



## REPORTE DE RESULTADOS RIPLEY CORP SEGUNDO TRIMESTRE 2021

- La compañía registró ingresos por \$458.146 millones (+118%), impulsados por el fuerte crecimiento de nuestro eCommerce que alcanza 2 millones de visitas diarias y duplica su nivel de ventas con un GMV<sup>1</sup> de \$289.163 millones.
- Los canales digitales continúan siendo la prioridad de la Compañía, lo que permitió que retail alcanzara una penetración online del 57% de las ventas, mientras que, en el banco en Chile, el 57% de las colocaciones se realizaron a través de canales digitales.
- Mercado Ripley sigue mostrando sólidos niveles de venta. Adicionalmente, duplicamos el número de sellers a nivel consolidado y aumentamos en 57% los SKUs, lo que amplía de manera significativa las categorías ofrecidas. Con esto continuamos fortaleciendo nuestro ecosistema digital, así como nuestra posición competitiva tanto en Chile como en Perú.
- Durante el trimestre despachamos 4,3 millones de órdenes de unidades a nivel consolidado, lo que representa un crecimiento de 58% respecto a 2T20. Nuestra infraestructura logística nos ha permitido mejorar nuestro compromiso de entrega, aumentando en 12 veces los despachos en menos de 24 horas y duplicando la participación de las unidades despachadas en menos de 48 horas.
- Nuestro programa de fidelización Ripley Puntos Go continúa su crecimiento. Durante el 2T21 aumentamos en 86% los canjes respecto al 2T20, de los cuales el 83% se realizó en nuestros canales digitales.
- Nuestra billetera digital Chek alcanza más de 890 mil usuarios a la fecha de publicación, mientras que más de 28 mil comercios transaccionaron a través de nuestra aplicación. Como resultado, Chek quintuplicó su TPV respecto al trimestre anterior, y aumentó su participación en 2 p.p. en la categoría de medios de pago en el Cyber del trimestre.

“Los resultados del 2T21 son el claro reflejo de la consistencia en la ejecución de nuestra estrategia omnicanal, transversal a todos nuestros negocios. Reafirmamos nuestro liderazgo en el segmento retail, donde hemos sido capaces de responder a la fuerte demanda que se ha generado, despachando un número de órdenes sin precedente a pesar de las diferentes restricciones producto de la pandemia”, comentó Lázaro Calderón, CEO de Ripley Corp.

“Nuestros canales eCommerce continúan liderando las búsquedas en Chile y Perú, recibiendo casi 700 millones de visitas al año en todos nuestros canales y alcanzando ventas digitales GMV por US\$1.201 millones en los últimos 12 meses. Continuamos con el foco en fortalecer nuestras capacidades digitales apalancados en nuestras fábricas digitales, con el objetivo constante de mejorar la experiencia de nuestros clientes.” concluyó Lázaro Calderón.

---

<sup>1</sup> GMV corresponde a las ventas realizadas a través de las plataformas digitales de Ripley.com incluyendo IVA en Chile e IGV en Perú.

## 1. Resultados 2T21

- En el segundo trimestre de 2021, Ripley Corp alcanzó ingresos totales por \$458.146 millones, lo que representa un aumento de 117,9% respecto al mismo período del año pasado. El mayor ingreso se explica principalmente por el crecimiento de los ingresos del segmento retail consolidado, el cual se triplicó respecto al 2T20, y aumentó 21% respecto al 2T19 (nivel pre-pandemia), debido al continuo dinamismo en el consumo.
- Los indicadores de calidad crediticia de las carteras continúan su recuperación, dejando atrás el mayor impacto de la pandemia. En Chile, el costo por riesgo neto y los NPLs se mantiene en niveles históricamente bajos. En Perú, los indicadores de riesgo crediticio continuaron con su trayectoria a la baja, como consecuencia del mejor comportamiento de pago de los clientes.
- Alcanzamos el ratio de gastos más bajo de la historia, el cual se ubicó en 27,6%, 373 pbs más bajo que el registrado en 2T19 (niveles pre-pandemia). Este resultado refleja las iniciativas tomadas en diferentes frentes, y cómo contribuye a la eficiencia en nuestra estrategia omnicanal.
- El resultado operacional alcanzó los \$19.527 millones, aumentando en \$67.796 millones respecto al registrado en 2T20. Este mejor resultado se explica por el segmento retail que aumentó en \$49.347 millones respecto al 2T20 y a un mejor resultado del segmento bancario en ambos países impulsado por un menor costo por riesgo neto. Todo esto se da en un contexto que durante el trimestre sólo tuvimos un 52% de nuestras tiendas abiertas, lo que demuestra la gran capacidad de nuestras plataformas digitales para hacer frente a las restricciones del trimestre.
- El EBITDA<sup>2</sup> del trimestre alcanzó los \$35.749 millones, aumentando en \$67.111 millones respecto al 2T20 y alcanzando un nivel similar a pre-pandemia (\$37.767 millones en 2T19).
- Por su parte, el resultado no operacional alcanzó una pérdida por \$4.581 millones, el cual incluye el registro de la Tienda Ástor a valor razonable en \$6.471 millones, y el impacto positivo del efecto cambiario de la apreciación de USD respecto al PEN por \$2.791 millones en el valor razonable de nuestras propiedades de inversión en Perú, la cual está relacionada a ciertos ingresos por arriendos en USD de los malls de Arequipa y Santa Anita. Asimismo, el resultado no operacional incluye mayores costos financieros netos y diferencias de cambio negativas por \$2.347 millones asociadas a pasivos por arrendamiento (NIIF 16) en Perú, debido a la depreciación en 11,3% del PEN frente al dólar.
- Con todo lo anterior, la utilidad en el segundo trimestre alcanzó los \$12.711 millones, lo que representa una mejora de \$57.316 millones respecto al 2T20 y cercana a la utilidad pre-pandemia, la cual se ubicó en \$15.087 millones.

---

<sup>2</sup> EBITDA = Resultado Operacional + Depreciación y amortización

## Altos niveles de liquidez y apalancamiento estable en todos los segmentos

- En nuestro segmento no bancario el nivel de apalancamiento (DFN<sup>3</sup>/Activos) se redujo respecto de junio 2020, ubicándose en 0,17 veces, mientras que al mismo tiempo se duplicó el nivel de liquidez disponible cerrando con caja por \$233 mil millones (4,9x el nivel del 2T19, pre-pandemia).
- En el segmento bancario se mantuvo los altos niveles de solvencia (índices Basilea de 22,1% en Chile y 12,4% en Perú); mientras que al mismo tiempo la liquidez aumentó significativamente respecto al 2T20. Por otro lado, el apalancamiento (DFN/Activos) se redujo desde 0,53 veces en junio 2020 hasta 0,43 veces en junio 2021. Asimismo, en el mes de julio se realizó el aporte de capital al banco en Perú por S/60 millones (cerca de \$11.000 millones), lo que nos permitirá hacer frente al crecimiento futuro de la cartera de colocaciones.

### Estado de Resultado Consolidado<sup>4</sup>

<b>RIPLEY CORP CONSOLIDADO</b> <i>(montos en MMCLP)</i>	<b>2T21</b>	<b>Trimestral 2T20</b>	<b>Var %</b>
Ingresos de actividades ordinarias	458.146	210.236	117,9%
Costo de ventas	(312.186)	(157.158)	98,6%
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>145.960</b>	<b>53.078</b>	<b>175,0%</b>
Gasto de administración y otros	(126.432)	(101.346)	24,8%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>19.527</b>	<b>(48.268)</b>	<b>(140,5%)</b>
Otras ganancias (pérdidas)	9.347	318	2840,7%
Costo financiero neto	(10.446)	(10.069)	3,7%
Participación en las ganancias de asociados	26	(2.194)	(101,2%)
Diferencias de cambio y resultados por unidades de reajuste	(3.509)	(2.548)	37,7%
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>14.946</b>	<b>(62.762)</b>	<b>(123,8%)</b>
Ganancia (pérdida) por impuestos a las ganancias	(2.235)	18.158	(112,3%)
<b>Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas</b>	<b>12.711</b>	<b>(44.605)</b>	<b>(128,5%)</b>
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	0	0	NA
Ganancia atribuible a participaciones no controladoras	10	31	(66,5%)
<b>Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora</b>	<b>12.701</b>	<b>(44.635)</b>	<b>(128,5%)</b>
Depreciación y Amortización	(16.222)	(16.906)	(4,0%)
<b>EBITDA</b>	<b>35.749</b>	<b>(31.362)</b>	<b>(214,0%)</b>

<b>RIPLEY CORP CONSOLIDADO</b> <i>(montos en MMCLP)</i>	<b>6M21</b>	<b>Acumulado 6M20</b>	<b>Var %</b>
Ingresos de actividades ordinarias	834.073	568.284	46,8%
Costo de ventas	(567.447)	(393.270)	44,3%
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>266.625</b>	<b>175.014</b>	<b>52,3%</b>
Gasto de administración y otros	(249.592)	(228.883)	9,0%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>17.034</b>	<b>(53.869)</b>	<b>(131,6%)</b>
Otras ganancias (pérdidas)	8.895	211	4105,6%
Costo financiero neto	(21.423)	(18.698)	14,6%
Participación en las ganancias de asociados	932	159	487,2%
Diferencias de cambio y resultados por unidades de reajuste	(6.477)	(4.966)	30,4%
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>(1.039)</b>	<b>(77.162)</b>	<b>(98,7%)</b>
Ganancia (pérdida) por impuestos a las ganancias	3.860	20.563	(81,2%)
<b>Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas</b>	<b>2.821</b>	<b>(56.599)</b>	<b>(105,0%)</b>
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	0	0	NA
Ganancia atribuible a participaciones no controladoras	(19)	41	(146,9%)
<b>Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora</b>	<b>2.840</b>	<b>(56.640)</b>	<b>(105,0%)</b>
Depreciación y Amortización	(32.188)	(34.208)	(5,9%)
<b>EBITDA</b>	<b>49.221</b>	<b>(19.660)</b>	<b>(350,4%)</b>

<sup>3</sup> Deuda Financiera Neta. Para fines de análisis no se considera el impacto de la adopción NIIF 16.

<sup>4</sup> En anexos se presenta el impacto de la adopción a NIIF 16 en los resultados del segundo trimestre 2021.

## 2. Hechos Recientes

### **RipleyPago se incorpora como un nuevo método innovador sin contacto ni filas**

Ripley Chile lanzó un sistema de pago mediante el escaneo de códigos QR que permite disminuir los tiempos de compra, automatizar procesos y agilizar las filas en nuestras tiendas. De esta forma, mejoraremos significativamente la experiencia de compra de nuestros clientes.

### **Reconocimiento a Ripley como el mejor Retail en el eCommerce Awards Chile 2021**

El 22 de abril se dio a conocer los ganadores de los eCommerce Awards Chile 2021, en el cual Ripley obtuvo el primer lugar en la categoría mejor Retail, reconocimiento que destaca nuestras capacidades digitales y omnicanales, y gana especial relevancia al lograrlo en el año boom del eCommerce.

### **Ripley Perú se convirtió en la marca más buscada en el Cyber Wow de julio**

Gracias a la amplia oferta de productos propios y de nuestro market place, nos posicionamos como el eCommerce más buscado en el último cyber, subiendo una posición respecto a nuestro ranking anterior y posicionándonos por encima de supermercados y aerolíneas.

