tricot

Presentación de Resultados
4to Trimestre 2025

Marzo 2026

Índice:

1 Principales Hechos del 4T 2025 y Hechos Posteriores

2 Campañas de Moda

3 Estados de Resultados Consolidados

4 Estados de Resultados Segmento Retail

5 Estados de Resultados Segmento Financiero

1 Principales Hechos del 4T 2025

tricot

Resultados

- Los **Ingresos Ordinarios** alcanzaron MM$ 84.894 en el 4T25, un 12,9% superior al 4T24.
    - 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.
    - 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$ 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.
    - El **Margen Bruto** del **negocio Retail** ascendió a MM$ 25.761 en el 4T25, lo que representa un aumento de 9,9% respecto al 4T24.
    - El **Margen Bruto** del **negocio Financiero** 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%).
- 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 **Margen Comercial** experimentó una baja 1,0 pp, pasando del 54,3% en el 4T24 al 53,3% en el 4T25.
- Las **colocaciones** alcanzaron los MM$ 81.279, lo que representa un incremento del 11,6% respecto al mismo periodo del año anterior (4T24). La **deuda promedio** por cliente aumentó un 10,1% respecto al 4T24.
- La **cartera de clientes** al cierre del 4T25 aumentó un 15,1% respecto a 4T24 (MM$ 107.755 a MM$ 123.996).
- La **recaudación** representó un 24,9% del total de la cartera en el 4T25 una disminución del 0,2 pp. respecto al 4T24.
- La **recuperación de castigos** fue de MM$ 622 en 4T25 y MM$ 714 en 4T24, una baja de 12,9%.

OMS (Order Management System) en sucursales

Dentro de su plan de mejora en la experiencia de clientes, la empresa comenzó el último trimestre del 2025 su plan de implementación de una alternativa omnicanal para la preparación de pedidos en base al inventario disponible en las sucursales. Esto permitirá mejorar los tiempos de entrega especialmente de las ordenes generadas por los clientes de provincias. Su despliegue a la mayoría de las sucursales de la empresa se llevará a cabo durante el año 2026.

2 Campañas de Moda

tricot

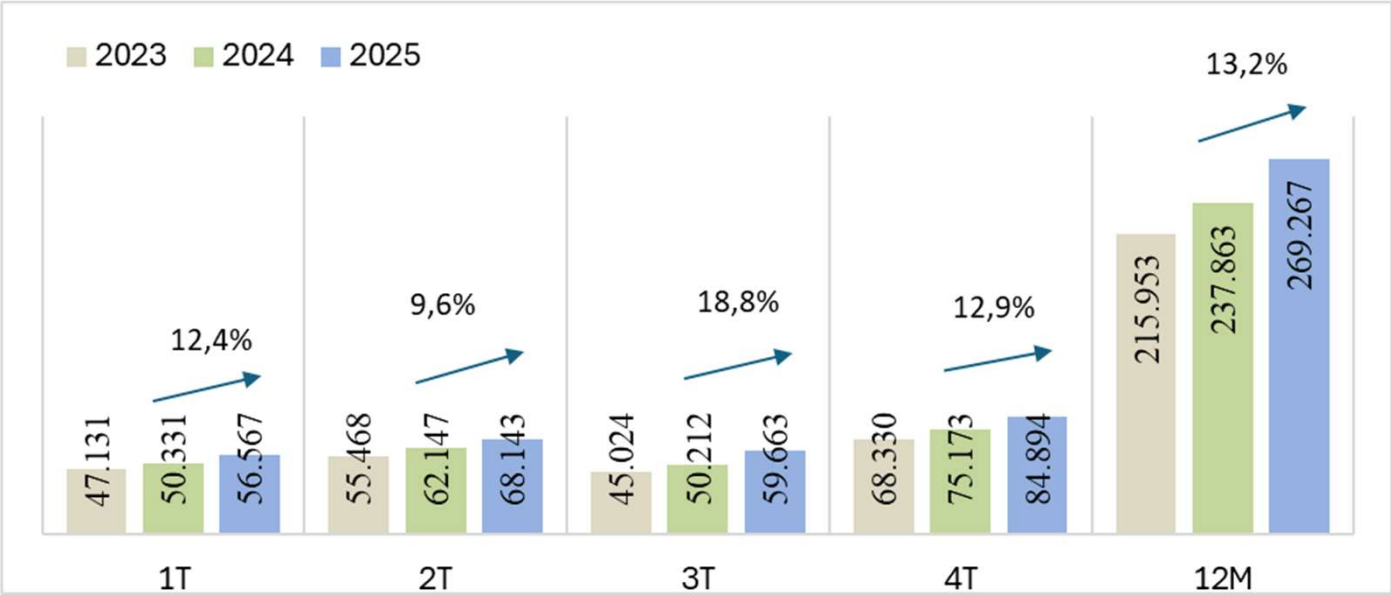
3 Estados de Resultados Consolidados

tricot

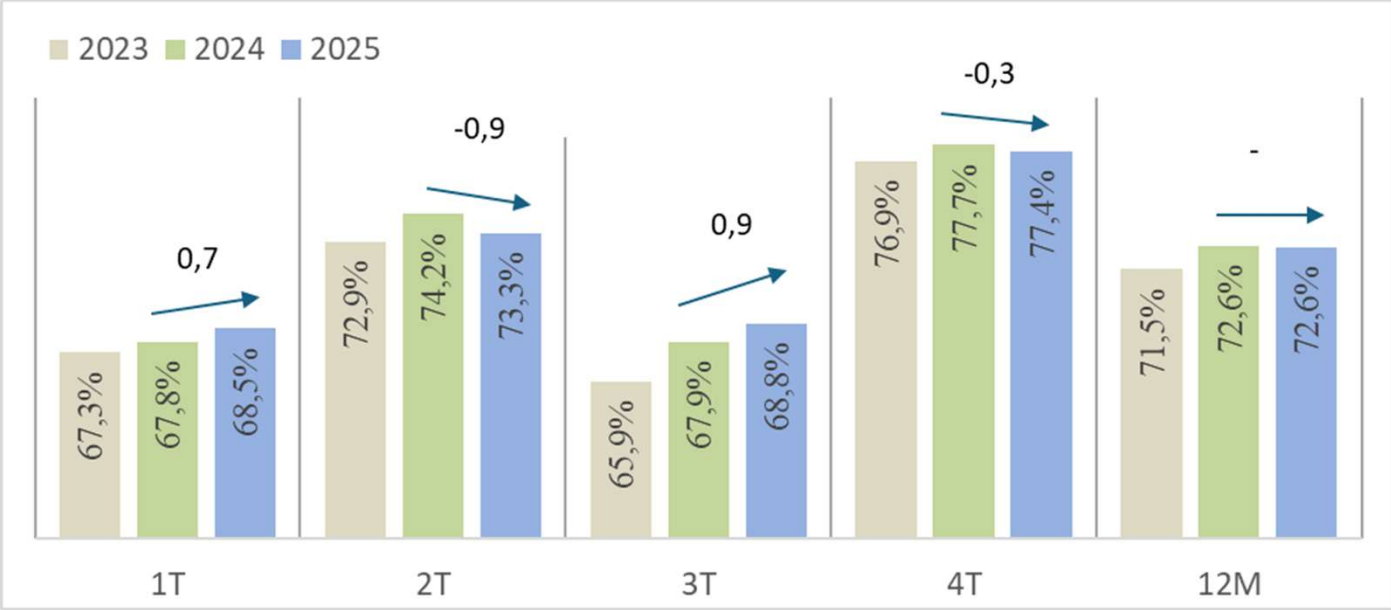
	4T2025 MM$	4T2024 MM$	Var. MM$	Var. %	12M2025 MM$	12M2024 MM$	Var. MM$	Var. %
Ingresos Ordinarios	84.894	75.173	9.722	12,9%	269.267	237.863	31.405	13,2%
Costos de Ventas	(49.422)	(43.293)	(6.129)	14,2%	(161.655)	(141.528)	(20.128)	14,2%
Margen Bruto	**35.472**	**31.880**	**3.592**	**11,3%**	**107.612**	**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%		
EBITDA [4]	**19.047**	**18.109**	**938**	**5,2%**	**51.943**	**47.976**	**3.967**	**8,3%**
	22,4%	24,1%			19,3%	20,2%		

Evolución Principales Indicadores:

Ingresos Ordinarios *(MM$)*

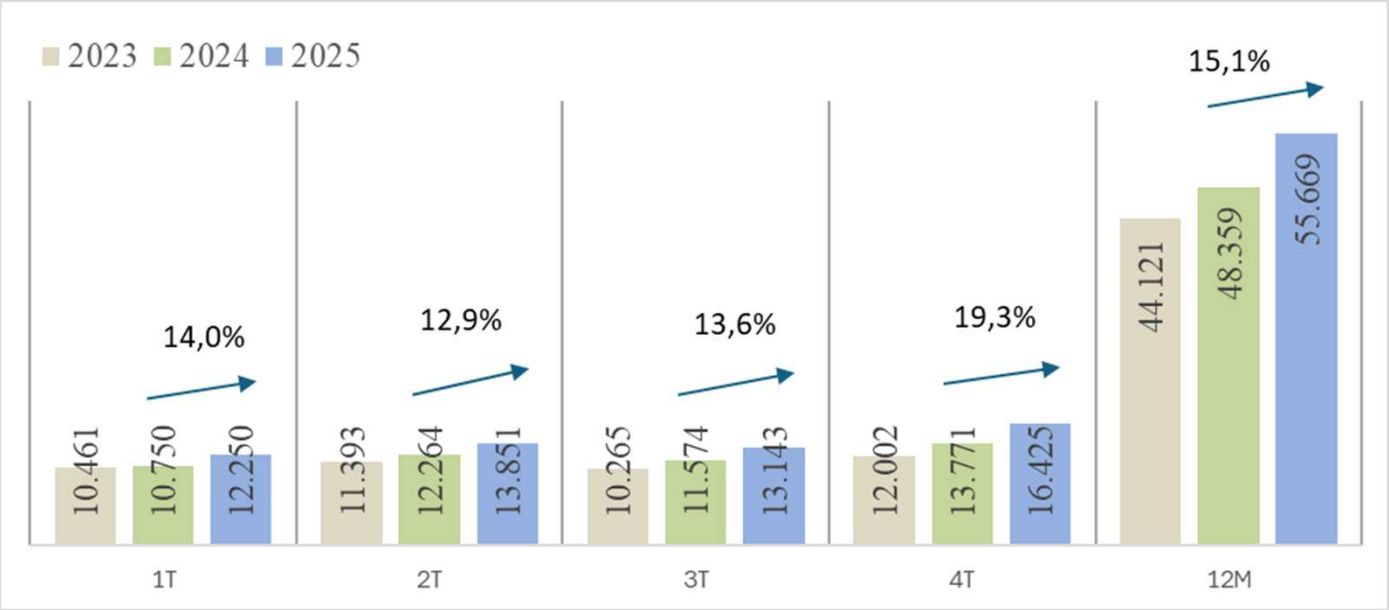


Ingresos Retail / Ingresos Ordinarios (%)

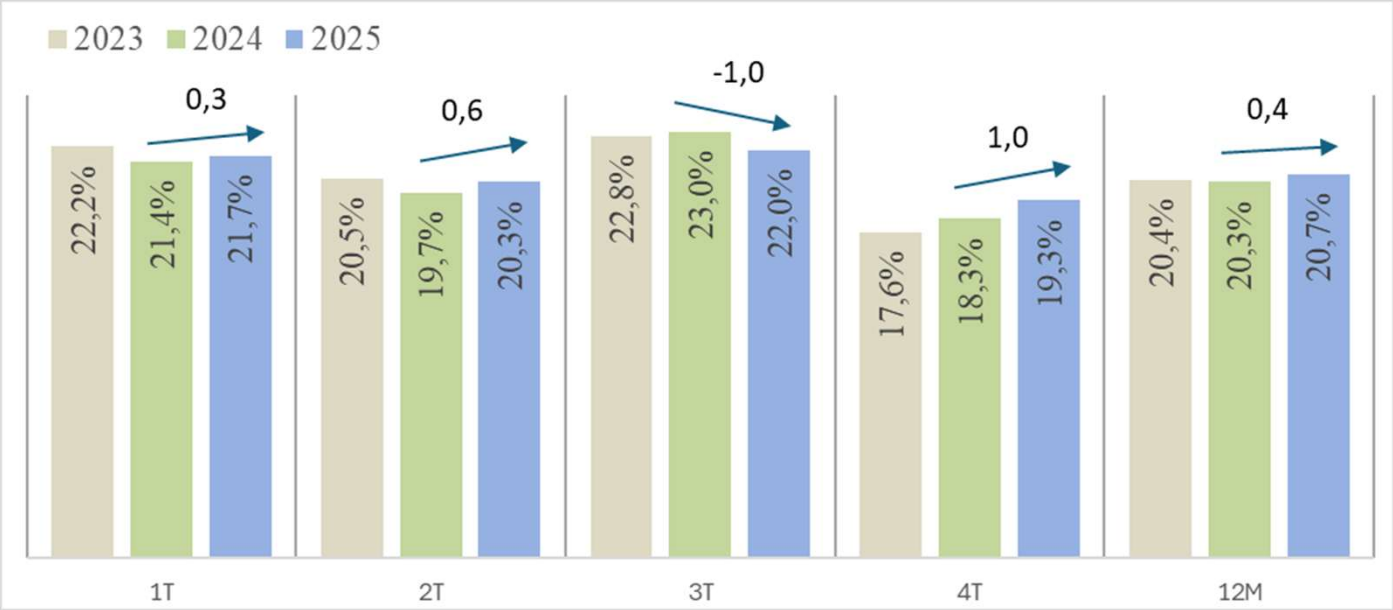


Evolución Principales Indicadores:

GA*(Sin D&A, MM$)*

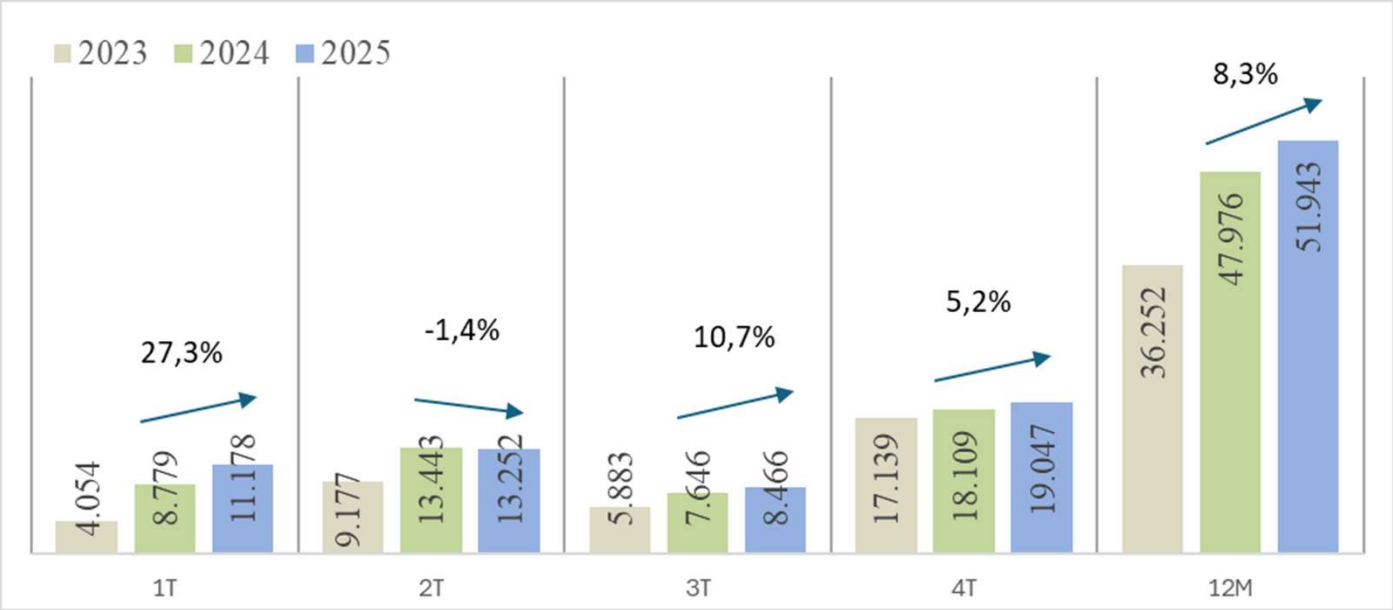


GA*(Sin D&A)* **/ Ingresos Ordinarios** (%)

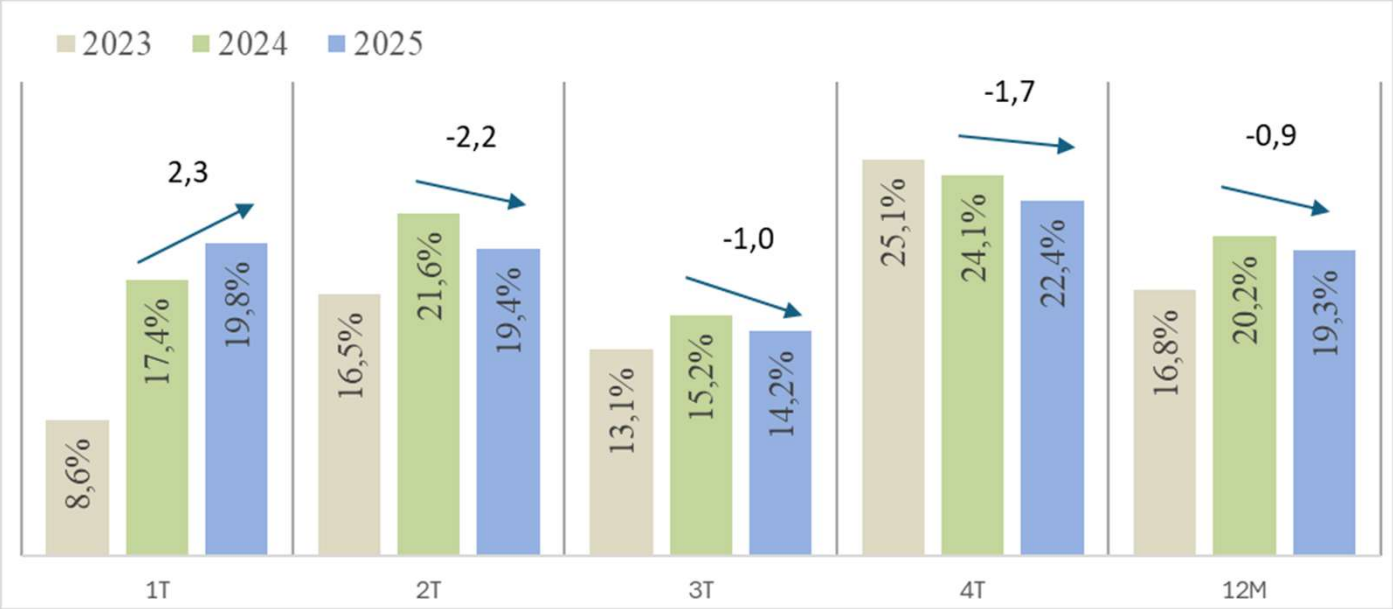


Evolución Principales Indicadores:

EBITDA (MM$)

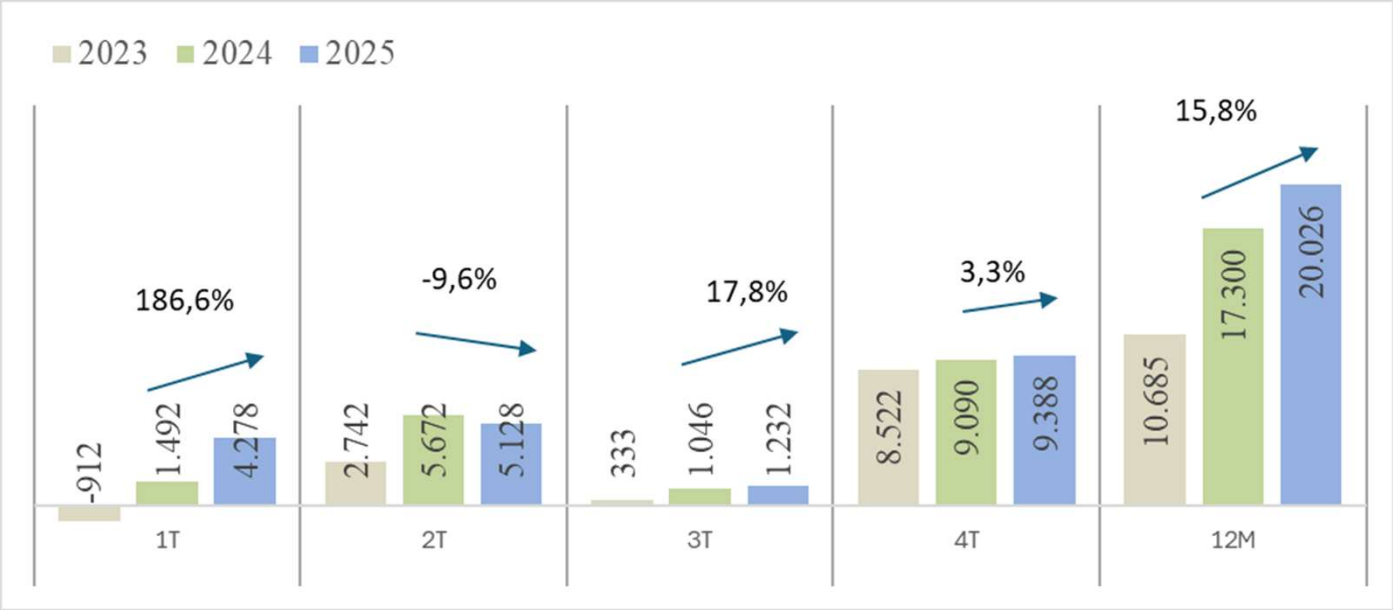


Margen EBITDA (%)

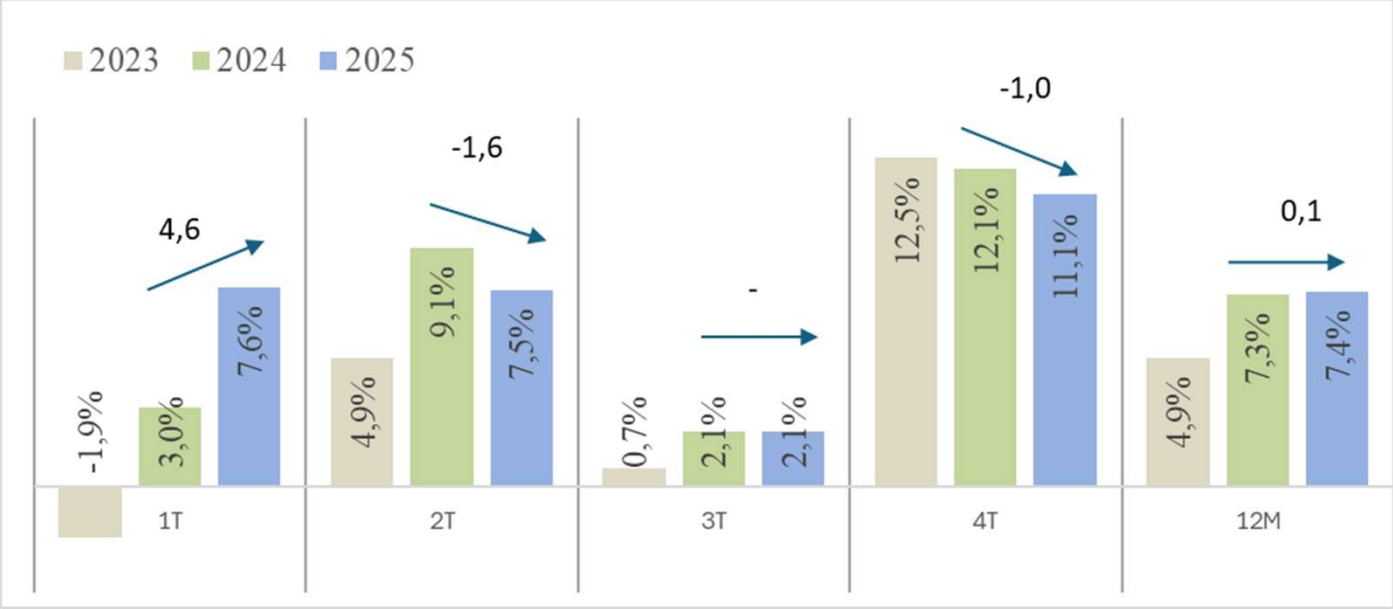


Evolución Principales Indicadores:

Ganancia (Pérdida) del Ejercicio (MM$)

