

20
25

**ANÁLISIS
RAZONADO**
DE LOS ESTADOS
FINANCIEROS
CONSOLIDADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025

tricot

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS

TABLA DE CONTENIDOS**Contenido**

Presentación Cuarto Trimestre 2025 (4T25)	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	31
Activos, Pasivos y Patrimonio.....	31
Liquidez	32
Endeudamiento.....	32
Actividad.....	34
Rentabilidad	35
Análisis de Riesgos y su Administración	37
ANEXO I	38
ANEXO II.....	39

Notas:

- Resultados financieros consolidados de acuerdo con las normas internacionales de información financiera (NIIF)
- Tipo de cambio mes peso/dólar a diciembre de 2025 de \$ 907,13 y diciembre de 2024 de \$ 996,46.
- 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 Cuarto Trimestre 2025 (4T25)

En el cuarto trimestre del año, Tricot completa nueve trimestres consecutivos de crecimiento de las ventas del Segmento Retail medidas a tiendas iguales (SSS), alcanzando un 10,2% en este trimestre, finalizando el año con un 11,9%. Este desempeño se logra dentro de un entorno macroeconómico que aún se encuentra en proceso de recuperación y en un contexto altamente competitivo, marcado por ajustes relevantes en la industria. Las inversiones realizadas por la compañía en los últimos años con foco en desarrollos tecnológicos avanzados y orientadas a fortalecer las capacidades logísticas y de operación en tiendas, ha permitido sostener y mantener este crecimiento y facilitado la gestión y un incremento relevante en el volumen de unidades.

El canal *e-commerce*, pilar fundamental de la estrategia de omnicanalidad de la compañía, mantiene un proceso de crecimiento continuo, acumulando más de tres años con crecimiento en todos los trimestres. Este desempeño ha sido fuertemente apalancado por continuas inversiones para mejorar la experiencia de los usuarios, aumentar la capacidad transaccional y fortalecer una operación logística capaz de satisfacer órdenes en plazos muy acotados en línea con las exigencias del consumidor digital. Un ejemplo de ello es la realización de despachos y entregas dentro del mismo día en Santiago para compras efectuadas antes de las 14:00 horas. Adicionalmente, este canal ha evolucionado hacia un mix de productos propio, distinto al ofrecido en las tiendas físicas, el que ya representa prácticamente un tercio de las ventas del sitio. Durante el trimestre, el canal registró un crecimiento de 45,9% y cerró el año con un incremento de 39,4%, reforzando su contribución dentro de las ventas totales de la compañía.

En lo que respecta al negocio Financiero, durante el trimestre se logró finalizar la implementación de los módulos de atención remota en toda la cadena. Esto implica que todos los clientes son atendidos a través de un sistema de videollamada interactiva por operadores ubicados en Casa Matriz, lo que ha permitido un uso más eficiente de recursos y una medición objetiva de los niveles de atención, así como una mejora significativa de la experiencia y una resolución más rápida de requerimientos de los clientes. En línea con el objetivo de aumentar el tamaño de la cartera manteniendo niveles de mora acotados, la cartera de cierre fue un 15,1% mayor respecto del cierre del año anterior. No obstante, nuevas regulaciones de llamadas a los clientes han redundado en mayores dificultades para contactar a clientes morosos lo que se ha reflejado en incrementos incipientes en los niveles de mora. Si bien se han implementado canales digitales alternativos de contacto, estos aún no han alcanzado el mismo nivel de eficiencia.

Los ingresos consolidados del trimestre cerraron con un crecimiento de 12,9%, mientras que en el año acumulado alcanzaron un 13,2%. Estos resultados se explican por el adecuado balance entre la propuesta de moda y precio de la compañía y un crecimiento controlado del negocio Financiero. La utilidad del trimestre alcanzó MM\$ 9.388, registrando un incremento de 3,3% respecto del mismo periodo del año anterior, mientras que la utilidad del año totalizó MM\$ 20.026, lo que representa un crecimiento de 15,8%.

Por su parte, el EBITDA del trimestre ascendió a MM\$ 19.047, con un crecimiento de 5,2%, y en el año alcanzó MM\$ 51.943, registrando un incremento de 8,3%.

Resumen Trimestre: 4T25 / 4T24**Consolidado**

Los Ingresos Ordinarios alcanzaron MM\$ 84.894 en el 4T25, un 12,9% superior al 4T24.

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 35.472 en el 4T25, un 11,3% superior al 4T24. El ratio de Margen Bruto/Ingresos al 4T25 fue de un 41,8% versus 42,4% el 4T24.

En el 4T25 los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, alcanzaron los MM\$ 16.425 (19,3% de los ingresos ordinarios), versus los MM\$ 13.771 (18,3% de los ingresos ordinarios) del periodo 4T24. Los Gastos de administración registraron un aumento del 19,3%.

El Resultado Operacional anotó una ganancia de MM\$ 13.807 en 4T25, un aumento del 4,0% respecto al 4T24, cuando se registró una ganancia de MM\$ 13.275.

El Resultado no Operacional registró una pérdida de MM\$ 1.262 el 4T25, en comparación con una pérdida de MM\$ 1.512 el 4T24, lo que representa una baja del 16,6%.

Como efecto de todo lo anterior, el Resultado del 4T25 fue una utilidad de MM\$ 9.388, en comparación con MM\$ 9.090 del 4T24, un incremento del 3,3%.

El EBITDA del 4T25 fue de MM\$ 19.047 (22,4% de los ingresos), lo que representa un aumento de 5,2% con respecto al 4T24 (MM\$ 18.109, un 24,1% de los ingresos).

Retail

Los Ingresos Ordinarios del negocio Retail aumentaron un 12,5% respecto al 4T24, alcanzando los MM\$ 65.690 en el 4T25, versus MM\$ 58.396 en el 4T24.

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 25.761 en el 4T25, lo que representa un aumento de 9,9% respecto al 4T24.

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, fueron de MM\$ 12.872, versus los MM\$ 10.844 del periodo 4T24, es decir, un aumento de 18,7%.

El Resultado Operacional fue de MM\$ 7.868 el 4T25, frente a similar ganancia de MM\$ 7.890 del 4T24.

El Resultado del Segmento Retail en el 4T25 fue una ganancia de MM\$ 8.511, un aumento del 7,3% con respecto al 4T24 que fue de MM\$ 7.935.

El EBITDA del Segmento Retail en el 4T25 fue de MM\$ 12.889 (19,6% de los ingresos), representando un aumento de 2,3% respecto al 4T24, cuando fue de MM\$ 12.593 (21,6% de los ingresos).

El indicador SSS del presente trimestre presentó un incremento de 10,2% en comparación al 4T24.

Las ventas del canal *e-commerce* crecieron en un 45,9% en el 4T25 en comparación con el 4T24. El ratio de ventas *e-commerce* sobre las ventas totales Retail representó un 7,2% el 4T25 versus el 5,5% el 4T24.

Financiero

Los Ingresos Ordinarios del negocio Financiero alcanzaron los MM\$ 19.204 el 4T25, un 14,5% superior al 4T24 (MM\$ 16.777).

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 5.917 el 4T25, lo que representa un alza de 7,9% respecto al 4T24 (MM\$ 5.483). El Margen Bruto/Ingresos al 4T25 fue de un 30,8% (en 4T24 fue de 32,7%).

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, aumentaron un 21,4%, desde MM\$ 2.927 el 4T24 a MM\$ 3.554 el 4T25.

El Resultado Operacional alcanzó una utilidad de MM\$ 2.145 el 4T25, lo que representa una baja de 11,6% respecto al 4T24 que fue de MM\$ 2.426.

El Resultado no Operacional registró una pérdida de MM\$ 1.031 en el 4T25, lo que representa una baja de 5,6% respecto al 4T24 (MM\$ 1.092).

El Resultado del Segmento Financiero en el 4T25 fue una utilidad de MM\$ 877, versus MM\$ 1.156 en el 4T24.

Finalmente, el EBITDA del segmento en el 4T25 fue de MM\$ 2.364 (12,3% sobre ingresos), lo que representa una baja de 7,5% con respecto al 4T24 (MM\$ 2.556, un 15,2% sobre ingresos).

Resumen de Hechos Relevantes e Información de Interés.

Se está implementando el OMS (Order Management System) dentro del plan de mejora de la experiencia de los clientes. Se trata de la preparación de pedidos en base al inventario disponible en las sucursales. Este sistema omnicanal permitirá reducir los tiempos de entrega, especialmente de las ordenes generadas por clientes de provincias. Su despliegue a la mayoría de las sucursales de la empresa se está llevando a cabo durante el año 2026.



Resultados Consolidados

	4T2025	4T2024	Var.	Var.	12M2025	12M2024	Var.	Var.
	MMS	MMS	MMS	%	MMS	MMS	MMS	%
Ingresos Ordinarios	84.894	75.173	9.722	12,9%	269.267	237.863	31.405	13,2%
Costos de Ventas	(49.422)	(43.293)	(6.129)	14,2%	(161.655)	(141.528)	(20.128)	14,2%
Margen Bruto	35.472	31.880	3.592	11,3%	107.612	96.335	11.277	11,7%
	41,8%	42,4%			40,0%	40,5%		
Gastos de Administración ¹	(16.425)	(13.771)	(2.654)	19,3%	(55.669)	(48.359)	(7.310)	15,1%
Depreciación y Amortización	(5.240)	(4.834)	(406)	8,4%	(20.027)	(19.089)	(937)	4,9%
Resultado Operacional	13.807	13.275	532	4,0%	31.916	28.887	3.030	10,5%
	16,3%	17,7%			11,9%	12,1%		
Otras ganancias (pérdidas)	(281)	(39)	(242)	619,5%	(646)	(933)	287	-30,8%
Ingresos Financieros ²	430	2.748	(2.319)	-84,4%	1.803	5.092	(3.289)	-64,6%
Costos financieros ³	(3.569)	(1.919)	(1.650)	86,0%	(10.649)	(7.427)	(3.223)	43,4%
Diferencias de cambio	2.163	(2.236)	4.398	196,7%	3.346	(3.837)	7.183	187,2%
Resultados por unidades de reajuste	(4)	(67)	63	-94,0%	(51)	(267)	216	-80,8%
Resultado No Operacional	(1.262)	(1.512)	250	-16,6%	(6.198)	(7.372)	1.174	-15,9%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	12.546	11.763	783	6,7%	25.718	21.514	4.204	19,5%
Impuesto a las Ganancias	(3.158)	(2.672)	(485)	18,2%	(5.692)	(4.214)	(1.478)	35,1%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	9.388	9.090	297	3,3%	20.026	17.300	2.725	15,8%
	11,1%	12,1%			7,4%	7,3%		
EBITDA⁴	19.047	18.109	938	5,2%	51.943	47.976	3.967	8,3%
	22,4%	24,1%			19,3%	20,2%		

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)

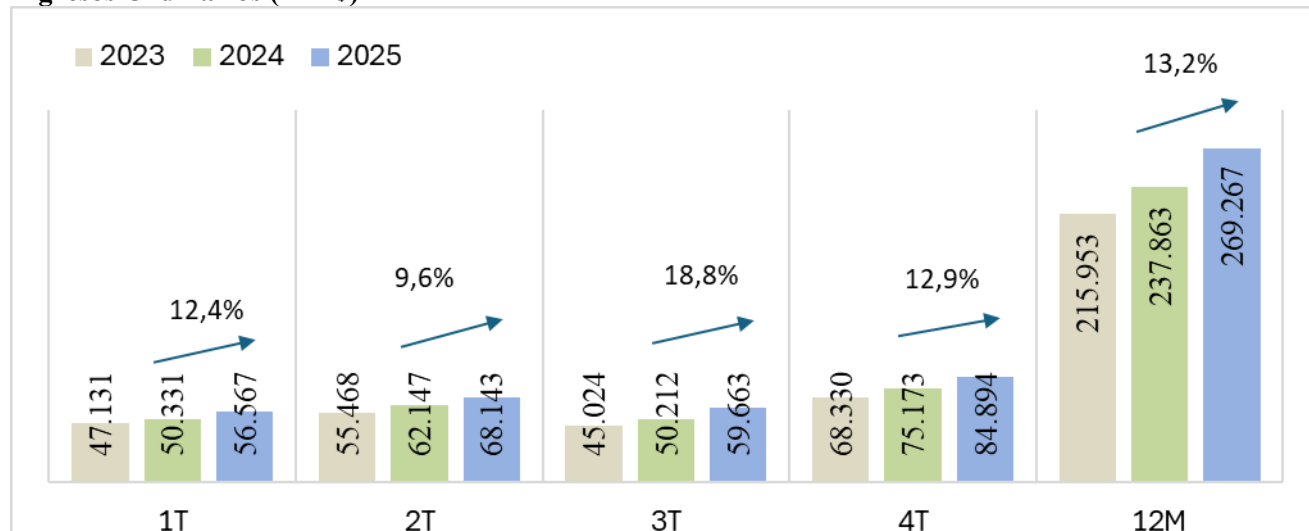
3.- Costo Financieros = Intereses , gastos bancarios y diferencia de cambio por operaciones de forward (pérdida)

4.- EBITDA: Los EBITDA del trimestre de Segmento Retail (MMS 12.889,) y Segmento Financiero (MMS2.364) no suman el EBITDA consolidado (MMS 19.047) debido a la eliminación de arriendos relacionados (MMS 3.006) y el servicio de recaudación (MMS 788). 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 (Pérdidas)" que no afecta su EBITDA.

Ingresos Ordinarios

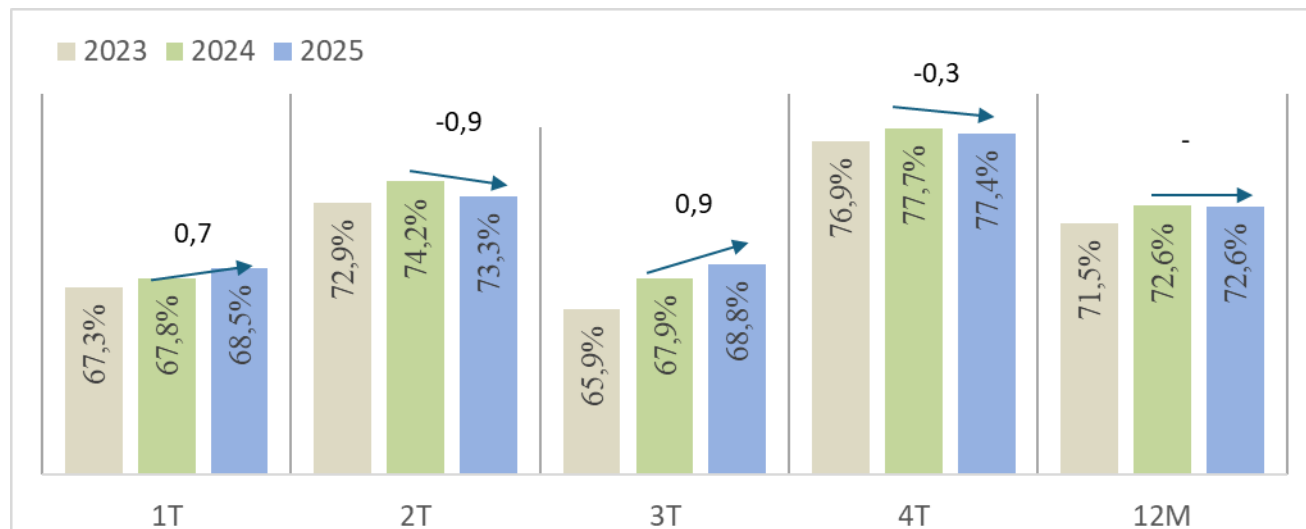
En el 4T25, los ingresos ordinarios aumentaron un 12,9% en comparación con el mismo periodo del año anterior, impulsados por el sólido desempeño de ambos segmentos de negocio. Este resultado se explica por una propuesta comercial consistente, una robusta posición de stock para enfrentar el trimestre de mayor demanda y una ejecución alineada con la estrategia de “moda a bajo precio” en el Segmento Retail, junto con un crecimiento sostenido de la cartera en los últimos trimestres.

Ingresos Ordinarios (MMS)



Participación Ingresos Retail (%)

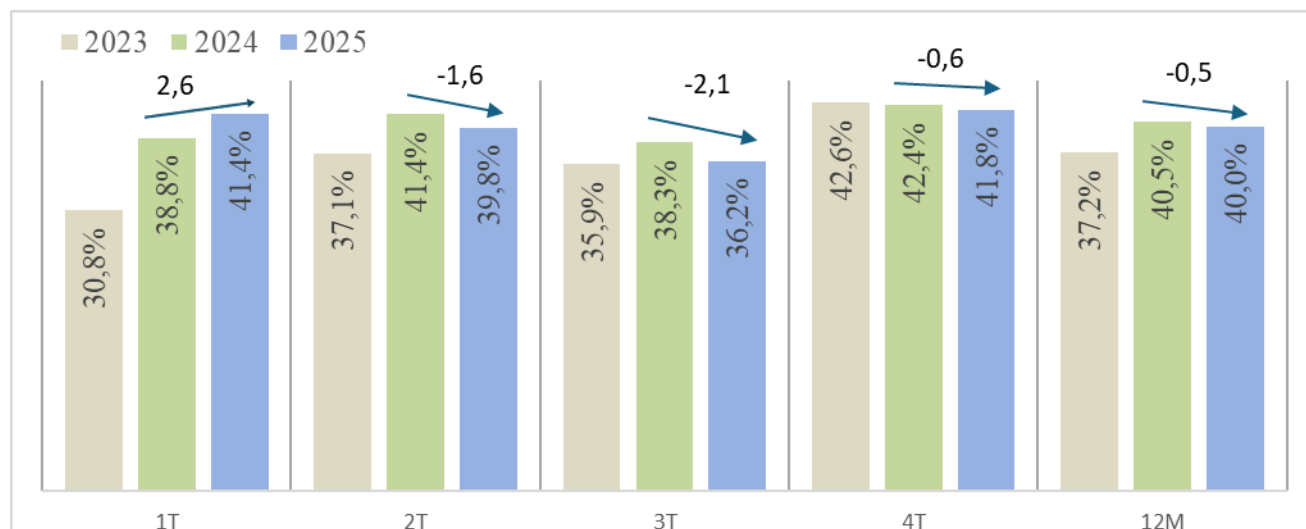
La participación de los ingresos del Segmento Retail dentro de los Ingresos Ordinarios ha mostrado un patrón de relativa estabilidad, con variaciones acotadas entre trimestres, explicadas principalmente por las diferencias en las tasas de crecimiento del Segmento Retail en relación con el Segmento Financiero. En este trimestre, si bien el Retail presentó cifras de crecimiento positivas, estas fueron inferiores a las del trimestre anterior, lo que explica la leve disminución observada en su participación. No obstante, al considerar el indicador en términos de acumulado del año, este se mantiene sin variación respecto del periodo anterior, alcanzando un 72,6%, consistente con la estabilidad observada a nivel anual.