### **Lanzamos el proyecto AeroRipley, una propuesta revolucionaria en el ámbito logístico**

Desde Ripley Perú gestionamos de manera pionera la iniciativa piloto de compras online mediante drones, con una modalidad de entrega en tiempo menor de 24 horas.

### **Ripley Perú se vuelve el primer retailer en integrar realidad aumentada en su tienda online**

Durante agosto, Ripley Perú lanzó una iniciativa vanguardista en tecnología que integra en sus servicios de compra online la posibilidad de explorar con realidad aumentada la categoría decohogar con más de 400 SKU.

### **Chek sella alianza con marketplace de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile (CNC)**

Con el objetivo de apoyar a los más de 2.000 emprendimientos golpeados por la pandemia, Ripley se unió al marketplace de la CNC para impulsar la reactivación económica.

### **Ratifican clasificación de riesgo y mejoran perspectivas de Ripley Corp y Ripley Chile**

La recuperación sostenida de los resultados operacionales, así como las ventajas competitivas de nuestras capacidades omnicanales nos permitieron incrementar las perspectivas entregadas por Humphreys, pasando de *Desfavorable* a *Estable*.

### **Avances en el frente Ambiental, Social y Gobierno Corporativo (ESG)**

El compromiso con nuestros diversos stakeholders se evidencia también en los importantes avances y compromisos en materia de sostenibilidad que hemos logrado durante el trimestre.

- **Ripley Chile obtiene Premio Impulsa Talento Femenino 2021**  
Este premio distingue a las empresas comprometidas con la promoción e impulso del talento de las mujeres, lo cual refleja el compromiso con la equidad de género, igualdad de oportunidades y desarrollo del talento femenino.
- **Ripley Chile ocupó en 2do lugar dentro de la categoría Gran Retail de las Mejores Empresas para Jóvenes Profesionales**, elaborado por Employers for Youth. De esta forma, se posiciona dentro del Top 35 del ranking general. Este reconocimiento es el resultado de contar con equipos diversos y colaborativos, que potencian el desarrollo y crecimiento del talento interno.

- Ripley Perú forma parte de Los Mejores Lugares para Trabajar – Millenials y Top 15 Merco 2021**  
 En el mes julio, Ripley Perú recibió una serie de reconocimientos gracias a sus prácticas organizacionales enfocadas en ofrecer una gran experiencia laboral para sus trabajadores, tanto en la atracción como retención del talento.
- Mall Aventura se adhiere a campaña #PongoUnHombro**  
 Mall Aventura implementó un vacunatorio peatonal y un *vacunacar*, que busca contribuir con la cuota de inmunización del país y continuar con el compromiso ético hacia la salud del pueblo peruano en pandemia. Asimismo, Mall Aventura realizó un donativo para la apertura de una planta de oxígeno municipal en Arequipa.
- Ripley Perú consigue certificación en bioseguridad otorgada por SGS**  
 Ripley Perú recibió en junio la certificación otorgada por SGS, lo que ratifica nuestro compromiso en todos los procesos y protocolos implementados en tiendas y en nuestras instalaciones, para asegurar el bienestar de todos nuestros colaboradores y clientes frente control del COVID-19.
- Ripley Perú se unió a Perú 2021 como agentes de cambio para promover el desarrollo sostenible**  
 En el mes de julio, Ripley Perú se une a esta iniciativa que busca facilitar el equilibrio entre lo económico, social y medioambiental en pozo de fomentar el crecimiento consciente y el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

#### **Estatus operaciones físicas**

- Durante el segundo trimestre de 2021, enfrentamos el cierre parcial de nuestra operación física en ambos países debido a mayores restricciones operacionales producto del contexto sanitario. En promedio y a nivel consolidado, el 52% de nuestras tiendas estuvieron operativas, el 75% de nuestras sucursales bancarias atendieron al público y el 78% de nuestro GLA en Mall Aventura estuvo abierto.
- Con el objetivo de eficientar la operación omnicanal, la Compañía ha reducido en los últimos 24 meses 8 ubicaciones asociadas a sucursales bancarias y tiendas, lo que nos permitirá enfocar nuestros esfuerzos en seguir entregando una mejor experiencia al cliente.
- A la fecha de publicación del reporte, todas nuestras tiendas y sucursales bancarias y 83% de GLA propio se encuentran atendiendo al público.

### 3. Resultados del negocio

#### 3.1 Avances Digitales

Indicadores Digitales Ripley Corp	Unidad	2T21	2T20	Variación	
				2T21/2T20	2T21/2T19
<b>Retail Consolidado</b>					
Visitas Totales <sup>1/</sup> UDM <sup>2/</sup>	miles	692.021	516.130	34%	99%
Unidades Totales <sup>1/</sup> Vendidas	miles	17.939	3.588	400%	-25%
Ventas Digitales GMV	MMCLP	289.163	157.486	84%	287%
Ventas GMV 1P	MMCLP	254.562	139.801	82%	274%
Ventas GMV 3P	MMCLP	34.602	17.685	96%	423%
Participación Venta Digital	%	57,2%	93,2%	-36p.p.	+38p.p.
SKUs Totales	miles	1.984	1.262	57%	498%
Número de Sellers	n°	3.356	1.674	100%	166%
<b>Banco Consolidado</b>					
Clientes digitales <sup>3/</sup>	%	90%	71%	+19p.p.	+53p.p.
Chek					
Usuarios Totales	miles	811	227	257%	N.A.
Comercios Asociados	miles	27	4	660%	N.A.
TPV	MMCLP	16.428	3.352	390%	N.A.

<sup>1/</sup> Considera visitas físicas y visitales digitales

<sup>2/</sup> UDM = Últimos doce meses

<sup>3/</sup> Clientes digitales / Clientes totales

Nuestras fábricas digitales continúan siendo protagonistas en nuestro proceso de digitalización. Estas son las áreas de innovación de la compañía que desarrollan soluciones ágiles y eficientes, con impacto en el negocio y que se adaptan a los continuos cambios del mercado.

Las ventas digitales del segmento retail continúan creciendo fuertemente, lo que nos permite ganar participación de mercado en diversas categorías. Éstas duplicaron su volumen en el trimestre, alcanzando ventas GMV por US\$401 millones. Este crecimiento sigue consolidando a Ripley.com como una de las plataformas de eCommerce más importantes en ambos países. Con esto, la participación de nuestros canales digitales alcanzó 57,2%.

*Mercado Ripley* alcanzó el máximo nivel de ventas trimestrales (GMV 3P), totalizando \$34.602 millones en el 2T21. Asimismo, representó el 12% del total de ventas digitales. Este resultado se logra debido al incremento en número de sellers (+100%) y en SKUs (+57%), lo que nos permite tener una mayor cobertura de las necesidades de nuestros clientes.

Durante el trimestre, tuvimos el primer Cyber del año en Chile, el cual tuvo como resultado un fuerte incremento en las ventas de 49% y 74% respecto a los cyber de ago-20 y nov-20 respectivamente, aumentando tanto las unidades vendidas como el ticket promedio.

A nivel consolidado, incrementamos en 34% las visitas totales del segmento retail, acercándonos a los 700 millones de visitas en los últimos 12 meses, lo que significa que, en promedio 2 millones de personas al día nos visitan en nuestros diferentes canales.

Por otro lado, el segmento bancario también continúa fortaleciendo sus capacidades omnicanales. Nuestro homebanking y App mobile nos permiten seguir profundizando la relación digital con nuestros clientes. A junio de 2021, el 90% de nuestros clientes bancarios a nivel consolidado ya son digitales, lo que nos permitió realizar el 57% de las colocaciones totales del periodo en Chile a través de nuestros canales digitales.

Nuestra billetera digital Chek alcanza más de 890 mil usuarios a la fecha de publicación, mientras que más de 28 mil comercios transaccionaron a través de nuestra aplicación. Como resultado, Chek quintuplicó su TPV respecto al trimestre anterior.

### 3.2 Segmento Retail

Segmento Retail (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Consolidado		
	2T21	2T20	Var %	2T21	2T20	Var %	2T21	2T20	Var %
Ingresos	282.020	79.961	252,7%	101.179	26.334	284,2%	383.199	106.295	260,5%
Ganancia Bruta	67.538	15.312	341,1%	23.485	2.858	721,7%	91.023	18.170	400,9%
Gasto de administración y otros	(58.701)	(40.209)	46,0%	(22.353)	(17.338)	28,9%	(81.054)	(57.548)	40,8%
Resultado Operacional	8.838	(24.897)	(135,5%)	1.132	(14.480)	(107,8%)	9.970	(39.377)	(125,3%)
Resultado no Operacional	(2.406)	(2.087)	15,3%	(5.627)	(4.979)	13,0%	(8.034)	(7.066)	13,7%
Ganancia (pérdida)	5.200	(19.780)	(126,3%)	(3.936)	(14.057)	(72,0%)	1.264	(33.838)	(103,7%)
EBITDA	17.414	(16.962)	NA	4.915	(9.830)	NA	22.329	(26.792)	NA

Los ingresos consolidados del segmento retail del segundo trimestre 2021 alcanzaron los \$383.199 millones, triplicando las ventas respecto al mismo período del año 2020, y alcanzando nuevamente un máximo histórico para las ventas del segundo trimestre. Este crecimiento se logró a pesar de enfrentar mayores restricciones operacionales con relación al 1T21, gracias al aumento sostenido de las ventas a través de la plataforma online y a la recuperación de las ventas en tiendas conforme se aligeran ciertas restricciones.

En Chile, la ganancia bruta se cuadruplicó, alcanzando los \$67.538 millones, impulsado por los ingresos del trimestre, los que aumentaron en 252,7% respecto al 2T20. El margen bruto se ubicó en 23,9%, mostrando una mejora de 480 pbs y que se explica por un efecto mix asociada a la recuperación gradual de la participación de la categoría *blandos* con relación al 2T20. Debido a las cuarentenas y restricciones determinadas por la autoridad, en promedio durante el trimestre sólo pudo operar el 31% de nuestras tiendas.

Por otro lado, los resultados de nuestros segmentos en Perú, medidos en CLP, se vieron impactados por la apreciación del tipo de cambio promedio CLP/PEN en 21,26%, pasando desde 239,0 durante el 2T20 hasta 188,18 al 2T21. Los ingresos en Perú se cuadruplicaron en moneda local respecto al 2T20. La base comparable incluye restricciones operacionales que impidieron el despacho de la venta digital hasta mediados de mayo y la venta física hasta mediados de junio. Dadas las menores restricciones operacionales enfrentadas en el 2T21, el margen bruto aumentó en 12 p.p., ubicándose en 23,2%. En promedio durante el trimestre sólo pudo operar el 83% de nuestras tiendas.

De esta manera, la ganancia bruta consolidada del segmento aumentó en \$72.853 millones, explicada principalmente por el resultado en Chile. Por su parte, los GAV totales del período tuvieron un aumento de 40,9% en comparación con el 2T20, debido a que la base comparable incluía descuentos en gastos por arriendos debido a las cuarentenas y cierres de tiendas, y menores gastos asociados a recursos humanos. No obstante, el ratio de eficiencia se ubica en 21,2%, lo que representa una mejora significativa de 5 p.p. respecto al nivel del 2T19. Por otro lado, el EBITDA del segmento aumentó en \$49.120 millones, ubicándose en \$22.329 millones, el mayor monto registrado en para un segundo trimestre.

Por su parte, el resultado no operacional del 2T21 presentó una pérdida de \$8.034 millones, el que también estuvo impactado negativamente en \$1.491 millones por la diferencia de cambio para los pasivos de arrendamiento NIIF 16. Con todo esto, el segmento consolidado obtuvo una ganancia de \$1.264 millones, mayor en \$35.101 millones a la registrada el 2T20.