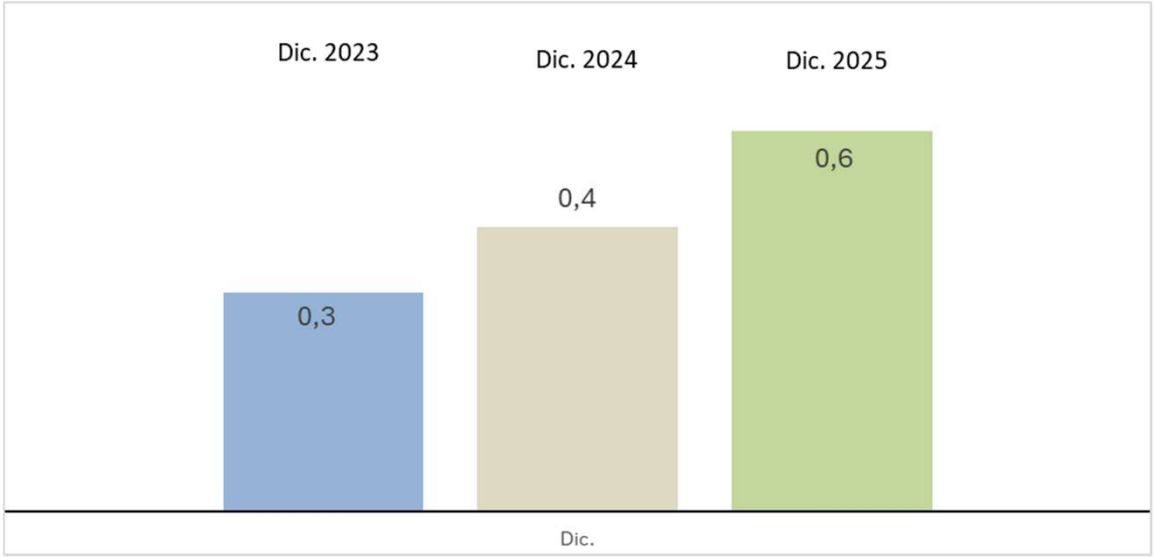


Ganancia (Pérdida) del Ejercicio(%)

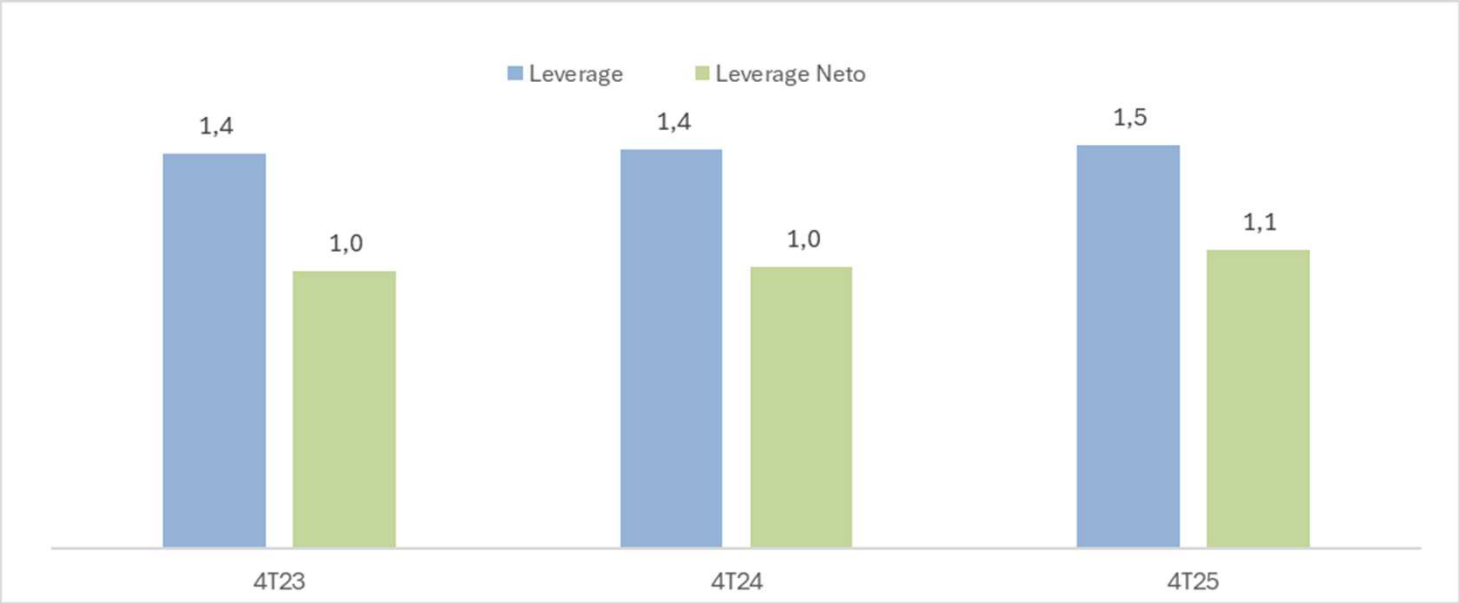


Evolución Principales Indicadores

Deuda Financiera Neta[1] /EBITDA UDM *(Veces)*



Leverage y Leverage Neto[2] *(Veces)*



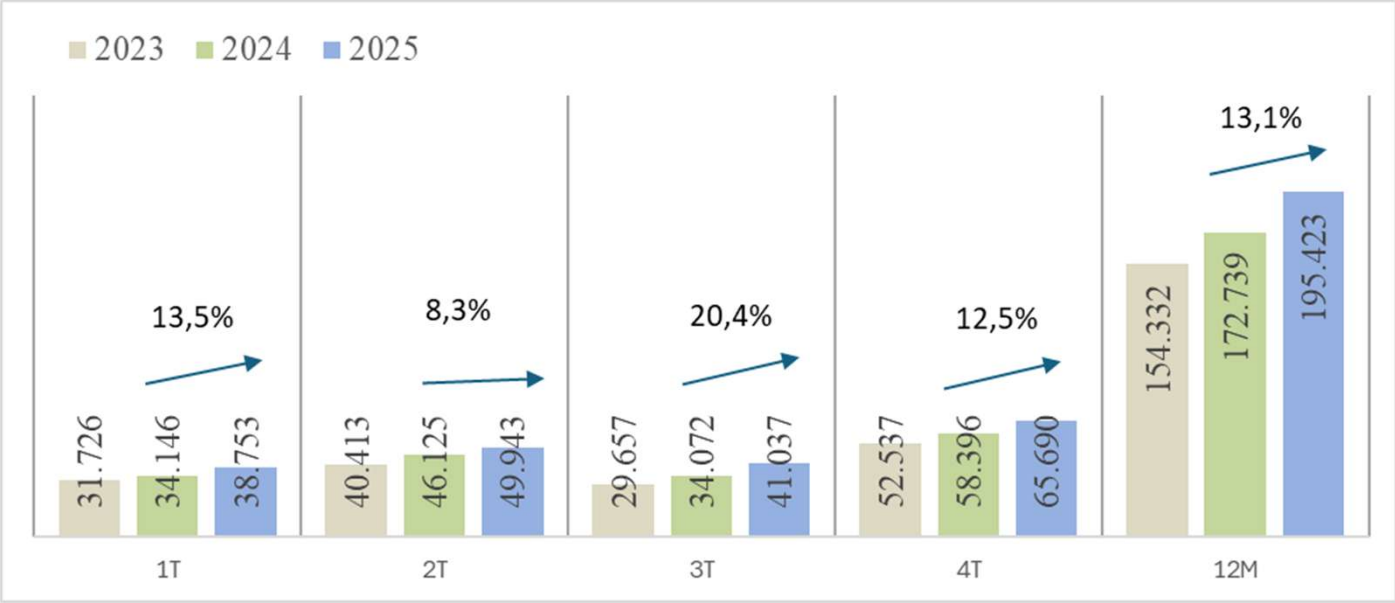
(1) Deuda Financiera Neta/Ebitda= (Otros Pasivos Financieros - Efectivo y Equivalente de Efectivo - Otros activos financieros de C y L/Plazo)/ EBITDA UDM
(2) Leverage Neto= (Total Pasivos –Efectivo y Equivalente de Efectivo - Otros activos financieros de C y L/Plazo)/ Total Patrimonio
UDM:Últimos Doce Meses

Segmento Retail

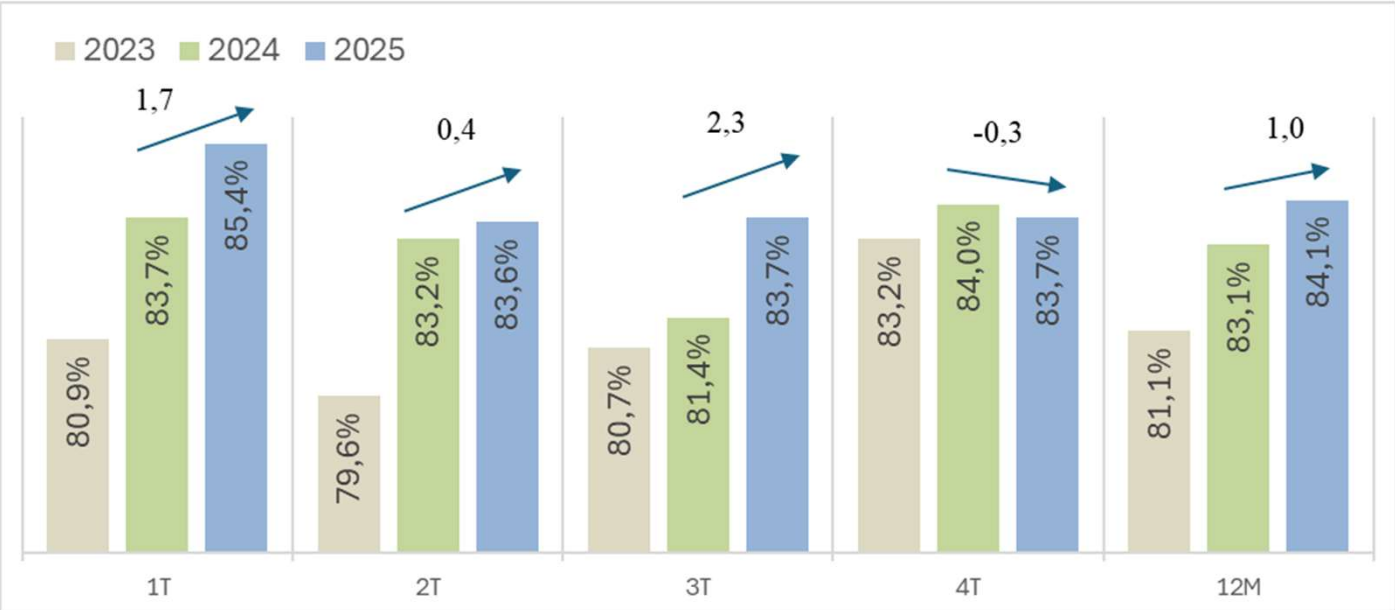
	4T2025 MM$	4T2024 MM$	Var. MM$	Var. %	12M2025 MM$	12M2024 MM$	Var. MM$	Var. %
Ingresos Ordinarios	65.690	58.396	7.294	12,5%	195.423	172.739	22.684	13,1%
Costos de Ventas	(39.929)	(34.958)	(4.971)	14,2%	(130.466)	(112.524)	(17.942)	15,9%
Margen Bruto	**25.761**	**23.438**	**2.323**	**9,9%**	**64.957**	**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 Impues	**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%		

Evolución Indicadores Segmento Retail:

Ingresos Ordinarios *(MM$)*

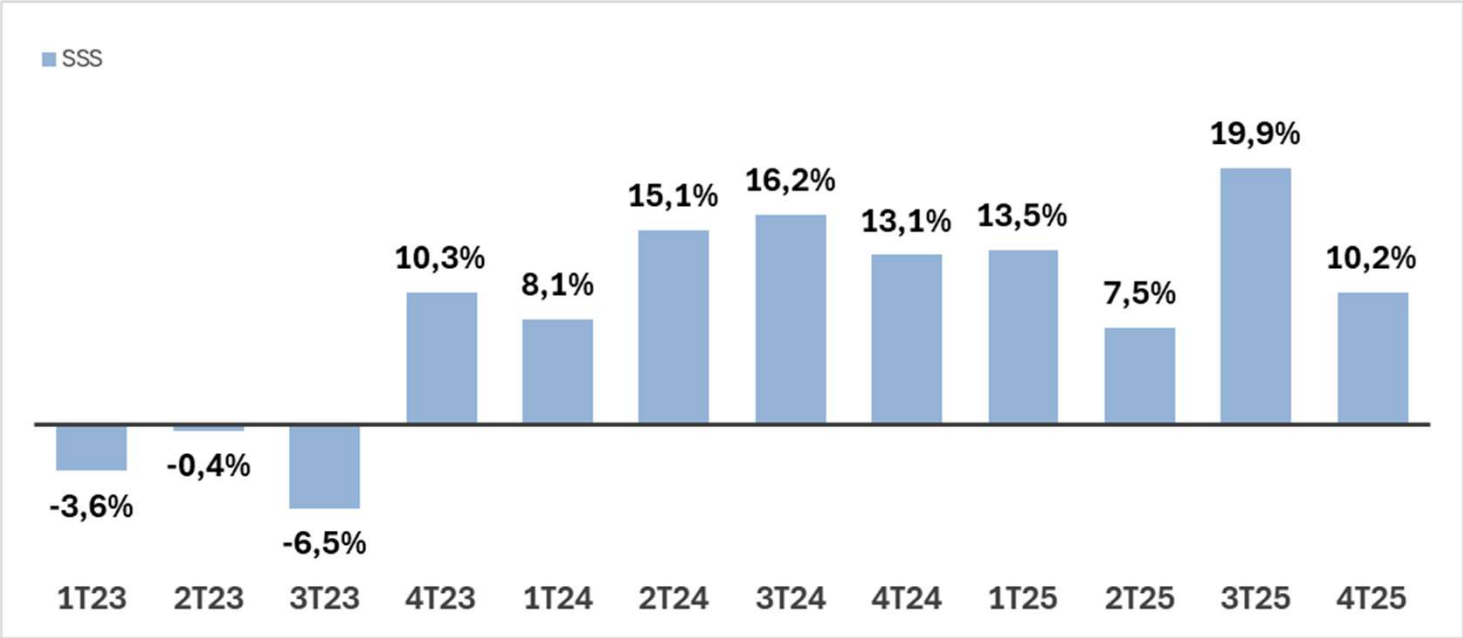


Participación de Venta al Contado *(%)*



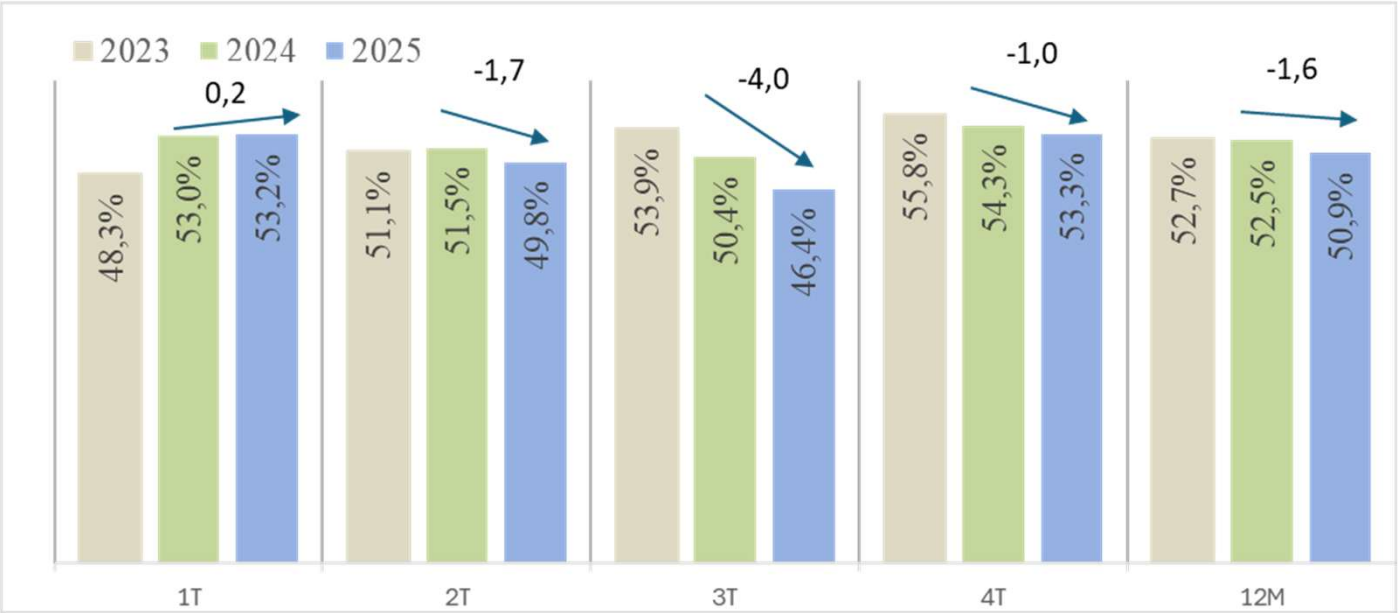
Evolución Indicadores Segmento Retail:

Venta Same Store Sales (SSS) por Trimestre(%)



Evolución Indicadores Segmento Retail:

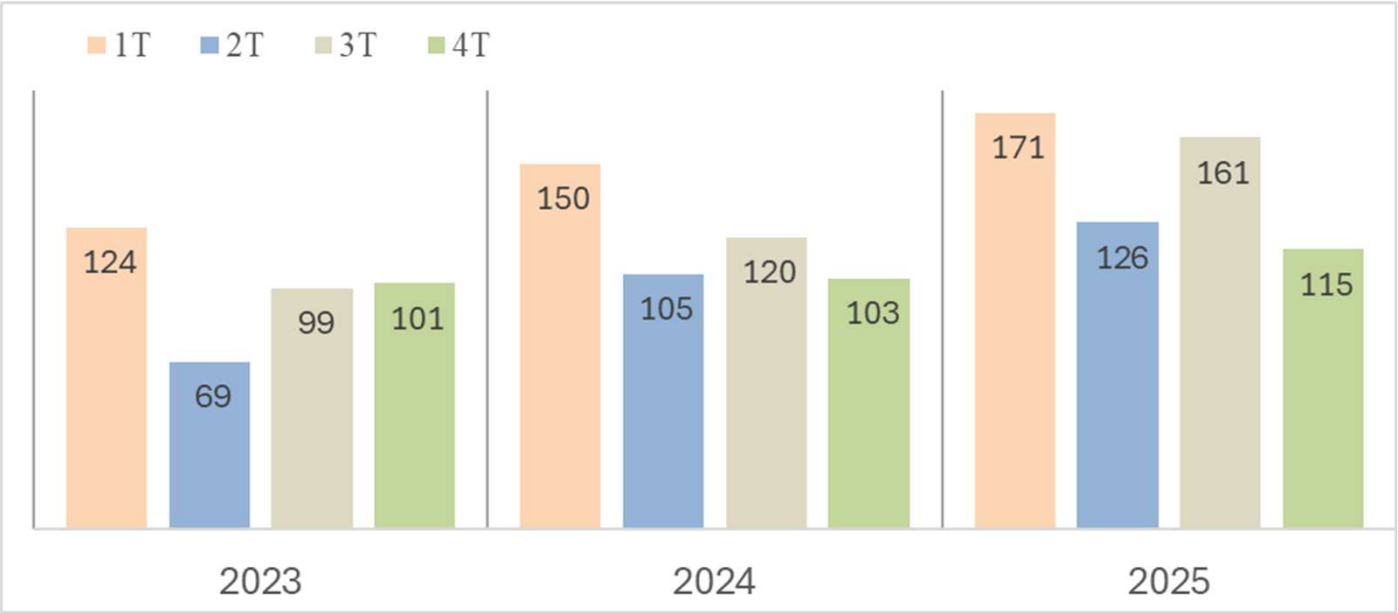
Margen Comercial[1] (%)



(1) Margen Comercial = (Ingresos Ordinarios-Costos de Mercaderías) / Ingresos Ordinarios

Evolución Indicadores Segmento Retail:

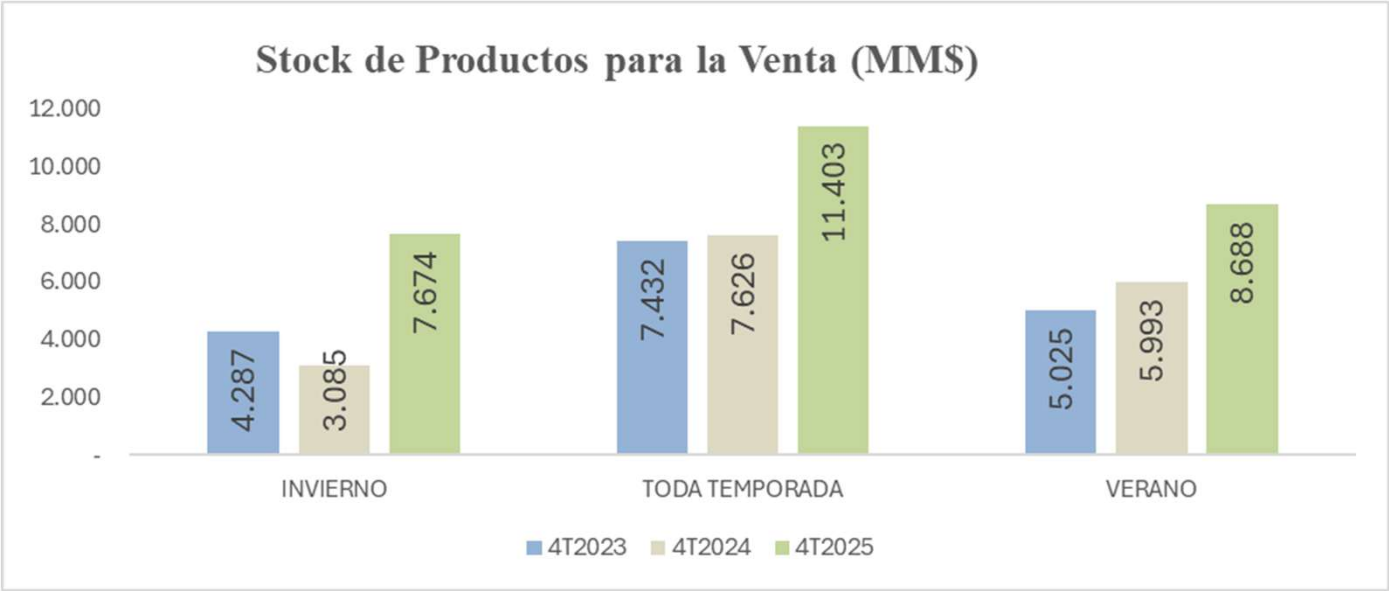
Permanencia de Inventario[1] (Días)



(1) Permanencia de Inventario=(Inventario – Mercadería en Tránsito)/ (Costo de Mercadería 12 meses /360 Días)

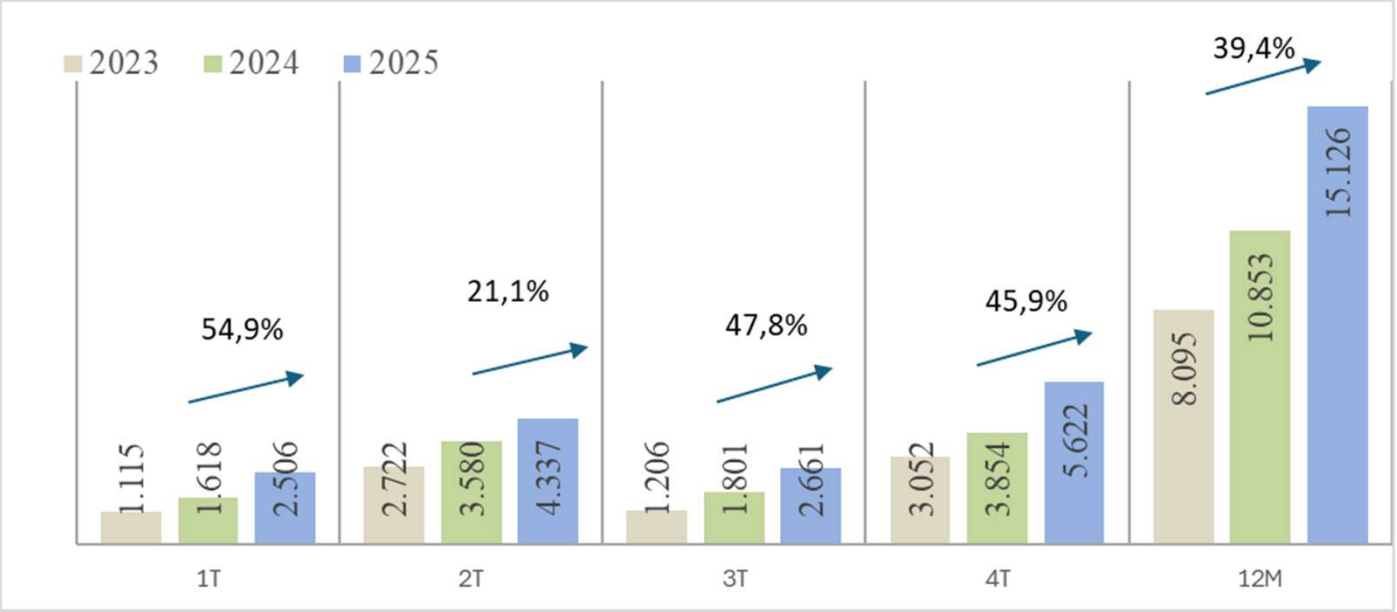
Evolución Indicadores Segmento Retail:

Stock de Productos para la Venta al cierre del 4T25

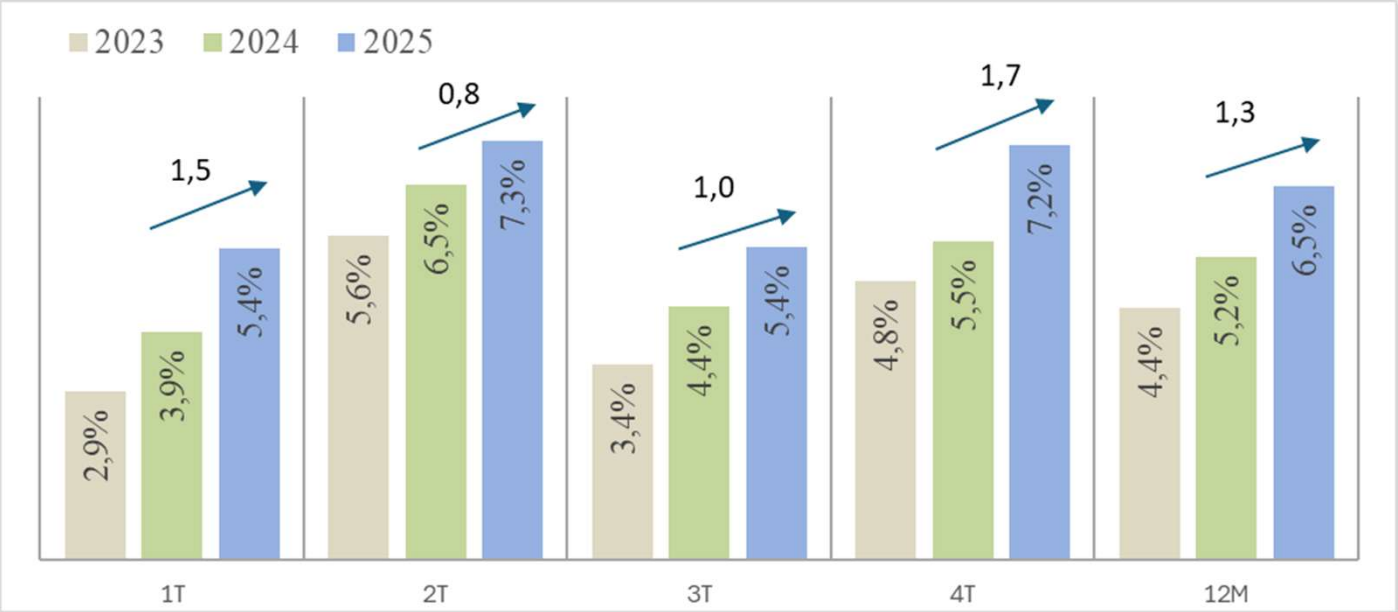


E-Commerce:

Venta Bruta E-Commerce *(MM$)*



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

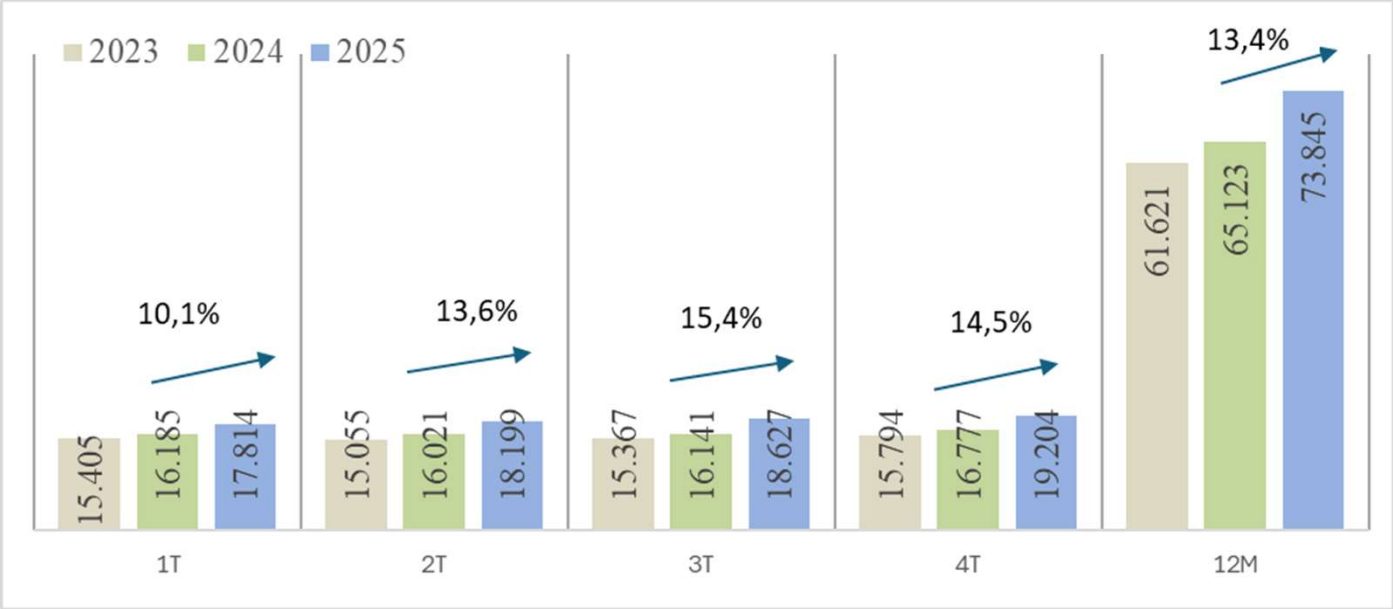


Segmento Financiero

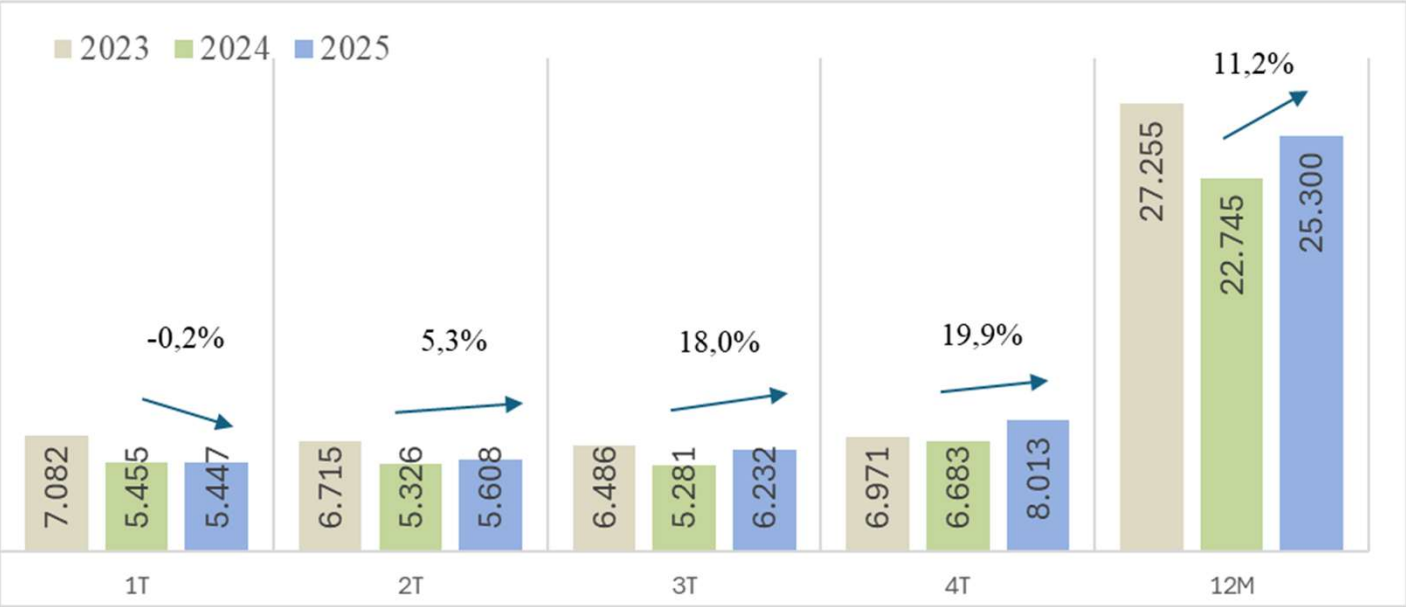
	4T2025 MM$	4T2024 MM$	Var. MM$	Var. %	12M2025 MM$	12M2024 MM$	Var. MM$	Var. %
Ingresos Ordinarios	19.204	16.777	2.428	14,5%	73.845	65.123	8.721	13,4%
Costos de Explotación	(13.287)	(11.294)	(1.993)	17,7%	(44.877)	(40.649)	(4.229)	10,4%
Margen Bruto	**5.917**	**5.483**	**434**	**7,9%**	**28.967**	**24.475**	**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%		

Evolución Indicadores Segmento Financiero:

Ingresos Ordinarios *(MM$)*



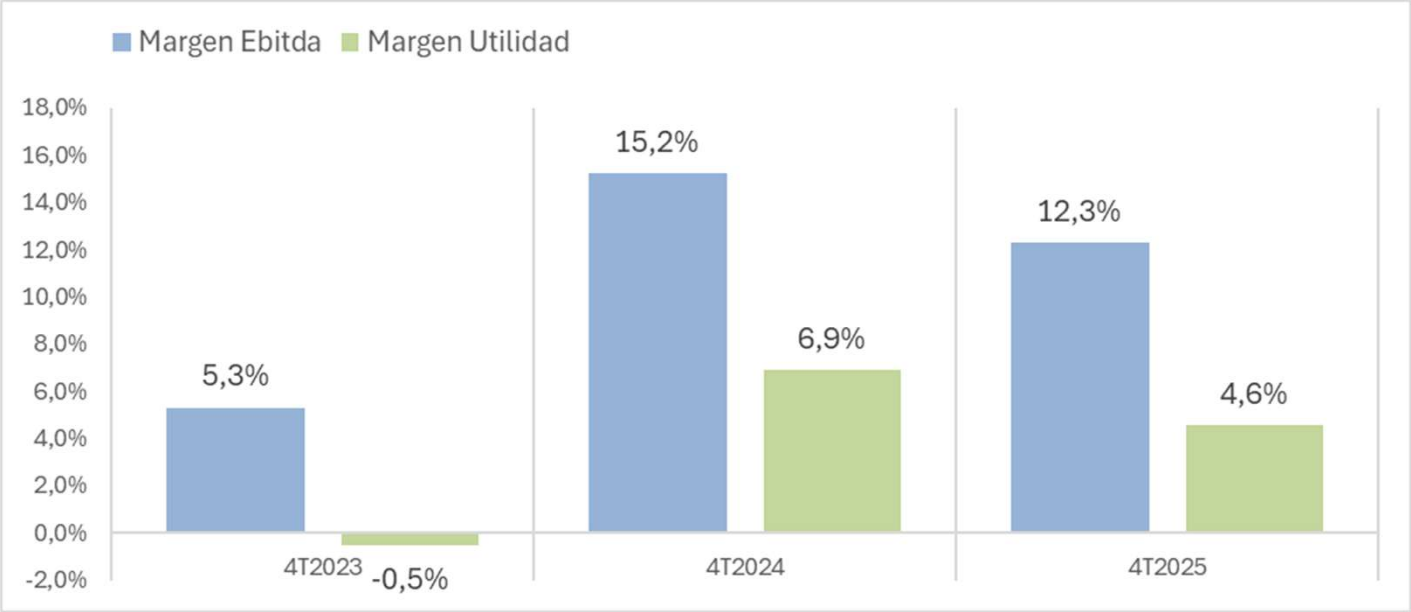
Gasto en Provisión Incobrables[1] *(MM$)*



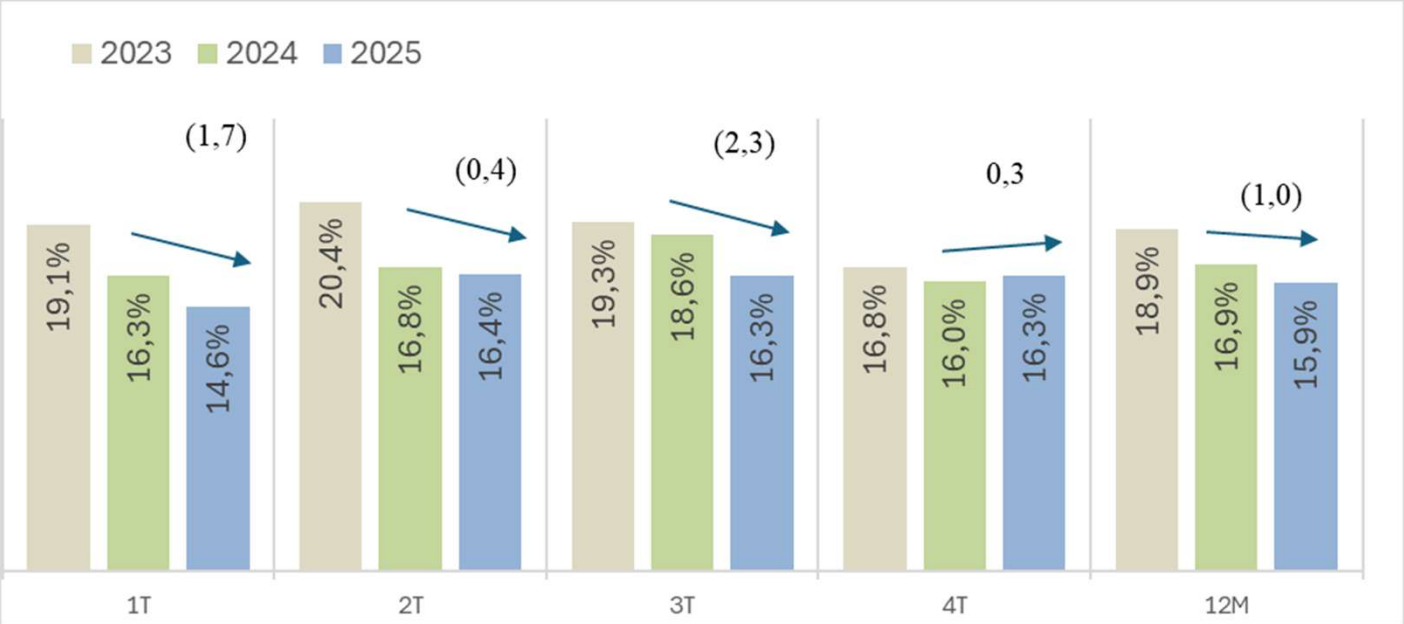
(1) Provisión Incobrables: Gasto Provisión Incobrable Bruto (no incluye recuperaciones)

