



Safari  
de  
luxe

Blusa  
\$7.990

Pantalón  
\$11.990

Del 12/08 al 25/08

tricot.cl

tricot

## Presentación de Resultados 3<sup>er</sup> Trimestre 2025

Noviembre 2025

---

1

Principales Hechos del 3T 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

Del 26/08 al 22/09

## Resultados

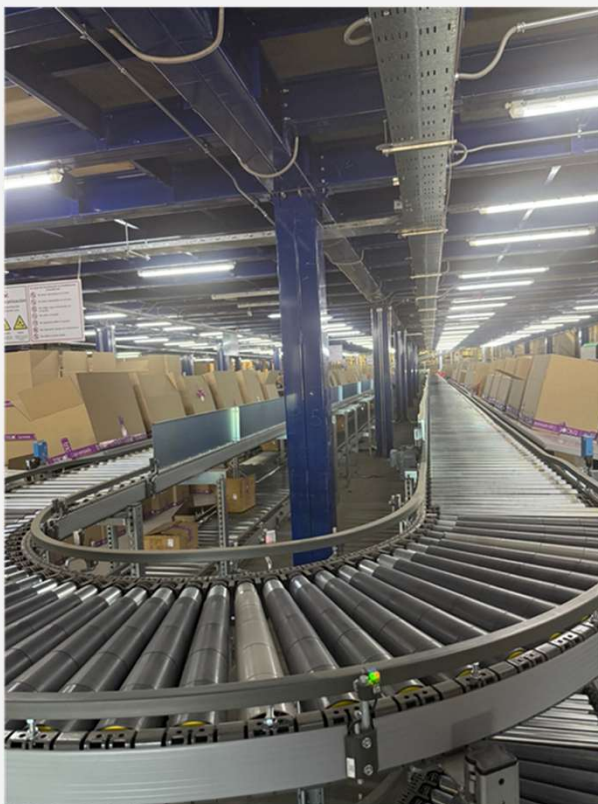
- Los **Ingresos Ordinarios** alcanzaron MM\$ 59.663 en el 3T25, un 18,8% superior al 3T24.
  - Los **Ingresos Ordinarios** del negocio Retail aumentaron un 20,4% respecto al 3T24, alcanzando los MM\$ 41.037 en el 3T25, versus MM\$ 34.072 en el 3T24.
  - Los **Ingresos Ordinarios** del negocio Financiero alcanzaron los MM\$ 18.627 el 3T25, un 15,4% superior al 3T24 (MM\$ 16.141).
- El **Margen Bruto** ascendió a MM\$ 21.610 en el 3T25, un 12,4% superior al 3T24. El ratio de Margen Bruto/Ingresos al 3T25 fue de un 36,2% versus 38,3% el 3T24.
  - El **Margen Bruto** del negocio Retail ascendió a MM\$ 10.547 en el 3T25, lo que representa un aumento de 8,8% respecto al 3T24.
  - El **Margen Bruto** del negocio Financiero ascendió a MM\$ 7.309 el 3T25, lo que representa un alza de 10,7% respecto al 3T24.
- El **Resultado** del 3T25 fue una utilidad de MM\$ 1.232, en comparación con MM\$ 1.046 del 3T24.
- El **Margen Comercial** experimentó una baja 4,0 pp, pasando del 50,4% en el 3T24 al 46,4% en el 3T25.
- Las **colocaciones** alcanzaron los MM\$ 69.280, lo que representa un incremento del 22,1% respecto al 3T24.
- La **deuda promedio** por cliente aumentó un 11,4% respecto al 3T24.
- La **cartera de clientes** al cierre del 3T25 aumentó un 18,6% respecto a 3T24 (MM\$ 95.369 a MM\$ 113.099).
- La **recaudación** representó un 24,5% del total de la cartera en el 3T25 un incremento del 0,5 pp. respecto al 3T24.
- La **recuperación de castigos** fue de MM\$ 698 en 3T25 y MM\$ 744 en 3T24, una baja de 6,2%.



## Centro de Distribución de San Ignacio

Durante el tercer trimestre se completó la marcha blanca del nuevo sistema de mecanizado en el Centro de Distribución San Ignacio (Quilicura). Esta infraestructura refuerza la estrategia de duplicar la capacidad de distribución y almacenamiento para tiendas físicas, liberando espacio en el centro de Santiago y generando nuevas oportunidades comerciales.

Al igual que el primer centro, incorpora tecnología RFID para una gestión más eficiente del inventario y habilita el formato de autoatención en tiendas, presente en casi la mitad de la cadena.







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

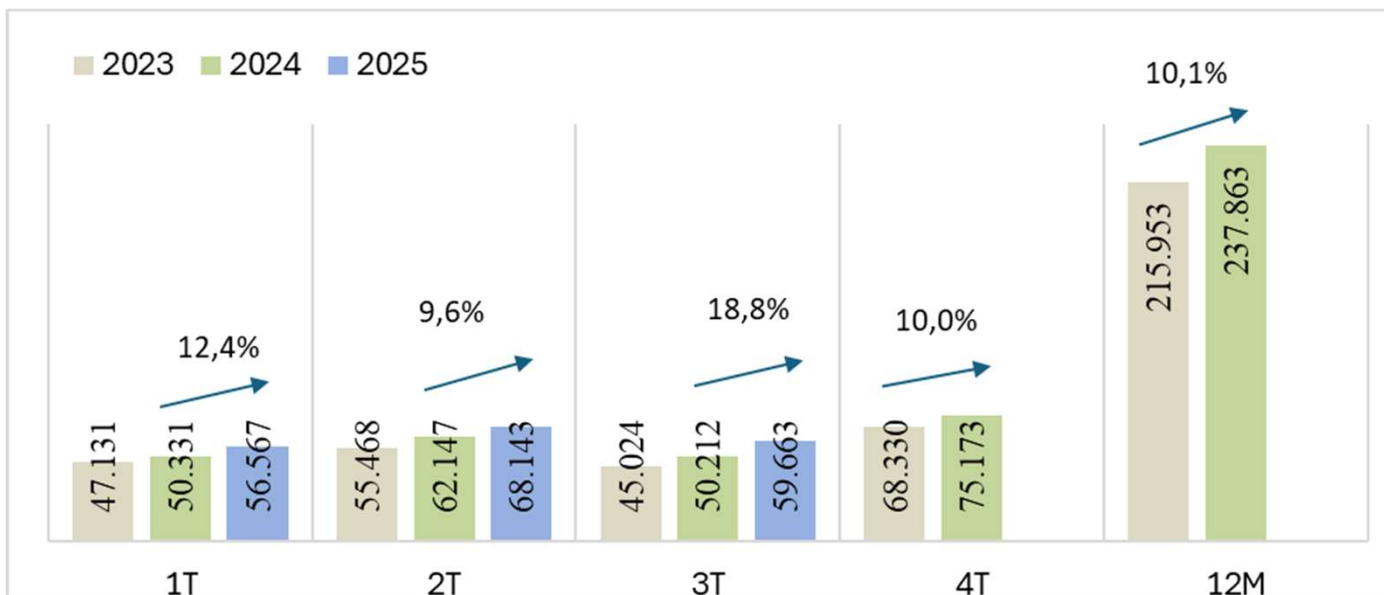
1.- Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

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

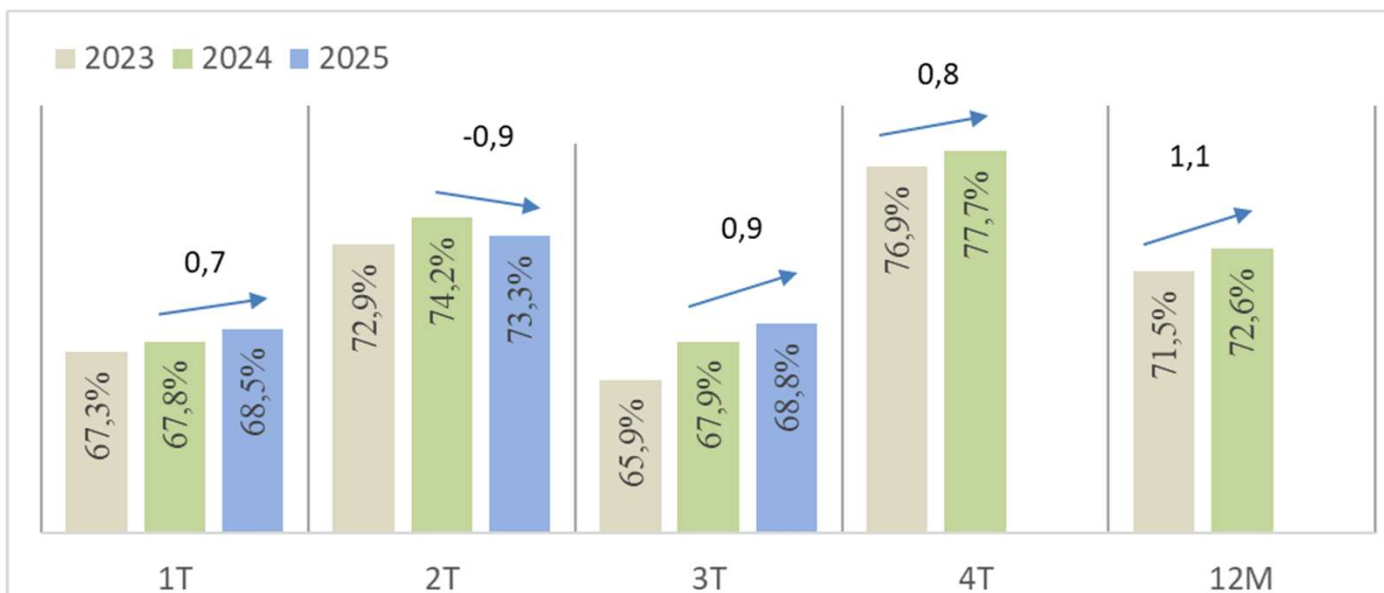
3.- Costo Financieros = Intereses , gastos bancarios y diferencia de cambio por operaciones de forward (pérdida)

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

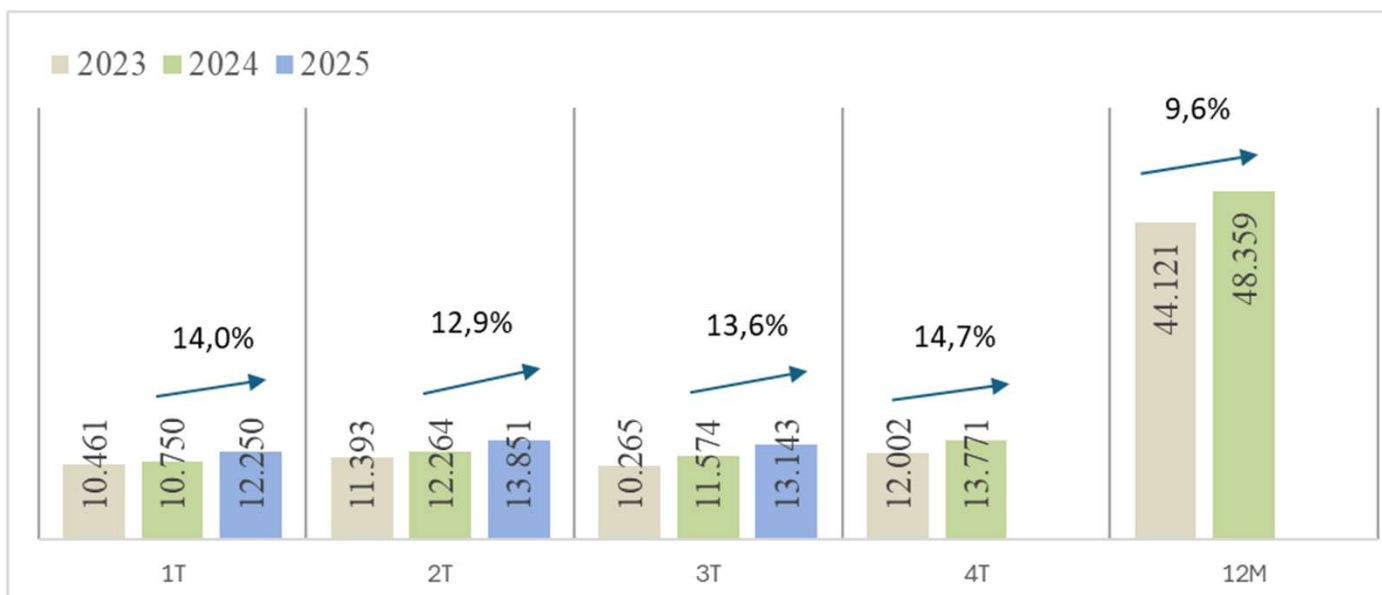
## Ingresos Ordinarios (MM\$)



