

20
26

ANÁLISIS
RAZONADO
DE LOS ESTADOS
FINANCIEROS
CONSOLIDADOS

AL 30 DE JUNIO DE 2026

tricot

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS

TABLA DE CONTENIDOS

Contenido

Presentación Segundo Trimestre 2026 (2T26)	3
Consolidado	4
Retail	4
Financiero	5
Resumen de Hechos Relevantes e Información de Interés.	6
Resultados Consolidados.....	8
Resultados Segmento Retail	14
Resultados Segmento Financiero	19
Análisis del Balance General	32
Activos, Pasivos y Patrimonio.....	32
Liquidez	33
Endeudamiento.....	33
Actividad.....	36
Rentabilidad	36
Análisis de Riesgos y su Administración	38
ANEXO I	39
ANEXO II.....	40

Notas:

- Resultados financieros consolidados de acuerdo con las normas internacionales de información financiera (NIIF)
- Tipo de cambio mes peso/dólar a junio de 2026 de \$ 922,21, diciembre de 2025 de \$ 907,13 y junio de 2025 de \$ 933,42.
- 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 Segundo Trimestre 2026 (2T26)

El segundo trimestre de 2026 mantuvo el dinamismo mostrado en los trimestres anteriores, logrando crecimientos de dos dígitos en ambos segmentos de negocio —con una expansión de 10,2% en el Segmento Retail y de 11,5% en el Segmento Financiero—, lo que se tradujo en un crecimiento consolidado de los ingresos de 10,5%.

En lo que respecta al Segmento Retail, este trimestre constituye el segundo más relevante del año en términos de ingresos y resultados, después del 4T, dado que incluye el mes de mayo y la celebración del Día de la Madre, motivo por el cual Tricot desarrolló una propuesta comercial agresiva, focalizada y pensada para este evento, lo que permitió superar las expectativas de crecimiento planificadas para el periodo. Dentro de este segmento, destaca también el desempeño del canal *e-commerce*, que mantiene una tendencia muy positiva y crecimientos por sobre el canal físico, en línea con la estrategia de la compañía orientada a incrementar de manera sostenida la participación de este canal. Durante el trimestre, el *e-commerce* registró un crecimiento de 17,2%, alcanzando una participación de 7,7% sobre las ventas totales, que compara favorablemente con el 7,3% registrado en igual periodo del año anterior. Este es un logro no menor, considerando que para alcanzarlo el canal debe superar el crecimiento de las tiendas físicas, las cuales han mostrado tasas de expansión superiores al 10% de forma sostenida durante los últimos trimestres.

En cuanto al análisis de gastos, estos continúan siendo un desafío relevante, afectando a Tricot al igual que a la industria en general, tanto por factores normativos y regulatorios asociados a remuneraciones —como la reducción de la jornada laboral y una mayor carga previsional— como por efectos externos, entre ellos los shocks derivados de los conflictos en Medio Oriente, que han impactado los gastos logísticos, y el alza de la inflación acumulada. El foco de la compañía consiste en mantener un control exhaustivo de gastos, sin limitar aquellos elementos habilitantes que permiten la generación de ingresos. A lo anterior se suman los gastos asociados a los proyectos en marcha vinculados a nuevas inversiones, tanto en tiendas como en logística, que sustentan el crecimiento futuro de la compañía. La combinación de estos factores explica que los gastos hayan crecido por sobre los ingresos durante el trimestre; sin embargo, esta situación fue más que compensada por el margen bruto, que registró una expansión de 19,1%, muy superior tanto al crecimiento de los ingresos como al de los propios gastos.

Respecto al Segmento Financiero, los ingresos se encuentran alineados con el plan de crecimiento de la cartera, el cual se ha sostenido dado que los índices de mora se han mantenido en línea con lo esperado, garantizando así la rentabilidad del negocio. Sin embargo, al observar la evolución de los castigos, se identifica una relación directa con la entrada en vigencia de la restricción del "Prefijo 600" y su término, mediante fallo de la Corte Suprema. La contactabilidad ha mejorado y se encuentra en vías de normalización; no obstante, la evolución de los castigos presenta un desfase respecto de dicha recuperación, por lo que la compañía continúa trabajando para llevarlos de vuelta a sus estándares habituales. Este proceso también ha implicado un esfuerzo en recursos adicionales a los habitualmente utilizados, lo que ha impactado asimismo en los gastos del periodo.

Como resultado de la combinación de estos factores, la Ganancia del ejercicio del trimestre alcanzó MM\$7.630, un crecimiento de 48,8% respecto al 2T2025, con márgenes superiores a los registrados el año anterior, mientras que el EBITDA del periodo llegó a MM\$16.720, con una expansión de 26,2% en igual comparación. Este desempeño permitió que, en términos acumulados a junio de 2026, la Ganancia del ejercicio se ubique prácticamente en línea con la registrada en el primer semestre de 2025 (-0,1%), compensando así el desempeño observado en la Ganancia del ejercicio durante el primer trimestre del año. El EBITDA acumulado, por su parte, muestra una expansión de 8,0% en el mismo periodo, reflejando la solidez de esta reversión operacional lograda durante el segundo trimestre.

Resumen Trimestre: 2T26 / 2T25**Consolidado**

Los Ingresos Ordinarios alcanzaron MM\$75.320 en el 2T26, un 10,5% superiores a los registrados en el 2T25.

El Margen Bruto ascendió a MM\$32.283 en el 2T26, representando un aumento de 19,1% respecto del 2T25. El ratio Margen Bruto/Ingresos alcanzó un 42,9% en el 2T26, versus un 39,8% en el 2T25.

En el 2T26, los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, alcanzaron MM\$15.563, equivalentes al 20,7% de los ingresos ordinarios, versus MM\$13.851 en el 2T25, equivalentes al 20,3% de los ingresos ordinarios. Los Gastos de Administración registraron un aumento de 12,4% respecto del mismo periodo del año anterior.

El Resultado Operacional registró una ganancia de MM\$10.547 en el 2T26, lo que representa un aumento de 25,1% respecto del 2T25, periodo en el cual se alcanzó una ganancia de MM\$8.431.

El Resultado No Operacional registró una pérdida de MM\$1.483 en el 2T26, en comparación con una pérdida de MM\$1.706 en el 2T25, representando una baja de 13,0%.

Como efecto de lo anterior, el Resultado del 2T26 alcanzó una utilidad de MM\$7.630, en comparación con MM\$5.128 registrados en el 2T25, lo que representa un aumento de 48,8%.

El EBITDA del 2T26 fue de MM\$16.720, equivalente al 22,2% de los ingresos, representando un aumento de 26,2% respecto del 2T25, periodo en el cual alcanzó MM\$13.252, equivalentes al 19,4% de los ingresos.

Retail

Los Ingresos Ordinarios del Segmento Retail aumentaron un 10,2% respecto del 2T25, alcanzando MM\$55.027 en el 2T26, versus MM\$49.943 en el 2T25.

El Margen Bruto ascendió a MM\$19.893 en el 2T26, lo que representa un aumento de 25,0% respecto del 2T25.

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, alcanzaron MM\$11.685, versus MM\$10.793 en el 2T25, representando un aumento de 8,3%.

El Resultado Operacional registró una utilidad de MM\$2.255 en el 2T26, frente a los MM\$499 en el 2T25.

El Resultado del Segmento Retail en el 2T26 fue una utilidad de MM\$5.315, en comparación con una utilidad de MM\$2.398 registrada en el 2T25.

El EBITDA del Segmento Retail en el 2T26 fue de MM\$8.208, equivalentes al 14,9% de los ingresos, representando un aumento de 60,4% respecto del 2T25, periodo en el cual alcanzó MM\$5.118, equivalentes al 10,2% de los ingresos.

El indicador SSS del trimestre presentó un incremento de 7,6% en comparación con el 2T25.

Las ventas del canal *e-commerce* crecieron un 17,2% en el 2T26 respecto del 2T25. El ratio de ventas *e-commerce* sobre las ventas totales Retail alcanzó un 7,7% en el 2T26, versus un 7,3% en el 2T25.

Financiero

Los Ingresos Ordinarios del Segmento Financiero alcanzaron MM\$20.293 en el 2T26, un 11,5% superiores a los registrados en el 2T25 (MM\$18.199).

El Margen Bruto ascendió a MM\$8.491 en el 2T26, lo que representa un aumento de 5,6% respecto del 2T25 (MM\$8.038). El ratio Margen Bruto/Ingresos alcanzó un 41,8% en el 2T26, versus un 44,2% en el 2T25.

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, aumentaron un 26,8%, pasando de MM\$3.057 en el 2T25 a MM\$3.878 en el 2T26.

El Resultado Operacional alcanzó una utilidad de MM\$4.392 en el 2T26, lo que representa una disminución de 8,1% respecto del 2T25, periodo en el cual alcanzó MM\$4.780.

El Resultado No Operacional registró una pérdida de MM\$1.638 en el 2T26, representando un aumento de 38,4% respecto del 2T25 (MM\$1.184).

El Resultado del Segmento Financiero en el 2T26 alcanzó una utilidad de MM\$2.315, versus MM\$2.730 registrados en el 2T25.

Finalmente, el EBITDA del segmento en el 2T26 fue de MM\$4.613, equivalentes al 22,7% de los ingresos, lo que representa una disminución de 7,4% respecto del 2T25, periodo en el cual alcanzó MM\$4.981, equivalentes al 27,4% de los ingresos.

Resumen de Hechos Relevantes e Información de Interés.

- Tricard inició, a partir del mes de abril, la emisión del nuevo producto "Tarjeta de Prepago Tricot Visa" para nuestros clientes. Con este producto, pretendemos complementar nuestra oferta de productos financieros, permitiéndoles contar con una tarjeta "Abierta", distinta a la actual tarjeta de crédito, para su uso como medio de pago, tanto al interior de nuestras tiendas como en la red de más de 600.000 comercios de las diferentes redes de adquierecia disponibles.



- Mall Open La Calera, inaugurada el 26 de junio de 2026, ubicada en José Joaquín Pérez N°12.010, comuna de La Calera. Esta tienda corresponde a la segunda presencia de Tricot en la ciudad.



- Vivo Los Toros, inaugurada el 9 de abril de 2026, ubicada en Avenida Concha y Toro N°3909, Local 1609, comuna de Puente Alto. Con esta apertura, la compañía completa su oferta comercial con una tercera tienda en esta importante comuna.



Resultados Consolidados

	2T2026	2T2025	Var.	Var.	1S2026	1S2025	Var.	Var.
	MMS	MMS	MMS	%	MMS	MMS	MMS	%
Ingresos Ordinarios	75.320	68.143	7.177	10,5%	138.198	124.710	13.488	10,8%
Costos de Ventas	(43.037)	(41.041)	(1.997)	4,9%	(81.613)	(74.179)	(7.433)	10,0%
Margen Bruto	32.283	27.102	5.181	19,1%	56.585	50.530	6.055	12,0%
	42,9%	39,8%			40,9%	40,5%		
Gastos de Administración ¹	(15.563)	(13.851)	(1.712)	12,4%	(30.193)	(26.101)	(4.092)	15,7%
Depreciación y Amortización	(6.174)	(4.820)	(1.353)	28,1%	(11.964)	(9.700)	(2.263)	23,3%
Resultado Operacional	10.547	8.431	2.115	25,1%	14.429	14.729	(301)	-2,0%
	14,0%	12,4%			10,4%	11,8%		
Otras ganancias (pérdidas)	(5)	(52)	47	-90,9%	23	(282)	305	108,2%
Ingresos Financieros ²	261	474	(213)	-44,9%	1.053	860	193	22,5%
Costos financieros ³	(1.993)	(2.638)	645	-24,5%	(3.960)	(5.739)	1.779	-31,0%
Diferencias de cambio	276	525	(248)	-47,3%	(228)	2.273	(2.501)	-110,0%
Resultados por unidades de reajuste	(24)	(15)	(9)	61,7%	(25)	(36)	11	-31,0%
Resultado No Operacional	(1.483)	(1.706)	222	-13,0%	(3.137)	(2.925)	(212)	7,3%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuest	9.063	6.726	2.338	34,8%	11.291	11.804	(513)	-4,3%
Impuesto a las Ganancias	(1.433)	(1.598)	165	-10,3%	(1.896)	(2.398)	502	-20,9%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	7.630	5.128	2.502	48,8%	9.395	9.406	(11)	-0,1%
	10,1%	7,5%			6,8%	7,5%		
EBITDA ⁴	16.720	13.252	3.469	26,2%	26.392	24.430	1.963	8,0%
	22,2%	19,4%			19,1%	19,6%		

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)

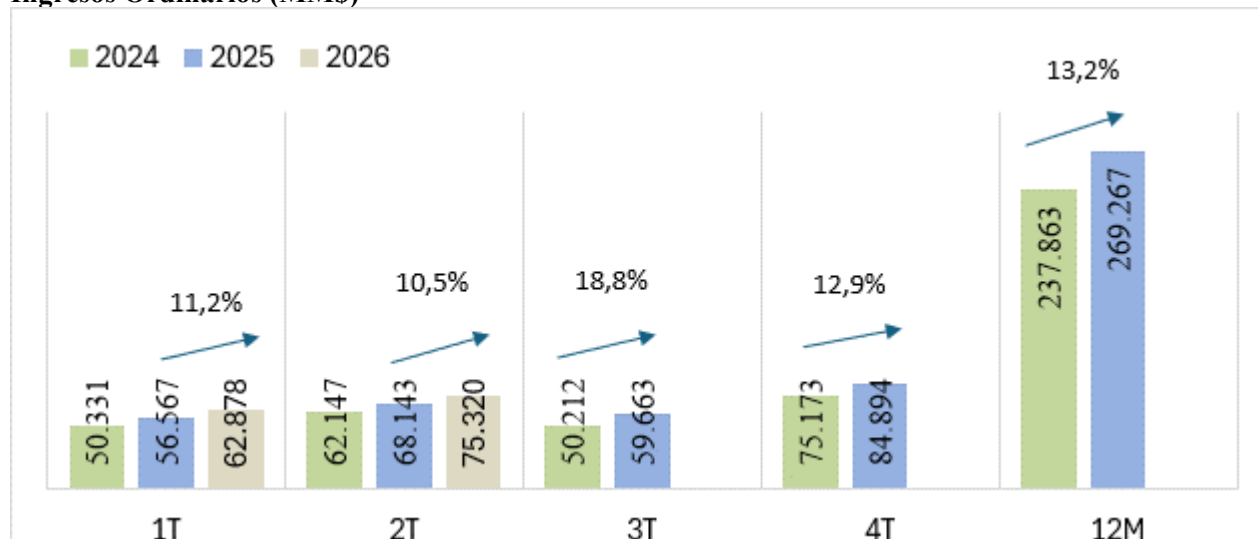
3.- Costos Financieros = Intereses , gastos bancarios y diferencia de cambio por operaciones de forward (pérdida)

4.- EBITDA: Los EBITDA del trimestre de Segmento Retail (MM\$ 8.208,) y Segmento Financiero (MM\$4.613) no suman el EBITDA consolidado (MM\$ 16.720) debido a la eliminación de arriendos relacionados (MM\$ 3.086) y el servicio de recaudación (MM\$ 813). Los arriendos y recaudación en el Segmento Financiero se presentan en el "costo de venta", por lo cual disminuye su EBITDA y en el Segmento Retail se presentan en "otras ganancias (Perdidas)" que no afecta su EBITDA.

Ingresos Ordinarios

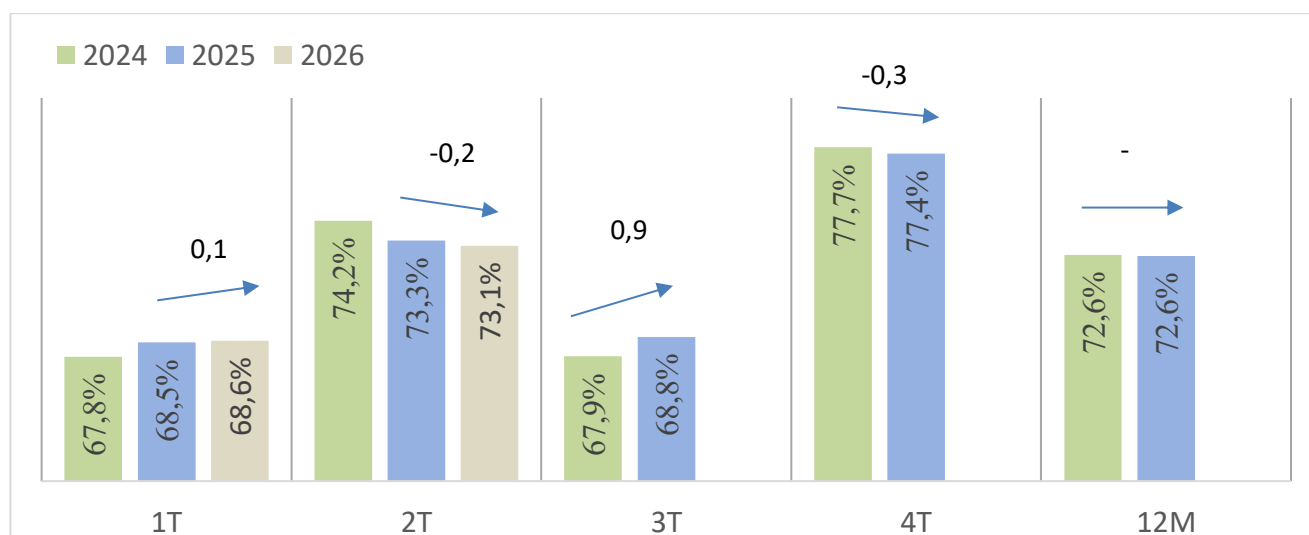
En el 2T26, los ingresos ordinarios aumentaron 10,5% en comparación con el mismo periodo del año anterior, impulsados por el crecimiento de ambos segmentos de negocio. El Segmento Retail registró una expansión de 10,2%, explicada por una propuesta comercial atractiva en moda y precio, focalizada en el evento del Día de la Madre, junto con una robusta posición de stock correspondiente a la nueva temporada de invierno. Por su parte, el Segmento Financiero creció 11,5%, expansión directamente relacionada con el crecimiento de la cartera, la cual ha mantenido una evolución positiva y sostenida, en línea con la estrategia definida por la compañía.

