

20
25

ANÁLISIS
RAZONADO
DE LOS ESTADOS
FINANCIEROS
CONSOLIDADOS

AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2025



tricot

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS

TABLA DE CONTENIDOS**Contenido**

Presentación Tercer Trimestre 2025 (3T25).....	3
Consolidado	4
Retail.....	4
Financiero	5
Resumen de Hechos Relevantes e Información de Interés.	6
Resultados Consolidados.....	7
Resultados Segmento Retail	12
Resultados Segmento Financiero	17
Análisis del Balance General	30
Activos, Pasivos y Patrimonio.....	30
Liquidez	31
Endeudamiento.....	31
Actividad.....	33
Rentabilidad	34
Análisis de Riesgos y su Administración	36
ANEXO I	37
ANEXO II.....	38

Notas:

- Resultados financieros consolidados de acuerdo con las normas internacionales de información financiera (NIIF)
- Tipo de cambio mes peso/dólar a septiembre de 2025 de \$ 962,39, diciembre de 2024 de \$ 996,46 y a septiembre de 2024 de \$ 897,68.
- Simbología monedas: MM\$ = millones de pesos chilenos, M\$ = miles de pesos chilenos.
- pp = Puntos Porcentuales.
- SSS=Same Store Sales o Ventas a tiendas iguales.
- Para referirse a trimestres (T), meses (M) y semestres (S): 1T, 2T, 3T y 4T trimestres. 1S y 2S primer y segundo semestre. 9M y 12M meses respectivamente.
- Todos los valores presentados en este documento se expresan en términos nominales.

Presentación Tercer Trimestre 2025 (3T25)

En el tercer trimestre del año Tricot logró mantener e incluso mejorar la tendencia de crecimiento mostrada en los trimestres anteriores, alcanzando un incremento consolidado de 18,8%, impulsado por ambos segmentos de negocios: Retail, con un crecimiento de 20,4%, y Financiero, con un 15,4%.

La compañía sigue muy comprometida y enfocada en ampliar su capacidad de operación, tanto en tiendas físicas, Centro de Distribución y el canal de *e-commerce*. Actualmente se avanza en la implementación del nuevo centro de atención de clientes por tienda, el cual unifica la atención en un solo lugar e integra tecnología RFID, posibilitando las ventas mediante Self-checkout. Actualmente, el 50% de la cadena opera bajo esta modalidad, lo que ha permitido incrementar la capacidad de transacción y optimizar el uso del personal en tienda.

En la misma línea de aumento de productividad, durante este trimestre se inauguró el nuevo sistema de mecanizado en el segundo Centro de Distribución, ubicado en Quilicura, lo que ha permitido prácticamente duplicar la capacidad de despacho hacia las tiendas físicas. Con esta expansión, se completa el uso del espacio disponible en dicho centro, el cual hasta el año pasado se destinaba exclusivamente al despacho de *e-commerce*, permitiendo ahora utilizar este activo a su máxima capacidad operativa.

Por su parte, el canal de *e-commerce* continúa mostrando una tendencia de ventas significativamente por sobre el retail físico, en línea con el plan de expansión definido para este canal y reflejando una respuesta favorable en productividad a las inversiones realizadas en períodos anteriores, tanto en logística como en el sitio web, en términos de capacidad de transacción y experiencia de usuario. Durante el trimestre, este canal registró un incremento de ingresos de 47,8%, alcanzando una participación sobre las ventas totales de 5,4%.

En lo que respecta al negocio financiero, la compañía ha reforzado su enfoque en la digitalización del canal, tanto en las tiendas físicas —mediante atención remota a través de tótems completamente integrados al centro de servicio mencionado anteriormente— como en los servicios en línea, los cuales destacan por el creciente uso de canales digitales. En la actualidad, poco más de la mitad de los pagos de cuentas y consultas se realizan a través de medios digitales, mientras que cerca del 30% de las operaciones comerciales también se efectúan por esta vía.

La cartera, como se ha mencionado en reportes anteriores, se encuentra en un plan de crecimiento desde que se logró contener la mora y los castigos, lo que ha permitido finalizar el período con una cartera 18,6% superior a la del año anterior a igual fecha, superando los \$113 mil millones. Sin embargo, la entrada en vigencia de la norma que regula las llamadas masivas, que exige el uso del prefijo 600, produjo una disminución cercana a la mitad en la contactabilidad requerida para los procesos de cobranza, lo que podría afectar significativamente los indicadores de morosidad. La compañía está implementando diversas medidas para mitigar esta situación; no obstante, ante eventuales impactos en los niveles de mora, el plan de crecimiento se revisará con el objetivo de resguardar progresivamente su sostenibilidad y rentabilidad futura.

La utilidad del trimestre alcanzó los MM\$ 1.232, lo que refleja un aumento de 17,8% respecto al 3T24, mientras que el EBITDA fue de MM\$ 8.466, un 10,7% superior al registrado en el mismo trimestre del año anterior. Por su parte, la utilidad acumulada del año alcanzó los MM\$ 10.638, lo que representa un incremento de 29,6%, y el EBITDA acumulado registró un aumento de 10,1%, totalizando MM\$ 32.896.

Resumen Trimestre: 3T25 / 3T24

Consolidado

Los Ingresos Ordinarios alcanzaron MM\$ 59.663 en el 3T25, un 18,8% superior al 3T24.

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 21.610 en el 3T25, un 12,4% superior al 3T24. El ratio de Margen Bruto/Ingresos al 3T25 fue de un 36,2% versus 38,3% el 3T24.

En el 3T25 los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, alcanzaron los MM\$ 13.143 (22,0% de los ingresos ordinarios), versus los MM\$ 11.574 (23,0% de los ingresos ordinarios) del periodo 3T24. Los Gastos de administración registraron un aumento del 13,6%.

El Resultado Operacional anotó una ganancia de MM\$ 3.380 en 3T25, un aumento del 17,0% respecto al 3T24, cuando se registró una ganancia de MM\$ 2.890.

El Resultado no Operacional registró una pérdida de MM\$ 2.011 el 3T25, en comparación con una pérdida de MM\$ 1.945 el 3T24, lo que representa un incremento del 3,4%.

Como efecto de todo lo anterior, el Resultado del 3T25 fue una utilidad de MM\$ 1.232, en comparación con MM\$ 1.046 del 3T24.

El EBITDA del 3T25 fue de MM\$ 8.466 (14,2% de los ingresos), lo que representa un aumento de 10,7% con respecto al 3T24 (MM\$ 7.646, un 15,2% de los ingresos).

Retail

Los Ingresos Ordinarios del negocio Retail aumentaron un 20,4% respecto al 3T24, alcanzando los MM\$ 41.037 en el 3T25, versus MM\$ 34.072 en el 3T24.

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 10.547 en el 3T25, lo que representa un aumento de 8,8% respecto al 3T24.

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, fueron de MM\$ 9.827, versus los MM\$ 8.852 del periodo 3T24, es decir, un aumento de 11,0%.

El Resultado Operacional fue una pérdida de MM\$ 4.140 el 3T25, frente a igual pérdida de MM\$ 3.805 del 3T24.

El Resultado del Segmento Retail en el 3T25 fue una pérdida de MM\$ 808, una disminución del 16,5% con respecto al 3T24 que fue de MM\$ 968.

El EBITDA del Segmento Retail en el 3T25 fue de MM\$ 719 (1,8% de los ingresos), representando una baja de 14,7% respecto al 3T24, cuando fue de MM\$ 843 (2,5% de los ingresos).

El indicador SSS del presente trimestre presentó un incremento de 19,9% en comparación al 3T24.

Las ventas del canal *e-commerce* crecieron en un 47,8% en el 3T25 en comparación con el 3T24. El ratio de ventas *e-commerce* sobre las ventas totales Retail representó un 5,4% el 3T25 versus el 4,4% el 3T24.

Financiero

Los Ingresos Ordinarios del negocio Financiero alcanzaron los MM\$ 18.627 el 3T25, un 15,4% superior al 3T24 (MM\$ 16.141).

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 7.309 el 3T25, lo que representa un alza de 10,7% respecto al 3T24. El Margen Bruto/Ingresos al 3T25 fue de un 39,2% (en 3T24 fue de 40,9%).

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, aumentaron un 21,8%, desde MM\$ 2.722 el 3T24 a MM\$ 3.316 el 3T25.

El Resultado Operacional alcanzó una utilidad de MM\$ 3.765 el 3T25, lo que representa una baja de 0,2% respecto al 3T24 que fue de MM\$ 3.771.

El Resultado no Operacional registró una pérdida de MM\$ 1.053 en el 3T25, lo que representa una baja de 13,1% respecto al 3T24.

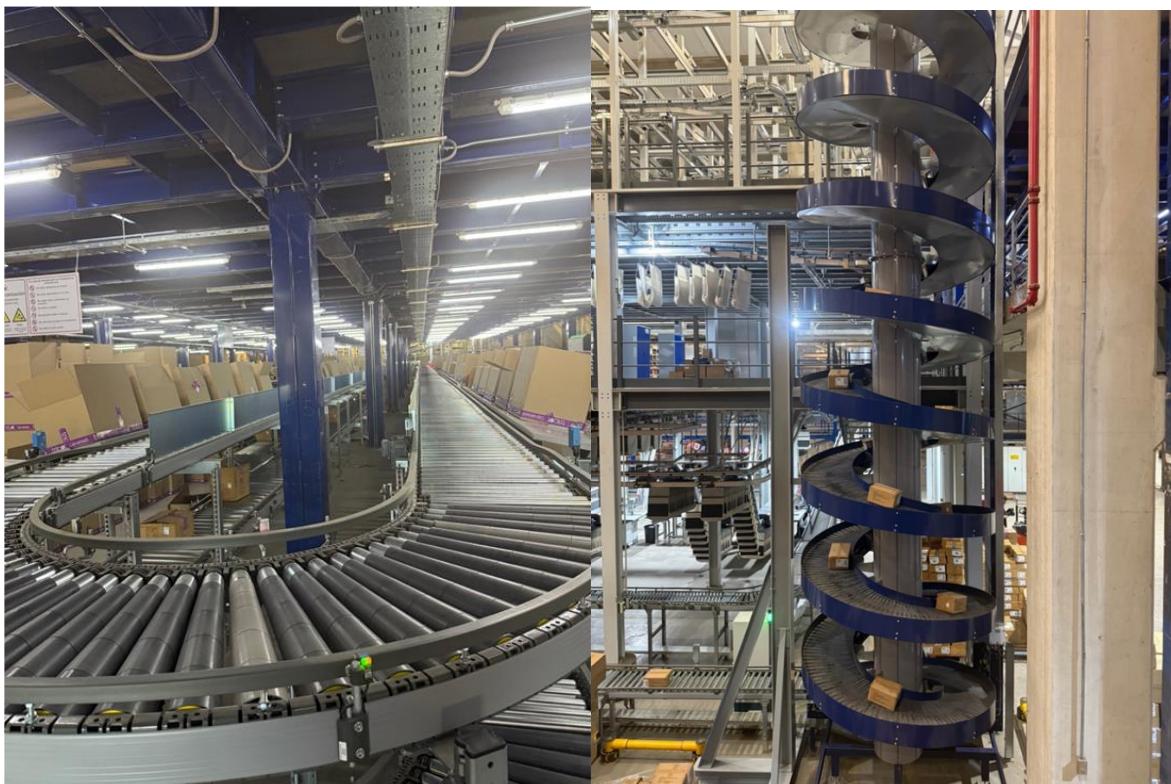
El Resultado del Segmento Financiero en el 3T25 fue una utilidad de MM\$ 2.040, versus MM\$ 2.014 en el 3T24.

Finalmente, el EBITDA del segmento en el 3T25 fue de MM\$ 3.993 (21,4% sobre ingresos), lo que representa un aumento de 2,9% con respecto al 3T24 (MM\$ 3.879, un 24,0% sobre ingresos).

Resumen de Hechos Relevantes e Información de Interés.

Durante el tercer trimestre del año, se completó la marcha blanca del nuevo sistema de mecanizado en el Centro de Distribución San Ignacio, ubicado en la comuna de Quilicura, el cual ya opera con normalidad. Esta infraestructura consolida la estrategia de la compañía orientada a duplicar su capacidad de distribución y almacenamiento de mercadería para tiendas físicas, abriendo nuevas oportunidades comerciales gracias a la liberación de espacio en el centro de distribución de Santiago.

Este segundo Centro de Distribución, al igual que el primero, incorpora la tecnología de RFID (Identificación por Radio Frecuencia), permitiendo una gestión más eficiente del inventario de la empresa y, por otro lado, habilitando el formato de ventas de autoatención en tiendas, el cual hace uso de esta tecnología y que ya se encuentra implementado en prácticamente la mitad de la cadena. Esta solución permite viabilizar de manera eficiente dicho modelo, facilitando una experiencia más ágil para el cliente y una mayor eficiencia operativa en tienda.



Resultados Consolidados

	3T2025 MM\$	3T2024 MM\$	Var. MM\$	Var. %	9M2025 MM\$	9M2024 MM\$	Var. MM\$	Var. %
Ingresos Ordinarios	59.663	50.212	9.451	18,8%	184.373	162.690	21.683	13,3%
Costos de Ventas	(38.054)	(30.993)	(7.061)	22,8%	(112.233)	(98.235)	(13.998)	14,2%
Margen Bruto	21.610	19.219	2.390	12,4%	72.140	64.455	7.684	11,9%
	36,2%	38,3%			39,1%	39,6%		
Gastos de Administración ¹	(13.143)	(11.574)	(1.569)	13,6%	(39.244)	(34.588)	(4.656)	13,5%
Depreciación y Amortización	(5.086)	(4.756)	(330)	6,9%	(14.787)	(14.256)	(531)	3,7%
Resultado Operacional	3.380	2.890	490	17,0%	18.109	15.612	2.497	16,0%
	5,7%	5,8%			9,8%	9,6%		
Otras ganancias (pérdidas)	(82)	(338)	256	-75,7%	(364)	(894)	529	-59,2%
Ingresos Financieros ²	514	(474)	987	208,4%	1.373	2.343	(970)	-41,4%
Costos financieros ³	(1.342)	(1.822)	480	-26,4%	(7.081)	(5.508)	(1.573)	28,6%
Diferencias de cambio	(1.090)	747	(1.837)	-245,9%	1.183	(1.602)	2.784	173,8%
Resultados por unidades de reajuste	(11)	(59)	47	-81,0%	(47)	(200)	153	-76,3%
Resultado No Operacional	(2.011)	(1.945)	(66)	3,4%	(4.937)	(5.860)	924	-15,8%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	1.368	945	424	44,8%	13.172	9.752	3.421	35,1%
Impuesto a las Ganancias	(136)	101	(237)	-234,7%	(2.534)	(1.542)	(993)	64,4%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	1.232	1.046	186	17,8%	10.638	8.210	2.428	29,6%
	2,1%	2,1%			5,8%	5,0%		
EBITDA⁴	8.466	7.646	821	10,7%	32.896	29.868	3.028	10,1%
	14,2%	15,2%			17,8%	18,4%		

1.- Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

2.- Ingresos Financieros = Ingresos Financieros por depósitos a plazos en \$ y US\$ más diferencia de cambio por operaciones de forward (utilidad)

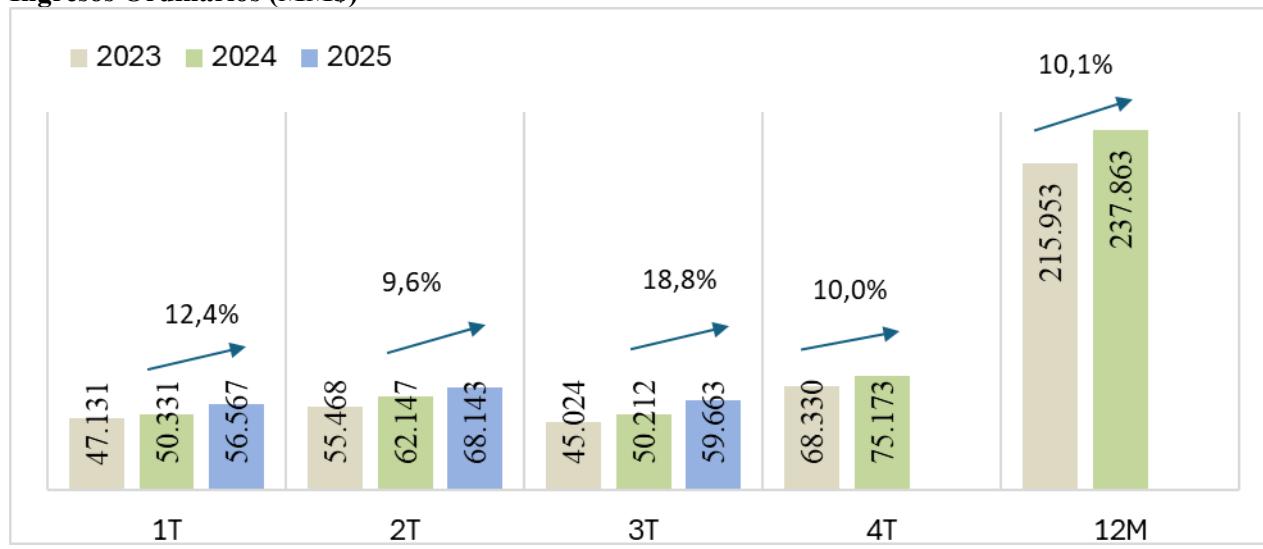
3.- Costo Financieros = Intereses , gastos bancarios y diferencia de cambio por operaciones de forward (pérdida)

4.- EBITDA: Los EBITDA del trimestre de Segmento Retail (MM\$ 719) y Segmento Financiero (MM\$ 3.993) no suman el EBITDA consolidado (MM\$ 8.466) debido a la eliminación de arriendos relacionados (MM\$ 2.983) y el servicio de recaudación (MM\$ 771). Los arriendos y recaudación en el Segmento Financiero se presentan en el "costo de venta", por lo cual disminuye su EBITDA y en el Segmento Retail se presentan en "otras ganancias (Perdidas)" que no afecta su EBITDA.