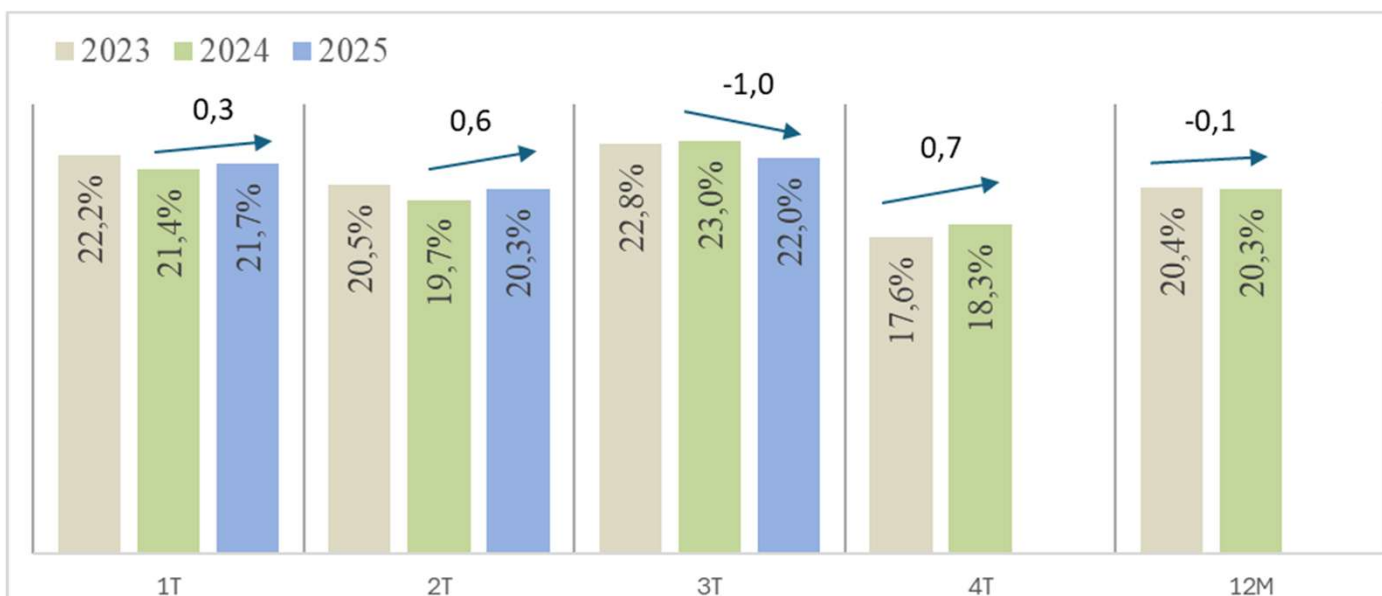
## Ingresos Retail / Ingresos Ordinarios (%)



## GA(Sin D&A, MM\$)

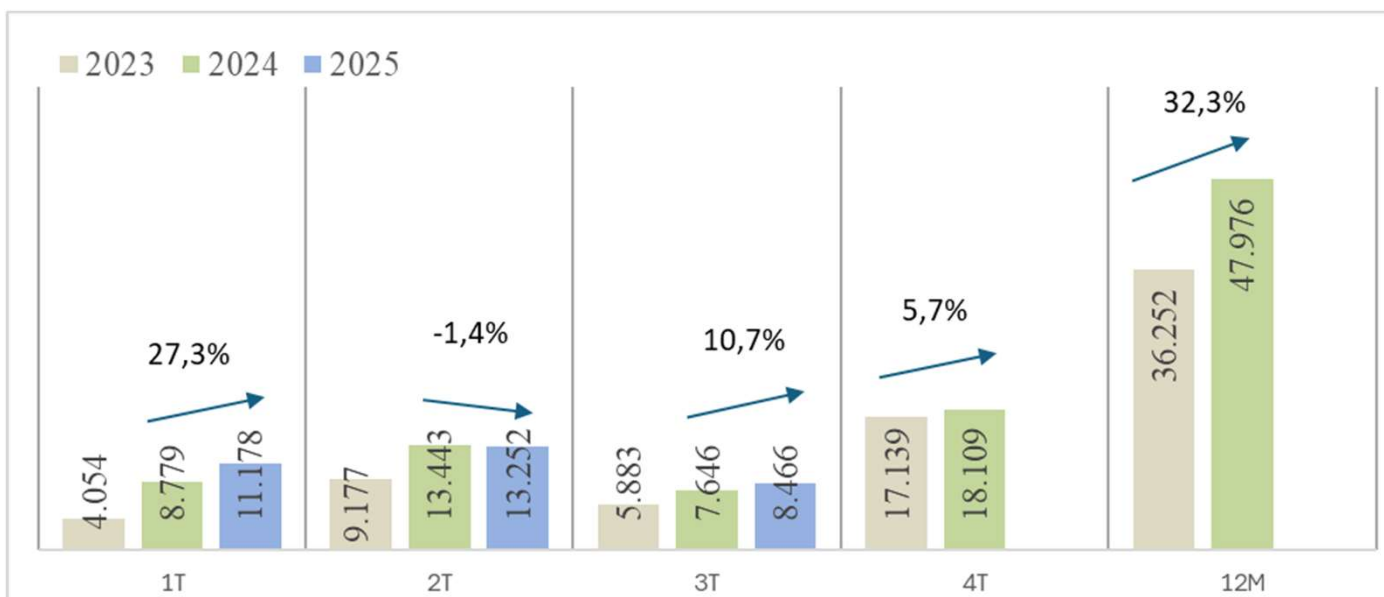


## GA(Sin D&A) / Ingresos Ordinarios (%)

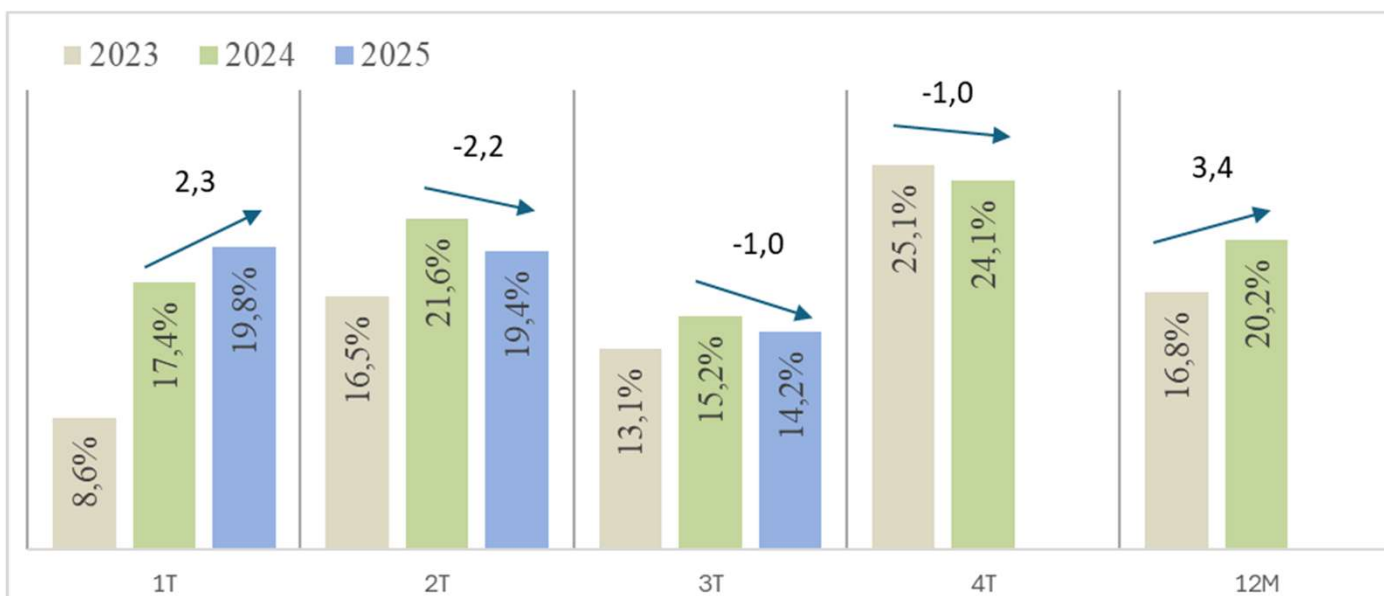




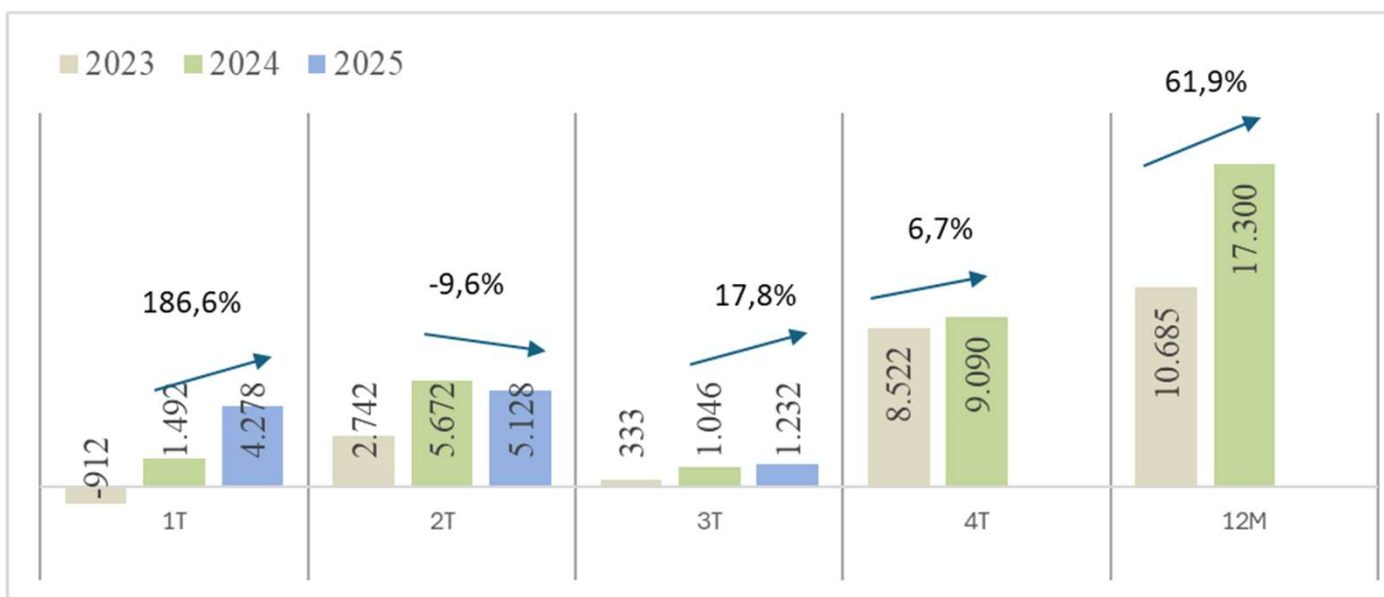
## EBITDA (MM\$)