Ingresos Ordinarios (MMS)



Participación Ingresos Retail (%)

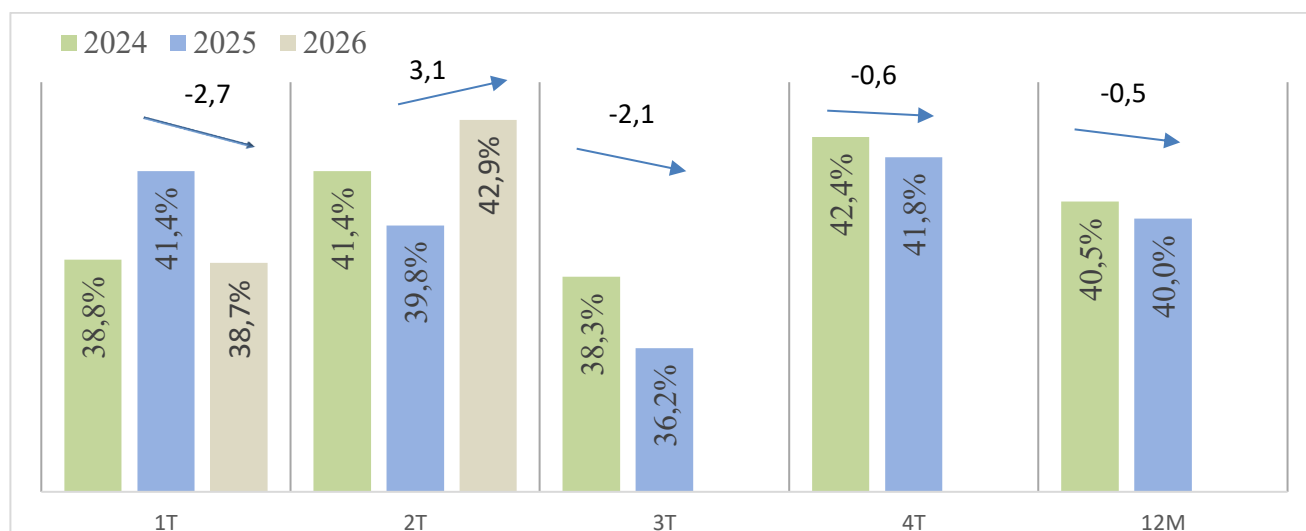
Los Ingresos Ordinarios de la compañía se componen de la suma de los ingresos generados por el Segmento Retail y el Segmento Financiero. Dentro de esta composición, la participación del Segmento Retail mostró una baja de 0,2 pp durante el segundo trimestre del año, pasando de 73,3% en 2T25 a 73,1% en 2T26.



Margen Bruto

En el 2T26, el margen bruto sobre ingresos aumentó 3,1 pp en comparación con el 2T25, explicado principalmente por la mejora en el margen comercial del Segmento Retail, asociada a una correcta entrada de la mercadería de invierno según lo planificado, a diferencia de lo ocurrido el año anterior, lo que permitió retornar a márgenes históricos para el periodo. Por el lado del Segmento Financiero, el margen se vio impactado, en parte, por un aumento en las provisiones por deudas incobrables; sin embargo, este efecto no logró contrarrestar la mejora del margen total impulsada por el Segmento Retail.

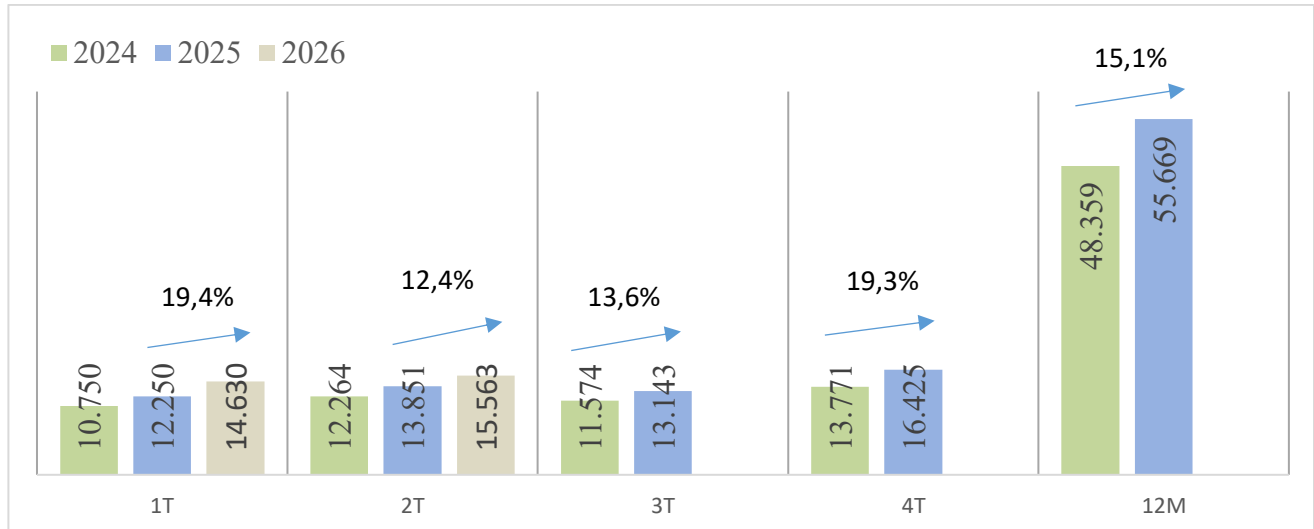
Margen Bruto / Ingresos Ordinarios (%)



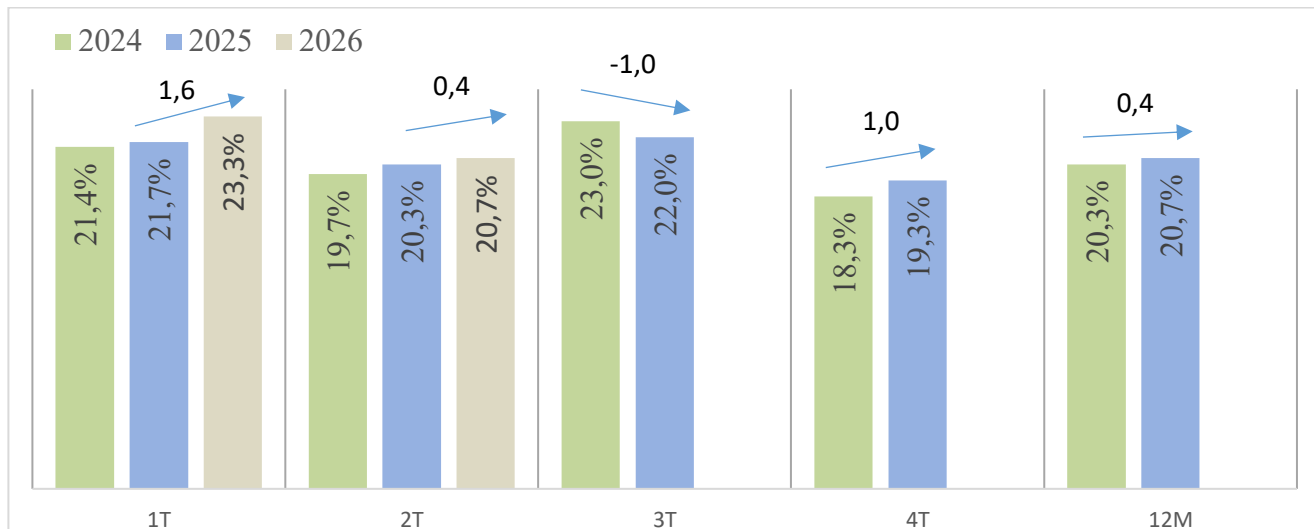
Gastos de Administración (sin Depreciación y Amortización)

En el 2T26, los gastos de administración aumentaron 12,4% respecto del 2T25, lo que implicó un incremento de 0,4 pp en el ratio GA/Ingresos Ordinarios para el mismo periodo. Esta variación se explica por efectos asociados a los conflictos internacionales, con aumentos en precios de combustibles y en la inflación acumulada, así como por ajustes asociados a la jornada laboral y una mayor carga previsional. A lo anterior se suma un mayor nivel de gastos asociado a la operación de las nuevas tiendas abiertas durante el periodo, así como de aquellas actualmente en proceso de apertura. Adicionalmente, el trimestre del año anterior no recogía el 100% del ajuste de la negociación colectiva, la cual se materializó a mediados de dicho trimestre. Sin embargo, si se relacionan los gastos con el margen bruto, en lugar de con los ingresos, se observa una correcta alineación, dado que el margen bruto creció por sobre el crecimiento de los gastos durante el periodo.

GA, sin Depreciación y Amortización (MM\$)



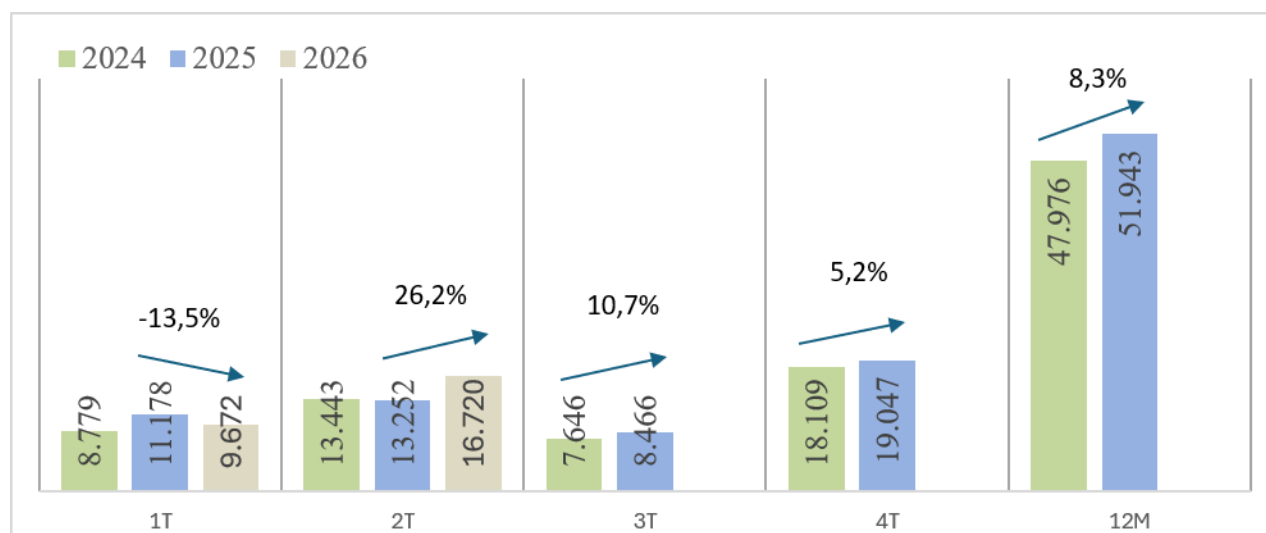
GA (sin Dep. y Amort.) / Ingresos Ordinarios (%)



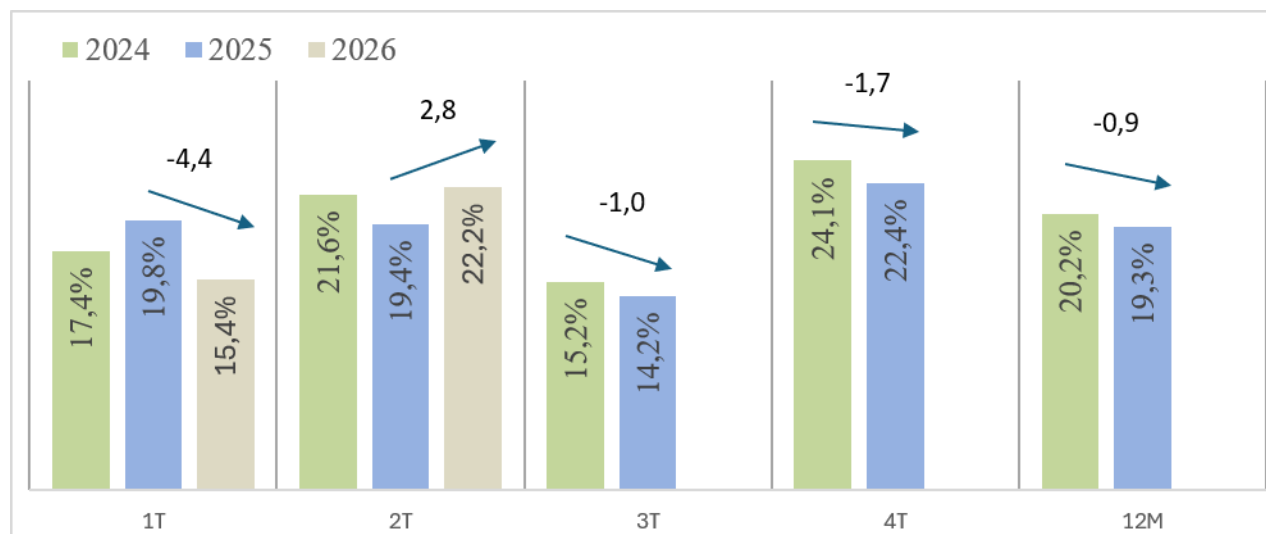
EBITDA y Margen EBITDA

En el 2T26, el EBITDA consolidado aumentó 26,2%, mientras que el margen EBITDA se incrementó en 2,8 pp respecto del 2T25. Esta variación se explica principalmente por el mejor desempeño del Segmento Retail, cuyo EBITDA creció 60,4% en el periodo, en línea con la expansión del margen bruto detallado anteriormente y con un control de gastos de administración que, si bien creció por sobre los ingresos, se mantuvo alineado con el crecimiento del margen bruto. Este efecto más que compensó el menor resultado del Segmento Financiero, explicado por el mayor gasto asociado al proceso de normalización de castigos detallado previamente.

EBITDA (MMS)



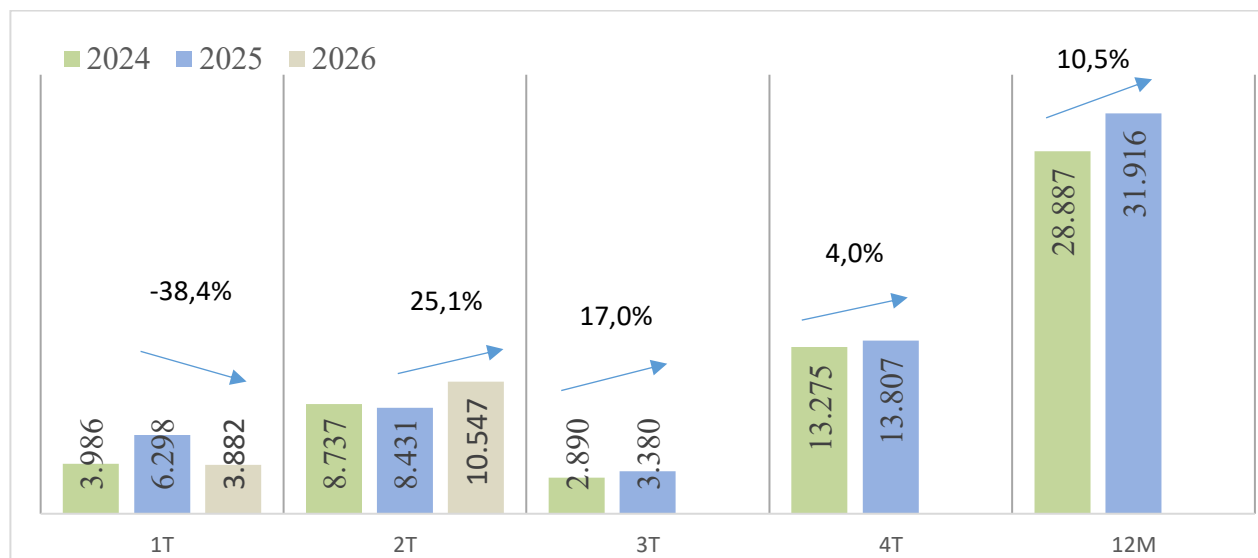
Margen EBITDA (%)



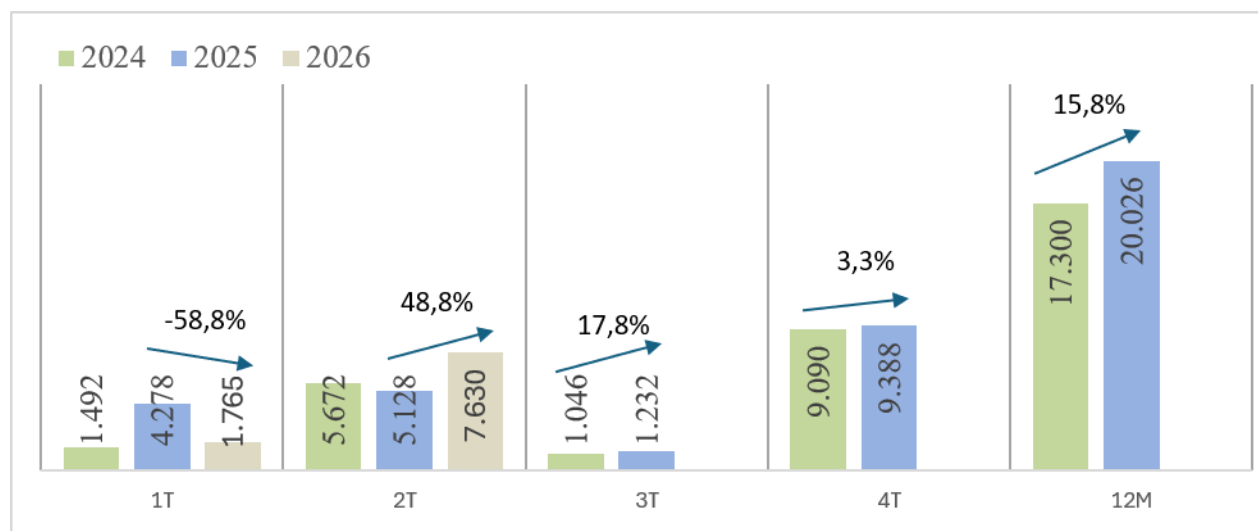
Resultado Operacional y Ganancia (Pérdida) del ejercicio

La Ganancia del ejercicio en el 2T26 alcanzó MM\$7.630, lo que representa un aumento de 48,8% respecto de los MM\$5.128 registrados en el 2T25. Esta variación responde a los mismos factores descritos anteriormente en relación con el EBITDA. Se destaca que, con este resultado, la Ganancia del ejercicio acumulada al primer semestre prácticamente iguala a la registrada en igual periodo del año anterior.