Ingresos Ordinarios

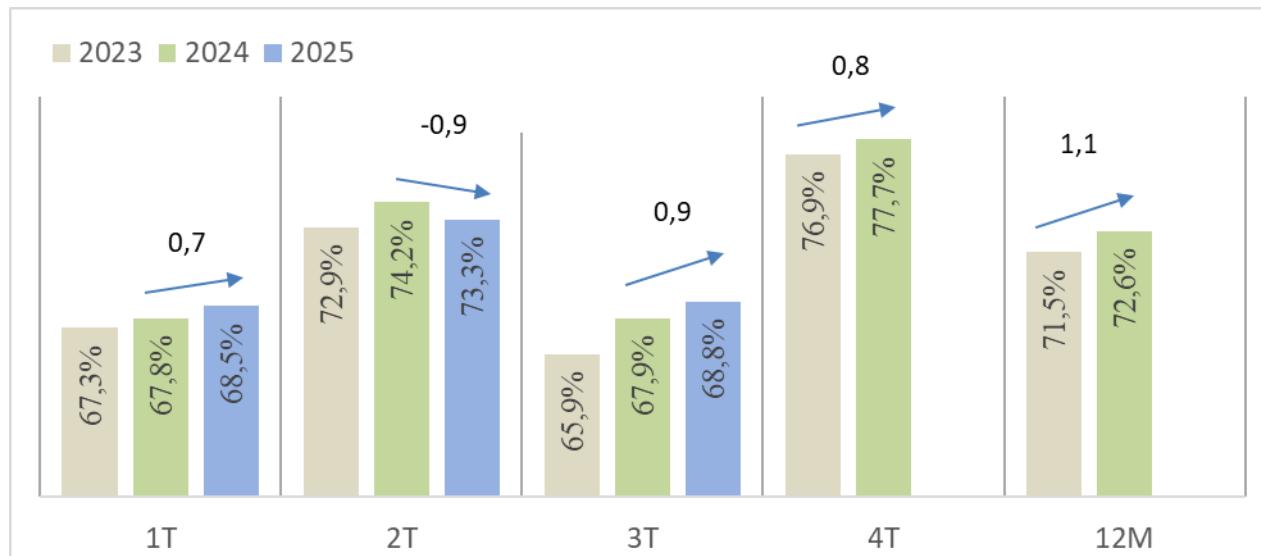
En el 3T25, los ingresos ordinarios aumentaron un 18,8% en comparación con el mismo período del año anterior, impulsados por el sólido desempeño de ambos segmentos de negocio, especialmente el Segmento Retail, que registró un incremento del 20,4% respecto al mismo trimestre del año anterior. Por su parte, el Segmento Financiero presentó un aumento de 15,4% en el periodo.

Ingresos Ordinarios (MM\$)



La participación de los ingresos del Segmento Retail dentro de los Ingresos Ordinarios ha mostrado la siguiente evolución, superior con respecto al trimestre del año anterior de 0,9 pp, lo cual se explica por el desempeño del Segmento Retail debido a sus ventas a SSS del 19,9% en este trimestre.

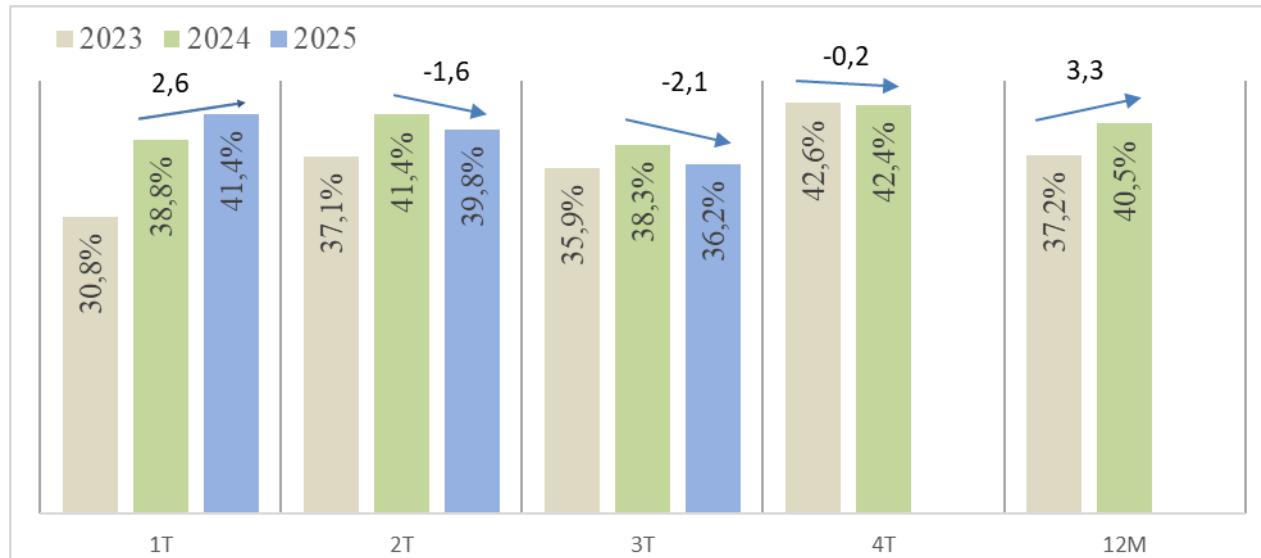
Participación Ingresos Retail (%)



Margen Bruto

En el 3T25, el margen bruto sobre ingresos disminuyó en 2,1 pp en comparación con el 3T24, principalmente por la disminución del margen comercial del Segmento Retail y, en menor medida, del margen del Segmento Financiero.

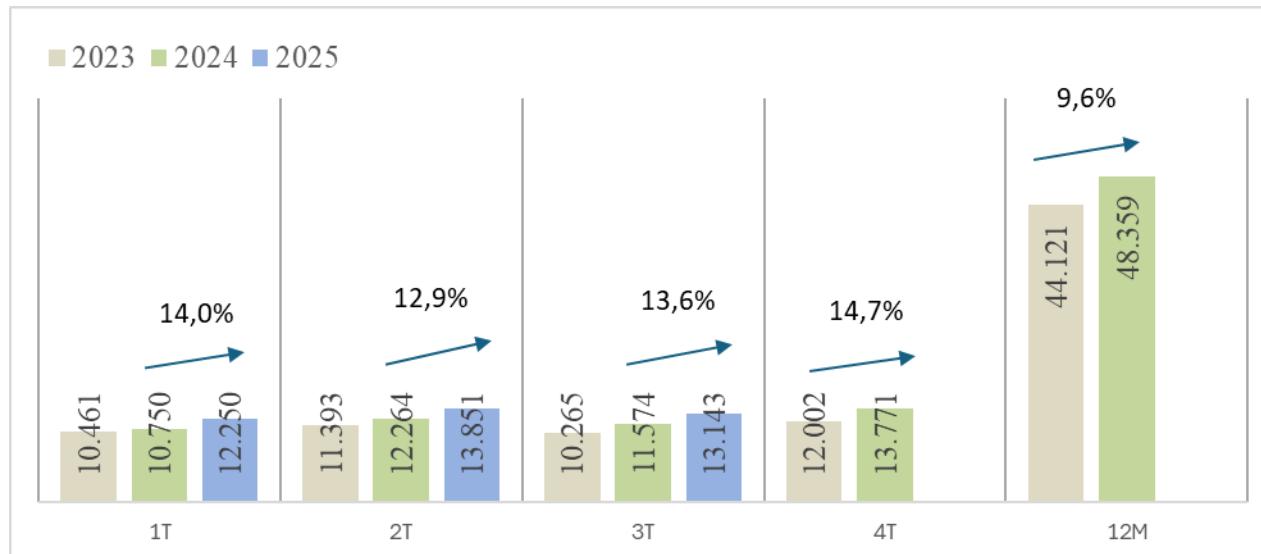
Margen Bruto / Ingresos Ordinarios (%)



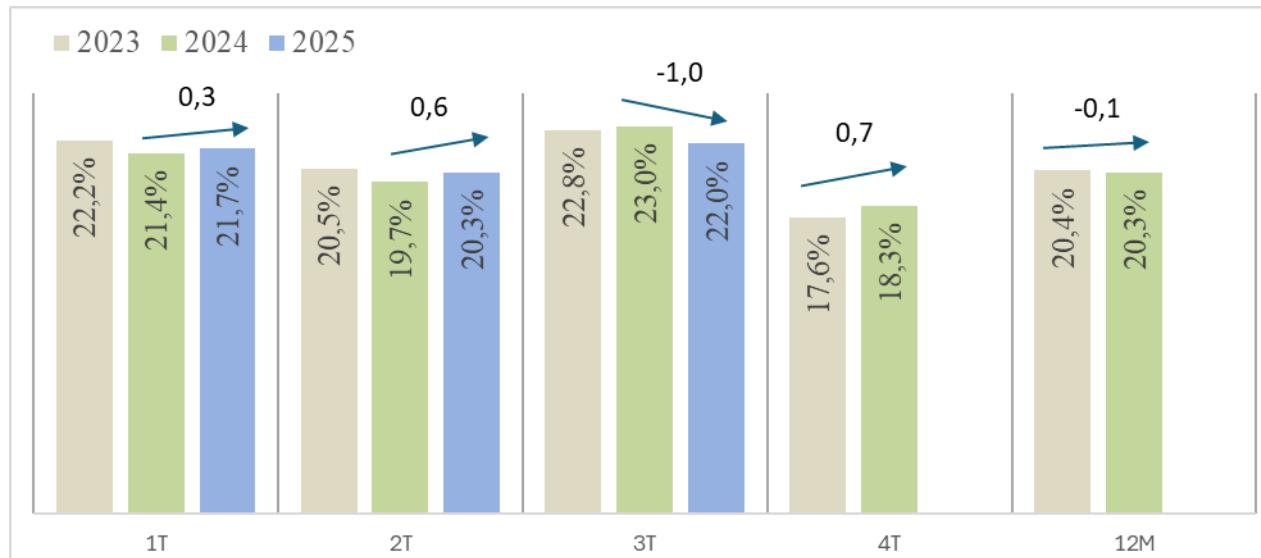
Gastos de Administración (sin Depreciación y Amortización)

En el 3T25, los gastos de administración aumentaron un 13,6% respecto al 3T24, impulsados por una mayor actividad en comparación con el mismo periodo del año pasado. Sin embargo, estos gastos se encuentran alineados con el aumento de los ingresos, que crecieron un 18,8%. Si revisamos este indicador en relación con los ingresos, podemos observar que la proporción disminuye en 1,0 pp, lo que confirma que los gastos generales de la compañía se encuentran controlados y contenidos dentro del crecimiento de la organización.

GA, sin Depreciación y Amortización (MM\$)



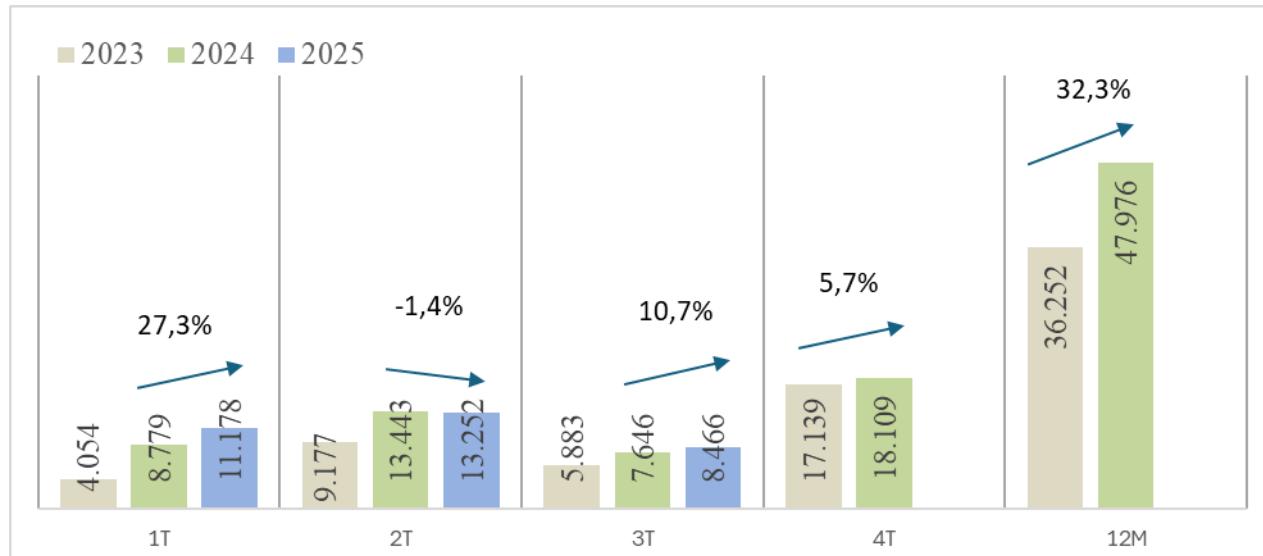
GA (sin Dep. y Amort.) / Ingresos Ordinarios (%)



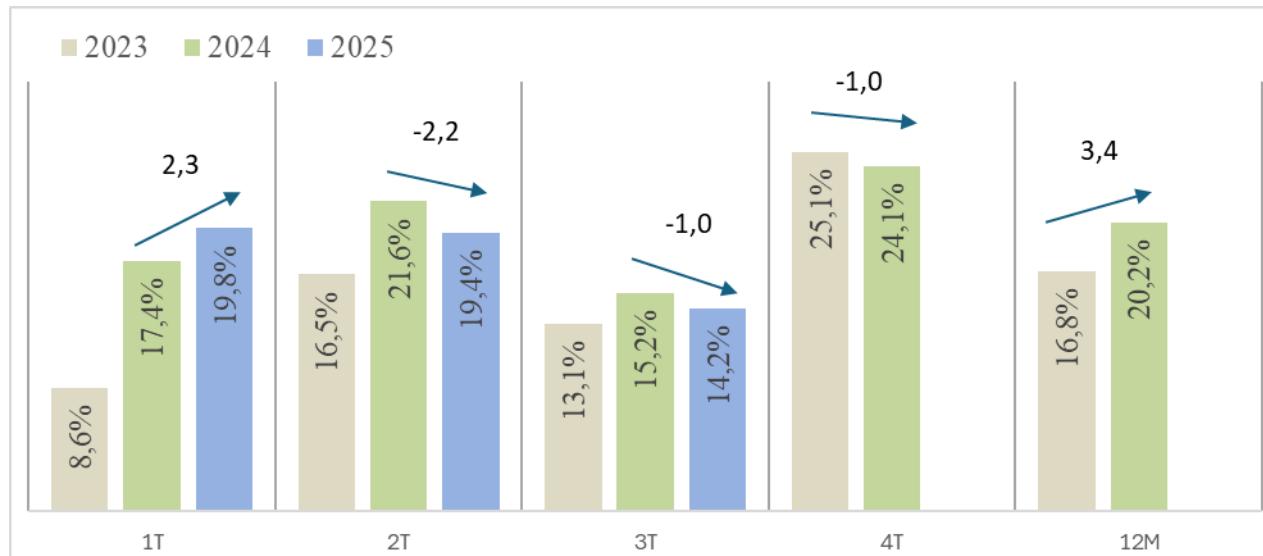
EBITDA y Margen EBITDA

En el 3T25, el EBITDA aumentó un 10,7% y el margen EBITDA retrocedió 1,0 pp respecto al 3T24. A pesar del crecimiento en términos absolutos del EBITDA, su leve disminución en margen se explica principalmente por menores márgenes comerciales del Segmento Retail, lo que impactó en que el margen bruto general creciera en menor medida que el gasto de administración.

EBITDA (MM\$)



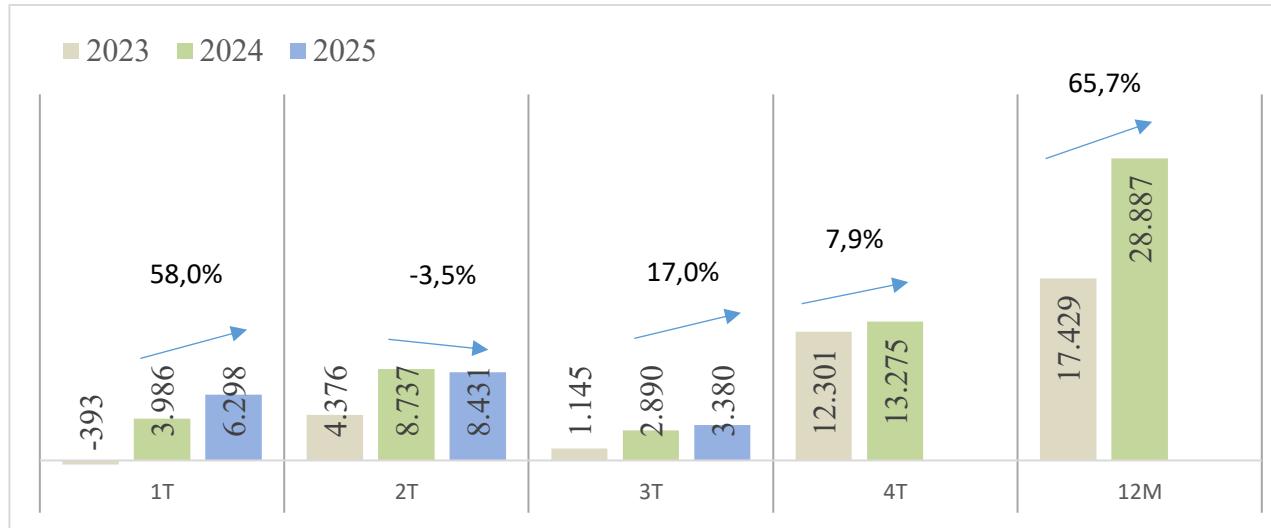
Margen EBITDA (%)



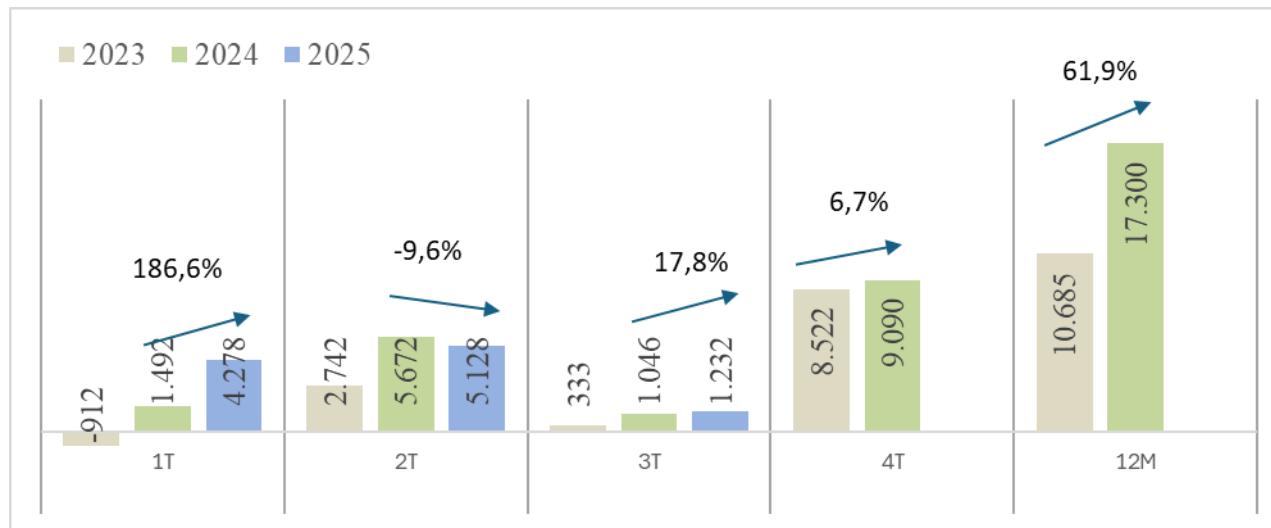
Resultado Operacional y Ganancia (Pérdida) del ejercicio

La utilidad del ejercicio en el 3T25 alcanzó los MM\$ 1.232, lo que representa un aumento del 17,8% frente a los MM\$ 1.046 registrados en el 3T24. Este resultado se explica principalmente por el aumento de los ingresos generales de la compañía y por gastos de administración que crecen por debajo de los ingresos.

