
2026
ANÁLISIS RAZONADO
DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2026
tricot
EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS

TABLA DE CONTENIDOS

Contenido

Presentación Tercer Trimestre 2026 (3T26) 3
Consolidado 4
Retail 4
Financiero 5
Resultados Consolidados 6
Resultados Segmento Retail 12
Resultados Segmento Financiero 18
Análisis del Balance General 32
Activos, Pasivos y Patrimonio 32
Liquidez 33
Endeudamiento 33
Actividad 36
Rentabilidad 37
Estado de Flujos de Efectivo 38
Análisis de Riesgos y su Administración 39
ANEXO I 40
ANEXO II 41

Notas:

- Resultados financieros consolidados de acuerdo con las normas internacionales de información financiera (NIIF)
- Tipo de cambio mes peso/dólar a septiembre de 2026 de $ 972,60, diciembre de 2025 de $ 907,13 y septiembre de 2025 de $ 962,39.
- 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 2026 (3T26)

El tercer trimestre de 2026 estuvo marcado por una exigente base de comparación en el Segmento Retail, cuyo indicador SSS se había elevado 19,9% en el 3T25. A esto se agregaron importantes disrupciones climáticas durante julio y agosto, meses clave para la venta de la mercadería de invierno. Estos eventos afectaron a gran parte del territorio, alteraron el normal funcionamiento de las ciudades e impactaron tanto la planificación como el desarrollo comercial, con especial incidencia en la Región de Valparaíso y en el sur del país. Cabe señalar que, por su estacionalidad, el 3T se ubica junto al 1T entre los de menor peso del ejercicio, con cerca de un 20% de la venta retail anual, ya que concentra el cierre de la temporada otoño-invierno y el inicio de primavera-verano. Por ello, su influencia en el resultado anual de la compañía es acotada: a modo de referencia, la ganancia del 3T25 representó solo un 6% de la utilidad de 2025.

Paralelamente, el sólido desempeño del 2T26, trimestre de alta relevancia en los resultados del año, implicó enfrentar el final del invierno durante el 3T26 con un inventario más ajustado. Esto dio paso a rebajas más moderadas que lo habitual, con un menor volumen vendido, aunque con un margen comercial superior. Por su parte, el avance de la temporada de verano, que adquiere mayor protagonismo en septiembre, no se ajustó del todo al plan de venta, debido a que la llegada de la nueva mercadería registró algunos retrasos derivados de los conflictos internacionales que siguen perturbando la logística marítima. Dicha situación también restó parcialmente ingresos al periodo.

En este contexto, los ingresos consolidados aumentaron 5,4%, mientras que el margen bruto se expandió 11,4%. Frente a las presiones alcistas, tanto internacionales como locales, la compañía mantiene un estricto control del gasto, con foco en la productividad. Sin embargo, el nivel de actividad del trimestre se ubicó por debajo de lo esperado, lo que no permitió diluir adecuadamente una estructura de costos dimensionada para una escala mayor.

El Segmento Financiero, en tanto, mantuvo su trayectoria de expansión, con un alza de 13,7% en sus ingresos y de 14,7% en la cartera, impulsada por colocaciones que avanzaron 14,2%. Este dinamismo se ha sostenido con una calidad crediticia estable. La mora a 90 días disminuyó 0,5 pp respecto del 3T25 y la Tasa de Riesgo se redujo de 19,3% a 18,7%, mientras que el gasto por provisiones aumentó 15,6%, en línea con el mayor tamaño del portafolio. En el 3T26, los castigos (+15,2%) retomaron un ritmo acorde al de la cartera, luego de que desde marzo se recuperara la contactabilidad en la gestión de cobranza. Esto dejó el indicador de castigos netos sobre cartera en 4,3%, similar al del año anterior. De este modo, los principales indicadores conservan una relación saludable, respaldando el crecimiento del negocio y prolongando la tendencia de los trimestres anteriores.

Durante el 3T26, las tres tiendas inauguradas en el año, dos en Puente Alto y una en La Calera, ya se encontraban en plena operación. Lo mismo ocurrió con las ampliaciones y reubicaciones realizadas en Valdivia, Villarrica, Rancagua y Vallenar, iniciativas que han permitido fortalecer de manera significativa la oferta comercial de la compañía en dichas localidades.

El EBITDA del trimestre alcanzó MM$8.693, un 2,7% superior al 3T25. El avance se apoyó en la expansión del margen bruto y en el aporte del Segmento Financiero, cuyo EBITDA subió 6,2%. La Ganancia del 3T26, en tanto, llegó a MM$525, frente a los MM$1.232 del mismo periodo de 2025, reflejando principalmente el menor resultado del Segmento Retail. En términos acumulados a septiembre, los ingresos crecen 9,1%, el margen bruto 11,8% y el EBITDA 6,7%, mientras que la utilidad acumulada se ubica 6,7% por debajo de igual fecha de 2025.

Resumen Trimestre: 3T26 / 3T25

Consolidado

Los Ingresos Ordinarios alcanzaron MM$62.868 en el 3T26, un 5,4% superiores a los registrados en el 3T25.

El Margen Bruto ascendió a MM$24.074 en el 3T26, representando un aumento de 11,4% respecto del 3T25. El ratio Margen Bruto/Ingresos alcanzó un 38,3% en el 3T26, versus un 36,2% en el 3T25.

En el 3T26, los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, alcanzaron MM$15.381, equivalentes al 24,5% de los ingresos ordinarios, versus MM$13.143 en el 3T25, equivalentes al 22,0% de los ingresos ordinarios. Los Gastos de Administración registraron un aumento de 17,0% respecto del mismo periodo del año anterior.

El Resultado Operacional registró una ganancia de MM$2.423 en el 3T26, lo que representa una disminución de 28,3% respecto del 3T25, periodo en el cual se alcanzó una ganancia de MM$3.380.

El Resultado No Operacional registró una pérdida de MM$2.165 en el 3T26, en comparación con una pérdida de MM$2.011 en el 3T25, representando un aumento de 7,6%.

Como efecto de lo anterior, el Resultado del 3T26 alcanzó una utilidad de MM$525, en comparación con MM$1.232 registrados en el 3T25, lo que representa una disminución de 57,4%.

El EBITDA del 3T26 fue de MM$8.693, equivalente al 13,8% de los ingresos, representando un aumento de 2,7% respecto del 3T25, periodo en el cual alcanzó MM$8.466, equivalente al 14,2% de los ingresos.

Retail

Los Ingresos Ordinarios del Segmento Retail aumentaron un 1,6% respecto del 3T25, alcanzando MM$41.695 en el 3T26, versus MM$41.037 en el 3T25.

El Margen Bruto ascendió a MM$11.610 en el 3T26, lo que representa un aumento de 10,1% respecto del 3T25. El ratio Margen Bruto/Ingresos alcanzó un 27,8% en el 3T26, versus un 25,7% en el 3T25.

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, alcanzaron MM$11.349, versus MM$9.827 en el 3T25, representando un aumento de 15,5%.

El Resultado Operacional registró una pérdida de MM$5.797 en el 3T26, frente a una pérdida de MM$4.140 en el 3T25.

El Resultado del Segmento Retail en el 3T26 fue una pérdida de MM$1.537, en comparación con una pérdida de MM$808 registrada en el 3T25.

El EBITDA del Segmento Retail en el 3T26 fue de MM$261, equivalente al 0,6% de los ingresos, representando una disminución de 63,7% respecto del 3T25, periodo en el cual alcanzó MM$719, equivalente al 1,8% de los ingresos.

El indicador SSS del trimestre presentó una disminución de 1,2% en comparación con el 3T25.

Las ventas del canal *e-commerce* disminuyeron un 3,7% en el 3T26 respecto del 3T25. El ratio de ventas e-commerce sobre las ventas totales Retail alcanzó un 5,1% en el 3T26, versus un 5,4% en el 3T25.

Financiero

Los Ingresos Ordinarios del Segmento Financiero alcanzaron MM$21.172 en el 3T26, un 13,7% superiores a los registrados en el 3T25 (MM$18.627).

El Margen Bruto ascendió a MM$8.274 en el 3T26, lo que representa un aumento de 13,2% respecto del 3T25 (MM$7.309). El ratio Margen Bruto/Ingresos alcanzó un 39,1% en el 3T26, versus un 39,2% en el 3T25.

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, aumentaron un 21,6%, pasando de MM$3.316 en el 3T25 a MM$4.033 en el 3T26.

El Resultado Operacional alcanzó una utilidad de MM$4.030 en el 3T26, lo que representa un aumento de 7,0% respecto del 3T25, periodo en el cual alcanzó MM$3.765.

El Resultado No Operacional registró una pérdida de MM$1.348 en el 3T26, representando un aumento de 28,0% respecto del 3T25 (MM$1.053).

El Resultado del Segmento Financiero en el 3T26 alcanzó una utilidad de MM$2.062, un 1,1% superior a los MM$2.040 registrados en el 3T25.

Finalmente, el EBITDA del segmento en el 3T26 fue de MM$4.241, equivalente al 20,0% de los ingresos, lo que representa un aumento de 6,2% respecto del 3T25, periodo en el cual alcanzó MM$3.993, equivalente al 21,4% de los ingresos.

Resultados Consolidados

	3T2026 MM$	3T2025 MM$	Var. MM$	Var. %	9M2026 MM$	9M2025 MM$	Var. MM$	Var. %
Ingresos Ordinarios	62.868	59.663	3.205	5,4%	201.066	184.373	16.693	9,1%
Costos de Ventas	(38.794)	(38.054)	(740)	1,9%	(120.407)	(112.233)	(8.174)	7,3%
Margen Bruto	**24.074**	**21.610**	**2.465**	**11,4%**	**80.659**	**72.140**	**8.520**	**11,8%**
	38,3%	36,2%			40,1%	39,1%		
Gastos de Administración [1]	(15.381)	(13.143)	(2.238)	17,0%	(45.574)	(39.244)	(6.330)	16,1%
Depreciación y Amortización	(6.269)	(5.086)	(1.183)	23,3%	(18.233)	(14.787)	(3.446)	23,3%
Resultado Operacional	**2.423**	**3.380**	**(956)**	**-28,3%**	**16.852**	**18.109**	**(1.257)**	**-6,9%**
	3,9%	5,7%			8,4%	9,8%		
Otras ganancias (pérdidas)	(106)	(82)	(24)	29,1%	(83)	(364)	281	-77,2%
Ingresos Financieros[2]	1.573	514	1.059	206,3%	2.626	1.373	1.253	91,2%
Costos financieros[3]	(1.978)	(1.342)	(636)	47,4%	(5.938)	(7.081)	1.143	-16,1%
Diferencias de cambio	(1.681)	(1.090)	(591)	54,2%	(1.909)	1.183	(3.092)	-261,4%
Resultados por unidades de reajuste	27	(11)	38	343,3%	2	(47)	49	104,3%
Resultado No Operacional	**(2.165)**	**(2.011)**	**(154)**	**7,6%**	**(5.302)**	**(4.937)**	**(366)**	**7,4%**
Ganancia (Pérdida) antes de Impuest	**258**	**1.368**	**(1.110)**	**-81,1%**	**11.550**	**13.172**	**(1.623)**	**-12,3%**
Impuesto a las Ganancias	267	(136)	403	296,0%	(1.630)	(2.534)	905	-35,7%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	**525**	**1.232**	**(707)**	**-57,4%**	**9.920**	**10.638**	**(718)**	**-6,7%**
	0,8%	2,1%			4,9%	5,8%		
EBITDA[4]	**8.693**	**8.466**	**227**	**2,7%**	**35.085**	**32.896**	**2.189**	**6,7%**
	13,8%	14,2%			17,4%	17,8%		

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

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

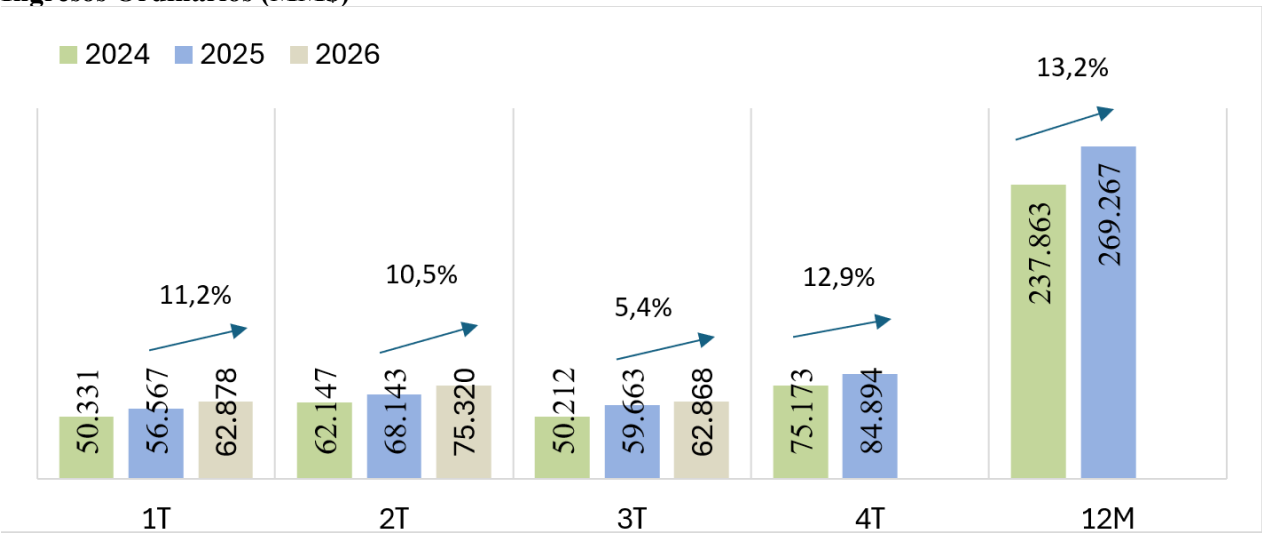
3.- Costos Financieros = Intereses , gastos bancarios y diferencia de cambio por operaciones de forward (pérdida)

4.- EBITDA: Los EBITDA del trimestre del Segmento Retail (MM$261) y del Segmento Financiero (MM$4.241) no suman el EBITDA consolidado (MM$8.693) debido a la eliminación de arriendos relacionados (MM$3.247), servicio de Back Office (MM$121) y del servicio de recaudación (MM$823). Los arriendos, Back Office y la recaudación en el Segmento Financiero se presentan en el "costo de venta", por lo cual disminuyen su EBITDA, y en el Segmento Retail se presentan en "otras ganancias (pérdidas)" que no afectan su EBITDA.

Ingresos Ordinarios

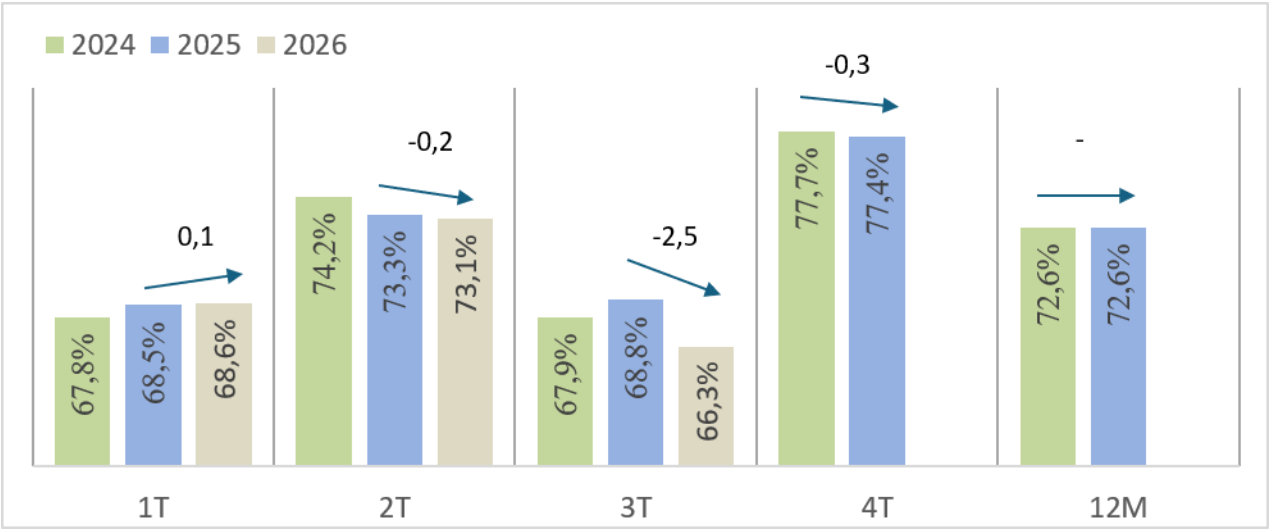
En el 3T26, los ingresos ordinarios aumentaron 5,4% respecto del mismo periodo del año anterior, impulsados por el avance de ambos segmentos de negocio. El Segmento Retail registró un alza de 1,6%, pese a la exigente base de comparación del 3T25 y a las disrupciones climáticas de julio y agosto, mientras que el Segmento Financiero creció 13,7%, en directa relación con la expansión de la cartera, la cual ha mantenido una evolución positiva y sostenida, en línea con la estrategia definida por la compañía.

Ingresos Ordinarios (MM$)



Participación Ingresos Retail (%)

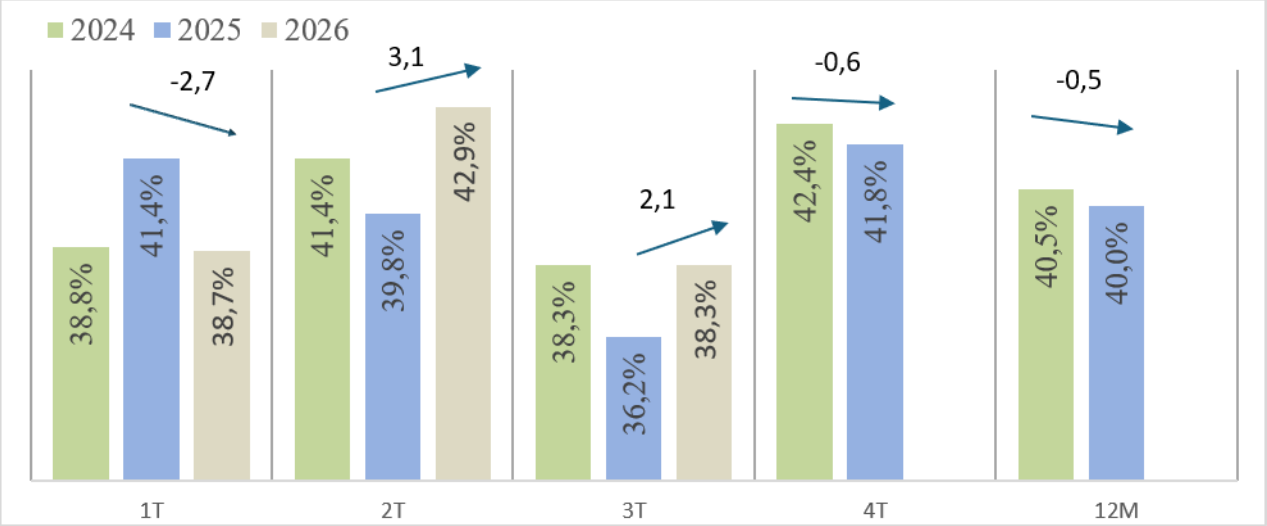
Los Ingresos Ordinarios de la compañía se componen de la suma de los ingresos generados por el Segmento Retail y el Segmento Financiero. Dentro de esta composición, la participación del Segmento Retail mostró una baja de 2,5 pp durante el tercer trimestre del año, pasando de 68,8% en 3T25 a 66,3% en 3T26, reflejo del mayor dinamismo del negocio financiero y del avance más acotado de este segmento en el periodo.