Evolución Indicadores Segmento Financiero:

Margen EBITDA y Resultado del Ejercicio (%)

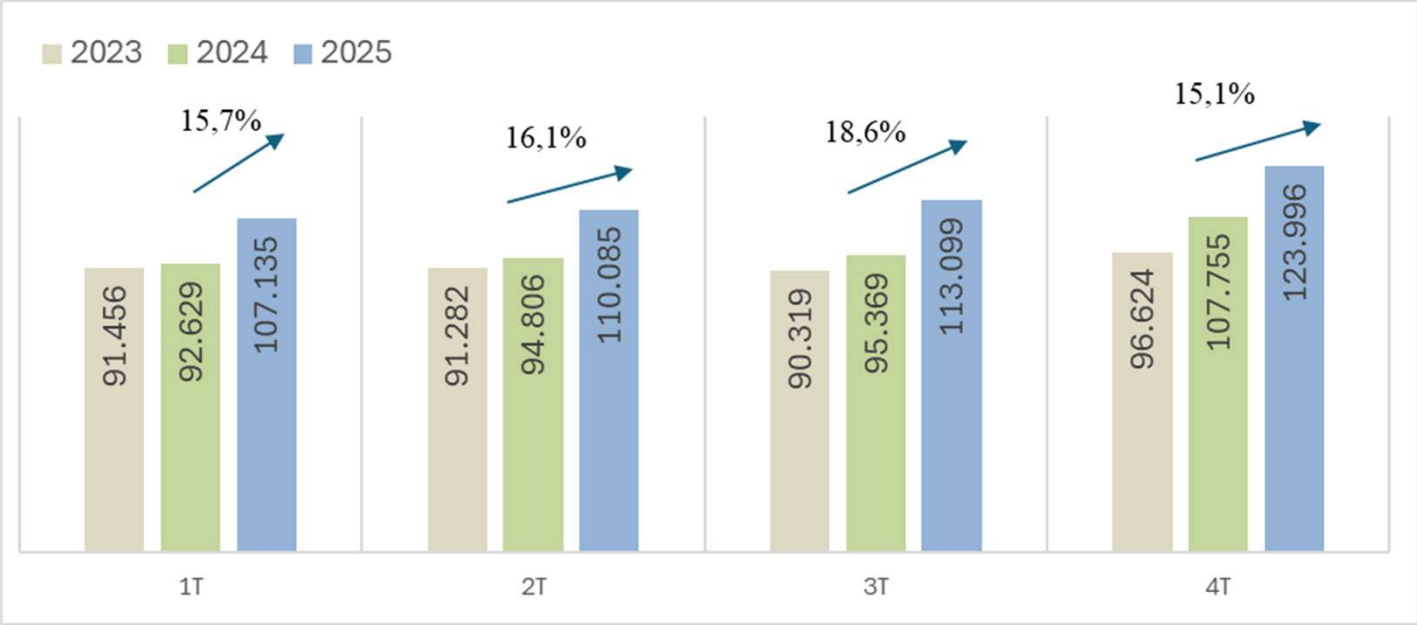


Participación de Venta con Tarjeta Visa Tricot (%)

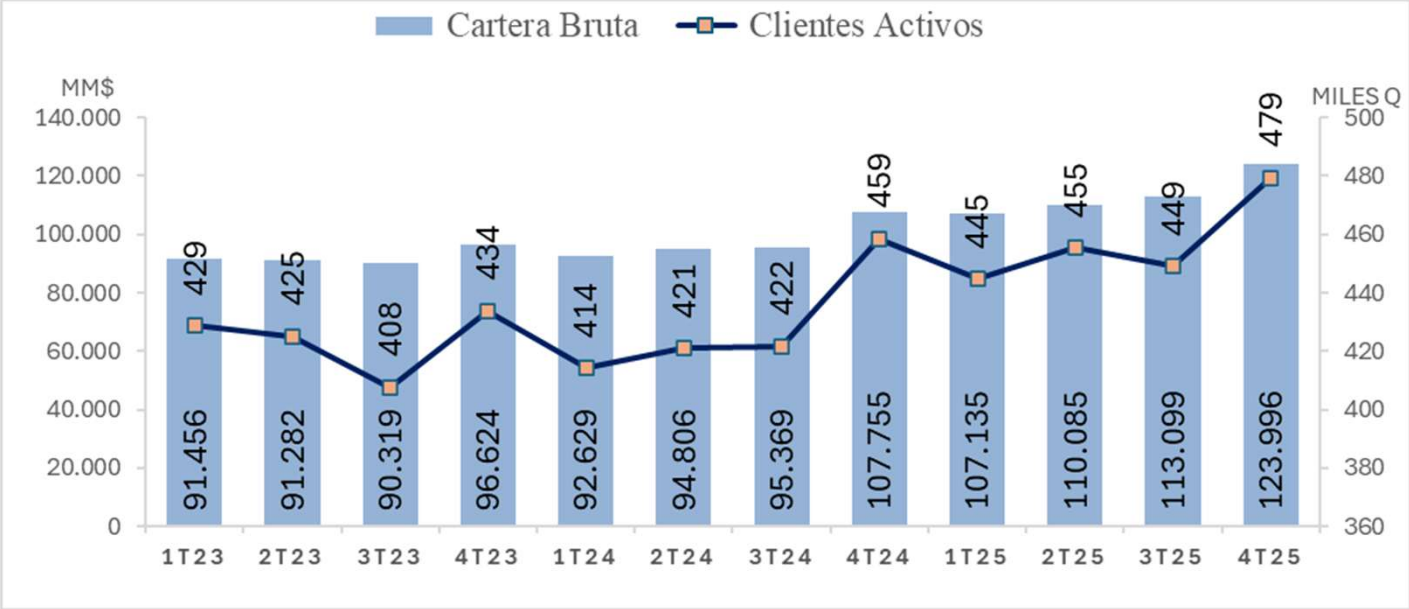


Evolución Indicadores Segmento Financiero:

Cartera Bruta *(MM$)*

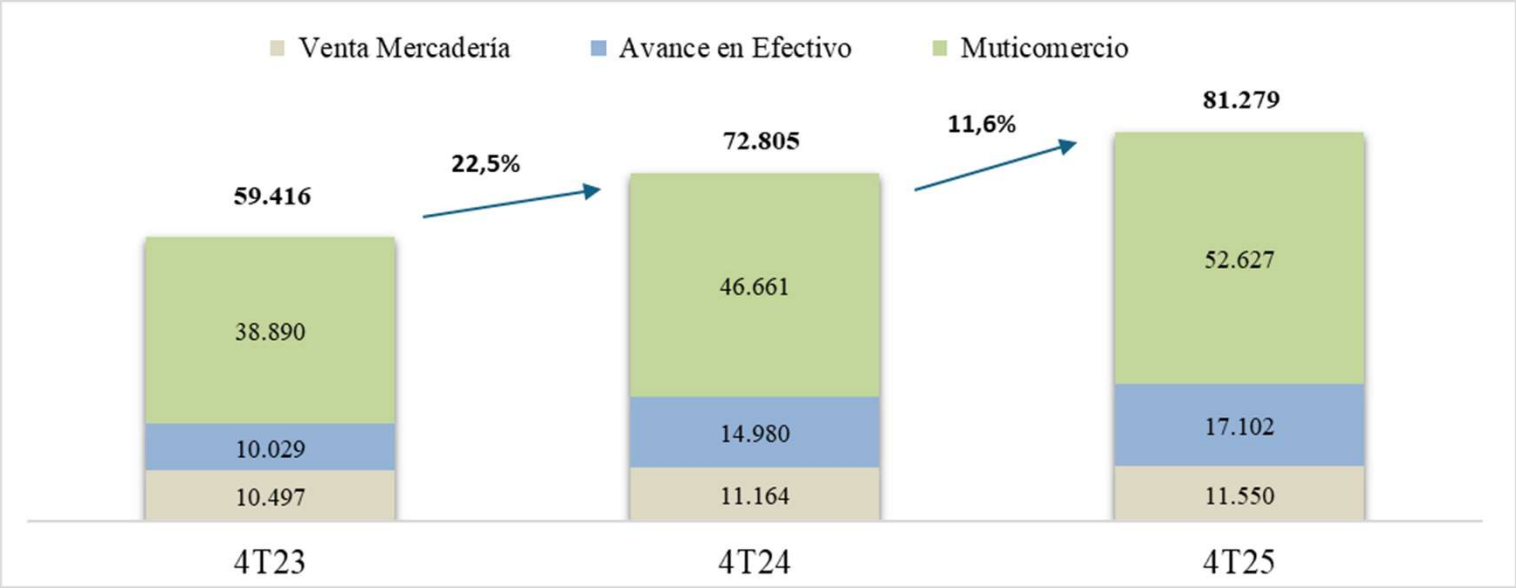


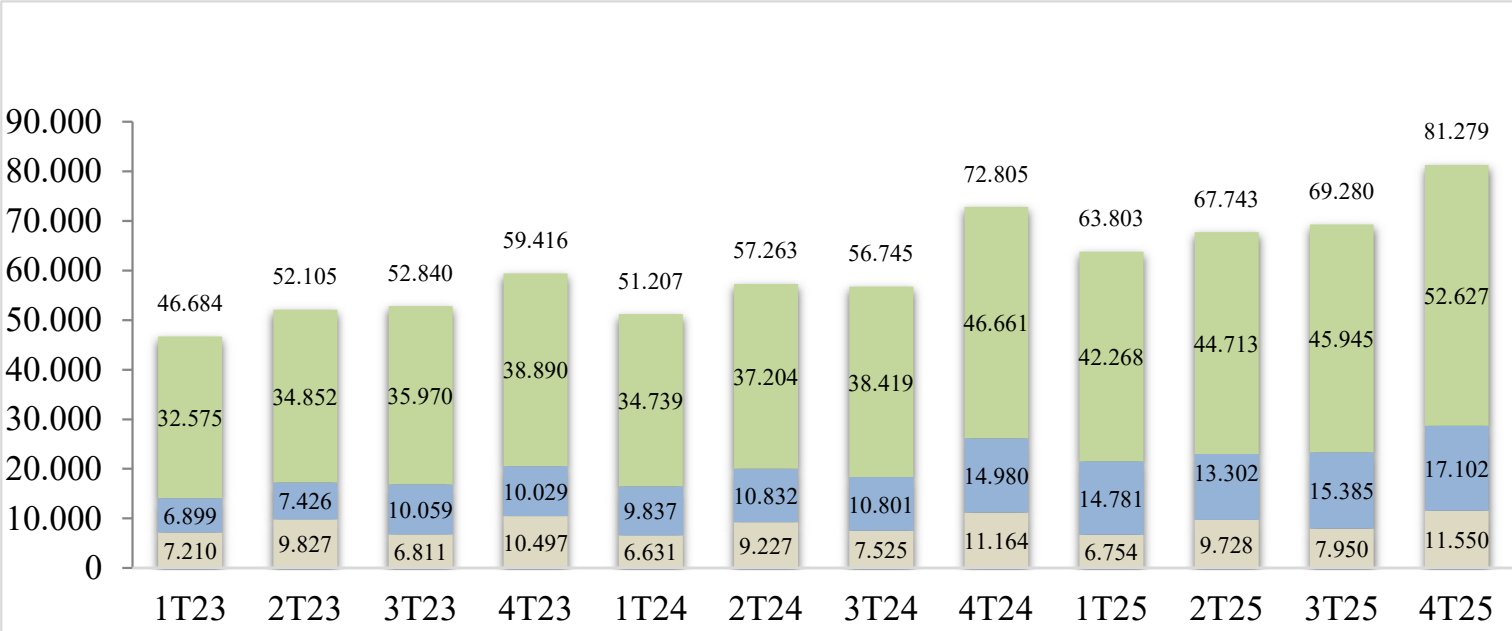
Cartera Bruta *(MM$)* y Número Clientes Activos (Miles)



Evolución Indicadores Segmento Financiero:

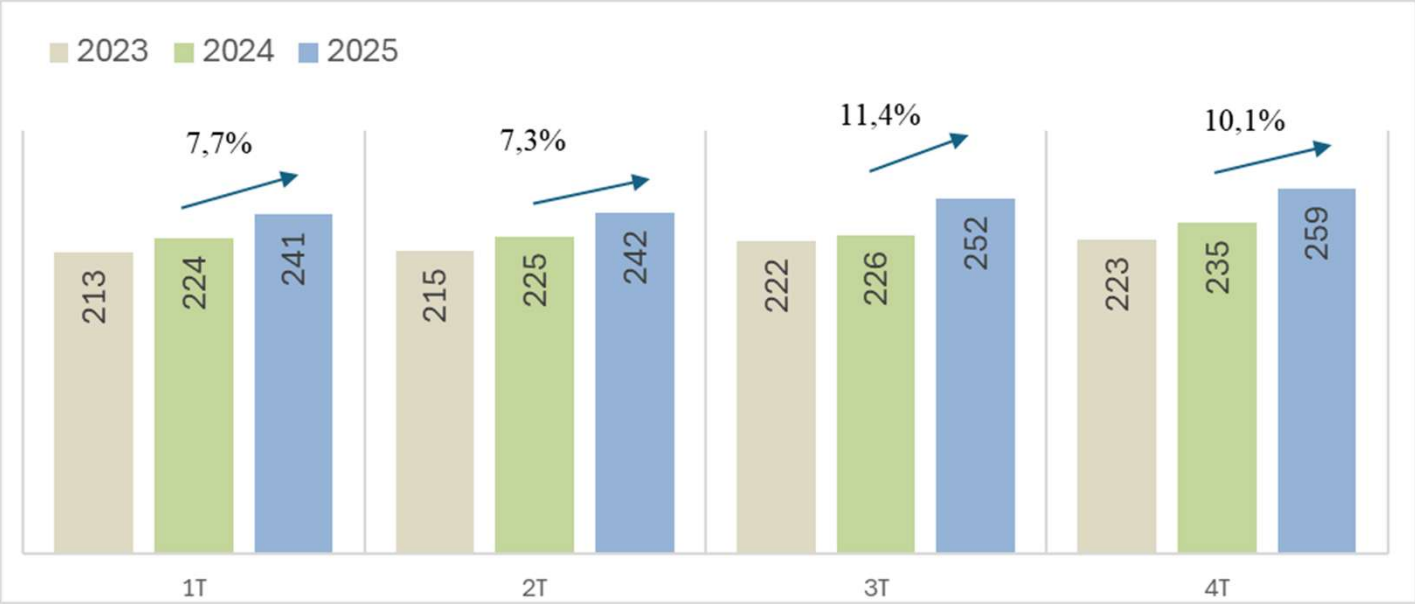
Composición Colocación Créditos Trimestral (%)



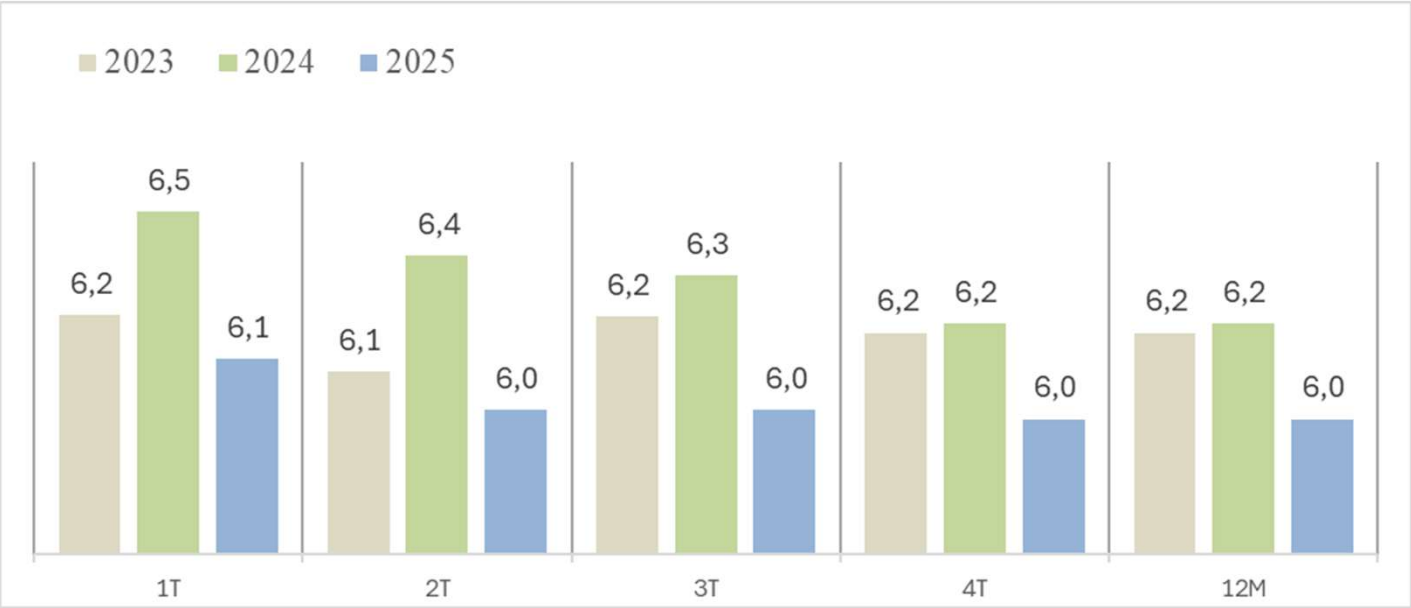


Evolución Indicadores Segmento Financiero:

Deuda Promedio (Miles $)



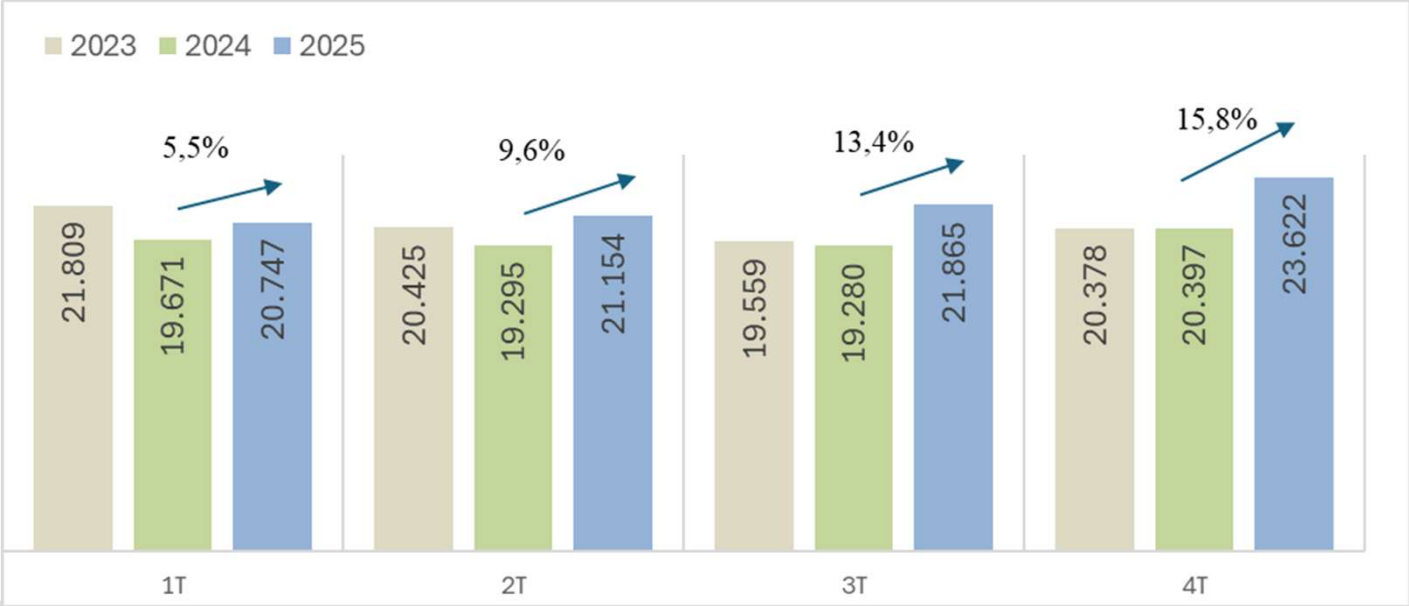
Plazo Promedio[1] (Meses)



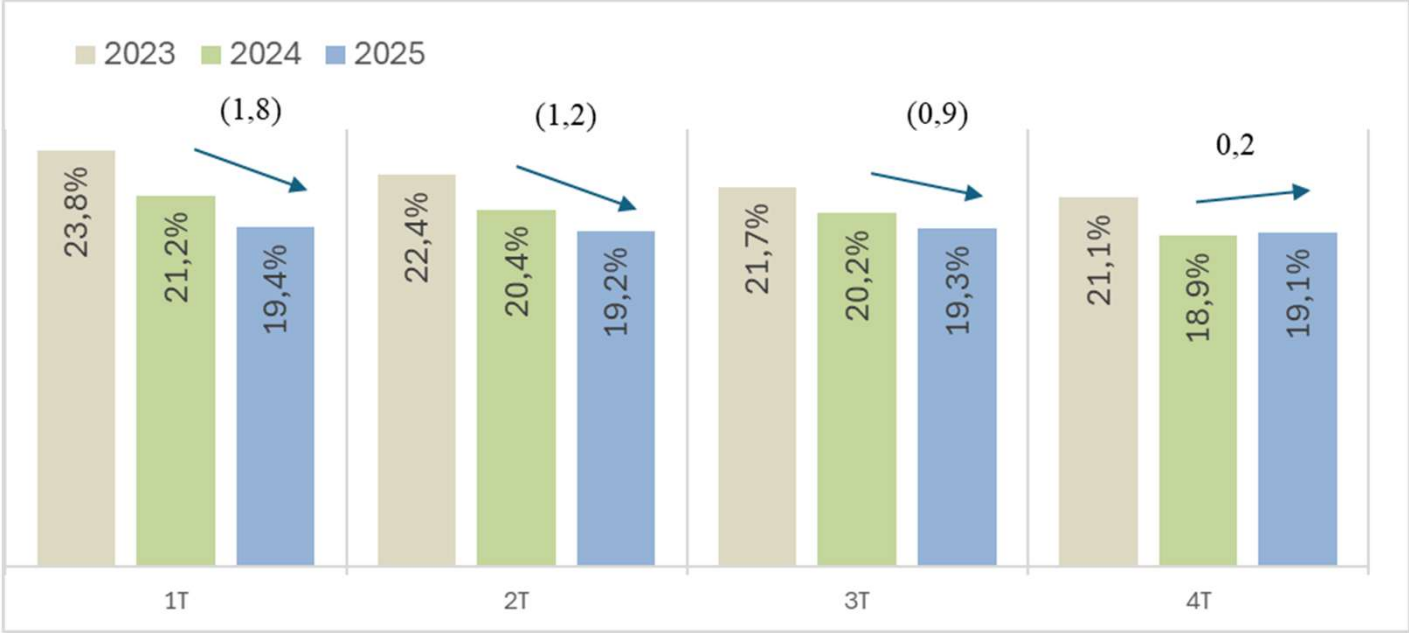
(1) No incluye la condición de pago Revolving que disminuye el plazo promedio.