Resultado Operacional, Ebit (MM\$)



Ganancia (Pérdida) del ejercicio (MM\$)



Resultados Segmento Retail

	3T2025 MM\$	3T2024 MM\$	Var. MM\$	Var. %	9M2025 MM\$	9M2024 MM\$	Var. MM\$	Var. %
Ingresos Ordinarios	41.037	34.072	6.965	20,4%	129.733	114.343	15.390	13,5%
Costos de Ventas	(30.490)	(24.376)	(6.113)	25,1%	(90.537)	(77.566)	(12.970)	16,7%
Margen Bruto	10.547	9.695	851	8,8%	39.196	36.777	2.419	6,6%
	25,7%	28,5%			30,2%	32,2%		
Gastos de Administración ¹	(9.827)	(8.852)	(975)	11,0%	(30.122)	(26.119)	(4.003)	15,3%
Depreciación y Amortización	(4.859)	(4.648)	(211)	4,5%	(14.178)	(13.898)	(279)	2,0%
Resultado Operacional	(4.140)	(3.805)	(334)	8,8%	(5.103)	(3.240)	(1.863)	57,5%
	-10,1%	-11,2%			-3,9%	-2,8%		
Resultado No Operacional	2.796	2.191	604	27,6%	8.491	6.354	2.137	33,6%
Ganancia (Pérdida) antes de Impues	(1.344)	(1.614)	270	-16,7%	3.388	3.114	274	8,8%
Impuesto a las Ganancias	536	646	(110)	-17,1%	(239)	(121)	(118)	97,5%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	(808)	(968)	160	-16,5%	3.149	2.993	156	5,2%
	-2,0%	-2,8%			2,4%	2,6%		
EBITDA ²	719	843	(124)	-14,7%	9.074	10.658	(1.584)	-14,9%
	1,8%	2,5%			7,0%	9,3%		

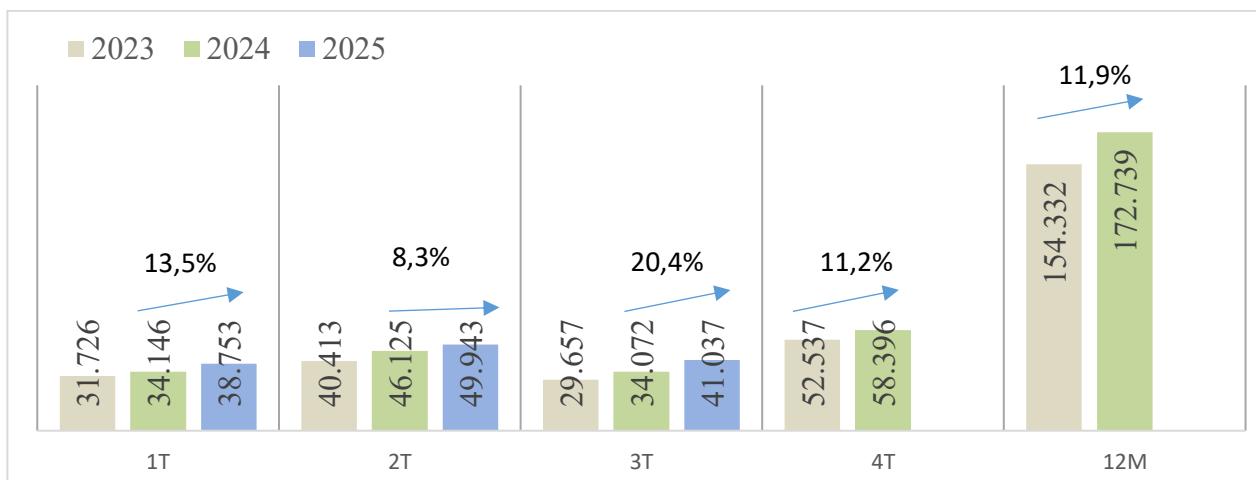
1 Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

2 Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

Ingresos Retail

El crecimiento de los ingresos por ventas del segmento Retail en el 3T25 fue de un 20,4% respecto al mismo periodo de 2024, manteniendo la tendencia positiva observada en trimestres anteriores, e incluso acelerándola. En los últimos años, se ha trabajado en fortalecer la capacidad operativa de la compañía, tanto en logística como en sucursales, lo que ha permitido soportar adecuadamente estos aumentos en la actividad.

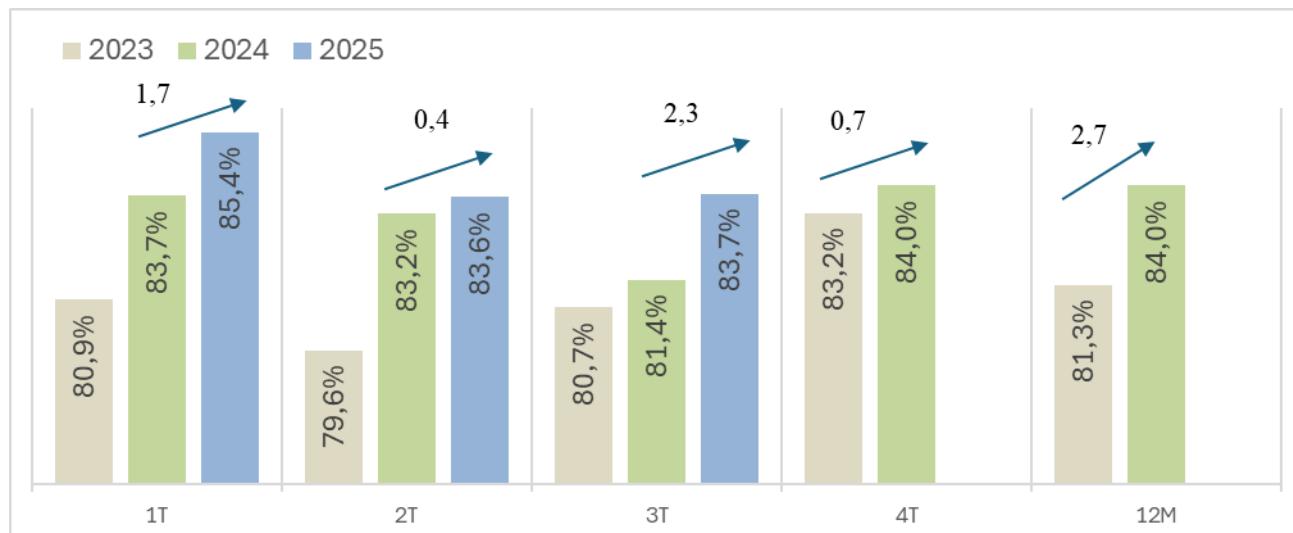
Ingresos Retail (MM\$)



Participación de ventas al contado

En el 3T25, las ventas al contado aumentaron 2,3 pp respecto al 3T24, alcanzando un 83,7%.

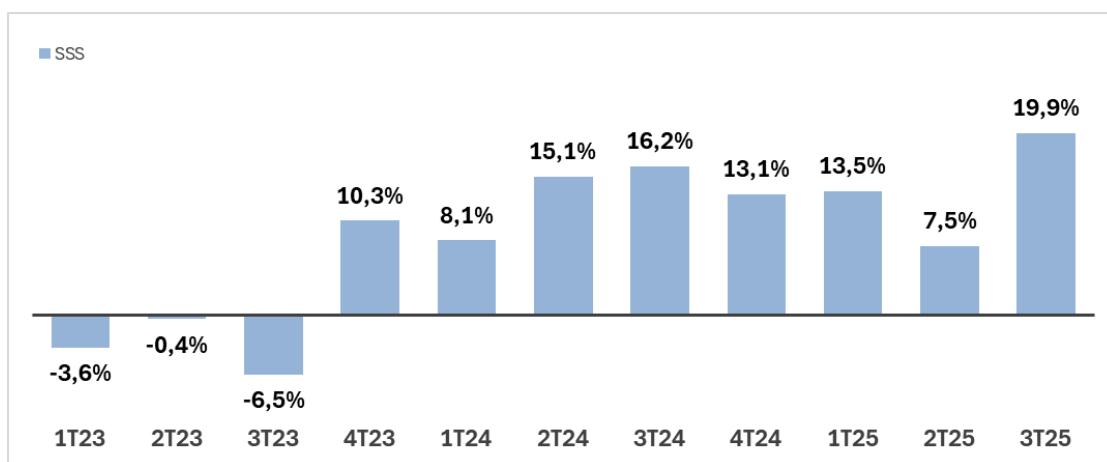
Participación de ventas al contado (%) (*)



(*) Todo medio de pago distinto a Visa Tricot.

Same Store Sales (SSS) (*)

En el 3T25, las ventas a tiendas iguales (SSS) crecieron un 19,9% respecto al 3T24, alcanzando el nivel más alto desde el 4T23. Con este resultado, se completan ocho trimestres consecutivos de crecimiento en este indicador, que, además, se compara con una base cada vez más exigente, dado que el 3T24 registró un crecimiento de 16,2%. Continuamos fortaleciendo nuestra propuesta comercial en un contexto de competencia desafiante, además de implementar una serie de ajustes operacionales en tiendas que mejoran la experiencia de compra para nuestros clientes.

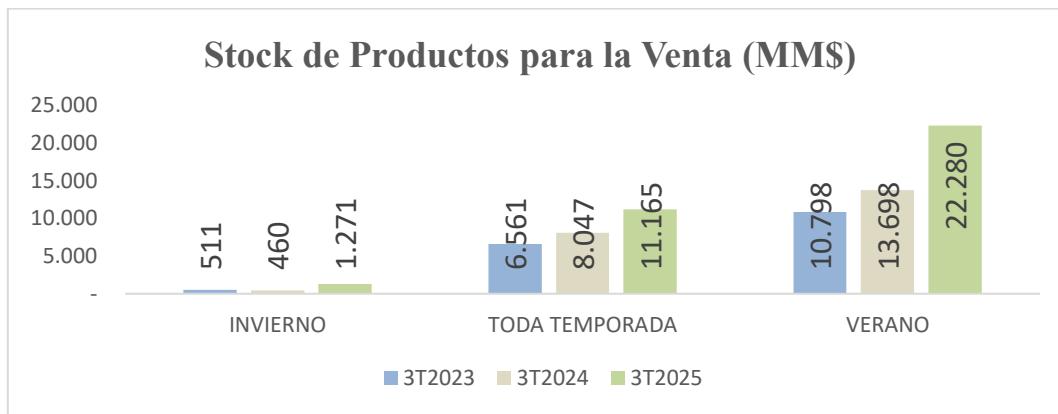


(*) Venta neta (sin IVA y sin recargo financiero)

Stock de Productos para la Venta al cierre del 3T25 (*)

Como lo comentamos en el trimestre anterior, los problemas de atrasos en la logística internacional, sumados a la puesta en marcha del nuevo Centro de Distribución de San Ignacio, generaron algunas disrupciones en la operación, lo que implicó un desajuste en la evacuación del inventario de invierno. Esta situación se extendió hasta el término del presente trimestre, aunque ya se da por superada.

Dado lo ocurrido con el transporte marítimo - y considerando que las temporadas se planifican con meses de anticipación - se tomó la decisión de adelantar los embarques de la temporada de primavera-verano. Sin embargo, al momento de embarcar, la situación logística marítima no solo se normalizó, sino que se abrieron rutas más directas, generando ahora tiempos de tránsito más cortos. Esto provocó que la mercadería de verano llegara anticipadamente, lo que explica el aumento en el stock de dicha temporada.

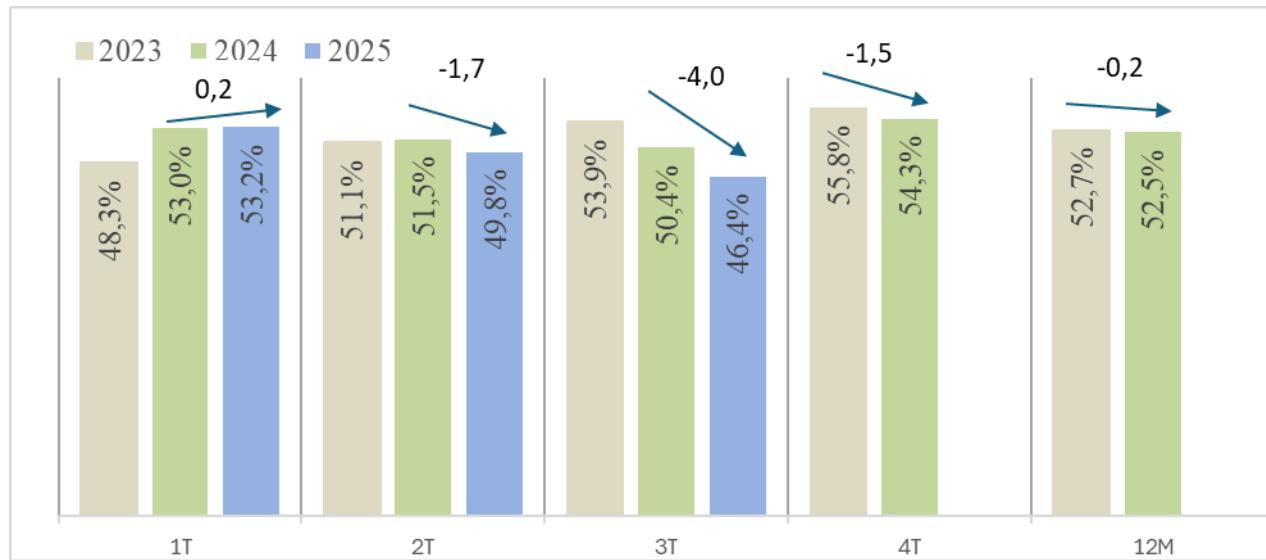


(*) Stock disponible para la venta en tiendas y centros de distribución (no incluye mercaderías en tránsito desde el proveedor)

Margen Comercial (*)

El margen comercial experimentó una baja de 4,0 pp, pasando del 50,4% en el 3T24 al 46,4% en el 3T25. Este menor margen está relacionado con el desfase en el stock de invierno y con los problemas normales asociados a la puesta en marcha de un nuevo centro de distribución, tal como se mencionó en el punto anterior. Este retraso afectó la disponibilidad de productos con la oportunidad y eficiencia operativa requeridas, impactando negativamente los márgenes. Esta situación coyuntural se da por cerrada con el cierre de este tercer trimestre.