A la fecha, todas nuestras tiendas se encuentran operativas, lo que nos permite ir recuperando el potencial de ventas de nuestros canales presenciales.

### 3.3 Segmento Bancario<sup>5</sup>

Segmento Bancario (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Consolidado		
	2T21	2T20	Var %	2T21	2T20	Var %	2T21	2T20	Var %
Ingresos	54.367	64.260	(15,4%)	18.290	37.920	(51,8%)	72.657	102.180	(28,9%)
Ganancia Bruta	41.566	14.208	192,5%	11.173	12.995	(14,0%)	52.739	27.203	93,9%
Gasto de administración y otros	(26.570)	(21.868)	21,5%	(12.510)	(17.028)	(26,5%)	(39.080)	(38.896)	0,5%
Resultado Operacional	14.996	(7.660)	(295,8%)	(1.338)	(4.033)	(66,8%)	13.659	(11.693)	(216,8%)
Resultado no Operacional	165	65	153,7%	(160)	(1)	NA	5	64	(92,8%)
Ganancia (pérdida)	12.681	(5.593)	(326,7%)	(1.242)	(3.316)	(62,5%)	11.439	(8.909)	(228,4%)
EBITDA	17.177	(5.298)	(424,2%)	(55)	(2.665)	(97,9%)	17.122	(7.963)	(315,0%)

La cartera bruta de colocaciones consolidada al cierre del 2T21 alcanzó los \$896.873 millones, contrayéndose un 23,6% con respecto al mismo período del año anterior debido a los efectos negativos de la pandemia y su impacto en el dinamismo de la actividad económica y por las medidas de liquidez implementadas por los gobiernos que generaron una mayor amortización de deudas. Si bien la cartera bruta cae producto de los mayores pagos y castigos observados en el período, existe una recuperación en el flujo de colocaciones respecto de los niveles mostrados en trimestres anteriores, gracias a la reapertura de sucursales y a un mayor uso de los canales digitales.

Los ingresos totales del negocio bancario cayeron un 28,9%, asociado a la menor cartera y a la menor tasa de devengo como consecuencia de la caída de las tasas de interés que se han experimentado en ambos mercados. Los costos operacionales del segmento consolidado disminuyeron 73,4%, principalmente por la fuerte contracción en el costo por riesgo neto en ambos países, como resultado del mejor comportamiento de pagos observado en el trimestre y el menor stock de cartera. A pesar de lo anterior, se registró un aumento de la ganancia bruta del segmento de un 93,9%, ubicándose en \$52.739 millones.

Los GAV del segmento consolidado aumentaron solo en 0,5%, a pesar de que la base comparable del 2T20 incluía los efectos de los cierres de sucursales y centros de servicios en ambos países.

En Chile, la cartera bruta del trimestre cayó en 14,4% con respecto al 2T20, mientras que los ingresos totales disminuyeron un 15,4%. Los costos operacionales del segmento disminuyeron un 74,4%, principalmente por un menor costo por riesgo neto como consecuencia del buen comportamiento de pago de nuestros clientes. De esta forma, los indicadores de riesgo mejoran significativamente respecto al 2T20, el costo por riesgo neto y la mora mayor a 90 días siguen en niveles históricamente bajos. En consecuencia, la ganancia bruta del período aumentó 192,5% con respecto al mismo trimestre del año anterior. Como resultado de lo anterior, el banco alcanzó la mayor utilidad neta registrada en un segundo trimestre, la cual se ubicó en \$12.681 millones.

Por otro lado, en Perú, la cartera bruta disminuyó 40,6% en CLP (caída de 26,2% en PEN), producto de los mayores castigos generados en el trimestre anterior, como consecuencia de la suspensión del conteo de los días de atraso entre marzo y agosto del año pasado de acuerdo con las medidas de alivio propuestas por la autoridad en 2020. Sin embargo, el nivel de castigos ya se estabilizó a niveles pre-pandemia. De esta forma, los ingresos cayeron 51,8% en CLP (caída de 38,6% en PEN), debido a la menor cartera y menores tasas de devengo. Por su parte, el costo por riesgo neto disminuyó significativamente por un mejor comportamiento de pagos.

Con todo esto, la ganancia del período del segmento bancario consolidado fue de \$11.439 millones, lo que representa un aumento de \$20.348 millones.

<sup>5</sup> Corresponden a los estados financieros presentados de acuerdo a las instrucciones impartidas por reguladores bancarios de cada país (CMF y SBS). En los segmentos de Oficinas Centrales de cada país se realizan los ajustes correspondientes a las normas NIIF, como por ejemplo, la NIIF 9 asociada principalmente a los costos de riesgo neto (pérdida esperada).



### 3.4 Segmento Inmobiliario

Segmento Inmobiliario (montos en MMCLP)	Chile			Perú			Consolidado		
	2T21	2T20	Var %	2T21	2T20	Var %	2T21	2T20	Var %
Ingresos	94	92	1,8%	4.680	3.137	49,2%	4.773	3.229	47,8%
Ganancia Bruta	94	92	1,8%	4.680	3.137	49,2%	4.773	3.229	47,8%
Gasto de administración y otros	0	0	NA	(1.328)	(1.394)	(4,7%)	(1.328)	(1.394)	(4,7%)
Resultado Operacional	94	92	1,8%	3.352	1.744	92,3%	3.446	1.835	87,7%
Resultado no Operacional	6.768	(2.170)	(411,8%)	(878)	(2.940)	(70,1%)	5.889	(5.110)	(215,2%)
Ganancia (pérdida)	5.016	(2.110)	(337,7%)	1.721	(871)	NA	6.737	(2.981)	NA
EBITDA	94	92	1,8%	3.379	1.790	88,8%	3.473	1.882	84,5%

Durante el segundo trimestre de 2021 los ingresos consolidados del segmento inmobiliario aumentaron un 47,8%, alcanzando los \$4.773 millones. El EBITDA consolidado del trimestre fue de \$3.473 millones, un 84,5% mayor en comparación a lo registrado durante el mismo período del año 2020.

En Chile, el resultado de este segmento está relacionado a la participación en la empresa asociada Inmobiliaria Mall Viña del Mar S.A., en la cual Ripley posee el 50% de la propiedad. Por otro lado, debido al anuncio del inicio del proceso para evaluar la posible venta de la participación en esta asociada, la inversión en Nuevos Desarrollos S.A. (22,5% de la propiedad) y de acuerdo con NIIF 5 se debió registrar como "Activos no corrientes disponibles para la venta" y por lo mismo no se reconoce la pérdida proporcional que generó esta asociada en el periodo y que alcanzó los \$110 millones. Con todo lo anterior, la ganancia alcanzó los \$5.016 millones.

En Perú, el resultado de este segmento está exclusivamente relacionado a Mall Aventura S.A., sociedad de la cual Ripley posee la totalidad de su propiedad. Los ingresos estuvieron afectados por los descuentos aplicados a los locatarios, en función al nivel de ventas del periodo. En promedio, durante el trimestre sólo tuvimos el 78% de nuestro GLA operativo, lo que impactó la venta de nuestros locatarios y nuestros ingresos.

Los ingresos del trimestre en Perú alcanzaron los \$4.680 millones, aumentando un 49,2% respecto al 2T20. Por su parte, los GAV del segmento disminuyeron un 4,7%, gracias a las medidas de eficiencia ejecutadas y a pesar de contar con el Mall Aventura Chiclayo en operación. Con todo el resultado operacional alcanzó los \$3.352 millones.

Por su parte, el resultado no operacional del segmento consolidado alcanzó los \$5.889 millones, el cual incluye el registro de la Tienda Ástor a valor razonable en \$6.471 millones, y el impacto positivo del efecto cambiario de la apreciación de USD respecto al PEN por \$2.791 millones en el valor razonable de nuestras propiedades de inversión en Perú, la cual está relacionada a ciertos ingresos por arriendos en USD de los malls de Arequipa y Santa Anita. Con todo, la ganancia neta del segmento alcanzó los \$6.737 millones durante el 2T21.

A la fecha, nuestros tres centros comerciales se encuentran operativos, aunque siguen con medidas de restricciones operacionales y aforos.

### 3.5 Segmento Oficinas

Segmento Oficinas (montos en MMCLP)	Chile		Perú		Corporativo		Consolidado	
	2T21	2T20	2T21	2T20	2T21	2T20	2T21	2T20
Ingresos	(933)	(155)	(549)	(919)	(1.001)	(394)	(2.483)	(1.468)
Costo de Ventas	(529)	(2.993)	(571)	8.542	1.008	394	(92)	5.943
Costo de Ventas Retail	(1.421)	(3.104)	0	(743)	1.008	394	(413)	(3.453)
Costo de Ventas Banco	891	112	(571)	9.285	0	0	320	9.397
Gastos por intereses y reajustes	5	5	0	0	0	0	5	5
Costo de Riesgo Neto	0	0	(571)	9.285	0	0	(571)	9.285
Otros	886	107	0	0	0	0	886	107
Costo de Ventas Inmobiliario	0	0	0	0	0	0	-	-
Ganancia Bruta	(1.463)	(3.147)	(1.120)	7.622	7	0	(2.576)	4.475
Gasto de administración y otros	(3.786)	(3.122)	39	500	(1.224)	(888)	(4.971)	(3.509)
Resultado Operacional	(5.248)	(6.269)	(1.081)	8.123	(1.217)	(887)	(7.547)	966
Resultado no Operacional	(46)	(2.658)	537	518	(2.933)	(242)	(2.442)	(2.382)
Ganancia (pérdida)	(3.346)	(5.727)	(384)	6.097	(2.998)	754	(6.728)	1.123
EBITDA	(4.995)	(5.835)	(962)	8.234	(1.217)	(887)	(7.174)	1.511

En el segmento oficinas se reconocen los ajustes por transacciones intercompañía, las brechas que se generan entre el modelo de provisiones regulatorio respecto al modelo de pérdida esperada NIIF9 para el segmento bancario y los aportes del negocio en conjunto.

En los últimos trimestres, el ajuste más relevante en el segmento oficinas ha estado relacionado a las brechas respecto a la normativa NIIF9. En el caso de Chile, y dado que el modelo de provisiones del segmento bancario corresponde a un modelo de pérdida esperada, las brechas corresponden a cualquier provisión adicional a lo exigido por normativa. En el caso de Perú, y dado que el modelo regulatorio corresponde a un modelo de pérdida incurrida, se generan las siguientes brechas: i) diferencia de la provisión bajo pérdida esperada (NIIF9) respecto a la provisión bajo modelo regulatorio, y ii) cualquier provisión adicional a lo exigido por normativa.

En el 2T20, el segmento bancario en Perú constituyó provisiones adicionales voluntarias por S/73 millones (cerca de \$17.500 millones) como medida prudencial al suspenderse la contabilización de los días de morosidad de los clientes. Al tratarse de una provisión no exigible por regulación local, la normativa NIIF9 exige que sean reversadas. En dicho trimestre se reversaron parcialmente las provisiones voluntarias en el segmento oficinas Perú, en la cuenta Costo por Riesgo Neto.

En el 2T21 no se constituyeron provisiones adicionales, y se utilizó parte del stock remanente de provisiones voluntarias adicionales por S/18 millones (cerca de \$3.400 millones). Además, al considerar la brecha que se genera en el trimestre por la diferencia en el modelo de provisiones regulatorio respecto al modelo de pérdida esperada, el segmento oficinas Perú registró un Costo por Riesgo Neto de \$571 millones.