Margen Bruto

En el 4T25, el margen bruto sobre ingresos disminuyó en 0,6 pp en comparación con el 4T24, explicado principalmente por una baja en el margen comercial del Segmento Retail y por un aumento en la masa de deudas incobrables, asociado al crecimiento de la cartera durante el periodo.

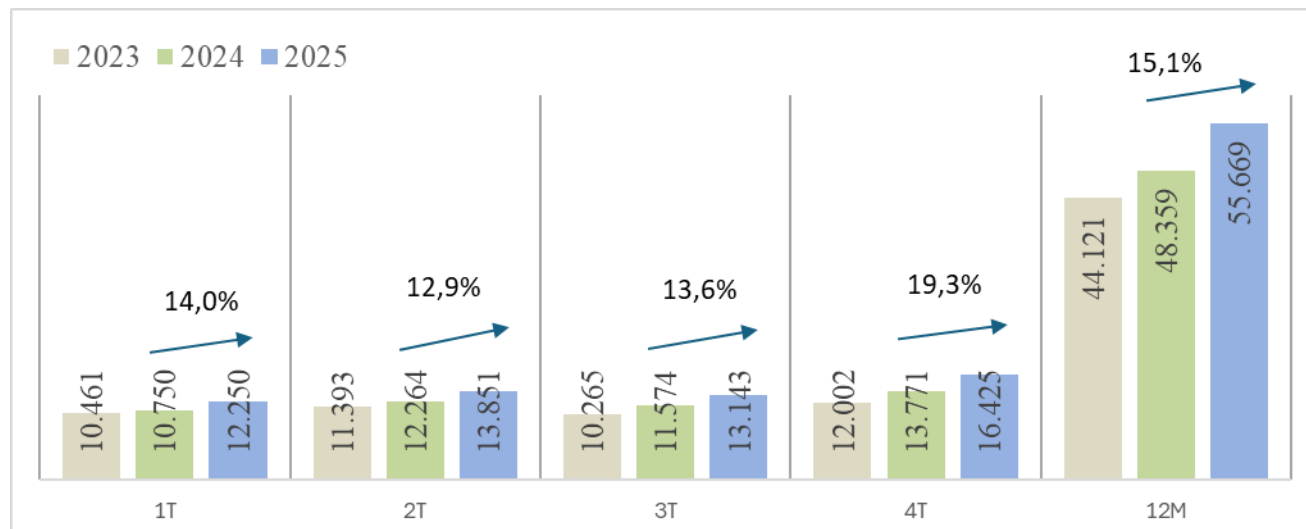
Margen Bruto / Ingresos Ordinarios (%)



Gastos de Administración (sin Depreciación y Amortización)

En el 4T25, los gastos de administración aumentaron un 19,3% respecto del 4T24. Este incremento se explica por un mayor dinamismo comercial y operacional en comparación con el año anterior, así como por inversiones orientadas a fortalecer capacidades que permitan seguir impulsando el crecimiento de los ingresos en los próximos trimestres.

GA, sin Depreciación y Amortización (MM\$)



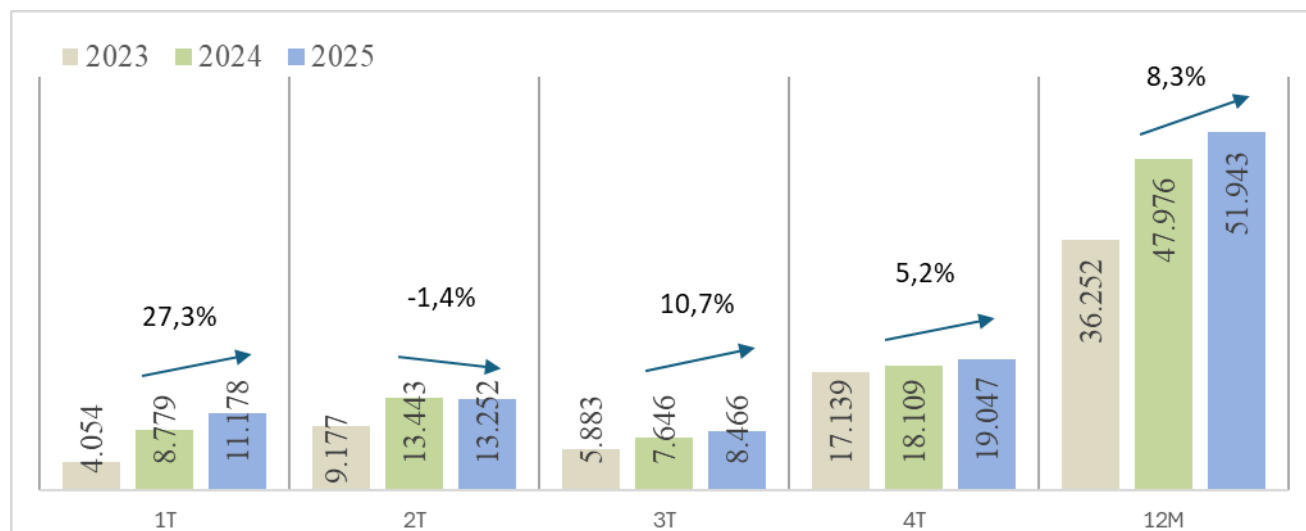
GA (sin Dep. y Amort.) / Ingresos Ordinarios (%)



EBITDA y Margen EBITDA

En el 4T25, el EBITDA aumentó un 5,2%, mientras que el margen EBITDA retrocedió en torno a 1,7 pp respecto del 4T24. Si bien el EBITDA creció en términos absolutos, la disminución de su margen se explica principalmente por una baja en el margen del Segmento Retail, lo que implicó que el margen bruto sea menor que el gasto de administración.

EBITDA (MMS)



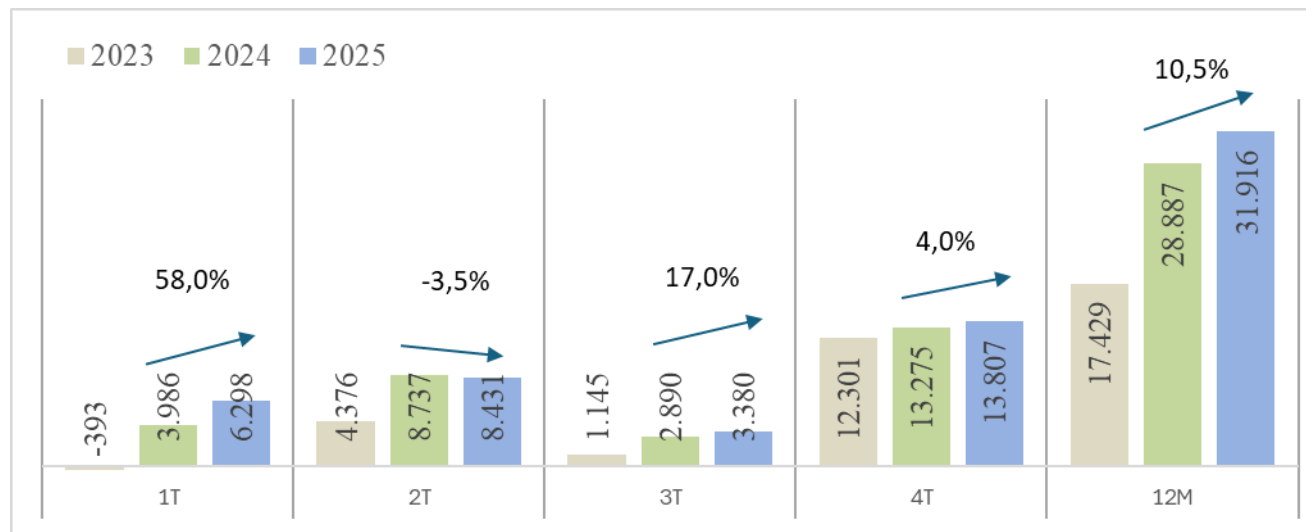
Margen EBITDA (%)



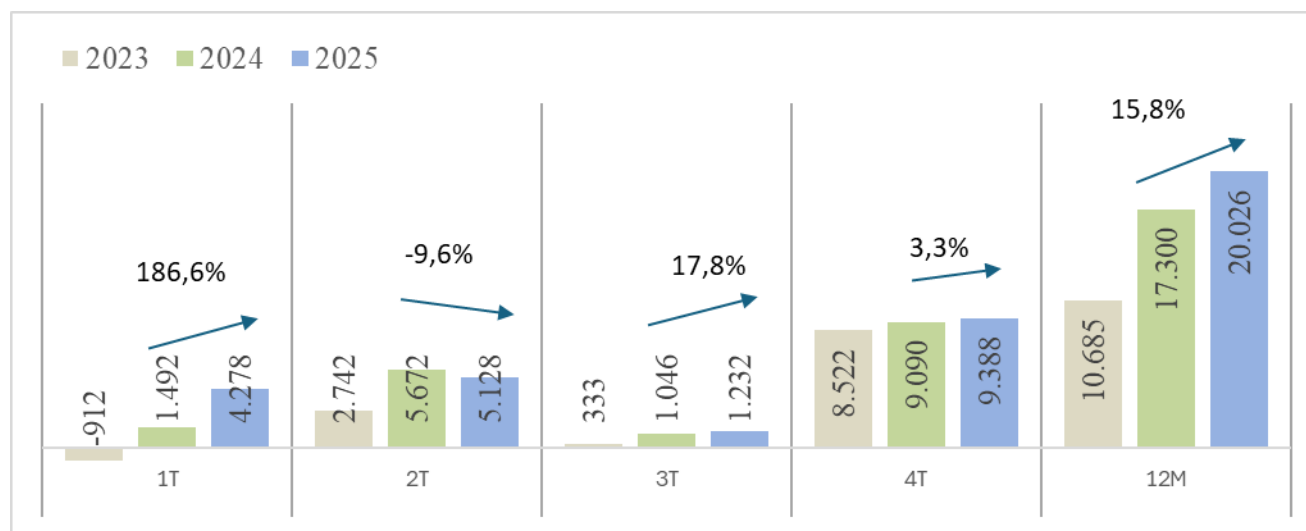
Resultado Operacional y Ganancia (Pérdida) del ejercicio

La utilidad del ejercicio en el 4T25 alcanzó MM\$9.388, lo que representa un aumento de 3,3% respecto de los MM\$9.090 registrados en el 4T24. Este resultado se explica principalmente por el crecimiento de un 12,9% de los ingresos consolidados de la compañía.

Resultado Operacional, Ebit (MM\$)



Ganancia (Pérdida) del ejercicio (MM\$)



Resultados Segmento Retail

	4T2025	4T2024	Var.	Var.	12M2025	12M2024	Var.	Var.
	MMS	MMS	MMS	%	MMS	MMS	MMS	%
Ingresos Ordinarios	65.690	58.396	7.294	12,5%	195.423	172.739	22.684	13,1%
Costos de Ventas	(39.929)	(34.958)	(4.971)	14,2%	(130.466)	(112.524)	(17.942)	15,9%
Margen Bruto	25.761	23.438	2.323	9,9%	64.957	60.215	4.742	7,9%
	39,2%	40,1%			33,2%	34,9%		
Gastos de Administración ¹	(12.872)	(10.844)	(2.027)	18,7%	(42.993)	(36.963)	(6.030)	16,3%
Depreciación y Amortización	(5.021)	(4.704)	(317)	6,7%	(19.198)	(18.602)	(596)	3,2%
Resultado Operacional	7.868	7.890	(21)	-0,3%	2.765	4.650	(1.884)	-40,5%
	12,0%	13,5%			1,4%	2,7%		
Resultado No Operacional	3.564	2.539	1.025	40,4%	12.055	8.893	3.162	35,6%
Ganancia (Pérdida) antes de Imp	11.432	10.429	1.003	9,6%	14.820	13.542	1.277	9,4%
Impuesto a las Ganancias	(2.921)	(2.494)	(427)	17,1%	(3.160)	(2.615)	(545)	20,8%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	8.511	7.935	576	7,3%	11.660	10.927	732	6,7%
	13,0%	13,6%			6,0%	6,3%		
EBITDA ²	12.889	12.593	296	2,3%	21.963	23.251	(1.288)	-5,5%
	19,6%	21,6%			11,2%	13,5%		

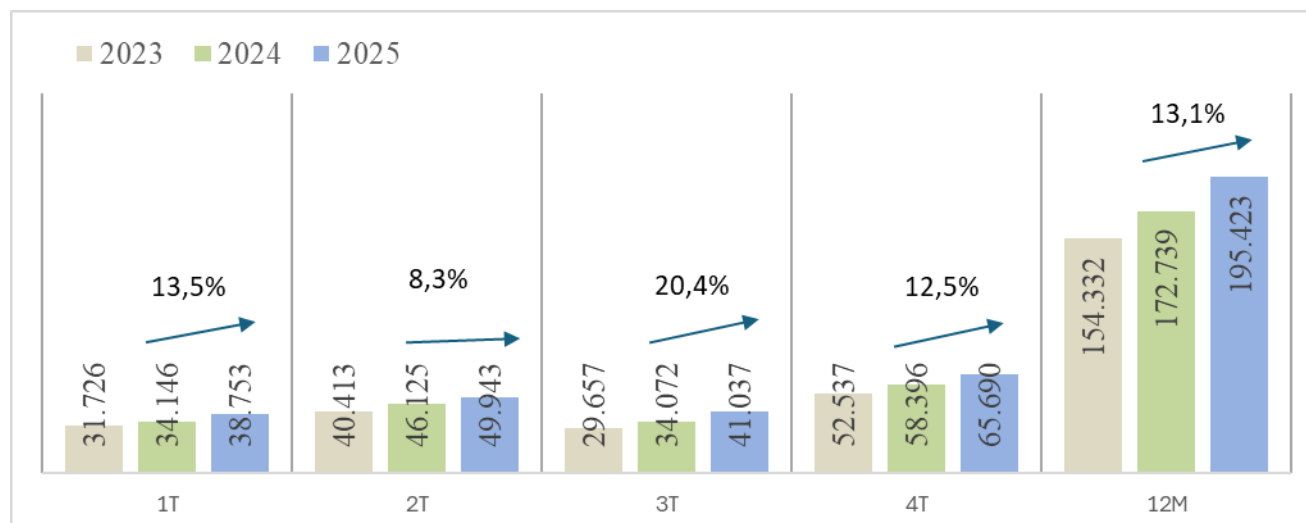
¹ Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

² Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

Ingresos Retail

El crecimiento de los ingresos por ventas del Segmento Retail en el 4T25 fue de 12,5% respecto del mismo periodo de 2024, manteniendo la tendencia positiva observada en trimestres anteriores. En los últimos años, la compañía ha trabajado de manera sostenida fortaleciendo su capacidad operativa a través de diversas líneas de acción complementarias, entre las cuales destacan la mecanización del área logística y la implementación de sistemas de self-checkout con tecnología de radiofrecuencia (RFID). Estas iniciativas han permitido soportar adecuadamente los incrementos observados en el nivel de actividad.

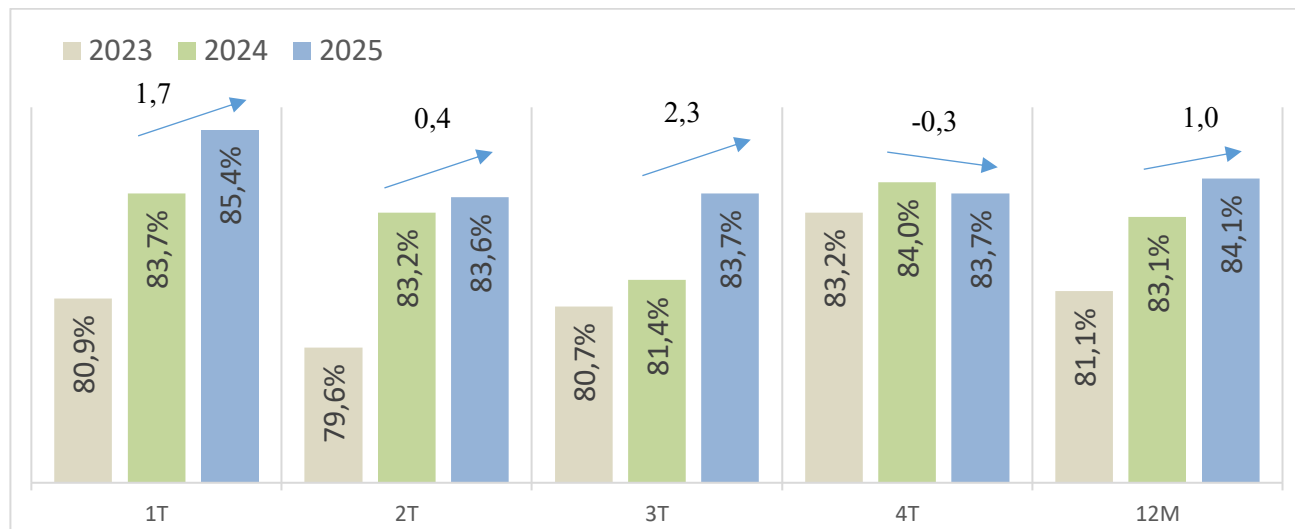
Ingresos Retail (MMS)



Participación de ventas al contado

En el 4T25, las ventas al contado (aquellas realizadas con medios de pago distinto a la Visa Tricot) disminuyeron en 0,3 pp respecto del 4T24, alcanzando un 83,7%, nivel que se mantuvo en línea con el trimestre anterior.