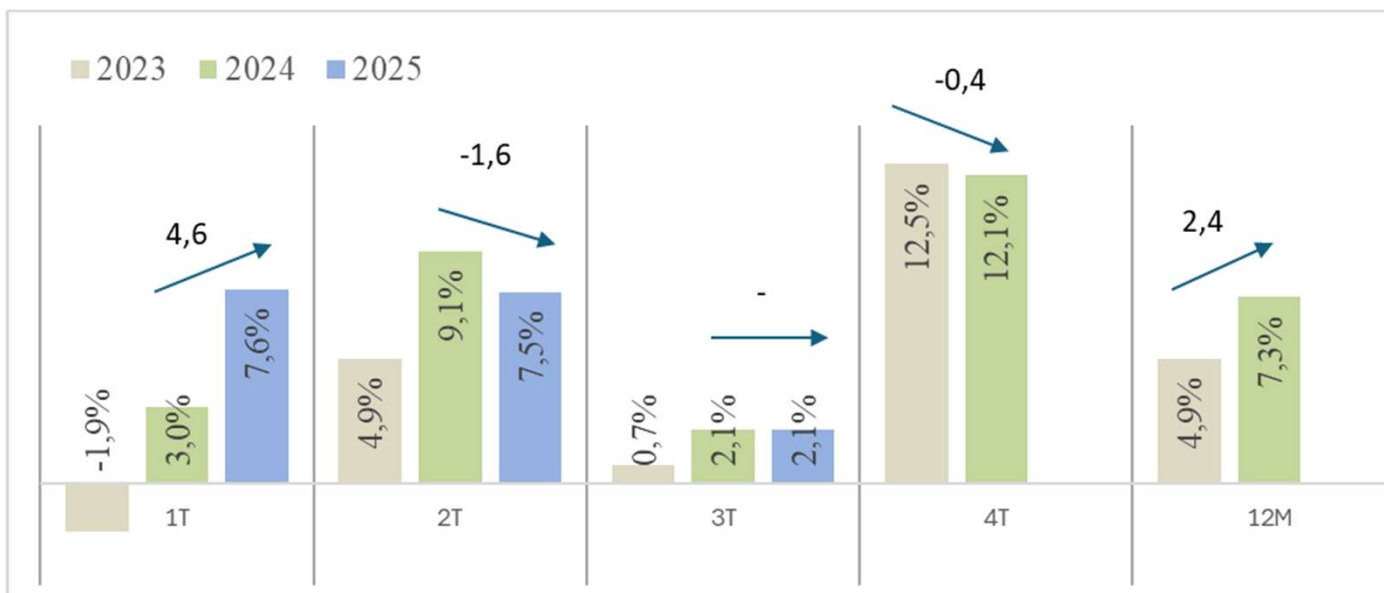
## Margen EBITDA (%)



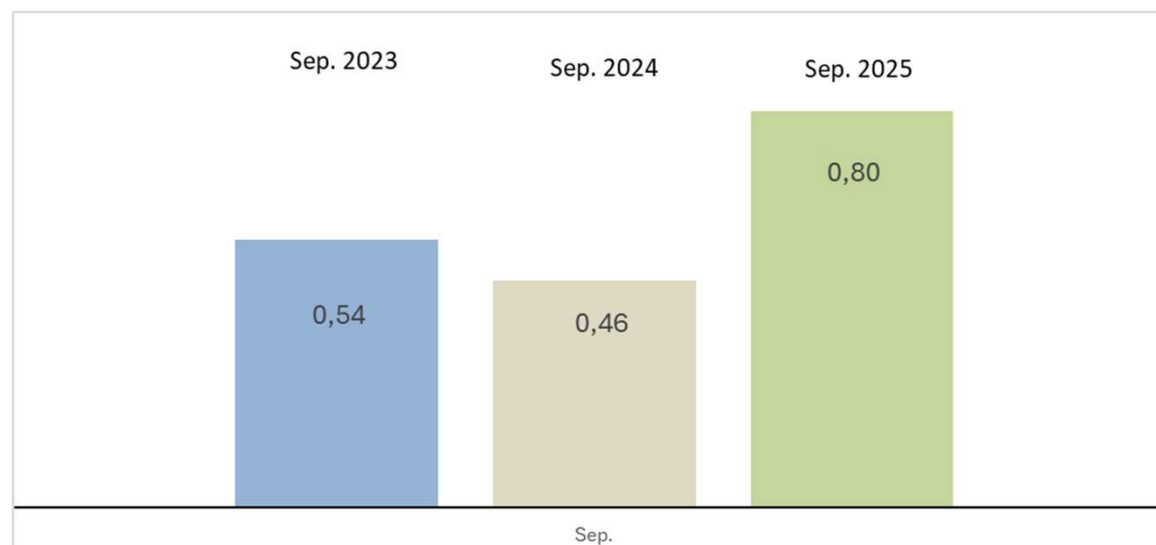
## Ganancia (Pérdida) del Ejercicio (MM\$)



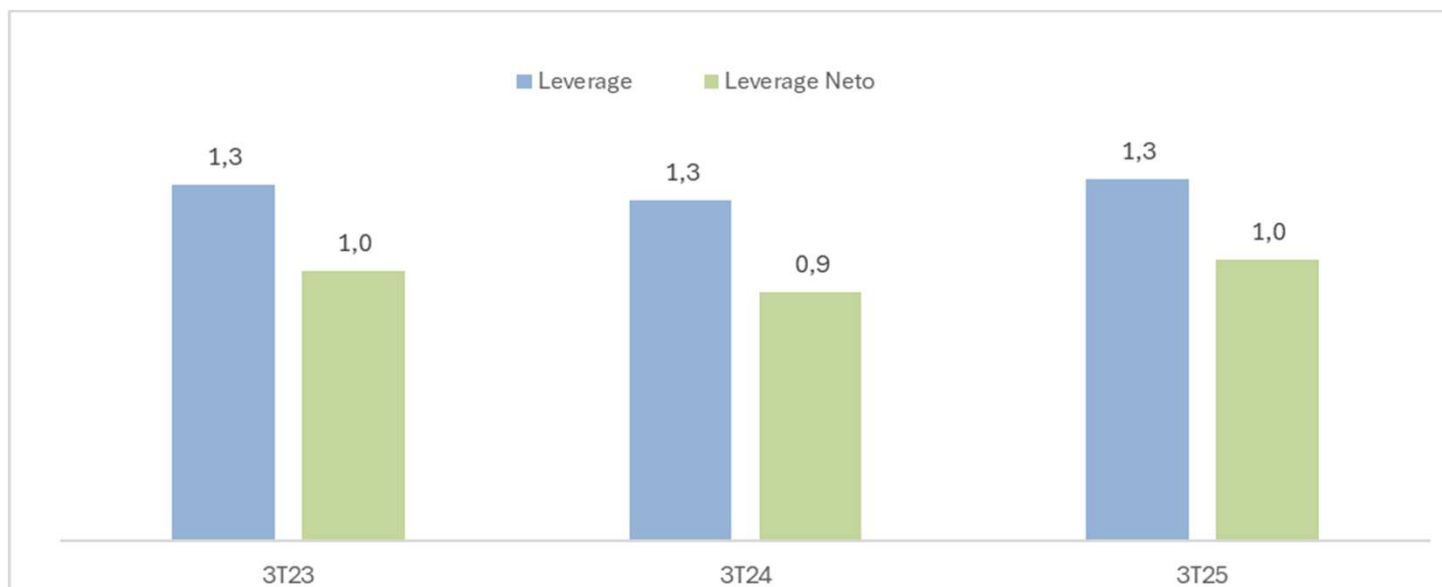
## Ganancia (Pérdida) del Ejercicio (%)



## Deuda Financiera Neta<sup>1</sup> /EBITDA UDM (Veces)



## Leverage y Leverage Neto<sup>2</sup> (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



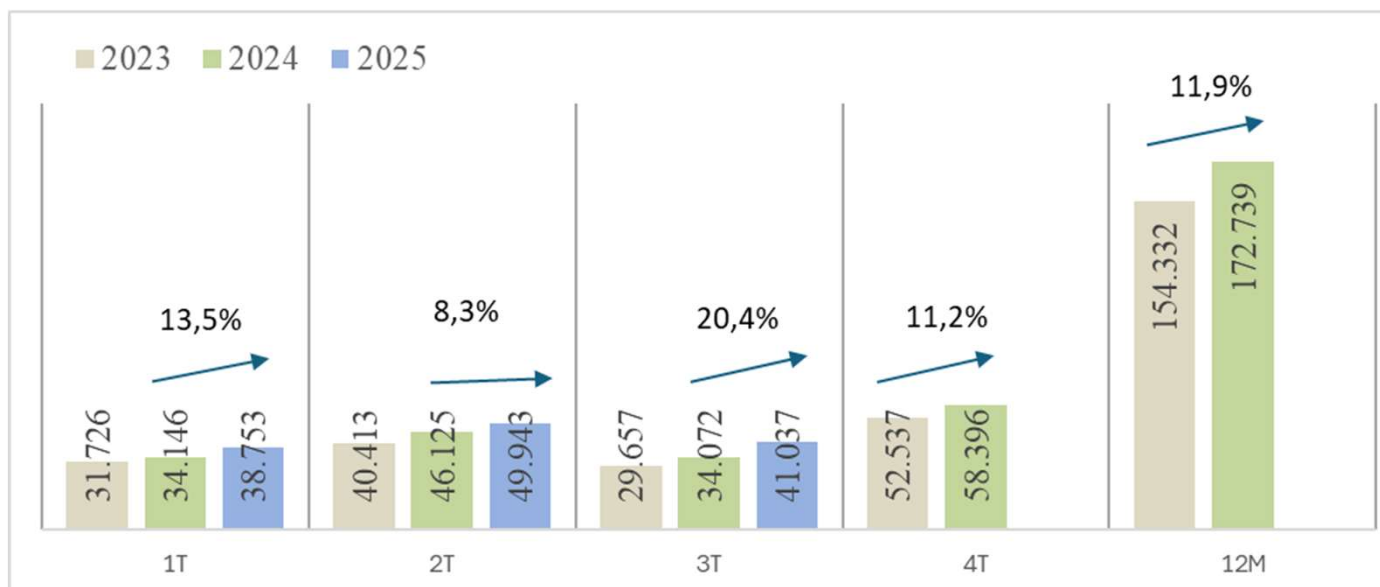
## Segmento Retail

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

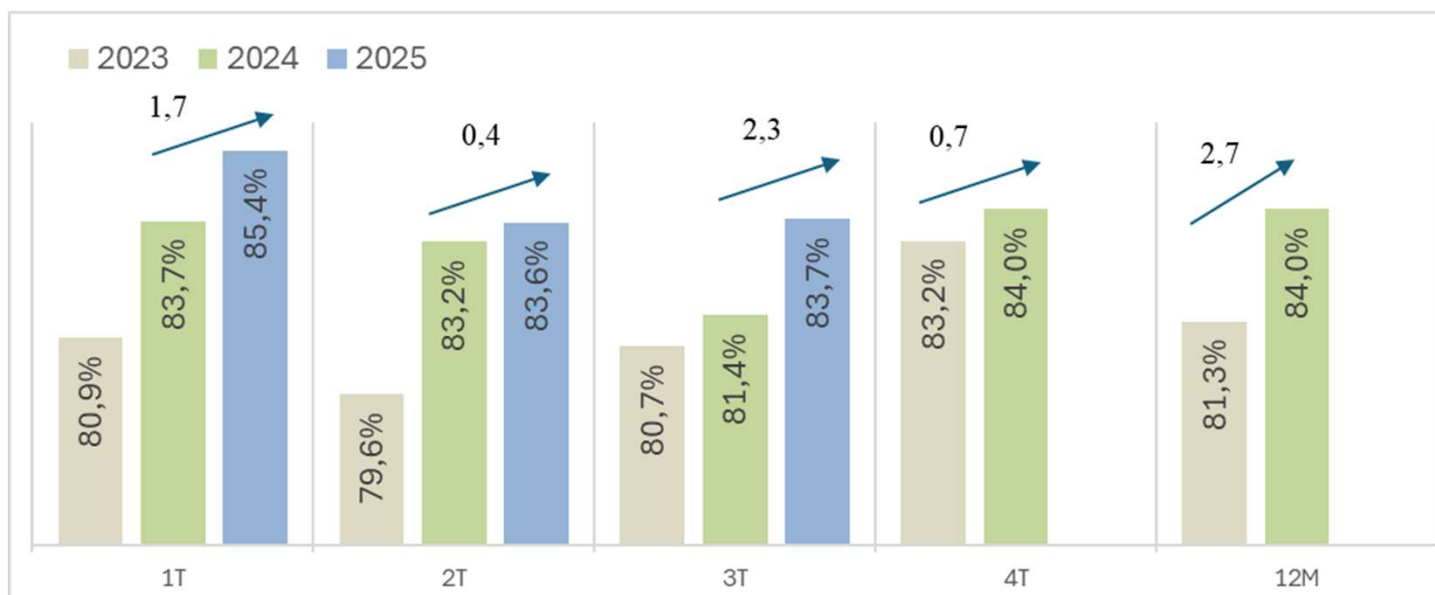
<sup>1</sup> Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