Por otro lado, los GAVs de oficinas están mayormente relacionados a las planillas corporativas en cada país.

Con todo esto, el EBITDA del segmento oficinas registró una pérdida de \$7.174 millones.

#### 4. Principales indicadores<sup>6</sup>

NEGOCIO RETAIL	Unidad	2020			2021	
		2T	3T	4T	1T	2T
<b>RETAIL CHILE</b>						
Variación de Ventas	%	-61,3%	7,2%	44,8%	145,5%	252,7%
Inventario	MMCLP	175.672	183.512	162.072	190.589	179.464
m2 superficie de venta	m2	290.857	290.857	290.857	290.857	288.570
Número de Tiendas Abiertas (promedio)	n°	8	19	32	26	14
Número total de Tiendas	n°	46	46	46	45	45
<b>RETAIL PERÚ</b>						
Variación de Ventas	%	-78,8%	-5,6%	10,5%	18,8%	373,1%
Inventario	MPEN	525.804	568.568	520.224	566.810	600.717
m2 superficie de venta	m2	191.496	191.496	203.597	203.597	203.597
Número de Tiendas Abiertas (promedio)	n°	2	23	29	23	26
Número total de Tiendas	n°	29	29	31	31	31
<b>NEGOCIO BANCARIO</b>						
NEGOCIO BANCARIO	Unidad	2020			2021	
		2T	3T	4T	1T	2T
<b>BANCO RIPLEY CHILE</b>						
Flujo de Colocaciones	MMCLP	174.940	236.358	324.027	285.946	332.261
Cartera de Colocaciones Brutas	MMCLP	762.330	678.535	675.023	645.652	652.445
Provisiones/Colocaciones	%	13,8%	12,0%	9,3%	8,4%	7,8%
Costo por riesgo neto UDM/Cartera Prom(UDM)	%	14,9%	13,5%	10,0%	7,0%	1,5%
Castigos Netos de Recuperos	MMCLP	36.388	29.572	13.646	3.813	3.518
Castigos Netos (UDM)/ Cartera Prom(UDM)	%	14,0%	15,6%	14,9%	11,9%	7,6%
Mora mayor a 90 días	%	8,1%	5,6%	3,1%	2,8%	2,9%
N° Tarjetas con Saldo	miles	989	1.038	911	857	876
Basilea	%	15,71%	19,68%	21,23%	21,96%	22,07%

<sup>6</sup> a) Cartera de los bancos corresponde a la cartera bruta fin de periodo

b) Mora calculada con moneda funcional del país y sobre la cartera bruta.

c) Las cifras financieras corresponden a los segmentos bancarios de cada país, de acuerdo a las metodologías de los reguladores, CMF y SBS en Chile y Perú, respectivamente.

d) En Chile el castigo de la cartera de clientes se realiza para todos los saldos que tienen 180 días de mora, al cierre de cada mes; para el caso de Perú, se realiza para los saldos que tienen 150 días de mora y que no ha sido judicializada.

e) Cartera UDM considera cartera promedio de los últimos doce meses.

f) Margen EBITDA de malls operativos considera Ingresos neto de recuperos de gasto común y otros conceptos menores.

g) GLA operativo promedio, mismos Mall (Mall Aventura Arequipa y Mall Aventura Santa Anita)

h) GLA operativo promedio malls (Mall Aventura Arequipa, Mall Aventura Santa Anita y Mall Aventura Chiclayo)

i) Se corrige la vacancia promedio del 4T20, de 8,6% a 7,9% al incluir cifras de Mall Aventura Chiclayo, inaugurado en noviembre de 2020.

j) Las tiendas abiertas (promedio) se calculan en base a los días con atención al público durante el trimestre.

NEGOCIO BANCARIO	Unidad	2020			2021	
		2T	3T	4T	1T	2T
<b>BANCO RIPLEY PERÚ</b>						
Flujo de Colocaciones	MPEN	185.732	447.293	707.296	559.961	714.915
Cartera de Colocaciones Brutas	MPEN	1.743.524	1.631.898	1.589.552	1.273.844	1.286.215
Provisiones/Colocaciones	%	11,6%	17,0%	21,0%	12,8%	10,9%
Costo por riesgo neto UDM/Cartera Prom(UDM)	%	13,3%	14,8%	20,9%	21,2%	19,2%
Castigos Netos de Recuperos	MPEN	32.155	-5.127	92.264	217.162	45.425
Castigos Netos (UDM)/ Cartera Prom(UDM)	%	8,7%	6,1%	8,7%	20,7%	23,5%
Mora mayor a 90 días	%	1,1%	3,7%	11,3%	3,4%	3,9%
N° Tarjetas con Saldo	miles	392	395	415	327	343
Basilea	%	16,09%	16,44%	14,41%	12,95%	12,41%
Cartera de Colocaciones Brutas	MMCLP	411.353	364.396	318.111	242.585	244.428
Castigos Netos de Recuperos	MMCLP	6.825	-2.076	16.366	52.790	29.068
<b>NEGOCIO INMOBILIARIO</b>						
NEGOCIO INMOBILIARIO	Unidad	2020			2021	
		2T	3T	4T	1T	2T
<b>MALL AVENTURA CONSOLIDADO</b>						
Ventas locatarios	MPEN	56.207	155.705	330.075	235.163	275.389
Vacancia promedio	%	4,7%	4,9%	7,9%	8,1%	7,9%
GLA promedio	m2	157.266	157.218	204.610	204.526	204.540
GLA operativo promedio, mismos malls	%	20%	64%	76%	58%	80%
GLA operativo promedio malls	%	20%	64%	73%	60%	78%
EBITDA Total	MPEN	7.312	6.541	33.055	11.938	17.896
Mg EBITDA de malls operativos	%	69%	72%	96%	72%	83%
<b>MALL AVENTURA AREQUIPA</b>						
Ventas locatarios	MPEN	27.860	69.067	152.966	107.122	120.347
GLA promedio	m2	72.566	72.566	72.566	72.566	72.562
Mg EBITDA de malls operativos	%	74%	81%	100%	85%	85%
<b>MALL AVENTURA SANTA ANITA</b>						
Ventas locatarios	MPEN	28.346	86.638	129.568	77.954	102.415
GLA promedio	m2	84.700	84.652	84.423	84.371	84.378
Mg EBITDA de malls operativos	%	65%	65%	97%	72%	81%
<b>MALL AVENTURA CHICLAYO</b>						
Ventas locatarios	MPEN	N.D.	N.D.	47.541	50.086	52.627
GLA promedio	m2	N.D.	N.D.	47.621	47.589	47.600
Mg EBITDA de malls operativos	%	N.D.	N.D.	76%	46%	85%

## 5. Estructura Financiera<sup>7</sup>

Ripley Corp cerró el 2T21 con un alto nivel de liquidez, alcanzando los \$686.860 millones. El segmento bancario, terminó con una liquidez de \$453.398 millones, mejorando sus indicadores respecto a junio 2020; mientras que el segmento no bancario terminó con una liquidez de \$233.461 millones, muy por encima del nivel registrado en el 2T20.

**Nivel de Endeudamiento vehículos bancarios:** al 30 de junio de 2021, el total de la deuda financiera del segmento alcanzó \$1.067.610 millones. Por su parte, el apalancamiento (DFN/Patrimonio) asciende a 2,32x, mostrando una caída desde 3,03x en junio de 2020. Asimismo, el indicador de solvencia de Chile (Basilea) se ubica en mayor nivel al observado a mismo período de 2020, mientras que en Perú cae respecto del cierre de 2020 debido a los cambios en la forma de medición impulsados por la autoridad en la industria y que explican 1,8 p.p. de caída. Para hacer frente a este contexto, en el mes de julio 2021, el banco se capitalizó en \$/60 millones. Por otro lado, durante el trimestre, el banco en Chile pagó \$9.851 millones como dividendo a su sociedad matriz.

Banco Ripley	Índice de Capital		
	jun-21	dic-20	jun-20
Chile	22,07%	21,23%	15,71%
Perú	12,41%	14,41%	16,09%

**Nivel de Endeudamiento vehículos no bancarios:** al 30 de junio de 2021, la Deuda Financiera Neta (DFN) alcanzó \$279.202 millones, una reducción de \$129.436 millones respecto a lo reportado en junio 2020. Por su parte, el indicador de apalancamiento DFN/Activos disminuyó a 0,17 veces desde las 0,26 veces de junio 2020. La variación de la DFN con respecto del cierre de 2020 está en línea con la estacionalidad habitual de los negocios.

Ripley Corp (montos en MMCLP)	No Bancario			Bancario			Total		
	jun-21	dic-20	jun-20	jun-21	dic-20	jun-20	jun-21	dic-20	jun-20
Caja e inversiones <sup>1</sup>	233.461	257.958	97.470	453.398	504.498	397.003	686.860	762.456	494.473
Deuda Financiera <sup>2</sup>	512.663	485.047	506.109	1.067.610	1.176.668	1.246.925	1.580.274	1.661.715	1.753.034
DFN	279.202	227.088	408.638	614.212	672.170	849.922	893.414	899.259	1.258.561
Patrimonio	671.756	706.426	774.258	265.284	258.706	280.167	937.040	965.132	1.054.425
Activos	1.626.961	1.661.360	1.592.157	1.444.971	1.546.021	1.612.326	3.071.933	3.207.380	3.204.483
<b>DFN/Activos</b>	<b>0,17x</b>	<b>0,14x</b>	<b>0,26x</b>	<b>0,43x</b>	<b>0,43x</b>	<b>0,53x</b>	<b>0,29x</b>	<b>0,28x</b>	<b>0,39x</b>
<b>DFN/Patrimonio</b>	<b>0,42x</b>	<b>0,32x</b>	<b>0,53x</b>	<b>2,32x</b>	<b>2,60x</b>	<b>3,03x</b>	<b>0,95x</b>	<b>0,93x</b>	<b>1,19x</b>

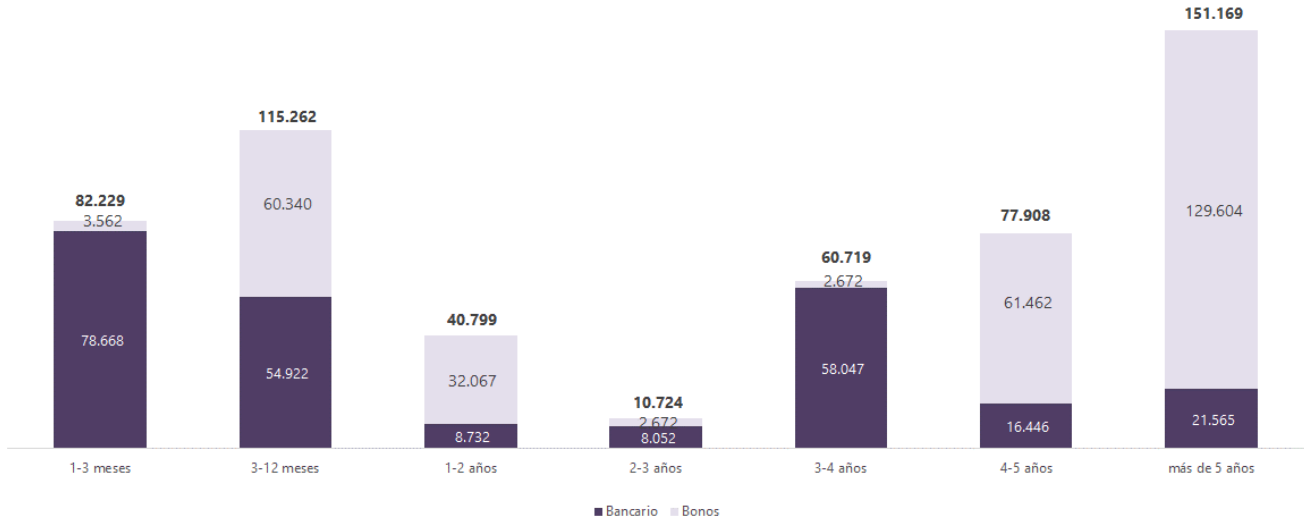
<sup>1</sup> Incluye Cuentas por Cobrar Relacionadas