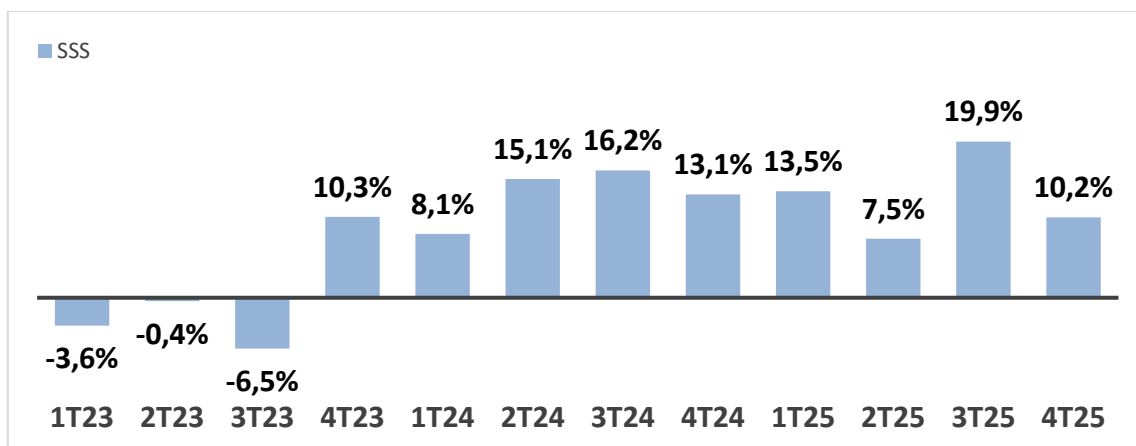
Participación de ventas al contado (%) (*)



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

Same Store Sales (SSS) (*)

En el 4T25, las ventas a tiendas iguales (SSS) crecieron un 10,2% respecto del 4T24. Tal como se ha señalado anteriormente, este resultado se enmarca en una tendencia de crecimiento sostenido y se compara, además, con una base cada vez más exigente, considerando que el 4T24 registró un crecimiento de 13,1%.



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

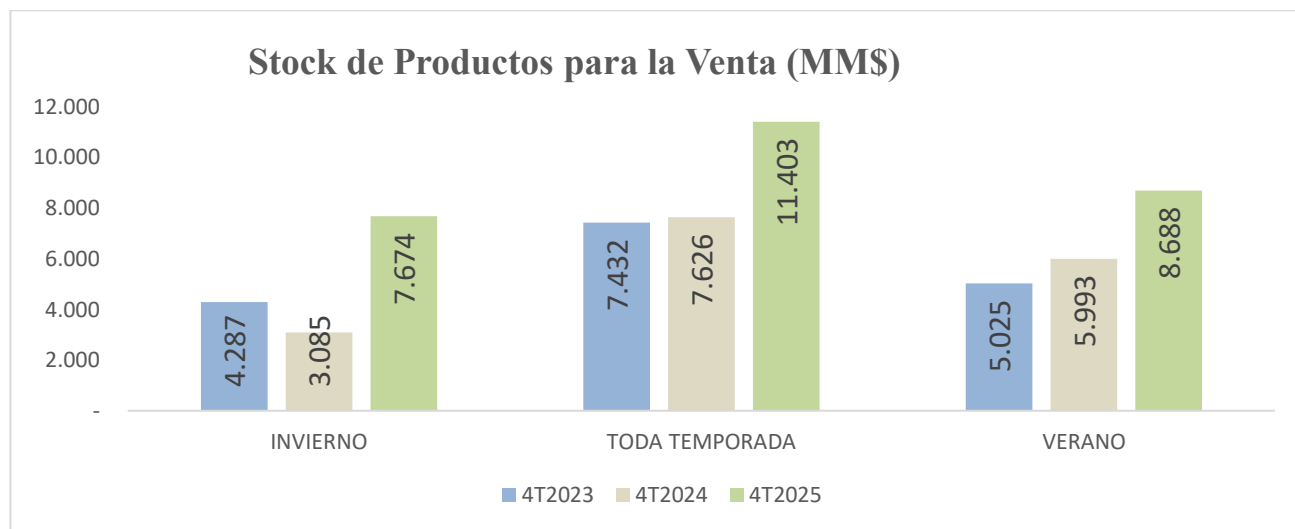
Stock de Productos para la Venta al cierre del 4T25 (*)

El siguiente cuadro muestra la evolución del inventario abierto por temporada, el cual presenta niveles superiores a los observados al cierre de 2024.

El inventario de invierno se ubica en niveles superiores a los del año anterior; esto se explica, en parte, porque durante 2024 se registraron atrasos en los tránsitos marítimos, lo que afectó la base de comparación. En el presente ejercicio, al no presentarse dichos inconvenientes, el nivel de inventario refleja una operación logística normalizada. Asimismo, la entrada en operación del nuevo Centro de Distribución de San Ignacio permitió adelantar la recepción de productos de avance de temporada.

El mayor inventario de verano responde principalmente a que, si bien los ingresos del Segmento Retail mostraron un buen desempeño, estos se ubicaron por debajo del plan establecido para el mes de diciembre. Lo anterior implicó que no se logrará evacuar la totalidad del inventario planificado en dicho mes, lo que derivará en un mayor volumen de liquidación durante el primer trimestre de 2026.

Por su parte, el inventario de Toda Temporada refleja un aumento asociado a decisiones estratégicas del negocio, vinculadas a la incorporación de nuevos mix de productos que anteriormente no formaban parte relevante del surtido de la compañía.

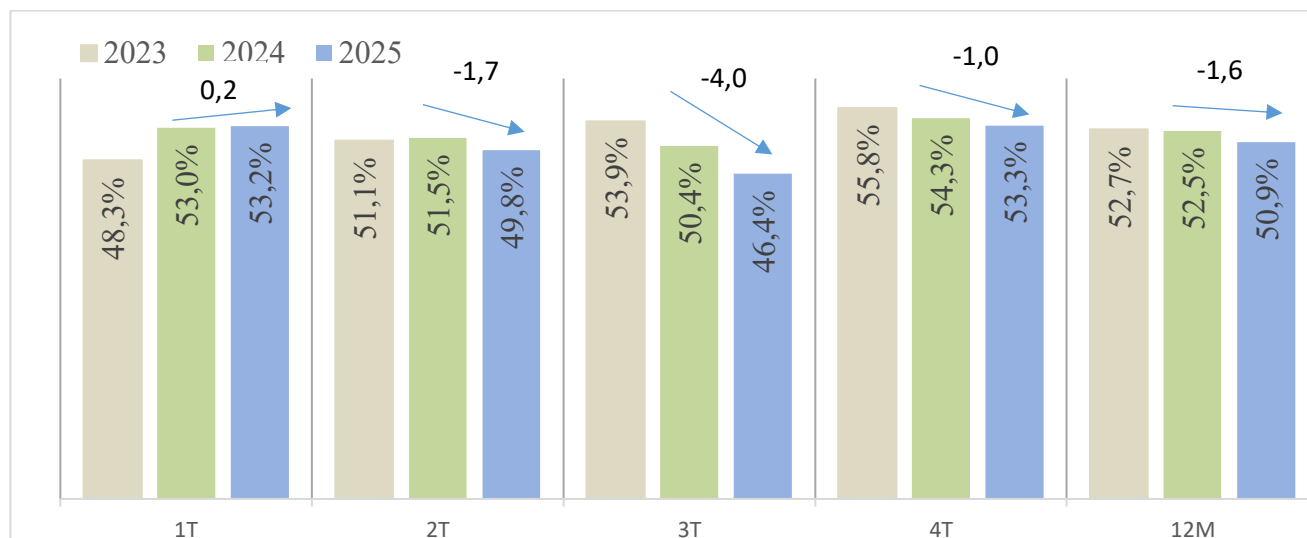


(*) Stock disponible para la venta en tiendas y centros de distribución (no incluye mercaderías en tránsito desde el proveedor)

Margen Comercial (*)

El margen comercial experimentó una disminución de 1,0 pp, pasando de 54,3% en el 4T24 a 53,3% en el 4T25. Esta evolución respondió a una planificación que consideraba un mayor nivel de volumen de ventas, con el objetivo de generar un mayor margen bruto en términos absolutos, lo que efectivamente se materializó, aunque en una magnitud inferior a la esperada.

Margen Comercial (%)



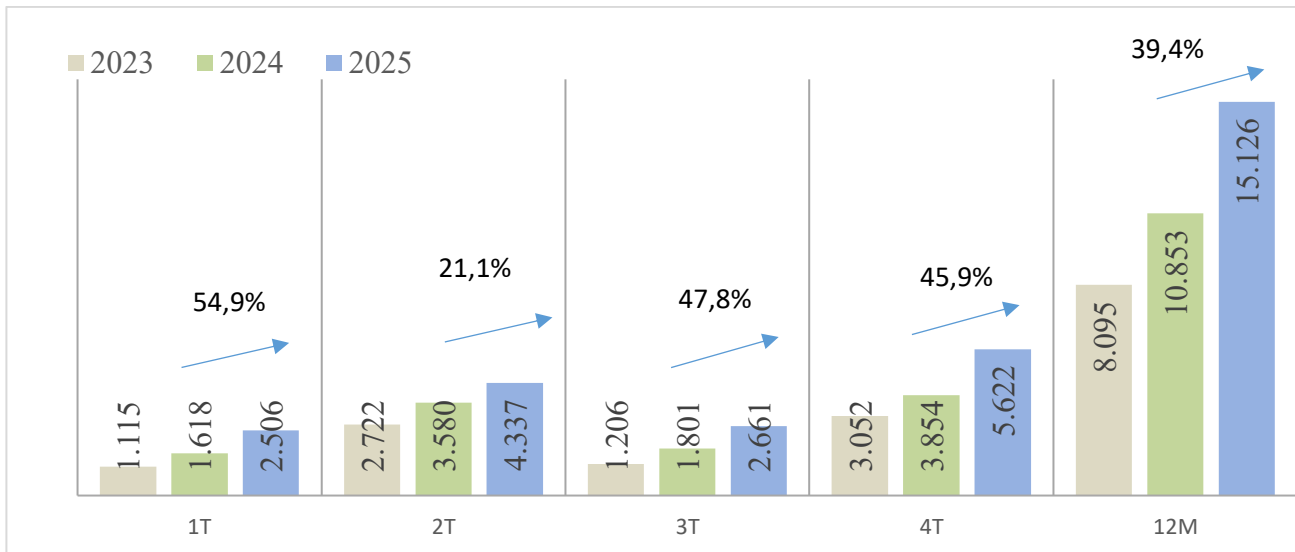
(*) Margen Comercial = (Ingresos Ordinarios - Costo de Mercadería) / Ingresos Ordinarios.

Venta Bruta e-commerce

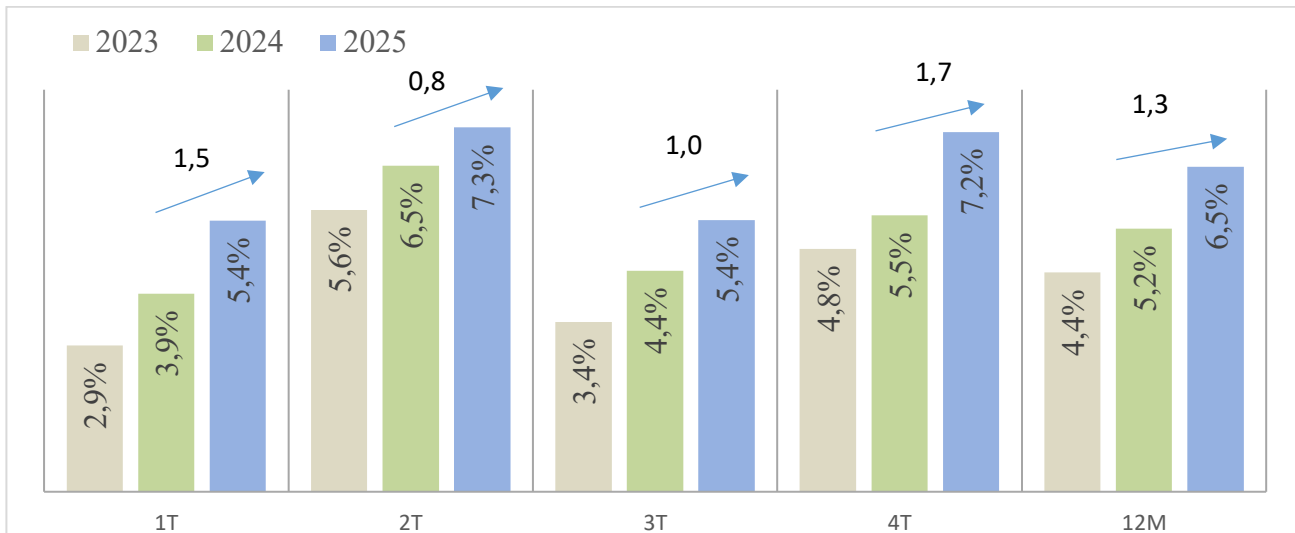
El canal *e-commerce* es un componente clave en la experiencia de omnicanalidad de los clientes y, en consecuencia, ha concentrado una parte significativa de las inversiones y esfuerzos orientados a incrementar su contribución a las ventas. Esta estrategia se ha traducido en tasas de crecimiento consistentemente superiores a las del canal físico.

En el 4T25, las ventas del *e-commerce* crecieron un 45,9% respecto del 4T24, reflejando esta tendencia y acompañándose de un aumento en su participación desde 5,5% a 7,2%. En términos de año acumulado, el canal alcanzó un crecimiento de 39,4%, significativamente superior al 13,1% registrado por el Segmento Retail en el mismo periodo.

e-commerce Venta Bruta (MM\$)



Participación de e-commerce sobre Venta Bruta (%)



Resultados Segmento Financiero

	4T2025	4T2024	Var.	Var.	12M2025	12M2024	Var.	Var.
	MMS	MMS	MMS	%	MMS	MMS	MMS	%
Ingresos Ordinarios	19.204	16.777	2.428	14,5%	73.845	65.123	8.721	13,4%
Costos de Explotación	(13.287)	(11.294)	(1.993)	17,7%	(44.877)	(40.649)	(4.229)	10,4%
Margen Bruto	5.917	5.483	434	7,9%	28.967	24.475	4.492	18,4%
	30,8%	32,7%			39,2%	37,6%		
Gastos de Administración ¹	(3.554)	(2.927)	(627)	21,4%	(12.676)	(11.395)	(1.280)	11,2%
Depreciación y Amortización	(219)	(130)	(89)	68,4%	(828)	(488)	(341)	69,9%
Resultado Operacional	2.145	2.426	(281)	-11,6%	15.463	12.592	2.871	22,8%
	11,2%	14,5%			20,9%	19,3%		
Resultado No Operacional	(1.031)	(1.092)	61	-5,6%	(4.565)	(4.620)	55	-1,2%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	1.113	1.334	(221)	-16,5%	10.898	7.972	2.926	36,7%
Impuesto a las Ganancias	(237)	(178)	(58)	32,7%	(2.532)	(1.599)	(933)	58,4%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	877	1.156	(279)	-24,1%	8.366	6.373	1.993	31,3%
	4,6%	6,9%			11,3%	9,8%		
EBITDA ²	2.364	2.556	(192)	-7,5%	16.292	13.079	3.212	24,6%
	12,3%	15,2%			22,1%	20,1%		

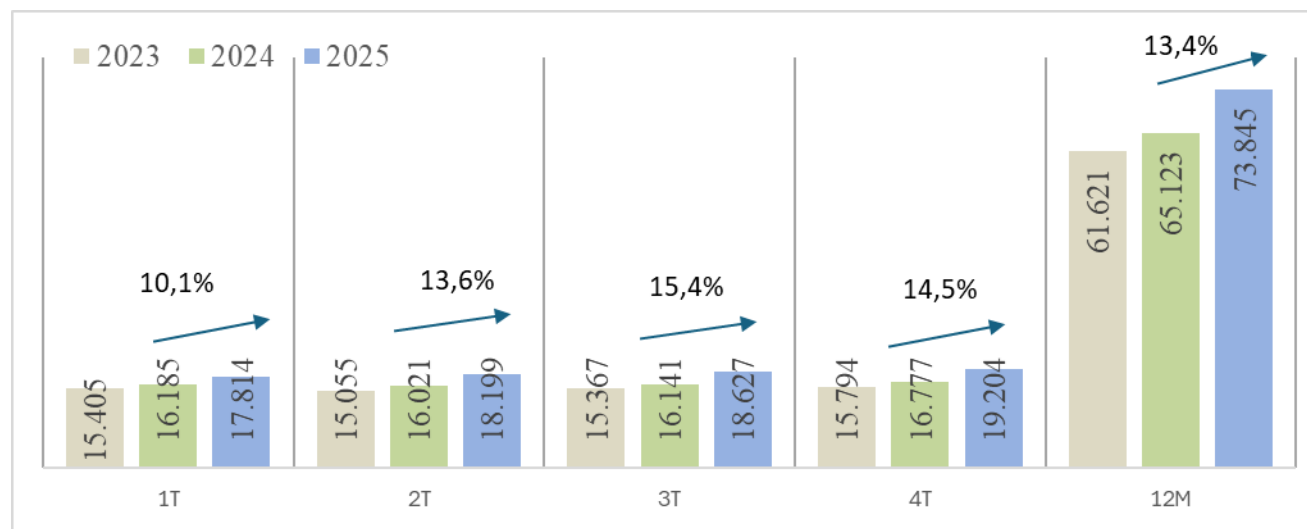
¹ Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

² Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

Ingresos Segmento Financiero

Los ingresos ordinarios del Segmento Financiero crecieron un 14,5% en el 4T25 respecto del 4T24, manteniendo una tasa de crecimiento relativamente estable a lo largo de los distintos trimestres y cerrando el año con un crecimiento de 13,4%. Este desempeño se encuentra directamente relacionado con el aumento de la cartera, la que al cierre del ejercicio registró un crecimiento sobre el 15%, en línea con el plan definido para el año.