<sup>2</sup> Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

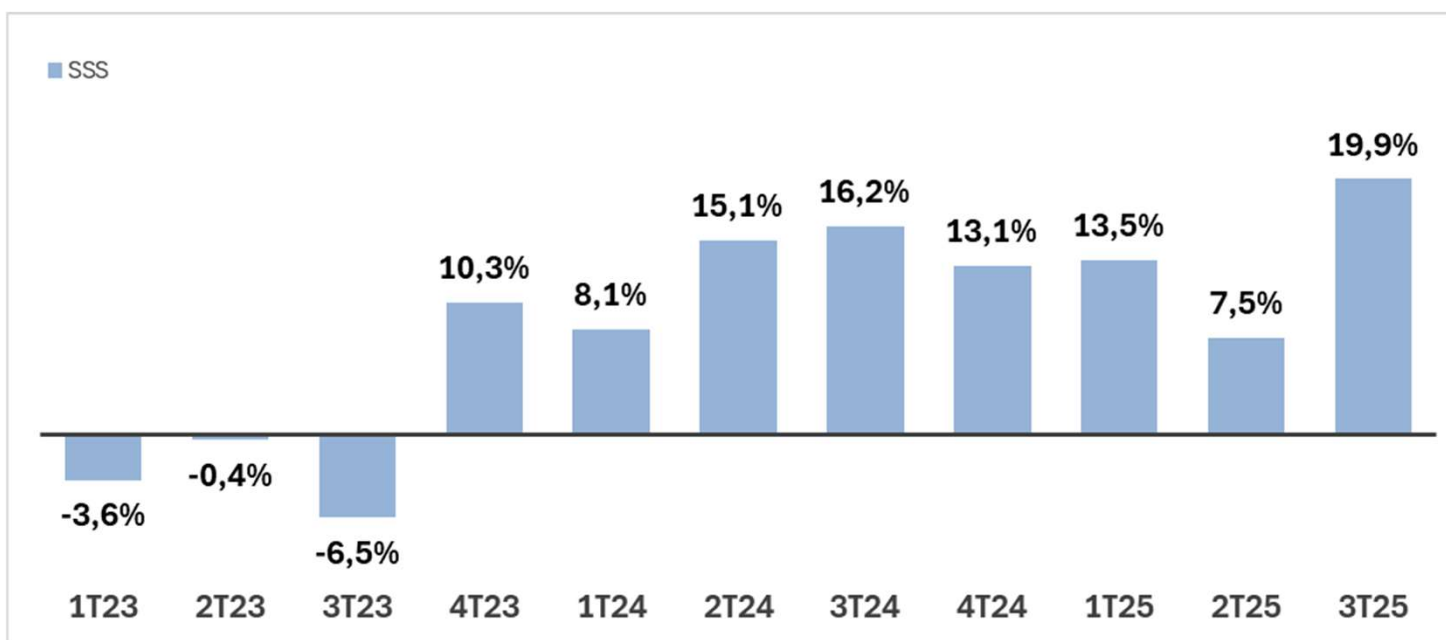
## Ingresos Ordinarios (MM\$)



## Participación de Venta al Contado (%)

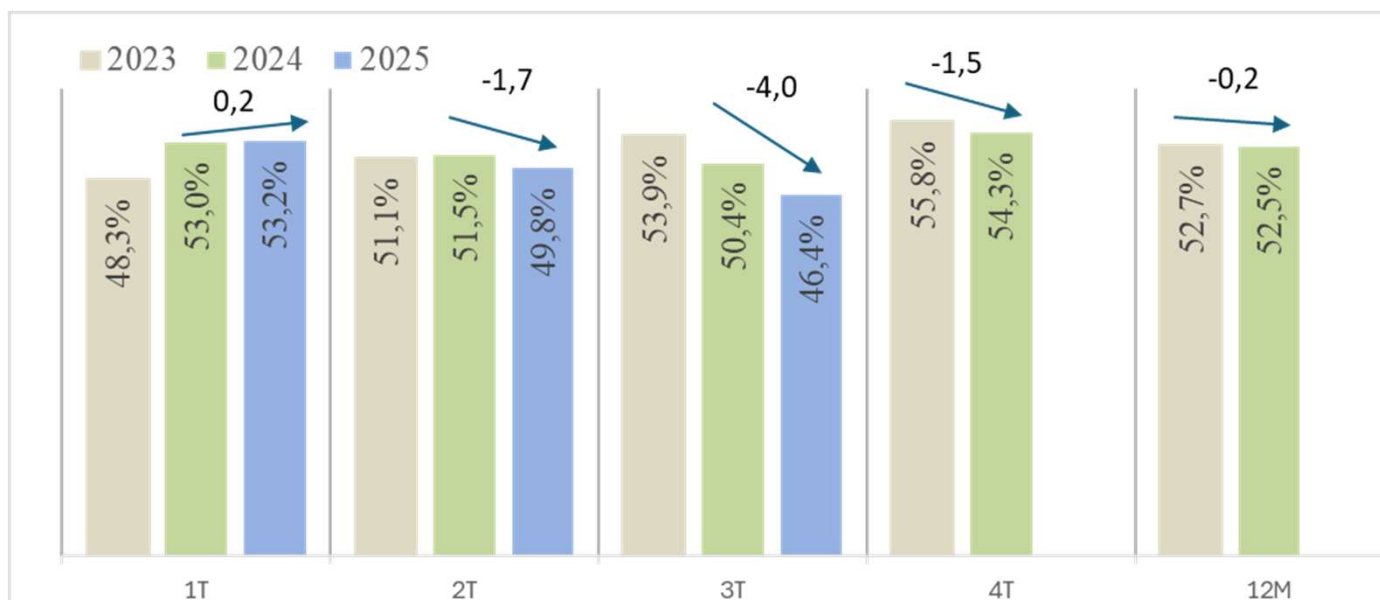


## Venta Same Store Sales (SSS) por Trimestre (%)



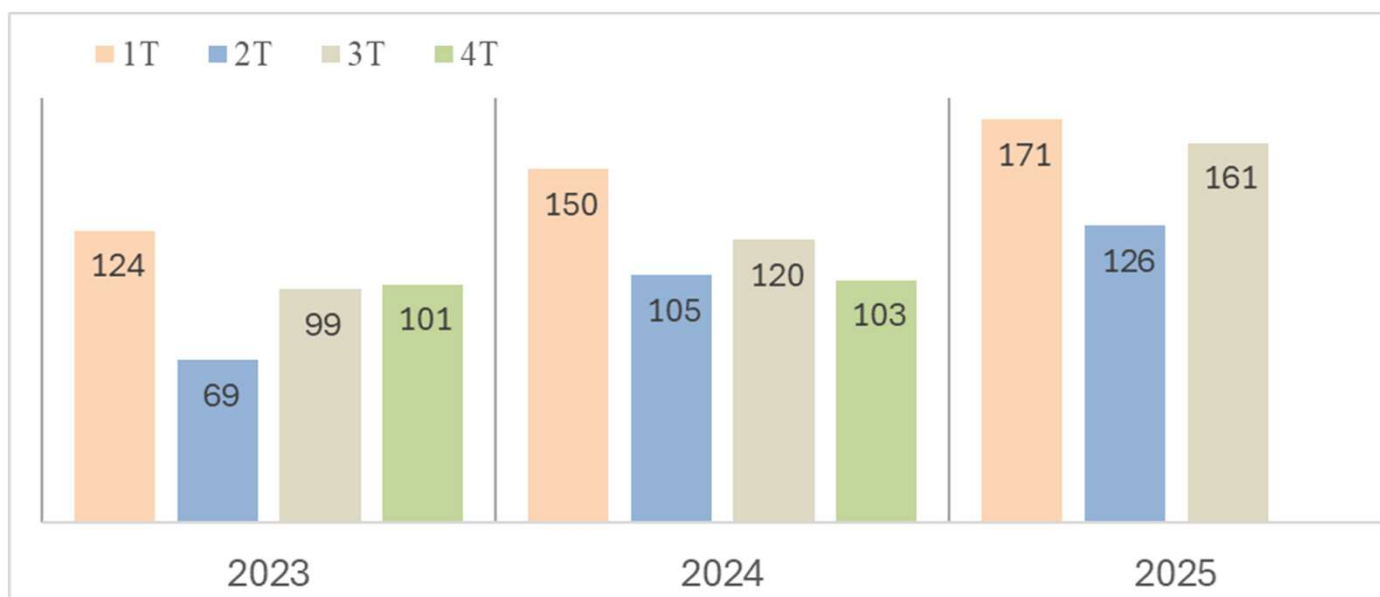


## Margen Comercial<sup>1</sup> (%)



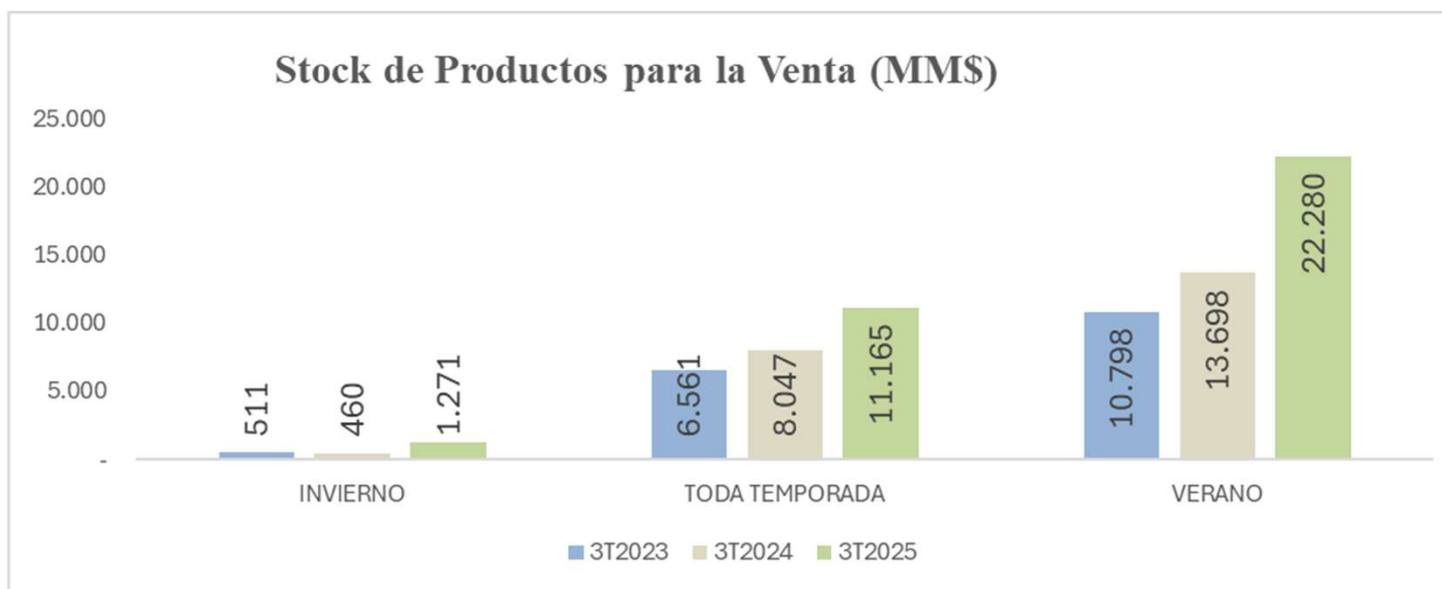
(1) Margen Comercial = (Ingresos Ordinarios-Costos de Mercaderías) / Ingresos Ordinarios