<sup>2</sup> Incluye Cuentas por Pagar Relacionadas

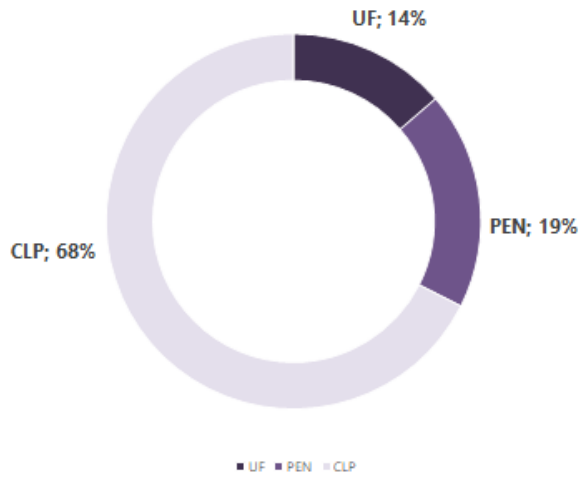
<sup>7</sup> Para fines de análisis de la estructura financiera y sus indicadores, no se considera el impacto de la adopción NIIF 16.

## Información Financiera Segmento No Bancario

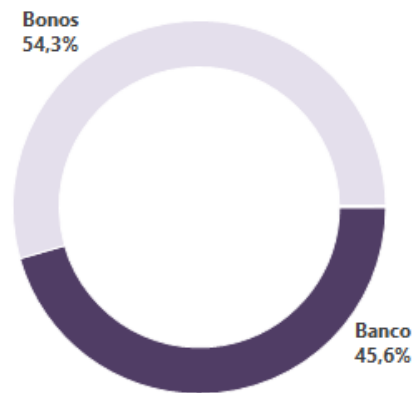
### Perfil de Vencimientos (MMCLP)



### Deuda por Tipo de Moneda



### Deuda por tipo de Financiamiento



## **6. Riesgos y análisis de balance**

Ripley está expuesta a los riesgos inherentes a los negocios en los que participa y que están asociados mayormente, a los efectos de los ciclos de la economía mundial, pero en particular, a aquellos de las economías chilena y peruana, catástrofes naturales y cambios de políticas que puedan afectar el curso normal de los negocios.

Tanto en los negocios retail, inmobiliario como en el bancario, están además expuesta a riesgos de mercado, de crédito y de liquidez. A continuación, se presenta un resumen con algunos de los principales factores de riesgo que tienen los distintos segmentos de la Compañía.

### **6.1 Riesgos provenientes de emergencias sanitarias**

Las emergencias sanitarias como la provocada por el Virus SARS-CoV-2 (que produce la enfermedad COVID-19), y que está impactando a gran parte del mundo, afecta a los mercados en los que la Compañía se desenvuelve, incluyendo a todos sus actores, desde nuestros clientes a nuestros proveedores. Los impactos de los brotes de enfermedades transmisibles o pandemias de salud pública ya generaron un efecto negativo en nuestros negocios, finanzas y resultados, y podrían seguir generándolos.

Uno de los principales impactos derivados de la emergencia sanitaria producida por el SARS-CoV-2 es la interrupción o paralización de los negocios en los que participa la Compañía, a consecuencia de las medidas sanitarias implementadas por la autoridad correspondiente.

La Compañía ha adoptado prudentemente las medidas sanitarias tendientes a reducir la propagación del COVID-19, de acuerdo con las instrucciones de la autoridad sanitaria del país. Sin embargo, las medidas implementadas por la Compañía no garantizan la reducción o limitación de los impactos financieros y comerciales a los que se encuentra expuesta, toda vez que el retorno al desarrollo normal de las actividades se está realizando en forma paulatina y gradual, teniendo como prioridad el respeto de las medidas de protección de la salud, tanto de nuestros clientes como de nuestros colaboradores.

La emergencia sanitaria producida por el SARS-CoV-2 se encuentra aún en desarrollo, y de hecho, su evolución ha tenido algunos retrocesos a causa de nuevos brotes de la enfermedad COVID-19 y la circulación de la variante Delta. Los mercados en los que participa nuestra Compañía ya reflejan los impactos financieros provenientes de la desaceleración económica, los que podrían resultar en una recesión económica que afectaría a los negocios de la Compañía, sus clientes y proveedores. No es posible hasta esta fecha cuantificar el efecto final que producirá la emergencia sanitaria en las actividades de la Compañía.

A la fecha, todas nuestras tiendas y sucursales bancarias se encuentran atendiendo al público en ambos países. Las consecuencias de los riesgos provenientes de esta emergencia sanitaria podrían afectar negativamente los otros factores de riesgo descritos en este capítulo.

### **6.2 Riesgo político**

Desde octubre de 2019 a la fecha, el malestar general de los sectores medios y bajos, se ha traducido en protestas a lo largo de todo el Chile, las cuales han provocado interrupciones comerciales en todo el país, especialmente en Santiago y otras ciudades importantes, como Valparaíso y Concepción.

Este malestar social impactó directamente a la Compañía al provocar el cierre de centros comerciales y tiendas, así como y la aplicación de restricciones al desplazamiento, reduciendo el tráfico peatonal y la actividad económica.

Después de tres semanas de protestas a nivel nacional contra el gobierno, el presidente chileno Sebastián Piñera anunció en noviembre de 2019 que iniciaría un proceso para redactar una nueva constitución para el país. El malestar social, el número de protestas y las interrupciones comerciales en Chile disminuyeron sustancialmente después del anuncio y el gobierno fijó una primera fecha para un referéndum en abril de 2020, que posteriormente se retrasó como consecuencia de la pandemia de COVID-19. Finalmente, el 25 de octubre de 2020 se celebró un referéndum nacional, para determinar si se debía redactar una nueva constitución y, en caso afirmativo, si debía ser redactada por (i) los miembros que se elegirían para formar una nueva convención constitucional o (ii) los miembros de una convención constitucional mixta compuesta en su mitad por miembros del Congreso y en su mitad por ciudadanos elegidos directamente. Como resultado, el 78% de los votos emitidos acordaron adoptar una nueva constitución y el 79% optaron por una nueva convención constitucional (sin la participación de los representantes existentes en el Congreso).

Luego de las elecciones del 16 de mayo de 2021, la Convención Constitucional quedó compuesta por una mayoría de miembros ligados a sectores de oposición, con una fuerte presencia de miembros independientes. Todavía existe una gran incertidumbre sobre el proceso de aprobación de una nueva Constitución y no se pueden descartar nuevas protestas e inestabilidad política. Además, la Constitución actual está en vigor desde el 11 de noviembre de 1980 y cualquier nueva Constitución podría cambiar la situación política del país, afectando potencialmente a la economía chilena y a las perspectivas empresariales y, en última instancia, a la Compañía y al mercado de nuestros productos. La convención Constitucional inició su trabajo el día 4 de julio de 2021 y hasta la fecha se han abocado a la definición de sus normas de funcionamiento.

Por otro lado, en el caso de Perú, las elecciones generales presidenciales se celebraron el 11 de abril de 2021. Como resultado, los candidatos a la presidencia, el Sr. José Pedro Castillo Terrones y la Sra. Keiko Sofía Fujimori Higuchi, obtuvieron el mayor número de votos, pero no la mayoría absoluta, dando lugar a una segunda vuelta electoral que se llevó a cabo el 6 de junio de 2021, y que luego de diversos procesos de revisión de los escrutinios concluyó con la proclamación del Sr. Castillo como presidente electo.

Las consecuencias de los riesgos políticos podrían afectar negativamente los otros factores de riesgo descritos en este capítulo.

### **6.3 Riesgo de tasa de interés**

Ripley Corp utiliza distintos instrumentos de financiamiento de corto y largo plazo, en pesos chilenos, unidades de fomento, soles peruanos, dólares estadounidenses y euros. Generalmente, el financiamiento es contratado a tasa fija, para evitar el riesgo de tasa de interés. En el caso de existir financiamientos a tasa variable, la Compañía evalúa la contratación de derivados, que permitan eliminar la volatilidad que estos podrían generar en los estados financieros. Adicionalmente, los financiamientos de corto plazo que eventualmente pudieran renovarse están expuestos a fluctuaciones que puedan ocurrir en las tasas de interés de mercado con el consiguiente riesgo de aumento en los gastos financieros.

### **6.4 Evolución de las economías chilena y peruana**

La conducta de los agentes consumidores se afecta por el desempeño general de la economía, así como las expectativas que se tengan de ésta: crecimiento, inflación, empleo, tasas de interés, entre otras. Lo anterior, además de afectar la conducta de compra, también afecta la disposición a pagar los créditos contraídos. Por lo anterior, los cambios negativos en los indicadores de crecimiento, inflación y empleo podrían afectar los resultados de la Compañía.



## **6.5 Riesgo específico de comercio o estructura de mercado**

La Compañía no depende de un proveedor en particular, por el contrario, cuenta con una gama amplia y abierta al mundo, disponiendo de agentes distribuidos en diferentes regiones geográficas que propician su acceso a las fuentes de abastecimiento. Tampoco enfrenta un riesgo de concentración de clientes, puesto que atiende a millones de ellos en los diferentes estratos socioeconómicos. Ripley comercializa actualmente en Chile y Perú miles de productos. Por todo lo anterior, su riesgo específico en el sentido descrito es bajo y es no distinto al del comercio detallista en general y al de las grandes tiendas en particular.

## **6.6 Acción legislativa, regulatoria y administrativa de la autoridad local**

La situación financiera y los resultados operacionales de la Compañía y sus filiales podrían verse afectados como resultado de la dictación, modificación y/o derogación de cualquier normativa que les sea aplicable, ya sea que se trate de materias administrativas, laborales o tributarias, entre otras. Los efectos de eventuales modificaciones a la normativa vigente afectarían los resultados, dependiendo directamente del grado de atingencia en el negocio y del sentido restrictivo, neutro o expansivo que tuviera sobre él.

Adicionalmente, las distintas reformas o cambios políticos pueden también afectar la confianza de consumidores y empresarios, afectando el consumo y/o la inversión.

## **6.7 Riesgo de tipo de cambio**

Tanto la moneda chilena como la peruana están sujetas a variaciones con respecto al dólar estadounidense y otras monedas internacionales. Parte de los productos ofrecidos para la venta en nuestras tiendas son adquiridos en países extranjeros, por lo que durante el período en que tales operaciones de importaciones están pendientes de ser pagadas, existe una exposición a la fluctuación cambiaria.