Margen Bruto

En el 3T26, el margen bruto sobre ingresos aumentó 2,1 pp respecto del 3T25, alcanzando 38,3%. Este avance se explica principalmente por el Segmento Retail, cuyo margen comercial subió de 46,4% a 49,4%, asociado a rebajas más moderadas en la venta de la mercadería de invierno y a la baja base de comparación del 3T25. En el Segmento Financiero, en tanto, el margen bruto se mantuvo en niveles similares a los del año anterior, en un contexto de reducción de la Tasa de Riesgo, que pasó de 19,3% a 18,7%.

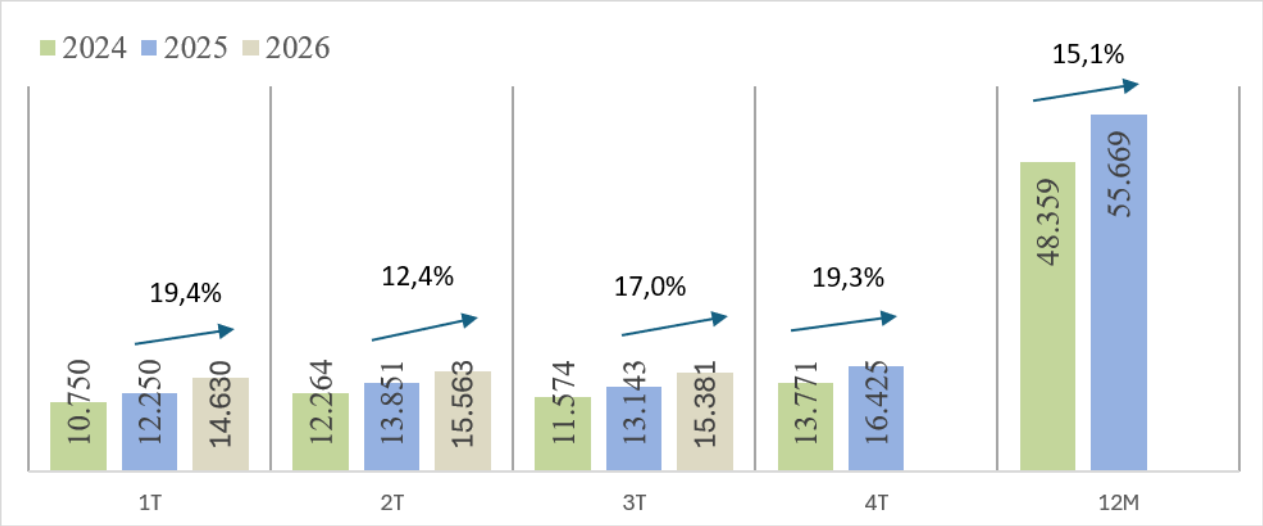
Margen Bruto / Ingresos Ordinarios (%)



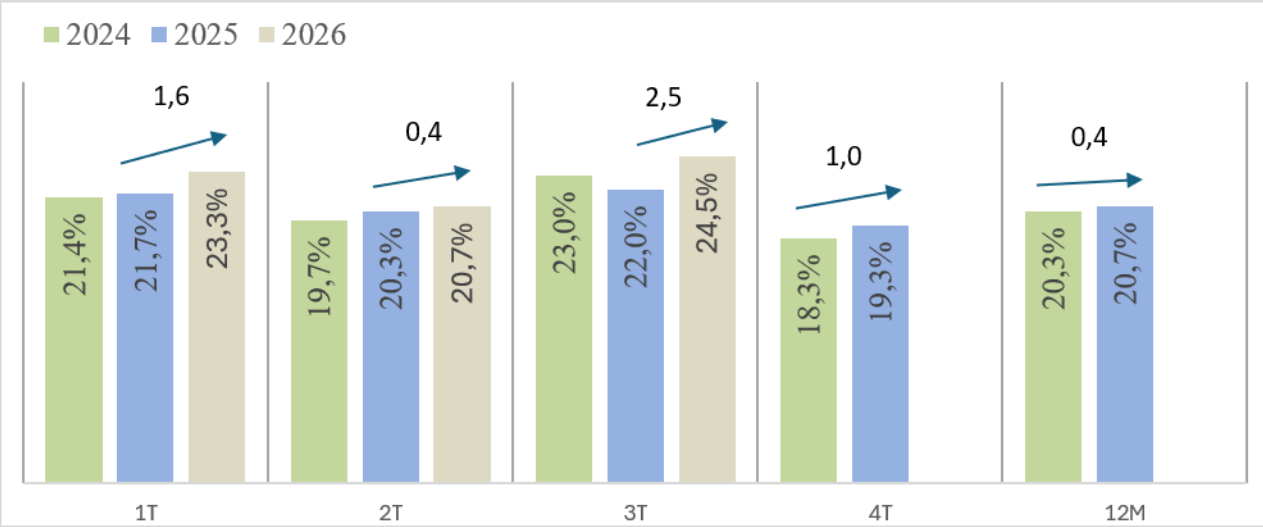
Gastos de Administración (sin Depreciación y Amortización)

En el 3T26, los gastos de administración aumentaron 17,0% respecto del 3T25, lo que elevó el ratio GA/Ingresos Ordinarios de 22,0% a 24,5%. Esta alza se enmarca en un entorno de presiones de costos, tanto externas como locales, frente al cual la compañía ha mantenido una gestión rigurosa del gasto, orientada a la productividad. No obstante, el menor dinamismo de la venta durante el periodo limitó la dilución de una estructura operativa preparada para un mayor nivel de actividad.

GA, sin Depreciación y Amortización (MM$)



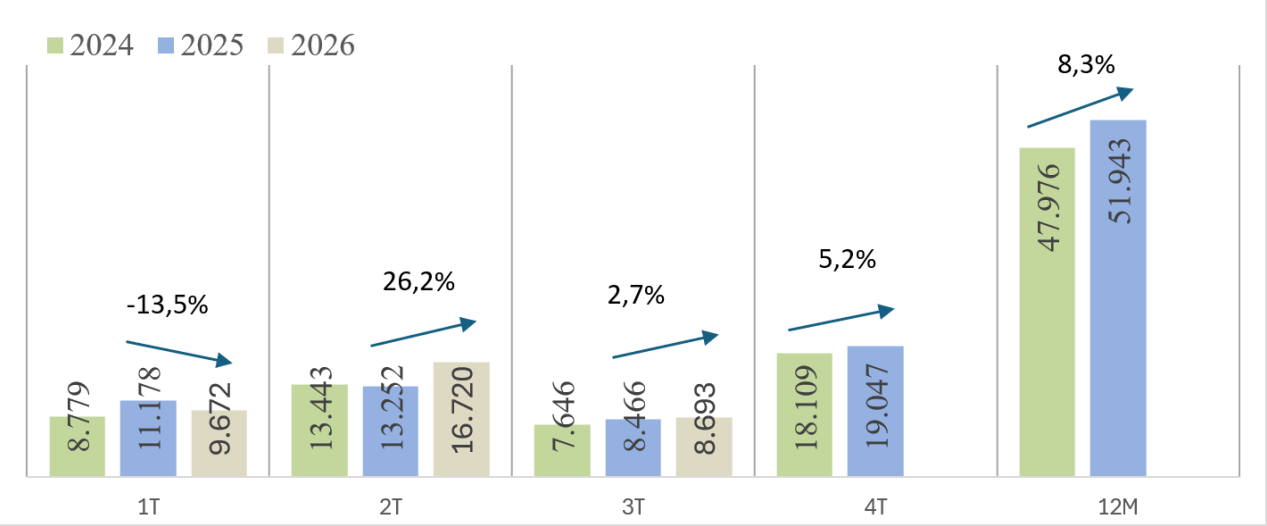
GA (sin Dep. y Amort.) / Ingresos Ordinarios (%)



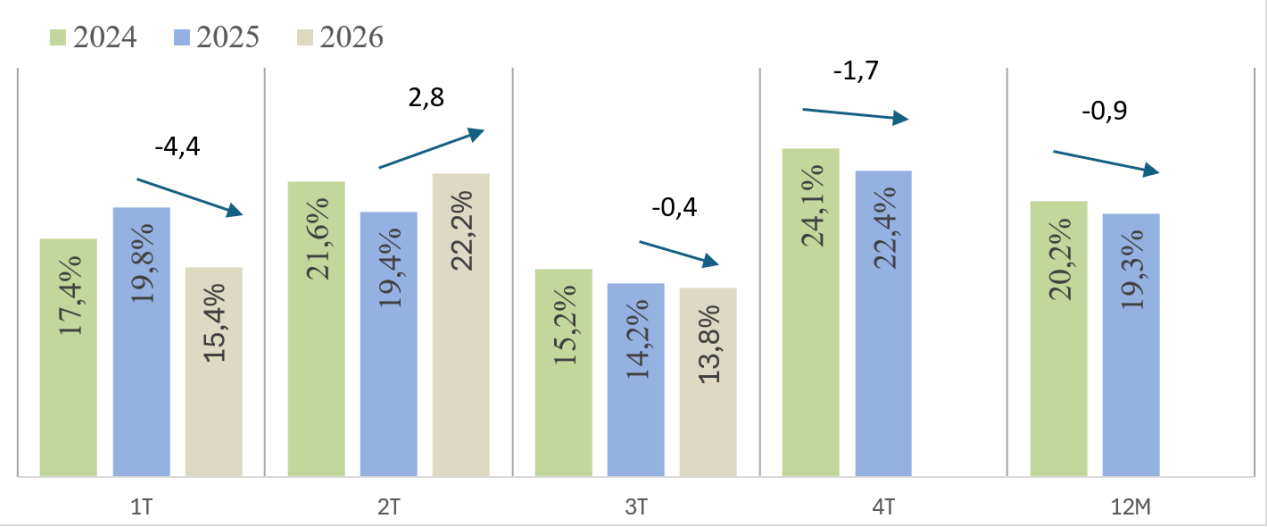
EBITDA y Margen EBITDA

El EBITDA consolidado del 3T26 alcanzó MM$8.693, un 2,7% superior al 3T25, con un margen de 13,8% (−0,4 pp). Por segmento, el negocio financiero mantuvo su contribución creciente, con un EBITDA de MM$4.241 (+6,2%), mientras que en Retail se redujo a MM$261, dado que el alza de los gastos de administración (+15,5%) superó la expansión del margen bruto (+10,1%), en un trimestre de menor peso estacional para la venta.

EBITDA (MM$)



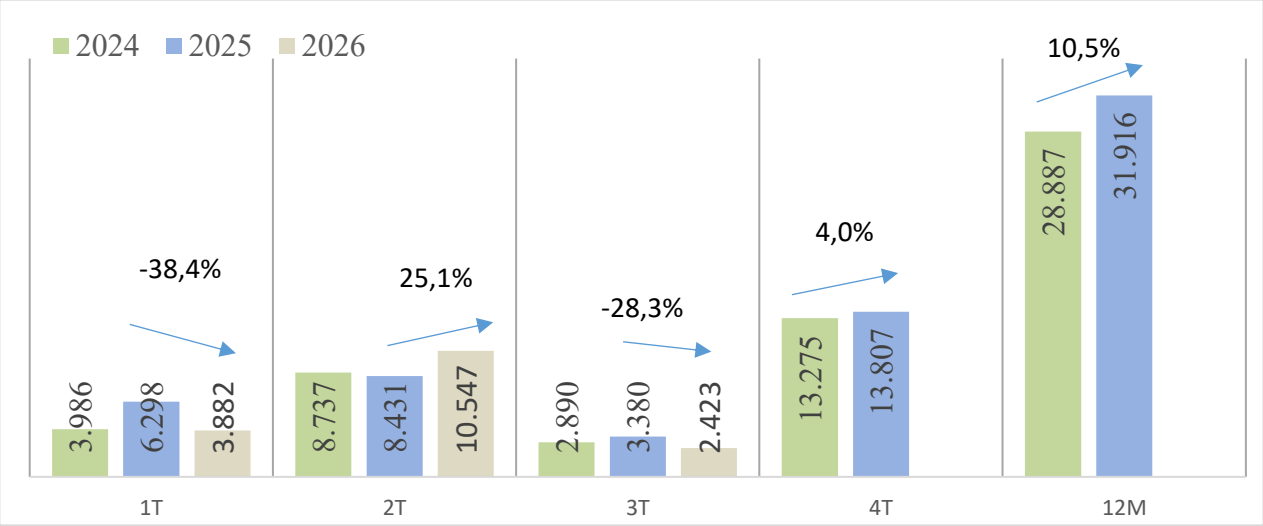
Margen EBITDA (%)



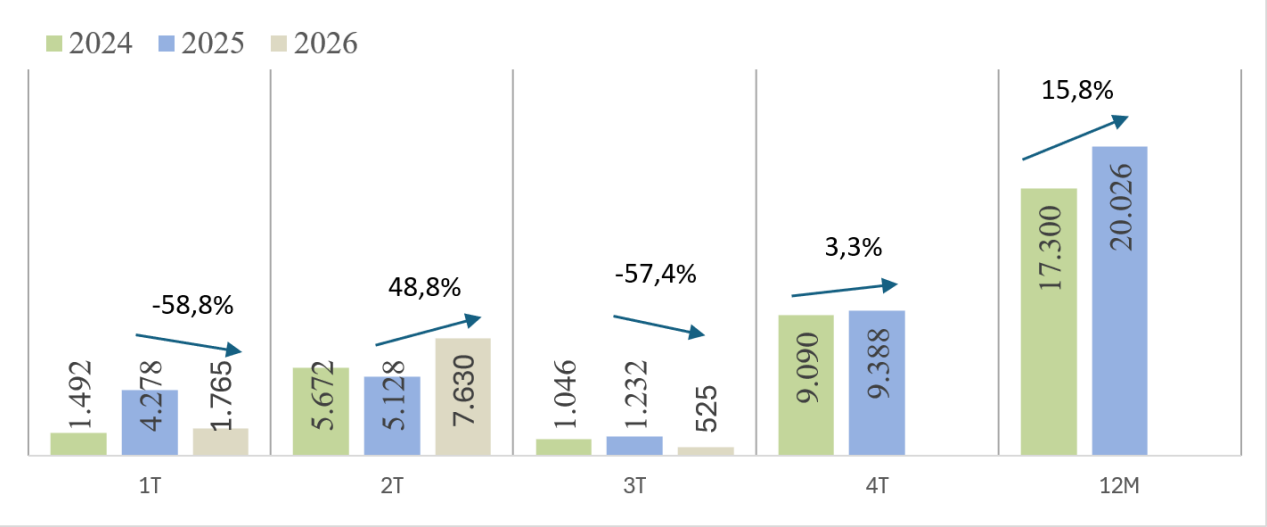
Resultado Operacional y Ganancia (Pérdida) del ejercicio

La Ganancia del ejercicio en el 3T26 alcanzó MM$525, lo que representa una disminución de 57,4% respecto de los MM$1.232 registrados en el 3T25. Esta variación se explica por el aumento de MM$728 en la pérdida del Segmento Retail, que no logró ser compensado por la mayor utilidad del Segmento Financiero (+MM$22). Con ello, la ganancia acumulada a septiembre (9M26) llegó a MM$9.920, un 6,7% inferior a la de igual periodo del año anterior (MM$10.638).