## Permanencia de Inventario<sup>1</sup> (Días)



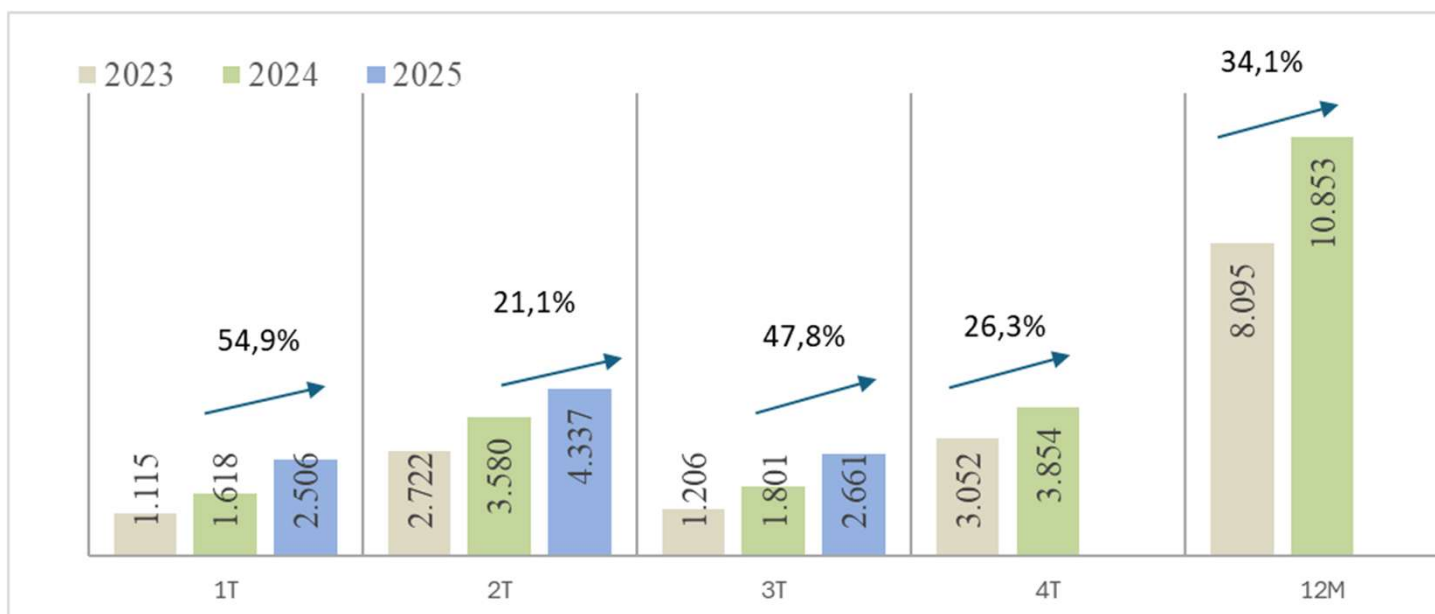
(1) Permanencia de Inventario=(Inventario – Mercadería en Tránsito)/ (Costo de Mercadería 12 meses /360 Días )

## Stock de Productos para la Venta al cierre del 3T25

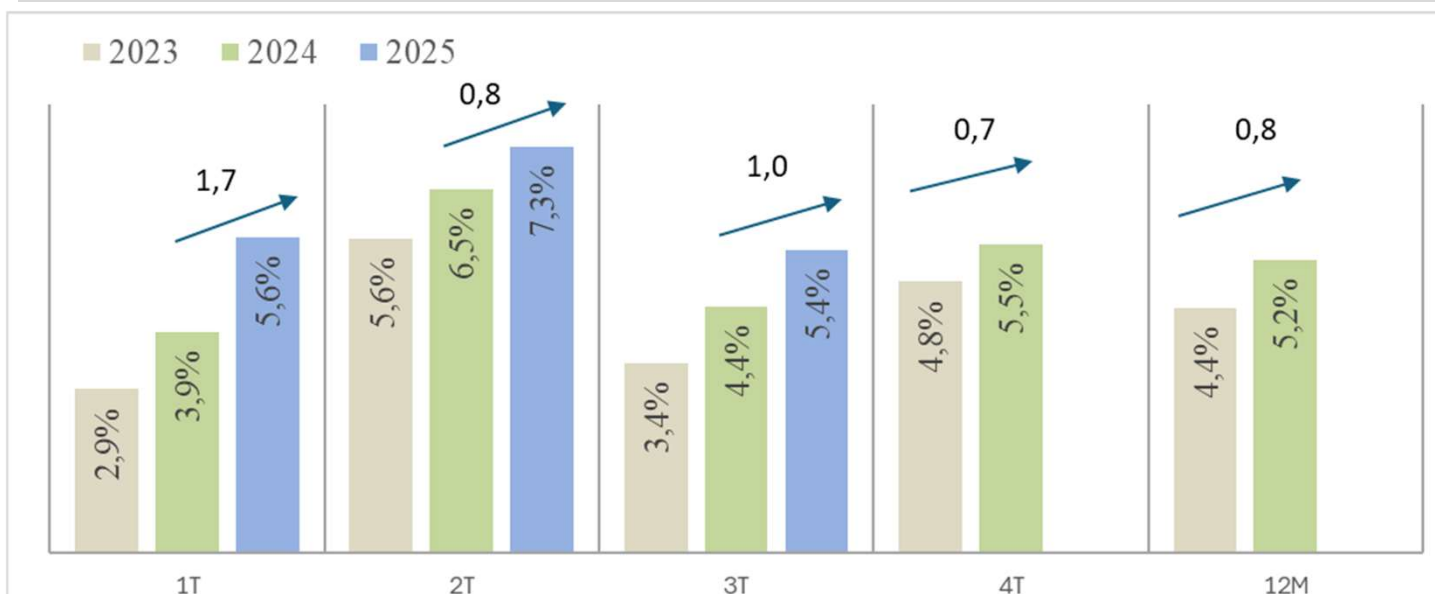




## Venta Bruta E-Commerce (MM\$)



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



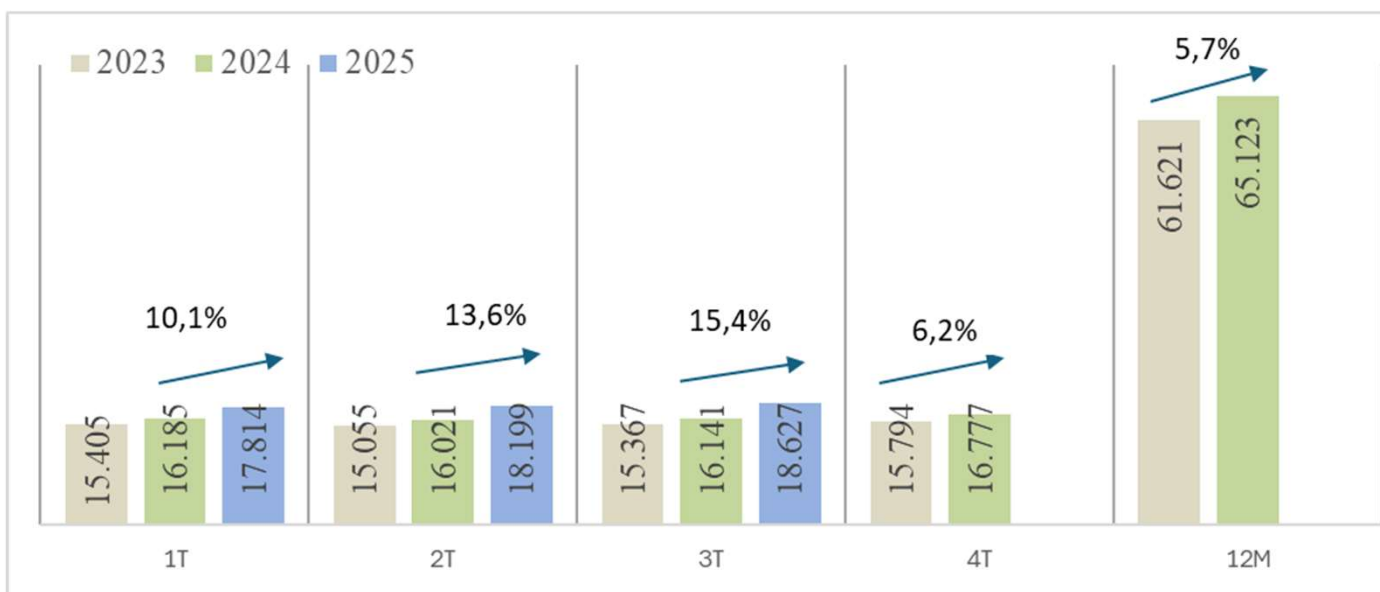
## Segmento Financiero

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

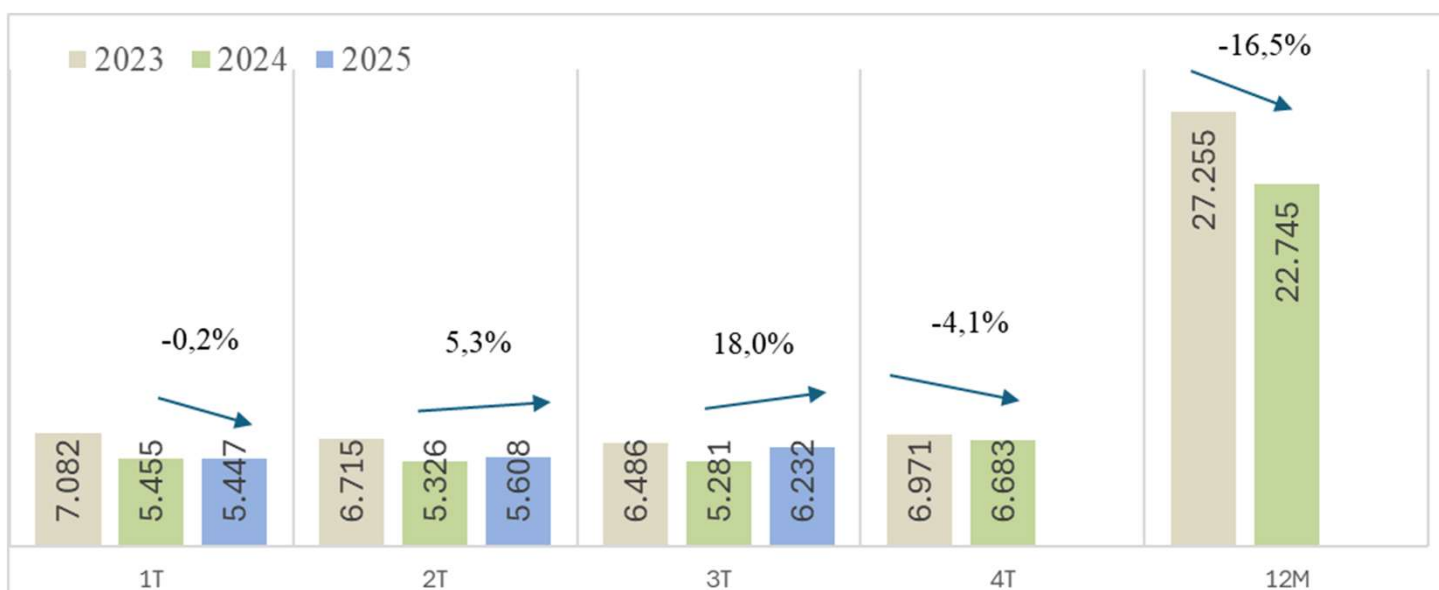
<sup>1</sup> Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