Resultado Operacional, Ebit (MM\$)



Ganancia (Pérdida) del ejercicio (MM\$)



Resultados Segmento Retail

	2T2026	2T2025	Var.	Var.	1S2026	1S2025	Var.	Var.
	MMS	MMS	MMS	%	MMS	MMS	MMS	%
Ingresos Ordinarios	55.027	49.943	5.083	10,2%	98.162	88.696	9.466	10,7%
Costos de Ventas	(35.134)	(34.032)	(1.102)	3,2%	(65.718)	(60.047)	(5.671)	9,4%
Margen Bruto	19.893	15.912	3.981	25,0%	32.445	28.650	3.795	13,2%
	36,2%	31,9%			33,1%	32,3%		
Gastos de Administración ¹	(11.685)	(10.793)	(891)	8,3%	(22.583)	(20.294)	(2.289)	11,3%
Depreciación y Amortización	(5.953)	(4.619)	(1.333)	28,9%	(11.554)	(9.319)	(2.235)	24,0%
Resultado Operacional	2.255	499	1.756	352,1%	(1.692)	(964)	(729)	75,6%
	4,1%	1,0%			-1,7%	-1,1%		
Resultado No Operacional	4.054	2.631	1.423	54,1%	7.395	5.695	1.700	29,8%
Ganancia (Pérdida) antes de Imp	6.309	3.130	3.180	101,6%	5.703	4.732	971	20,5%
Impuesto a las Ganancias	(994)	(731)	(263)	35,9%	(721)	(775)	54	-6,9%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	5.315	2.398	2.917	121,6%	4.982	3.957	1.025	25,9%
	9,7%	4,8%			5,1%	4,5%		
EBITDA ²	8.208	5.118	3.090	60,4%	9.861	8.355	1.506	18,0%
	14,9%	10,2%			10,0%	9,4%		

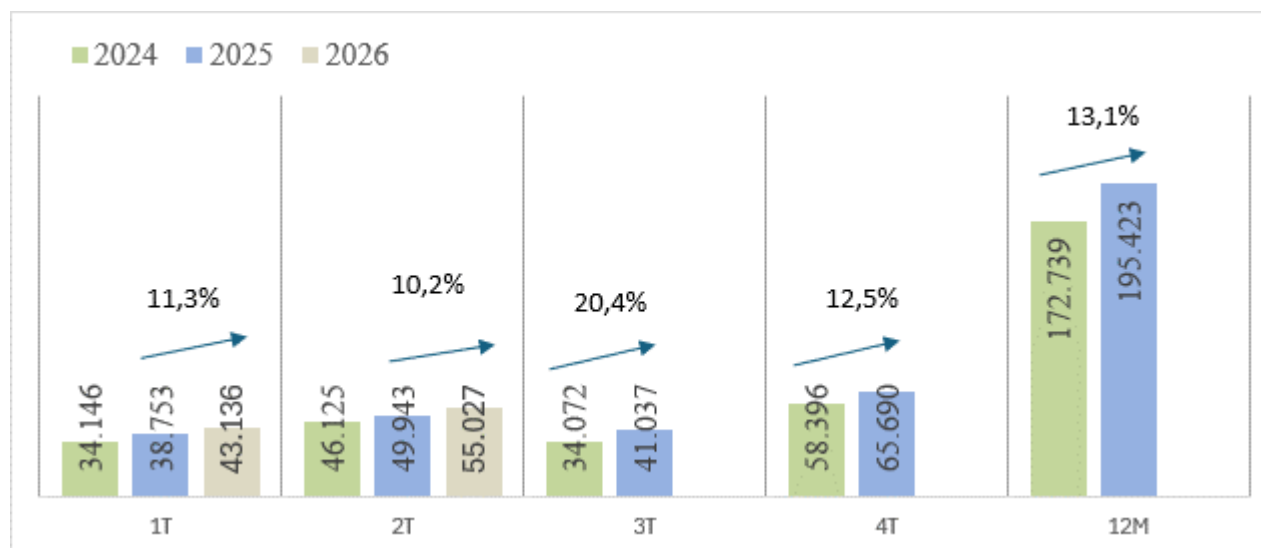
¹ Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

² Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

Ingresos Retail

En el 2T26, el Segmento Retail registró un crecimiento de 10,2% en sus ingresos por ventas respecto de igual periodo de 2025. Con este resultado, la compañía completa once trimestres consecutivos de expansión en ventas a tiendas iguales, cifra que confirma la tendencia observada en los últimos trimestres y respalda la solidez de la propuesta comercial de Tricot.

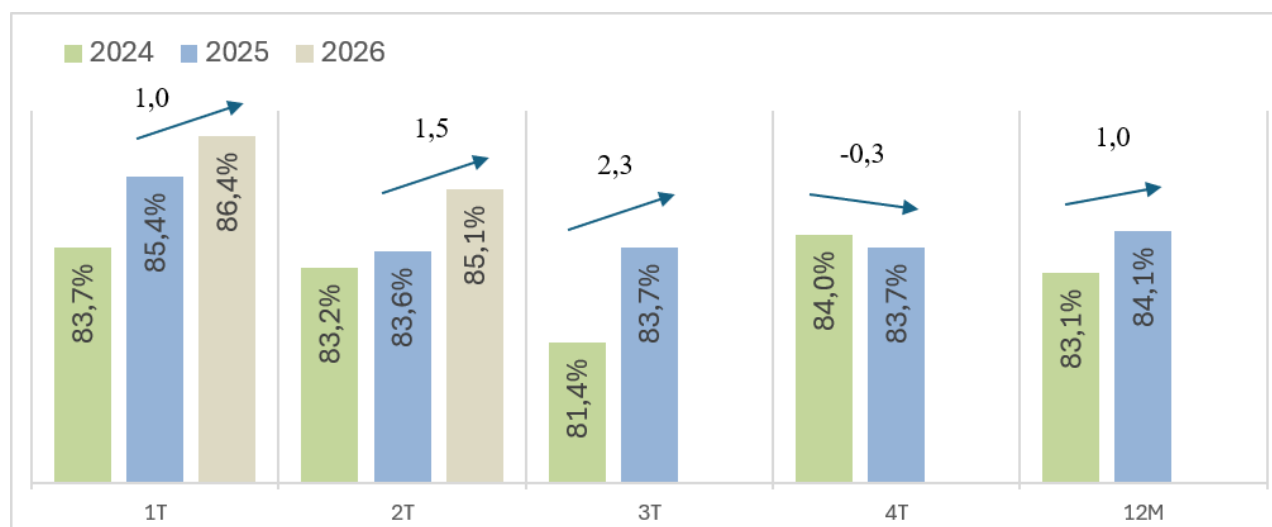
Ingresos Retail (MMS)



Participación de ventas al contado

En el 2T26, las ventas al contado, entendidas como aquellas realizadas con medios de pago distintos a la tarjeta Visa Tricot, aumentaron 1,5 pp respecto del 2T25, alcanzando 85,1%. Este comportamiento está asociado a un mayor volumen de unidades vendidas y a un menor precio promedio, factores que tienden a incentivar una mayor proporción de compras al contado.

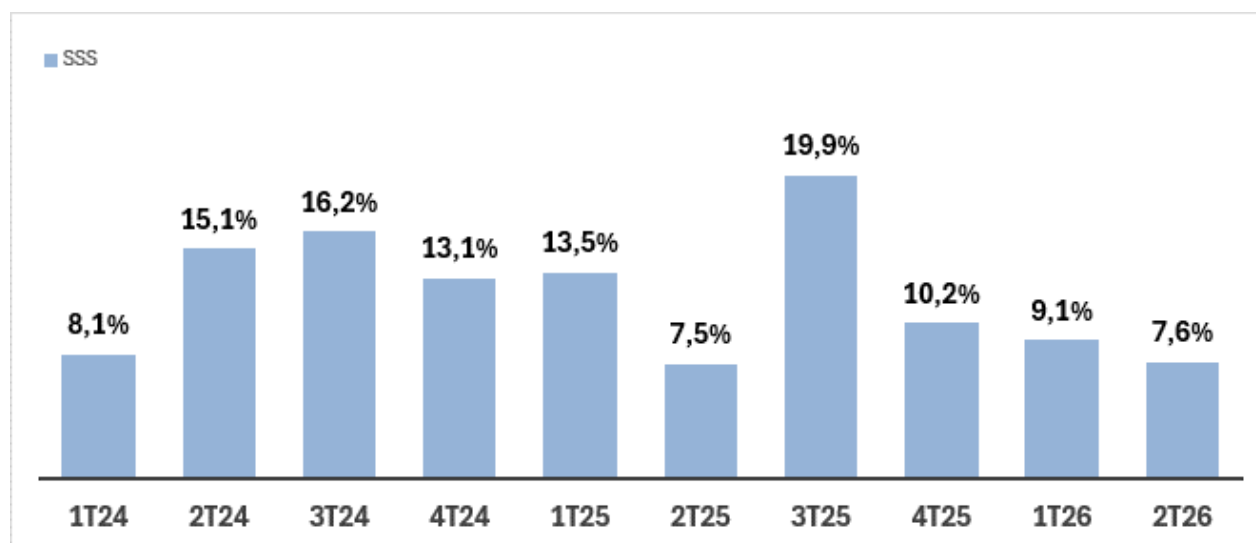
Participación de ventas al contado (%) (*)



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

Same Store Sales (SSS) (*)

En el 2T26, las ventas a tiendas iguales (SSS) crecieron 7,6% respecto del 2T25. Tal como se indicó anteriormente, este resultado marca el undécimo trimestre consecutivo de crecimiento en este indicador, tratándose además de un crecimiento que se suma sobre el ya registrado en el 2T25 (7,5%).



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

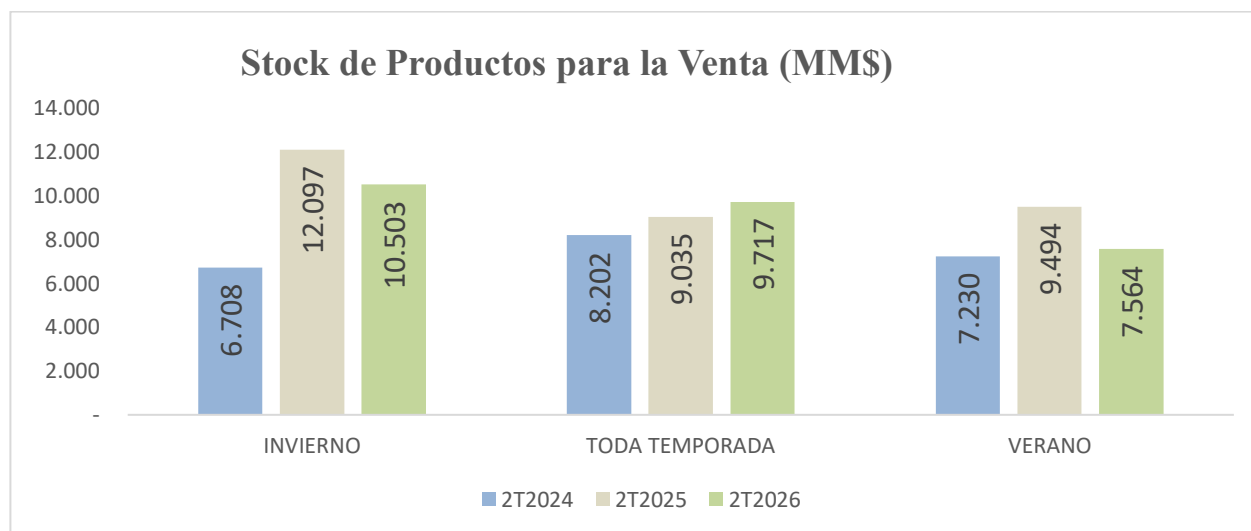
Stock de Productos para la Venta al cierre del 2T26

El siguiente cuadro muestra la evolución del inventario abierto por temporada, el cual presenta una baja a lo observado al cierre de 2025 del 9,3%, alineados con la estrategia comercial y el plan de compras definido por la compañía.

El inventario de invierno muestra una disminución respecto del año anterior; sin embargo, este se encuentra perfectamente alineado con nuestro plan de evacuación para la actual temporada de invierno. El menor stock se explica por el nivel elevado de inventario registrado el año pasado, producto del atraso de mercadería asociado a los problemas de transporte marítimo observados durante el inicio de esa temporada, lo que afectó la disponibilidad de stock en mayo y, por tanto, su correcta evacuación, sumado a los problemas logísticos del año anterior asociados a la puesta en marcha del mecanizado en el Centro de Distribución de San Ignacio.

El stock de verano se observa menor al del año pasado por dos motivos. En primer lugar, los problemas de espacio en China para embarcar mercadería, generados por el conflicto en Medio Oriente, han generado un desfase de algunos días en los despachos de este año. En segundo lugar, el año pasado la compañía anticipó que la contingencia marítima observada durante el invierno se mantendría también durante el verano, por lo que decidió adelantar embarques con la anticipación necesaria, dado que la planificación de este proceso se define con meses de antelación. Sin embargo, dicha problemática finalmente no se prolongó como se esperaba, lo que generó un mayor nivel de stock de verano en dicho periodo.

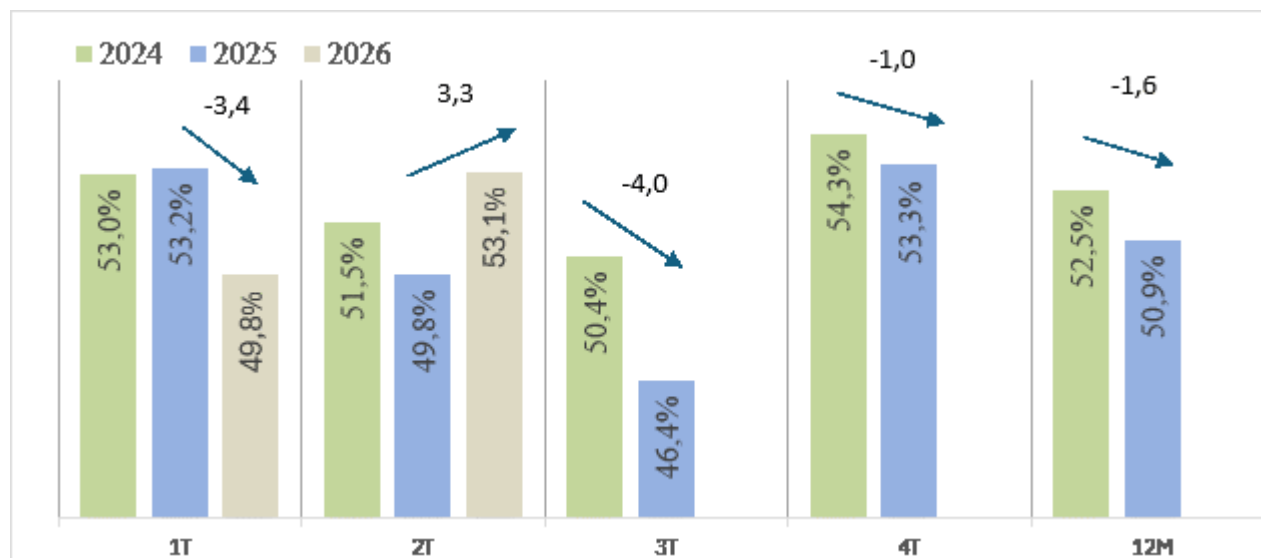
Por su parte, el inventario de Toda Temporada aumenta debido a una planificación comercial más agresiva en productos de continuidad, lo que implica un mayor mix en ciertas categorías que incorporan este tipo de productos.



Margen Comercial (*)

El margen comercial experimentó un incremento de 3,3 pp, pasando de 49,8% en el 2T25 a 53,1% en el 2T26. Esta variación se explica principalmente por la baja base de comparación del 2T25, periodo en que el margen se vio afectado por una entrada de mercadería a destiempo. En el 2T26, la correcta planificación en la llegada de la colección de moda permitió no solo revertir dicho efecto, sino también superar el 51,5% registrado en el 2T24 — año sin esta problemática—, reflejando así el compromiso de la compañía con una oferta de moda a precios bajos.

Margen Comercial (%)

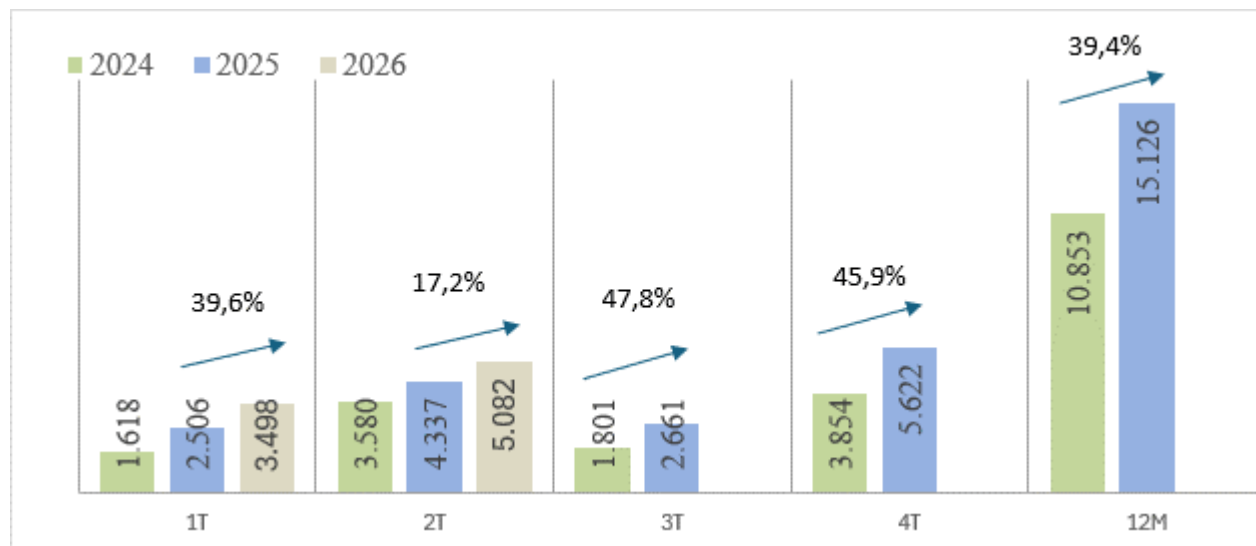


(*) Margen Comercial = (Ingresos Ordinarios - Costo de Mercadería) / Ingresos Ordinarios.