Margen Comercial (%)

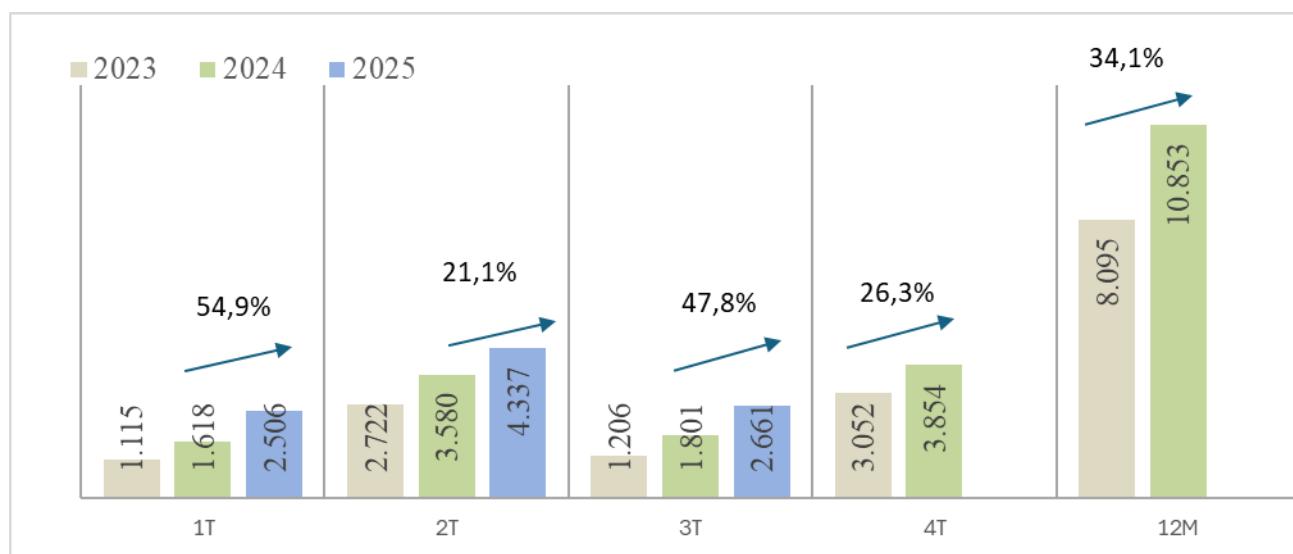


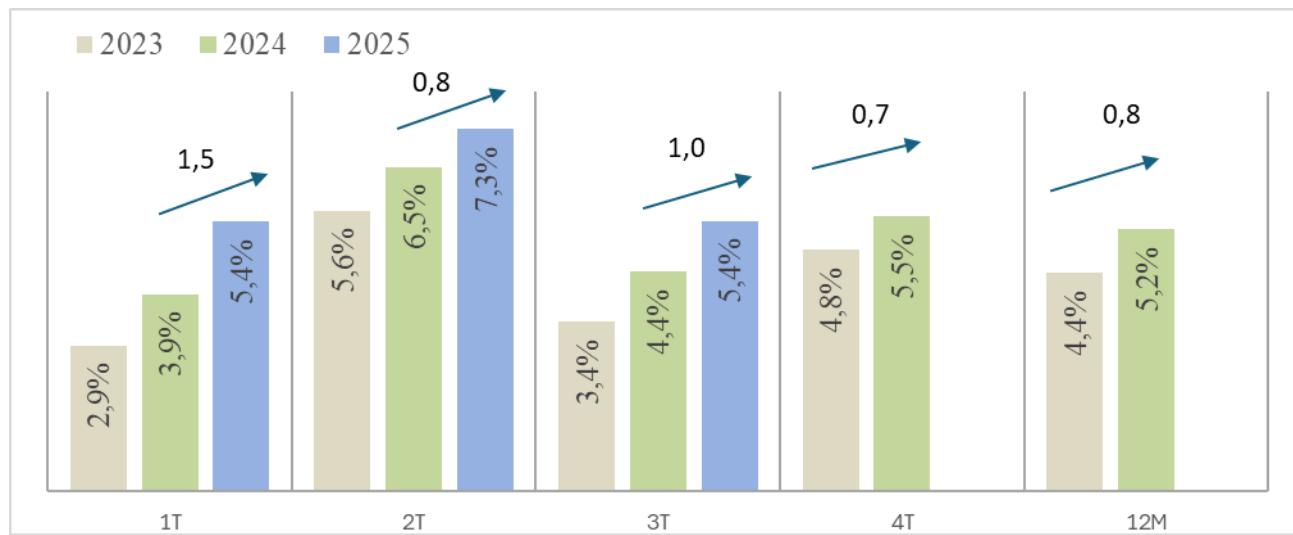
(*) Margen Comercial = (Ingreso Ordinarios - Costo de Mercadería) / Ingresos Ordinarios.

Venta Bruta e-commerce

El aumento del 47,8% en las ventas del *e-commerce* en el 3T25 respecto al 3T24 refleja la sostenida tendencia de crecimiento de este canal, el cual ha superado el desempeño de las tiendas físicas. Este crecimiento también se refleja en su participación sobre las ventas, que aumentó del 4,4% al 5,4%. Este resultado refuerza el objetivo de la compañía de incrementar la participación del *e-commerce* en los ingresos totales. Las inversiones realizadas en los últimos años en este canal, junto con un foco comercial dedicado, continúan generando resultados que ratifican la efectividad de estas estrategias.

e-commerce Venta Bruta (MM\$)



Participación de *e-commerce* sobre Venta Bruta (%)

Resultados Segmento Financiero

	3T2025 MM\$	3T2024 MM\$	Var. MM\$	Var. %	9M2025 MM\$	9M2024 MM\$	Var. MM\$	Var. %
Ingresos Ordinarios	18.627	16.141	2.486	15,4%	54.640	48.347	6.293	13,0%
Costos de Explotación	(11.318)	(9.540)	(1.778)	18,6%	(31.590)	(29.355)	(2.235)	7,6%
Margin Bruto	7.309	6.600	708	10,7%	23.050	18.992	4.058	21,4%
	39,2%	40,9%			42,2%	39,3%		
Gastos de Administración ¹	(3.316)	(2.722)	(594)	21,8%	(9.122)	(8.469)	(653)	7,7%
Depreciación y Amortización	(227)	(108)	(120)	110,9%	(609)	(357)	(252)	70,4%
Resultado Operacional	3.765	3.771	(6)	-0,2%	13.319	10.166	3.153	31,0%
	20,2%	23,4%			24,4%	21,0%		
Resultado No Operacional	(1.053)	(1.212)	159	-13,1%	(3.534)	(3.528)	(6)	0,2%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	2.712	2.559	154	6,0%	9.785	6.638	3.147	47,4%
Impuesto a las Ganancias	(672)	(545)	(127)	23,3%	(2.295)	(1.421)	(875)	61,6%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	2.040	2.014	27	1,3%	7.489	5.217	2.272	43,6%
	11,0%	12,5%			13,7%	10,8%		
EBITDA ²	3.993	3.879	114	2,9%	13.928	10.523	3.405	32,4%
	21,4%	24,0%			25,5%	21,8%		

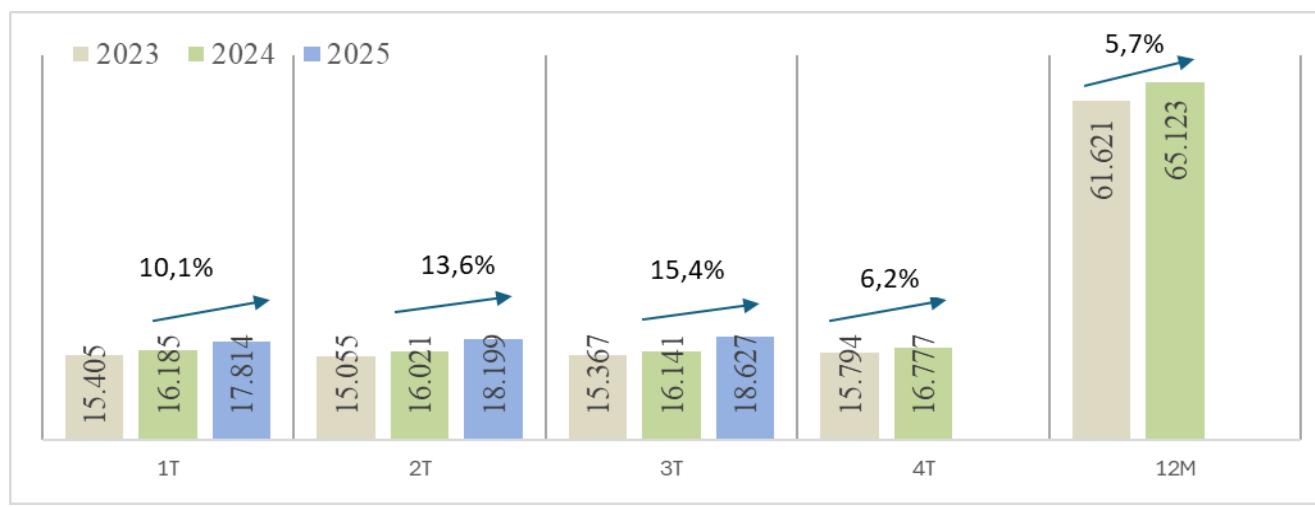
1 Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

2 Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

Ingresos Segmento Financiero

Los ingresos ordinarios del segmento financiero crecieron un 15,4% en el 3T25 respecto al 3T24, impulsados principalmente por el incremento en el tamaño de la cartera, que aumentó un 18,6% en comparación con el 3T24. Este crecimiento refleja la efectividad de nuestra estrategia de expansión de la cartera, la cual busca generar impactos positivos y sostenidos en los ingresos del segmento, siempre con un riguroso seguimiento de los indicadores de riesgo que definen la intensidad de este crecimiento en el tiempo.

Ingresos Segmento Financiero (MM\$)



Antecedentes generales de la Cartera de Clientes

Año Trimestre	Unidad	2024					2025		
		1T	2T	3T	4T	12M	1T	2T	3T
Cartera Bruta	MM\$	92.629	94.806	95.369	107.755		107.135	110.085	113.099
Castigos Incobrables	MM\$	6.162	5.702	5.296	5.566	22.726	5.097	5.201	5.521
Gasto en Provisiones Incobrables	MM\$	5.455	5.326	5.281	6.683	22.745	5.447	5.608	6.232
Gasto Prov. por Pasivo Contingente	MM\$	68	257	28	(53)	301	187	101	64
Stock Provisiones Incobrables ⁽¹⁾	MM\$	19.671	19.295	19.280	20.397		20.747	21.154	21.865
Clientes Activos	Miles	414	421	422	459		445	455	449
Deuda Promedio	M\$	224	225	226	235		241	242	252
Tasa de Riesgo ⁽²⁾	%	21,2%	20,4%	20,2%	18,9%		19,4%	19,2%	19,3%
% Castigo 12 meses/Cartera Bruta	%	30,0%	26,8%	24,4%	21,1%		20,2%	19,2%	18,9%
% Castigo Neto 12 meses/Cartera Bruta	%	26,5%	23,3%	21,1%	18,2%		17,4%	16,6%	16,4%

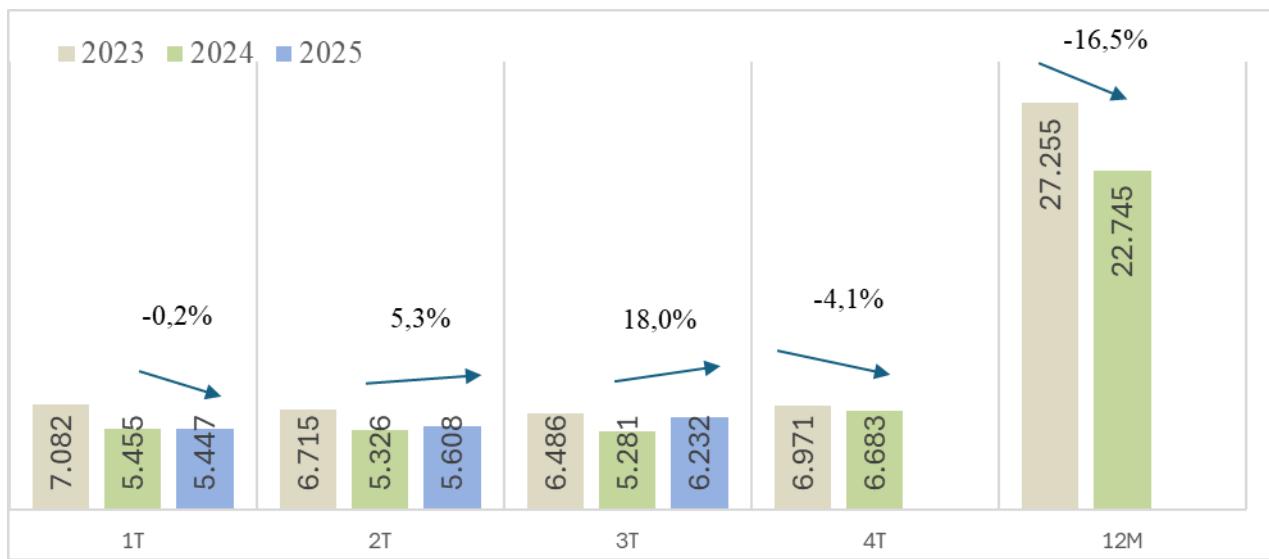
(1) Stock no incluye provisión de incobrable por pasivo contingente

(2) Tasa de Riesgo = Stock de Provisión Incobrable / Cartera Bruta

Provisión de Incobrables (*)

El gasto por provisión de incobrables en el 3T25 fue de MM\$ 6.232, registrando un incremento del 18,0% respecto al 3T24. Este aumento se explica principalmente por el crecimiento del tamaño de la cartera, que aumentó un 18,6% en los últimos 12 meses. Sin embargo, aunque el gasto por provisión de incobrables aumentó en términos absolutos, en términos relativos la tasa de riesgo disminuyó en 0,9 pp.

Gasto provisión incobrable (MM\$)



Nota: No incluye provisión de incobrable por pasivo contingente.

Clientes Activos (*)

Al cierre del 3T25, el número de clientes activos aumentó un 6,5% en comparación con el 3T24, alcanzando un total de 449.104 clientes. Es decir, en 12 meses se han incorporado 27.413 nuevos clientes activos.

Clientes Activos

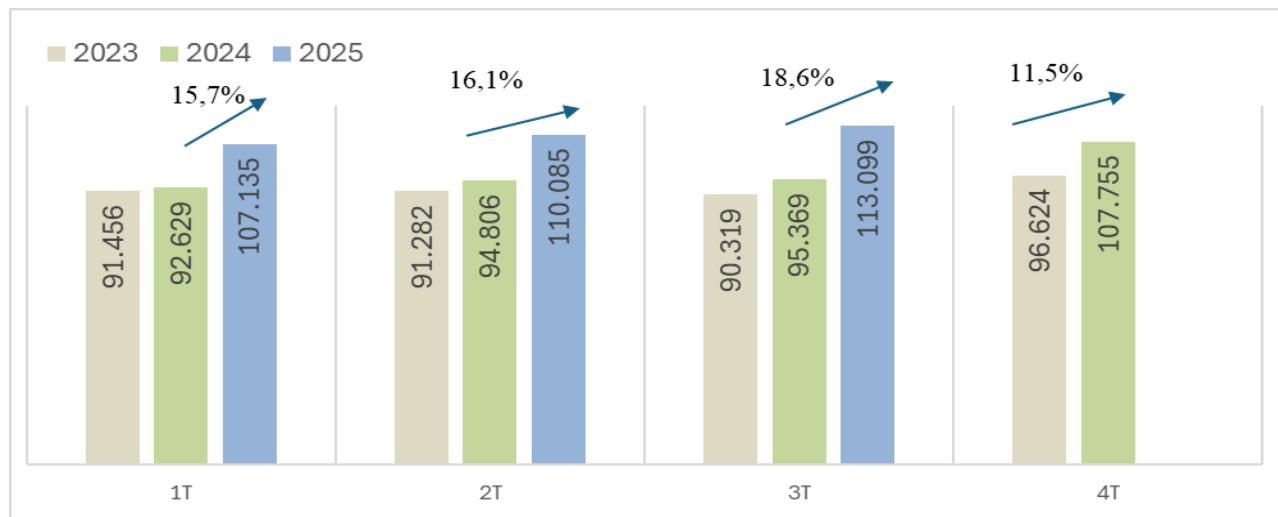


(*) Clientes Activos = Todo cliente que mantiene una deuda pendiente.

Cartera Bruta

La cartera creció un 18,6% al cierre del 3T25 en comparación con el 3T24. Desde mediados de 2024, tras estabilizar y controlar los indicadores de riesgo, impulsamos activamente el crecimiento de la cartera, lo que se ha traducido en un aumento sostenido en los últimos trimestres, con una mora bajo control y monitoreada de forma permanente.

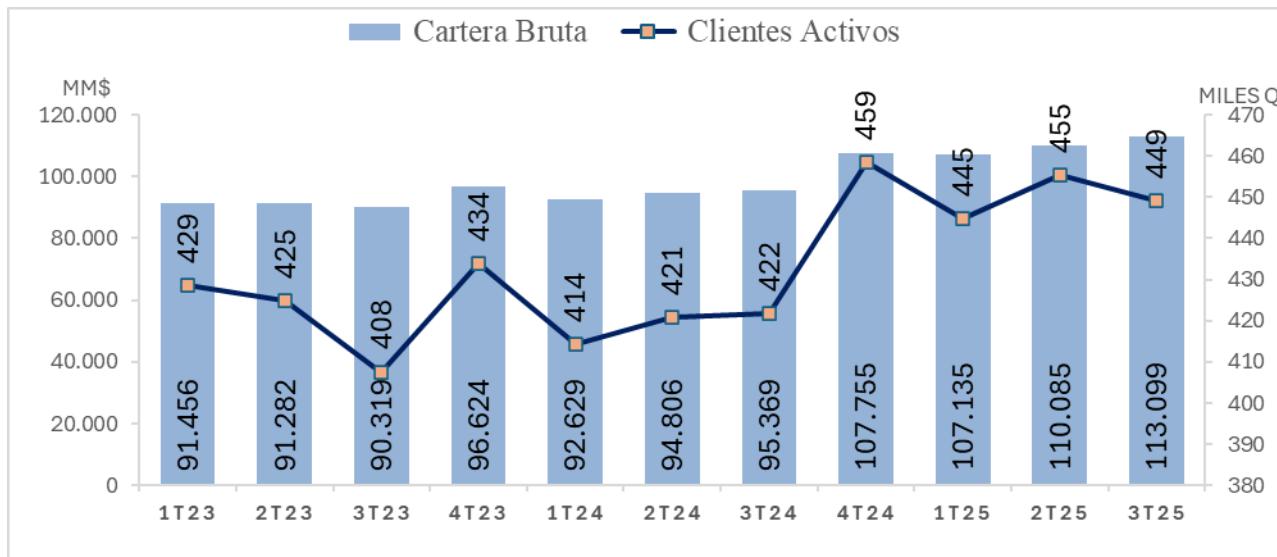
Cartera Bruta (MM\$)



Cartera de Clientes:

El siguiente gráfico ilustra la evolución tanto de la cartera como del número de clientes con deuda, evidenciando el crecimiento sostenido en el tiempo de ambos indicadores y la estrecha relación entre el tamaño de la cartera y la base de clientes que la conforman.