Ingresos Segmento Financiero (MM\$)



Antecedentes generales de la Cartera de Clientes

Año		2024					2025				
Trimestre	Unidad	1T	2T	3T	4T	12M	1T	2T	3T	4T	12M
Cartera Bruta	MM\$	92.629	94.806	95.369	107.755		107.135	110.085	113.099	123.996	
Castigos Incobrables	MM\$	6.162	5.702	5.296	5.566	22.726	5.097	5.201	5.521	6.256	22.075
Gasto en Provisiones Incobrables	MM\$	5.455	5.326	5.281	6.683	22.745	5.447	5.608	6.232	8.013	25.300
Gasto Prov. por Pasivo Contingente	MM\$	68	257	28	(53)	301	187	101	64	(6)	346
Stock Provisiones Incobrables ⁽¹⁾	MM\$	19.671	19.295	19.280	20.397		20.747	21.154	21.865	23.622	
Clientes Activos	Miles	414	421	422	459		445	455	449	479	
Deuda Promedio	M\$	224	225	226	235		241	242	252	259	
Tasa de Riesgo ⁽²⁾	%	21,2%	20,4%	20,2%	18,9%		19,4%	19,2%	19,3%	19,1%	
% Castigo 12 meses/Cartera Bruta	%	30,0%	26,8%	24,4%	21,1%		20,2%	19,2%	18,9%	17,8%	
% Castigo Neto 12 meses/Cartera Bruta	%	26,5%	23,3%	21,1%	18,2%		17,4%	16,6%	16,4%	15,6%	

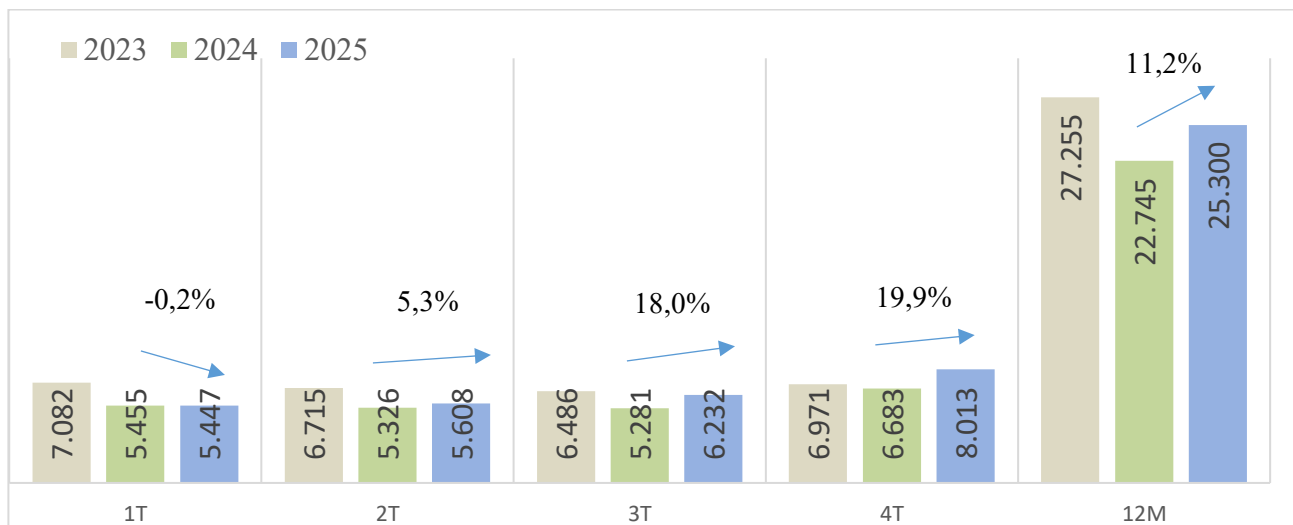
(1) Stock no incluye provisión de incobrable por pasivo contingente

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

Provisión de Incobrables (*)

El gasto por provisión de incobrables en el 4T25 ascendió a MM\$8.013, registrando un incremento de 19,9% respecto del 4T24. Este aumento se explica principalmente por la expansión del tamaño de la cartera y, adicionalmente, porque tanto las provisiones como los castigos crecieron ligeramente por sobre dicha expansión, comportamiento esperable en una cartera que se encuentra en una etapa de crecimiento en el contexto actual.

Gasto provisión incobrable (MM\$)

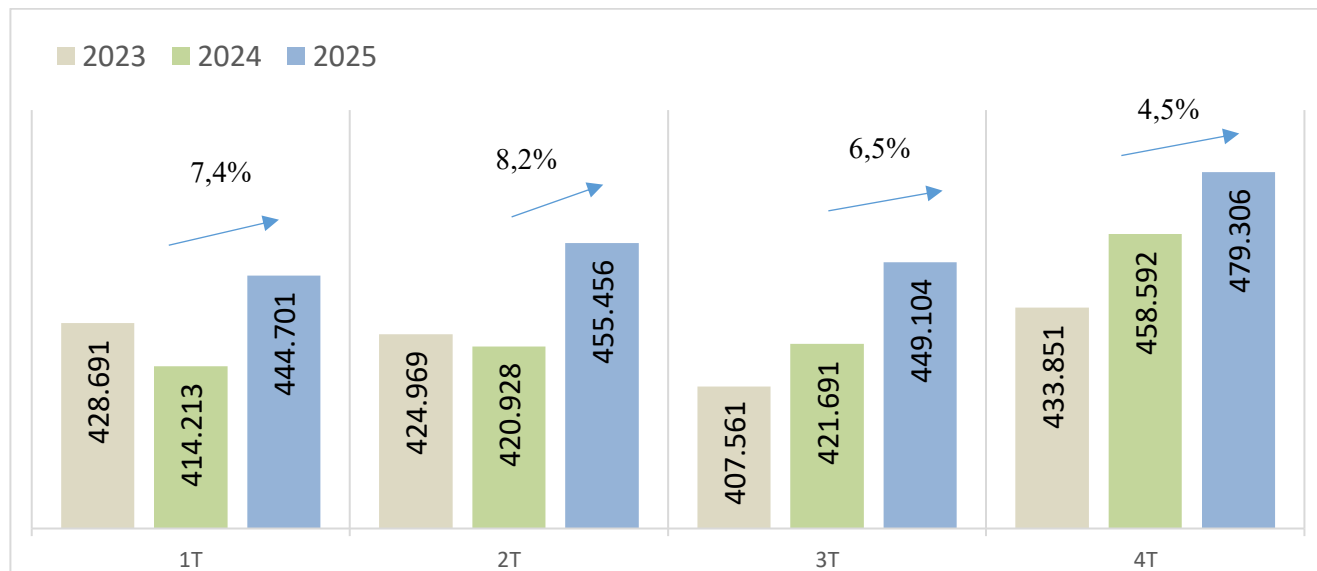


Nota: No incluye provisión de incobrable por pasivo contingente.

Cientes Activos (*)

Al cierre del 4T25, el número de clientes activos aumentó un 4,5% en comparación con el 4T24, alcanzando un total de 479.306 clientes. Esto implica que, en los últimos 12 meses, se incorporaron 20.714 nuevos clientes.

Cientes Activos



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

Cartera Bruta

La cartera bruta creció un 15,1% al cierre del 4T25 en comparación con el 4T24. Lograr este crecimiento manteniendo niveles de mora acotados y saludables para el nivel de exposición del negocio es un objetivo definido por la compañía, orientado a sustentar la rentabilidad del Segmento Financiero en el mediano plazo.

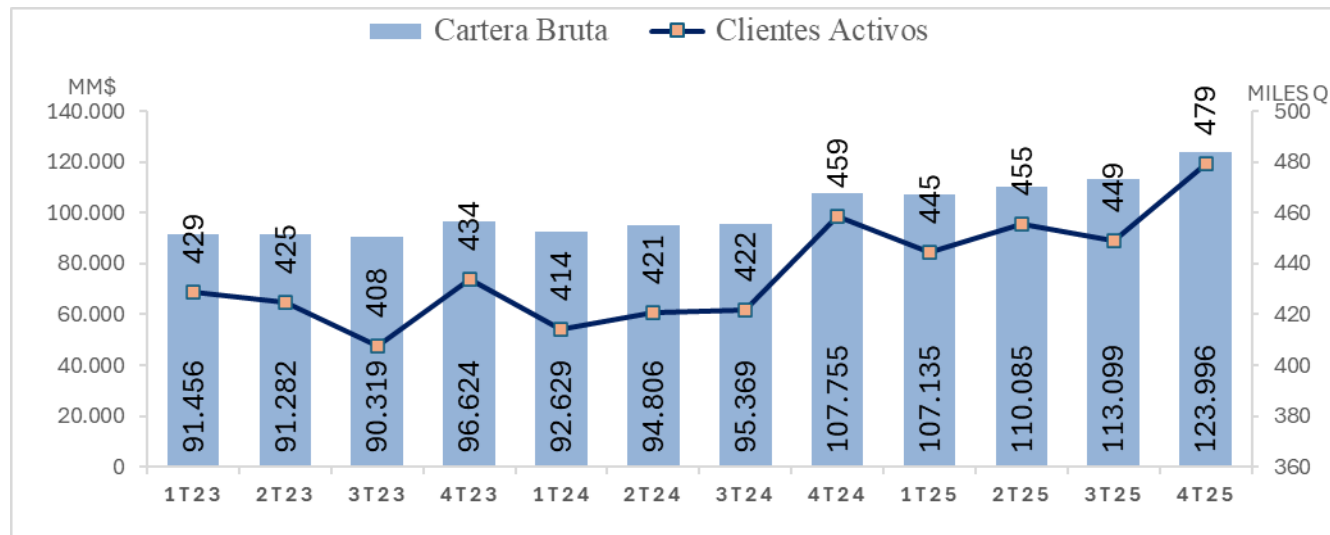
Cartera Bruta (MM\$)



Cartera de Clientes:

El siguiente gráfico presenta la evolución de la cartera y del número de clientes con deuda, evidenciando que el crecimiento de la cartera se encuentra acompañado por una expansión de la base de clientes, manteniéndose una relación coherente entre ambos indicadores.

Cartera (MM\$) y Clientes (MN°)

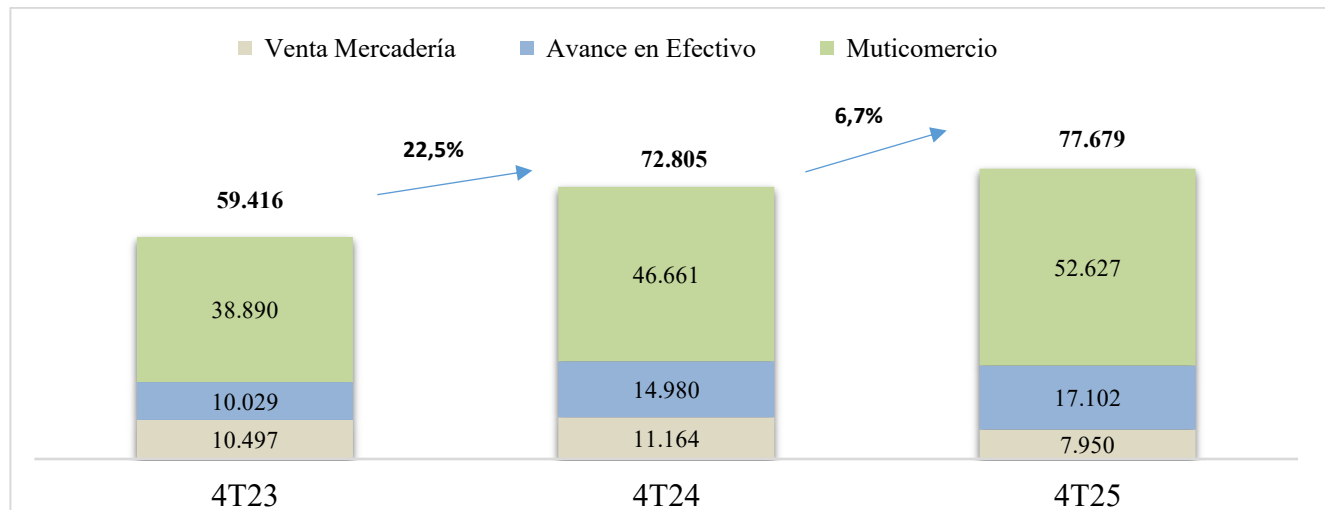


Colocaciones

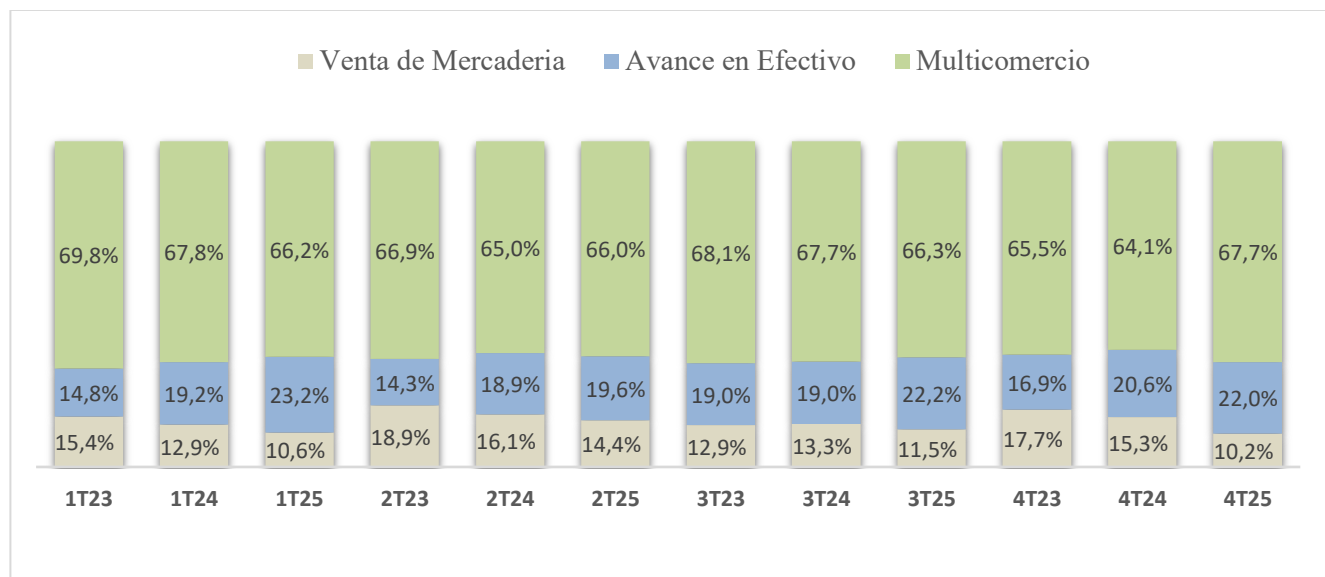
Durante el 4T25, el flujo total de colocaciones ascendió a MM\$77.679, registrando un crecimiento de 6,7% respecto del 4T24, en línea con la estrategia de expansión de la cartera definida por la compañía. La composición de dicho crecimiento presenta comportamientos diferenciados según línea de negocio.

Las colocaciones en Comercios Asociados mostraron un aumento de 12,8%, consolidándose como el principal producto de crédito para los clientes, con una participación de 67,7% sobre el total de colocaciones de capital del trimestre. Por su parte, los Avances en Efectivo registraron un crecimiento de 14,2%, alcanzando MM\$17.102, lo que representó un 22,0% del total de colocaciones del 4T25. En contraste, las Ventas a Crédito en Tiendas presentaron una disminución de 28,8%, reduciendo su participación a un 10,2% del total de colocaciones del periodo.