Resultado Operacional, Ebit (MM$)



Ganancia (Pérdida) del ejercicio (MM$)



Resultados Segmento Retail

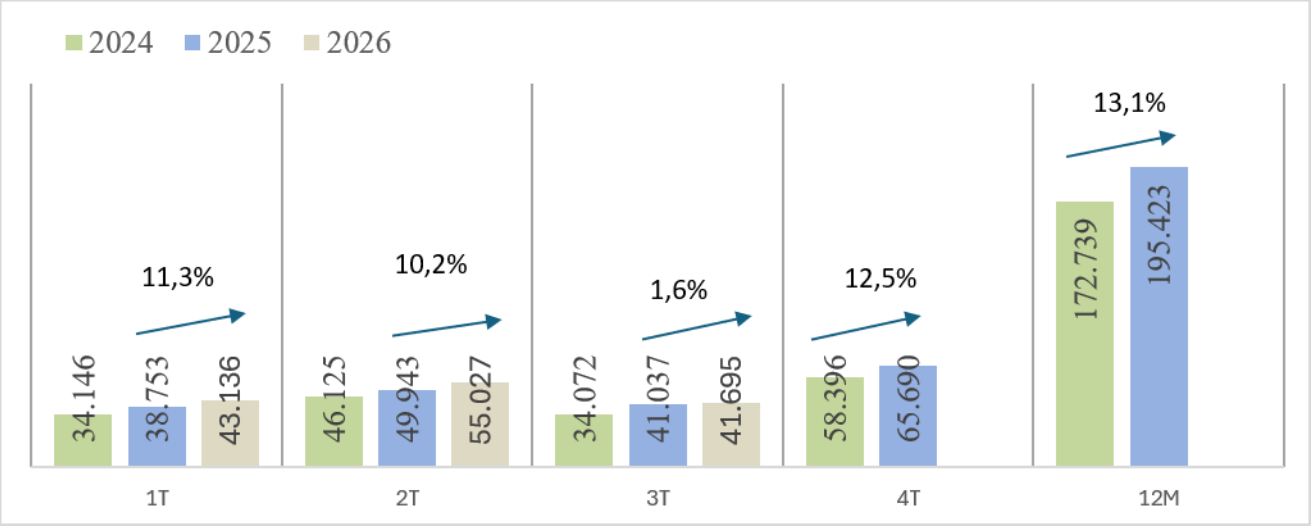
	3T2026 MM$	3T2025 MM$	Var. MM$	Var. %	9M2026 MM$	9M2025 MM$	Var. MM$	Var. %
Ingresos Ordinarios	41.695	41.037	659	1,6%	139.858	129.733	10.125	7,8%
Costos de Ventas	(30.086)	(30.490)	404	-1,3%	(95.804)	(90.537)	(5.267)	5,8%
Margen Bruto	**11.610**	**10.547**	**1.063**	**10,1%**	**44.054**	**39.196**	**4.858**	**12,4%**
	27,8%	25,7%			31,5%	30,2%		
Gastos de Administración [1]	(11.349)	(9.827)	(1.521)	15,5%	(33.932)	(30.122)	(3.810)	12,6%
Depreciación y Amortización	(6.058)	(4.859)	(1.199)	24,7%	(17.612)	(14.178)	(3.434)	24,2%
Resultado Operacional	**(5.797)**	**(4.140)**	**(1.657)**	**40,0%**	**(7.489)**	**(5.103)**	**(2.386)**	**46,8%**
	-13,9%	-10,1%			-5,4%	-3,9%		
Resultado No Operacional	**3.373**	**2.796**	**578**	**20,7%**	**10.768**	**8.491**	**2.277**	**26,8%**
Ganancia (Pérdida) antes de Impu	**(2.424)**	**(1.344)**	**(1.080)**	**80,4%**	**3.279**	**3.388**	**(109)**	**-3,2%**
Impuesto a las Ganancias	887	536	351	65,6%	166	(239)	405	169,3%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	**(1.537)**	**(808)**	**(728)**	**90,1%**	**3.445**	**3.149**	**296**	**9,4%**
	-3,7%	-2,0%			2,5%	2,4%		
EBITDA [2]	**261**	**719**	**(458)**	**-63,7%**	**10.122**	**9.074**	**1.048**	**11,5%**
	0,6%	1,8%			7,2%	7,0%		

1 Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización
2 Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

Ingresos Retail

En el 3T26, el Segmento Retail registró un crecimiento de 1,6% en sus ingresos por ventas respecto de igual periodo de 2025. Este resultado se da sobre una exigente base de comparación, considerando que en el 3T25 las ventas a tiendas iguales se habían elevado 19,9%, y en un trimestre marcado por disrupciones climáticas en julio y agosto, con especial incidencia en la Región de Valparaíso y en el sur del país. En este contexto, el aporte de los locales inaugurados y reubicados en el año permitió compensar la baja de 1,2% del indicador SSS. La evolución mensual de la venta en tiendas físicas fue de menos a más: tras variaciones de −0,6% en julio y −2,4% en agosto, septiembre creció 7,6%, impulsado por el avance de la temporada de verano, pese a algunos retrasos en la llegada de la nueva mercadería.

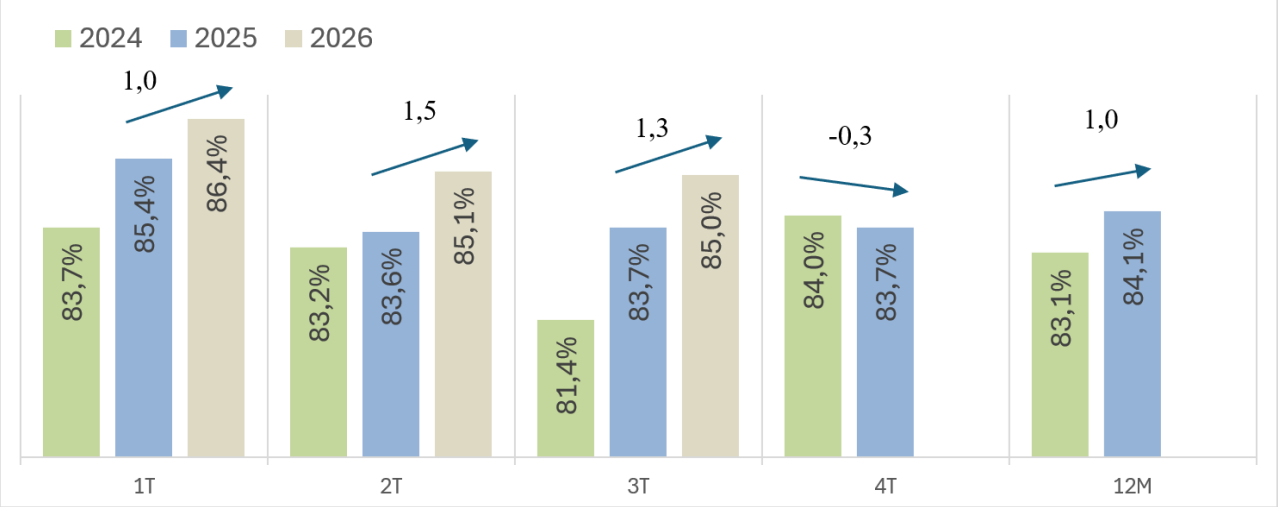
Ingresos Retail (MM$)



Participación de ventas al contado

En el 3T26, la participación de las ventas al contado, entendidas como aquellas realizadas con medios de pago distintos a la tarjeta Visa Tricot, aumentó 1,3 pp respecto del 3T25, alcanzando 85,0%. Este comportamiento está asociado a un menor volumen de unidades vendidas, factor que tiende a incentivar una proporción más alta de compras al contado. Con ello, el indicador mantiene la tendencia observada en 2026, con alzas en los tres trimestres del año.

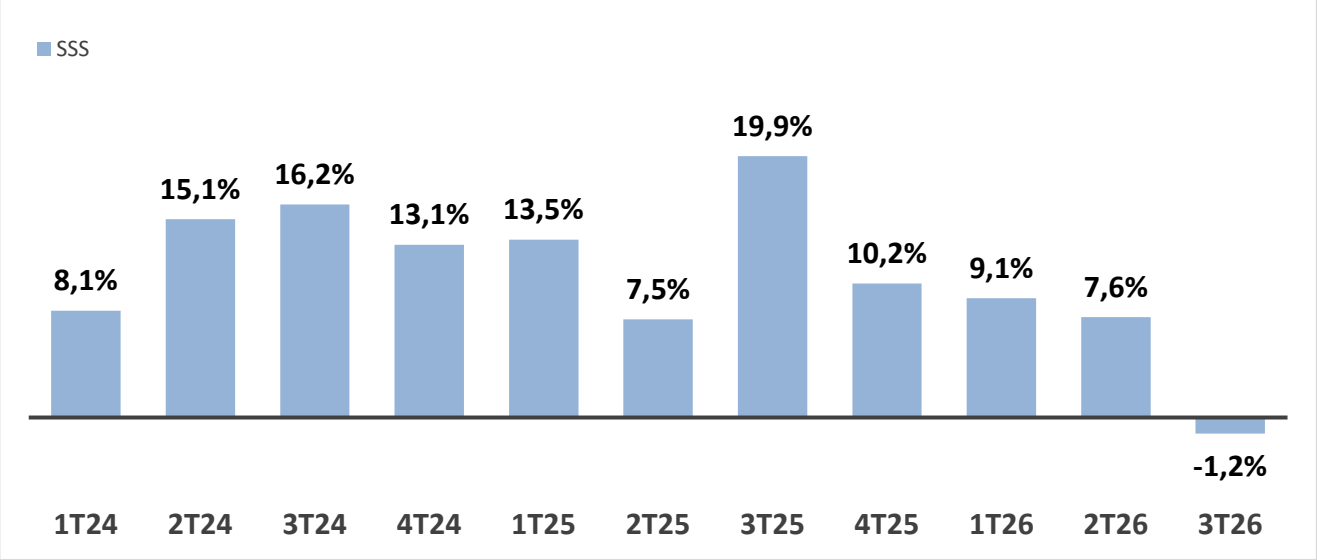
Participación de ventas al contado (%) (*)



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

Same Store Sales (SSS) (*)

En el 3T26, las ventas a tiendas iguales (SSS) disminuyeron 1,2% respecto del 3T25. Esta caída interrumpe diez trimestres consecutivos de crecimiento del indicador y se explica, en parte, por la alta base de comparación del 3T25, periodo en que las SSS se elevaron 19,9%. A ello se sumaron las disrupciones climáticas de julio y agosto, cuyo efecto se refleja en la distribución geográfica del indicador: mientras los locales de la Región Metropolitana y de la zona norte registraron variaciones positivas, las zonas más afectadas, la Región de Valparaíso y el sur del país, presentaron los retrocesos más pronunciados.



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

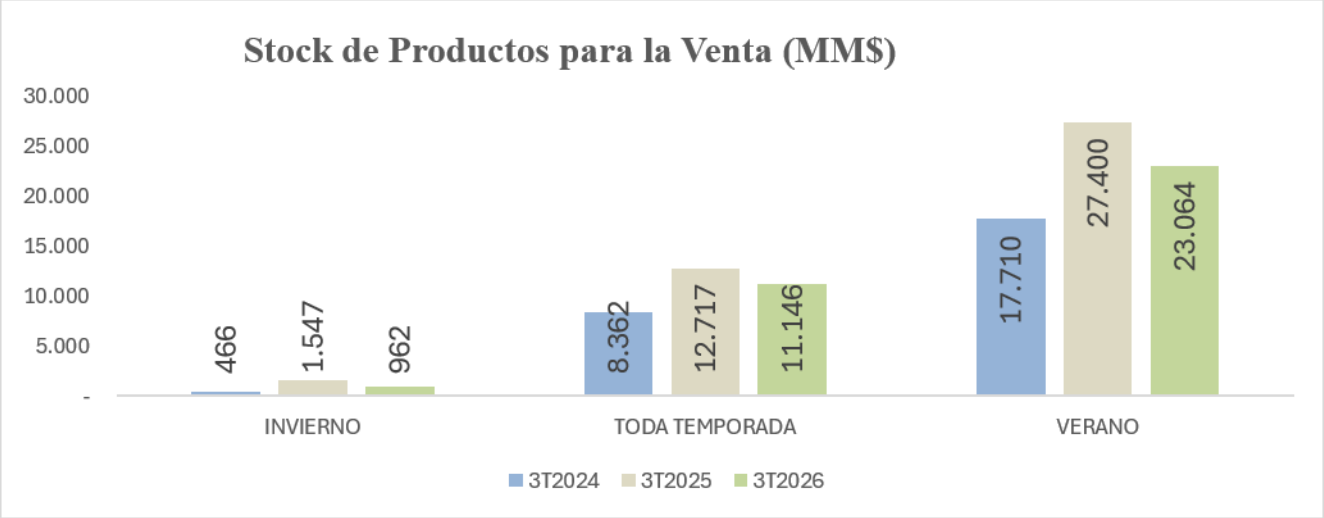
Stock de Productos para la Venta al cierre del 3T26

El siguiente cuadro muestra la evolución del inventario abierto por temporada, el cual presenta una baja de 15,6% respecto del cierre del 3T25. Cerca de dos tercios de esta disminución corresponden a verano, mientras que el resto se distribuye entre Toda Temporada y, en menor medida, invierno.

En verano, la reducción frente al 3T25 responde principalmente a una diferencia en el calendario de arribos: el año anterior, la decisión de adelantar los embarques, sumada a la normalización de las rutas marítimas, provocó un ingreso temprano de esta mercadería, elevando el stock al cierre de ese trimestre.

Por su parte, el inventario de Toda Temporada se ha ido ajustando tras los crecimientos impulsados en compras anteriores, acorde con la estrategia de surtido actual.

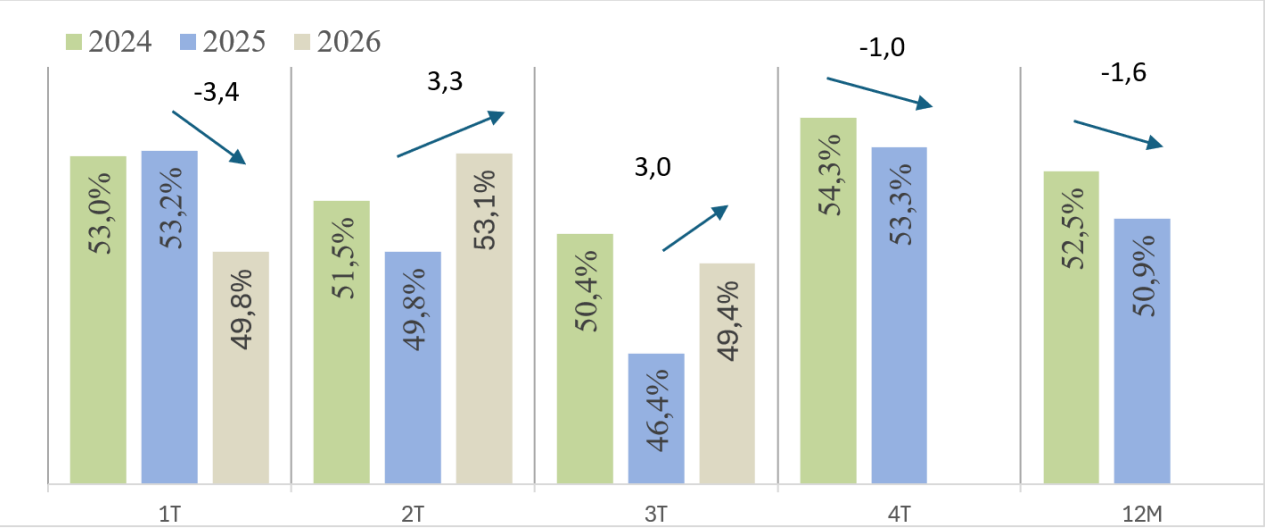
Finalmente, el invierno se encuentra prácticamente en cero, conforme a la política de Tricot de cerrar cada temporada sin remanentes. Su nivel es incluso inferior al del año anterior, en coherencia con la posición más liviana con que se enfrentó la liquidación de esta mercadería.



Margen Comercial (*)

El margen comercial experimentó un incremento de 3,0 pp, pasando de 46,4% en el 3T25 a 49,4% en el 3T26. Esta mejora se explica por rebajas más moderadas en la liquidación de fin de temporada, gracias a una posición más liviana de mercadería, y por la baja base de comparación del 3T25, periodo en que el margen se vio afectado por el desfase en la evacuación del inventario de invierno y la puesta en marcha del nuevo centro de distribución. Con ello, el indicador se acerca a los niveles del 3T24 (50,4%).

Margen Comercial (%)

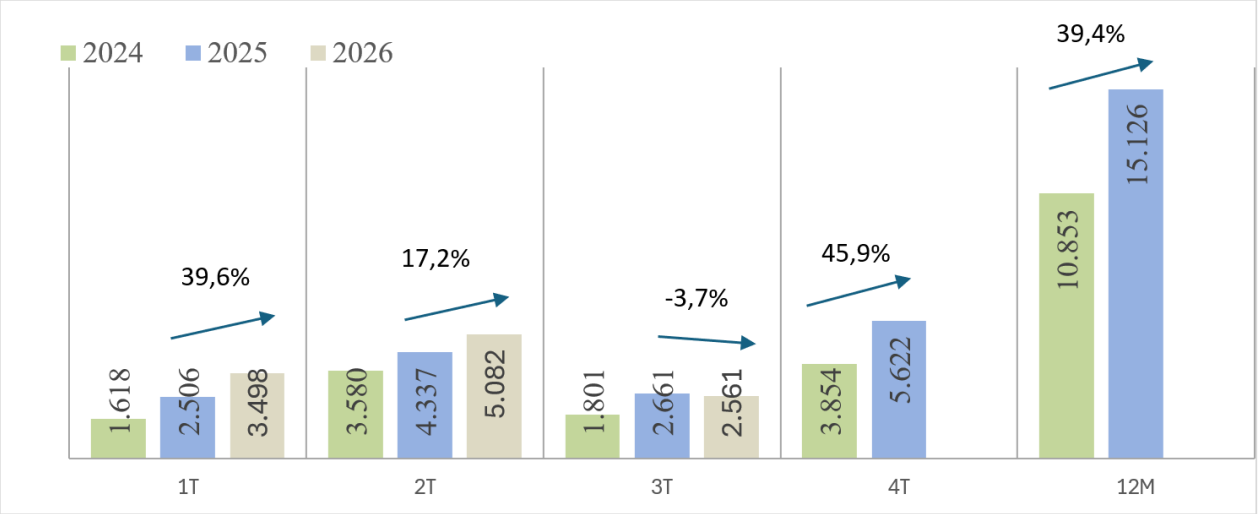


(*) Margen Comercial = (Ingresos Ordinarios - Costo de Mercadería) / Ingresos Ordinarios.

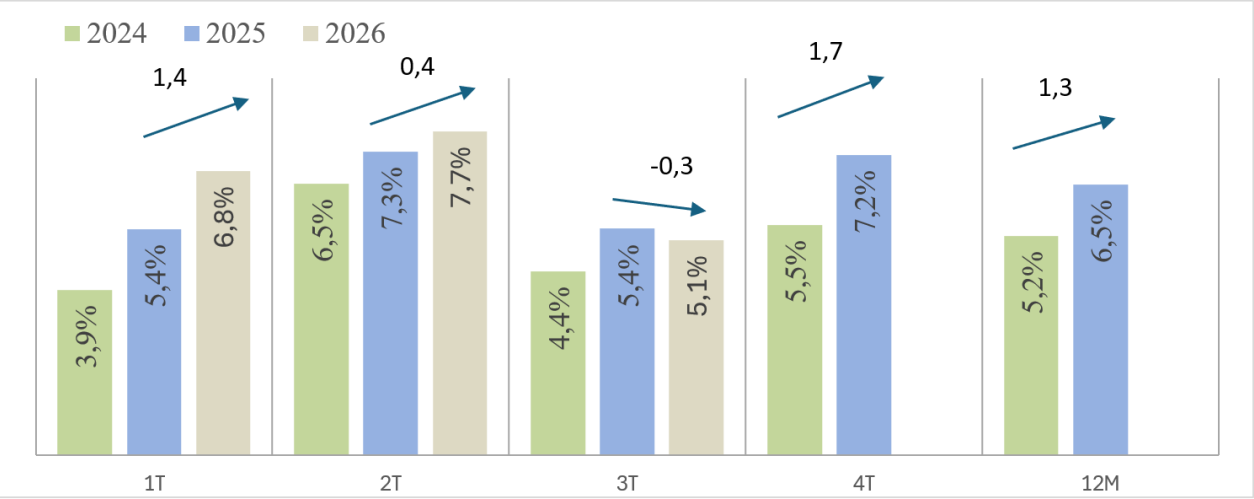
Venta Bruta *e-commerce*

En el 3T26, las ventas del e-commerce disminuyeron 3,7% respecto del 3T25, mientras que la participación del canal pasó de 5,4% a 5,1% de la venta total. Cabe señalar que, al no concentrar grandes eventos online, este periodo es estacionalmente uno de los de más baja participación digital. La caída se explica principalmente por una menor disponibilidad de stock: la mercadería de invierno más importante se vendió anticipadamente en el 2T26, y este año no se contó con la llegada temprana de los productos de verano que sí tuvo lugar el año anterior. Esta restricción de surtido dificultó competir con una base de comparación exigente, considerando que en el 3T25 el canal había crecido 47,8% respecto del 3T24. El efecto se concentró en agosto, mes de transición entre ambas temporadas, y se revirtió en septiembre, cuando la normalización del inventario de verano permitió retomar cifras positivas.