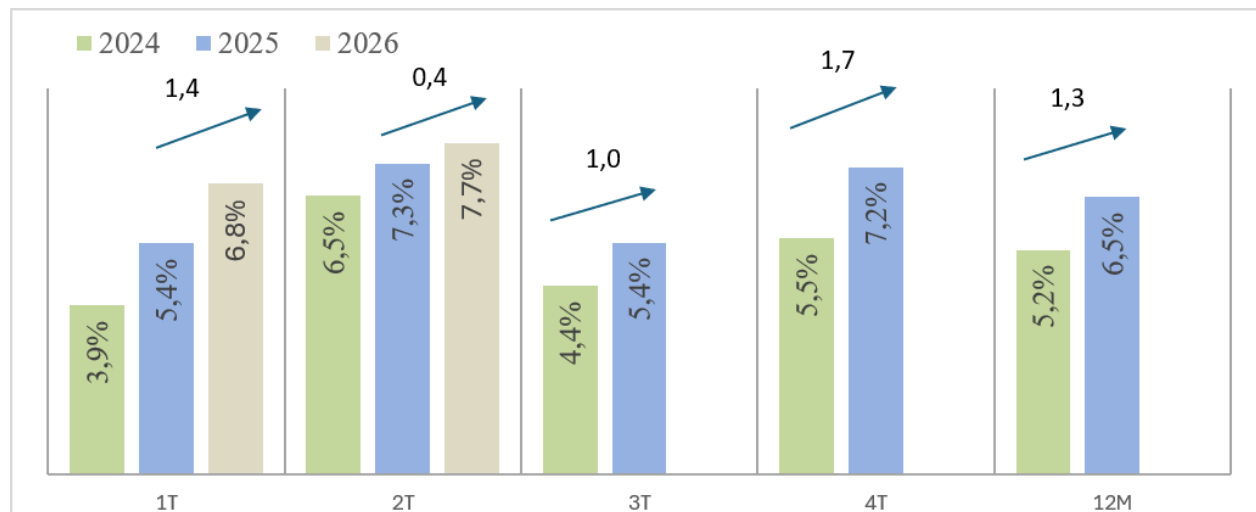
Venta Bruta e-commerce

En el 2T26, las ventas del *e-commerce* crecieron 17,2% respecto del 2T25. Esta tendencia creciente estuvo acompañada de un aumento en la participación del canal, la cual pasó de 7,3% a 7,7% del total de ventas, resultado de un proceso continuo de inversión, desarrollo tecnológico y de un mix de productos exclusivo para este canal. Con todo, esta tasa fue menor a la observada en los trimestres anteriores, explicada en parte por una base de comparación más desafiante.

e-commerce Venta Bruta (MMS)



Participación de e-commerce sobre Venta Bruta (%)



Resultados Segmento Financiero

	2T2026	2T2025	Var.	Var.	1S2026	1S2025	Var.	Var.
	MMS	MMS	MMS	%	MMS	MMS	MMS	%
Ingresos Ordinarios	20.293	18.199	2.094	11,5%	40.036	36.013	4.022	11,2%
Costos de Explotación	(11.803)	(10.161)	(1.642)	16,2%	(23.608)	(20.272)	(3.335)	16,5%
Margen Bruto	8.491	8.038	452	5,6%	16.428	15.741	687	4,4%
	41,8%	44,2%			41,0%	43,7%		
Gastos de Administración ¹	(3.878)	(3.057)	(821)	26,8%	(7.610)	(5.806)	(1.804)	31,1%
Depreciación y Amortización	(221)	(201)	(20)	9,9%	(410)	(382)	(28)	7,4%
Resultado Operacional	4.392	4.780	(388)	-8,1%	8.408	9.553	(1.145)	-12,0%
	21,6%	26,3%			21,0%	26,5%		
Resultado No Operacional	(1.638)	(1.184)	(454)	38,4%	(2.820)	(2.481)	(339)	13,7%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	2.754	3.596	(842)	-23,4%	5.588	7.072	(1.484)	-21,0%
Impuesto a las Ganancias	(439)	(866)	427	-49,3%	(1.175)	(1.623)	448	-27,6%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	2.315	2.730	(415)	-15,2%	4.413	5.449	(1.036)	-19,0%
	11,4%	15,0%			11,0%	15,1%		
EBITDA ²	4.613	4.981	(368)	-7,4%	8.818	9.935	(1.117)	-11,2%
	22,7%	27,4%			22,0%	27,6%		

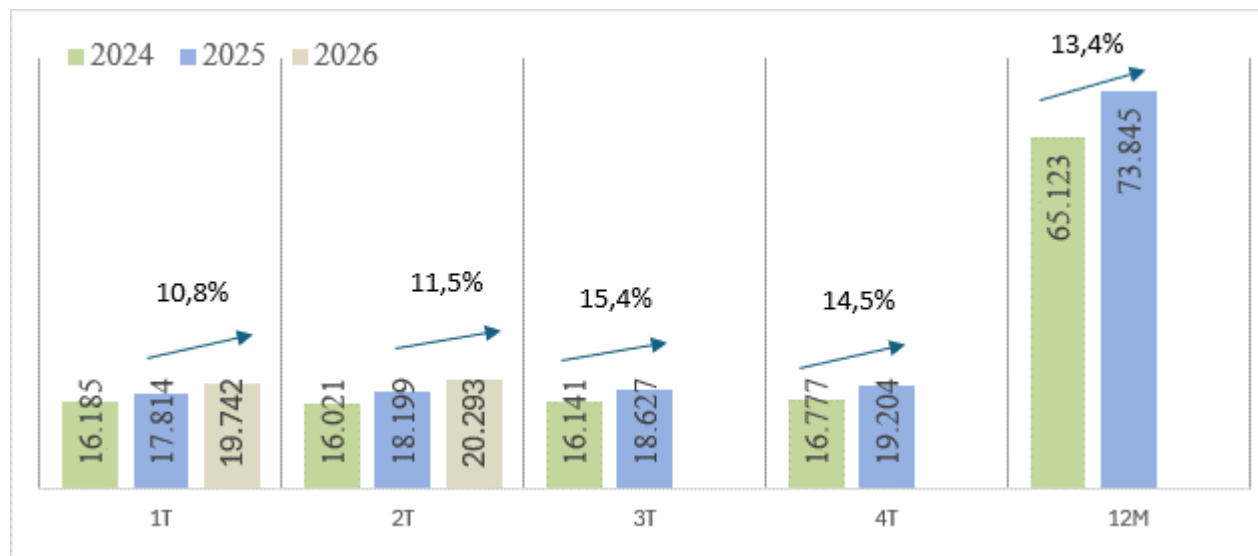
¹ Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

² Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

Ingresos Segmento Financiero

En el 2T26, los ingresos ordinarios del Segmento Financiero registraron un crecimiento de 11,5% respecto del 2T25. Este resultado se explica principalmente por la expansión de la cartera, que en el mismo periodo alcanzó un crecimiento de 14,4%, impulsada a su vez por un aumento de 16,3% en las colocaciones, en línea con la estrategia de expansión definida para el negocio financiero.

Ingresos Segmento Financiero (MMS)



Antecedentes generales de la Cartera de Clientes

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

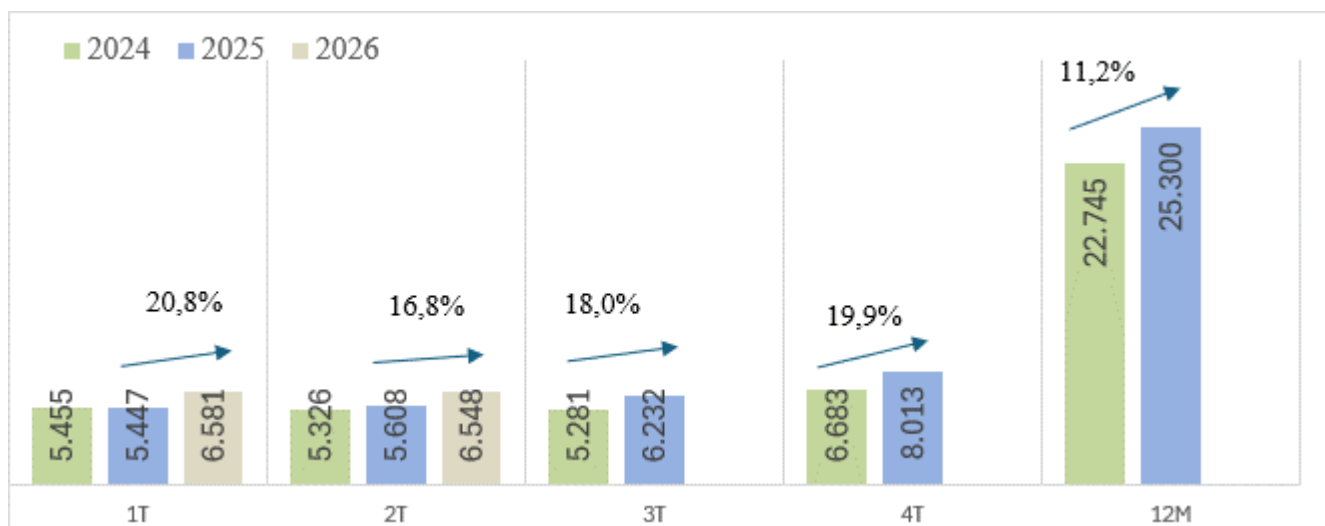
(1) Stock no incluye provisión de incobrable por pasivo contingente

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

Provisión de Incobrables (*)

El gasto por provisión de incobrables en el 2T26 ascendió a MM\$6.548, registrando un incremento de 16,8% respecto del 2T25. Este aumento se explica, en parte, por la expansión del tamaño de la cartera y, también, por el incremento de los castigos generados por la baja en el nivel de contactabilidad asociada al uso obligatorio del prefijo 600 en las llamadas de cobranza. A pesar de que esta medida quedó sin efecto en marzo de este año, luego de un pronunciamiento de la Corte Suprema, sus efectos en los castigos demorarán algunos meses en estabilizarse.

Gasto provisión incobrable (MM\$)

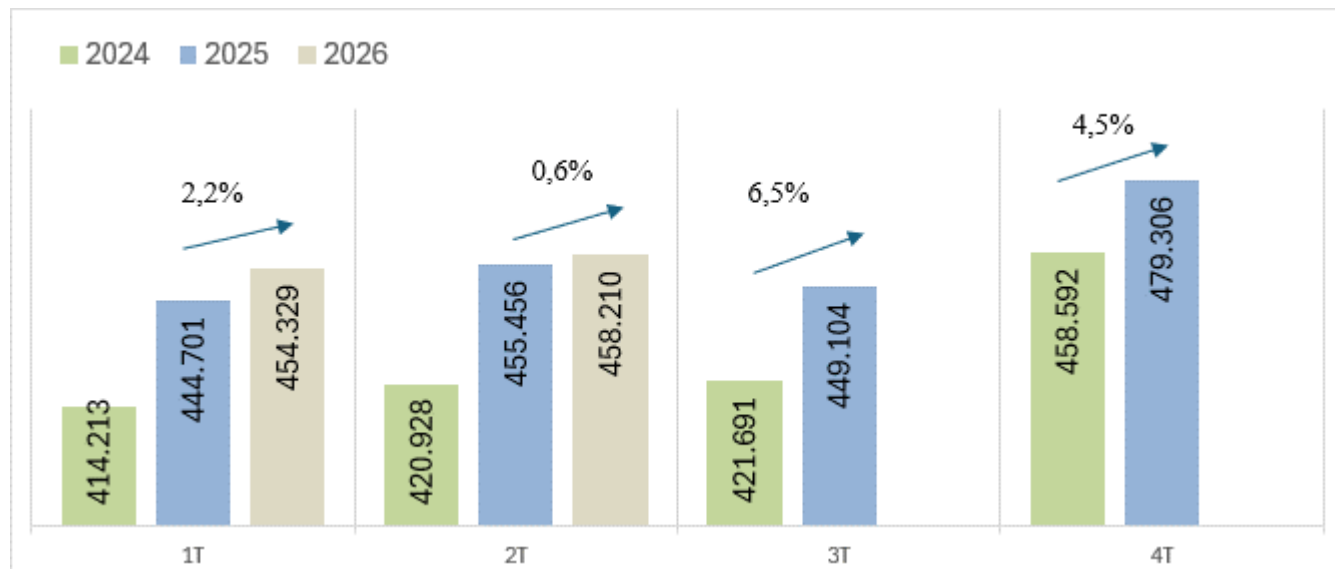


Nota: No incluye provisión de incobrable por pasivo contingente.

Cientes Activos (*)

Al cierre del 2T26, el número de clientes activos aumentó 0,6% en comparación con el 2T25, alcanzando un total de 458.210 clientes. El control de riesgo, orientado a ir mitigando el aumento de los castigos, ha implicado mantener filtros más estrictos para la incorporación de clientes nuevos, lo que explica, entre otros motivos, el menor crecimiento observado este trimestre en la cantidad de clientes.

Cientes Activos

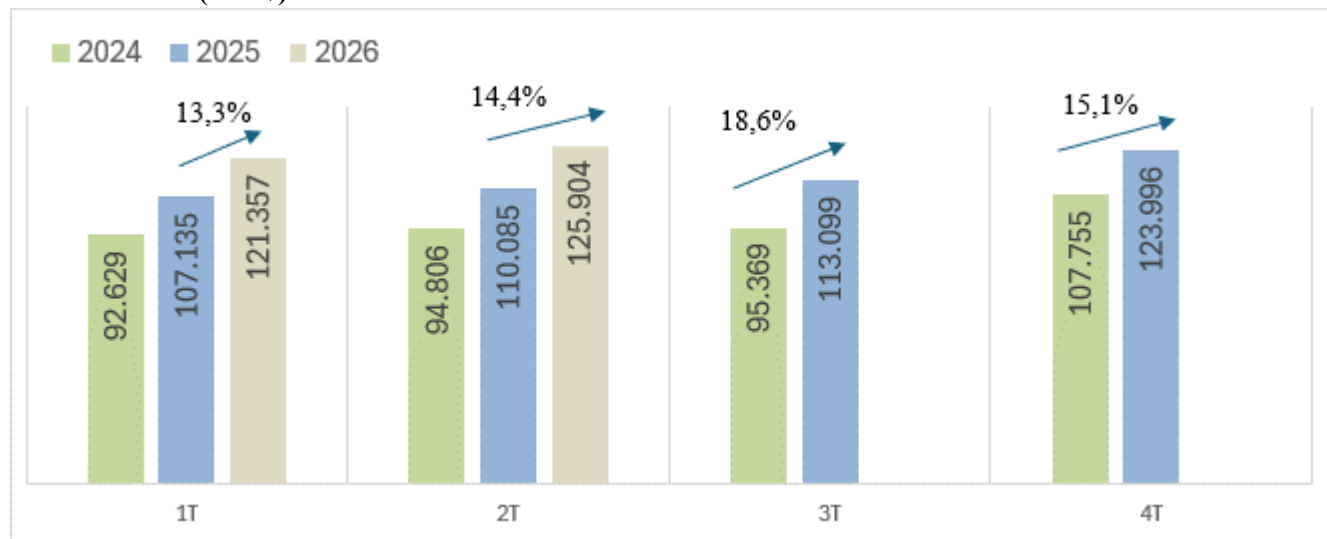


(*) Clientes Activos = Todo cliente que mantiene una deuda pendiente.

Cartera Bruta

La cartera bruta creció 14,4% al cierre del 2T26 en comparación con el 2T25. La cartera logró expandirse gracias a una mayor deuda promedio en los clientes de mejor comportamiento, respaldada por nuestros modelos de gestión de cartera, los cuales han determinado que resulta más eficiente aumentar la deuda de clientes existentes que incorporar una mayor cantidad de clientes nuevos. Todo esto en línea con el plan de crecimiento de cartera definido por la compañía. Este proceso se ha desarrollado manteniendo un monitoreo permanente sobre la evolución y estabilización del riesgo.