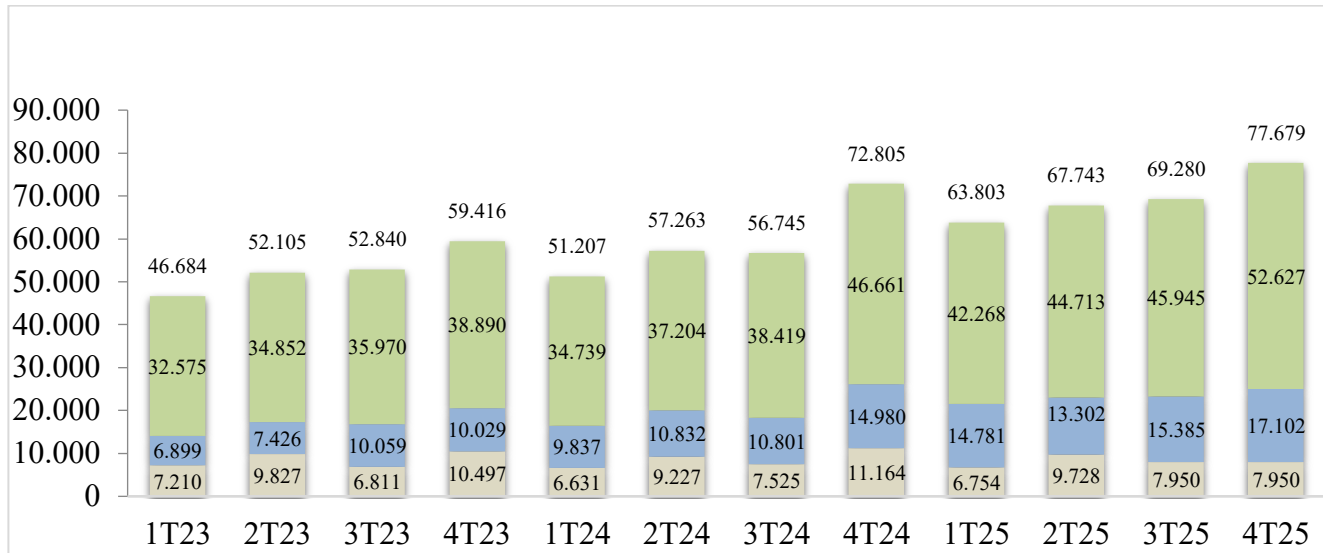
Colocaciones de Capital 4T (MM\$)



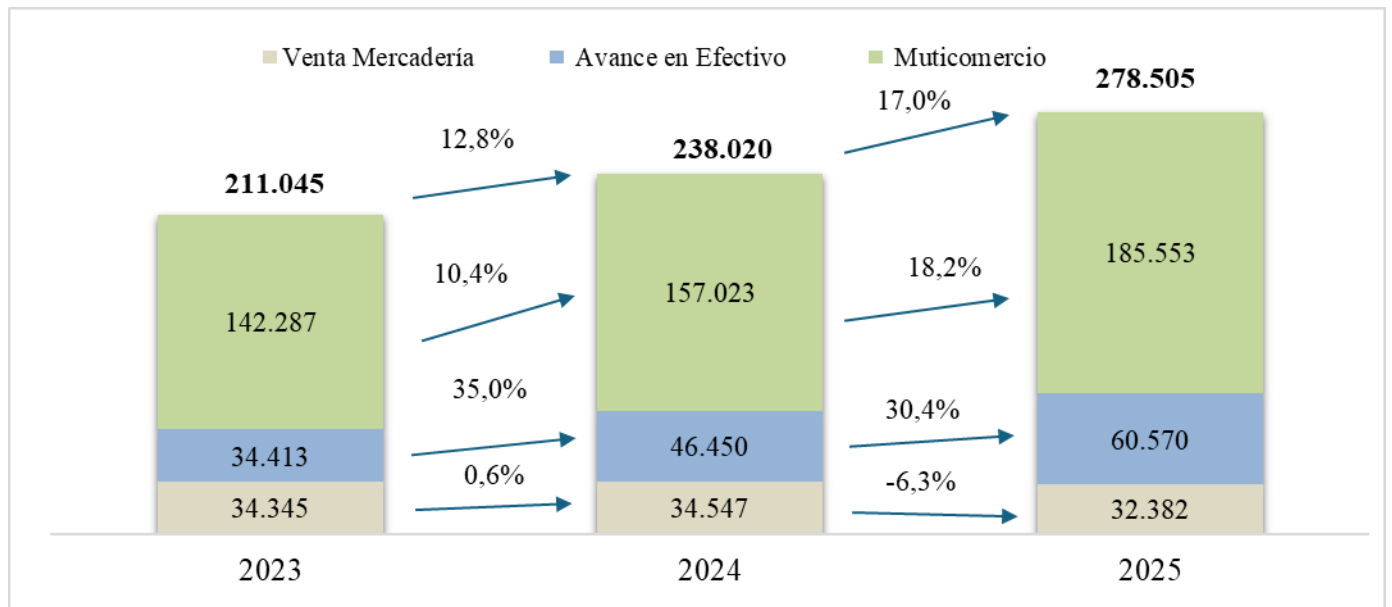
Colocaciones de Capital (%)



Colocaciones de Capital (MM\$)

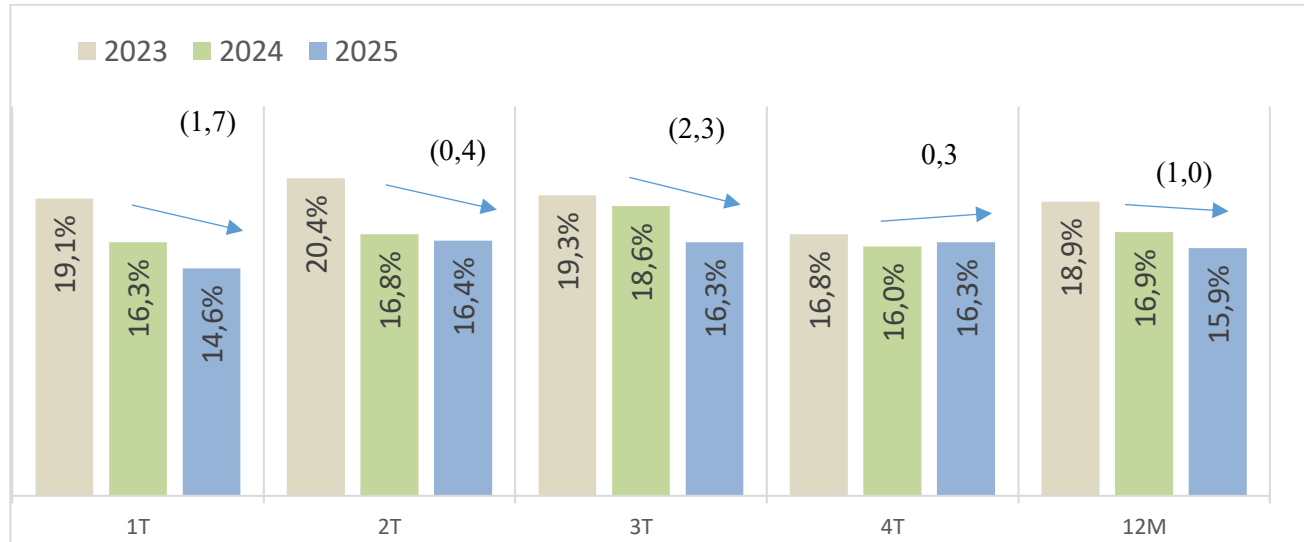


Colocaciones de Capital 12M (MM\$)



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

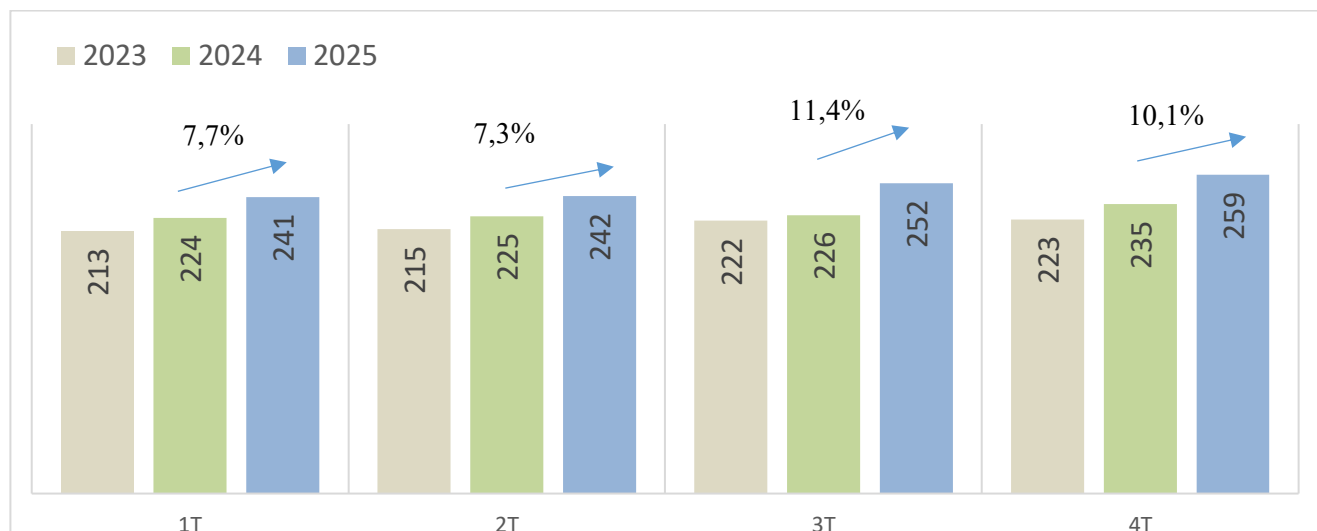
En el 4T25, la participación de las ventas con Visa Tricot en tiendas aumentó en 0,3 pp respecto del 4T24, sin presentar variaciones relevantes en comparación con los tres mismos trimestres de los dos años anteriores.



Deuda Promedio (*)

La estrategia de crecimiento de la cartera considera dos ejes principales: por una parte, el aumento de nuevos clientes y, por otra, el incremento de la deuda promedio de clientes con buen historial de comportamiento. En este contexto, durante el 4T25 la deuda promedio por cliente aumentó un 10,1% en términos nominales y un 6,2% en términos reales, al considerar la inflación del periodo, en comparación con el 4T24.

Deuda promedio (M\$)

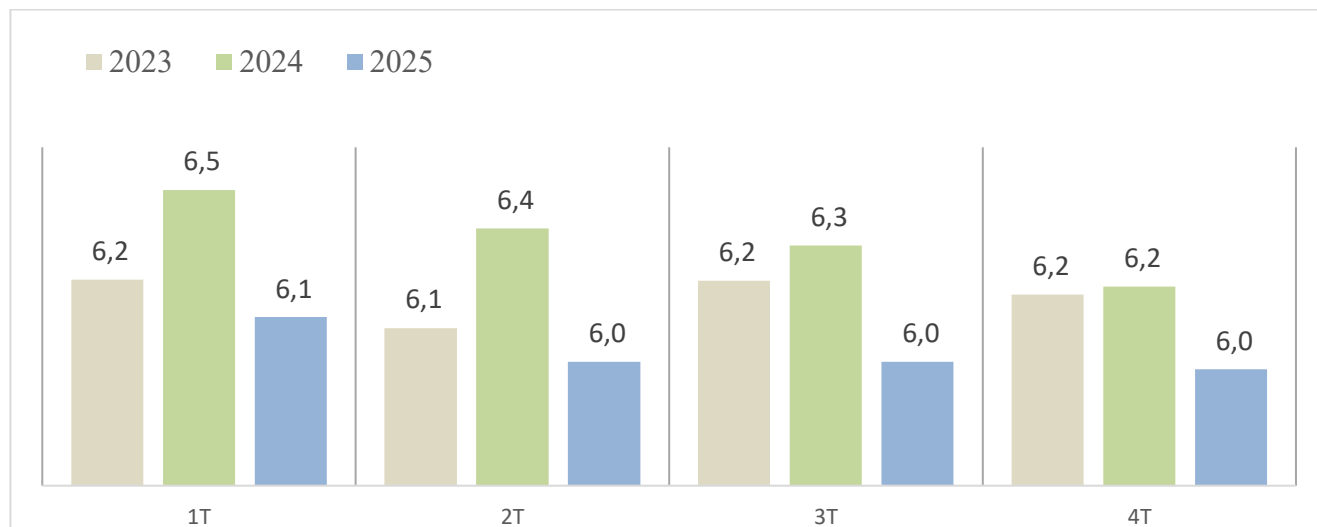


(*) Cartera vigente bruta dividida por número de clientes activos con deuda.

Plazo Promedio (*)

El plazo promedio de las colocaciones se ha mantenido relativamente estable durante los últimos años, cercanos a los seis meses, en línea con lo observado al cierre del 4T25.

Plazo Promedio (Meses)

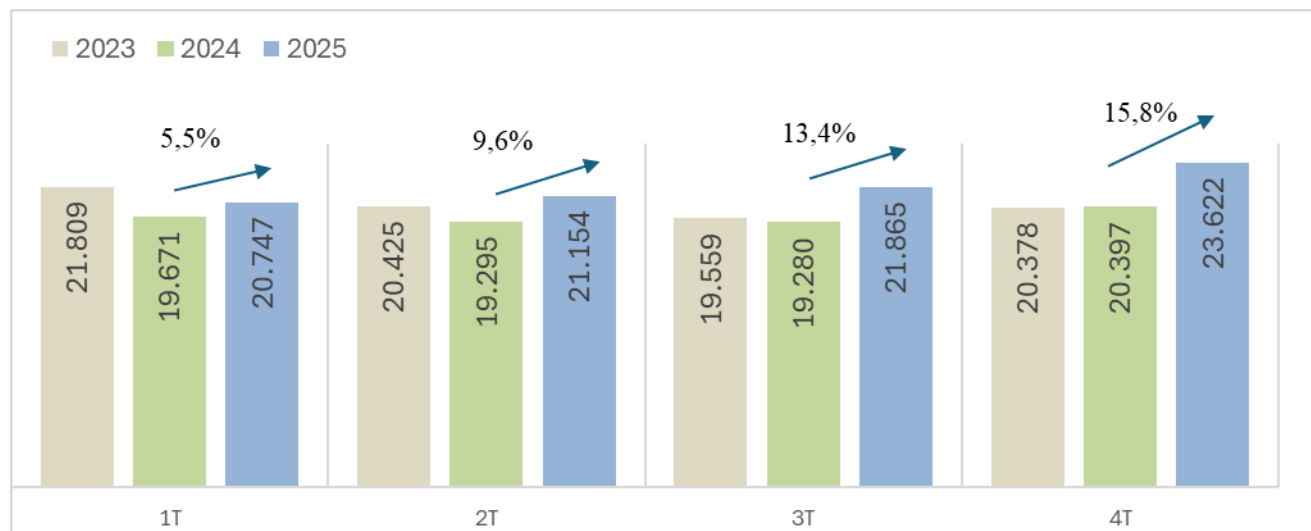


(*) Corresponde al plazo promedio de los negocios que se originaron en cuotas. No incluye la condición de pago de Revolving.

Stock de Provisiones (*)

Entre el 4T24 y el 4T25, el nivel de provisiones registró un aumento de 15,8%, impulsado por la mayor provisión de la cartera bruta en igual periodo. Si bien este incremento fue similar al alza de la cartera, que alcanzó un 15,1%, se observa un leve aumento por sobre esta, atribuible a la reciente dificultad para contactar clientes morosos.

Stock de Provisiones (MM\$)

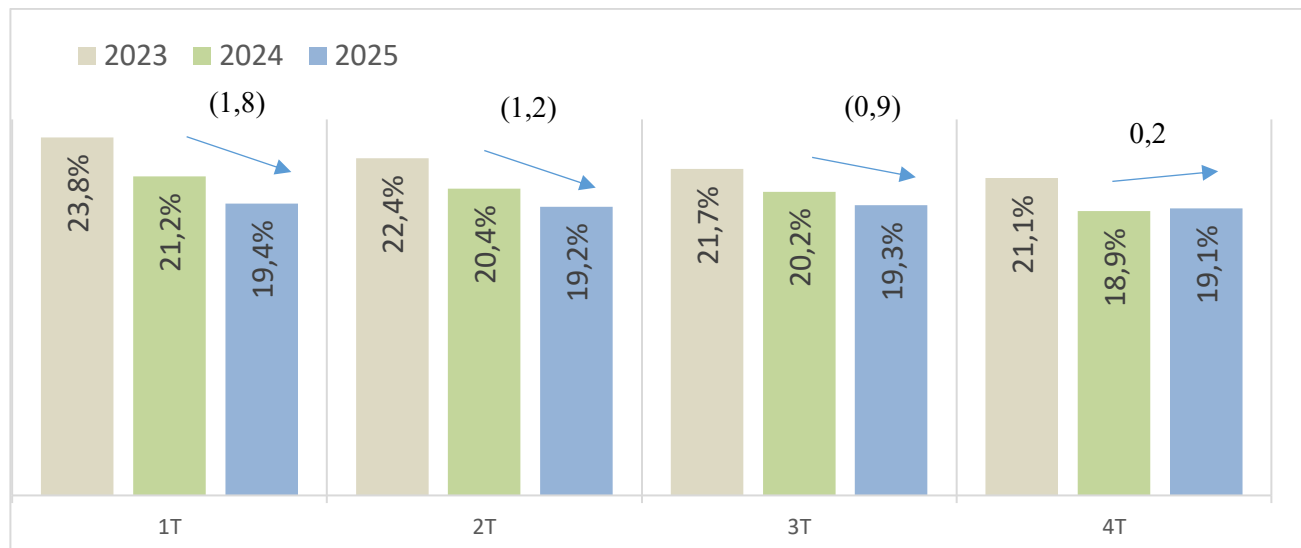


(*) Por deuda de clientes vigentes.