<sup>2</sup> Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

## Ingresos Ordinarios (MM\$)

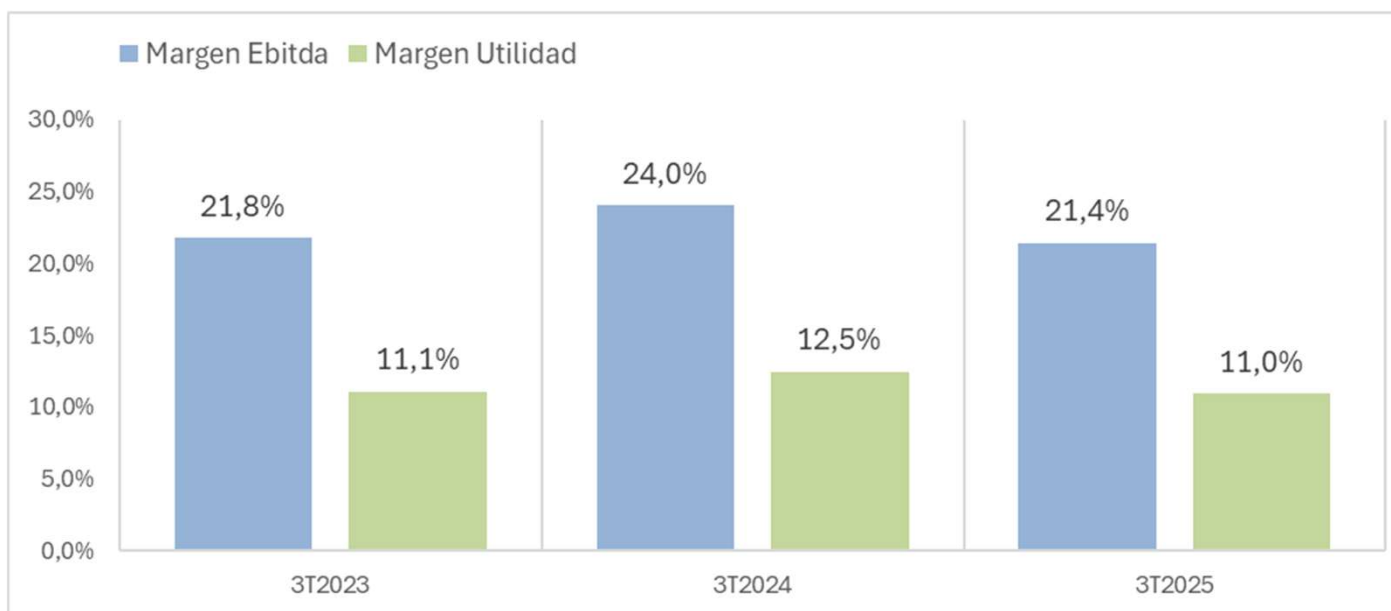


## Gasto en Provisión Incobrables<sup>1</sup> (MM\$)

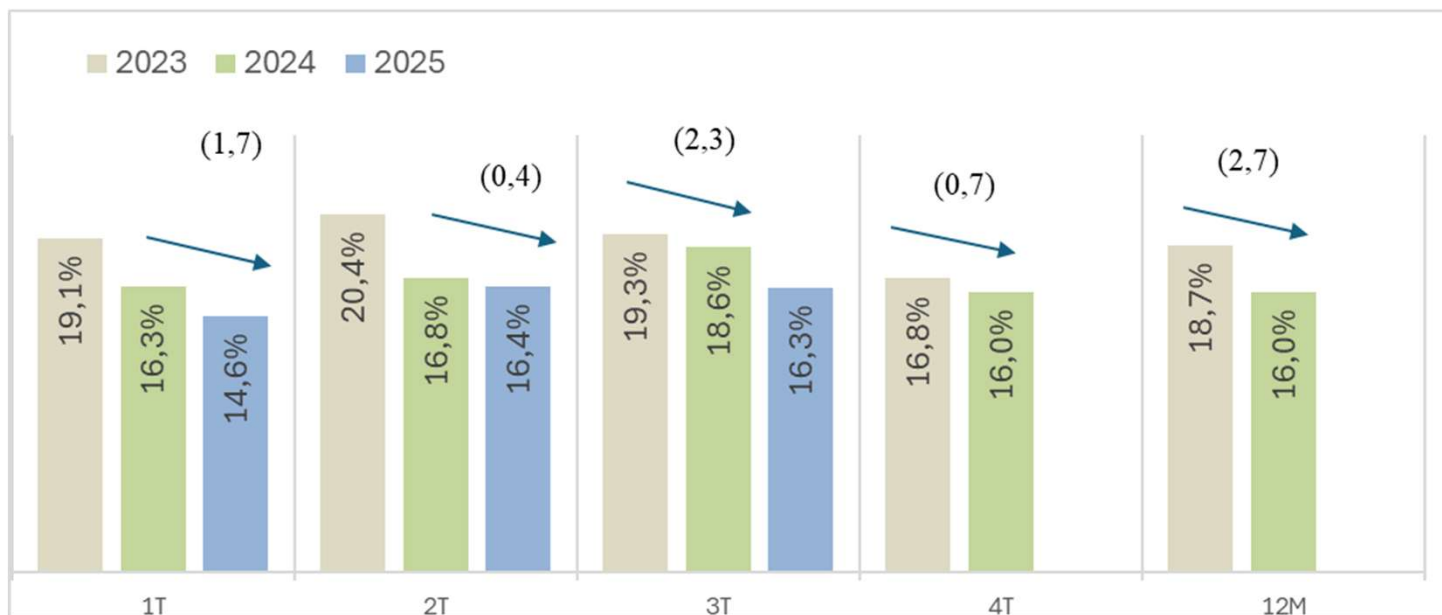


(1) Provisión Incobrables: Gasto Provisión Incobrable Bruto (no incluye recuperaciones)

## Margen EBITDA y Resultado del Ejercicio (%)



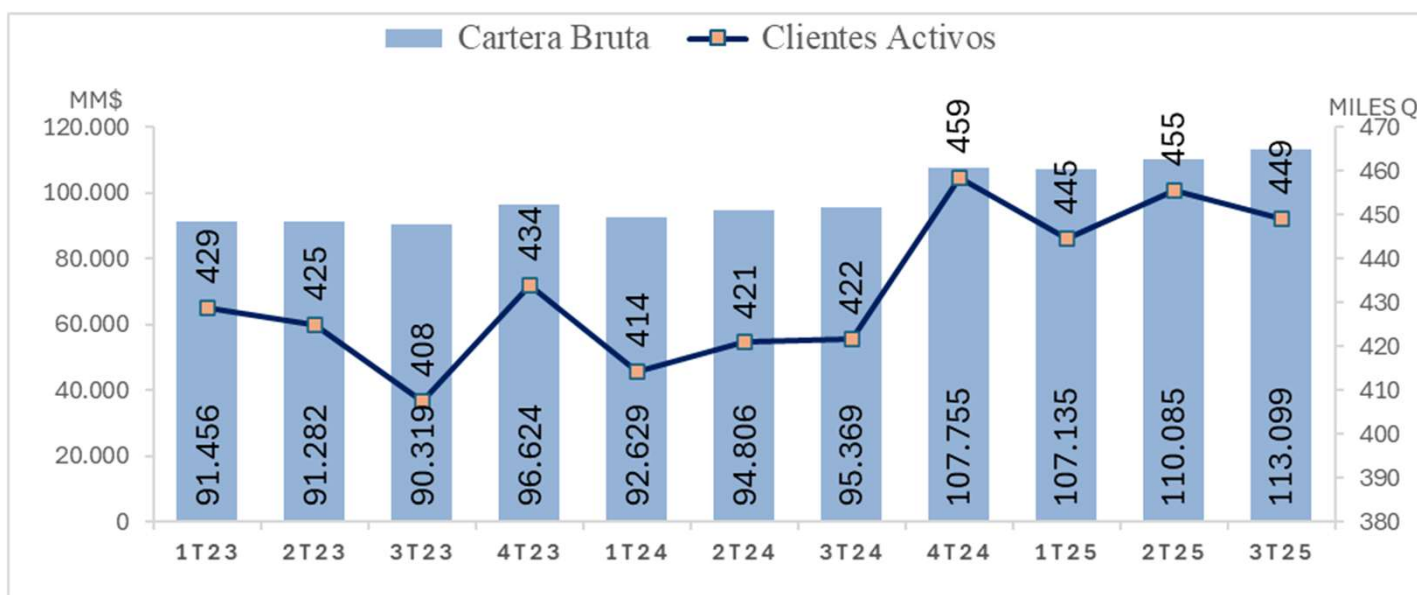
## Participación de Venta con Tarjeta Visa Tricot (%)