Cartera (MM\$) y Clientes (MNº)

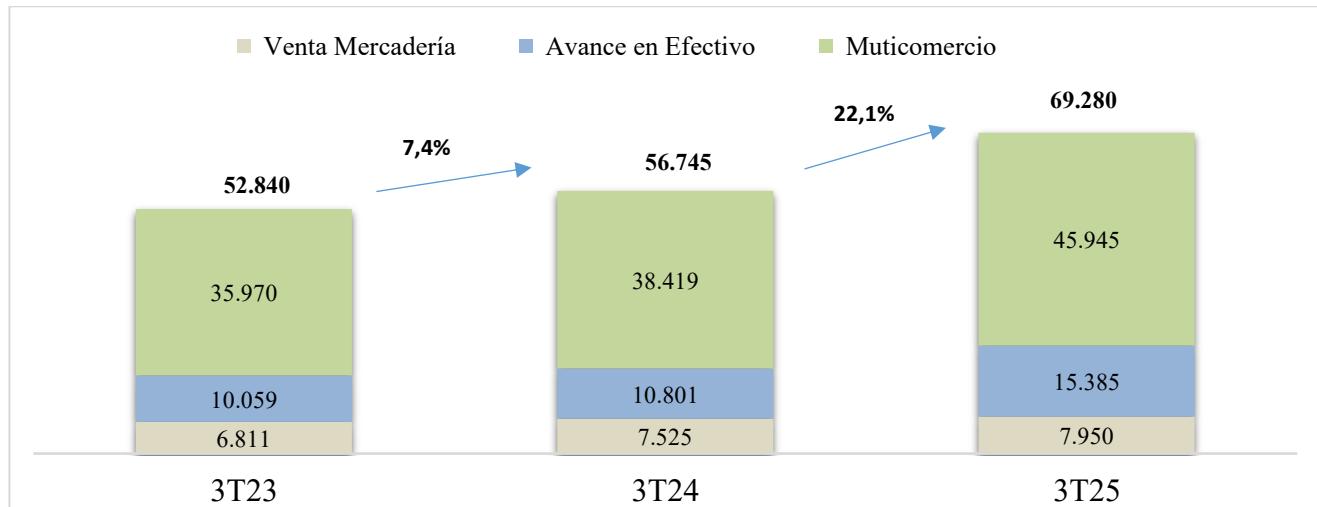


Colocaciones

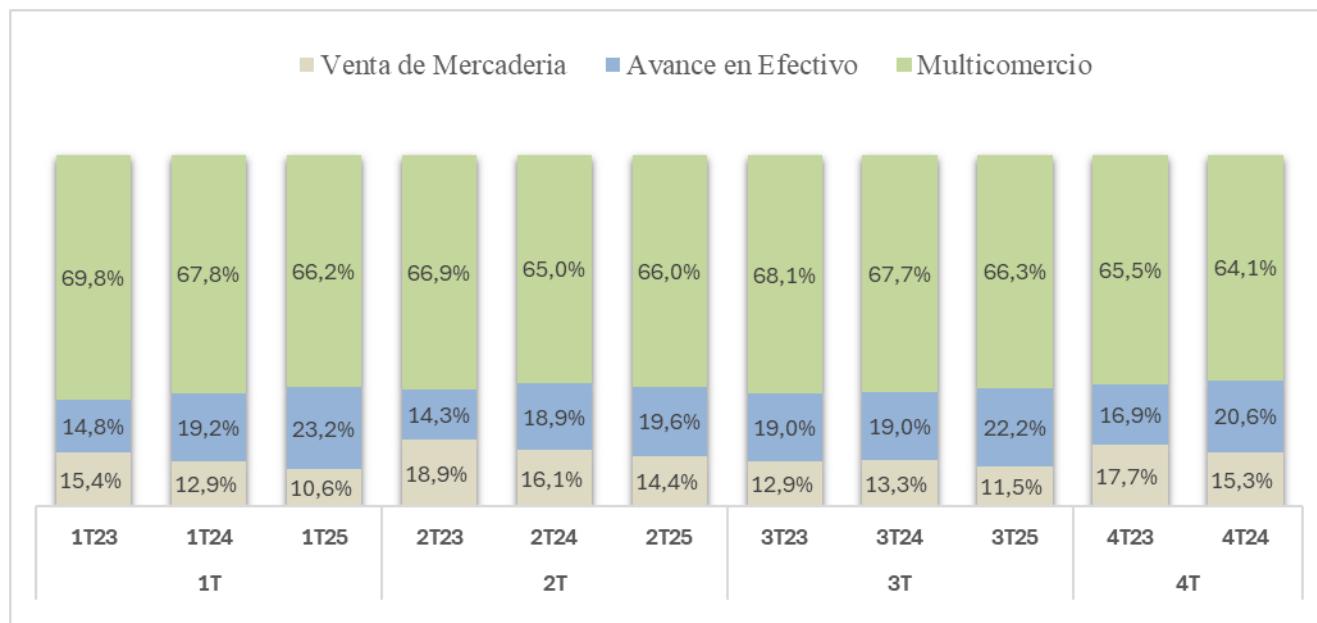
Durante el 3T25, el flujo total de colocaciones alcanzó MM\$ 69.280, lo que representa un aumento del 22,1% en comparación con el mismo periodo del año anterior (3T24). Este incremento está alineado con la estrategia de crecimiento previamente mencionada. Al desglosar las variaciones por cada línea de negocio respecto al 3T24, los resultados son los siguientes:

- **Comercios Asociados:** Se experimentó un crecimiento del 19,6%, siendo este el principal producto de crédito utilizado por nuestros clientes, con una participación del 66,3% en las colocaciones de capital.
- **Avance en Efectivo:** La colocación experimentó un incremento del 42,4%, pasando de MM\$ 10.801 a MM\$ 15.385, con una participación del 22,2% en el total de colocaciones del 3T25.
- **Ventas a Crédito en Tiendas:** Se registró un aumento del 5,6%, alcanzando una participación del 11,5% en el total de las colocaciones.

Colocaciones de Capital 3T (MM\$)



Colocaciones de Capital (%)

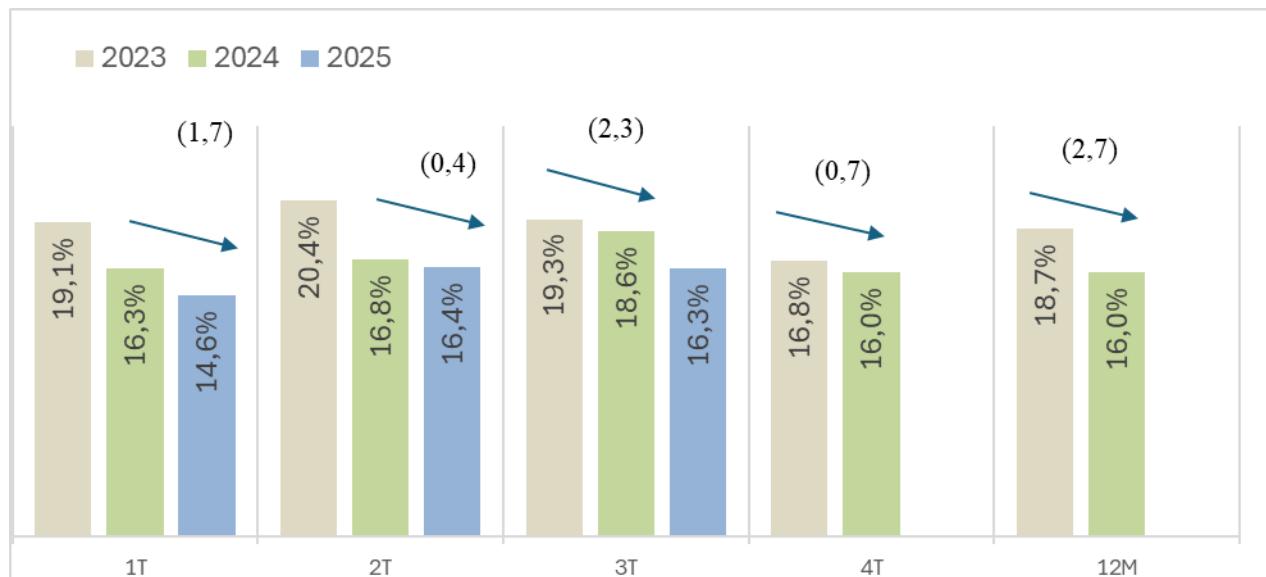


Colocaciones de Capital (MM\$)



Participación de Venta a Crédito con Tarjeta Visa Tricot en tiendas Tricot

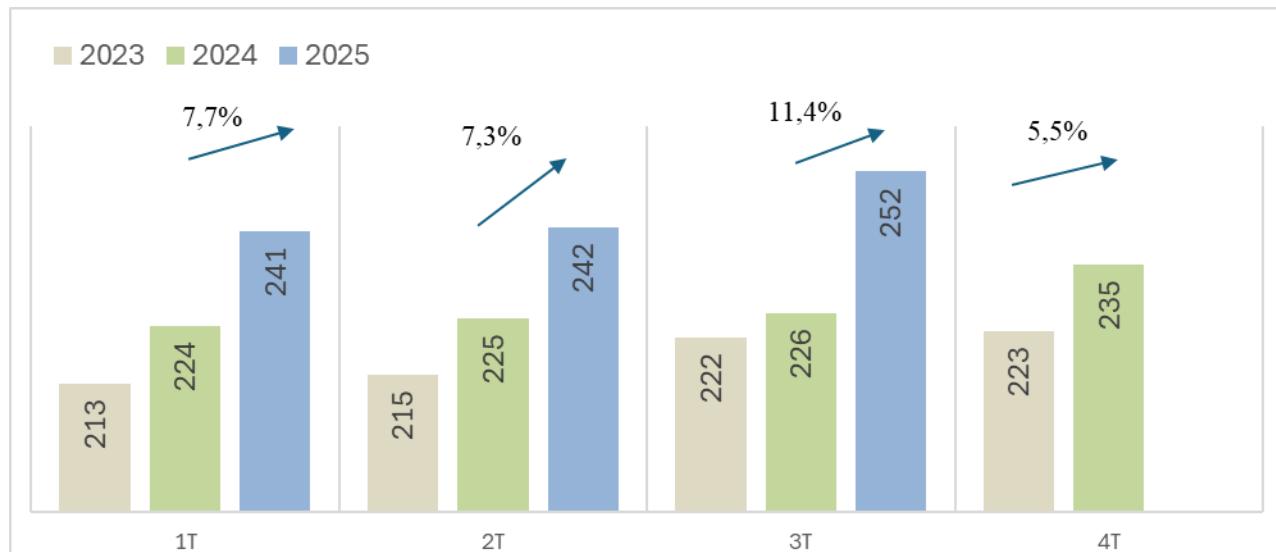
En el 3T25, la participación de las ventas efectuadas con la Tarjeta Visa Tricot en las tiendas Tricot experimentó una reducción de 2,3 pp en comparación con el 3T24. Sin embargo, se mantiene dentro del mismo rango de participación observado desde el 4T24.



Deuda Promedio (*)

Durante el 3T25, la deuda promedio por cliente aumentó un 11,4% en términos nominales y un 7,0% en términos reales, considerando la inflación del periodo en comparación con el 3T24. Este incremento se enmarca dentro de nuestra política expansiva de crecimiento de cartera. Esta mayor deuda se canaliza exclusivamente hacia clientes con comprobado buen comportamiento de pago, lo que permite minimizar el riesgo de un aumento en la mora.

Deuda promedio (M\$)

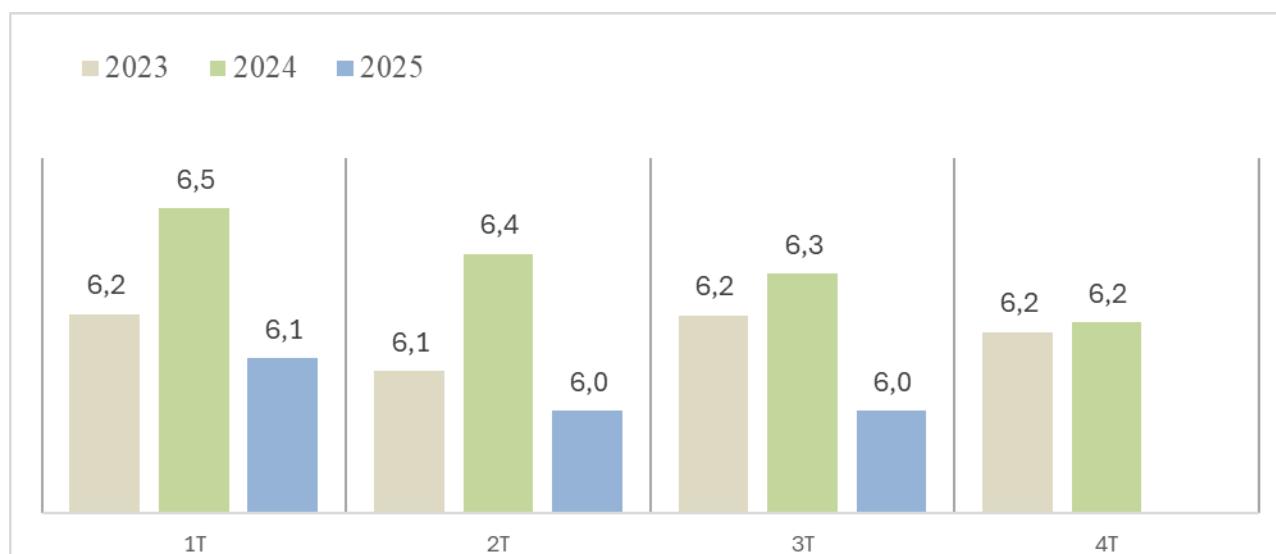


(*) Cartera vigente bruta dividida por número de clientes activos con deuda.

Plazo Promedio (*)

El plazo promedio de las colocaciones se ha mantenido relativamente estable en los últimos años, situándose consistentemente por encima de los 6 meses y alcanzando los 6,0 meses en el 3T25.

Plazo Promedio (Meses)

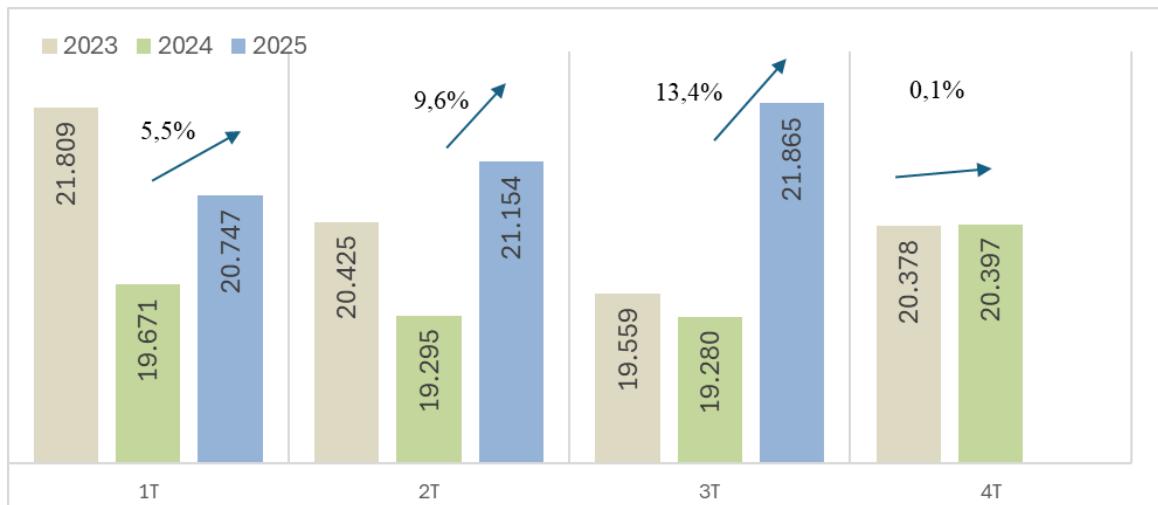


(*) Corresponde al plazo promedio de los negocios que se originaron en cuotas. No incluye la condición de pago de Revolving.

Stock de Provisiones (*)

Entre el 3T24 y el 3T25, el nivel de provisiones registró un aumento del 13,4%, impulsado por el crecimiento de la cartera en igual periodo. No obstante, este incremento fue proporcionalmente menor al alza de la cartera, que alcanzó un 18,6%, lo que evidencia una evolución favorable en los indicadores de riesgo.

Stock de Provisiones (MM\$)



(*) Por deuda de clientes vigentes.

Tasa de Riesgo (*)

La Tasa de Riesgo experimentó una disminución de 0,9 pp en el 3T25, pasando del 20,2% al 19,3% en comparación con el 3T24. Esta reducción, pese al crecimiento ya señalado de cartera, refleja una gestión efectiva en el control de la mora y de los niveles de riesgo. Cabe destacar que en etapas de expansión se incorpora una proporción mayor de clientes nuevos, quienes, según el comportamiento histórico observado, tienden a requerir mayores niveles de provisión en sus primeras etapas. Esto refuerza aún más el valor de la mejora obtenida en los indicadores de riesgo.

Tasa de Riesgo (%)

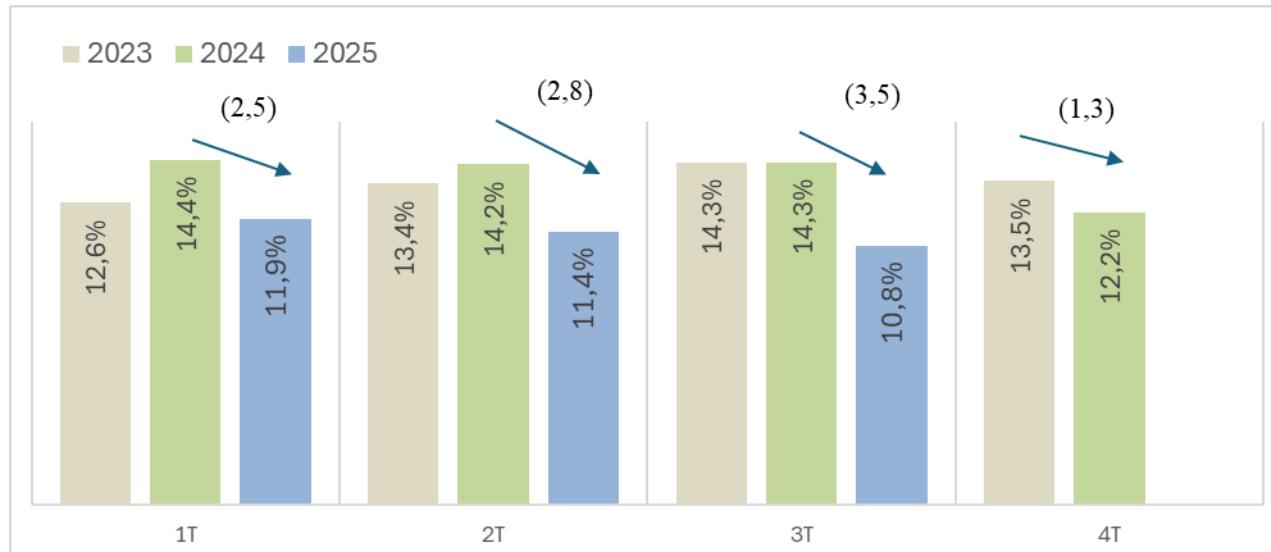


(*) Stock de Provisión Incobrable / Cartera de Clientes (de deuda vigente).