Tasa de Riesgo (*)

Al relacionar el stock de provisiones con el tamaño de la cartera, se observa que este indicador se mantiene estable, con un leve aumento que implicó que la Tasa de Riesgo pasara de 18,9% en el 4T24 a 19,1% en el 4T25. Este comportamiento es esperable en etapas de crecimiento de la cartera. Un aumento de clientes nuevos requiere mayores provisiones.

Tasa de Riesgo (%)

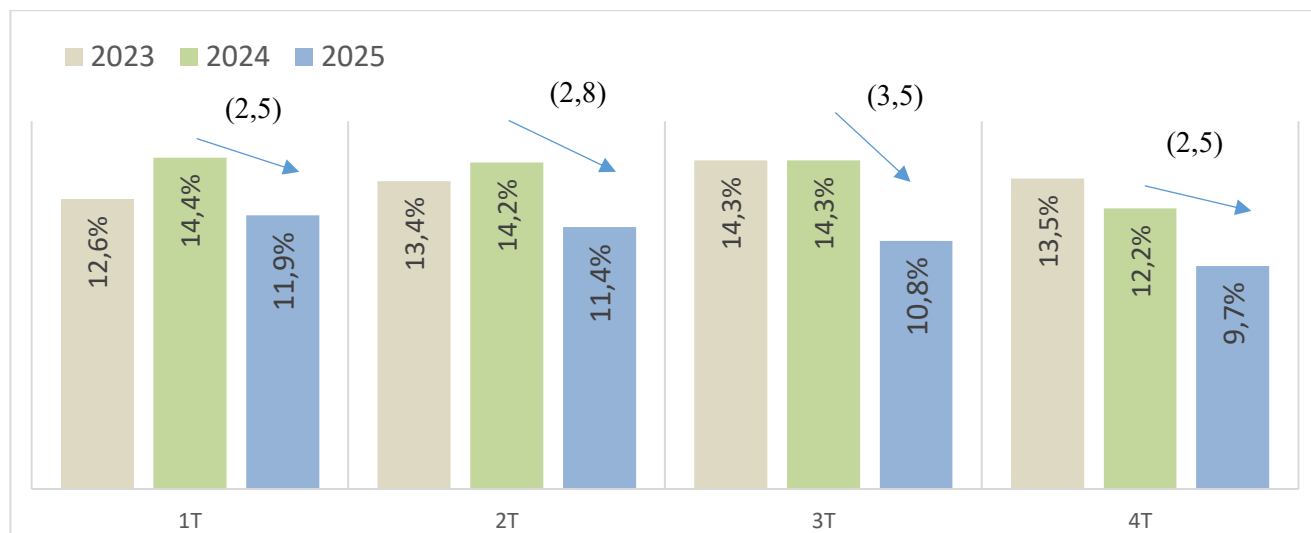


(*) Stock de Provisión Incobrable /Cartera de Clientes (de deuda vigente).

Cartera Renegociada (*)

La cartera renegociada, en relación con la cartera bruta total, mantiene la tendencia a la baja observada en los últimos trimestres. En particular, el porcentaje de cartera renegociada disminuyó en 2,5 pp en comparación con el 4T24 y en 1,1 pp respecto del trimestre anterior.

Cartera Renegociada / Cartera Bruta (%)

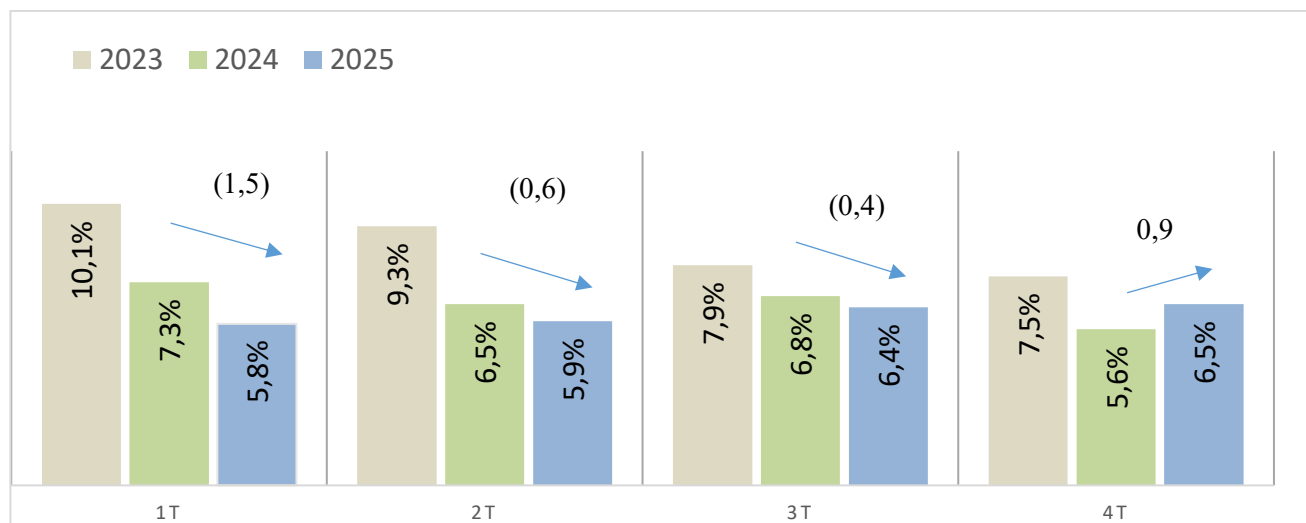


(*) En esta clasificación se incluye todo cliente que haya repactado su deuda. Esta condición se mantiene hasta que el cliente complete el pago total de dicha operación.

Mora 90 días

El indicador de morosidad a 90 días, calculado sobre la cartera bruta, registró un incremento de 0,9 pp en comparación con el 4T24. Esta variación se encuentra directamente relacionada con la evolución observada en la Tasa de Riesgo y en el gasto por provisiones de incobrables descritos anteriormente.

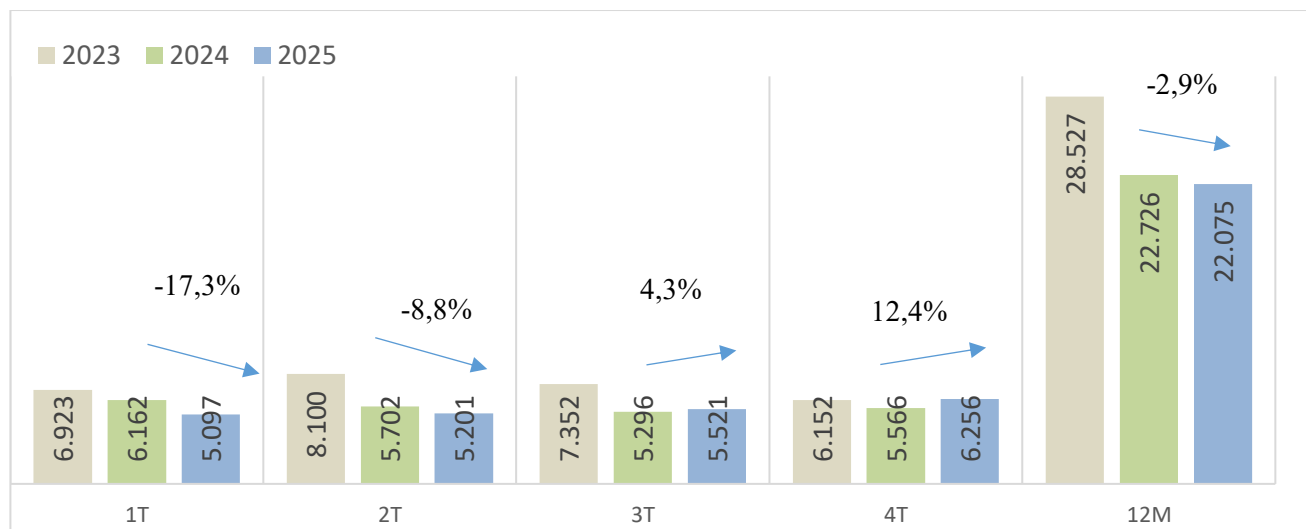
Mora 90 días /Cartera Bruta (%)



Castigos

Durante el 4T25, los castigos ascendieron a MM\$6.256, lo que representa un incremento de 12,4% en comparación con el 4T24. Este comportamiento se encuentra directamente relacionado con el crecimiento sostenido de la cartera.

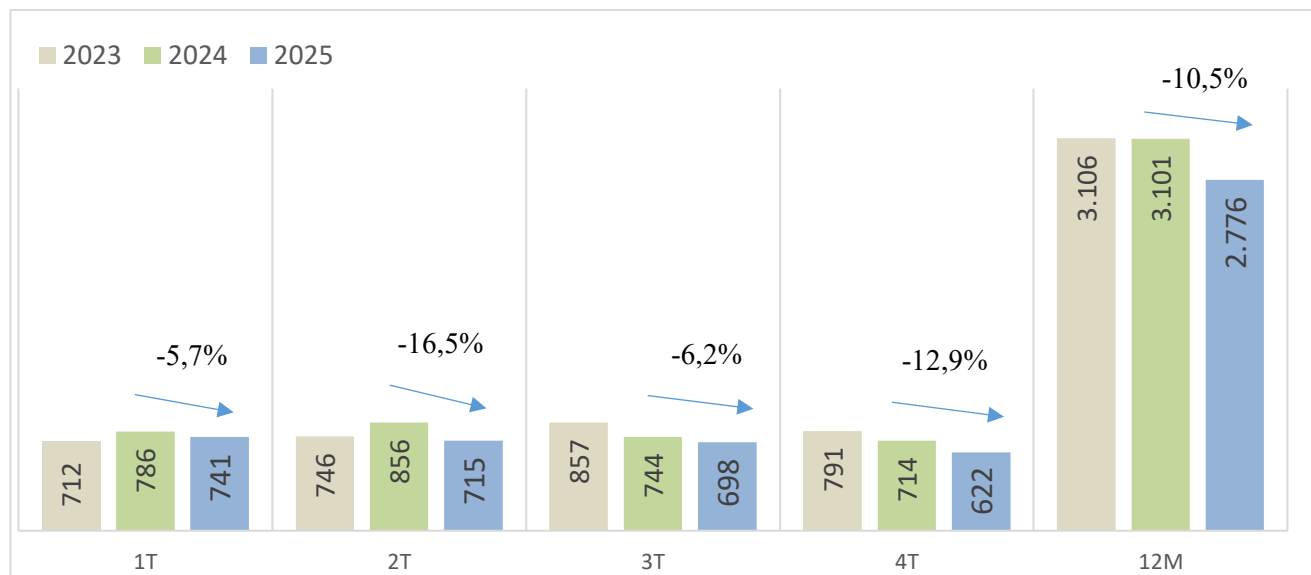
Castigos (MM\$)



Recupero de Castigos

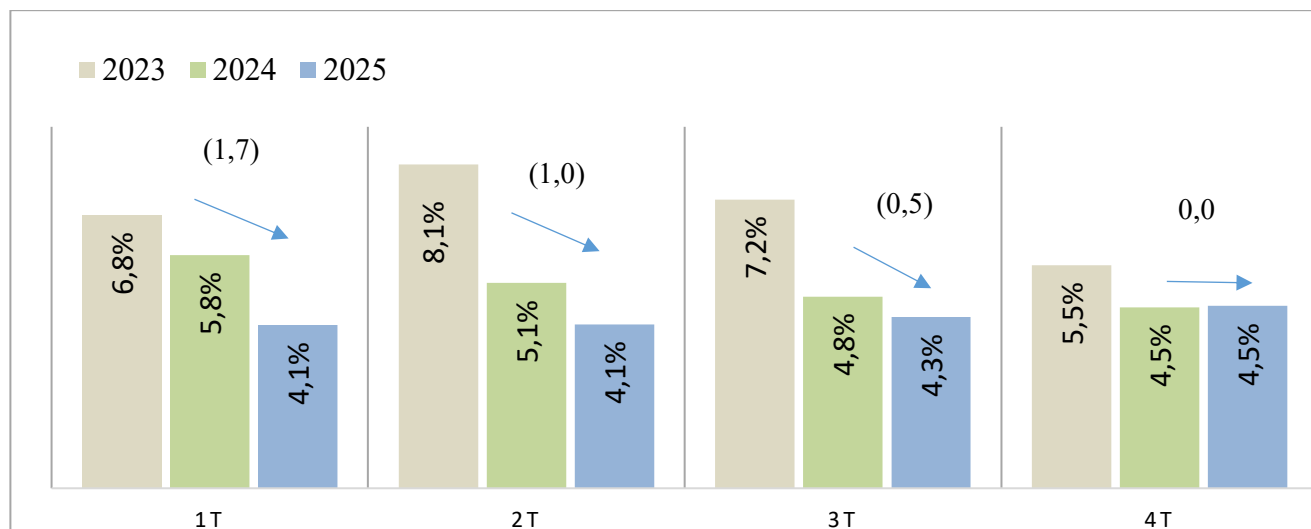
El recupero de castigos disminuyó un 12,9% en el 4T25 en comparación con el 4T24. En particular, el segmento de clientes castigados ha sido históricamente el más complejo de contactar para la recuperación de deudas. En este contexto, la implementación de los números 600 ha afectado especialmente la gestión de este grupo de clientes. Si bien se han adoptado canales alternativos de contacto, estos aún no han alcanzado los mismos niveles de efectividad que los observados con anterioridad a dicho cambio.

Recupero de Castigos (MMS)

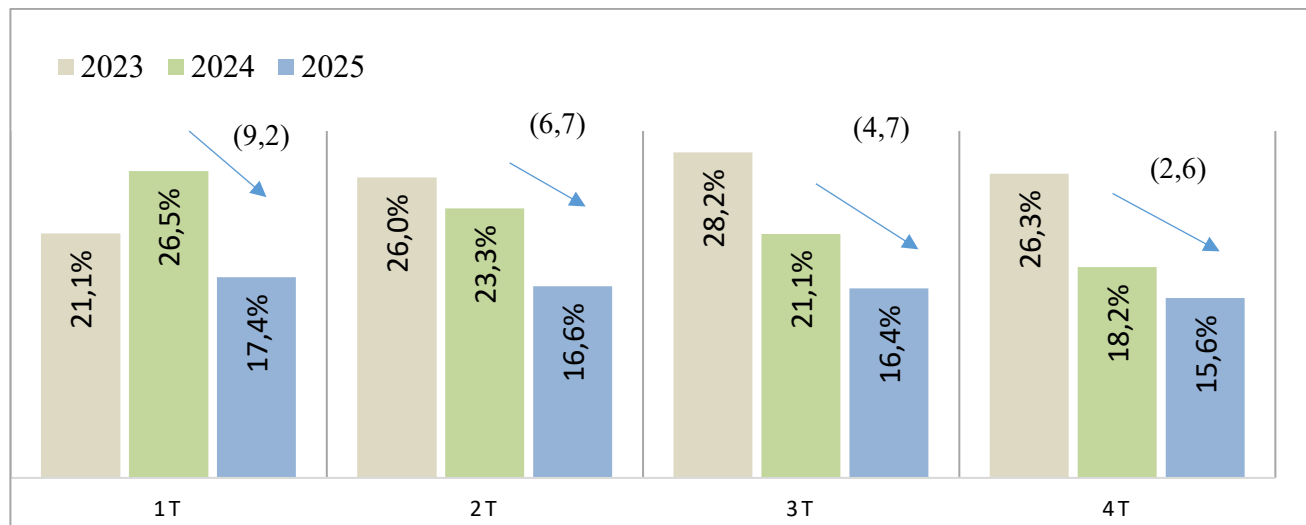


Castigos Netos/Cartera Bruta (%)

Este indicador alcanzó un 4,5% en el 4T25, en línea con el nivel observado en el mismo periodo del año anterior (4T24). A pesar del aumento en los castigos brutos y de la menor recuperación registrada en trimestres recientes, la relación entre castigos netos y cartera bruta se mantiene dentro de rangos equivalentes. Lo anterior se explica porque el crecimiento de la cartera ha sido proporcional a la evolución de los castigos y de los recuperos asociados.

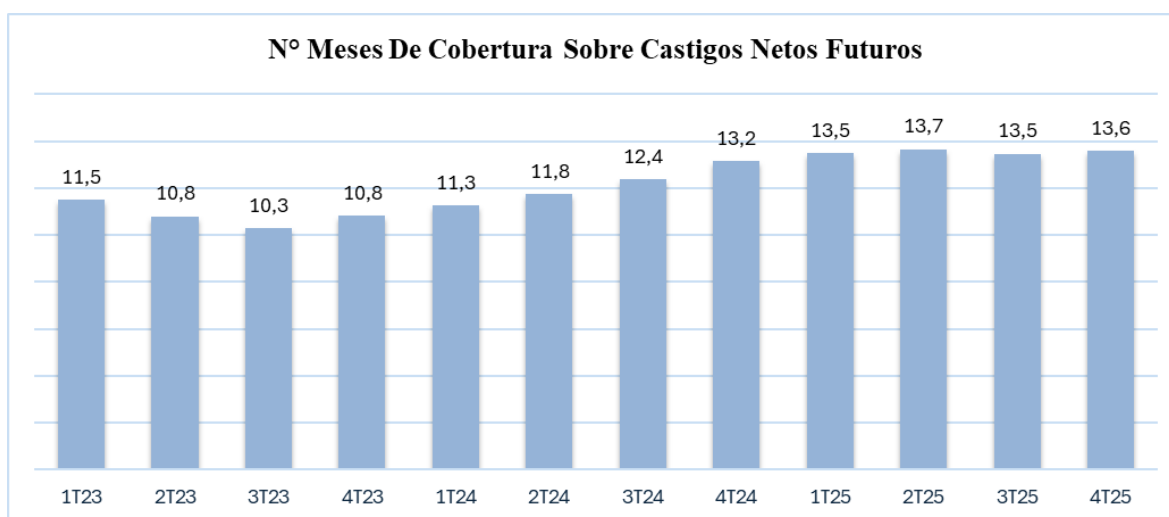


Castigos Netos Últimos 12 Meses / Cartera Bruta (%)



Meses de Cobertura de Provisión por Incobrables (*)

Al cierre de diciembre de 2025, el índice de cobertura de castigos futuros alcanzó los 13,6 meses, superando el nivel observado en diciembre de 2024. Tal como se aprecia en el gráfico, este indicador ha mostrado una trayectoria de fortalecimiento a lo largo del periodo analizado, manteniéndose en rangos adecuados y reflejando una política de provisiones sólida, que entrega respaldo suficiente frente a eventuales deterioros en la calidad crediticia.