***e-commerce* Venta Bruta (MM$)**



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



Resultados Segmento Financiero

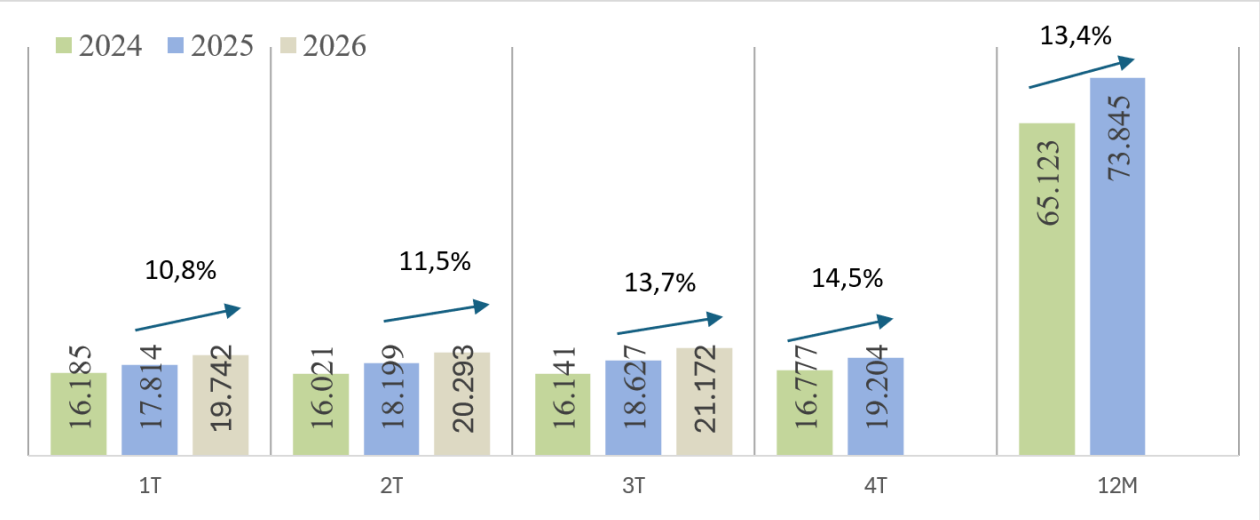
	3T2026 MM$	3T2025 MM$	Var. MM$	Var. %	9M2026 MM$	9M2025 MM$	Var. MM$	Var. %
Ingresos Ordinarios	21.172	18.627	2.546	13,7%	61.208	54.640	6.568	12,0%
Costos de Explotación	(12.899)	(11.318)	(1.581)	14,0%	(36.506)	(31.590)	(4.916)	15,6%
Margen Bruto	**8.274**	**7.309**	**965**	**13,2%**	**24.702**	**23.050**	**1.652**	**7,2%**
	39,1%	39,2%			40,4%	42,2%		
Gastos de Administración [1]	(4.033)	(3.316)	(717)	21,6%	(11.642)	(9.122)	(2.520)	27,6%
Depreciación y Amortización	(212)	(227)	16	-7,0%	(622)	(609)	(12)	2,0%
Resultado Operacional	**4.030**	**3.765**	**265**	**7,0%**	**12.438**	**13.319**	**(880)**	**-6,6%**
	19,0%	20,2%			20,3%	24,4%		
Resultado No Operacional	**(1.348)**	**(1.053)**	**(295)**	**28,0%**	**(4.168)**	**(3.534)**	**(634)**	**17,9%**
Ganancia (Pérdida) antes de Impuest	**2.682**	**2.712**	**(30)**	**-1,1%**	**8.270**	**9.785**	**(1.514)**	**-15,5%**
Impuesto a las Ganancias	(620)	(672)	52	-7,7%	(1.795)	(2.295)	500	-21,8%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	**2.062**	**2.040**	**22**	**1,1%**	**6.475**	**7.489**	**(1.014)**	**-13,5%**
	9,7%	11,0%			10,6%	13,7%		
EBITDA [2]	**4.241**	**3.993**	**249**	**6,2%**	**13.060**	**13.928**	**(868)**	**-6,2%**
	20,0%	21,4%			21,3%	25,5%		

1 Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización
2 Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

Ingresos Segmento Financiero

En el 3T26, los ingresos ordinarios del Segmento Financiero registraron un alza de 13,7% respecto del 3T25. Este resultado se explica principalmente por la expansión de 14,7% de la cartera en el mismo periodo, impulsada a su vez por un aumento de 14,2% en las colocaciones, en línea con la estrategia de crecimiento definida para este negocio. Por componente, destacó el avance de los intereses asociados a Ventas, Avances y Multicomercio, mientras que los provenientes de Renegociaciones disminuyeron, en coherencia con una cartera repactada que se mantiene en niveles históricamente bajos.

Ingresos Segmento Financiero (MM$)



Antecedentes generales de la Cartera de Clientes

Año		2025					2026		
Trimestre	Unidad	1T	2T	3T	4T	12M	1T	2T	3T
Cartera Bruta	MM$	107.135	110.085	113.099	123.996		121.357	125.904	129.776
Castigos Incobrables	MM$	5.097	5.201	5.521	6.256	22.075	6.930	6.434	6.359
Gasto en Provisiones Incobrables	MM$	5.447	5.608	6.232	8.013	25.300	6.581	6.548	7.206
Gasto Prov. por Pasivo Contingente	MM$	187	101	64	(6)	346	(8)	61	128
Stock Provisiones Incobrables (1)	MM$	20.747	21.154	21.865	23.622		23.273	23.387	24.235
Clientes Activos	Miles	445	455	449	479		454	458	452
Deuda Promedio	M$	241	242	252	259		267	275	287
Tasa de Riesgo (2)	%	19,4%	19,2%	19,3%	19,1%		19,2%	18,6%	18,7%
% Castigo 12 meses/Cartera Bruta	%	20,2%	19,2%	18,9%	17,8%		19,7%	20,0%	20,0%
% Castigo Neto 12 meses/Cartera Bruta	%	17,4%	16,6%	16,4%	15,6%		17,4%	17,7%	17,8%

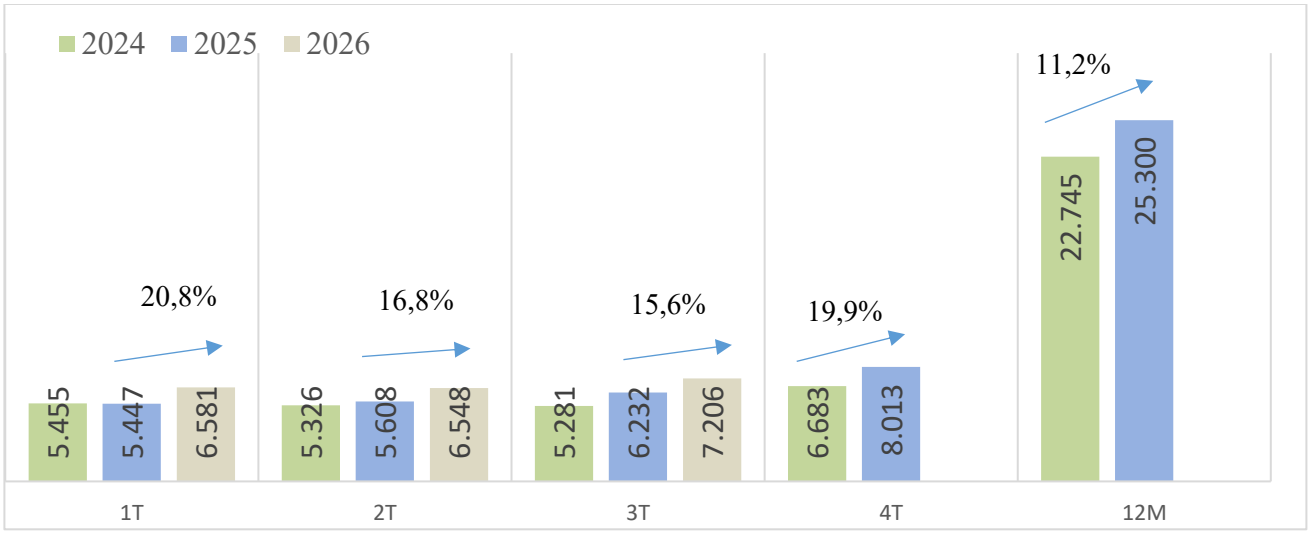
(1) Stock no incluye provisión de incobrable por pasivo contingente

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

Provisión de Incobrables (*)

El gasto por provisión de incobrables en el 3T26 ascendió a MM$7.206, registrando un incremento de 15,6% respecto del 3T25. Esta alza se explica principalmente por la expansión de 14,7% de la cartera en igual periodo. Cabe destacar que el ritmo de avance de este gasto se ha ido moderando a lo largo del año, convergiendo con el de la cartera, lo que refleja una evolución del riesgo contenida y consistente con el crecimiento del negocio.

Gasto provisión incobrable (MM$)



(*) No incluye provisión de incobrable por pasivo contingente.

Clientes Activos (*)

Al cierre del 3T26, el número de clientes activos aumentó 0,6% respecto del 3T25, alcanzando un total de 451.789. Este menor dinamismo responde principalmente a la política de control de riesgo orientada a disminuir los castigos, que ha implicado mantener los filtros que impiden incorporar a quienes no cumplan los requisitos definidos por el área de crédito. En un contexto de mercado laboral marcado por mayores niveles de desempleo e informalidad, cumplir con dichos criterios de originación se ha vuelto más exigente para los postulantes.

Clientes Activos

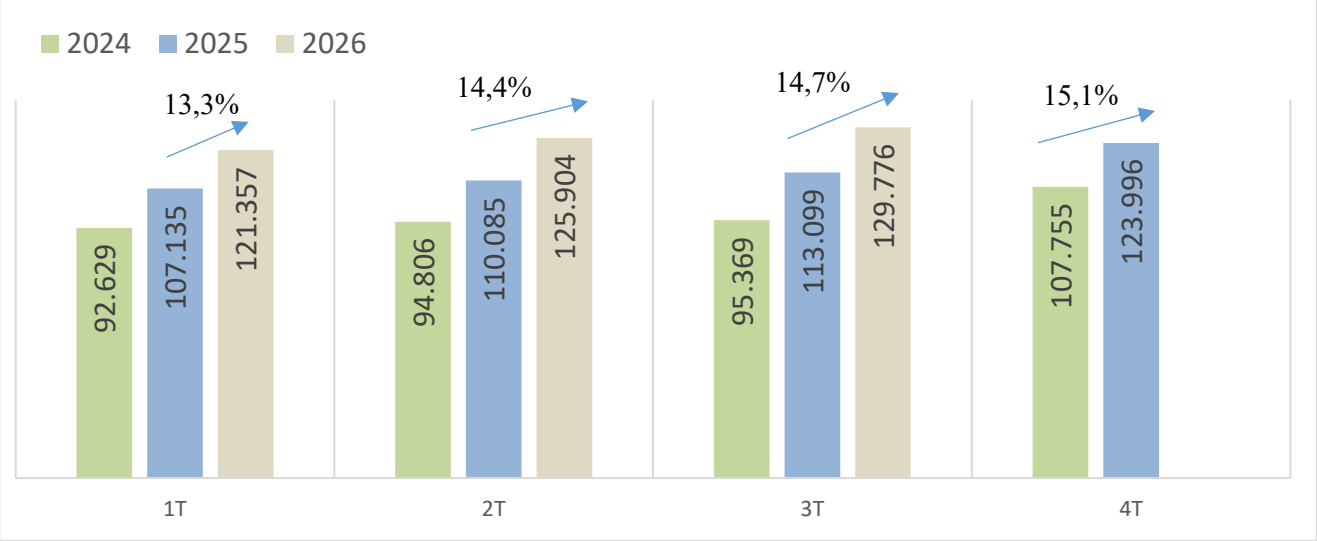


(*) Clientes Activos = Todo cliente que mantiene una deuda pendiente.

Cartera Bruta

La cartera bruta creció 14,7% al cierre del 3T26 respecto del 3T25, consolidando la aceleración observada durante el año. Esta expansión se sustentó en una mayor deuda promedio, explicada principalmente por clientes existentes con buen historial de pago, que han intensificado el uso de la tarjeta, en especial a través de la red Multicomercio y de los Avances en Efectivo, en línea con el plan definido por la compañía para este negocio. El proceso se ha desarrollado bajo un monitoreo permanente de la evolución y estabilización del riesgo.

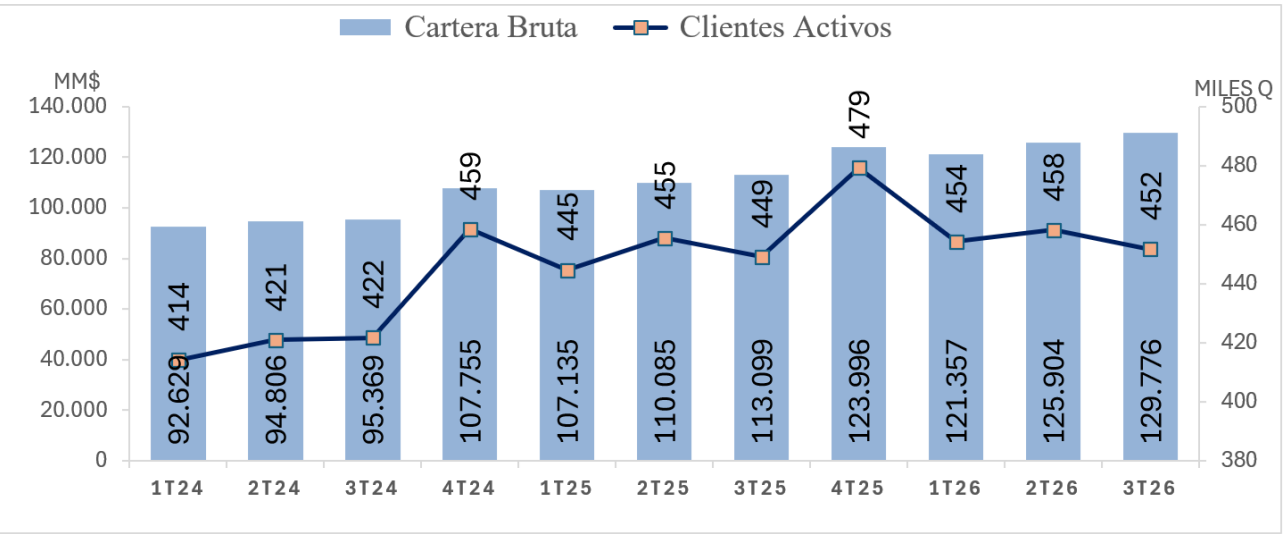
Cartera Bruta (MM$)



Cartera de Clientes:

El siguiente gráfico presenta la evolución conjunta de la cartera bruta y del número de clientes activos, lo que permite visualizar la dinámica ya descrita: una expansión del portafolio explicada principalmente por la mayor deuda promedio, más que por la incorporación de nuevos clientes.

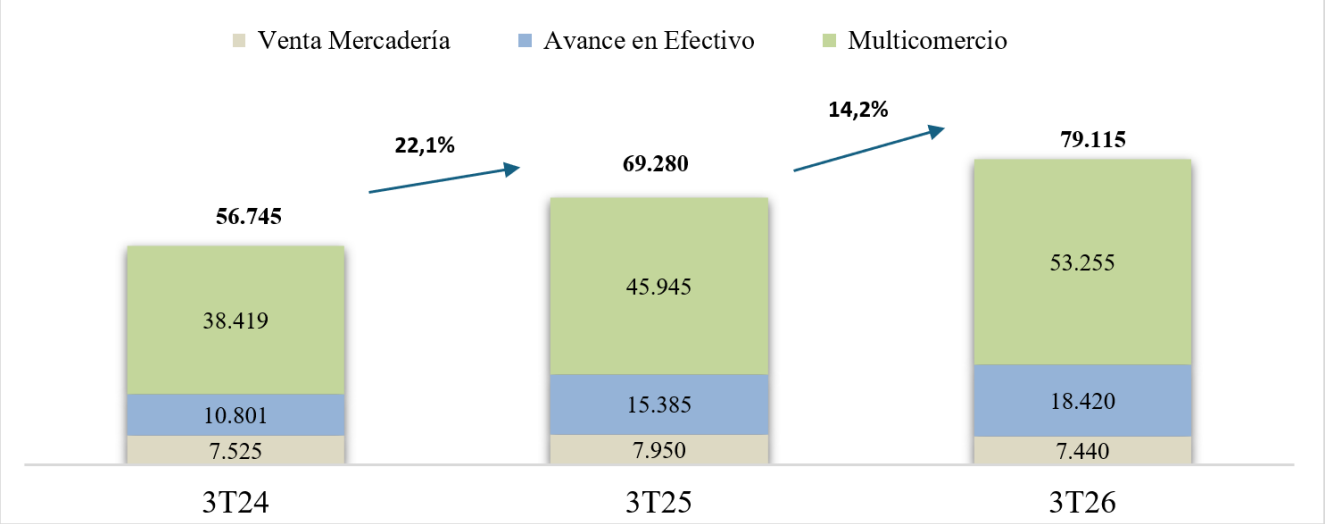
Cartera (MM$) y Clientes (MilesQ)



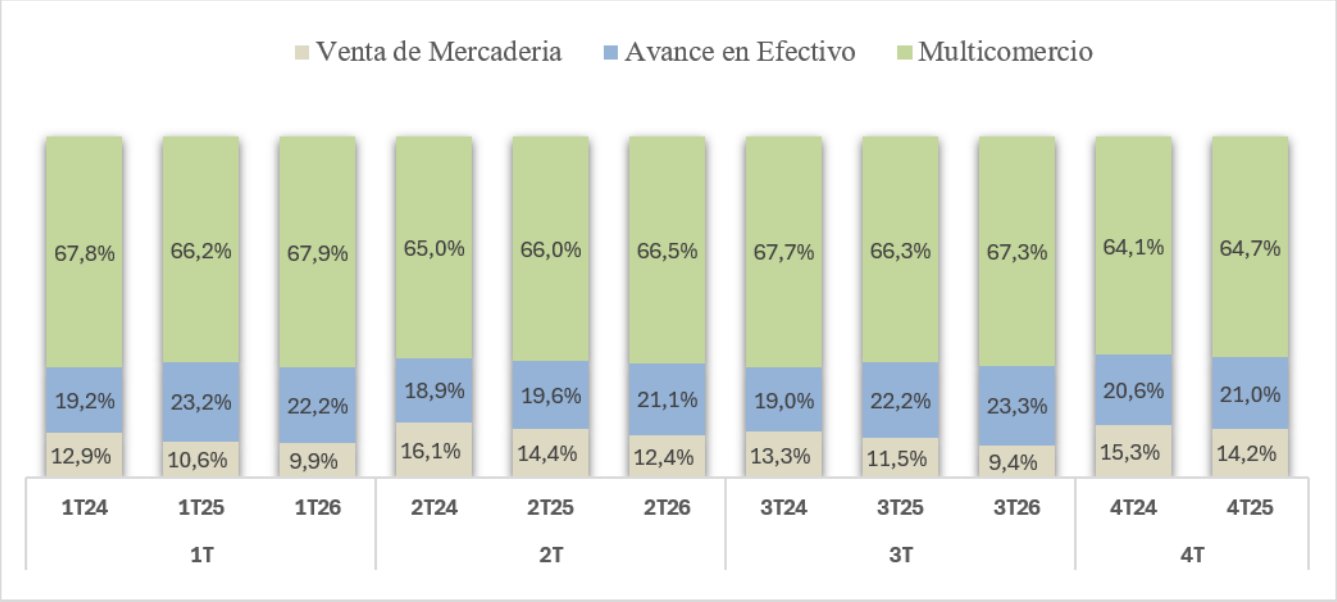
Colocaciones

Durante el 3T26, el flujo total de colocaciones ascendió a MM$79.115, con un alza de 14,2% respecto del 3T25, en línea con la estrategia de expansión de cartera definida por la compañía. El trimestre mostró una mayor concentración en los productos de uso abierto de la tarjeta: Multicomercio aumentó 15,9%, impulsado por un mayor número de operaciones, y elevó su participación a 67,3% del total de colocaciones de capital, mientras que los Avances en Efectivo crecieron 19,7%, hasta MM$18.420, alcanzando un 23,3% del flujo. En contraste, las Ventas a Crédito en Tiendas disminuyeron 6,4%, reduciendo su peso a 9,4%, en coherencia con la mayor proporción de compras al contado ya comentada.