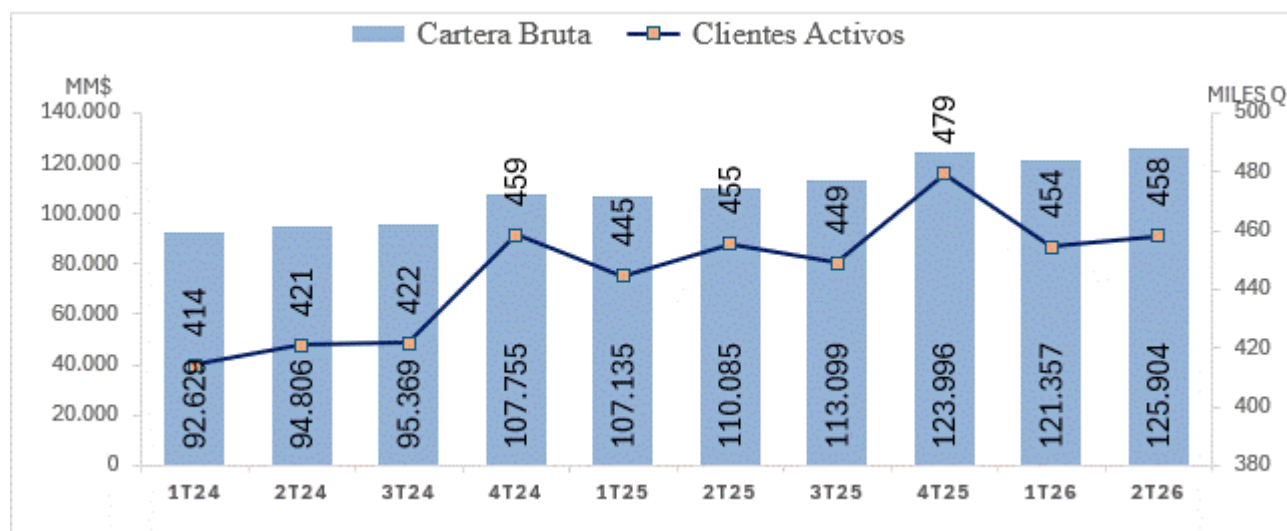
Cartera Bruta (MM\$)



Cartera de Clientes:

El siguiente gráfico presenta la evolución conjunta de la cartera bruta y del número de clientes activos, permitiendo visualizar de manera gráfica la dinámica ya descrita: un crecimiento de la cartera explicado principalmente por la mayor deuda promedio de los clientes, más que por la incorporación de nuevos clientes.

Cartera (MM\$) y Clientes (MN°)

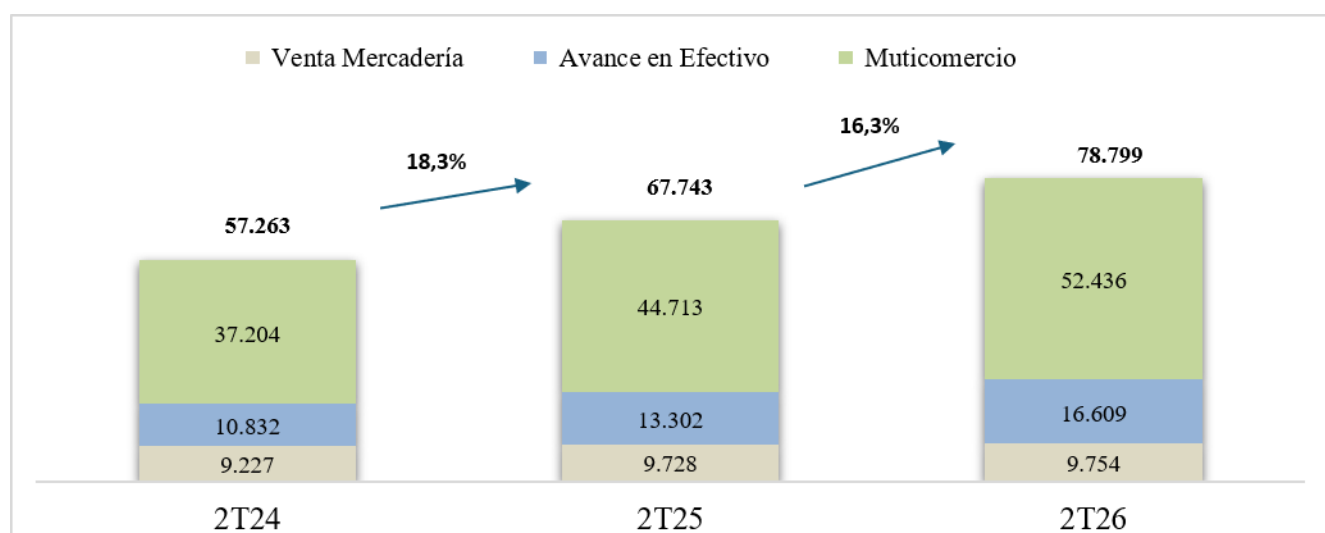


Colocaciones

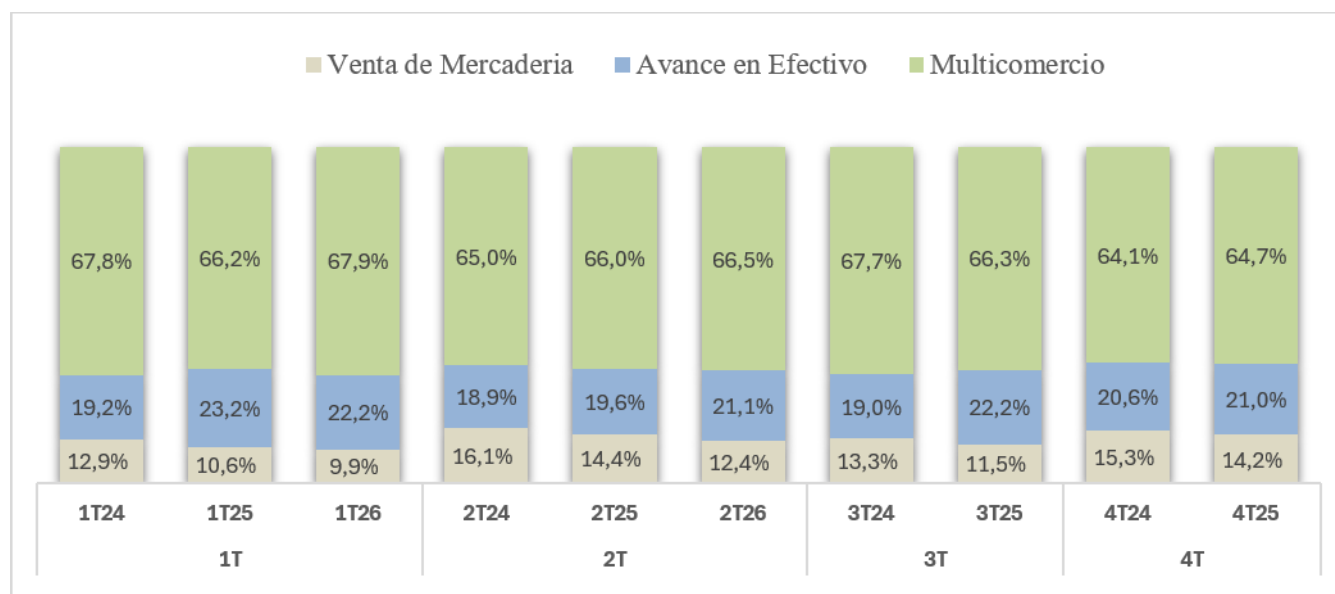
Durante el 2T26, el flujo total de colocaciones ascendió a MM\$78.799, registrando un crecimiento de 16,3% respecto del 2T25, dando continuidad a la estrategia de expansión de cartera definida por la compañía. La composición de este crecimiento presentó comportamientos diferenciados según cada línea de negocio.

Las colocaciones en Multicomercio mostraron un aumento de 17,3%, consolidándose como el principal producto de crédito para los clientes, con una participación de 66,5% sobre el total de colocaciones de capital del trimestre. Por su parte, los Avances en Efectivo registraron un crecimiento de 24,9%, alcanzando MM\$16.609 y representando un 21,1% del total de colocaciones del 2T26. Finalmente, las Ventas a Crédito en Tiendas crecieron 0,3%, representando un 12,4% del total de colocaciones del periodo.

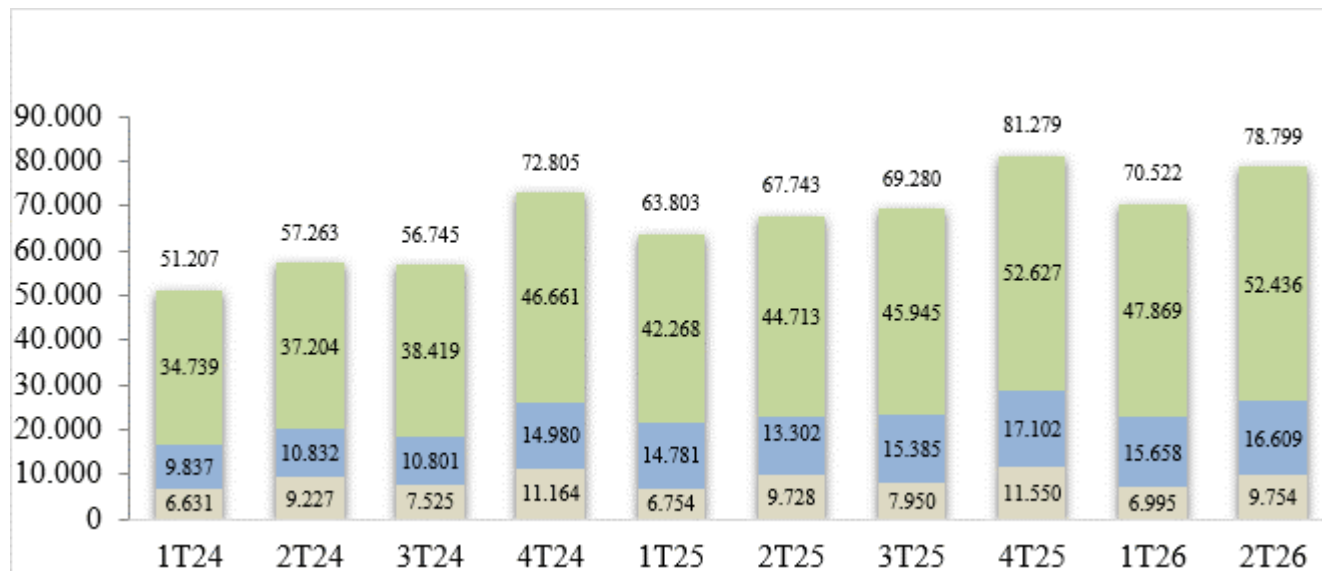
Colocaciones de Capital 2T (MM\$)



Colocaciones de Capital (%)

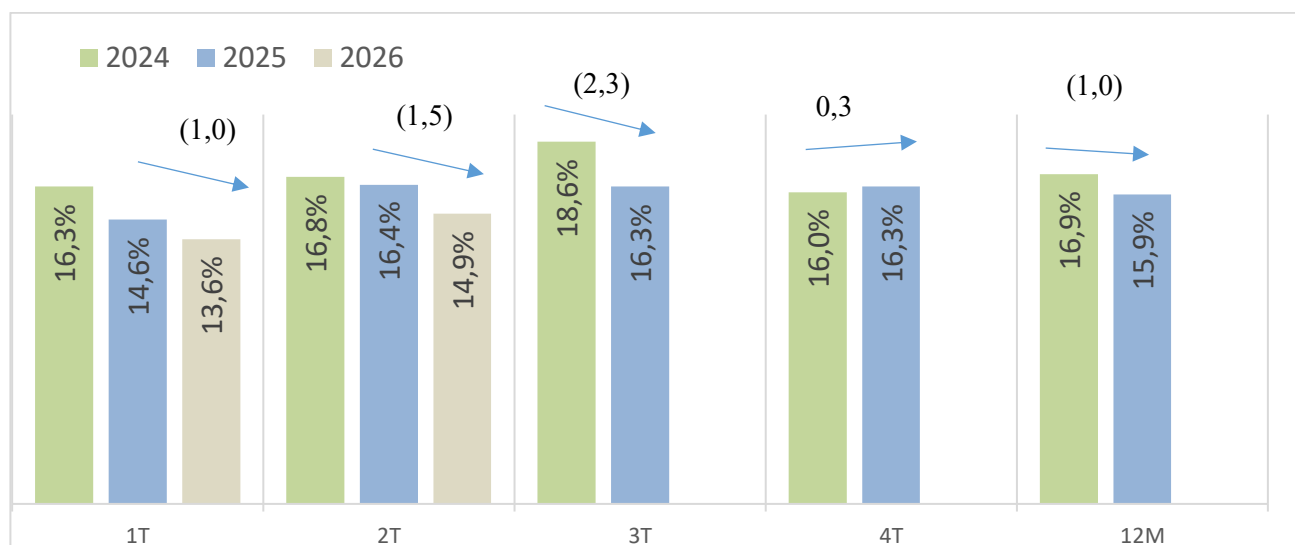


Colocaciones de Capital (MM\$)



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

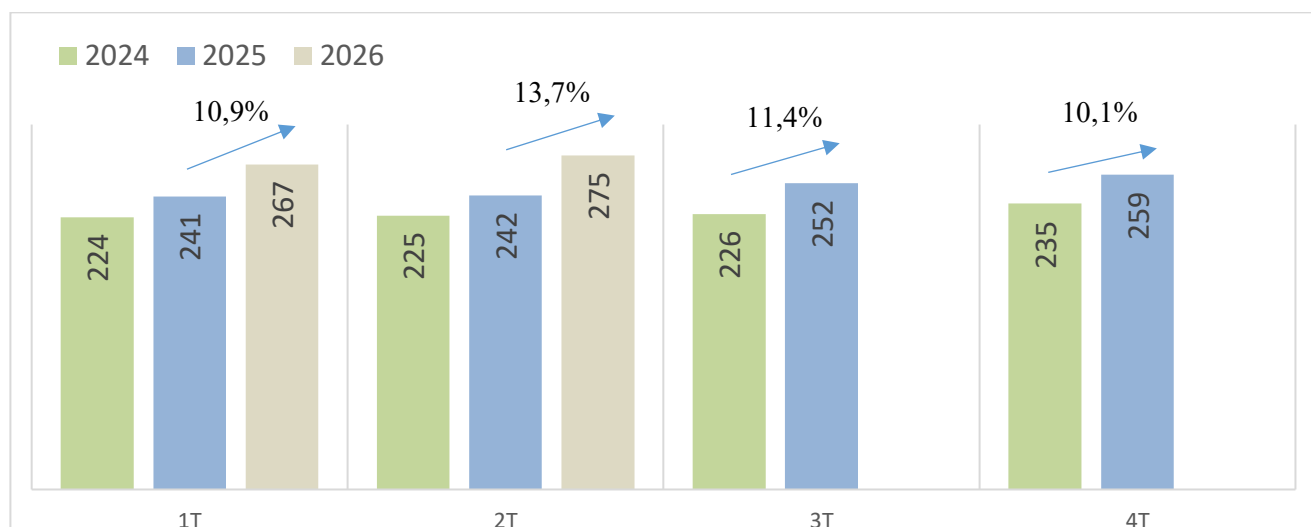
En el 2T26, la participación de las ventas con tarjeta Visa Tricot en tiendas propias se ubicó en 14,9%, una disminución de 1,5 pp respecto del 2T25. Esta variación se explica principalmente por el creciente uso de la tarjeta en la red de Multicomercio, en línea con la expansión de esta línea de negocio. Considerando que, desde la perspectiva del cliente, la compañía constituye solo una más entre las múltiples opciones donde puede utilizar su tarjeta, mantener esta participación en niveles similares resulta destacable.



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 2T26 la deuda promedio por cliente aumentó 13,7% en términos nominales y 9,4% en términos reales, en comparación con el 2T25. Cabe destacar que, en periodos previos a la pandemia, la compañía ya había registrado niveles de deuda promedio en términos reales superiores a los actuales, en un contexto donde los indicadores de riesgo se mantenían en rangos históricos de normalidad.

Deuda promedio (M\$)

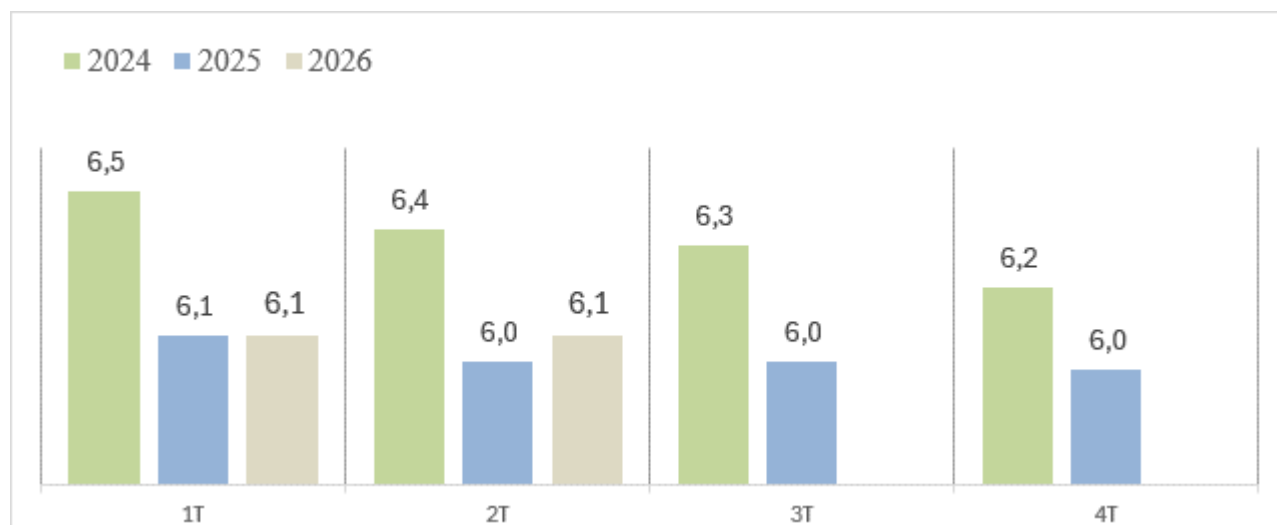


(*) Cartera vigente bruta dividida por número de clientes activos con deuda.

Plazo Promedio (*)

El plazo promedio de las colocaciones se ha mantenido relativamente estable durante los últimos años, en torno a los seis meses.

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 (*)

La evolución del nivel de provisiones, con un incremento de 10,6% entre el 2T25 y el 2T26, guarda estrecha relación con el crecimiento de 14,4% registrado por la cartera bruta durante igual periodo.