Cartera Renegociada (*)

La renegociación es un producto orientado a la normalización de cartera morosa y, dado el mejor comportamiento observado en la cartera general, el porcentaje de cartera renegociada disminuyó en 3,5 pp en comparación con el 3T24 y en 0,6 pp respecto al trimestre anterior.

Cartera Renegociada / Cartera Bruta (%)

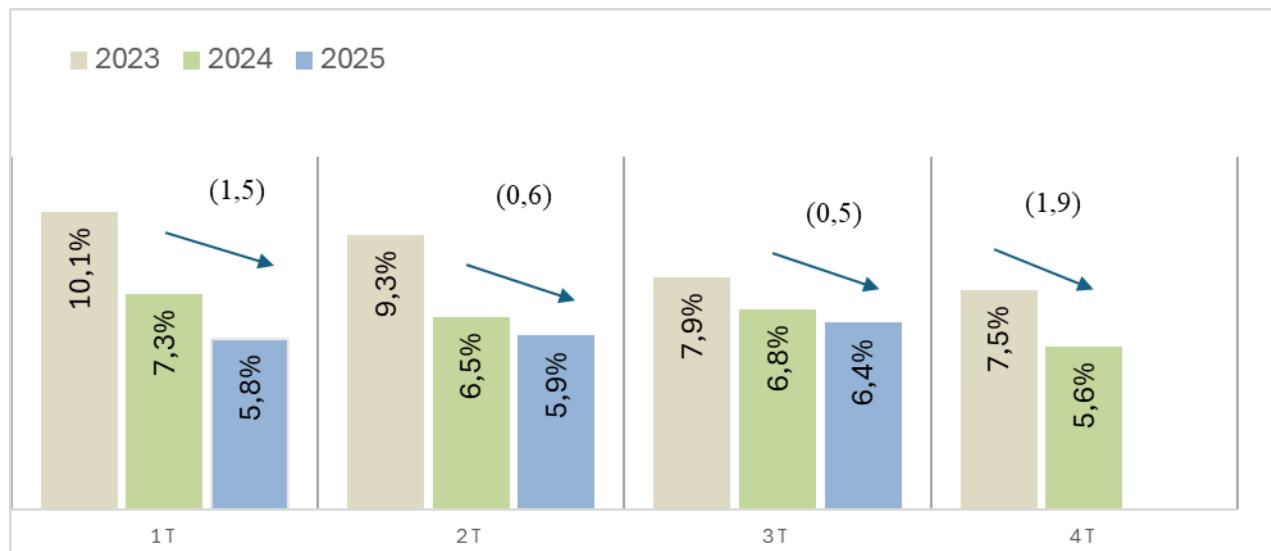


(*) En esta clasificación se incluye todo cliente que haya repactado su deuda. Esta condición se mantiene hasta que el cliente complete el pago total de dicha operación.

Mora 90 días

El indicador de morosidad a 90 días, calculado sobre la cartera bruta, registró una disminución de 0,5 pp en comparación con el 3T24. Esta mejora se relaciona directamente con la tendencia observada en la tasa de riesgo y en el gasto por provisiones de incobrables descritos anteriormente.

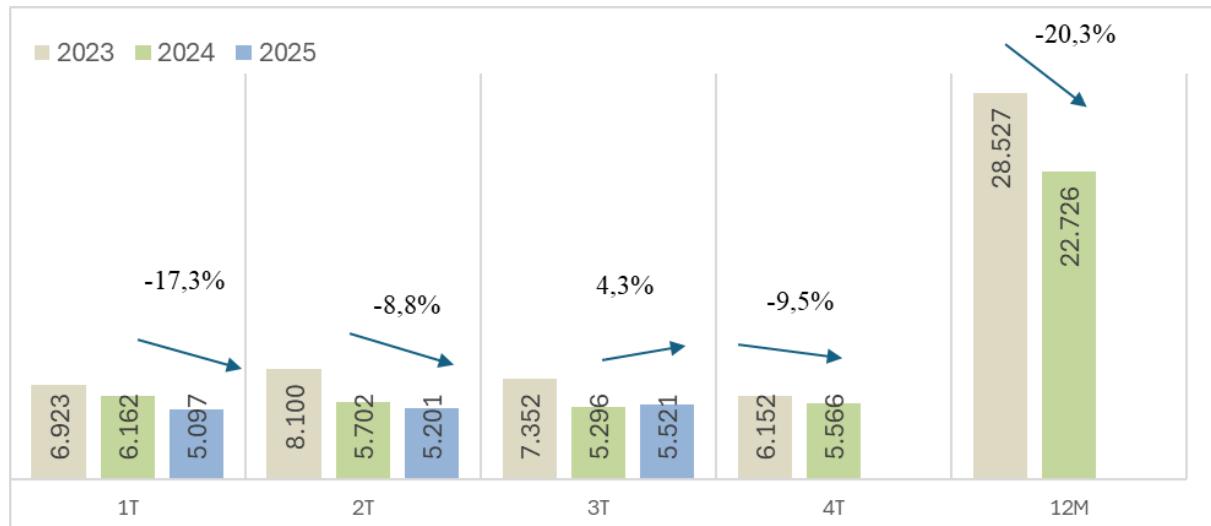
Mora 90 días /Cartera Bruta (%)



Castigos

Durante el 3T25, los castigos registrados ascendieron a MM\$ 5.521, lo que representa un incremento del 4,3% en comparación con el 3T24. Esta variación debe analizarse considerando que el proceso de ajuste en los niveles de castigo observado el año pasado y en trimestres anteriores respondió a una mejora significativa en el perfil de riesgo de la cartera, lo que permitió dar paso a una estrategia de crecimiento más activa. En el escenario actual, la comparación se realiza contra un periodo en que la morosidad ya se había estabilizado en niveles bajos, similares a los del año anterior, pero con una cartera de mayor tamaño, lo que explica el alza en términos absolutos.

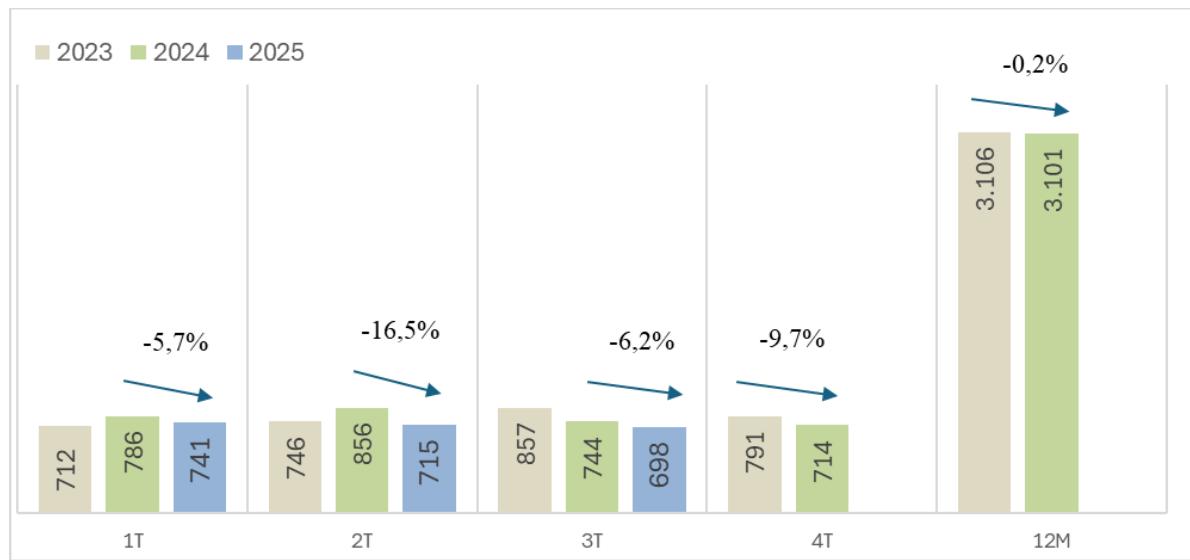
Castigos (MM\$)



Recupero de Castigos

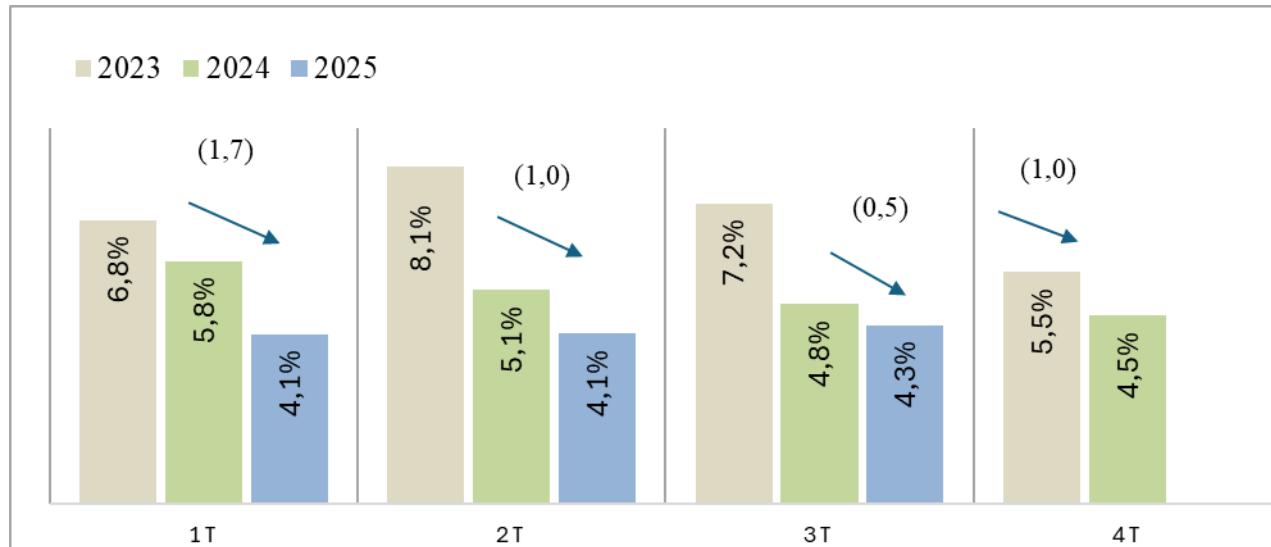
El recupero de castigos disminuyó un 6,2% en el 3T25 en comparación con el 3T24. Esta reducción se encuentra directamente relacionada con la menor base de castigos registrada en los meses previos, lo que acota naturalmente el volumen de recuperación observado durante este trimestre.

Recupero de Castigos (MM\$)

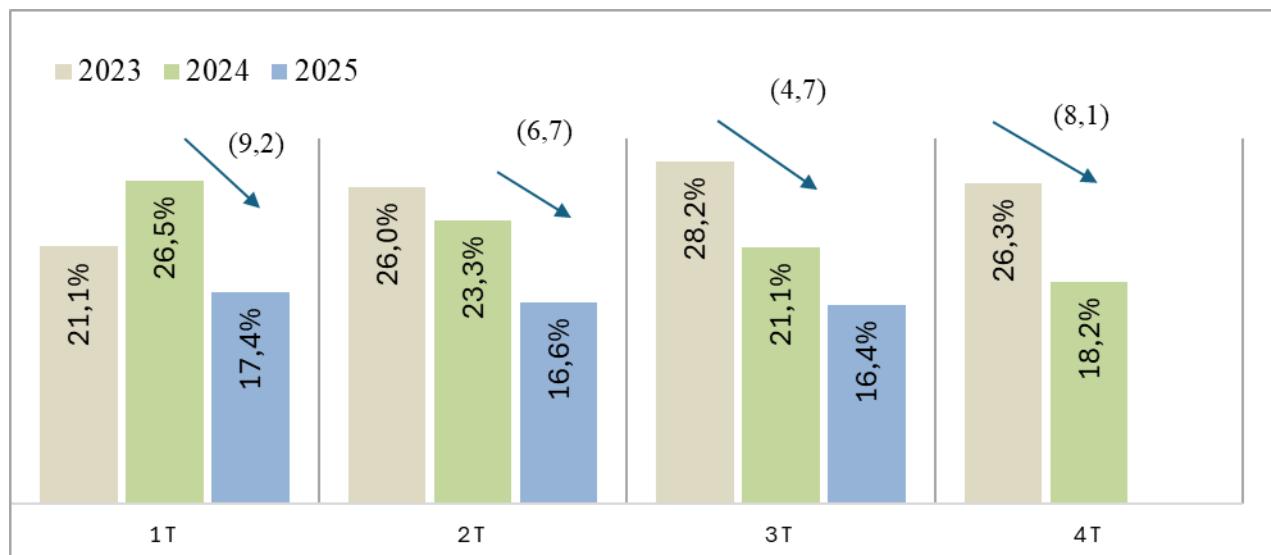


Castigos Netos/Cartera Bruta (%)

Este indicador alcanzó un 4,3% en el 3T25, por debajo del 4,8% observado en el mismo período del año anterior (3T24). A pesar del aumento en los castigos brutos y de la menor recuperación registrada en trimestres previos, la relación entre castigos netos y cartera bruta mantiene un comportamiento favorable. Esto se explica porque el crecimiento de la cartera ha sido superior al alza en los castigos, reflejando una evolución coherente con el enfoque de control de riesgo implementado, que busca sostener un crecimiento saludable y balanceado del Negocio Financiero.

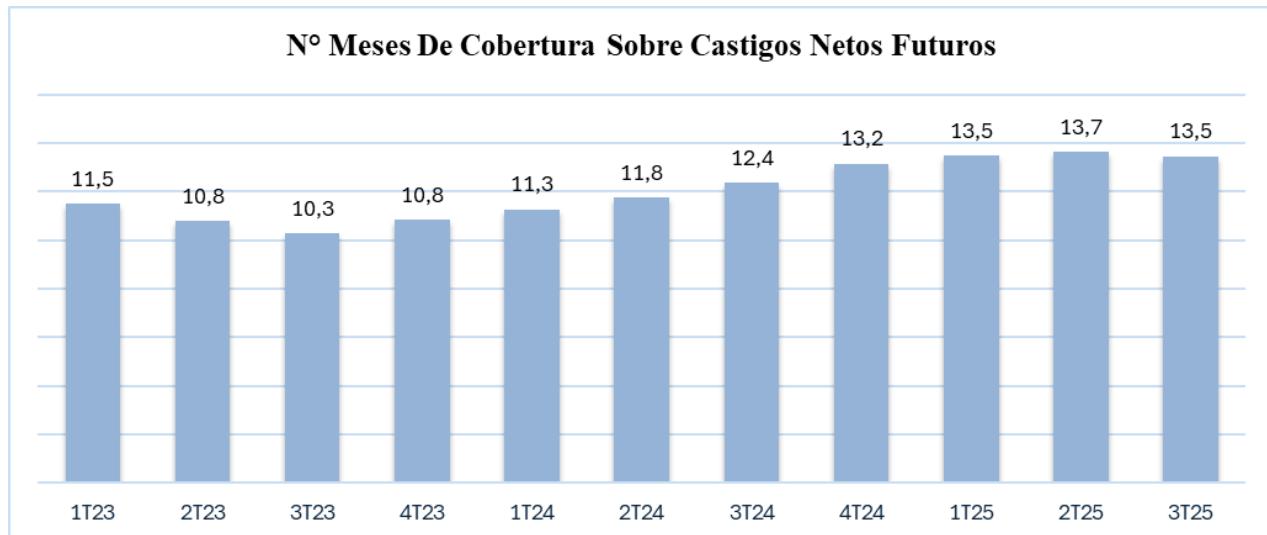


Castigos Netos Últimos 12 Meses / Cartera Bruta (%)



Meses de Cobertura de Provisión por Incobrables (*)

El índice de cobertura sobre castigos futuros alcanzó los 13,5 meses en septiembre de 2025, por sobre el nivel observado en septiembre de 2024. Este indicador se ha mantenido dentro de niveles consistentes durante el período analizado, reflejando una robusta política de provisiones que entrega respaldo suficiente ante eventuales deterioros crediticios.

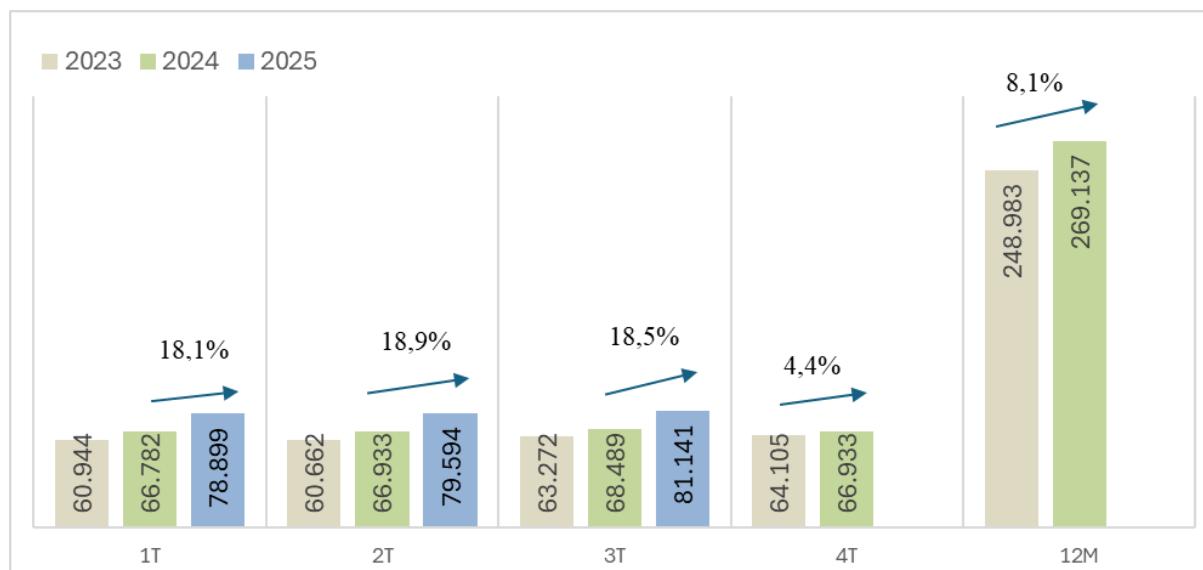


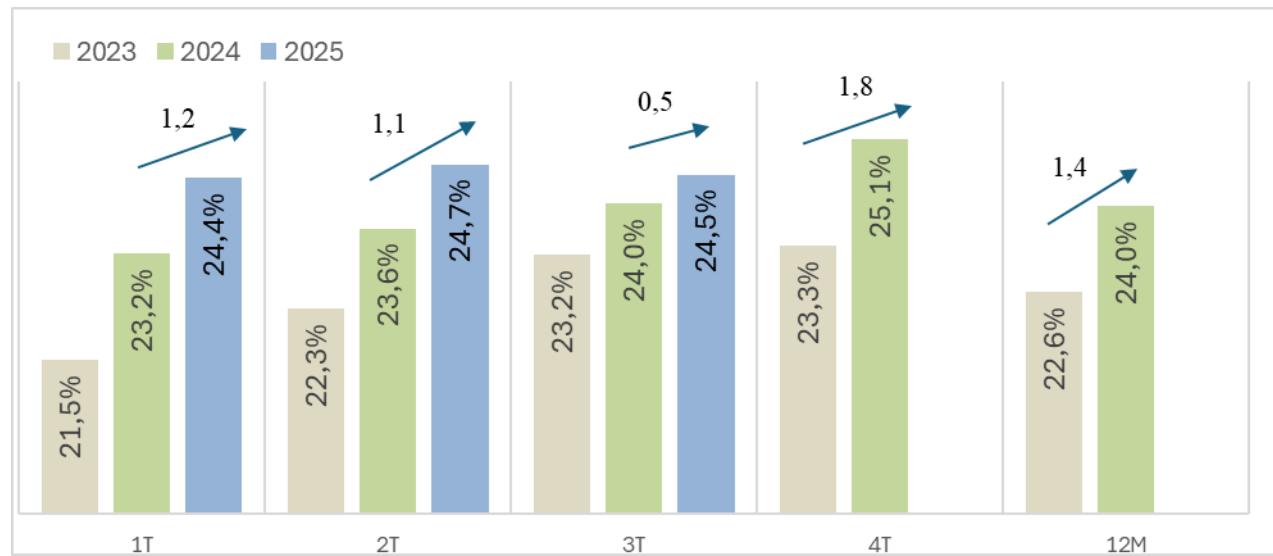
(*) Este índice se calcula sobre el stock de 12 meses atrás de la provisión de incobrable (vigente y contingente) dividido en el promedio de los castigos netos de recupero de los 12 últimos meses.