Evolución Indicadores Segmento Financiero:

Stock de Provisión[1] *(MM$)*



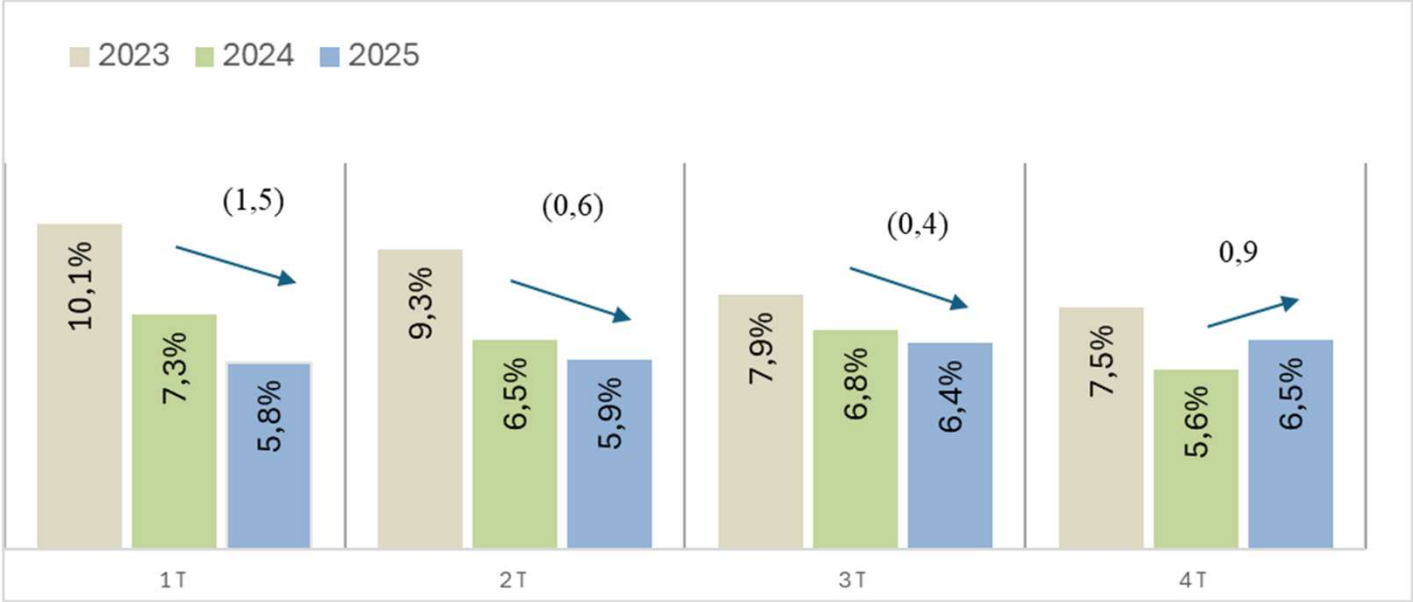
Tasa de Riesgo[1] *(%)*



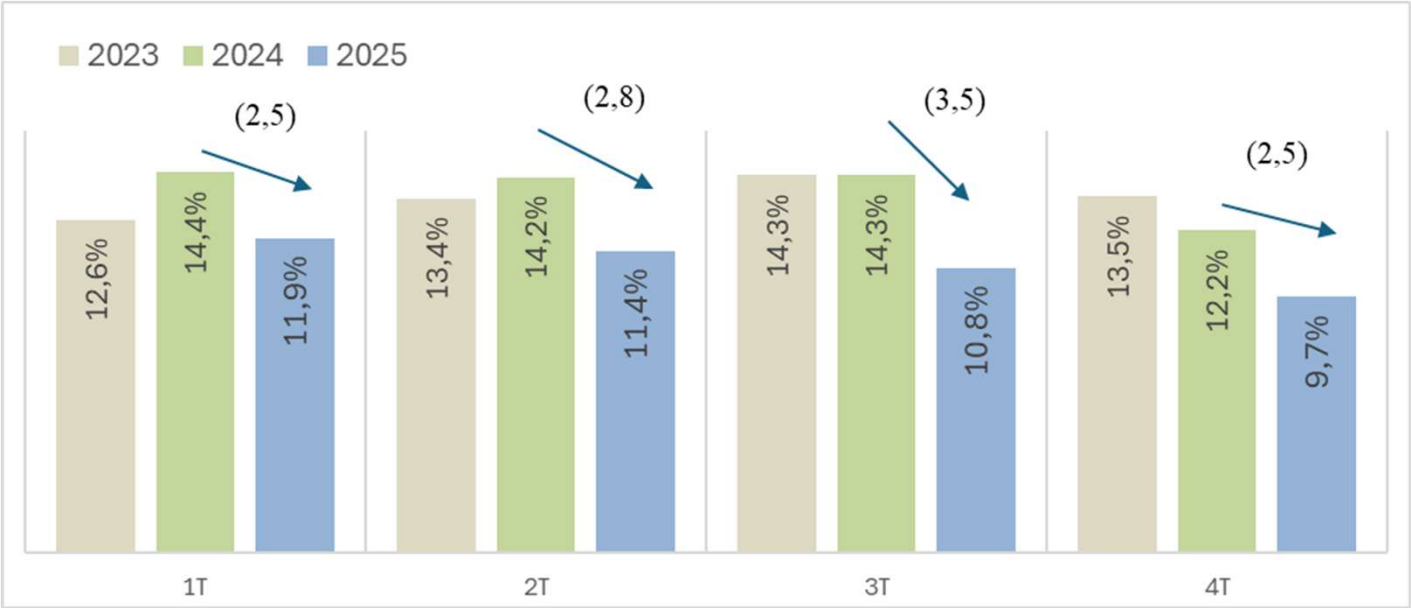
(1) A partir del 1° de Enero de 2018 se implementó nueva metodología de cálculo de Provisión de Incobrables bajo NIIF 9.

Evolución Indicadores Segmento Financiero:

Mora 90 Días / Cartera Bruta *(%)*

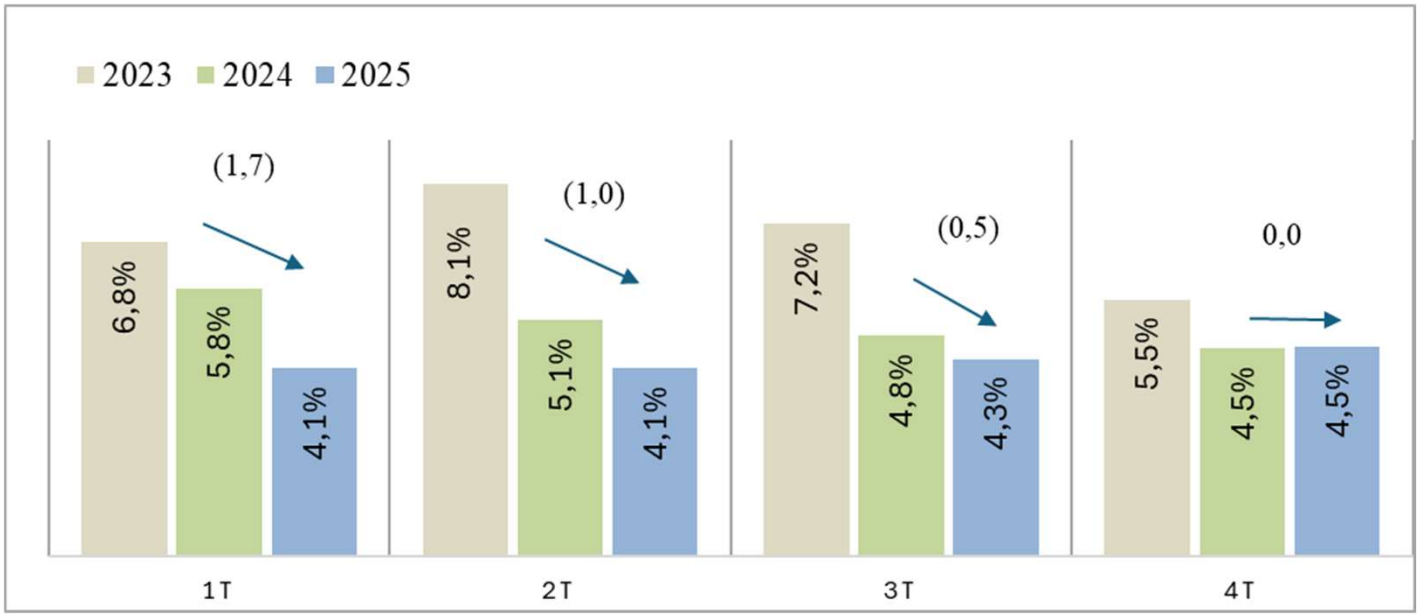


Cartera Renegociada /Cartera Bruta *(%)*

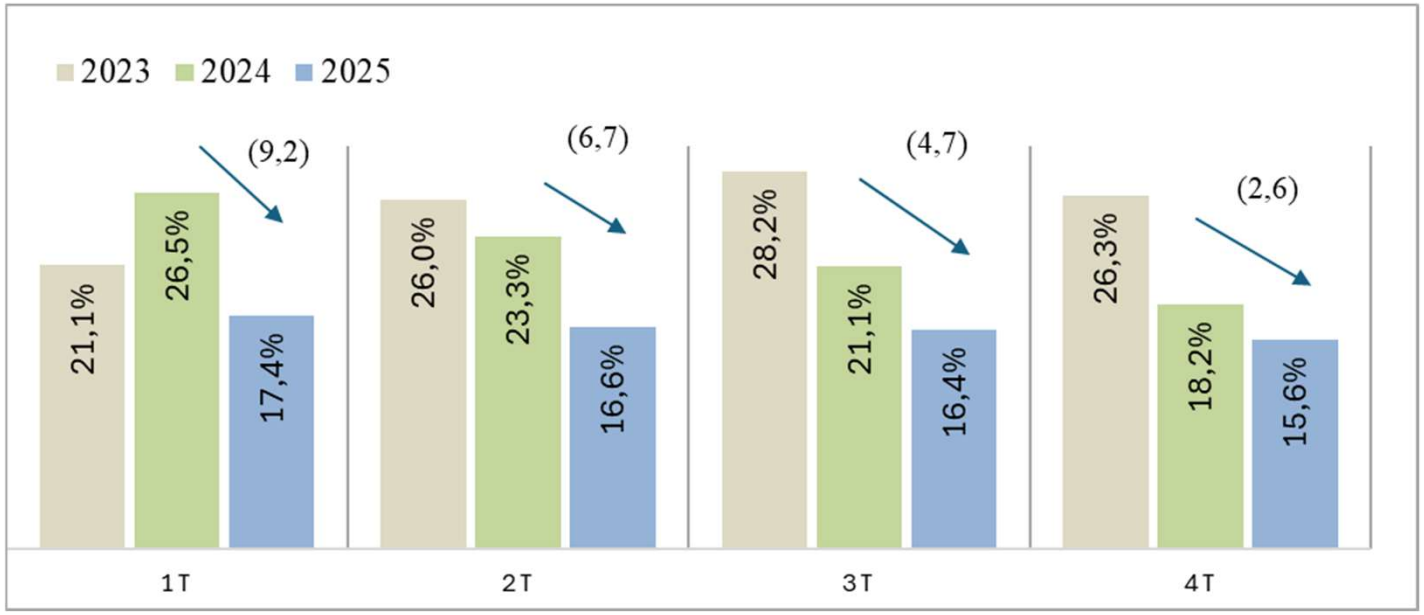


Evolución Indicadores Segmento Financiero:

Castigos Netos [1]/Cartera Bruta (%)



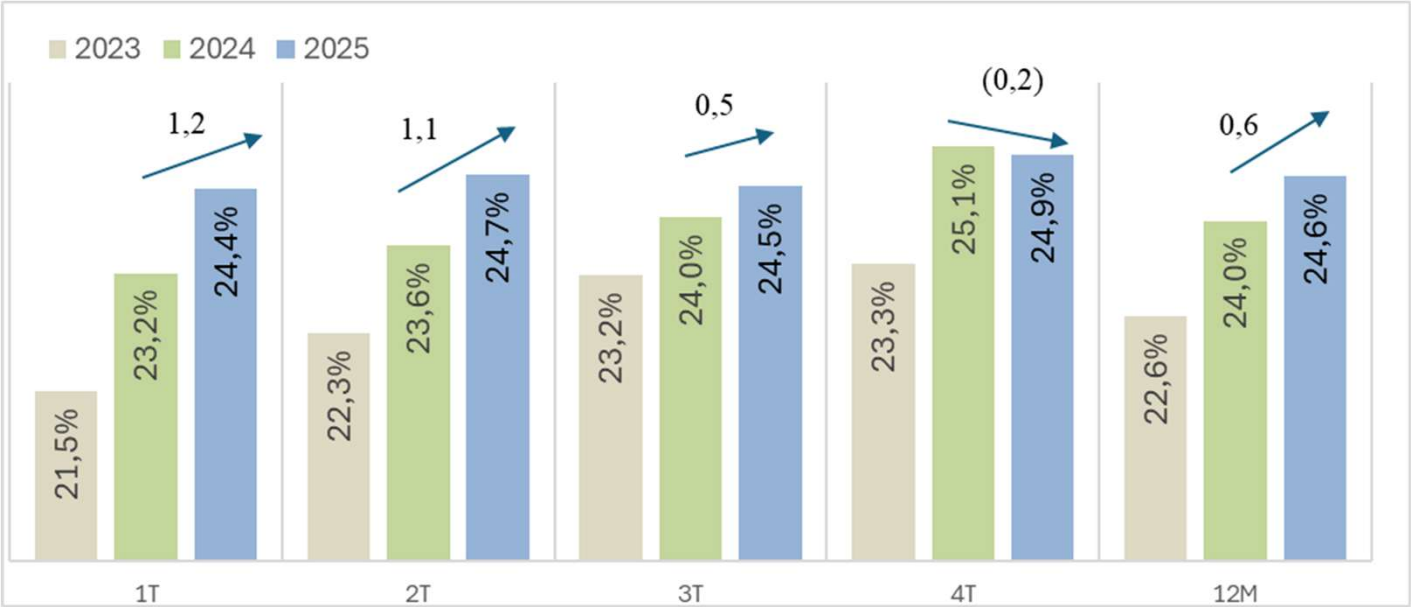
Castigos Netos Últimos 12 Meses / Cartera Bruta *(%)*



(1) Castigos Netos: corresponde a créditos de clientes que presentan más de 180 días de morosidad menos Recuperaciones.

Evolución Indicadores Segmento Financiero:

Tasa de Recaudación[1] *(%)*



(1) Tasa de Recaudación= Recaudación Créditos del mes /Cartera Bruta inicial del mes.

tricot

Presentación de Resultados
4to Trimestre 2025

Marzo 2026