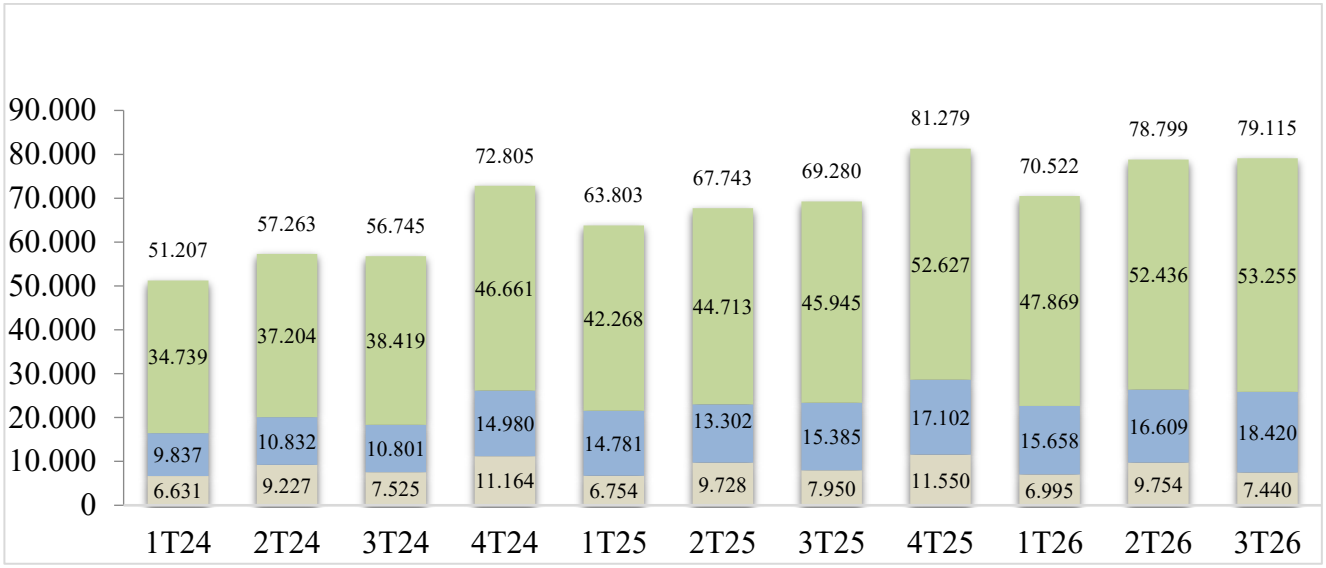
Colocaciones de Capital 3T (MM$)



Colocaciones de Capital (%)

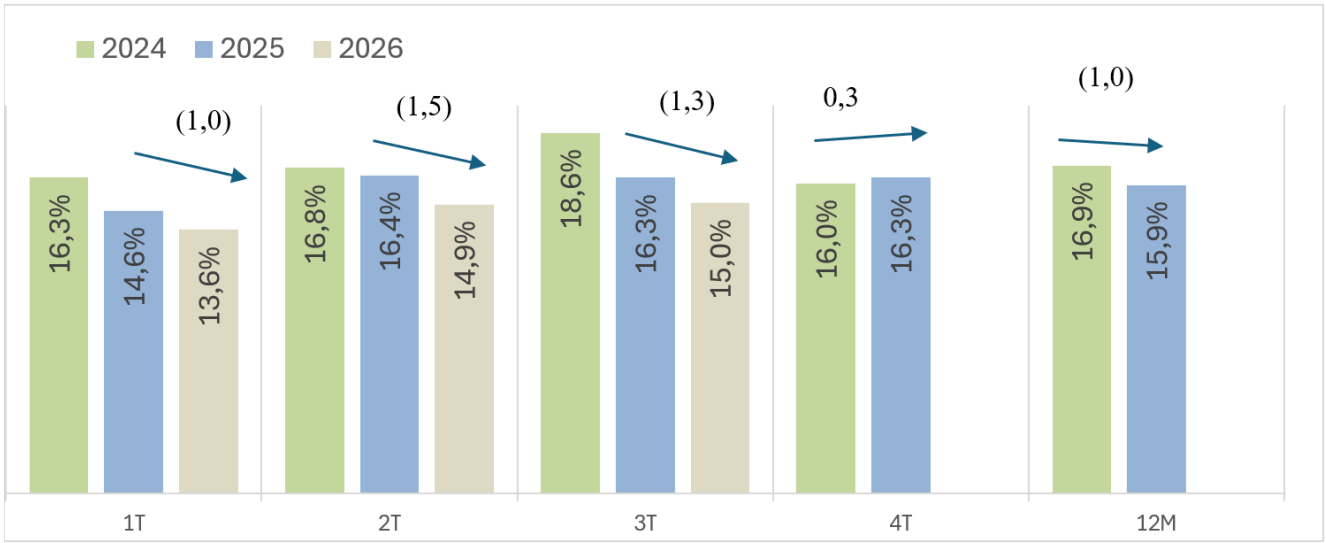


Colocaciones de Capital (MM$)



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

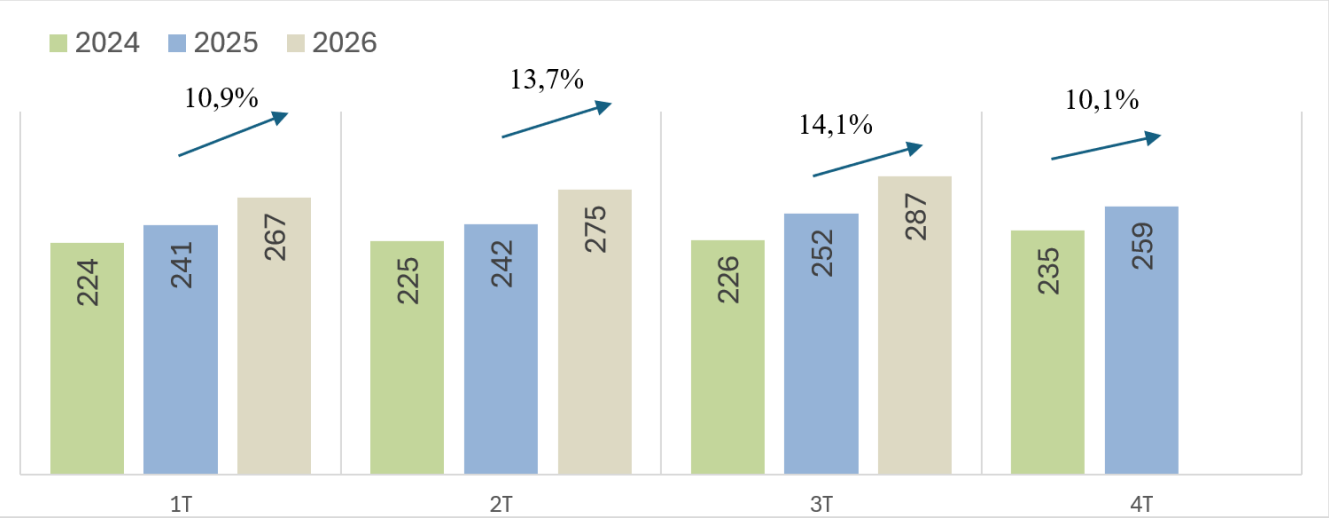
En el 3T26, la participación de las ventas con tarjeta Visa Tricot en tiendas propias se ubicó en 15,0%, una disminución de 1,3 pp respecto del 3T25, que refleja la mayor proporción de compras al contado descrita en el Segmento Retail. A ello se suma el creciente uso de la tarjeta en la red Multicomercio, acorde con la expansión de este negocio, considerando que, desde la perspectiva del cliente, la compañía constituye solo una más entre las múltiples opciones donde puede utilizarla.



Deuda Promedio (*)

Dentro de la estrategia de crecimiento de cartera de la compañía, el incremento en la deuda promedio de clientes con buen historial de comportamiento se enmarca como uno de sus principales impulsores. En este contexto, durante el 3T26 la deuda promedio por cliente aumentó 14,1% en términos nominales y 10,0% en términos reales, en comparación con el 3T25. Esta alza se explica principalmente por el dinamismo de los Avances en Efectivo, cuyo valor por operación es significativamente superior al del resto de los productos, y por la ampliación de líneas de crédito a los mejores perfiles, lo que ha elevado el monto disponible total, siempre resguardando los niveles de riesgo.

Deuda promedio (M$)

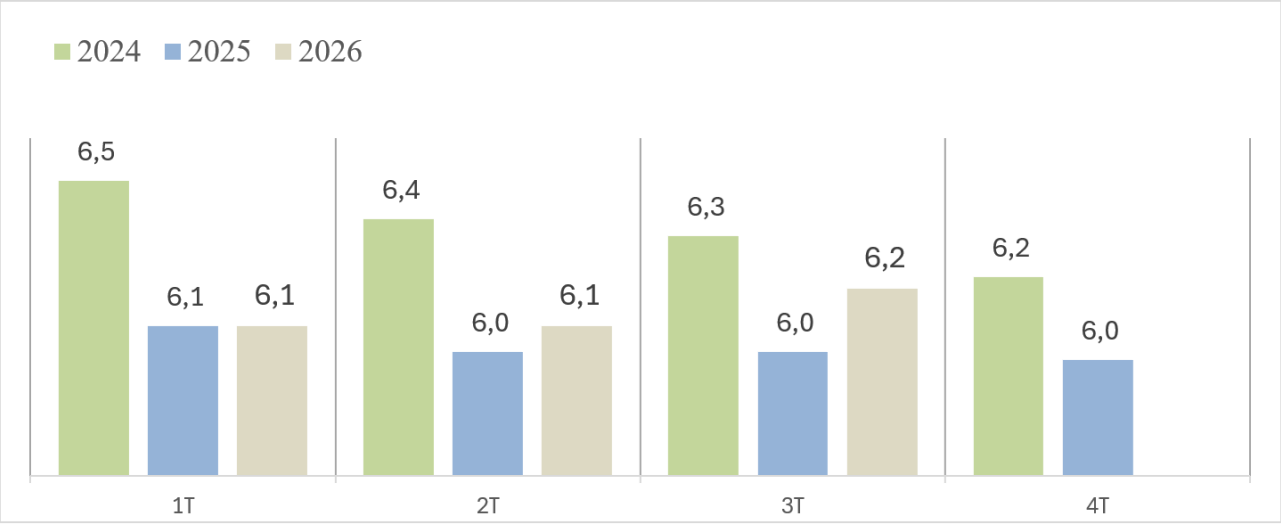


(*) Cartera vigente bruta dividida por número de clientes activos con deuda.

Plazo Promedio (*)

El plazo promedio de las colocaciones se ha mantenido relativamente estable durante los últimos años, en torno a los seis meses. En el 3T26 se ubicó en 6,2 meses, levemente por sobre el 3T25, asociado a la mayor participación de los Avances en Efectivo en el flujo del periodo.

Plazo Promedio (Meses)

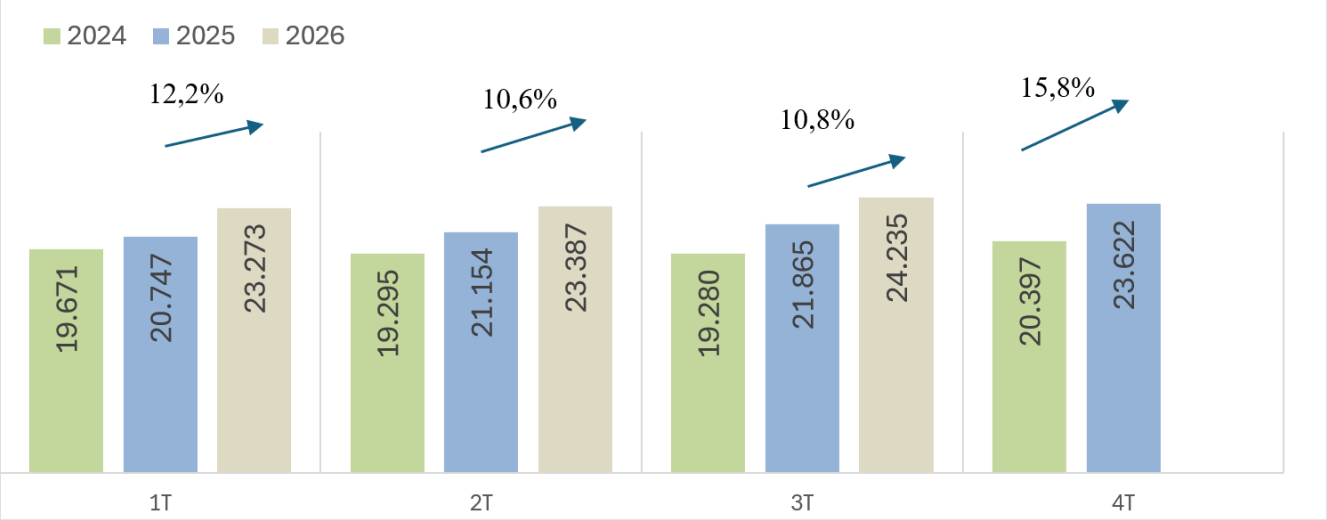


(*) Corresponde al plazo promedio de los negocios que se originaron en cuotas. No incluye la condición de pago de Revolving.

Stock de Provisiones (*)

El stock de provisiones registró un incremento de 10,8% entre el 3T25 y el 3T26, por debajo del crecimiento de 14,7% de la cartera bruta en igual periodo. Esta diferencia refleja una mejor calidad crediticia, en línea con la estrategia de la compañía orientada a un adecuado resguardo del riesgo, lo que se traduce en una menor Tasa de Riesgo, como se detalla a continuación.

Stock de Provisiones (MM$)

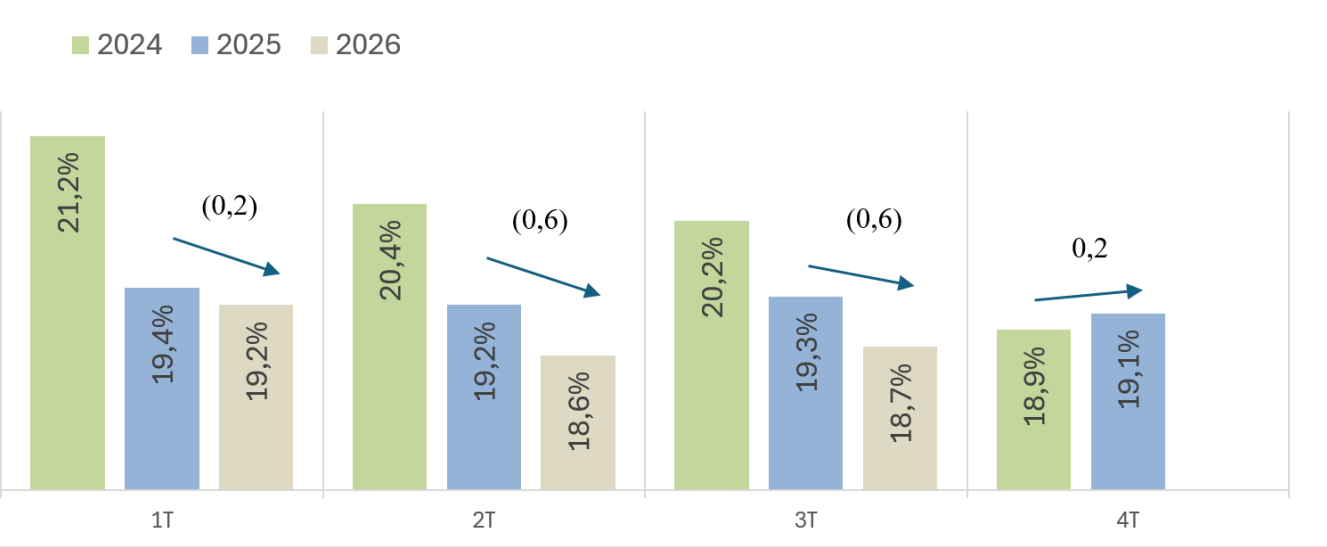


(*) Por deuda de clientes vigentes.