Stock de Provisiones (MMS)

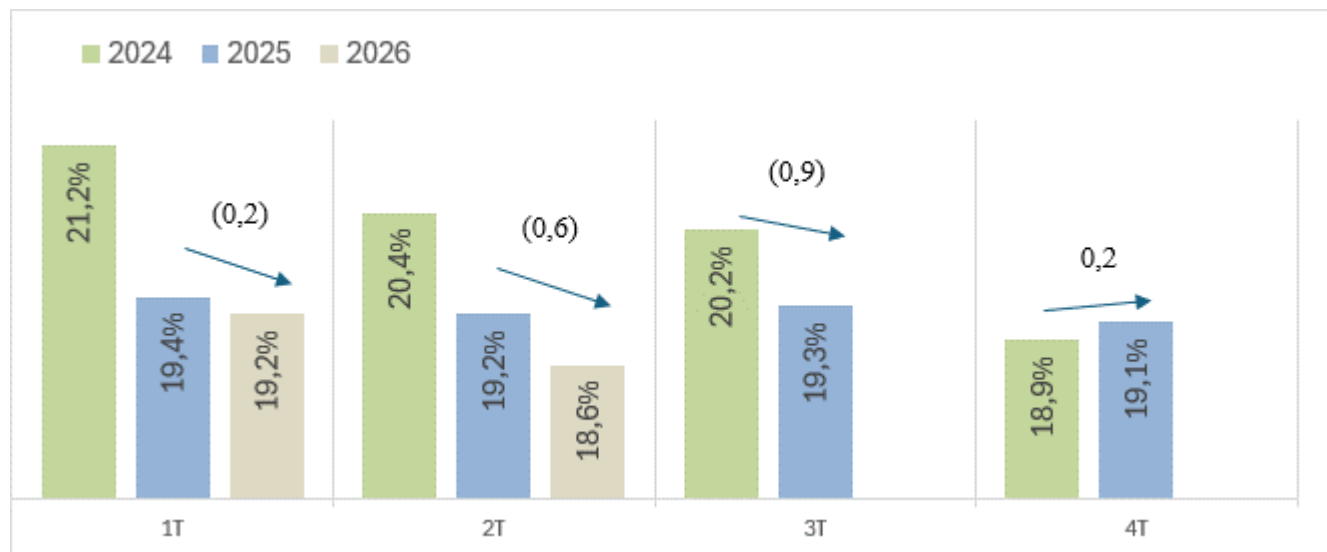


(*) Por deuda de clientes vigentes.

Tasa de Riesgo (*)

La Tasa de Riesgo se mantiene estable y acotada, pasando de 19,2% a 18,6% en el 2T26 respecto del 2T25. Esta evolución refleja que el stock de provisión creció junto con la cartera, pero en menor proporción. Este nivel se ubica, además, por debajo del promedio observado en los trimestres previos.

Tasa de Riesgo (%)

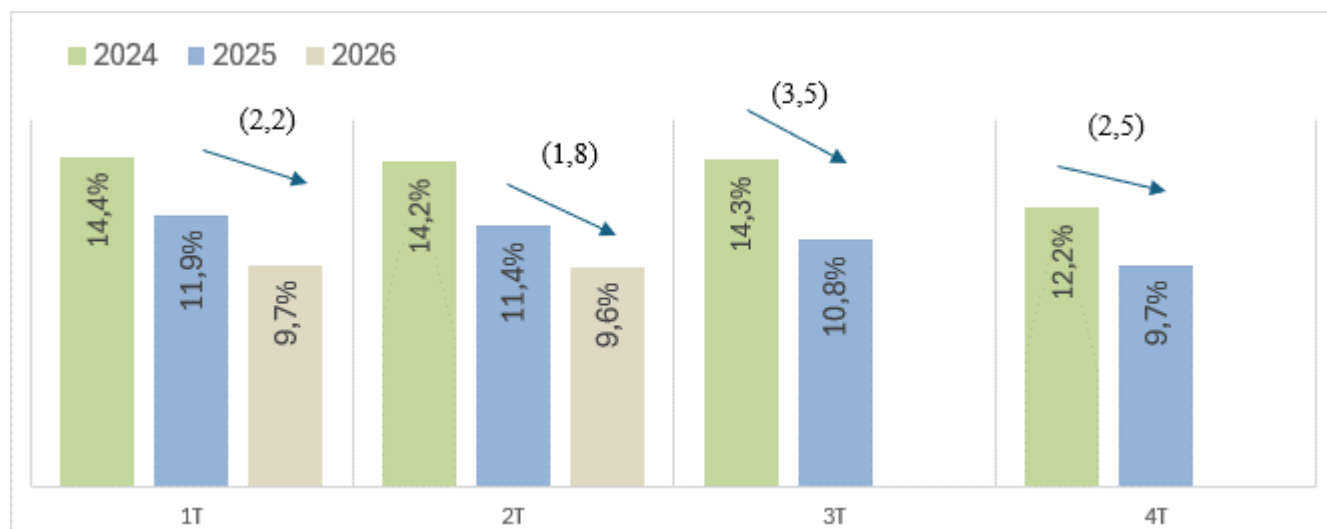


(*) Stock de Provisión Incobrable /Cartera de Clientes (de deuda vigente).

Cartera Renegociada (*)

La cartera renegociada se ha mantenido en torno al 9,7% durante los últimos tres trimestres, nivel que estaría entre los más bajos registrados históricamente. Tal como se aprecia en el gráfico, este indicador ha disminuido desde 14,4% en el 1T24 hasta 9,6% en el 2T26. En el tramo más reciente de esta tendencia, entre agosto de 2025 y marzo de 2026, la caída se vio acentuada por la menor contactabilidad derivada de la restricción del prefijo 600, la cual dificultó concretar renegociaciones durante su periodo de vigencia. Considerando que dicha restricción dejó de aplicar en marzo de este año, se esperaría que esta relación deje de disminuir, e incluso pueda comenzar a recuperarse en los próximos trimestres.

Cartera Renegociada / Cartera Bruta (%)

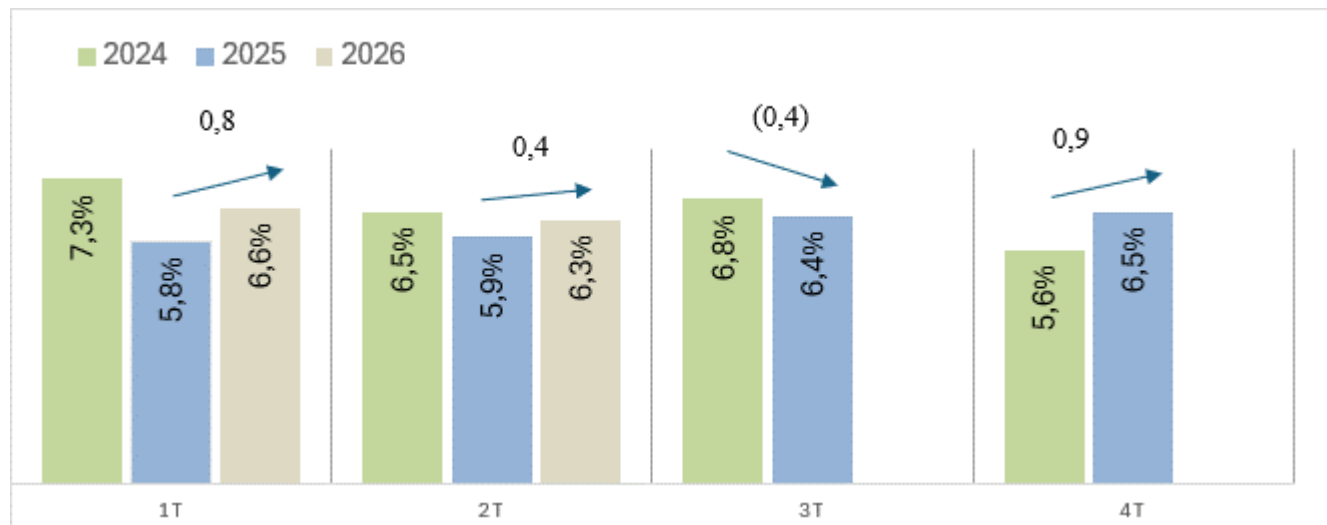


(*) En esta clasificación se incluye todo cliente que haya repactado su deuda. Esta condición se mantiene hasta que el cliente complete el pago total de dicha operación.

Mora 90 días

El indicador de morosidad a 90 días registró un incremento de 0,4 pp en comparación con el 2T25, aunque 0,3 pp por debajo del nivel registrado en el 1T26. Estas variaciones se encuentran dentro del rango de movilidad aceptado, manteniendo niveles de mora acotados en relación con el nivel de exposición propio de nuestro segmento de negocio.

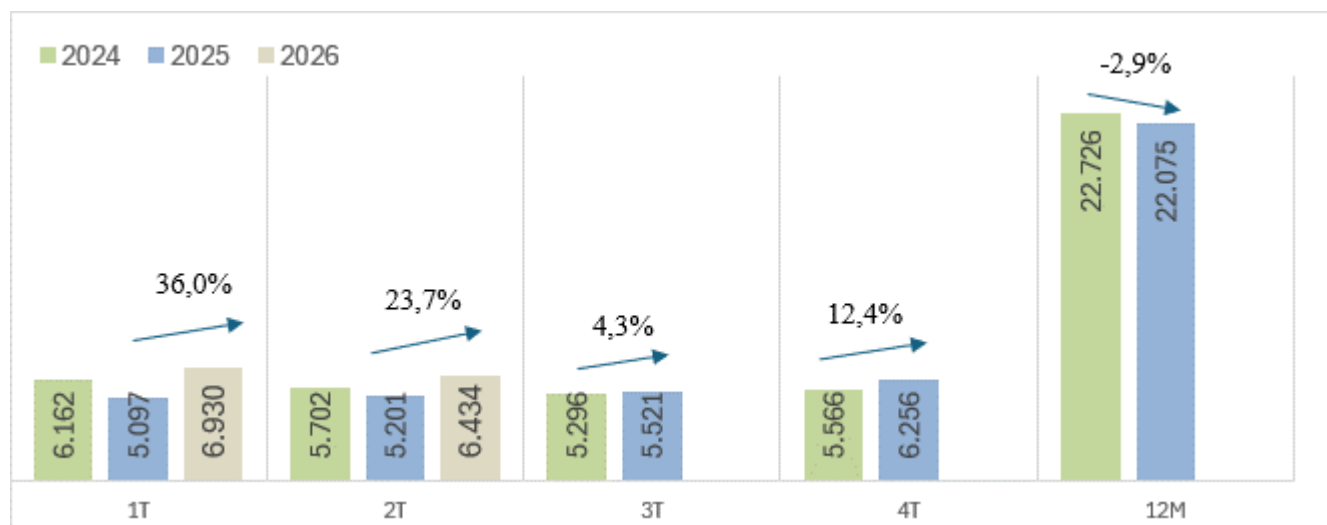
Mora 90 días /Cartera Bruta (%)



Castigos

Durante el 2T26, los castigos ascendieron a MM\$6.434, lo que representa un incremento de 23,7% en comparación con el 2T25. Este comportamiento se encuentra directamente relacionado con los problemas de contactabilidad derivados del prefijo 600 que, a pesar de haber dejado de aplicar, aún no permiten recuperar los niveles previos a dicha restricción. Asimismo, los castigos actuales corresponden a clientes que, durante el periodo en que existieron dichos problemas, no pudieron acceder oportunamente a alternativas como ofertas de repactación, lo que impidió amortiguar este efecto. Dado que existe un cierto desfase entre la normalización de la contactabilidad y su reflejo en los castigos, es probable que este efecto continúe afectando el indicador hasta el tercer trimestre de este año. Adicionalmente, debe considerarse que la cartera creció 14,4% en el mismo periodo, lo que también impulsa al alza este indicador en términos absolutos.

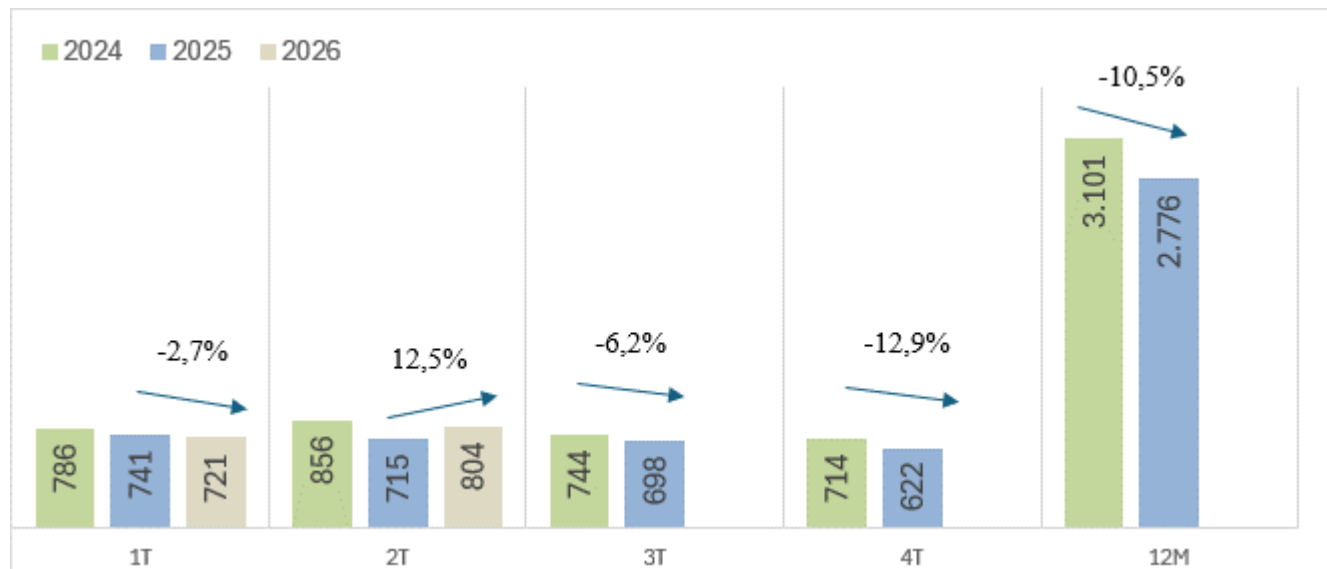
Castigos (MMS)



Recupero de Castigos

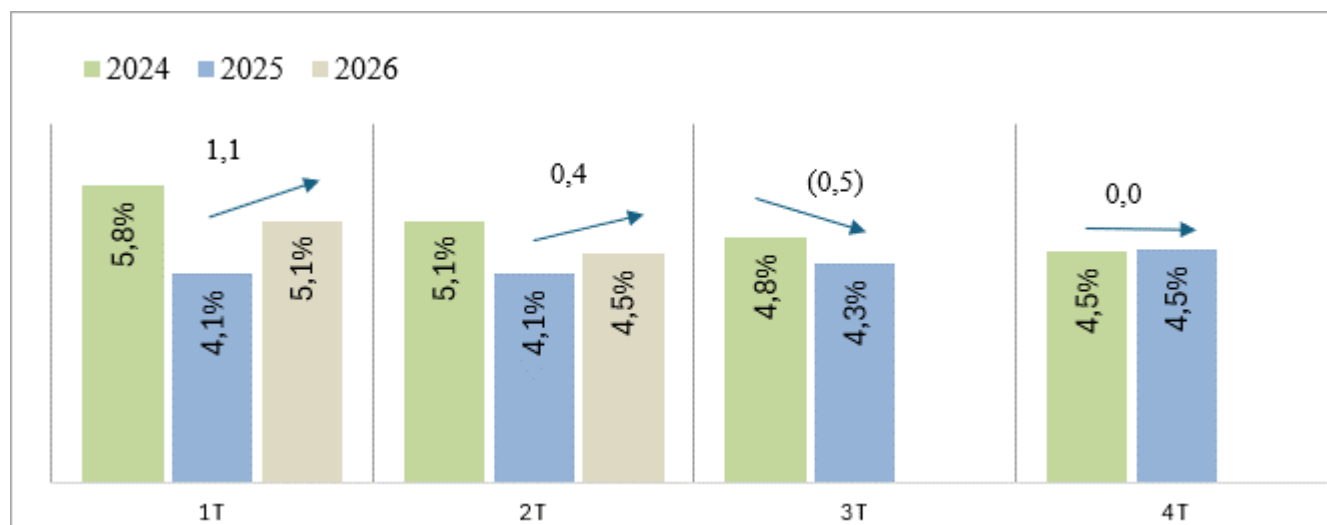
En línea con lo señalado anteriormente, el recupero de castigos aumentó 12,5% en el 2T26 en comparación con el 2T25, explicado principalmente por el mayor volumen de castigos registrado durante el trimestre, así como por la eliminación de la restricción de contactabilidad asociada al prefijo 600, lo que permitió una mayor recuperación, especialmente durante los primeros meses posteriores al castigo.

Recupero de Castigos (MMS)

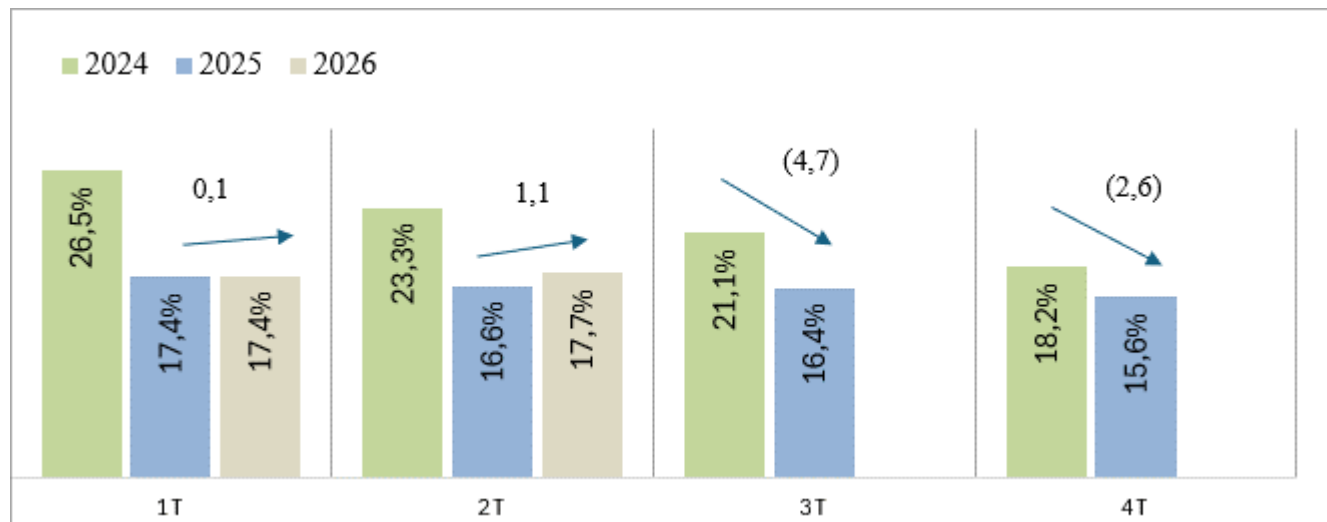


Castigos Netos/Cartera Bruta (%)

Este indicador alcanzó un 4,5% en el 2T26, en línea con el aumento de los castigos, los cuales crecieron por sobre el ritmo de expansión de la cartera en igual periodo.