Sin embargo, la Compañía mantiene la política de cubrir el riesgo originado por las variaciones de tipo de cambio sobre la posición neta de pasivos exigibles en moneda extranjera, mediante instrumentos diseñados para dichos efectos. Con el fin de aminorar este riesgo, la Compañía usa instrumentos derivados de cobertura, los que son mantenidos únicamente para cubrir el riesgo asociado y así compensarlo significativamente.

Por otro lado, producto de la adopción de la normativa NIIF16 y asociado mayoritariamente a los contratos de arrendamiento de largo plazo en dólares en los segmentos retail e inmobiliario en Perú, se generan fluctuaciones cambiarias en función al movimiento del Sol respecto al USD. Al ser un impacto contable, la Compañía ha decidido no cubrir esta exposición.

## **6.8 Riesgo de competencia**

Las actividades que desarrolla la Compañía están insertas en mercados altamente competitivos. En los últimos años se ha observado la llegada de muchos retailers de especialidad, tanto nacionales como internacionales, con presencia física y/o digital, y la entrada de nuevos actores digitales de servicios y productos financieros que han incrementado la competencia. Los resultados de Ripley pueden verse afectados dependiendo de la agresividad o intensidad de la competencia. Asimismo, los mercados bancarios en Chile y Perú son altamente competitivos. En los últimos años se ha observado una fuerte competencia de los bancos locales y extranjeros, así como de los grandes almacenes que ofrecen tarjetas de crédito y los mercados de capitales locales e internacionales que prestan a los clientes comerciales, fintechs, así como otros competidores digitales. La competencia podría reducir los tipos de interés y las comisiones que podemos cobrar a nuestros clientes, lo cual podría afectar negativamente al crecimiento de los préstamos y ejercer presión sobre los márgenes. Sin embargo, más que constituir un riesgo, la competencia es la esencia de la actividad comercial en economías de libre mercado. Para mantener y acrecentar la sólida posición que detenta, Ripley continuará desarrollando su estrategia competitiva de vanguardia, alineando

con ella, el desempeño en las variables claves del negocio y la confianza, reputación, omnicanalidad y conveniencia que la marca representa para los clientes.

### **6.9 Riesgo de crédito en los segmentos bancarios**

Una de las principales actividades del banco es la concesión de créditos a clientes. El riesgo de crédito es la posibilidad de que los bancos puedan incurrir en una pérdida por el incumplimiento parcial o total de los recursos facilitados a un determinado cliente. Dado lo anterior, las instituciones financieras deben mantener permanentemente evaluada la totalidad de su cartera de colocaciones y sus créditos contingentes, a fin de constituir oportunamente las provisiones necesarias y suficientes para cubrir las pérdidas, por la eventual no recuperación de estos. Para este efecto, los bancos utilizan modelos de evaluación que estiman son los más adecuados, considerando el tipo de cartera y las características de las operaciones.

### **6.10 Riesgos de daños o deterioros de los activos**

La Compañía desarrolla sus actividades utilizando gran cantidad de activos, los que si se ven afectados podrían mermar el patrimonio y los resultados de esta. Sin embargo, los activos fijos de edificación, infraestructura, instalación y equipamiento, mercadería, más los riesgos de responsabilidad civil que en ellos se pudieran originar, se encuentran cubiertos de riesgo operativo, mediante las pólizas de seguro pertinentes.

### **6.11 Riesgos de ciberseguridad**

Las redes e infraestructura informática de la Compañía, al igual que en el caso de otras empresas del mismo rubro u otros giros, están expuestas a la eventual ocurrencia de situaciones de riesgo que podrían afectar potencialmente los equipos, información o causar la interrupción de nuestras operaciones. No obstante, la Compañía tiene una constante preocupación por prevenir la ocurrencia de estos riesgos y se mantiene alerta, más aún con el avance de las tecnologías digitales presentes en el desarrollo de nuestros negocios. En caso de materializarse estos factores, individualmente o en conjunto, podrían tener un efecto adverso en nuestras operaciones.

# ANEXOS



## A.1 Estado de Situación Financiera Ripley Corp

<b>RIPLEY CORP CONSOLIDADO</b>				
<i>(montos en MMCLP)</i>	jun-21	dic-20	Var MM\$	Var %
<b>Activos Corrientes</b>				
Efectivo y equivalente al efectivo	611.952	659.438	(47.485)	(7,2%)
Otros activos financieros	74.865	102.981	(28.115)	(27,3%)
Otros activos no financieros	18.830	10.669	8.161	76,5%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	553.895	614.291	(60.396)	(9,8%)
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	42	38	4	10,8%
Inventarios	292.587	264.223	28.364	10,7%
Activos por impuestos	22.244	37.685	(15.441)	(41,0%)
Activos mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas	168.611	168.611	0	0,0%
<b>Activos Corrientes Totales</b>	<b>1.743.027</b>	<b>1.857.934</b>	<b>(114.908)</b>	<b>(6,2%)</b>
<b>Activos no Corrientes</b>				
Otros activos financieros	66.680	58.755	7.925	13,5%
Otros activos no financieros	8.076	8.242	(166)	(2,0%)
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar	331.690	342.429	(10.739)	(3,1%)
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	0	0	0	0,0%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	97.662	97.557	105	0,1%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	71.828	71.393	435	0,6%
Propiedades, planta y equipo	204.877	217.691	(12.814)	(5,9%)
Derechos de uso	310.482	316.352	(5.870)	(1,9%)
Propiedades de inversión	355.168	357.302	(2.135)	(0,6%)
Activos por impuestos diferidos	179.690	174.227	5.463	3,1%
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>1.647.107</b>	<b>1.665.798</b>	<b>(18.691)</b>	<b>(1,1%)</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>3.390.134</b>	<b>3.523.732</b>	<b>(133.599)</b>	<b>(3,8%)</b>
<b>PASIVOS</b>				
<b>Pasivos Corrientes</b>				
Otros pasivos financieros	983.935	1.065.485	(81.550)	(7,7%)
Pasivos por arrendamientos	33.783	32.198	1.585	4,9%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	368.311	394.181	(25.871)	(6,6%)
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	4.703	4.748	(44)	(0,9%)
Otras provisiones	28.516	37.315	(8.799)	(23,6%)
Pasivos por impuestos	4.763	3.659	1.104	30,2%
Provisiones por beneficios a los empleados	19.610	17.488	2.122	12,1%
Otros pasivos no financieros	15.818	15.580	238	1,5%
<b>Pasivos Corrientes Totales</b>	<b>1.459.439</b>	<b>1.570.654</b>	<b>(111.214)</b>	<b>(7,1%)</b>
<b>Pasivos No Corrientes</b>				
Otros pasivos financieros	525.417	519.315	6.103	1,2%
Pasivos por arrendamientos	339.172	349.058	(9.886)	(2,8%)
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	599	875	(276)	(31,5%)
Otros provisiones	13.891	13.049	843	6,5%
Pasivos por impuestos diferidos	78.525	80.515	(1.990)	(2,5%)
Provisiones por beneficios a los empleados	10.482	9.882	600	6,1%
Otros pasivos no financieros	443	515	(72)	(13,9%)
<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b>1.052.554</b>	<b>1.057.175</b>	<b>(4.621)</b>	<b>(0,4%)</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>2.511.993</b>	<b>2.627.828</b>	<b>(115.835)</b>	<b>(4,4%)</b>
<b>PATRIMONIO TOTAL RIPLEY CORP</b>				
Capital emitido	203.873	203.873	0	0,0%
Ganancias acumuladas	545.024	542.184	2.840	0,5%
Otras reservas	(33.442)	-12.857	(20.585)	160,1%
<b>Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora</b>	<b>877.959</b>	<b>895.704</b>	<b>(17.745)</b>	<b>(2,0%)</b>
Participaciones no controladoras	181	200	(19)	(9,5%)
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>878.140</b>	<b>895.904</b>	<b>(17.764)</b>	<b>(2,0%)</b>
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>3.390.134</b>	<b>3.523.732</b>	<b>(133.599)</b>	<b>(3,8%)</b>

## A.2 Estado de Resultados Ripley Corp - Impacto NIIF 16

RIPLEY CORP CONSOLIDADO (montos en MMCLP)	2T21	Ajuste para excl. NIIF16	2T21 (sin NIIF 16)	2T20	2T20 (sin NIIF 16)	Var (%) s/ NIIF
Ingresos de actividades ordinarias	458.146	0	458.146	210.236	210.236	117,9%
Costo de ventas	(312.186)	88	(312.099)	(157.158)	(157.100)	98,7%
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>145.960</b>	<b>88</b>	<b>146.047</b>	<b>53.078</b>	<b>53.136</b>	<b>174,9%</b>
Gasto de administración y otros	(126.432)	(4.784)	(131.217)	(101.346)	(105.313)	24,6%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>19.527</b>	<b>(4.697)</b>	<b>14.831</b>	<b>(48.268)</b>	<b>(52.177)</b>	<b>(128,4%)</b>
Otras ganancias (pérdidas)	9.347	0	9.347	318	318	2840,7%
Costo financiero neto	(10.446)	4.715	(5.731)	(10.069)	(4.443)	29,0%
Participación en las ganancias de asociados	26	0	26	(2.194)	(2.194)	(101,2%)
Diferencias de cambio y resultados por unidades de reajuste	(3.509)	2.461	(1.047)	(2.548)	(1.747)	(40,1%)
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>14.946</b>	<b>2.480</b>	<b>17.426</b>	<b>(62.762)</b>	<b>(60.243)</b>	<b>(128,9%)</b>
Ganancia (pérdida) por impuestos a las ganancias	(2.235)	(724)	(2.959)	18.158	17.402	(117,0%)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	12.711	1.756	14.467	(44.605)	(42.841)	(133,8%)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	0	0	0	0	0	100,0%
<b>Ganancia (pérdida)</b>	<b>12.711</b>	<b>1.756</b>	<b>14.467</b>	<b>(44.605)</b>	<b>(42.841)</b>	<b>(133,8%)</b>
Depreciación y Amortización	(16.222)	6.640	(9.582)	(16.906)	(10.560)	(9,3%)
<b>EBITDA</b>	<b>35.749</b>	<b>(11.337)</b>	<b>24.412</b>	<b>(31.362)</b>	<b>(41.617)</b>	<b>(158,7%)</b>

### A.3 Análisis variaciones del estado de situación financiera consolidado y flujo de efectivo consolidado

Estados de Situación Financiera Consolidados Resumidos	30-06-2021 MM\$	31-12-2020 MM\$	Variación MM\$	Variación %
Activos corrientes	1.743.027	1.857.934	(114.907)	(6,18%)
Activos no corrientes	1.647.106	1.665.798	(18.692)	(1,12%)
<b>Total Activos</b>	<b>3.390.133</b>	<b>3.523.732</b>	<b>(133.599)</b>	<b>(3,79%)</b>
Pasivos corrientes	1.459.439	1.570.654	(111.215)	(7,08%)
Pasivos no corrientes	1.052.554	1.057.174	(4.620)	(0,44%)
<b>Total Pasivos</b>	<b>2.511.993</b>	<b>2.627.828</b>	<b>(115.835)</b>	<b>(4,41%)</b>
<b>Total Patrimonio</b>	<b>878.140</b>	<b>895.904</b>	<b>(17.764)</b>	<b>(1,98%)</b>
<b>Total Pasivos + Patrimonio</b>	<b>3.390.133</b>	<b>3.523.732</b>	<b>(133.599)</b>	<b>(3,79%)</b>

#### Activos

Los activos totales consolidados disminuyeron en MM\$133.599. Esta variación se explica principalmente por:

- Disminución en efectivo y equivalente al efectivo por MM\$47.485. Las principales variaciones que tuvo el efectivo y efectivo equivalente al efectivo, se explican principalmente por:
  - Flujos Operacionales: El flujo operacional negativo ascendió a MM\$36.126, originado principalmente por pagos a proveedores por suministros de bienes y servicios y pagos de empleados (neto de por cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios) por MM\$10.716. También se observa flujos negativos en pagos de intereses (neto de cobro de intereses) por MM\$24.892.
  - Flujos de Inversión: El flujo de inversión negativo ascendió a MM\$15.736, originado principalmente por adiciones de propiedades, planta y equipos por MM\$5.880 y compras de intangibles por MM\$8.143.
  - Flujos de Financiamiento: El flujo de financiamiento positivo ascendió a MM\$8.437, originado por obtención de préstamos con entidades financieras (neto obtención de pagos de préstamos con entidades financieras) por MM\$27.610. Lo anterior es compensado por pagos de pasivos por arrendamientos por MM\$19.173.
- Disminución en otros activos financieros corrientes y no corrientes por un total de MM\$20.190. La variación negativa se explica principalmente por la disminución de las inversiones en bonos bancarios por MM\$32.469. Lo anterior es compensado por incrementos en otros instrumentos de inversión por MM\$6.120 y el incremento en los depósitos a plazo mayor a 90 días por MM\$4.697.
- Disminución en deudores comerciales y otras cuentas cobrar y derechos por cobrar por un total de MM\$71.135. La variación negativa se explica principalmente por la disminución de los deudores por operaciones de créditos bruta por MM\$96.261 y la disminución de deudores varios y pagos anticipados por MM\$19.109. Lo anterior es compensado por la disminución de provisiones constituidas por MM\$43.205.