Tasa de Riesgo (*)

La Tasa de Riesgo pasó de 19,3% a 18,7% entre el 3T25 y el 3T26, como resultado de un stock de provisiones que creció en menor proporción que la cartera. Con ello, el indicador se mantiene en niveles acotados y se ubica por debajo del promedio de los trimestres previos, consolidando la tendencia a la baja observada durante el año.

Tasa de Riesgo (%)

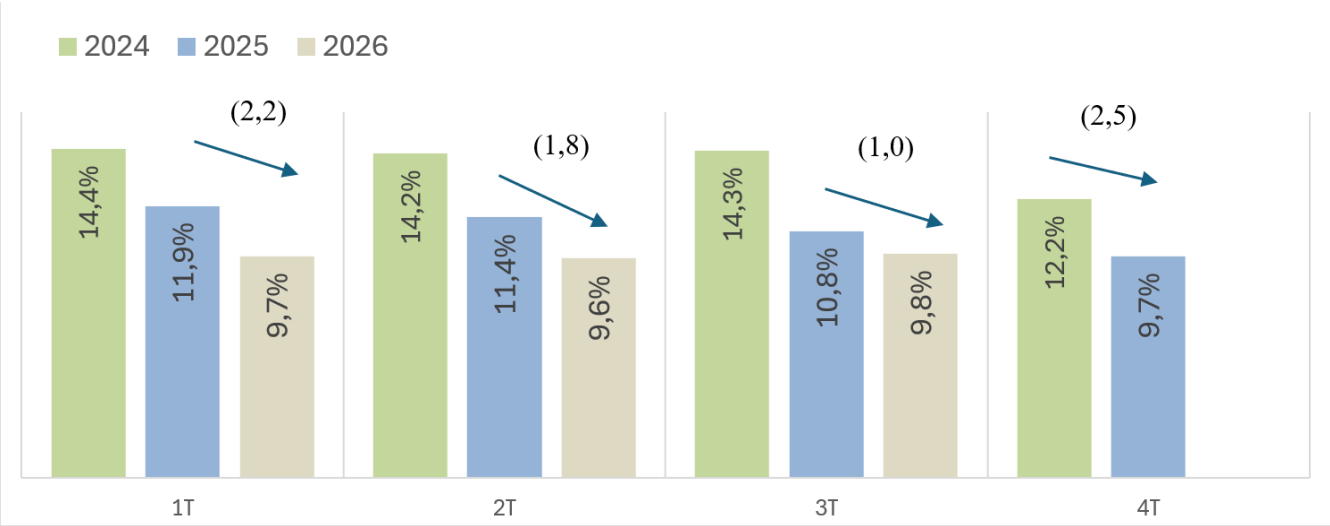


(*) Stock de Provisión Incobrable /Cartera de Clientes (de deuda vigente).

Cartera Renegociada (*)

La cartera renegociada se ha mantenido en torno al 9,7% durante los últimos cuatro trimestres, nivel que se ubica en mínimos históricos y que constituye una base para este indicador. Tal como se aprecia en el gráfico, ha disminuido desde 14,4% en el 1T24 hasta 9,8% en el 3T26, con una baja de 1,0 pp respecto del 3T25.

Cartera Renegociada / Cartera Bruta (%)

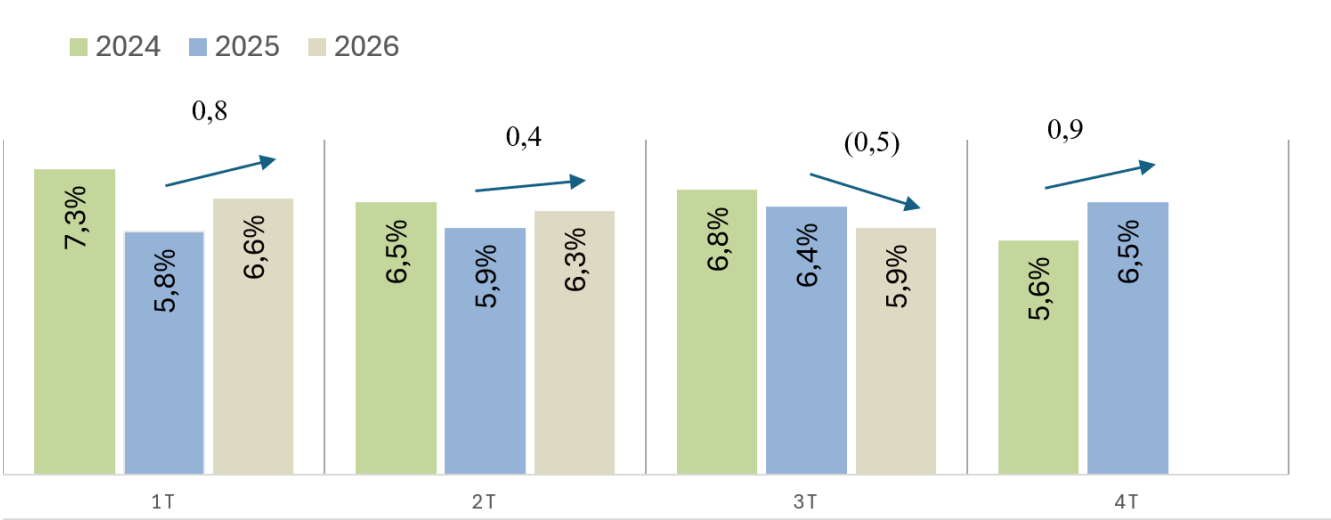


(*) En esta clasificación se incluye todo cliente que haya repactado su deuda. Esta condición se mantiene hasta que el cliente complete el pago total de dicha operación.

Mora 90 días

El indicador de morosidad a 90 días se ubicó en 5,9% al cierre del 3T26, con una disminución de 0,5 pp respecto del 3T25 y de 0,4 pp frente al 2T26. De este modo, revierte las alzas interanuales observadas en los dos primeros trimestres del año, manteniéndose dentro del rango de movilidad aceptado y en niveles acotados en relación con la exposición propia de nuestro segmento de negocio.

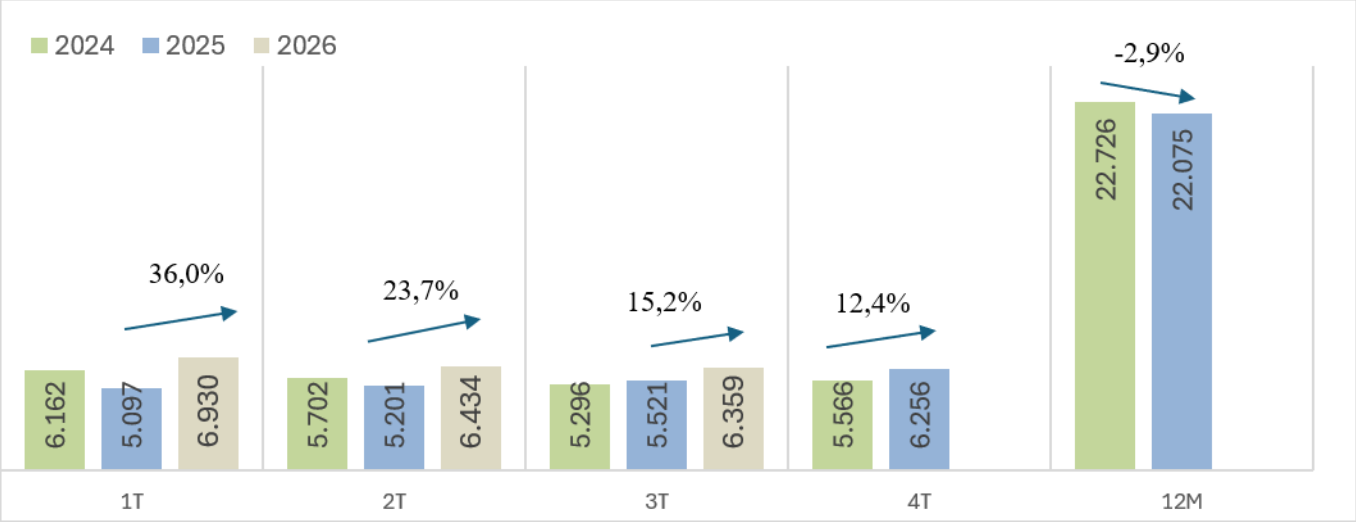
Mora 90 días /Cartera Bruta (%)



Castigos

Durante el 3T26, los castigos ascendieron a MM$6.359, lo que representa un incremento de 15,2% respecto del 3T25, un ritmo ya acorde al crecimiento de la cartera. Este comportamiento confirma la desaceleración observada a lo largo del año, luego de que desde marzo se recuperara la contactabilidad en la gestión de cobranza, tras el término de la restricción asociada al prefijo 600. Dado el desfase natural entre la normalización de este procedimiento y su reflejo en los castigos, el efecto de dicha medida se ha ido diluyendo progresivamente.

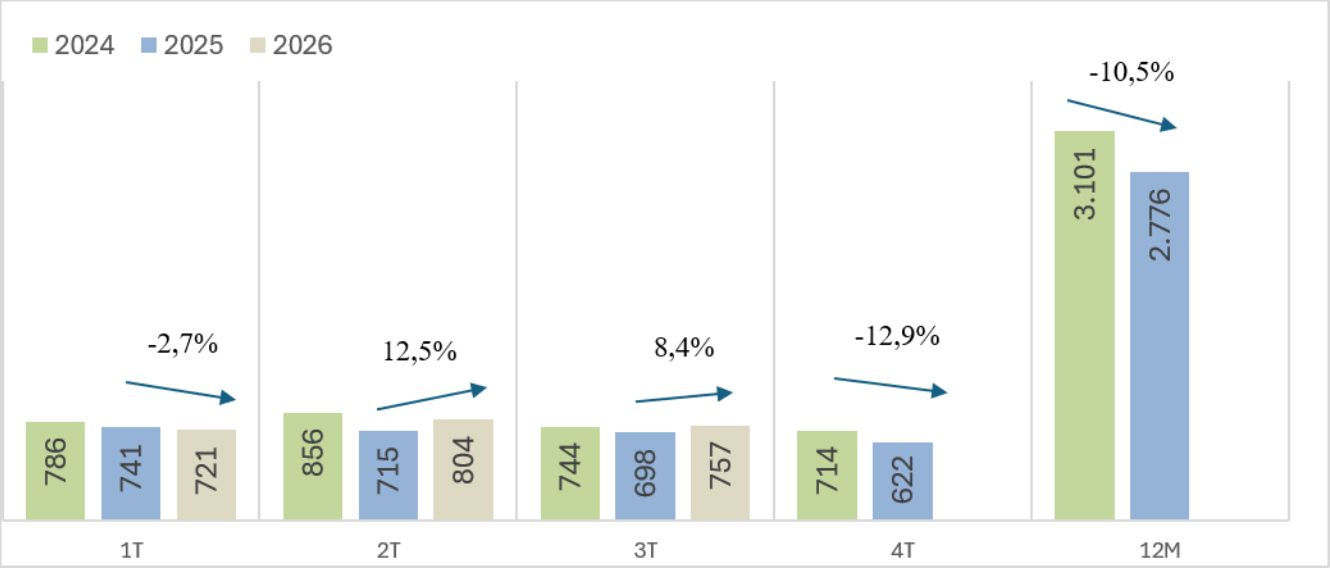
Castigos (MM$)



Recupero de Castigos

En línea con lo señalado anteriormente, el recupero de castigos aumentó 8,4% en el 3T26 respecto del 3T25, evolución natural en una cartera en expansión, que genera un mayor volumen de deuda castigada susceptible de cobro. A ello se sumó la eliminación, durante el 1T26, de la restricción de contactabilidad asociada al prefijo 600, lo que permitió mejorar la gestión de cobranza, especialmente durante los primeros meses posteriores al castigo.

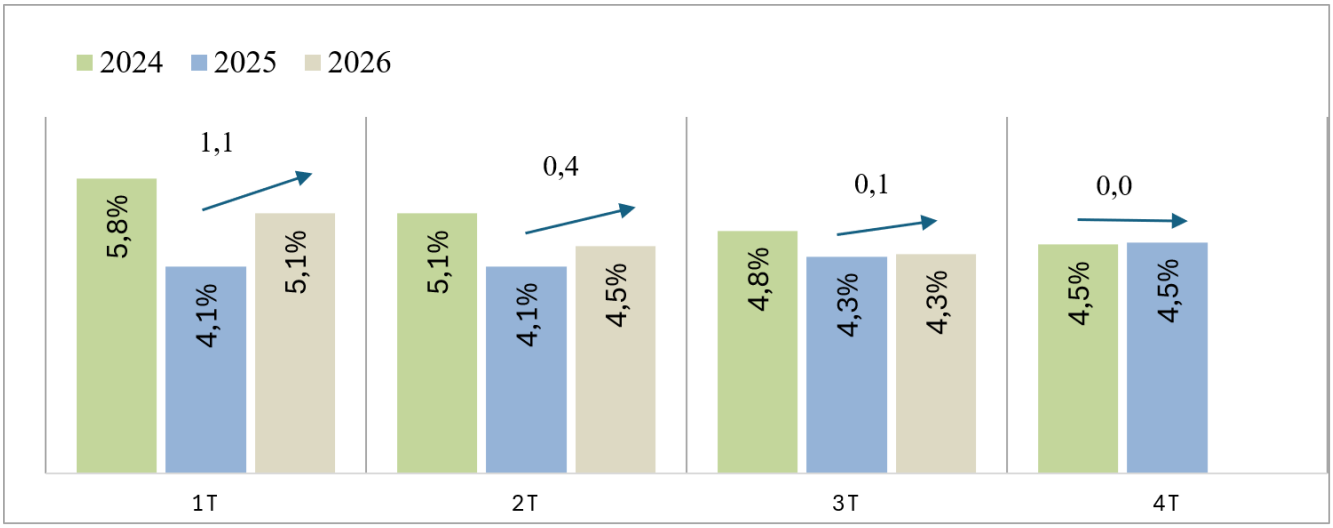
Recupero de Castigos (MM$)



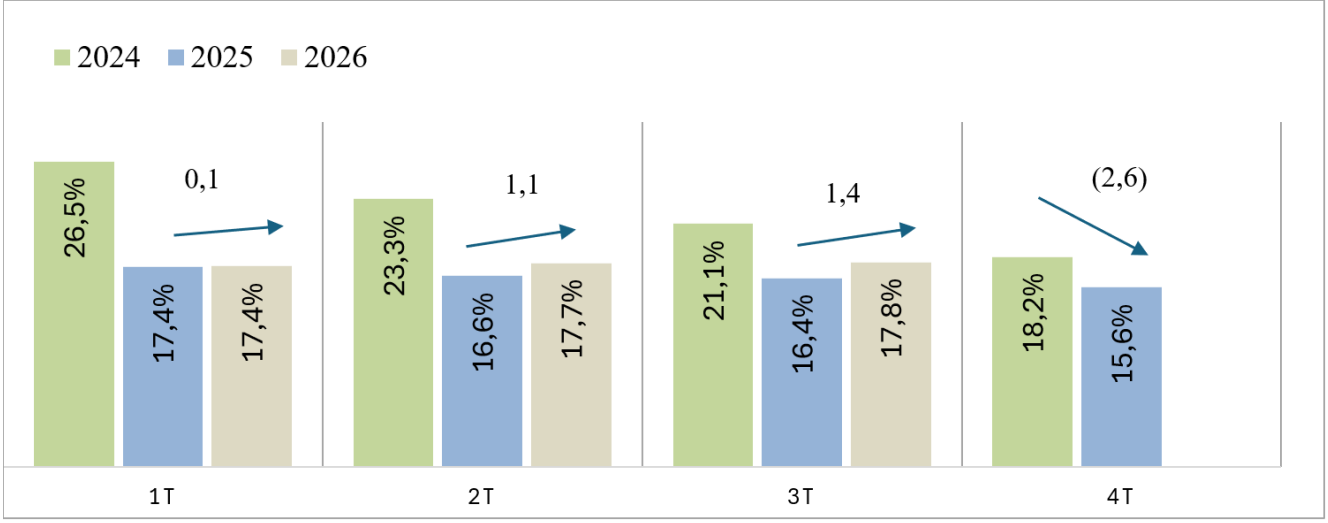
Castigos Netos/Cartera Bruta (%)

Este indicador alcanzó un 4,3% en el 3T26, similar al registrado en el 3T25, en línea con castigos netos que crecieron levemente por sobre el ritmo de expansión de la cartera en igual periodo.

En términos de los últimos 12 meses, el ratio se ubicó en 17,8%, por sobre el 16,4% del 3T25. Esta medición, al acumular cuatro trimestres, refleja con rezago los cambios de tendencia, ya que todavía incorpora los mayores castigos de periodos anteriores, efecto que se diluye a medida que esos meses salen del cálculo. De hecho, respecto del 2T26 el indicador aumentó solo 0,1 pp, desde 17,7% a 17,8%.

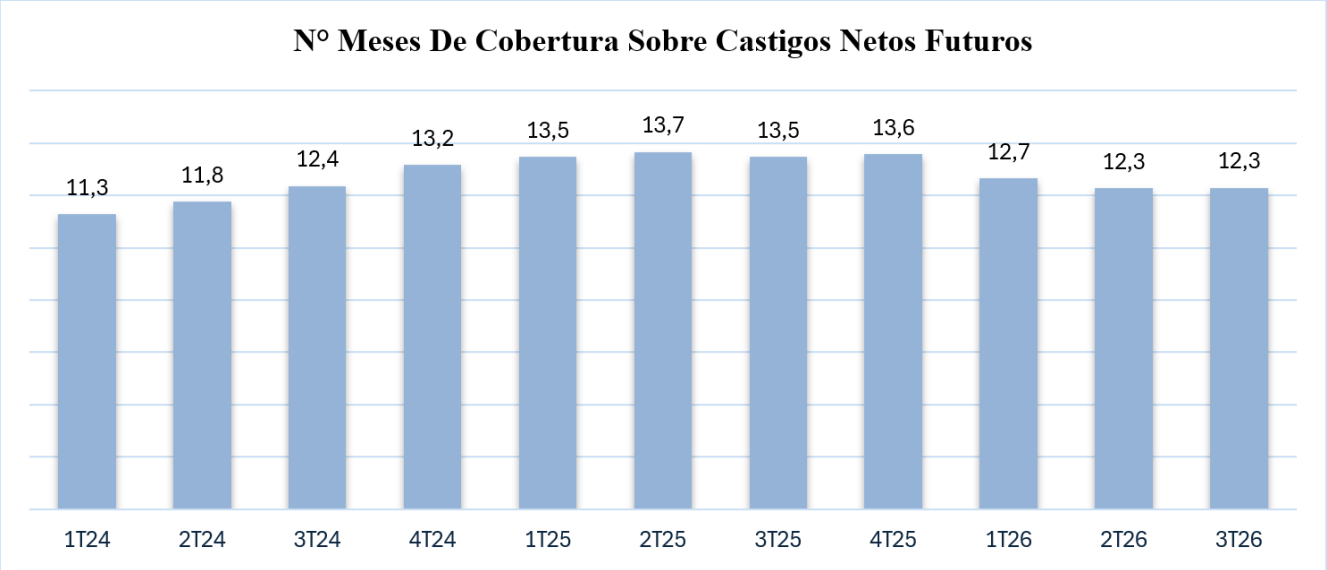


Castigos Netos Últimos 12 Meses / Cartera Bruta (%)



Meses de Cobertura de Provisión por Incobrables (*)

Al cierre de septiembre de 2026, el índice de cobertura de castigos futuros alcanzó 12,3 meses, igual al del 2T26 y 1,2 meses por debajo del 3T25. Esta disminución responde a la forma de cálculo del indicador, que considera los castigos netos del último año y, por lo tanto, aún recoge el mayor nivel registrado en trimestres anteriores, como se explicó en la sección previa. Aun así, la cobertura se mantiene por sobre los 12 meses, significativamente superior al plazo promedio de las colocaciones, cercano a seis meses, lo que refleja la consistencia del modelo de provisiones de la compañía.