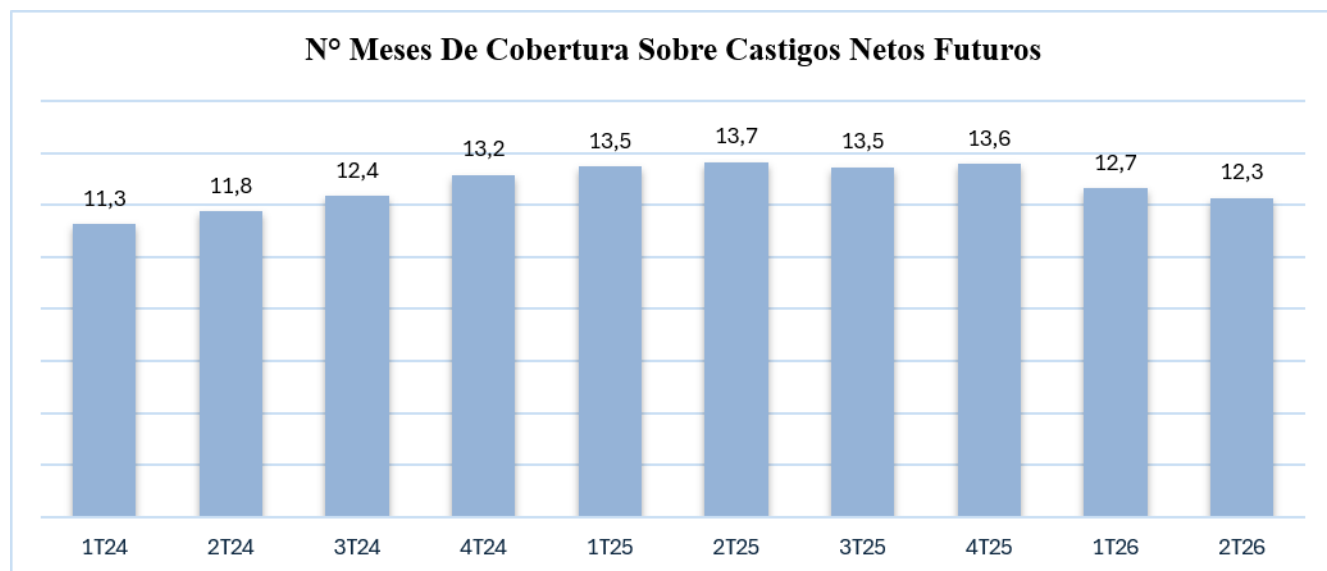


Castigos Netos Últimos 12 Meses / Cartera Bruta (%)



Meses de Cobertura de Provisión por Incobrables (*)

Al cierre de junio de 2026, el índice de cobertura de castigos futuros alcanzó los 12,3 meses. Si bien este indicador ha disminuido en los últimos trimestres, producto del aumento puntual de los castigos ya explicado, se mantiene por sobre los 12 meses, reflejando la consistencia del modelo de provisiones de la compañía. Este nivel de cobertura es significativamente superior al plazo promedio de la cartera, el cual se ubica cercano a seis meses.

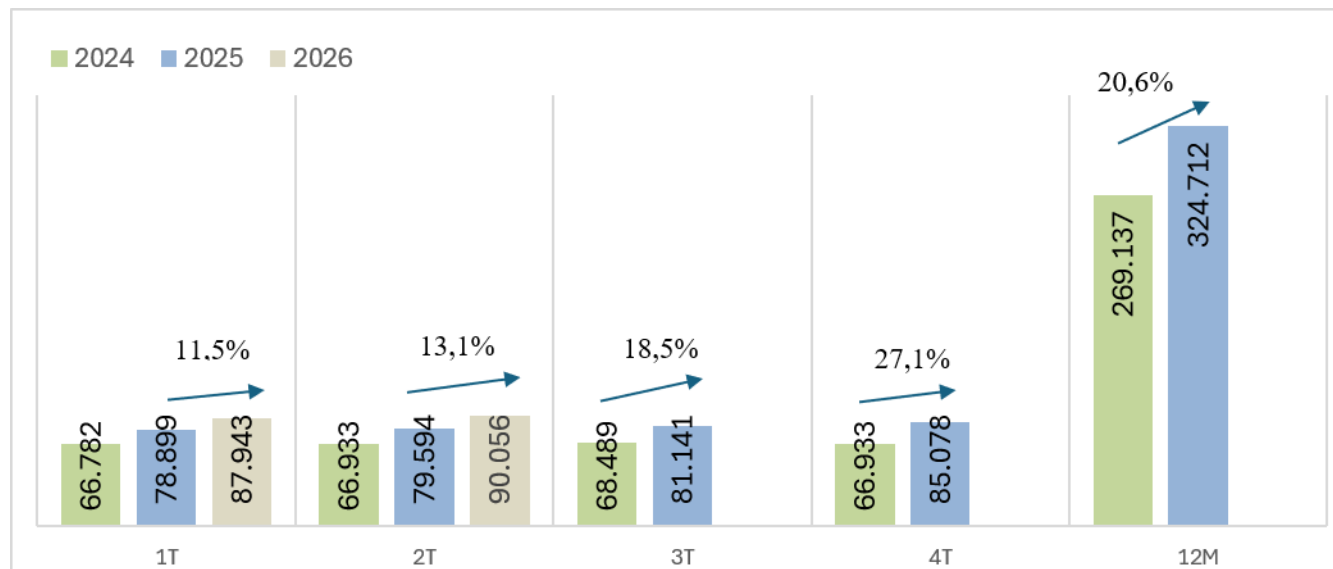


(*) Este índice se calcula sobre el stock de 12 meses atrás de la provisión de incobrable (vigente y contingente) dividido en el promedio de los castigos netos de recupero de los 12 últimos meses.

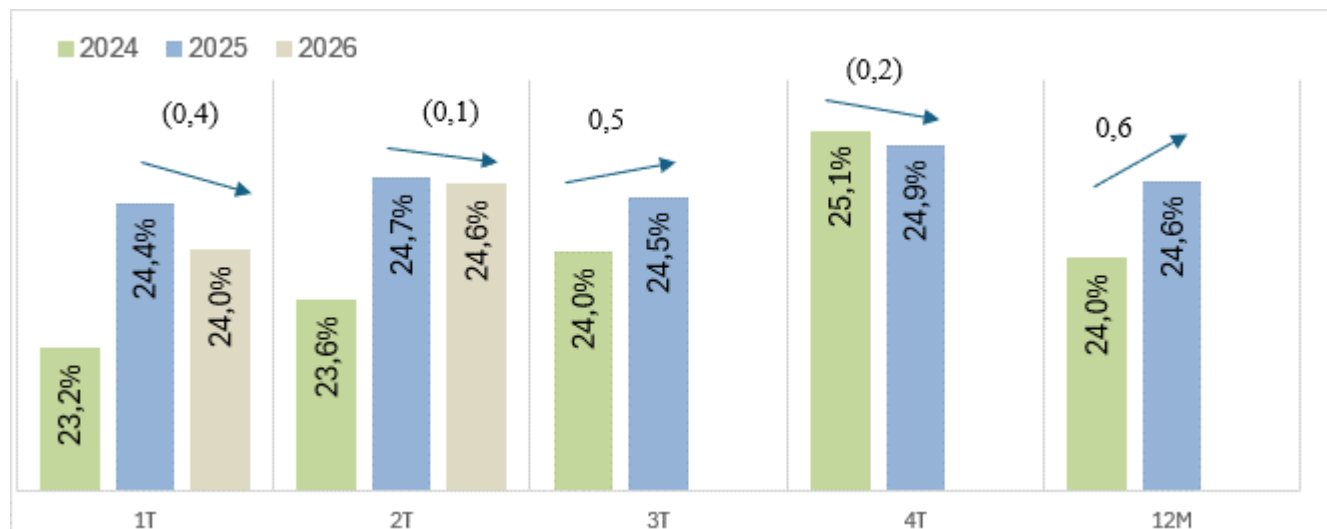
Recaudaciones

En el 2T26, la tasa de recaudación alcanzó 24,6%, permitiendo recuperar mensualmente aproximadamente un cuarto de la cartera vigente.

Recaudación (MM\$)



Recaudación / Cartera Bruta (%)



Análisis del Balance General

Resumen Balance	30-06-2026	31-12-2025	Var MMS	Var %
Activos	MM \$	MM \$		
Total activo corriente	184.159	204.033	(19.874)	-9,7%
Total activo, no corriente	178.545	166.112	12.433	7,5%
Total Activos	362.704	370.145	(7.441)	-2,0%
Total pasivos, corrientes	95.029	120.765	(25.736)	-21,3%
Total pasivos, no corrientes	111.321	98.412	12.909	13,1%
Total Pasivos	206.350	219.177	(12.827)	-5,9%
Total Patrimonio	156.354	150.969	5.386	3,6%
Total de Pasivos y Patrimonio	362.704	370.145	(7.441)	-2,0%

Activos, Pasivos y Patrimonio

Al 30 de junio de 2026, los activos totales alcanzaron MM\$362.704, registrando una disminución de MM\$7.441, equivalente a 2,0% en comparación con el 31 de diciembre de 2025. Esta variación se explica principalmente por la baja en el Efectivo y Equivalentes al Efectivo por MM\$14.666, así como por una reducción de las existencias por MM\$12.556. Estos efectos fueron compensados parcialmente por mayores Arriendos Financieros por NIIF 16 de MM\$8.379, un incremento en Activo Fijo de Plantas y Equipos de MM\$5.465, por el crecimiento de la cartera de Clientes en MM\$3.005 y por aumento de los Otros Activos (corrientes y no Corrientes) por MM\$ 1.606.

Por su parte, los pasivos totales registraron una contracción de MM\$12.827, equivalente a 5,9%. Esta variación se explica principalmente por una menor deuda por Comex de MM\$15.078, menores Otros Pasivos No Financieros por MM\$3.120 (IVA, impuesto único y otros) y por menores pasivos por impuestos a la renta y diferidos de MM\$1.501. Estas reducciones fueron compensadas parcialmente por mayores Pasivos por Arriendos Financieros de MM\$8.149.

El patrimonio aumentó en MM\$5.386, explicado por el resultado del periodo, neto de la provisión de dividendo por MM\$5.637, compensado parcialmente por la pérdida actuarial reconocida directamente en patrimonio por MM\$251.

Liquidez

Indicadores	Unidades	30-06-2026	31-12-2025
Liquidez Corriente ³	Veces	1,9	1,7
Razón Acida ⁴	Veces	1,6	1,3
Capital de Trabajo ⁵	MM\$	89.130	83.268

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 2025 y junio de 2026, manteniéndose dentro de los rangos históricos de la compañía.

Endeudamiento

Indicadores	Unidades	30-06-2026	31-12-2025
Leverage ⁶	Veces	1,3	1,5
Leverage Neto ⁷	Veces	1,0	1,1
DFN /Ebitda ⁸	Veces	0,5	0,6
Cobertura de Gastos Financiero ⁹	Veces	6,1	4,9
Nivel de Endeudamiento Financiero Neto ¹⁰	Veces	0,2	0,2
Razon Pasivo Corriente ¹¹	%	46,1%	55,1%
Razon Pasivo No Corriente ¹²	%	53,9%	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.

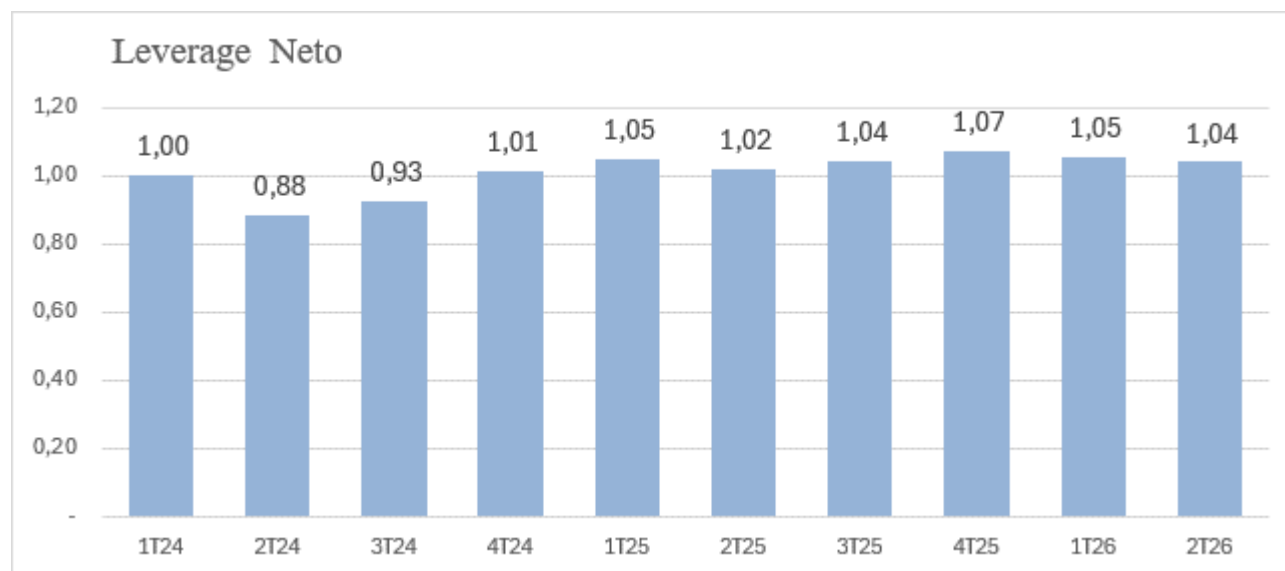
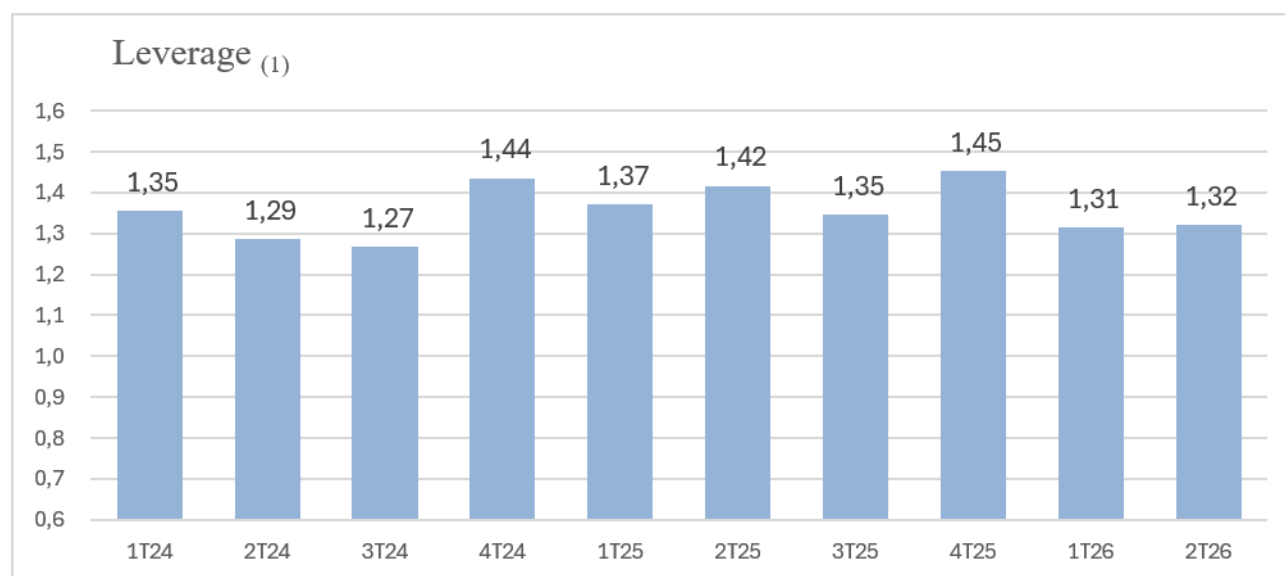
10 Nivel de Endeudamiento Financiero Neto = DFN (Otros pasivos financieros de C y L/Plazo - Efectivo y equivalente de efectivo - Otros activos financieros de Cy L/plazo)/ Total Patrimonio

11 Razón Pasivo Corriente = Pasivo Corriente / Pasivo Totales

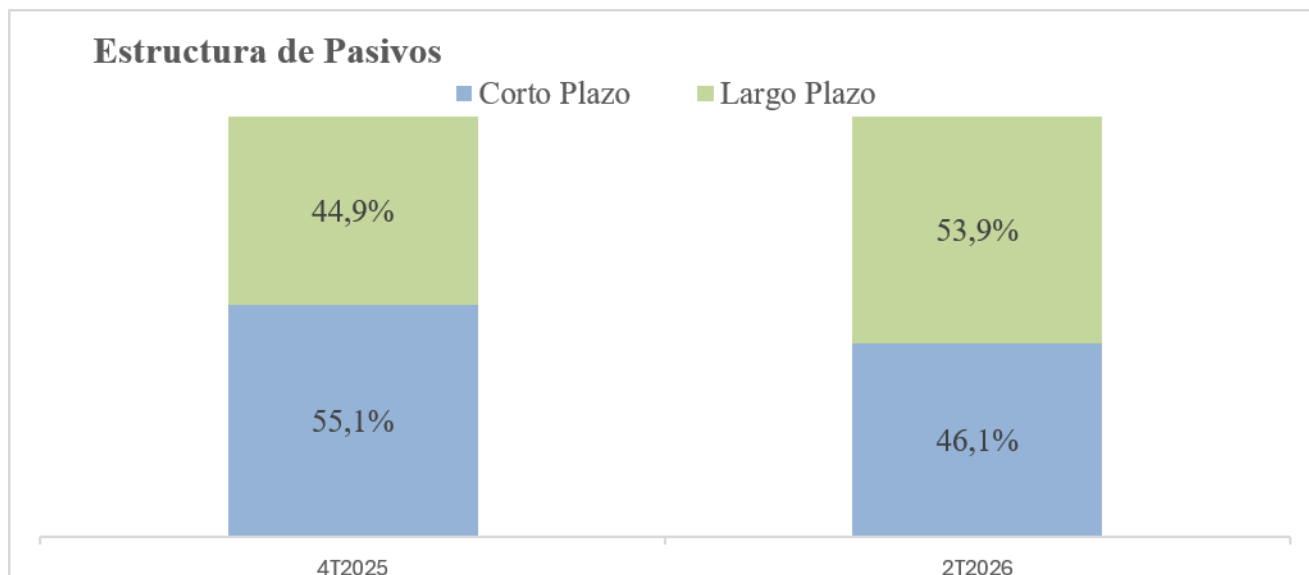
12 Razón Pasivo No Corriente = Pasivo No Corriente / Pasivo Totales

A junio de 2026, los índices de endeudamiento se mantuvieron en niveles bajos y estables, tanto en comparación con junio de 2025 como respecto del cierre de 2025. En particular, el Leverage disminuyó desde 1,5 en el 4T25 y 1,4 en el 2T25, hasta 1,3 en el 2T26, mientras que el Leverage Neto se mantuvo prácticamente estable en ambas comparaciones.