Recaudaciones

En el 3T25, la tasa de recaudación alcanzó un 24,5%, superando el 24,0% observado en el 3T24. Este desempeño muestra que la recaudación se mantiene por encima de los niveles históricos. En términos generales, esta dinámica evidencia que la cartera podría recuperar lo colocado en un plazo cercano a los cuatro meses.

Recaudación (MM\$)



Recaudación / Cartera Bruta (%)

Análisis del Balance General

Resumen Balance	30-09-2025	31-12-2024	Var MM\$	Var %
Activos	MM \$	MM \$		
Total activo corriente	183.784	187.910	(4.126)	-2,2%
Total activo, no corriente	157.633	158.922	(1.290)	-0,8%
Total Activos	341.416	346.832	(5.416)	-1,6%
Total pasivos, corrientes	102.372	109.922	(7.550)	-6,9%
Total pasivos, no corrientes	93.461	94.493	(1.032)	-1,1%
Total Pasivos	195.833	204.415	(8.582)	-4,2%
Total Patrimonio	145.583	142.417	3.166	2,2%
Total de Pasivos y Patrimonio	341.416	346.832	(5.416)	-1,6%

Activos, Pasivos y Patrimonio

Al 30 de septiembre de 2025, los activos totales alcanzaron los MM\$ 341.416, registrando una disminución de MM\$ 5.416, equivalente a un 1,6% en comparación con el 31 de diciembre de 2024. Esta variación se explica principalmente por la reducción del Efectivo y Equivalentes al Efectivo, tanto de corto como de largo plazo, por MM\$ 16.367, compensada parcialmente por el incremento de los Inventarios por MM\$ 10.785.

Por su parte, los pasivos totales disminuyeron en MM\$ 8.582, lo que representa una reducción de 4,2%. Esta variación se explica principalmente por menores obligaciones con otros pasivos no financieros por MM\$ 3.124 (IVA, impuesto único y otros), una disminución de Pasivos por Arriendos Financieros por MM\$ 1.491, una menor provisión por dividendos por distribuir por MM\$ 3.143 respecto de diciembre de 2024, menores obligaciones con empleados por MM\$ 2.151, y menores cuentas por pagar a Proveedores Nacionales y Extranjeros por MM\$ 966, además de Cuentas por Pagar a Adquirentes VISA por MM\$ 985. Estas reducciones fueron compensadas parcialmente por una menor disminución de Préstamos Bancarios y Derivados de Cobertura por MM\$ 3.651.

El patrimonio aumentó en MM\$ 3.166, explicado principalmente por la menor pérdida actuarial bajo IAS reconocida en el patrimonio por MM\$ 243, y por el mayor resultado obtenido al 30 de septiembre de 2025 (neto de provisión y pago de dividendos) por MM\$ 2.923.

Liquidez

Indicadores	Unidades	30-09-2025	31-12-2024
Liquidez Corriente ³	Veces	1,8	1,7
Razón Acida ⁴	Veces	1,3	1,3
Capital de Trabajo ⁵	MM\$	81.412	77.988

3 Liquidez Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente.

4 Razón Acida = (Activo Corriente – Inventario) / Pasivo Corriente

5 Capital de Trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente.

Los índices de liquidez no registraron variaciones significativas entre diciembre de 2024 y septiembre de 2025, manteniéndose dentro de los rangos históricos de la compañía. El incremento observado en el capital de trabajo se explica principalmente por mayores niveles de Inventarios, compensados parcialmente por un menor saldo de efectivo en bancos y otros instrumentos financieros, entre otros factores.

Endeudamiento

Indicadores	Unidades	30-09-2025	31-12-2024
Leverage ⁶	Veces	1,3	1,4
Leverage Neto ⁷	Veces	1,0	1,0
DFN /Ebitda ⁸	Veces	0,8	0,4
Cobertura de Gastos Financiero ⁹	Veces	5,7	6,5
Nivel de Endeudamiento Financiero Neto ¹⁰	Veces	0,3	0,1
Razon Pasivo Corriente ¹¹	%	52,3%	53,8%
Razon Pasivo No Corriente ¹²	%	47,7%	46,2%

6 Leverage = (Pasivos Totales) / Total Patrimonio

7 Leverage Neto = (Pasivos Totales - Efectivo y equivalente de efectivo - Otros activos financieros de Cy L/Plazo) / Total Patrimonio

8 DFN / EBITDA = Deuda Financiera Neta (DFN) ó "Otros pasivos financieros de C y L/Plazo - Efectivo y equivalente de efectivo - Otros activos financieros de Cy L/Plazo" / EBITDA últimos 12 meses.

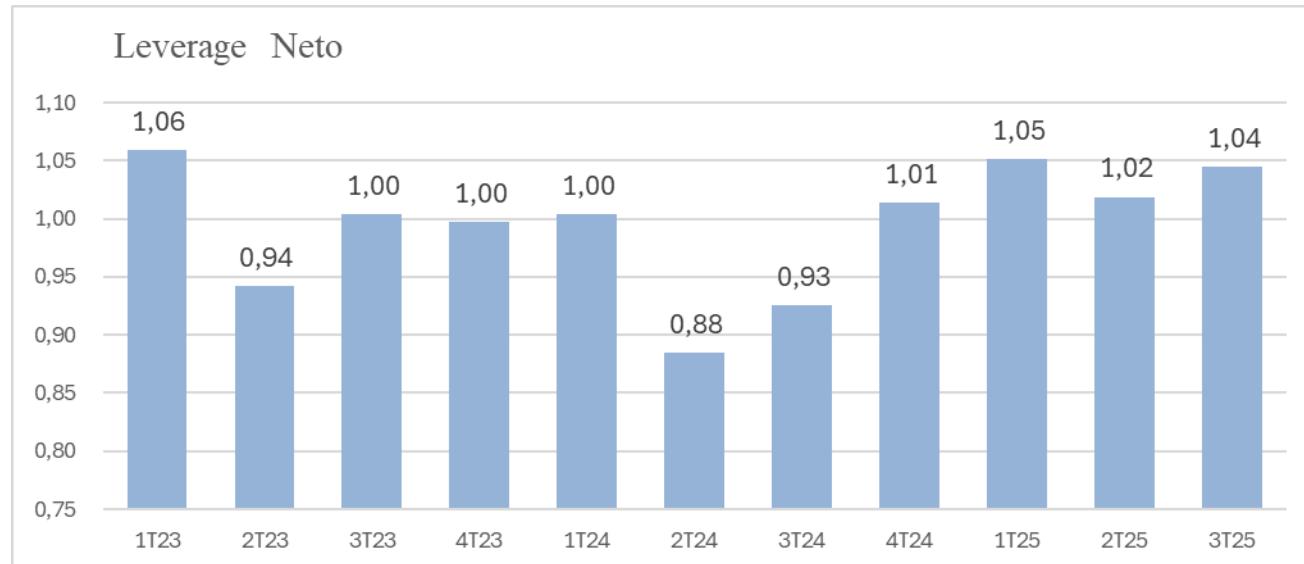
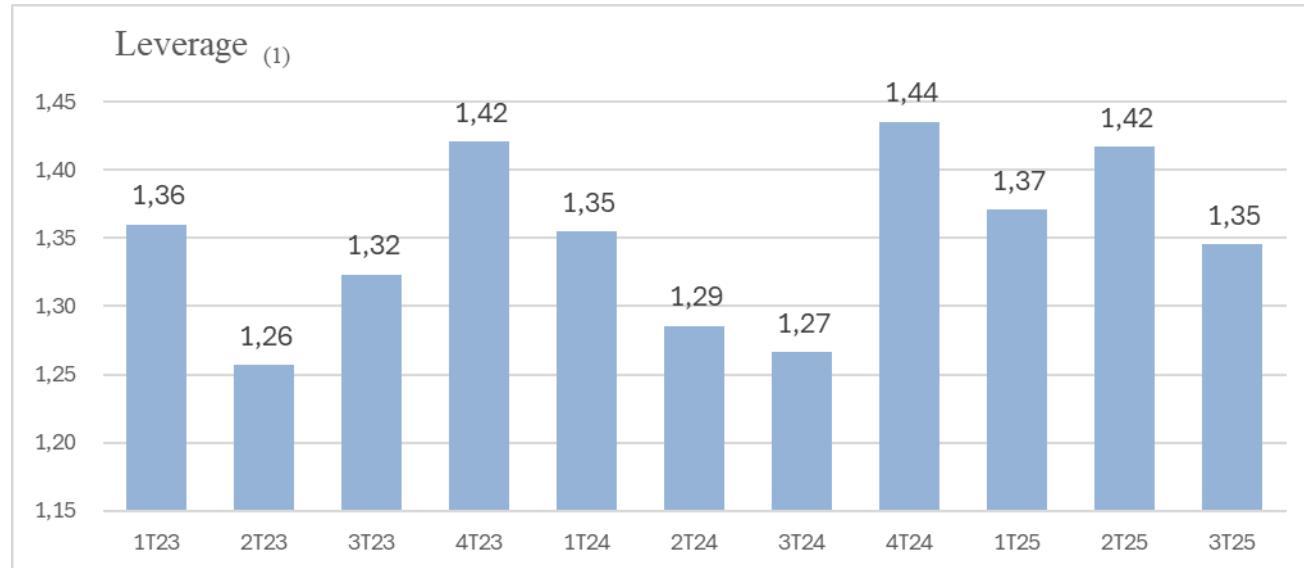
9 Cobertura de Gastos Financieros = EBITDA últimos 12 meses / Gastos Financieros últimos 12 meses.

10 Nivel de Endeudamiento Financiero Neto = DFN (Otros pasivos financieros de C y L/Plazo - Efectivo y equivalente de efectivo - Otros activos financieros de Cy L/plazo)/ Total Patrimonio

11 Razón Pasivo Corriente = Pasivo Corriente / Pasivo Totales

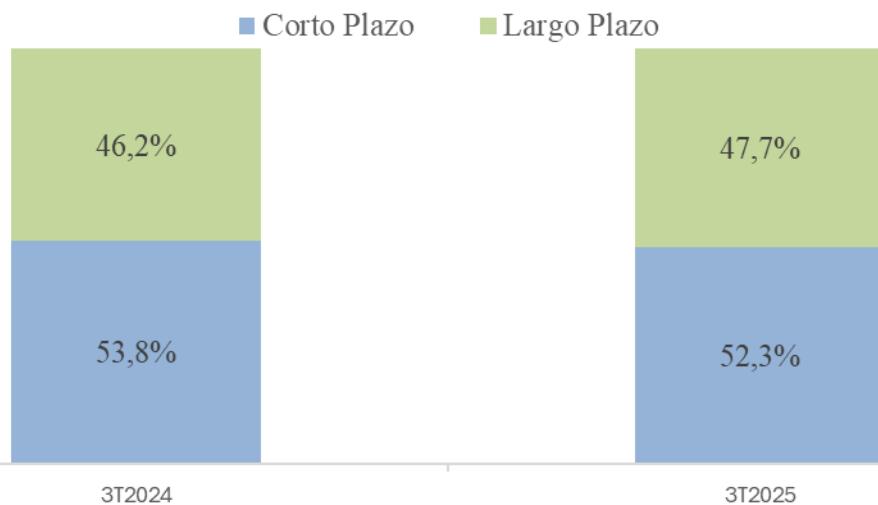
12 Razón Pasivo No Corriente = Pasivo No Corriente / Pasivo Totales

A septiembre de 2025, los índices de endeudamiento se mantuvieron estables en comparación con diciembre de 2024, sin variaciones relevantes en los indicadores de Leverage y Leverage Neto. En cuanto a la cobertura de gastos financieros, se observa una disminución, explicada por el hecho de que los costos financieros crecieron por sobre el ritmo de aumento del EBITDA en el mismo periodo.



La proporción de pasivos de corto plazo sobre el total de pasivos disminuyó desde 53,8% en el 3T24 a 52,3% en el 3T25. Esta variación se explica principalmente por la estacionalidad del IVA asociado a las ventas de diciembre respecto de las de septiembre de cada año, junto con las provisiones por dividendos correspondientes a esos mismos periodos, la amortización de préstamos vigentes y los beneficios a los empleados, entre otros factores.

Estructura de Pasivos



Actividad

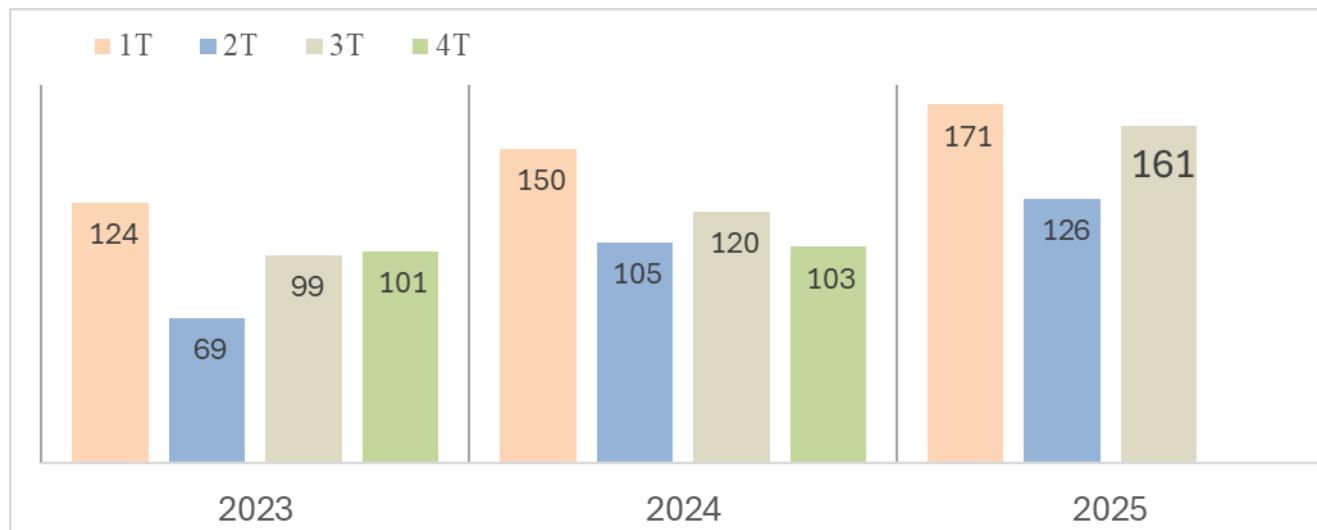
Indicadores		Unidades	30-09-2025	31-12-2024
Rotación de Inventario ¹³		Veces	2,2	3,5
Permanencia de Inventarios ¹⁴		Días	161	103
Rotación de Activo ¹⁵		Veces	0,8	0,7

13 Rotación de Inventario = 360/ Permanencia de Inventarios

14 Permanencia de Inventarios = ((Inventario - Mercadería en Tránsito)/(Costo de Mercadería 12 Meses)/360)

15 Rotación de Activo = Ingresos Ordinarios 12 Meses / Activos Total del Periodo

El ratio de permanencia de inventarios aumentó en 58 días respecto de diciembre de 2024, principalmente debido al adelanto de la temporada de verano de 2026, mencionado anteriormente.



Rentabilidad

Indicadores	Unidades	3T2025	3T2024
Rentabilidad del Patrimonio, ROE ¹⁸	%	0,9	0,8
Rentabilidad del Activo ROA ¹⁹	%	0,4	0,3
Margen EBITDA ²⁰	%	14,2	15,2
Margen Utilidad ²¹	%	2,1	2,1

18 ROE (Return over Equity) = Utilidad del Periodo / Patrimonio Periodo Pasado

19 ROA (Return over Assets) = Utilidad del Periodo/ Activos Periodo Pasado

20 Margen EBITDA = EBITDA del Periodo / Ingresos Ordinarios del Periodo

21 Margen Utilidad = Utilidad del Periodo/ Ingresos Ordinarios del Periodo

En general, los indicadores de rentabilidad han mostrado una ligera disminución en comparación con el mismo periodo del año anterior.