Respecto a las operaciones de crédito de las subsidiarias bancarias estas presentan una disminución neta de MM\$51.820, el detalle por tipo de cartera y país es el siguiente:

Tipo de Cartera	País	30.06.2021			31.12.2020			Variaciones		
		Cartera Total	Provisiones constituidas	Cartera neta	Cartera Total	Provisiones constituidas	Cartera neta	Cartera Total	Provisiones constituidas	Cartera neta
		MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$
Deudores por operaciones de tarjetas créditos	Chile	555.288	43.362	511.926	565.365	52.002	513.363	(10.077)	(8.640)	(1.437)
Deudores por Colocaciones de Vivienda	Chile	20.981	88	20.893	22.797	68	22.729	(1.816)	20	(1.836)
Deudores por Colocaciones de Consumo	Chile	75.507	7.573	67.934	85.991	10.518	75.473	(10.484)	(2.945)	(7.539)
Deudores por Colocaciones Comerciales	Chile	669	120	549	870	177	693	(201)	(57)	(144)
<b>Subtotal Chile</b>		<b>652.445</b>	<b>51.143</b>	<b>601.302</b>	<b>675.023</b>	<b>62.765</b>	<b>612.258</b>	<b>(22.578)</b>	<b>(11.622)</b>	<b>(10.956)</b>
Deudores por operaciones de tarjetas créditos	Perú	244.428	34.212	210.216	318.111	67.031	251.080	(73.683)	(32.819)	(40.864)
<b>Subtotal Perú</b>		<b>244.428</b>	<b>34.212</b>	<b>210.216</b>	<b>318.111</b>	<b>67.031</b>	<b>251.080</b>	<b>(73.683)</b>	<b>(32.819)</b>	<b>(40.864)</b>
<b>Totales</b>		<b>896.873</b>	<b>85.355</b>	<b>811.518</b>	<b>993.134</b>	<b>129.796</b>	<b>863.338</b>	<b>(96.261)</b>	<b>(44.441)</b>	<b>(51.820)</b>

En las subsidiarias bancarias de Chile, se presenta una disminución neta por MM\$10.956, lo anterior explica por el decrecimiento de las colocaciones de operaciones de créditos bruta (con tarjeta de créditos, de consumo, créditos por vivienda y comerciales) por MM\$22.578, lo anterior es producto a una menor colocación de los productos financieros y el aumento de los pagos por una mayor liquidez existente en el mercado. Con respecto a la provisión de riesgo presenta una disminución por MM\$11.622 debido a una menor exposición crediticia y baja de la cartera.

En la subsidiaria bancaria de Perú, la cartera deudores por operaciones de tarjetas de créditos presenta una disminución respecto al 31 de diciembre 2020 por MM\$40.864. La cartera bruta se ha visto afectada a partir del segundo trimestre 2020 por la caída de las colocaciones en todos los productos principalmente en compras, el efectivo express y el super efectivo por la llegada del Covid-19 por MM\$73.683. Con relación a la provisión de riesgo, esta presenta una disminución de MM\$32.819, lo anterior se explica por castigos efectuados en el primer semestre 2021.

- Aumento en inventarios por MM\$28.364. El incremento de los inventarios en términos generales se explica por un mayor stock para satisfacer la demanda existente y el cierre de tiendas por cuarentena que afecto tanto en Chile y Perú.

En Chile los inventarios han tenido un incremento por MM\$17.394 y se explica principalmente por la mantención mayores niveles de inventarios por la existencia de una alta demanda que ha existido a fines del año 2020 y el primero trimestre 2021 en las líneas decohogar, electrodomésticos, tecnología y ropa deportiva.

En Perú los inventarios han tenido un incremento por MM\$10.970, lo anterior se explica por qué la autoridad sanitaria aplicó cuarentena obligatoria, lo que provocó el cierre de tiendas físicas generando una rotación lenta en los inventarios.

## **Pasivos**

**Los pasivos totales consolidados disminuyeron en MM\$115.835. Esta variación se explica principalmente por:**

- Disminución en otros pasivos financieros corriente y no corriente por MM\$75.447, dicha variación se explica principalmente por la disminución en depósitos y otras obligaciones a la vista y captaciones a plazo por MM\$38.942, la disminución de los préstamos de entidades financieras por MM\$27.584 y la disminución de los instrumentos de deuda emitidos y otras obligaciones financieras por MM\$28.866. Lo anterior es compensado por el incremento de obligaciones con el público por un total MM\$24.702 producto de colocación y la emisión del bono K por MM\$61.324 compensado con el pago del bono S por MM\$43.662.

- Disminución pasivos por arrendamientos por MM\$8.301. Lo anterior es producto por principalmente al efecto conversión de los pasivos de la subsidiaria en soles peruanos en Perú por MM\$8.965.
- Disminución en cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar por MM\$26.146. Esta variación se explica básicamente por el pago de facturas a proveedores y una política más restrictiva en cuanto a las compras y utilización de servicios.
- Disminución otras provisiones por MM\$7.957, lo anterior es productos principalmente a la utilización de la provisión de restructuración por un total de MM\$7.855.

### **Patrimonio**

**El patrimonio disminuyó en MM\$17.764. Esta variación se explica principalmente por:**

- Efecto negativo de reserva de conversión por MM\$15.514.
- Utilidad del período por MM\$2.821.



## A.4 Flujos de efectivo netos consolidados

30.06.2021	Chile					Perú					Consolidado	
	Retail	Banco	Inmobiliario	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales	Retail	Banco	Inmobiliario	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales
	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	73	13.888	-	6.305	20.266	(32.196)	(11.242)	2.802	916	(39.720)	(16.672)	(36.126)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(6.419)	(3.699)	-	-	(10.118)	(2.110)	(1.733)	(1.775)	-	(5.618)	-	(15.736)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(14.173)	(11.746)	-	(6.331)	(32.250)	26.521	(282)	1.485	(3.766)	23.958	16.729	8.437
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(20.519)	(1.557)	-	(26)	(22.102)	(7.785)	(13.257)	2.512	(2.850)	(21.380)	57	(43.425)
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	-	-	-	-	-	(1.030)	(2.804)	(160)	-	(3.994)	(66)	(4.060)
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(20.519)	(1.557)	-	(26)	(22.102)	(8.815)	(16.061)	2.352	(2.850)	(25.374)	(9)	(47.485)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio	194.256	335.210	-	45	529.511	55.318	68.386	4.651	1.372	129.727	200	659.438
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio</b>	<b>173.737</b>	<b>333.653</b>	<b>-</b>	<b>19</b>	<b>507.409</b>	<b>46.503</b>	<b>52.325</b>	<b>7.003</b>	<b>(1.478)</b>	<b>104.353</b>	<b>191</b>	<b>611.953</b>

SEGMENTO 30.06.2020	Chile					Perú					Consolidado	
	Retail	Banco	Inmobiliario	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales	Retail	Banco	Inmobiliario	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales	Oficinas centrales y ajustes de consolidación	Totales
	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(100.732)	149.363	-	(3.427)	45.204	(71.646)	576	4.891	1.323	(64.856)	(7.931)	(27.583)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(4.043)	(1.641)	1.388	(687)	(4.983)	(2.617)	(1.494)	(5.048)	-	(9.159)	7.150	(6.992)
Totales flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	53.147	(28.598)	(1.388)	6.214	29.375	81.529	(7.236)	7.892	3.712	85.897	1.145	116.417
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(51.628)	119.124	-	2.100	69.596	7.266	(8.154)	7.735	5.035	11.882	364	81.842
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	-	-	-	-	-	712	1.511	31	86	2.340	6	2.346
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(51.628)	119.124	-	2.100	69.596	7.978	(6.643)	7.766	5.121	14.222	370	84.188
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio	117.840	106.796	-	21	224.657	6.008	58.418	1.365	51	65.842	206	290.705
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio</b>	<b>66.212</b>	<b>225.920</b>	<b>-</b>	<b>2.121</b>	<b>294.253</b>	<b>13.986</b>	<b>51.775</b>	<b>9.131</b>	<b>5.172</b>	<b>80.064</b>	<b>576</b>	<b>374.893</b>

## a) RIPLEY CHILE

Al 30 de junio de 2021, los flujos netos presentan una disminución de MM\$22.102. Dicha disminución se explica por flujos negativos de actividades de financiamiento por MM\$32.250 y el flujo negativo de actividad de inversión por MM\$10.118, lo anterior es compensado por el flujo de actividades de operación por MM\$20.266

Al 30 de junio de 2020, los flujos netos presentan un incremento de MM\$69.596. Dicho incremento se explica por flujos positivos de actividades de operación por MM\$45.204 y de financiamiento por MM\$29.375. Lo anterior es compensado por el flujo negativo de actividad de inversión por MM\$4.983.

A continuación, se describen las principales variaciones del flujo de efectivo por segmentos:

### **Segmento Retail:**

**Flujos operacionales** – Los flujos operacionales presentan un monto positivo a junio de 2021 por MM\$73 (monto negativo por MM\$100.732 a junio 2020) La variación positiva de MM\$100.805 es producto al incremento en cobro procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios (neto de pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios) por MM\$110.058. Lo anterior es compensado por el incremento en pagos a los empleados por MM\$6.859 y el incremento en el desembolso de intereses pagados por MM\$2.484.

**Flujos de Inversión** – Los flujos de inversión presentan un monto negativo a junio del 2021 de MM\$6.419 (monto negativo a junio de 2020 por MM\$4.043). La variación negativa de MM\$2.376 es producto por el incremento en el desembolso en compras de activos intangibles por MM\$1.544.