En cuanto a la cobertura de gastos financieros, este indicador alcanzó 6,1 veces en el 2T26, mejorando tanto respecto de las 4,9 veces registradas al cierre de 2025 como de las 5,3 veces del 2T25. Esta mejora se explica por el efecto combinado de un mayor EBITDA de los últimos 12 meses y una disminución en los gastos financieros durante el mismo periodo.



La proporción de pasivos de corto plazo sobre el total de pasivos disminuyó desde 55,1% en el 4T25 a 46,1% en el 2T26. Esta variación se explica principalmente por un menor nivel de endeudamiento de corto plazo respecto del cierre de 2025.



Actividad

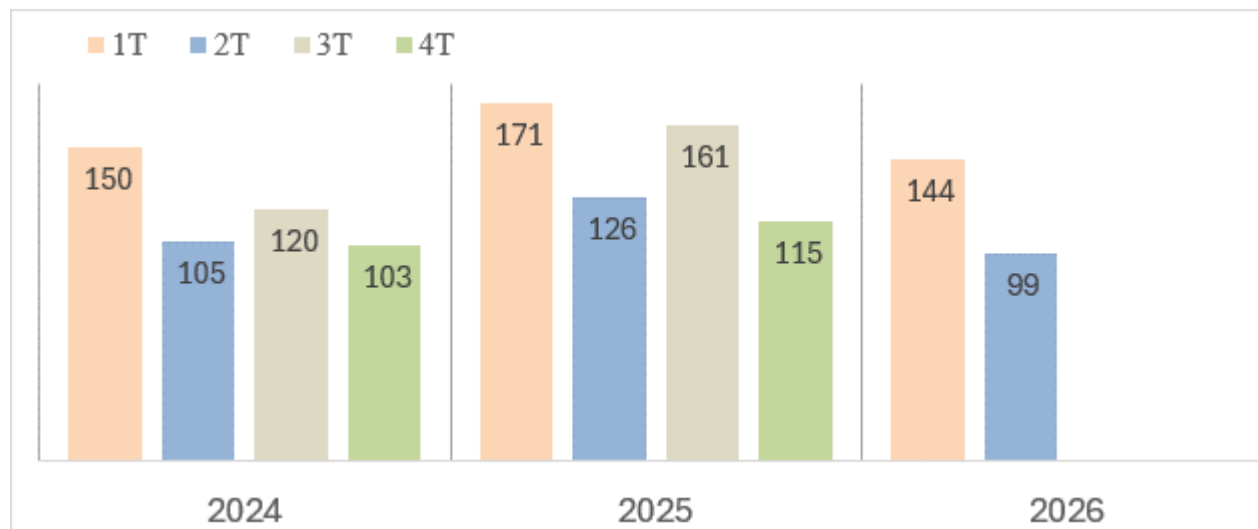
Indicadores	Unidades	30-06-2026	31-12-2025
Rotación de Inventario ¹³	Veces	3,6	3,1
Permanencia de Inventarios ¹⁴	Días	99	115
Rotación de Activo ¹⁵	Veces	0,8	0,7

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 disminuyó 27 días respecto de junio de 2025, en línea con lo señalado anteriormente respecto del nivel de stock de las temporadas de invierno y verano. Esta mejora se explica, por una parte, por la normalización en la temporalidad de llegada de mercadería de invierno, luego del atraso registrado el año anterior, lo que permitió una evacuación más eficiente durante el presente trimestre; y, por otra, por el mayor nivel de stock de verano registrado en el 2T25, producto del adelanto de embarques realizado en dicho periodo.



Rentabilidad

Indicadores	Unidades	2T2026	2T2025
Rentabilidad del Patrimonio, ROE ¹⁸	%	5,1	3,6
Rentabilidad del Activo ROA ¹⁹	%	2,1	1,5
Margen EBITDA ²⁰	%	22,2	19,4
Margen Utilidad ²¹	%	10,1	7,5

18 ROE (Return over Equity) = $\text{Utilidad del Periodo} / \text{Patrimonio Periodo Pasado}$

19 ROA (Return over Assets) = $\text{Utilidad del Periodo} / \text{Activos Periodo Pasado}$

20 Margen EBITDA = $\text{EBITDA del Periodo} / \text{Ingresos Ordinarios del Periodo}$

21 Margen Utilidad = $\text{Utilidad del Periodo} / \text{Ingresos Ordinarios del Periodo}$

En general, los indicadores de rentabilidad mostraron una mejora en comparación con el mismo periodo del año anterior, como consecuencia del mayor resultado registrado en el 2T26, situación ya explicada previamente en este informe.

Estado de Flujos de Efectivo

	30-06-2026 MMS	30-06-2025 MMS	Var. MMS	Var. %
--	-------------------	-------------------	----------	--------

Consolidado

Flujo neto positivo originado por actividades de la operación	23.446	10.082	13.364	132,6%
Flujo neto originado por actividades de financiamiento	(28.424)	(5.752)	(22.673)	394,2%
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión	(9.688)	(5.389)	(4.299)	79,8%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	(14.666)	(1.059)	(13.608)	1285,3%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	46.986	47.451	(465)	-1,0%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	32.319	46.392	(14.073)	-30,3%

Segmento Retail

Flujos de operación de los segmentos	24.554	7.558	16.996	224,9%
Flujos de financiamiento de los segmentos	(30.785)	(2.711)	(28.074)	1035,6%
Flujos de inversión de los segmentos	(9.234)	(4.840)	(4.394)	90,8%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	(15.465)	7	(15.472)	-216761,4%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	44.906	44.224	683	1,5%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	29.441	44.231	(14.790)	-33,4%

Segmento Financiero

Flujos de operación de los segmentos	(1.108)	2.524	(3.632)	-143,9%
Flujos de financiamiento de los segmentos	2.361	(3.041)	5.402	-177,6%
Flujos de inversión de los segmentos	(454)	(549)	95	-17,3%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	799	(1.066)	1.865	-175,0%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	2.079	3.227	(1.148)	-35,6%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	2.878	2.161	717	33,2%

El flujo operacional consolidado experimentó un incremento de MM\$13.364, explicado principalmente por una mayor recaudación de deudores por ventas por MM\$26.338, compensado parcialmente por mayores pagos a proveedores por MM\$5.142, mayores pagos de IVA por MM\$5.276, y por mayores gastos por liquidaciones de Forwards por MM\$1.845.

El flujo por actividades de financiamiento disminuyó en MM\$22.673, por mayores pagos de financiamiento e intereses de las cartas de crédito de Comercio Exterior por MM\$17.239, menor obtención préstamos bancarios neta de intereses por MM\$7.409 y mayores pagos por arriendo de nuevas tiendas bajo NIIF 16 por MM\$ 1.366, compensado por menor pago de dividendos por MM\$ 3.341.

El flujo neto por actividades de inversión presentó un aumento de MM\$4.299, explicado principalmente por mayores Obras en Curso por MM\$ 3.979, más otras inversiones en habilitación de nuevas tiendas por MM\$ 512.

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 Para la reconstrucción nacional y el desarrollo económico y social.

b.2) Riesgos de seguridad de la información

ANEXO I

ANTECEDENTES GENERALES

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

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

ACTIVOS	Nota N°	30.06.2026 M\$	31.12.2025 M\$
Activos Corrientes			
Efectivo y equivalente de efectivo	(4)	32.319.375	46.985.568
Otros activos financieros	(5)	4.182.368	1.824.224
Otros activos no financieros	(9)	1.798.511	1.342.819
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	(6)	108.244.926	105.239.964
Inventarios	(8)	36.084.191	48.640.694
Activos por impuestos	(18)	1.529.879	-
Total activos corrientes		184.159.250	204.033.269
Activos no Corrientes			
Otros activos financieros	(5)	7.519.097	8.271.283
Otros activos no financieros	(9)	2.065.112	1.953.874
Activos intangibles distintos de la plusvalía	(10)	2.646.465	3.060.563
Propiedades, planta y equipo, neto	(11)	71.069.583	65.604.514
Activos por derecho a usar bienes en arrendamiento	(12)	82.574.470	74.195.054
Activos por impuestos diferidos	(13)	12.670.446	13.026.891
Total activos, no corrientes		178.545.173	166.112.179
Total Activos		362.704.423	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 junio de 2026 (no auditado) y 31 de diciembre de 2025
(En miles de pesos chilenos – M\$)

PASIVOS Y PATRIMONIO	Nota N°	30.06.2026 M\$	31.12.2025 M\$
Pasivos Corrientes			
Otros pasivos financieros corrientes	(14)	52.114.527	71.888.026
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	14.077.757	13.289.109
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	(16)	15.282.659	15.865.024
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	(7)	3.757.853	3.755.135
Otras provisiones	(17)	2.138.098	2.082.902
Pasivo por impuestos	(18)	-	1.831.961
Provisiones por beneficio a los empleados	(19)	5.063.627	6.339.525
Otros pasivos no financieros	(20)	2.594.866	5.715.384
Total pasivos corrientes		95.029.387	120.765.066
Pasivos no Corrientes			
Otros pasivos financieros, no corrientes	(14)	20.361.704	15.624.182
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	75.632.670	68.272.158
Pasivo por impuestos diferidos	(13)	7.248.775	6.918.078
Provisión por beneficio a los empleados	(19)	8.077.790	7.597.402
Total pasivos, no corrientes		111.320.939	98.411.820
Total pasivos		206.350.326	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)	(8.598.056)	(8.346.811)
Ganancias (pérdidas) acumuladas	(21)	40.738.711	35.101.931
Patrimonio Atribuible a los propietarios de la Controladora		156.354.097	150.968.562
Total patrimonio		156.354.097	150.968.562
Total Pasivos y Patrimonio		362.704.423	370.145.448

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



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

Estado de Resultado Integral	Nota	Acumulado		Trimestre	
		01.01.2026 30.06.2026	01.01.2025 30.06.2025	01.04.2026 30.06.2026	01.04.2025 30.06.2025
		M\$ (no auditados)	M\$ (no auditados)	M\$ (no auditados)	M\$ (no auditados)
Ingresos de actividades ordinarias	(22)	138.198.191	124.709.834	75.320.182	68.142.735
Costo de ventas	(22)	(81.612.842)	(74.179.497)	(43.037.415)	(41.040.590)
Margen bruto		56.585.349	50.530.337	32.282.767	27.102.145
Costos de distribución	(23)	(8.099.298)	(8.564.459)	(4.377.270)	(3.711.034)
Gastos de administración	(23)	(34.057.526)	(29.236.560)	(17.358.942)	(14.959.957)
Otras ganancias (pérdidas)	(24)	23.031	(282.223)	(4.704)	(51.798)
Ingresos Financieros	(24)	1.052.840	859.552	261.448	474.456
Costos financieros	(24)	(3.980.002)	(5.739.225)	(1.992.674)	(2.638.082)
Garancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera	(25)	(228.323)	2.272.755	276.474	524.624
Resultados por unidades de reajuste	(24)	(24.994)	(36.201)	(23.996)	(14.836)
Garancia (pérdida) antes de impuesto		11.291.077	11.803.976	9.063.103	6.725.518
Gasto por impuesto a las ganancias	(13)	(1.896.444)	(2.398.235)	(1.432.994)	(1.597.689)
Garancia (pérdida) de actividades continuadas después de impuesto		9.394.633	9.405.741	7.630.109	5.127.829
Garancia		9.394.633	9.405.741	7.630.109	5.127.829
Garancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora		9.394.633	9.405.741	7.630.109	5.127.829
Garancia (pérdida) del ejercicio		9.394.633	9.405.741	7.630.109	5.127.829

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



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

Estado de resultado integral	Nota	Acumulado		Trimestre	
		01.01.2026	01.01.2025	01.04.2026	01.04.2025
		30.06.2026	30.06.2025	30.06.2026	30.06.2025
		M\$	M\$	M\$	M\$
	NP	(no auditados)	(no auditados)	(no auditados)	(no auditados)
Ganancia del periodo		9.394.633	9.405.741	7.630.109	5.127.829
Componentes de otro resultado integral, antes de impuestos					
Otro resultado integral, que no se reclasificará al resultado del periodo, antes de impuesto por beneficios a los empleados	(19)	(344.173)	421.799	188.390	134.544
Impuesto a las ganancias relacionado ganancias (pérdidas) actuariales por beneficios a los empleados	(13)	92.928	(1.13.886)	(50.864)	(36.327)
Impuesto a las ganancias relacionado con componentes de otro resultado integral que no se reclasificará a resultado del periodo	(13)	92.928	(1.13.886)	(50.864)	(36.327)
Otro resultado integral		(251.245)	307.913	137.526	98.217
Total resultado integral		(251.245)	307.913	137.526	98.217
Resultado Integral atribuible a:					
Resultado integral atribuible a los propietarios		9.143.388	9.713.654	7.767.635	5.226.046
Total resultado integral		9.143.388	9.713.654	7.767.635	5.226.046

Utilidad por acción		30.06.2026	30.06.2025
		\$	\$
Ganancia por acción básica en operaciones continuadas	(21)	21,91	21,94
Ganancia por acción básica		21,91	21,94

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



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

Movimientos al 30.06.2026	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		-	-	-	-	-	9.394.633	9.394.633
Otro resultado integral	(21)	-	-	(251.245)	-	(251.245)	-	(251.245)
Resultado integral		-	-	(251.245)	-	(251.245)	9.394.633	9.143.388
Provisión dividendo mínimo		-	-	-	-	-	(3.757.853)	(3.757.853)
Saldo al 30 de junio de 2026		95.169.081	29.044.361	(7.022.687)	(1.575.369)	(8.598.056)	40.738.711	156.354.097

Movimientos al 30.06.2025	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		-	-	-	-	-	9.405.741	9.405.741
Otro resultado integral	(21)	-	-	307.913	-	307.913	-	307.913
Resultado integral		-	-	307.913	-	307.913	9.405.741	9.713.654
Dividendos pagados utilidad año anterior		-	-	-	-	-	(3.460.072)	(3.460.072)
Provisión dividendo mínimo		-	-	-	-	-	(3.762.296)	(3.762.296)
Saldo al 30 de junio de 2025		95.169.081	29.044.361	(6.459.261)	(1.575.369)	(8.034.630)	28.729.884	144.908.696

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



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

Estado de flujo de efectivo	Nota N°	30.06.2026 M\$	30.06.2025 M\$
Flujo Originado por actividades de la operación			
Recaudación de deudores por venta		249.867.733	223.530.207
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)		(2.151.524)	(1.550.346)
Pago a proveedores y personal (menos)		(205.281.150)	(200.138.970)
Otros ingresos (gastos) financieros		(1.480.232)	364.658
Otras entradas (salidas) de efectivo		15.638	-
Otros pagos por actividades de operación		(17.524.307)	(12.123.648)
Flujo neto positivo originado por actividades de la operación		23.446.158	10.081.901
Flujo Originado por actividades de financiamiento			
Obtención de préstamos	(14.f)	8.000.000	15.012.098
Obtención de cartas de crédito	(14.f)	39.237.975	44.176.078
Reembolsos de préstamos clasificados como actividades de financiación (menos)	(14.f)	(61.178.741)	(48.352.810)
Intereses pagados	(14.f)	(1.995.683)	(2.123.775)
Pagos de pasivos por arrendamiento financiero	(14.f)	(8.732.901)	(7.366.958)
Pago de dividendos (menos)	(21.c)	(3.755.135)	(7.096.235)
Flujo neto originado por actividades de financiamiento		(28.424.485)	(5.751.602)
Flujo Originado por actividades de inversión			
Incorporación de activo fijo (menos)		(9.680.915)	(5.189.861)
Otras entradas (salidas) de efectivo, clasificados como actividades de inversión		(867.486)	(1.372.570)
Intereses recibidos, clasificados como actividades de inversión		860.535	1.173.447
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión		(9.687.866)	(5.388.984)
Flujo neto positivo (negativo) del ejercicio		(14.666.193)	(1.058.685)
Variación neta del efectivo y efectivo equivalente		(14.666.193)	(1.058.685)
Saldo inicial de efectivo y efectivo equivalente		46.985.568	47.451.032
Saldo final de efectivo y efectivo equivalente	(4)	32.319.375	46.392.347

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>