## Cartera Bruta (MM\$)

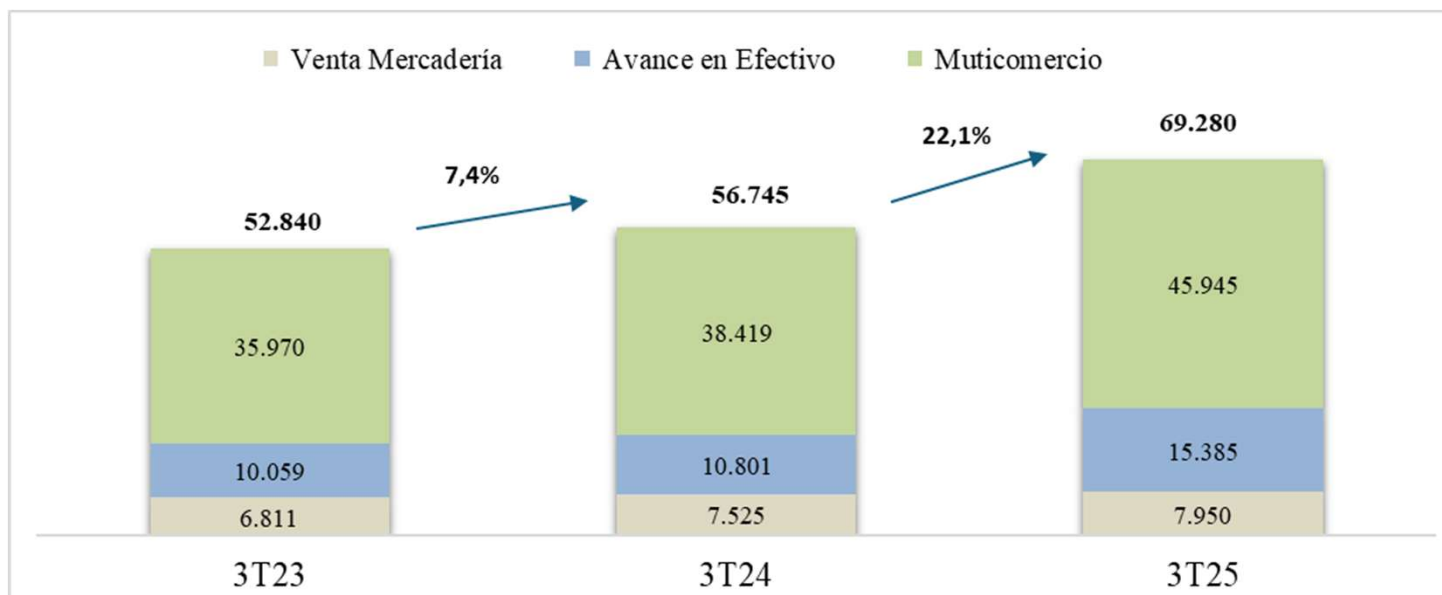


## Cartera Bruta (MM\$) y Número Clientes Activos (Miles)

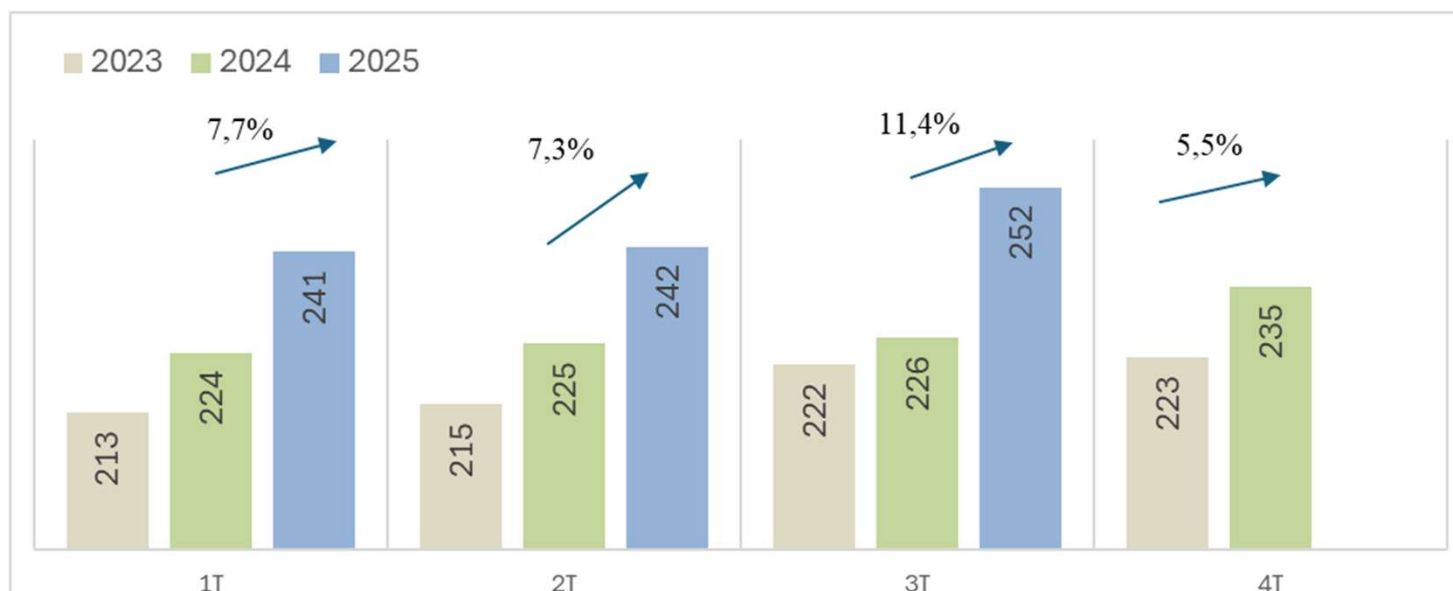




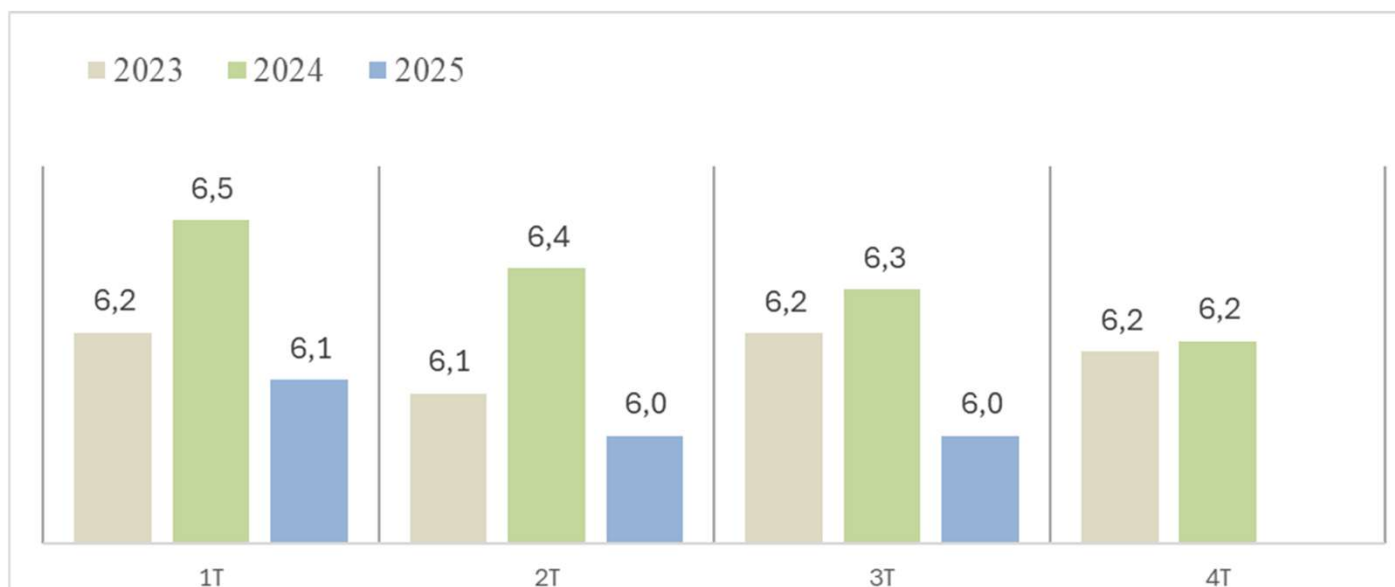
## Composición Colocación Créditos Trimestral (%)



## Deuda Promedio (Miles \$)

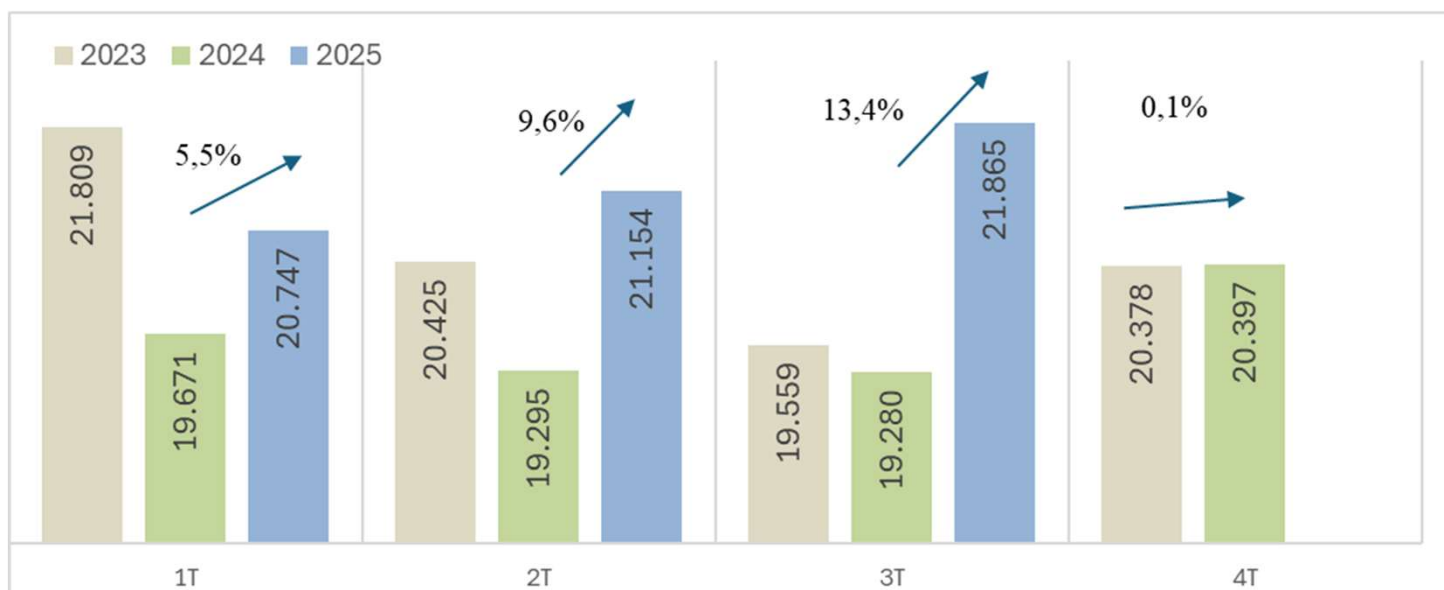


## Plazo Promedio<sup>1</sup> (Meses)

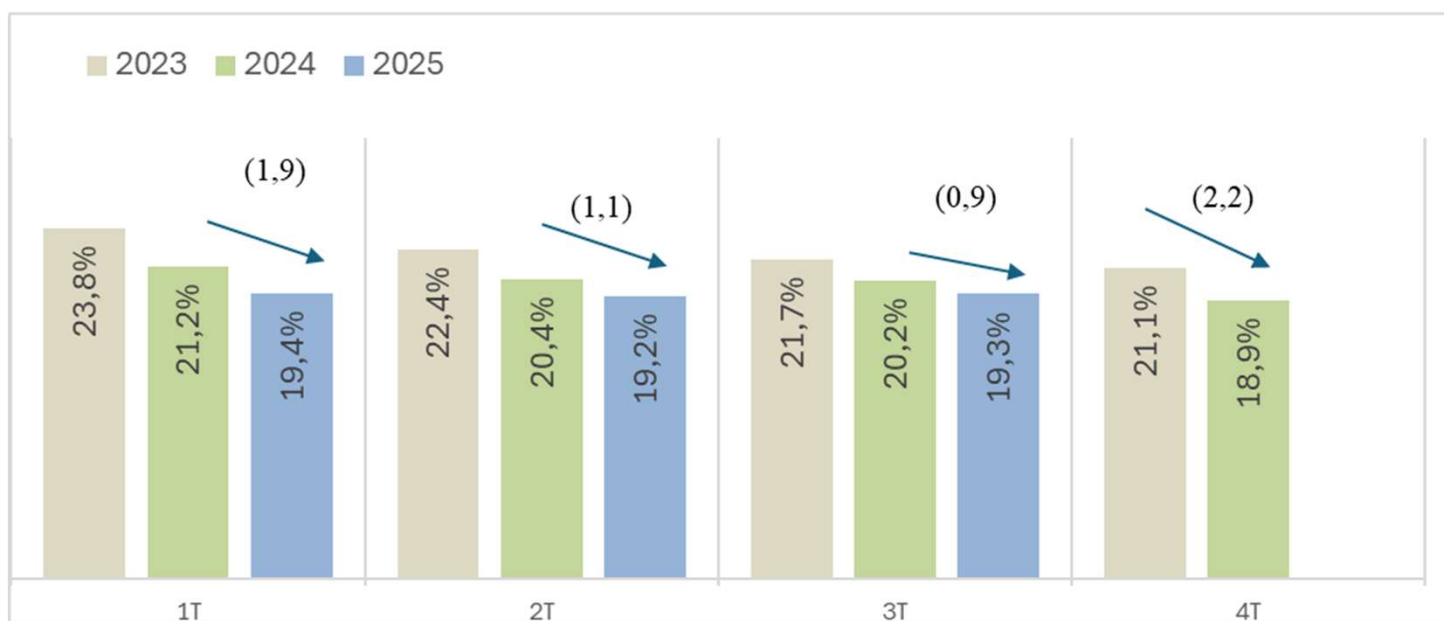


(1) No incluye la condición de pago Revolving que disminuye el plazo promedio.