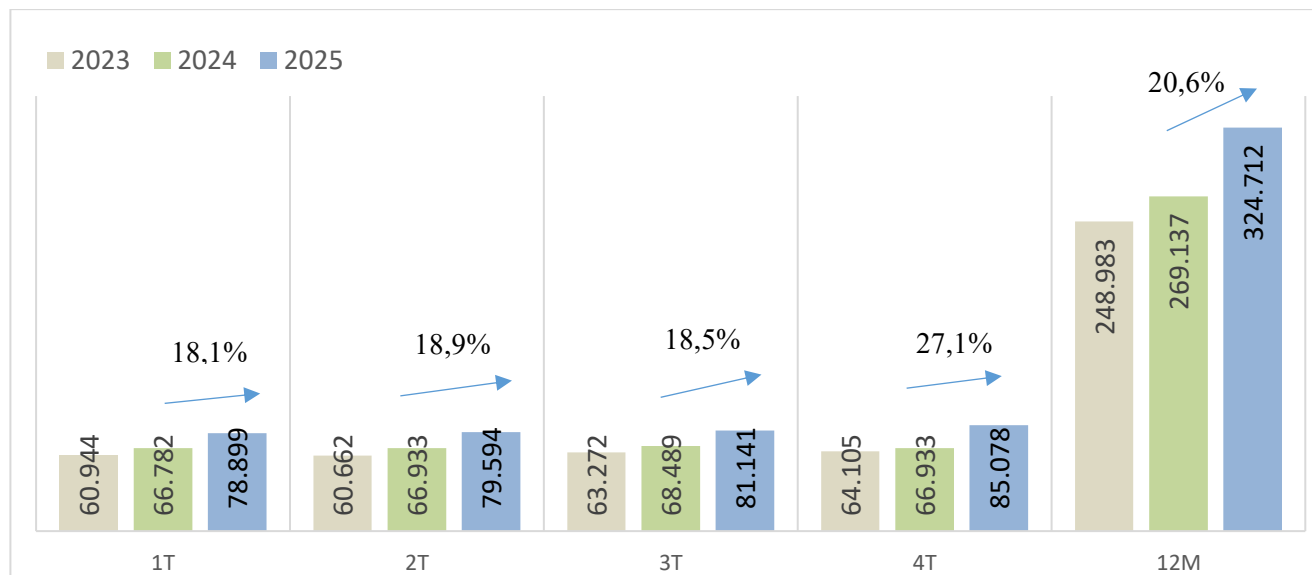


(*) Este índice se calcula sobre el stock de 12 meses atrás de la provisión de incobrable (vigente y contingente) dividido en el promedio de los castigos netos de recupero de los 12 últimos meses.

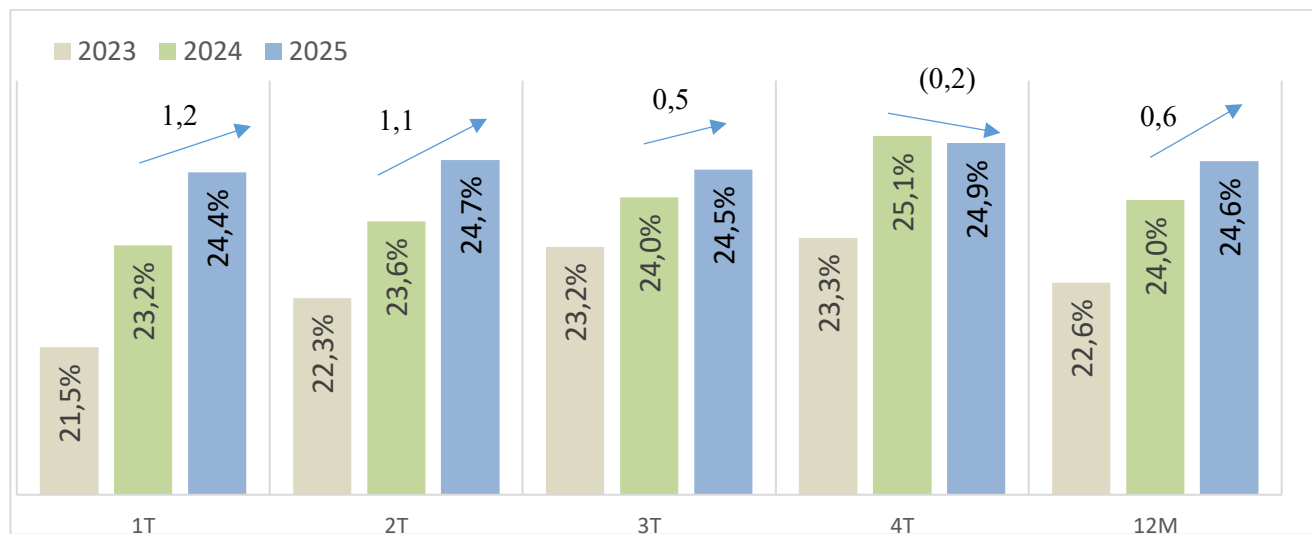
Recaudaciones

En el 4T25, la tasa de recaudación alcanzó un 24,9%, levemente por debajo del 25,1% observado en el 4T24. No obstante, este desempeño se mantiene por sobre los niveles promedio de los últimos años, lo que refleja un adecuado nivel de dinamismo entre las colocaciones, la recaudación y el tamaño de la cartera.

Recaudación (MM\$)



Recaudación / Cartera Bruta (%)



Análisis del Balance General

Resumen Balance	31-12-2025	31-12-2024	Var MM\$	Var %
Activos	MM \$	MM \$		
Total activo corriente	204.033	187.910	16.123	8,6%
Total activo, no corriente	166.112	158.922	7.190	4,5%
Total Activos	370.145	346.832	23.313	6,7%
Total pasivos, corrientes	120.765	109.922	10.843	9,9%
Total pasivos, no corrientes	98.412	94.493	3.919	4,1%
Total Pasivos	219.177	204.415	14.762	7,2%
Total Patrimonio	150.969	142.417	8.551	6,0%
Total de Pasivos y Patrimonio	370.145	346.832	23.313	6,7%

Activos, Pasivos y Patrimonio

Al 31 de diciembre de 2025, los activos totales alcanzaron los MM\$ 370.145, registrando un aumento de MM\$ 23.313, equivalente a un 6,7% en comparación con el 31 de diciembre de 2024. Esta variación se explica principalmente por aumentos en la cartera de clientes por MM\$ 11.775, de las existencias en MM\$ 8.430, los Arriendos financieros por NIIF 16 de MM\$ 5.820, principalmente y por la reducción del Efectivo y Equivalentes al Efectivo, tanto de corto como de largo plazo, por MM\$ 2.993 y la reducción del Activo Fijo de Plantas y Equipos por MM\$ 1.227.

Por su parte, los pasivos totales aumentaron en MM\$ 14.762, lo que representa un aumento de 7,2%. Esta variación se explica principalmente por aumento de Préstamos Bancarios y Derivados de Cobertura por MM\$ 6.399 (Comex con MM\$ 3.879, Forward con 1.219 y Préstamos bancarios MM\$ 1.301), aumento de Pasivos por Arriendos Financieros por MM\$ 5.452, mayores obligaciones con Otros Pasivos No Financieros por MM\$ 2.457 (IVA, impuesto único y otros), mayores pasivos por Impuestos a la Renta y Diferidos por MM\$ 991, y finalmente por otras diferencias por MM\$ 976. Estos aumentos, fueron compensados parcialmente por una menor obligaciones con empleados por MM\$ 1.513.

El patrimonio aumentó en MM\$ 8.551, explicado principalmente el mayor resultado obtenido al 31 de diciembre de 2025 (neto de provisión y pago de dividendos) por MM\$ 8.555.

Liquidez

Indicadores	Unidades	31-12-2025	31-12-2024
Liquidez Corriente ³	Veces	1,7	1,7
Razón Acida ⁴	Veces	1,3	1,3
Capital de Trabajo ⁵	MM\$	83.268	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 diciembre de 2025, manteniéndose dentro de los rangos históricos de la compañía. El incremento observado en el capital de trabajo se explica principalmente por mayor cartera de Clientes e Inventarios, compensados parcialmente por un menor saldo de Efectivo en bancos y Otros instrumentos financieros.

Endeudamiento

Indicadores	Unidades	31-12-2025	31-12-2024
Leverage ⁶	Veces	1,5	1,4
Leverage Neto ⁷	Veces	1,1	1,0
DFN /Ebitda ⁸	Veces	0,6	0,4
Cobertura de Gastos Financiero ⁹	Veces	4,9	6,5
Nivel de Endeudamiento Financiero Neto ¹⁰	Veces	0,2	0,1
Razon Pasivo Corriente ¹¹	%	55,1%	53,8%
Razon Pasivo No Corriente ¹²	%	44,9%	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.

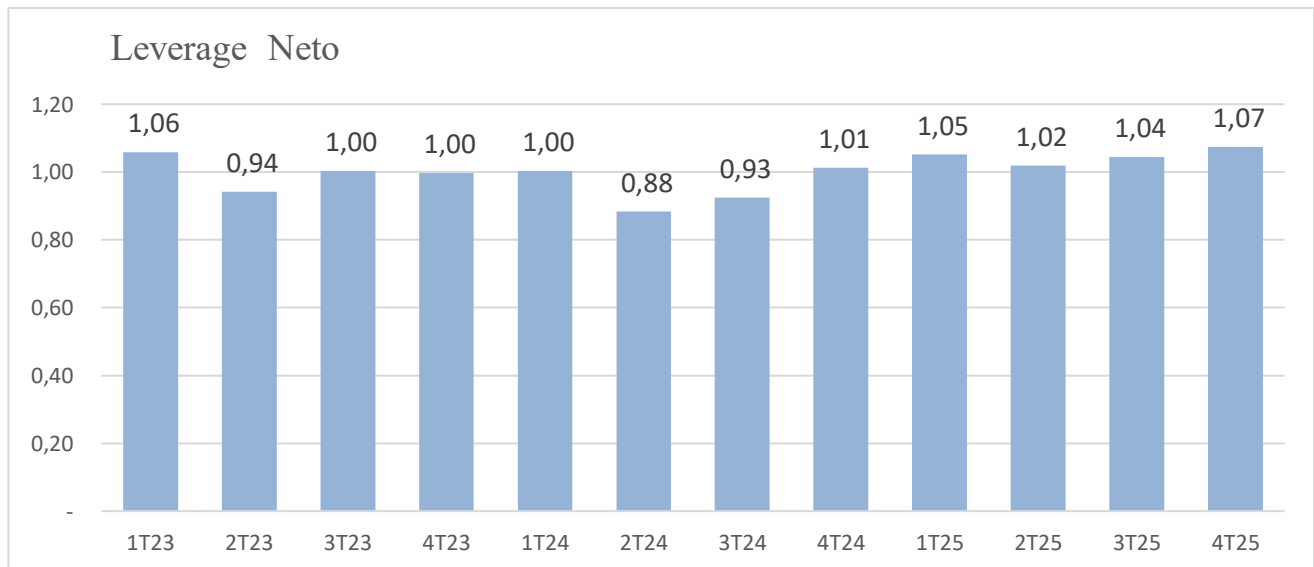
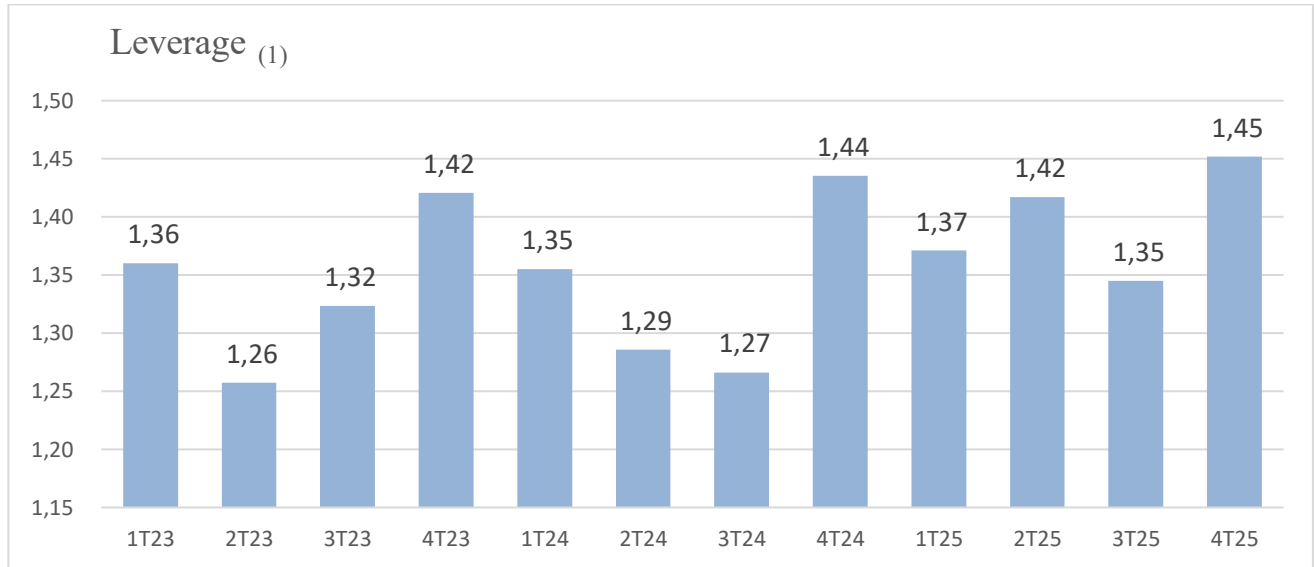
9 Cobertura de Gastos Financieros = EBITDA últimos 12 meses / Gastos Financieros últimos 12 meses.

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

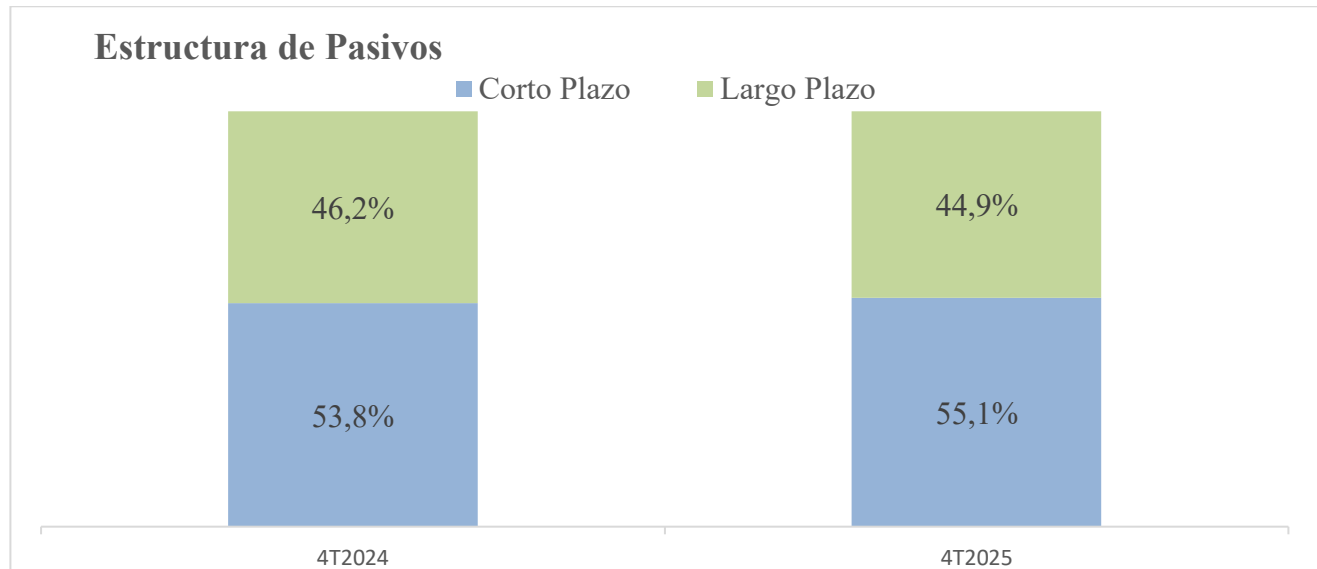
11 Razón Pasivo Corriente = Pasivo Corriente / Pasivo Totales

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

A diciembre de 2025, los índices de endeudamiento se mantuvieron bajos y estables en comparación con diciembre de 2024. En cuanto a la cobertura de gastos financieros, se observa una disminución, explicada por el hecho de que los costos financieros crecieron a un ritmo superior al aumento del EBITDA en el mismo periodo.