**Flujos de Financiación** – Los flujos de financiación presentan un monto negativo a junio del 2021 por MM\$14.173 (monto positivo a junio del 2020 de MM\$53.147). La variación negativa de flujos de financiación por MM\$67.320, lo anterior se explica principalmente a que durante el 2020 se obtuvieron préstamos con entidades relacionadas a la matriz Ripley Corp por MM\$65.032. En 2021 se pagó la totalidad de la deuda que mantenía con la matriz Ripley Corp por MM\$48.209, lo anterior es compensado con un préstamo obtenido por la Matriz Ripley Chile por MM\$48.209.

### **Segmento Banco:**

**Flujos operacionales** – Los flujos operacionales son positivos a junio 2021 por MM\$13.888 (a junio 2020 es de MM\$149.363 positivo). La variación negativa en los flujos operacionales de MM\$135.475 corresponde a un mayor desembolso en pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios por MM\$111.184 producto a que durante el 2020 se gestionó suspender o retrasar los pagos a proveedores y servicios producto de la crisis sanitaria. También se un menor cobro procedente de las ventas de bienes y prestación de servicios en comparación con el período anterior por MM\$25.418

**Flujos de Inversión** – Los flujos de inversión presentan un monto negativo a junio 2021 de MM\$3.699 (un monto negativo a junio 2020 de MM\$1.640). La variación negativa de MM\$2.059 es producto al incremento en los desembolsos en compras de activos intangibles por MM\$1.782.

**Flujos de Financiación** – Los flujos de financiación presentan un monto negativo a junio de 2021 de MM\$11.746 (un monto negativo a junio 2020 de MM\$28.598). La variación positiva por MM\$16.852 es producto principalmente a un menor pago de dividendos a su matriz por MM\$14.368.

### **Segmento Inmobiliario:**

**Flujos de Inversión** – Los flujos de inversión a junio 2021 son MM\$0 (un monto positivo a junio 2020 por MM\$1.388). La variación negativa de MM\$1.388 se explica por qué en el período 2021 no se han recibidos dividendos de parte las inversiones en asociadas.

**Flujos de Financiación** - Los flujos de financiación presentan un monto a junio 2020 por MM\$0 (un monto negativo a junio 2020 por MM\$1.388). La variación positiva de MM\$1.388 se debe a un menos pago de flujo con entidades relacionadas.

### **b) RIPLEY PERU**

Al 30 de junio de 2021 presenta una disminución del saldo de efectivo y equivalentes al efectivo de MM\$21.380. Dicha disminución se explica por los flujos negativos de actividad de operación y de inversión por MM\$39.720 y MM\$5.618 respectivamente. Lo anterior es compensado por el flujo positivo de actividad de financiamiento por MM\$23.958.

Al 30 de junio de 2020 presenta un incremento del saldo de efectivo y equivalentes al efectivo de MM\$11.882. Dicho incremento se explica por el flujo positivo de actividad de financiamiento por MM\$85.897. Lo anterior es compensado por los flujos negativos de actividades de operación y de inversión por MM\$64.856 y MM\$9.159 respectivamente.

A continuación, se describen las principales variaciones del flujo de efectivo por segmentos:

### **Segmento Retail:**

**Flujos operacionales** – Los flujos operacionales presentan un monto negativo a junio de 2021 por MM\$32.196 (un monto negativo a junio 2020 de MM\$71.646). La variación positiva por MM\$39.450 se origina principalmente por un mayor cobro procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios (neto de pagos de proveedores por el suministro de bienes y servicios) por MM\$38.396.

**Flujos de Inversión** – Los flujos de inversión presentan un monto negativo a junio 2021 de MM\$2.110 (a junio 2020 un monto negativo de MM\$2.617). La variación positiva es de MM\$507.

**Flujos de Financiación** – Los flujos de financiación a junio de 2021 por MM\$26.521 positivo (a junio 2020 MM\$81.529 positivo), cuya variación negativa fue de MM\$55.008 se explica principalmente a una menor obtención en préstamos con entidades financieras (neto de pagos de préstamos) por MM\$100.168. Lo anterior es compensado por la obtención de préstamos con entidades relacionadas con la matriz Ripley Corp en el período 2021 por MM\$45.821.

### **Segmento Banco:**

**Flujos operacionales** – Los flujos operacionales a junio 2021 es de MM\$11.242 negativo (a junio del 2020 MM\$576 positiva) cuya variación negativa es por MM\$11.818 se origina principalmente por un menor desembolso en pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios (neto de cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios) por MM\$22.012 y un menor pago de intereses por MM\$5.651.

**Flujos de Inversión** – Los flujos de inversión presentan un monto negativo a junio 2021 de MM\$1.733 (a junio del 2020 un flujo negativo de MM\$1.494), cuya variación negativa fue de MM\$239 no es una variación relevante por explicar.

**Flujos de Financiación** – Los flujos de financiación presentan un monto negativo a junio 2021 por MM\$282 (a junio del 2020 un flujo negativo de MM\$7.236) cuya variación positiva de MM\$6.954 y es producto a que durante el primer trimestre 2021 no se han efectuado pagos de dividendos y que el semestre 2020 fue por MM\$6.960.

### **Segmento Inmobiliario:**

**Flujos operacionales** – Los flujos operacionales a junio 2021 positivo por MM\$2.802 (a junio del 2020 MM\$4.891 positivo). La variación negativa de MM\$2.089 corresponde principalmente a que el semestre 2020 se recuperó títulos de valores (certificados bancarios) que estaba en garantía ascendente por MM\$3.243 y que durante el trimestre 2021 no ha existido este tipo de operaciones. Lo anterior es compensado por un menor desembolso en pagos de intereses por MM\$2.045.

**Flujos de Inversión** – Los flujos de inversión a junio 2021 son MM\$1.775 negativo (a junio de 2020 un flujo negativo de MM\$5.048). La variación positiva de MM\$3.273 corresponde principalmente a un menor desembolso en compras de activos a largo a plazo por MM\$3.320.

**Flujos de Financiación** – Los flujos de financiación presentan un monto positivo a junio 2021 por MM\$1.485 (a junio 2020 un flujo positivo MM\$7.892). La variación negativa de MM\$6.407 corresponde principalmente a que en el trimestre 2021 no se ha efectuado obtención de préstamos con entidades financieras y en semestre 2020 fue por MM\$9.280, compensado con un menor **desembolso en pagos de préstamos con entidades relacionadas por un monto de MM\$4.238.**

## A.5 Otros indicadores

A continuación, se describen los principales índices financieros de Ripley Corp consolidado, los cuales son calculados sin considerar los activos y pasivos de las subsidiarias bancarias:

<b>Liquidez</b>	<b>Unidades</b>	<b>30-06-2021</b>	<b>31-12-2020</b>	<b>Variación</b>
Liquidez Corriente	Veces	1,39	1,31	0,08
Razón ácida	Veces	0,87	0,88	(0,01)
Capital de Trabajo	MM\$	220.638	191.610	29.028
<b>Endeudamiento</b>	<b>Unidades</b>	<b>30-06-2021</b>	<b>31-12-2020</b>	<b>Variación</b>
Razon de endeudamiento	Veces	0,69	0,61	0,08
Deuda Corriente	Veces	0,41	0,45	(0,04)
Deuda no Corriente	Veces	0,59	0,55	0,04
<b>Actividad</b>	<b>Unidades</b>	<b>30-06-2021</b>	<b>30-06-2020</b>	<b>Variación</b>
Rotación de inventario	Veces	3,47	2,33	1,15
Rotación de propiedades, plantas y equipo	Veces	7,64	4,32	3,33
Rotación de activos totales	Veces	0,84	0,54	0,30
<b>Rentabilidad (Consolidado)</b>	<b>Unidades</b>	<b>30-06-2021</b>	<b>30-06-2020</b>	<b>Variación</b>
ROE	%	(2,25)	2,16	(4,41)
ROA	%	(0,59)	0,62	(1,21)

### **Liquidez Corriente (Activos Corriente/ Pasivo Corrientes)**

El indicador de liquidez corriente presenta un incremento de 0,08 con respecto al año anterior, corresponde a la disminución de los activos corrientes por MM\$28.460 (producto por la disminución del efectivo y equivalente al efectivo por MM\$29.868 y la disminución de los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar por MM\$28.725, lo anterior es compensado por el incremento de los inventarios por MM\$28.364). También se observa disminución de los pasivos corrientes por MM\$57.487 (producto de la disminución de las cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar por MM\$24.286, disminución de los otros pasivos financieros por MM\$25.681 y la disminución de las otras provisiones por MM\$7.080).

### **Razón ácida (Activos Corrientes – Inventarios)/Pasivo Corrientes**

El indicador de razón ácida presenta una disminución 0,01 con respecto al año anterior y dicha disminución no es relevante a explicar.

### **Capital de trabajo Activos Corrientes – Pasivo Corrientes**

El capital de trabajo tuvo un incremento por MM\$29.028 y se explica por la disminución que experimento los activos corriente y dicha baja fue menor a la baja que tuvo los pasivos corrientes.

### **Razón de endeudamiento (Otros pasivos financieros corrientes y no corrientes – efectivo)/Patrimonio Total**

Incremento de este indicador de 0,08 con respecto al año anterior y se explica por el incremento que los otros pasivos financieros durante el primer trimestre 2021 producto de la emisión y colocación del bono serie K.

**Deuda corriente/Total Pasivos:**

Disminución de este indicador de 0,04 con respecto al año anterior y se explica principalmente por la disminución de las obligaciones de deuda corriente y el incremento de la deuda no corriente.

**Deuda no corriente/Total Pasivos:**

Aumento de este indicador 0,04 con respecto al año anterior y se explica principalmente producto a la emisión y colocación del bono serie K y dicha deuda será pagada a fines del año 2025.

**Rotación de inventario (Costo de ventas UDM/ Promedio de inventario UDM)**

Este indicador presenta un incremento con respecto al período anterior de 1,15 y dicha variación se explica por el incremento del costo de venta con respecto al período anterior y un incremento de los inventarios promedios en Chile.

**Rotación de propiedades, plantas y equipos (Ingresos totales UDM/Propiedad plantas y equipos)**

Este indicador presenta un incremento con respecto al período anterior de 3,33 y dicha variación se explica por mayores ingresos totales obtenidos en los períodos comparables y una leve disminución de propiedad, planta y equipos.

**Rotación de activos totales (Ingresos totales UDM/Total activos)**

Este indicador rotación de activos totales (Ingresos totales UDM/total activos) presenta un incremento con respecto al período anterior de 0,30. Lo anterior se debe al incremento de los ingresos promedio es superior a los ingresos promedios del período anterior y el incremento de los activos totales.

**Rentabilidad sobre el patrimonio consolidado (ROE: Utilidad neta Corp / Patrimonio Corp)**

Disminución de un 4,41 de este indicador, se produce por la disminución de los resultados en comparación con el período anterior por un 192,8%. A nivel de patrimonio promedio, se observa una disminución de un 10,83% con respecto al período anterior.

**Rentabilidad sobre los activos consolidado (ROE: Utilidad neta Corp / Total activos Corp)**

Disminución de este indicador por 1,21 se produce por la disminución de los resultados en comparación con el período anterior por un 192,8%. A nivel de total activo promedios se observa un incremento de un 1,40%.

## **Relación con Inversionistas**

Contacto: [ir@ripley.com](mailto:ir@ripley.com)

**Website:**

<https://ripleyinversionistas.cl>

---

La presente información fue elaborada en base a los Estados Financieros entregados a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

Ripley Corp S.A. no se hace responsable por daños, perjuicios y/o pérdidas que pudiesen resultar de la interpretación de este informe o de la evolución de los mercados, en particular en la Bolsa de Valores.