## Stock de Provisión<sup>1</sup> (MM\$)

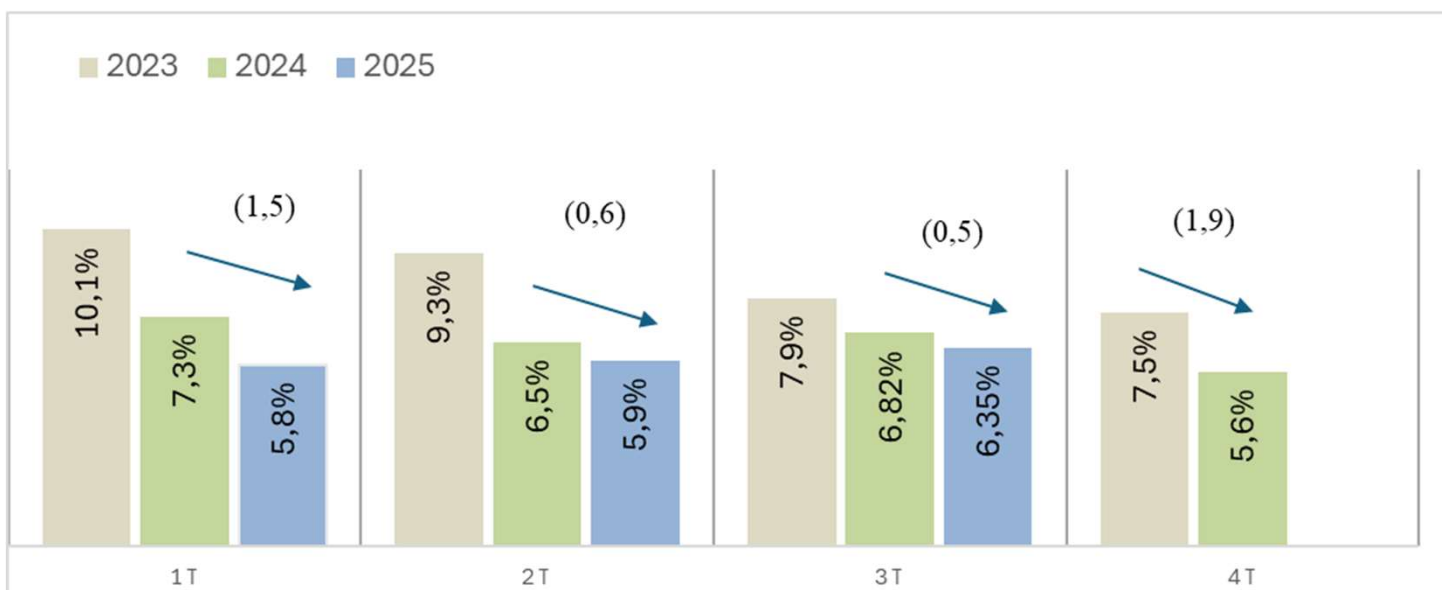


## Tasa de Riesgo<sup>1</sup> (%)

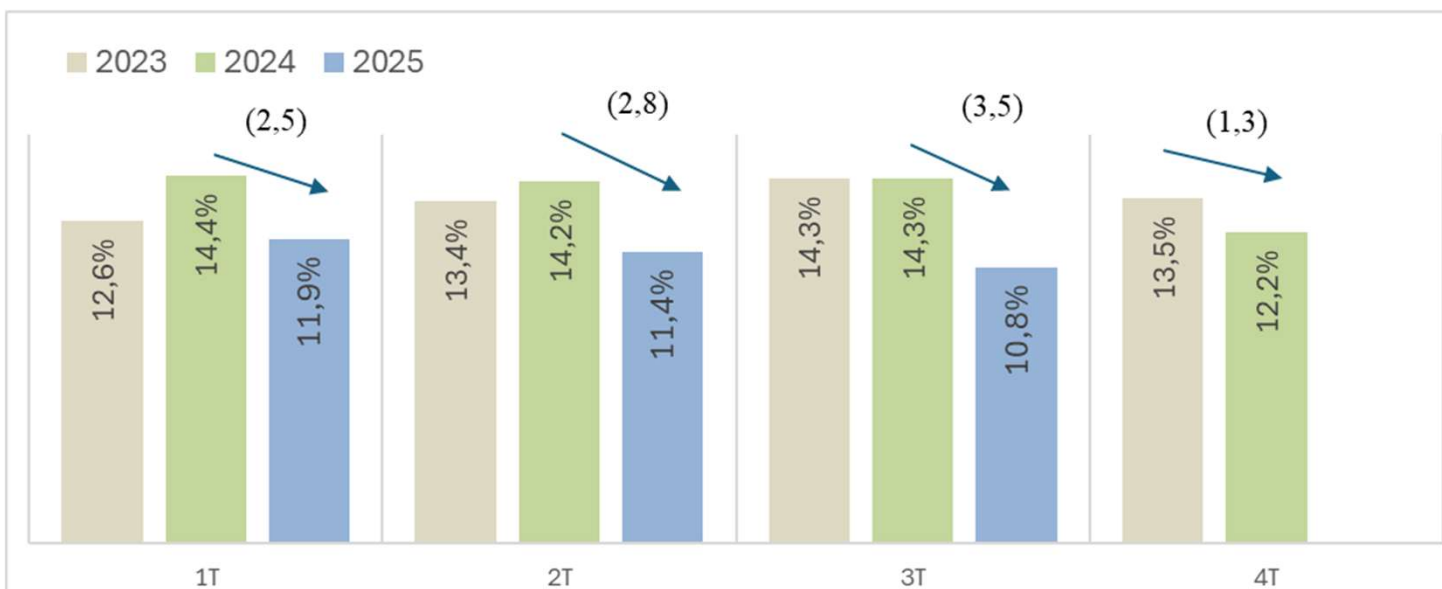


(1) A partir del 1° de Enero de 2018 se implementó nueva metodología de cálculo de Provisión de Incobrables bajo NIIF 9.

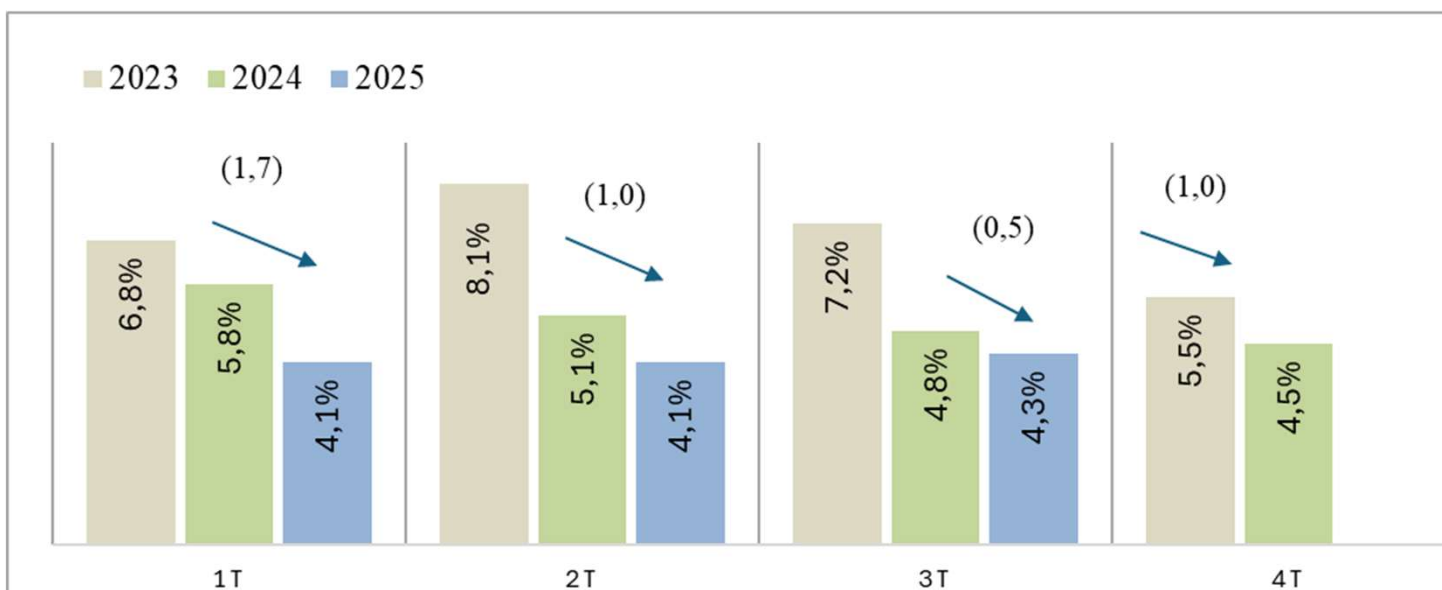
## Mora 90 Días / Cartera Bruta (%)



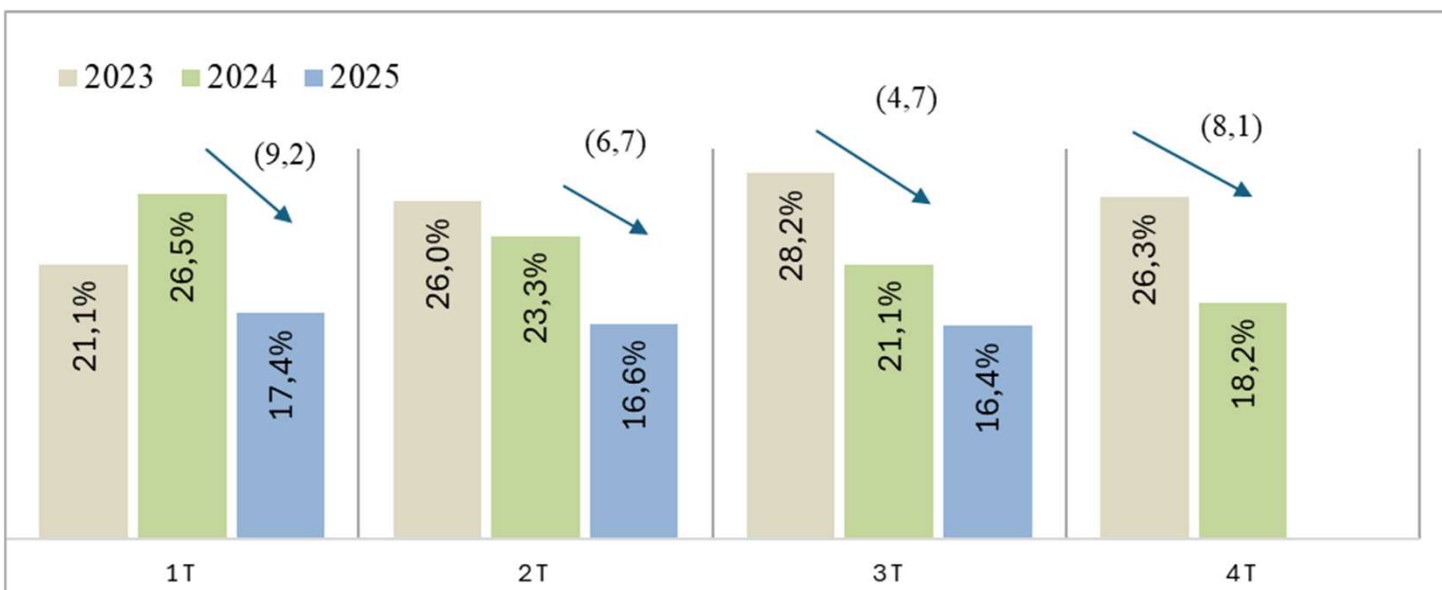
## Cartera Renegociada / Cartera Bruta (%)



## Castigos Netos <sup>1</sup>/Cartera Bruta (%)

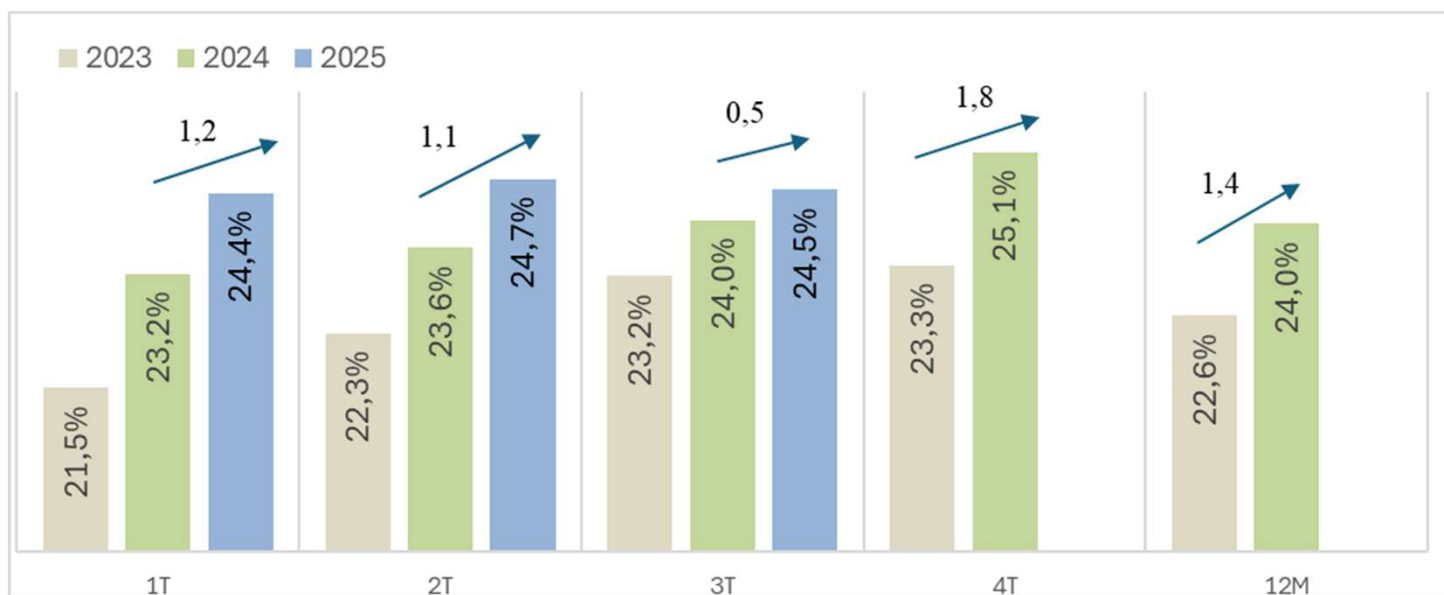


## Castigos Netos Últimos 12 Meses / Cartera Bruta (%)



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

## Tasa de Recaudación<sup>1</sup> (%)



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





**megaventa**

TODO VESTUARIO  
MITAD DE PRECIO

**LINO**

**TODO  
tops  
\$6.990**

**TODO  
shorts  
\$8.990**

Del 23/09 al 06/10

**tricot.cl**

**tricot**

## Presentación de Resultados 3<sup>er</sup> Trimestre 2025

---

Noviembre 2025