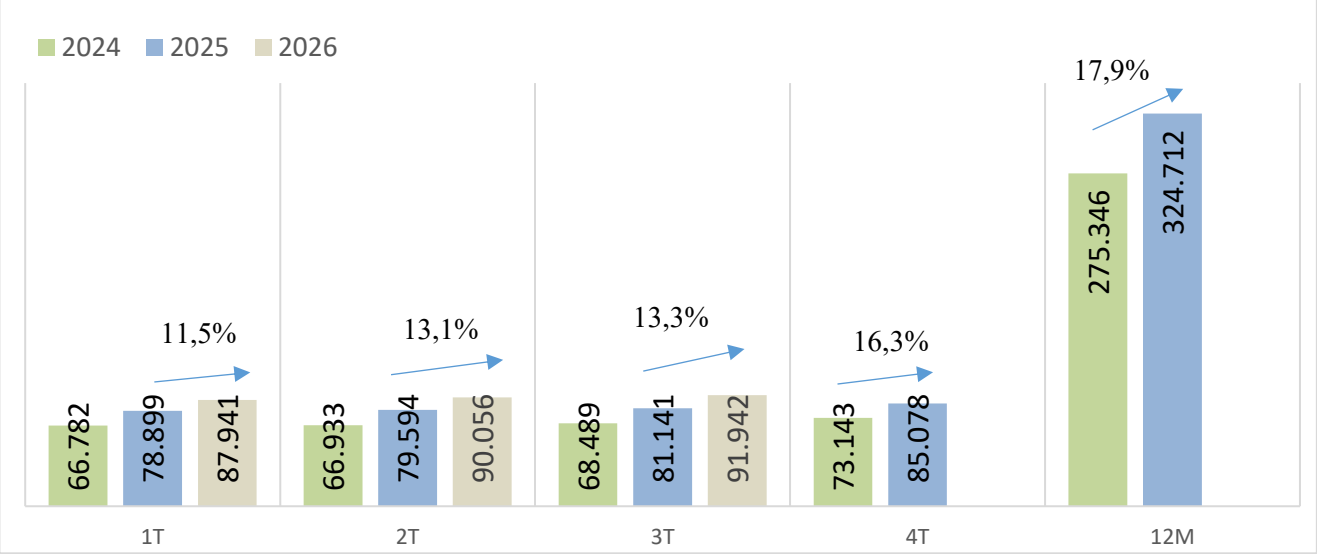


(*) Este índice se calcula sobre el stock de 12 meses atrás de la provisión de incobrable (vigente y contingente) dividido en el promedio de los castigos netos de recupero de los 12 últimos meses.

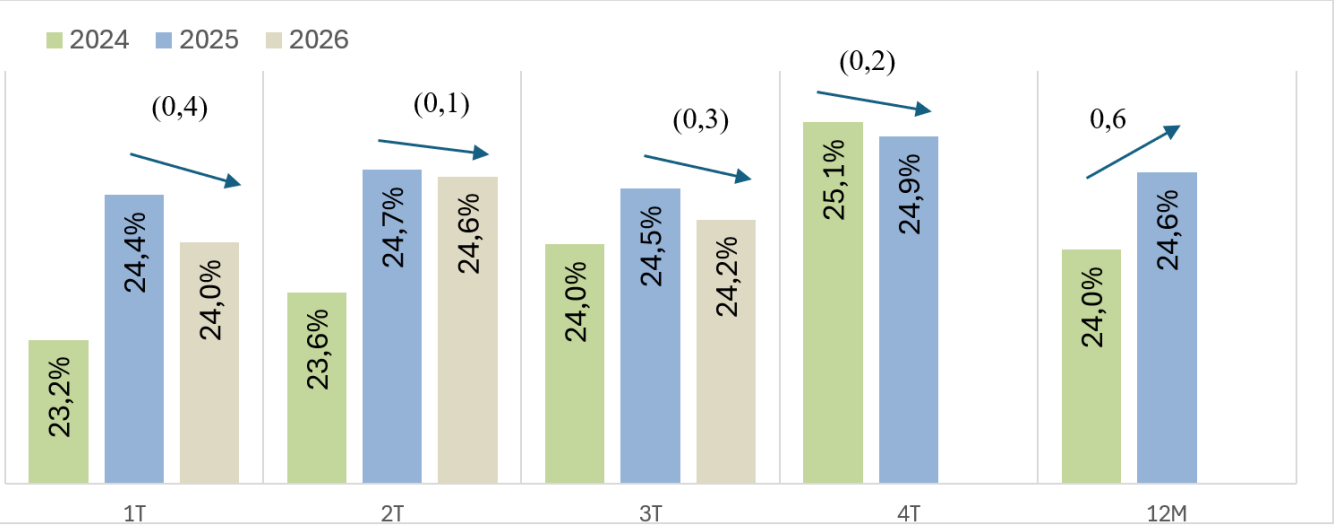
Recaudaciones

En el 3T26, la recaudación alcanzó MM$91.942, un 13,3% superior al 3T25, acompañando la expansión de la cartera. Con ello, la tasa de pagos se ubicó en 24,2%, levemente por debajo del 24,5% del año anterior, permitiendo recuperar mensualmente cerca de un cuarto del saldo vigente, nivel que se ha mantenido en rangos similares desde 2024 y que refleja la estabilidad en el cumplimiento de pago de los clientes.

Recaudación (MM$)



Recaudación / Cartera Bruta (%)



Análisis del Balance General

Resumen Balance Activos	30-09-2026 MM $	31-12-2025 MM $	Var MM$	Var %
Total activo corriente	184.385	204.033	(19.649)	-9,6%
Total activo, no corriente	177.760	166.112	11.648	7,0%
Total Activos	**362.145**	**370.145**	**(8.001)**	**-2,2%**
Total pasivos, corrientes	97.761	120.765	(23.004)	-19,0%
Total pasivos, no corrientes	107.513	98.412	9.101	9,2%
Total Pasivos	**205.274**	**219.177**	**(13.903)**	**-6,3%**
Total Patrimonio	**156.871**	**150.969**	**5.902**	**3,9%**
Total de Pasivos y Patrimonio	**362.145**	**370.145**	**(8.001)**	**-2,2%**

Activos, Pasivos y Patrimonio

Al 30 de septiembre de 2026, los activos totales alcanzaron MM$362.145, con una disminución de MM$8.001 (−2,2%) respecto del 31 de diciembre de 2025. Esta variación se explica principalmente por la baja de MM$27.554 en el efectivo y equivalentes al efectivo y aumento neto de Otros Activos Financieros corrientes y no corrientes por MM$1.688, y por una reducción de MM$1.603 en las existencias. Estos efectos fueron compensados en parte por el incremento de MM$6.895 en Propiedades, Planta y Equipo, mayores Activos por Derecho de Uso (NIIF 16) por MM$6.749, el crecimiento de MM$3.193 en Deudores Comerciales netos de Otras Cuentas por Cobrar y el alza de MM$3.086 en los Activos por Impuestos Corrientes y menos MM$232 por Activos por Impuesto Diferidos.

Por su parte, los pasivos totales se contrajeron en MM$13.903 (−6,3%), principalmente por menores Otros Pasivos Financieros netos, corrientes y no corrientes en MM$9.394, Otros Pasivos no Financieros (MM$5.522, correspondientes a IVA, impuesto único y otros), dividendos por pagar por MM$3.545, Pasivos por Impuestos a la Renta netos de Impuestos Diferidos por MM$1.242 y Cuentas por Pagar Comerciales en MM$995. Estas reducciones fueron compensadas parcialmente por mayores Pasivos por Arrendamientos de MM$6.306 corriente y no corriente.

El patrimonio aumentó en MM$5.902, explicado por el resultado del periodo de MM$9.920, neto de la provisión y pago de dividendos por MM$3.968 y de la pérdida actuarial de MM$50 reconocida en Otros Resultados Integrales.

Liquidez

Indicadores	Unidades	30-09-2026	31-12-2025
Liquidez Corriente[3]	Veces	1,9	1,7
Razón Ácida[4]	Veces	1,4	1,3
Capital de Trabajo[5]	MM$	86.624	83.268

3 Liquidez Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente.

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

5 Capital de Trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente.

Los índices de liquidez mostraron una leve mejora entre diciembre de 2025 y septiembre de 2026, manteniéndose dentro de los rangos históricos de la compañía.

Endeudamiento

Indicadores	Unidades	30-09-2026	31-12-2025
Leverage [6]	Veces	1,3	1,5
Leverage Neto[7]	Veces	1,1	1,1
DFN /Ebitda [8]	Veces	0,9	0,6
Cobertura de Gastos Financieros [9]	Veces	5,7	4,9
Nivel de Endeudamiento Financiero Neto[10]	Veces	0,3	0,2
Razón Pasivo Corriente[11]	%	47,6%	55,1%
Razón Pasivo No Corriente[12]	%	52,4%	44,9%

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.

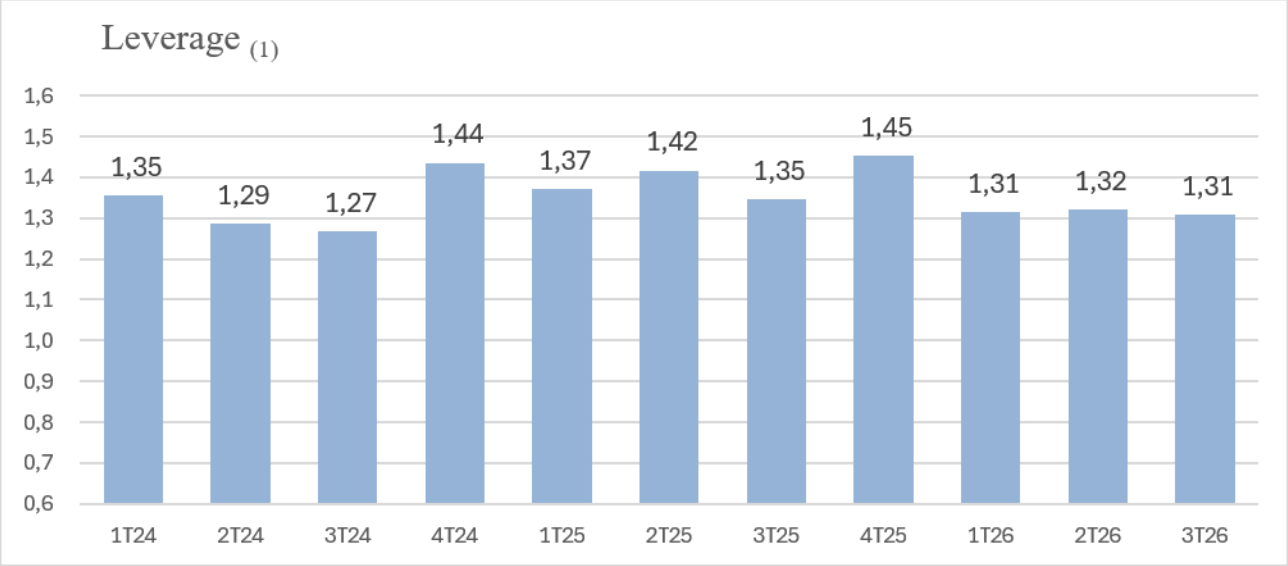
10 Nivel de Endeudamiento Financiero Neto = DFN (Otros pasivos financieros de C y L/Plazo - Efectivo y equivalente de efectivo - Otros activos financieros de Cy L/plazo)/ Total Patrimonio

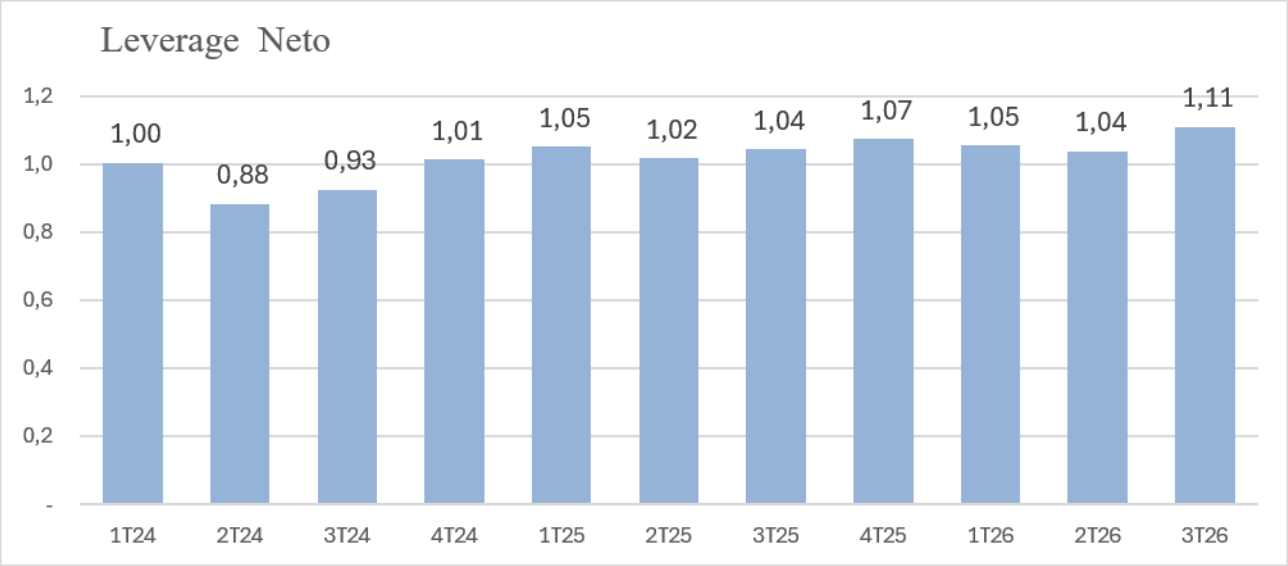
11 Razón Pasivo Corriente = Pasivo Corriente / Pasivo Totales

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

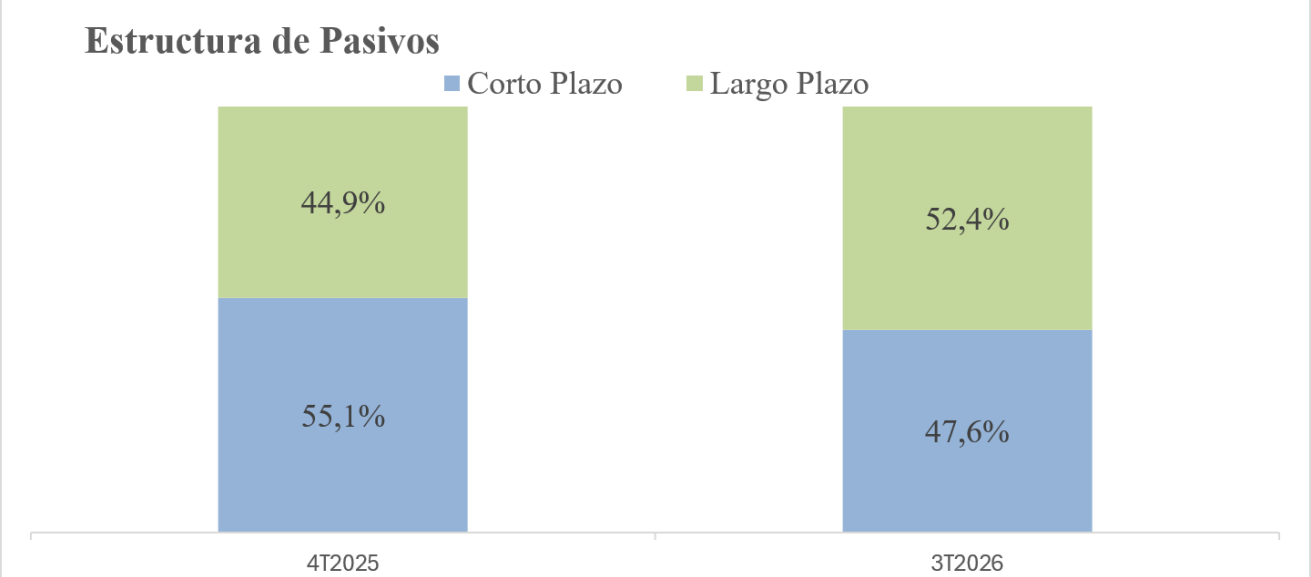
A septiembre de 2026, los índices de endeudamiento se mantuvieron en niveles acotados respecto de diciembre de 2025. El Leverage disminuyó desde 1,45 en el 4T25 hasta 1,31 en el 3T26, mientras que el Leverage Neto registró un leve aumento, de 1,07 a 1,11, al igual que el indicador DFN/EBITDA, que pasó de 0,59 a 0,87 veces. Ambas variaciones responden a la menor posición de caja frente al cierre del año anterior, periodo estacionalmente alto en efectivo, y no a un mayor endeudamiento.

En cuanto a la cobertura de gastos financieros, esta alcanzó 5,69 veces en el 3T26, por sobre las 4,88 veces registradas al cierre de 2025. Esta mejora se explica por el efecto combinado de un mayor EBITDA de los últimos 12 meses y una disminución de los gastos financieros en igual periodo.