Estado de Flujos de Efectivo

	30-09-2025 MM\$	30-09-2024 MM\$	Var. MM\$	Var. %
--	--------------------	--------------------	-----------	--------

Consolidado

Flujo neto positivo originado por actividades de la operación	11.405	19.614	(8.209)	-41,9%
Flujo neto originado por actividades de financiamiento	(20.512)	(26.222)	5.710	-21,8%
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión	(5.701)	4.940	(10.641)	-215,4%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	(14.808)	(1.668)	(13.140)	787,8%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	47.451	34.859	12.592	36,1%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	32.643	33.191	(548)	-1,7%

Segmento Retail

Flujos de operación de los segmentos	7.720	15.973	(8.253)	-51,7%
Flujos de financiamiento de los segmentos	(15.696)	(22.389)	6.693	-29,9%
Flujos de inversión de los segmentos	(4.779)	5.205	(9.984)	-191,8%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	(12.750)	(1.211)	(11.545)	953,4%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	44.224	31.475	12.749	40,5%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	31.468	30.264	1.204	4,0%

Segmento Financiero

Flujos de operación de los segmentos	3.685	3.641	44	1,2%
Flujos de financiamiento de los segmentos	(4.816)	(3.833)	(983)	25,6%
Flujos de inversión de los segmentos	(922)	(265)	(657)	248,1%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	(2.053)	(457)	(1.596)	349,2%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	3.227	3.384	(157)	-4,6%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	1.174	2.927	(1.753)	-59,9%

El flujo operacional experimentó una baja de MM\$ 8.209, principalmente por mayores pagos a proveedores y personal por MM\$ 49.224, los cuales no fueron compensados por el incremento en la recaudación por ventas, que alcanzó MM\$ 45.919, más otros pagos asociados a impuestos a las ganancias por MM\$ 2.028, pagos asociados a coberturas de Forward por MM\$ 1.721 y finalmente, otros asociados al pago de IVA por MM\$ 1.154.

El flujo por actividades de financiamiento baja MM\$ 5.710, principalmente por la obtención de financiamiento neto de pagos (incluidas las cartas de crédito por Comercio Exterior) por MM\$ 8.864, menos, mayores pagos de dividendos por MM\$ 2.449 y mayores pagos asociados a los arriendos financieros por NIIF 16 por MM\$ 704.

El flujo neto por actividades de inversión presentó un aumento de MM\$ 10.641, explicado principalmente por la salida de inversiones por MM\$ 9.414 y un aumento de inversión en activo fijo en MM\$ 1.410.

Análisis de Riesgos y su Administración

Los principales riesgos a los cuales está expuesta la Compañía se presentan en forma resumida a continuación. Una descripción más detallada se presenta en el punto 2), “Riesgos financieros y regulatorios” de la “Nota 3, “Instrumentos Financieros y Administración del Riesgo Financiero” de los Estados Financieros del periodo.

a) Riesgos financieros

- a.1) Riesgos de mercado
 - a.1.1) Riesgo de tipo de cambio
 - a.1.2) Riesgo de tasa de interés
 - a.1.3) Riesgo de inflación
- a.2) Riesgo de liquidez
- a.3) Riesgo de crédito asociado a las cuentas por cobrar de clientes

b) Riesgos regulatorios

- b.1) Riesgo Legal
 - b.1.1 Proyecto de ley que modifica el régimen de gratificaciones del Código del Trabajo.
 - b.1.2 Proyecto de ley que mejora la protección de las personas consumidoras en el ámbito de sus intereses individuales fortaleciendo al Servicio Nacional del Consumidor y establece otras modificaciones que Indica.
 - b.1.3 Modifica la Ley N° 19.496, que establece normas sobre protección de los derechos de los consumidores, para restringir los días y horas hábiles para efectuar llamadas telefónicas y visitas de cobranza extrajudicial.
- b.2) Riesgos de seguridad de la información

ANEXO I

ANTECEDENTES GENERALES

Año Trimestre	Unidad	2024					2025		
		1T	2T	3T	4T	12M	1T	2T	3T
Tricot	Nº	105	105	105	105		105	105	104
Tricot Connect	Nº	3	3	1	-		-	-	-
Total Nº de Tiendas	Nº	108	108	106	105		105	105	104
Ingresos de Explotación	MM\$	50.331	62.147	50.212	75.173	237.863	56.567	68.143	59.663
EBITDA	MM\$	8.779	13.443	7.646	18.109	47.976	11.178	13.252	8.466
Resultado Final	MM\$	1.492	5.672	1.046	9.090	17.300	4.278	5.128	1.232
Margen de Utilidad	MM\$	3,0%	9,1%	2,1%	12,1%	7,3%	7,6%	7,5%	2,1%
Deuda Financiera Neta / EBITDA (1)	Veces	0,5	0,2	0,5	0,4		0,6	0,6	0,8
Nivel de Endeudamiento Financiero Neto (2)	Veces	0,2	0,1	0,2	0,1		0,2	0,2	0,3
Cobertura de Gastos Financieros (3)	Veces	6,6	7,1	6,0	6,5		5,9	5,3	5,7
Leverage (4)	Veces	1,4	1,3	1,3	1,4		1,4	1,4	1,3
Leverage Neto (5)	Veces	1,0	0,9	0,9	1,0		1,1	1,0	1,0
Liquidez Corriente (6)	Veces	1,8	1,9	2,0	1,7		1,7	1,8	1,8
Razón Acida (7)	Veces	1,3	1,6	1,6	1,3		1,3	1,4	1,3
Capital de Trabajo (8)	MM\$	66.252	76.581	82.357	77.988		74.544	86.442	81.412
Razón Pasivo Corriente	%	47,9%	47,0%	45,3%	53,8%		54,3%	52,2%	52,3%
Razón Pasivo No Corriente	%	52,1%	53,0%	54,7%	46,2%		45,7%	47,8%	47,7%
Rentabilidad del Patrimonio (9)	%	1,1%	4,2%	0,8%	6,7%	12,8%	3,0%	3,6%	0,9%
Rentabilidad del Activo (10)	%	0,5%	1,7%	0,3%	2,8%	5,3%	1,2%	1,5%	0,4%

1 DFN / EBITDA = DFN (Otros pasivos financieros de C y L/Plazo - Efectivo y equivalente de efectivo - Otros activos financieros de C y L/Plazo) / EBITDA últimos 12 meses.

2 Nivel de Endeudamiento Financiero Neto = DFN (Otros pasivos financieros de C y L/Plazo - Efectivo y equivalente de efectivo - Otros activos financieros de C y L/Plazo) / Total Patrimonio

3 Cobertura de Gastos Financieros = EBITDA últimos 12 meses / Gastos Financieros últimos 12 meses

4 Leverage = (Pasivos Totales) / Total Patrimonio

5 Leverage Neto = (Pasivos Totales - Efectivo y equivalente de efectivo - Otros activos financieros de C y L/Plazo) / Total Patrimonio

6 Liquidez Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente.

7 Razón Acida = (Activo Corriente - Inventario) / Pasivo Corriente

8 Capital de Trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente.

9 ROE (Return over Equity) = Utilidad del Periodo / Patrimonio Periodo Pasado

10 ROA (Return over Assets) = Utilidad del Periodo / Activos Periodo Pasado

ANEXO II

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Situación Financiera Consolidados Intermedios
 Al 30 de septiembre de 2025 (no auditado) y 31 de diciembre de 2024
 (En miles de pesos chilenos – M\$)

ACTIVOS	Nota N°	30.09.2025	31.12.2024
		M\$	M\$
Activos Corrientes			
Efectivo y equivalente de efectivo	(4)	32.642.573	47.451.032
Otros activos financieros	(5)	3.443.912	5.797.606
Otros activos no financieros	(9)	2.031.028	985.952
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	(6)	93.913.495	93.464.929
Inventarios	(8)	50.995.089	40.210.254
Activos por impuestos	(18)	757.648	-
Total activos corrientes		183.783.745	187.909.773
Activos no Corrientes			
Otros activos financieros	(5)	7.620.782	6.825.611
Otros activos no financieros	(9)	1.869.014	1.735.887
Activos intangibles distintos de la plusvalía	(10)	1.642.707	2.216.891
Propiedades, planta y equipo, neto	(11)	66.685.697	66.831.816
Activos por derecho a usar bienes en arrendamiento	(12)	67.271.954	68.375.274
Activos por impuestos diferidos	(13)	12.542.460	12.936.812
Total activos, no corrientes		157.632.614	158.922.291
Total Activos		341.416.359	346.832.064

Las notas adjuntas forman parte integral de estos Estados Financieros Consolidados

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Situación Financiera Consolidados Intermedios
 Al 30 de septiembre de 2025 (no auditado) y 31 de diciembre de 2024
 (En miles de pesos chilenos – M\$)

PASIVOS Y PATRIMONIO	N ota N °	30.09.2025 M\$	31.12.2024 M\$
Pasivos Corrientes			
Otros pasivos financieros corrientes	(14)	67.587.325	65.878.909
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	12.805.198	11.952.949
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	(16)	13.437.384	15.334.724
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	(7)	492.896	3.636.163
Otras provisiones	(17)	2.013.979	1.756.024
Pasivo por impuestos	(18)	-	1.212.754
Provisiones por beneficio a los empleados	(19)	5.900.399	6.891.400
Otros pasivos no financieros	(20)	134.826	3.258.876
Total pasivos corrientes		102.372.007	109.921.799
Pasivos no Corrientes			
Otros pasivos financieros, no corrientes	(14)	17.174.401	15.231.828
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	61.813.380	64.156.376
Pasivo por impuestos diferidos	(13)	7.074.883	6.546.298
Provisión por beneficio a los empleados	(19)	7.398.236	8.558.353
Total pasivos, no corrientes		93.460.900	94.492.855
Total pasivos		195.832.907	204.414.654
Patrimonio			
Capital pagado	(21)	95.169.081	95.169.081
Prima de emisión	(21)	29.044.361	29.044.361
Otras reservas	(21)	(8.099.218)	(8.342.543)
Ganancias (pérdidas) acumuladas	(21)	29.469.228	26.546.511
Patrimonio Atribuible a los propietarios de la Controladora		145.583.452	142.417.410
Total patrimonio		145.583.452	142.417.410
Total Pasivos y Patrimonio		341.416.359	346.832.064

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Resultados Integrales Consolidados Intermedios
Al 30 de septiembre de 2025 (no auditado) y 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de resultado Integral	Nota	Acumulado		Trimestre	
		01.01.2025	01.01.2024	01.07.2025	01.07.2024
		(no auditados)	(no auditados)	(no auditados)	(no auditados)
	Nº	M\$	M\$	M\$	M\$
Ingresos de actividades ordinarias	(22)	184.373.011	162.690.111	59.663.177	50.212.305
Costo de ventas	(22)	(112.233.171)	(98.234.748)	(38.053.674)	(30.992.842)
Margen bruto		72.139.840	64.455.363	21.609.503	19.219.463
Costos de distribución	(23)	(10.319.570)	(7.039.823)	(3.674.740)	(2.219.796)
Gastos de administración	(23)	(43.711.147)	(41.803.623)	(14.554.958)	(14.110.021)
Otras ganancias (pérdidas)	(24)	(364.324)	(893.511)	(82.101)	(338.000)
Ingresos Financieros	(24)	1.373.052	2.343.111	513.500	(473.519)
Costos financieros	(24)	(7.080.919)	(5.508.192)	(1.341.694)	(1.822.010)
Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera	(25)	1.182.770	(1.601.717)	(1.089.985)	747.116
Resultados por unidades de reajuste	(24)	(47.312)	(199.932)	(11.111)	(58.506)
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		13.172.390	9.751.676	1.368.414	944.727
Gasto por impuesto a las ganancias	(13)	(2.534.409)	(1.541.726)	(136.174)	101.123
Ganancia (pérdida) de actividades continuadas después de impuesto		10.637.981	8.209.950	1.232.240	1.045.850
Ganancia		10.637.981	8.209.950	1.232.240	1.045.850
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora		10.637.981	8.209.950	1.232.240	1.045.850
Ganancia (pérdida) del ejercicio		10.637.981	8.209.950	1.232.240	1.045.850

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Resultados Integrales Consolidados Intermedios
Al 30 de septiembre de 2025 (no auditado) y 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de resultado integral	Nota	Acumulado		Trimestre	
		01.01.2025 (no auditados) M\$	01.01.2024 (no auditados) M\$	01.07.2025 (no auditados) M\$	01.07.2024 (no auditados) M\$
Ganancia del periodo		10.637.981	8.209.950	1.232.240	1.045.850
Componentes de otro resultado integral, antes de impuestos					
Otro resultado integral, que no se reclasificará al resultado del periodo, antes de impuesto por beneficios a los empleados	(19)	333.322	(519.882) -	88.477	(133.515)
Impuesto a las ganancias relacionado ganancias (pérdidas) actuariales por beneficios a los empleados	(13)	(89.997)	140.368	23.889	36.049
Impuesto a las ganancias relacionado con componentes de otro resultado integral que no se reclasificará a resultado del periodo	(13)	(89.997)	140.368	23.889	36.049
Otro resultado integral		243.325	(379.514)	(64.588)	(97.466)
Total resultado integral		243.325	(379.514)	(64.588)	(97.466)
Resultado Integral atribuble a:					
Resultado integral atribuble a los propietarios		10.881.306	7.830.436	1.167.652	948.384
Total resultado integral		10.881.306	7.830.436	1.167.652	948.384

Utilidad por acción	30.09.2025 \$	30.09.2024 \$
Ganancia por acción básica en operaciones continuadas	(21)	24,81
Ganancia por acción básica		19,15
	24,81	19,15

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado Intermedios
Al 30 de septiembre de 2025 (no auditado) y 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Movimientos al 30.09.2025	Nota N°	Capital	Prima de	Reserva	Otras	Total otras	Ganancias	Patrimonio neto,
		pagado	emisión	resultado actuarial en planes de beneficio			(pérdidas) acumuladas	total
		M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Saldo al 1 de enero de 2025		95.169.081	29.044.361	(6.767.174)	(1.575.369)	(8.342.543)	26.546.511	142.417.410
Cambios en el patrimonio:								
Resultado Integral:								
Ganancia (pérdida) del ejercicio		-	-	-	-	-	10.637.981	10.637.981
Otro resultado integral	(21)	-	-	243.325	-	243.325	-	243.325
Resultado integral		-	-	243.325	-	243.325	10.637.981	10.881.306
Provisión dividendo mínimo		-	-	-	-	-	(492.896)	(492.896)
Dividendos pagados utilidad del ejercicio		-	-	-	-	-	(3.762.296)	(3.762.296)
Dividendos pagados utilidad año anterior	(22)	-	-	-	-	-	(3.460.072)	(3.460.072)
Saldo al 30 de septiembre de 2025		95.169.081	29.044.361	(6.523.849)	(1.575.369)	(8.099.218)	29.469.228	145.583.452

Movimientos al 30.09.2024	Nota N°	Capital	Prima de	Reserva	Otras	Total otras	Ganancias	Patrimonio neto,
		pagado	emisión	resultado actuarial en planes de beneficio			(pérdidas) acumuladas	total
		M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Saldo al 1 de enero de 2024		95.169.081	29.044.361	(5.684.453)	(1.575.369)	(7.259.822)	18.303.271	135.256.891
Resultado Integral:								
Ganancia (pérdida) del ejercicio		-	-	-	-	-	8.209.950	8.209.950
Otro resultado integral	(21)	-	-	(379.514)	-	(379.514)	-	(379.514)
Resultado integral		-	-	(379.514)	-	(379.514)	8.209.950	7.830.436
Provisión de dividendo mínimo		(21)	-	-	-	-	(418.340)	(418.340)
Dividendos pagados		-	-	-	-	-	(2.885.640)	(2.885.640)
Dividendos pagados utilidad año anterior		-	-	-	-	-	(2.136.975)	(2.136.975)
Saldo al 30 de septiembre de 2024		95.169.081	29.044.361	(6.063.967)	(1.575.369)	(7.639.336)	21.092.266	137.666.372

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Flujo Efectivo Consolidado Intermedio – Método directo
 Al 30 de septiembre de 2025 (no auditado) y 2024
 (En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de flujo de efectivo	Nota N°	30.09.2025 M\$	30.09.2024 M\$
Flujo Originado por actividades de la operación			
Recaudación de deudores por venta		334.379.890	288.461.340
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)		(1.437.537)	590.796
Pago a proveedores y personal (menos)		(303.266.439)	(254.042.331)
Otros ingresos (gastos) financieros		(170.830)	1.550.332
Otros pagos por actividades de operación		(18.100.171)	(16.946.297)
Flujo neto positivo originado por actividades de la operación		11.404.913	19.613.840
Flujo Originado por actividades de financiamiento			
Obtención de préstamos	(14.f)	15.012.098	14.000.000
Obtención de cartas de crédito	(14.f)	73.800.393	53.475.943
Reembolsos de préstamos clasificados como actividades de financiación (menos)	(14.f)	(83.670.929)	(71.553.164)
Intereses pagados	(14.f)	(3.463.196)	(3.108.426)
Pagos de pasivos por arrendamiento financiero	(14.f)	(11.331.907)	(10.627.056)
Pago de dividendos (menos)	(21.c)	(10.858.477)	(8.409.106)
Flujo neto originado por actividades de financiamiento		(20.512.018)	(26.221.809)
Flujo Originado por actividades de inversión			
Incorporación de activo fijo (menos)		(7.153.084)	(5.743.109)
Otras entradas (salidas) de efectivo, clasificados como actividades de inversión		(161.638)	9.252.087
Intereses recibidos, clasificados como actividades de inversión		1.613.368	1.430.997
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión		(5.701.354)	4.939.975
Flujo neto positivo (negativo) del ejercicio			
Variación neta del efectivo y efectivo equivalente		(14.808.459)	(1.667.994)
Saldo inicial de efectivo y efectivo equivalente		47.451.032	34.858.827
Saldo final de efectivo y efectivo equivalente	(4)	32.642.573	33.190.833

EMPRESAS TRICOT S.A.**Dirección:**

Avenida Vicuña Mackenna 3600, Macul, Santiago, Chile.

Contactos:

Rodrigo Picón Bernier
Gerente de Administración y Finanzas
Teléfono: 223503614
Email: rpicon@tricot.cl

Alexis Gajardo Valdivieso
Subgerente de Finanzas
Teléfono: 223503615
Email: agajardo@tricot.cl

Website:

<https://www.tricot.cl/inversionistas>