La proporción de pasivos de corto plazo sobre el total de pasivos aumentaron desde 53,8% en el 4T24 a 55,1% en el 4T25. Esta variación se explica principalmente por un mayor endeudamiento a corto plazo y el aumento de los otros pasivos no financieros (asociado al Comex y al Forward), ambos en mayor proporción que en diciembre del 2024.



Actividad

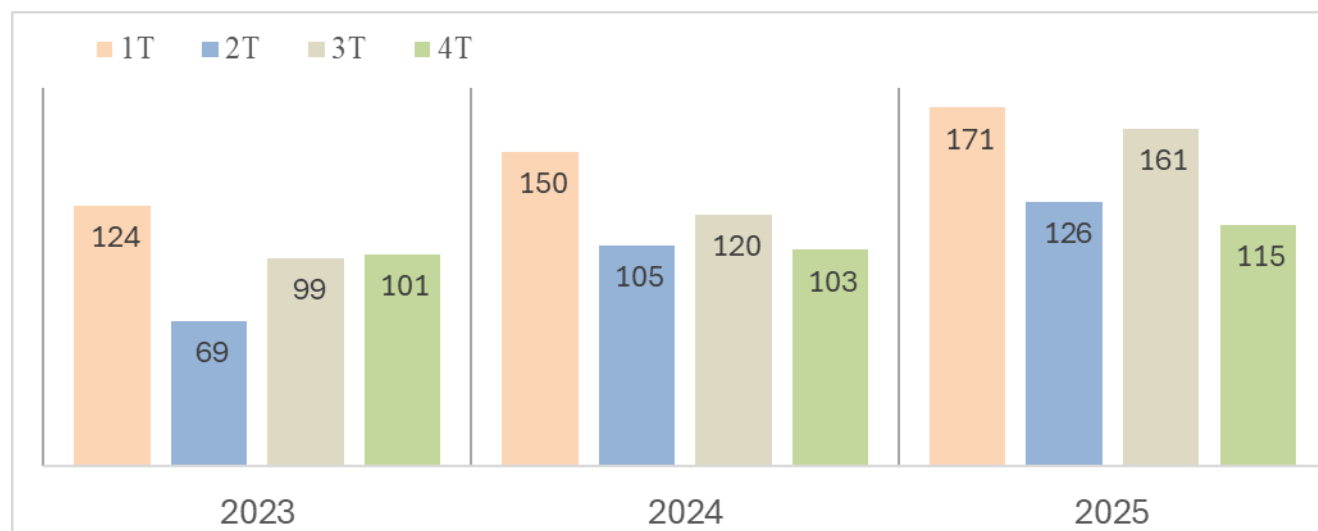
Indicadores	Unidades	31-12-2025	31-12-2024
Rotación de Inventario ¹³	Veces	3,1	3,5
Permanencia de Inventarios ¹⁴	Días	115	103
Rotación de Activo ¹⁵	Veces	0,7	0,7

13 Rotación de Inventario = $360 / \text{Permanencia de Inventarios}$

14 Permanencia de Inventarios = $((\text{Inventario} - \text{Mercadería en Tránsito}) / (\text{Costo de Mercadería 12 Meses}) / 360)$

15 Rotación de Activo = $\text{Ingresos Ordinarios 12 Meses} / \text{Activos Total del Periodo}$

El ratio de permanencia de inventarios aumentó en 12 días respecto de diciembre de 2024, explicado principalmente por el adelanto del arribo de la mercadería de invierno de la temporada de 2026 y por un nivel de ventas de mercadería de verano en diciembre inferior a lo planificado



Rentabilidad

Indicadores	Unidades	4T2025	4T2024
Rentabilidad del Patrimonio, ROE ¹⁸	%	6,6	6,7
Rentabilidad del Activo ROA ¹⁹	%	2,7	2,8
Margen EBITDA ²⁰	%	22,4	24,1
Margen Utilidad ²¹	%	11,1	12,1

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 se mantienen en rangos históricos, con variaciones muy poco significativas, un año con respecto al otro.

Estado de Flujos de Efectivo

	31-12-2025 MM\$	31-12-2024 MM\$	Var. MM\$	Var. %
--	--------------------	--------------------	-----------	--------

Consolidado

Flujo neto positivo originado por actividades de la operación	28.942	32.496	(3.554)	-10,9%
Flujo neto originado por actividades de financiamiento	(21.927)	(21.827)	(100)	0,5%
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión	(7.480)	1.924	(9.404)	-488,9%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	(465)	12.592	(13.058)	-103,7%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	47.451	34.859	12.592	36,1%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	46.986	47.451	(465)	-1,0%

Segmento Retail

Flujos de operación de los segmentos	32.891	38.095	(5.205)	-13,7%
Flujos de financiamiento de los segmentos	(25.990)	(27.817)	1.827	-6,6%
Flujos de inversión de los segmentos	(6.218)	2.471	(8.689)	-351,7%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	683	12.749	(12.066)	-94,6%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	44.224	31.475	12.749	40,5%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	44.906	44.224	683	1,5%

Segmento Financiero

Flujos de operación de los segmentos	(3.948)	(5.599)	1.651	-29,5%
Flujos de financiamiento de los segmentos	4.062	5.990	(1.927)	-32,2%
Flujos de inversión de los segmentos	(1.262)	(547)	(715)	130,7%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	(1.148)	(157)	(991)	632,1%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	3.227	3.384	(157)	-4,6%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	2.079	3.227	(1.148)	-35,6%

El flujo operacional consolidado experimentó una baja de MM\$ 3.554, principalmente por mayores pagos a proveedores y al personal por MM\$ 60.994, los cuales no fueron compensados por un incremento en la recaudación por ventas, que alcanzó MM\$ 63.208, más otros pagos asociados a impuestos a las ganancias por MM\$ 2.028.

El flujo por Actividades de financiamiento disminuyó levemente en MM\$ 100, principalmente por aumento de obtención de financiamiento neto de pagos (incluidas las cartas de crédito por Comercio Exterior) por MM\$ 3.402, menos, mayores pagos de dividendos por MM\$ 2.522 y pagos por arriendos financieros por NIIF 16 por MM\$ 980.

El flujo neto por actividades de inversión presentó una disminución de MM\$ 9.404, explicado principalmente por la salida de inversiones por MM\$ 14.233 y un aumento de inversión en activo fijo en MM\$ 4.502.

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		2024					2025				
Trimestre	Unidad	1T	2T	3T	4T	12M	1T	2T	3T	4T	12M
Tricot	Nº	105	105	105	105		105	105	104	105	
Tricot Connect	Nº	3	3	1	-		-	-	-	-	
Total Nº de Tiendas	Nº	108	108	106	105		105	105	104	105	
Ingresos de Explotación	MM\$	50.331	62.147	50.212	75.173	237.863	56.567	68.143	59.663	84.894	269.267
EBITDA	MM\$	8.779	13.443	7.646	18.109	47.976	11.178	13.252	8.466	19.047	51.943
Resultado Final	MM\$	1.492	5.672	1.046	9.090	17.300	4.278	5.128	1.232	9.388	20.026
Margen de Utilidad	MM\$	3,0%	9,1%	2,1%	12,1%	7,3%	7,6%	7,5%	2,1%	11,1%	7,4%
Deuda Financiera Neta / EBITDA (1)	Veces	0,5	0,2	0,5	0,4		0,6	0,6	0,8	0,6	
Nivel de Endeudamiento Financiero Neto (2)	Veces	0,2	0,1	0,2	0,1		0,2	0,2	0,3	0,2	
Cobertura de Gastos Financieros (3)	Veces	6,6	7,1	6,0	6,5		5,9	5,3	5,7	4,9	
Leverage (4)	Veces	1,4	1,3	1,3	1,4		1,4	1,4	1,3	1,5	
Leverage Neto (5)	Veces	1,0	0,9	0,9	1,0		1,1	1,0	1,0	1,1	
Liquidez Corriente (6)	Veces	1,8	1,9	2,0	1,7		1,7	1,8	1,8	1,7	
Razón Ácida (7)	Veces	1,3	1,6	1,6	1,3		1,3	1,4	1,3	1,3	
Capital de Trabajo (8)	MM\$	66.252	76.581	82.357	77.988		74.544	86.442	81.412	83.268	
Razón Pasivo Corriente	%	47,9%	47,0%	45,3%	53,8%		54,3%	52,2%	52,3%	55,1%	
Razón Pasivo No Corriente	%	52,1%	53,0%	54,7%	46,2%		45,7%	47,8%	47,7%	44,9%	
Rentabilidad del Patrimonio (9)	%	1,1%	4,2%	0,8%	6,7%	12,8%	3,0%	3,6%	0,9%	6,6%	14,1%
Rentabilidad del Activo (10)	%	0,5%	1,7%	0,3%	2,8%	5,3%	1,2%	1,5%	0,4%	2,7%	5,8%

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 Ácida = (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
Al 31 de diciembre de 2025 y 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

ACTIVOS	Nota N°	31.12.2025 M\$	31.12.2024 M\$
Activos Corrientes			
Efectivo y equivalente de efectivo	(4)	46.985.568	47.451.032
Otros activos financieros	(5)	1.824.224	5.797.606
Otros activos no financieros	(9)	1.342.819	985.952
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	(6)	105.239.964	93.464.929
Inventarios	(8)	48.640.694	40.210.254
Total activos corrientes		204.033.269	187.909.773
Activos no Corrientes			
Otros activos financieros	(5)	8.271.283	6.825.611
Otros activos no financieros	(9)	1.953.874	1.735.887
Activos intangibles distintos de la plusvalía	(10)	3.060.563	2.216.891
Propiedades, planta y equipo, neto	(11)	65.604.514	66.831.816
Activos por derecho a usar bienes en arrendamiento	(12)	74.195.054	68.375.274
Activos por impuestos diferidos	(13)	13.026.891	12.936.812
Total activos, no corrientes		166.112.179	158.922.291
Total Activos		370.145.448	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
Al 31 de diciembre de 2025 y 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

PASIVOS Y PATRIMONIO	Nota N°	31.12.2025 M\$	31.12.2024 M\$
Pasivos Corrientes			
Otros pasivos financieros corrientes	(14)	71.886.026	65.878.909
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	13.289.109	11.952.949
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	(16)	15.865.024	15.334.724
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	(7)	3.755.135	3.636.163
Otras provisiones	(17)	2.082.902	1.756.024
Pasivo por impuestos	(18)	1.831.961	1.212.754
Provisiones por beneficio a los empleados	(19)	6.339.525	6.891.400
Otros pasivos no financieros	(20)	5.715.384	3.258.876
Total pasivos corrientes		120.765.066	109.921.799
Pasivos no Corrientes			
Otros pasivos financieros, no corrientes	(14)	15.624.182	15.231.828
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	68.272.158	64.156.376
Pasivo por impuestos diferidos	(13)	6.918.078	6.546.298
Provisión por beneficio a los empleados	(19)	7.597.402	8.558.353
Total pasivos, no corrientes		98.411.820	94.492.855
Total pasivos		219.176.886	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)	(8.346.811)	(8.342.543)
Ganancias (pérdidas) acumuladas	(21)	35.101.931	26.546.511
Patrimonio Atribuible a los propietarios de la Controladora		150.968.562	142.417.410
Total patrimonio		150.968.562	142.417.410
Total Pasivos y Patrimonio		370.145.448	346.832.064

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Resultados Integrales Consolidados
Al 31 de diciembre 2025 y 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de resultado integral	Nota	31.12.2025	31.12.2024
	N°	M\$	M\$
Ingresos de actividades ordinarias	(22)	269.267.422	237.862.645
Costo de ventas	(22)	(161.655.337)	(141.527.524)
Margen bruto		107.612.085	96.335.121
Costos de distribución	(23)	(14.574.752)	(10.205.526)
Gastos de administración	(23)	(61.120.965)	(57.242.896)
Otras ganancias (pérdidas)	(24)	(645.812)	(932.633)
Ingresos Financieros	(24)	1.802.627	5.091.582
Costos financieros	(24)	(10.649.485)	(7.426.767)
Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera	(25)	3.345.624	(3.837.297)
Resultados por unidades de reajuste	(24)	(51.378)	(267.282)
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		25.717.944	21.514.302
Gasto por impuesto a las ganancias	(13)	(5.692.125)	(4.213.944)
Ganancia (pérdida) de actividades continuadas después de impuesto		20.025.819	17.300.358
Ganancia		20.025.819	17.300.358
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora		20.025.819	17.300.358
Ganancia (pérdida) del ejercicio		20.025.819	17.300.358

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Resultados Integrales Consolidados
Al 31 de diciembre 2025 y 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de resultado integral	Nota N°	31.12.2025 M\$	31.12.2024 M\$
Ganancia del período		20.025.819	17.300.358
Componentes de otro resultado integral, antes de impuestos			
Otro resultado integral, que no se reclasificará al resultado del período, antes de impuesto por beneficios a los empleados	(19)	(5.848)	(1.483.179)
Impuesto a las ganancias relacionado ganancias (pérdidas) actuariales por beneficios a los empleados	(13)	1.580	400.458
Impuesto a las ganancias relacionado con componentes de otro resultado integral que no se reclasificará a resultado del período	(13)	1.580	400.458
Otro resultado integral		(4.268)	(1.082.721)
Total resultado integral		(4.268)	(1.082.721)
Resultado Integral atribuible a:			
Resultado integral atribuible a los propietarios		20.021.551	16.217.637
Total resultado integral		20.021.551	16.217.637

Utilidad por acción		30.12.2025 \$	31.12.2024 \$
Ganancia por acción básica en operaciones continuadas	(21)	46,71	40,35
Ganancia por acción básica		46,71	40,35

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado
Al 31 de diciembre de 2025 y 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Movimientos al 31.12.2025	Nota N°	Capital pagado	Prima de emisión	Reserva resultado actuarial en planes de beneficio	Otras reservas varias	Total otras reservas	Ganancias (pérdidas) acumuladas	Patrimonio neto, 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		-	-	-	-	-	20.025.819	20.025.819
Otro resultado integral	(21)	-	-	(4.268)	-	(4.268)	-	(4.268)
Resultado integral		-	-	(4.268)	-	(4.268)	20.025.819	20.021.551
Provisión dividendo mínimo		-	-	-	-	-	(3.755.135)	(3.755.135)
Dividendos pagados utilidad del ejercicio		-	-	-	-	-	(4.255.192)	(4.255.192)
Dividendos pagados utilidad año anterior	(22)	-	-	-	-	-	(3.460.072)	(3.460.072)
Saldo al 31 de diciembre de 2025		95.169.081	29.044.361	(6.771.442)	(1.575.369)	(8.346.811)	35.101.931	150.968.562

Movimientos al 31.12.2024	Nota N°	Capital pagado	Prima de emisión	Reserva resultado actuarial en planes de beneficio	Otras reservas varias	Total otras reservas	Ganancias (pérdidas) acumuladas	Patrimonio neto, 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		-	-	-	-	-	17.300.358	17.300.358
Otro resultado integral	(21)	-	-	(1.082.721)	-	(1.082.721)	-	(1.082.721)
Resultado integral		-	-	(1.082.721)	-	(1.082.721)	17.300.358	16.217.637
Provisión de dividendo mínimo	(21)	-	-	-	-	-	(3.636.163)	(3.636.163)
Dividendos pagados		-	-	-	-	-	(3.283.980)	(3.283.980)
Dividendos pagados utilidad año anterior		-	-	-	-	-	(2.136.975)	(2.136.975)
Saldo al 31 de diciembre de 2024		95.169.081	29.044.361	(6.767.174)	(1.575.369)	(8.342.543)	26.546.511	142.417.410

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Flujo Efectivo Consolidado – Método directo
Al 31 de diciembre de 2025 y 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de flujo de efectivo	Nota N°	31.12.2025 M\$	31.12.2024 M\$
Flujo Originado por actividades de la operación			
Recaudación de deudores por venta		468.096.419	404.888.074
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)		(1.437.537)	590.796
Pago a proveedores y personal (menos)		(414.903.503)	(353.909.944)
Otros ingresos (gastos) financieros		(270.058)	1.721.894
Otros pagos por actividades de operación		(22.543.087)	(20.794.909)
Flujo neto positivo originado por actividades de la operación		28.942.234	32.495.911
Flujo Originado por actividades de financiamiento			
Obtención de préstamos	(14.f)	15.012.098	14.000.000
Obtención de cartas de crédito	(14.f)	91.312.156	73.171.038
Reembolsos de préstamos clasificados como actividades de financiación (menos)	(14.f)	(97.157.887)	(81.909.523)
Intereses pagados	(14.f)	(4.466.003)	(3.963.372)
Pagos de pasivos por arrendamiento financiero	(14.f)	(15.276.362)	(14.295.683)
Pago de dividendos (menos)	(21.c)	(11.351.421)	(8.829.761)
Flujo neto originado por actividades de financiamiento		(21.927.419)	(21.827.301)
Flujo Originado por actividades de inversión			
Incorporación de activo fijo (menos)		(9.334.392)	(13.836.934)
Otras entradas (salidas) de efectivo, clasificados como actividades de inversión		(272.756)	13.960.596
Intereses recibidos, clasificados como actividades de inversión		2.126.869	1.799.933
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión		(7.480.279)	1.923.595
Flujo neto positivo (negativo) del ejercicio		(465.464)	12.592.205
Variación neta del efectivo y efectivo equivalente		(465.464)	12.592.205
Saldo inicial de efectivo y efectivo equivalente		47.451.032	34.858.827
Saldo final de efectivo y efectivo equivalente	(4)	46.985.568	47.451.032

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>