La proporción de pasivos de corto plazo sobre el total disminuyó desde 55,1% en el 4T25 a 47,6% en el 3T26. Esta variación se explica por la reducción de la deuda financiera corriente, de los saldos de IVA, impuesto único y otras obligaciones, y de los dividendos por pagar, junto con la reclasificación de impuestos diferidos y de renta a activos por recuperar.



Actividad

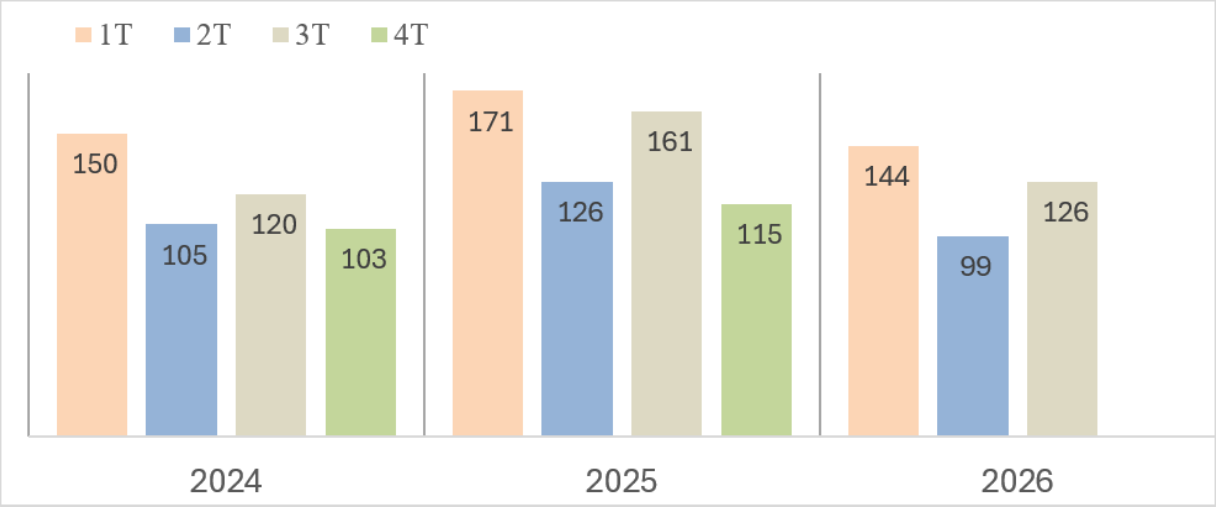
Indicadores	Unidades	30-09-2026	31-12-2025
Rotación de Inventario[13]	Veces	2,9	3,1
Permanencia de Inventarios[14]	Días	126	115
Rotación de Activo [15]	Veces	0,8	0,7

13 Rotación de Inventario = 360/ Permanencia de Inventarios

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

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

El indicador de permanencia de inventarios se ubicó en 126 días al cierre del 3T26, con una disminución de 35 días respecto del 3T25, en línea con lo señalado sobre el menor nivel de stock de las temporadas de invierno y verano. Esta mejora se explica por la normalización en los tiempos de llegada de la mercadería de verano, que el año anterior se había anticipado, y por una evacuación más eficiente del inventario de invierno durante el trimestre.



Rentabilidad

Indicadores	Unidades	3T2026	3T2025
Rentabilidad del Patrimonio, ROE [18]	%	0,3	0,9
Rentabilidad del Activo ROA [19]	%	0,1	0,4
Margen EBITDA [20]	%	13,8	14,2
Margen Utilidad [21]	%	0,8	2,1

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

19 ROA (Return on 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

Los indicadores de rentabilidad del trimestre disminuyeron respecto del mismo periodo del año anterior, como consecuencia del menor resultado registrado en el 3T26, situación ya explicada previamente en este informe. El margen EBITDA, en tanto, se mantuvo en niveles similares, con una baja acotada de 0,4 pp.

Estado de Flujos de Efectivo

	30-09-2026 MM$	30-09-2025 MM$	Var. MM$	Var. %
Consolidado				
Flujo neto positivo originado por actividades de la operación	18.289	11.405	6.884	60,4%
Flujo neto originado por actividades de financiamiento	(34.195)	(20.512)	(13.683)	66,7%
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión	(11.648)	(5.701)	(5.946)	104,3%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	**(27.554)**	**(14.808)**	**(12.745)**	**86,1%**
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	46.986	47.451	(465)	-1,0%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	**19.432**	**32.643**	**(13.211)**	**-40,5%**
Segmento Retail				
Flujos de operación de los segmentos	18.969	7.720	11.249	145,7%
Flujos de financiamiento de los segmentos	(38.382)	(15.696)	(22.686)	144,5%
Flujos de inversión de los segmentos	(11.085)	(4.779)	(6.305)	131,9%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	**(30.498)**	**(12.756)**	**(17.742)**	**139,1%**
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	44.906	44.224	683	1,5%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	**14.409**	**31.468**	**(17.060)**	**-54,2%**
Segmento Financiero				
Flujos de operación de los segmentos	(680)	3.685	(4.365)	-118,5%
Flujos de financiamiento de los segmentos	4.187	(4.816)	9.003	-186,9%
Flujos de inversión de los segmentos	(563)	(922)	359	-38,9%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	**2.944**	**(2.053)**	**4.997**	**-243,4%**
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	2.079	3.227	(1.148)	-35,6%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	**5.023**	**1.174**	**3.849**	**327,7%**

El flujo operacional consolidado experimentó un incremento de MM$6.884, explicado principalmente por una mayor recaudación de deudores por ventas por MM$36.841, compensado parcialmente por mayores pagos a proveedores por MM$21.976 y de IVA por MM$6.479.

El flujo por actividades de financiamiento disminuyó en MM$13.683, principalmente por menor obtención de financiamiento e intereses de las cartas de crédito de Comercio Exterior por MM$8.861, menor obtención de préstamos bancarios neta de intereses por MM$7.012 y mayores pagos por arriendo de nuevas tiendas bajo NIIF 16 por MM$1.959, compensado por menor pago de dividendos por MM$3.346.

El flujo neto por actividades de inversión presentó un aumento de MM$5.946, explicado por mayores Obras en Curso por MM$6.381, neto de otros activos clasificados como activos de inversión por MM$434.

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.1.4 Modifica la Ley N° 21.719, que regula la protección y el tratamiento de los datos personales y crea la Agencia de Protección de Datos Personales, en el sentido que indica.

b.1.5 Proyecto de ley que equipara el derecho a sala cuna para las trabajadoras y trabajadores que indica, y crea un fondo solidario de sala cuna (Boletín N° 14.782-13)

b.1.6 Reforma al mercado de capitales y financiamiento de la casa propia.

b.2) Riesgos de seguridad de la información

ANEXO I

ANTECEDENTES GENERALES

Año		2025					2026		
Trimestre	Unidad	1T	2T	3T	4T	12M	1T	2T	3T
Total N° de Tiendas	N°	105	105	104	105		106	108	108
Ingresos de Explotación	MM$	56.567	68.143	59.663	84.894	269.267	62.878	75.320	62.868
EBITDA	MM$	11.178	13.252	8.466	19.047	51.943	9.672	16.720	8.693
Resultado Final	MM$	4.278	5.128	1.232	9.388	20.026	1.765	7.630	525
Margen de Utilidad	%	7,6%	7,5%	2,1%	11,1%	7,4%	2,8%	10,1%	0,8%
Deuda Financiera Neta / EBITDA (1)	Veces	0,6	0,6	0,8	0,6		0,7	0,5	0,9
Nivel de Endeudamiento Financiero Neto (2)	Veces	0,2	0,2	0,3	0,2		0,2	0,2	0,3
Cobertura de Gastos Financieros (3)	Veces	5,9	5,3	5,7	4,9		5,3	6,1	5,7
Leverage (4)	Veces	1,4	1,4	1,3	1,5		1,3	1,3	1,3
Leverage Neto (5)	Veces	1,1	1,0	1,0	1,1		1,1	1,0	1,1
Liquidez Corriente (6)	Veces	1,7	1,8	1,8	1,7		1,8	1,9	1,9
Razón Acida (7)	Veces	1,3	1,4	1,3	1,3		1,4	1,6	1,4
Capital de Trabajo (8)	MM$	74.544	86.442	81.412	83.268		80.744	89.130	86.624
Razón Pasivo Corriente	%	54,3%	52,2%	52,3%	55,1%		49,4%	46,1%	47,6%
Razón Pasivo No Corriente	%	45,7%	47,8%	47,7%	44,9%		50,6%	53,9%	52,4%
Rentabilidad del Patrimonio (9)	%	3,0%	3,6%	0,9%	6,6%	14,1%	1,2%	5,1%	0,3%
Rentabilidad del Activo (10)	%	1,2%	1,5%	0,4%	2,7%	5,8%	0,5%	2,1%	0,1%

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 2026 (no auditado) y 31 de diciembre de 2025
(En miles de pesos chilenos – M$)

ACTIVOS	Nota N°	30.09.2026 M$	31.12.2025 M$
Activos Corrientes			
Efectivo y equivalente de efectivo	(4)	19.432.045	46.985.568
Otros activos financieros	(5)	4.496.857	1.824.224
Otros activos no financieros	(9)	1.898.316	1.342.819
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	(6)	108.432.973	105.239.964
Inventarios	(8)	47.037.889	48.640.694
Activos por impuestos	(18)	3.086.423	-
Total activos corrientes		184.384.503	204.033.269
Activos no Corrientes			
Otros activos financieros	(5)	7.287.190	8.271.283
Otros activos no financieros	(9)	2.107.000	1.953.874
Activos intangibles distintos de la plusvalía	(10)	2.127.875	3.060.563
Propiedades, planta y equipo, neto	(11)	72.499.401	65.604.514
Activos por derecho a usar bienes en arrendamiento	(12)	80.943.984	74.195.054
Activos por impuestos diferidos	(13)	12.794.708	13.026.891
Total activos, no corrientes		177.760.158	166.112.179
Total Activos		**362.144.661**	**370.145.448**

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 2026 (no auditado) y 31 de diciembre de 2025
(En miles de pesos chilenos – M$)

PASIVOS Y PATRIMONIO	Nota N°	30.09.2026 M$	31.12.2025 M$
Pasivos Corrientes			
Otros pasivos financieros corrientes	(14)	60.031.918	71.886.026
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	13.979.960	13.289.109
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	(16)	14.870.156	15.865.024
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	(7)	210.172	3.755.135
Otras provisiones	(17)	2.296.762	2.082.902
Pasivo por impuestos	(18)	-	1.831.961
Provisiones por beneficio a los empleados	(19)	6.178.392	6.339.525
Otros pasivos no financieros	(20)	193.461	5.715.384
Total pasivos corrientes		97.760.821	120.765.066
Pasivos no Corrientes			
Otros pasivos financieros, no corrientes	(14)	18.084.724	15.624.182
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	73.887.667	68.272.158
Pasivo por impuestos diferidos	(13)	7.507.879	6.918.078
Provisión por beneficio a los empleados	(19)	8.032.541	7.597.402
Total pasivos, no corrientes		107.512.811	98.411.820
Total pasivos		**205.273.632**	**219.176.886**
Patrimonio			
Capital pagado	(21)	95.169.081	95.169.081
Prima de emisión	(21)	29.044.361	29.044.361
Otras reservas	(21)	(8.396.382)	-8.346.811
Ganancias (pérdidas) acumuladas	(21)	41.053.969	35.101.931
Patrimonio Atribuible a los propietarios de la Controladora		156.871.029	150.968.562
Total patrimonio		156.871.029	150.968.562
Total Pasivos y Patrimonio		**362.144.661**	**370.145.448**

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS

Estados de Resultados Integrales Consolidados Intermedios
Al 30 de septiembre de 2026 (no auditado) y 2025
(En miles de pesos chilenos – M$)

Estado de resultado integral	Nota	Acumulado		Trimestre	
		01.01.2026 30.09.2026 M$	01.01.2025 30.09.2025 M$	01.07.2026 30.09.2026 M$	01.07.2025 30.09.2025 M$
	N°	(no auditados)	(no auditados)	(no auditados)	(no auditados)
Ingresos de actividades ordinarias	(22)	201.066.176	184.373.011	62.867.985	59.663.177
Costo de ventas	(22)	(120.406.686)	(112.233.171)	(38.793.844)	(38.053.674)
Margen bruto		80.659.490	72.139.840	24.074.141	21.609.503
Costos de distribución	(23)	(12.122.876)	(10.213.815)	(4.023.578)	(3.649.355)
Gastos de administración	(23)	(51.684.605)	(43.816.902)	(17.627.079)	(14.580.343)
Otras ganancias (pérdidas)	(24)	(82.983)	(364.324)	(106.014)	(82.101)
Ingresos Financieros	(24)	2.625.633	1.373.052	1.572.793	513.500
Costos financieros	(24)	(5.938.021)	(7.080.919)	(1.978.019)	(1.341.694)
Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera	(25)	(1.909.115)	1.182.770	(1.680.792)	(1.089.985)
Resultados por unidades de reajuste	(24)	2.043	(47.312)	27.037	(11.111)
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		11.549.566	13.172.390	258.489	1.368.414
Gasto por impuesto a las ganancias	(13)	(1.629.503)	(2.534.409)	266.941	(136.174)
Ganancia (pérdida) de actividades continuadas después de impuesto		9.920.063	10.637.981	525.430	1.232.240
Ganancia		9.920.063	10.637.981	525.430	1.232.240
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora		9.920.063	10.637.981	525.430	1.232.240
Ganancia (pérdida) del ejercicio		**9.920.063**	**10.637.981**	**525.430**	**1.232.240**

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS

Estados de Resultados Integrales Consolidados Intermedios
Al 30 de septiembre de 2026 (no auditado) y 2025
(En miles de pesos chilenos – M$)

Estado de resultado integral	Nota N°	Acumulado 01.01.2026 30.09.2026 M$ (no auditados)	Acumulado 01.01.2025 30.09.2025 M$ (no auditados)	Trimestre 01.07.2026 30.09.2026 M$ (no auditados)	Trimestre 01.07.2025 30.09.2025 M$ (no auditados)
Ganancia del período		**9.920.063**	**10.637.981**	**525.430**	**1.232.240**
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)	(67.906)	333.322	276.267	(88.477)
Impuesto a las ganancias relacionado ganancias (pérdidas) actuariales por beneficios a los empleados	(13)	18.335	(89.997)	(74.593)	23.889
Impuesto a las ganancias relacionado con componentes de otro resultado integral que no se reclasificará a resultado del período	(13)	18.335	(89.997)	(74.593)	23.889
Otro resultado integral		(49.571)	243.325	201.674	(64.588)
Total resultado integral		(49.571)	243.325	201.674	(64.588)
Resultado Integral atribuible a:					
Resultado integral atribuible a los propietarios		9.870.492	10.881.306	727.104	1.167.652
Total resultado integral		**9.870.492**	**10.881.306**	**727.104**	**1.167.652**

Utilidad por acción		30.09.2026 $	30.09.2025 $
Ganancia por acción básica en operaciones continuadas	(21)	23,14	24,81
Ganancia por acción básica		23,14	24,81

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS

Estados de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado Intermedios
Al 30 de septiembre de 2026 (no auditado) y 2025
(En miles de pesos chilenos – M$)

Movimientos al 30.09.2026	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 2026		**95.169.081**	**29.044.361**	**(6.771.442)**	**(1.575.369)**	**(8.346.811)**	**35.101.931**	**150.968.562**
Cambios en el patrimonio:								
Resultado Integral:								
Ganancia (pérdida) del ejercicio		-	-	-	-	-	9.920.063	9.920.063
Otro resultado integral	(21)	-	-	(49.571)	-	(49.571)	-	(49.571)
Resultado integral		-	-	(49.571)	-	(49.571)	9.920.063	9.870.492
Provisión dividendo mínimo		-	-	-	-	-	(210.172)	(210.172)
Dividendos pagados utilidad del ejercicio		-	-	-	-	-	(3.757.853)	(3.757.853)
Saldo al 30 de septiembre de 2026		**95.169.081**	**29.044.361**	**(6.821.013)**	**(1.575.369)**	**(8.396.382)**	**41.053.969**	**156.871.029**

Movimientos al 30.09.2025	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**
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		-	-	-	-	-	(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**

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS

Estados de Flujo Efectivo Consolidado Intermedios – Método directo
Al 30 de septiembre de 2026 (no auditado) y 2025
(En miles de pesos chilenos – M$)

Estado de flujo de efectivo	Nota N°	30.09.2026 M$	30.09.2025 M$
Flujo Originado por actividades de la operación			
Recaudación de deudores por venta		371.220.494	334.379.890
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)		(1.802.519)	(1.437.537)
Pago a proveedores y personal (menos)		(325.241.948)	(303.266.439)
Otros ingresos (gastos) financieros		(1.135.158)	(170.830)
Otras entradas (salidas) de efectivo		16.779	-
Otros pagos por actividades de operación		(24.768.772)	(18.100.171)
Flujo neto positivo originado por actividades de la operación		18.288.876	11.404.913
Flujo Originado por actividades de financiamiento			
Obtención de préstamos	(14.f)	8.000.000	15.012.098
Obtención de cartas de crédito	(14.f)	64.939.857	73.800.393
Reembolsos de prestamos clasificados como actividades de financiación (menos)	(14.f)	(83.310.201)	(83.670.929)
Intereses pagados	(14.f)	(3.021.025)	(3.463.196)
Pagos de pasivos por arrendamiento financiero	(14.f)	(13.290.577)	(11.331.907)
Pago de dividendos (menos)	(21.c)	(7.512.941)	(10.858.477)
Flujo neto originado por actividades de financiamiento		(34.194.887)	(20.512.018)
Flujo Originado por actividades de inversión			
Incorporación de activo fijo (menos)		(13.533.709)	(7.153.084)
Otras entradas (salidas) de efectivo, clasificados como actividades de inversión		722.624	(161.638)
Intereses recibidos, clasificados como actividades de inversión		1.163.573	1.613.368
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión		(11.647.512)	(5.701.354)
Flujo neto positivo (negativo) del ejercicio		(27.553.523)	(14.808.459)
Variación neta del efectivo y efectivo equivalente		(27.553.523)	(14.808.459)
Saldo inicial de efectivo y efectivo equivalente		46.985.568	47.451.032
Saldo final de efectivo y efectivo equivalente	**(4)**	**19.432.045**	**32.642.573**

EMPRESAS TRICOT S.A.

Dirección:
Avenida Larraín N°5862, Pisos 8 y 9, La Reina.
Teléfono: 223503600

Contactos:

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

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

Website:
https://www.tricot.cl/inversionistas