



20
26

**ANÁLISIS
RAZONADO**
DE LOS ESTADOS
FINANCIEROS
CONSOLIDADOS

AL 31 DE MARZO DE 2026

tricot

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS

TABLA DE CONTENIDOS

Contenido

Presentación Primer Trimestre 2026 (1T26)	3
Consolidado	5
Retail.....	5
Financiero	6
Resumen de Hechos Relevantes e Información de Interés.	7
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 marzo de 2026 de \$ 927,46 diciembre de 2025 de \$ 907,13 y marzo de 2025 de \$ 953,07
- 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 Primer Trimestre 2026 (1T26)

Durante el primer trimestre de 2026, Tricot continuó mostrando una trayectoria de crecimiento en los ingresos de ambos segmentos de negocio, alcanzando un crecimiento consolidado de 11,2%, lo que refleja la solidez de la propuesta comercial de la compañía.

El Segmento Retail cerró el trimestre con un crecimiento de 11,3%, en un periodo marcado por la liquidación de productos de verano y el ingreso de la nueva colección de invierno, mostrando resultados positivos en ambas temporadas comerciales. Lo anterior se sustenta en una estrategia permanentemente enfocada en ofrecer a los clientes productos con un alto componente de moda a bajo precio, eje central de la propuesta de valor de la compañía.

Esta estrategia se soporta en una infraestructura operativa robusta, desarrollada de manera sostenida a través de inversiones y trabajo continuo de fortalecimiento operacional en el tiempo, lo que ha permitido responder adecuadamente al significativo crecimiento en el volumen de unidades comercializadas asociado a este nivel de ventas.

Por su parte, el canal *e-commerce* continúa aumentando su relevancia dentro de las ventas totales de la compañía, lo que exige una estrategia de crecimiento aún más intensiva. Durante el trimestre, este canal registró un crecimiento de 39,6%, tasa que supera en más de tres veces el crecimiento del canal físico. Este desempeño se explica no solo por la planificación comercial asociada a la compra de temporada, sino también por iniciativas vinculadas al mix de productos, mejoras en usabilidad y experiencia del sitio web, y por el fortalecimiento continuo de la operación logística y tecnológica necesaria para soportar el crecimiento en unidades bajo estándares de servicio cada vez más exigentes. En este contexto, Tricot se mantiene en niveles competitivos e incluso superiores al promedio de la industria en tiempos de entrega.

En lo que respecta al Segmento Financiero, también se observa un desempeño positivo, alcanzando una expansión de 10,8% durante el periodo, resultado directamente relacionado con el aumento del tamaño de la cartera de la compañía, que al cierre del trimestre registraba una variación de 13,3%. Esta evolución de la cartera se enmarca en la estrategia de desarrollo impulsada por la compañía durante los últimos dos años.

La compañía mantiene la estrategia de inversión desarrollada durante los últimos años, enfocada en fortalecer su capacidad operativa para enfrentar nuevos desafíos y responder a un mercado cada vez más dinámico y competitivo. Para 2026, se contempla un plan de inversiones superior a MM\$18.000, focalizado en nuevas y mejores tiendas, el fortalecimiento de la capacidad logística mediante nuevas tecnologías y mecanizaciones, y el avance en nuevas modalidades de operación en puntos de venta. Todo ello busca absorber un mayor volumen operacional manteniendo e incluso mejorando los niveles de productividad, aspecto que la compañía considera clave para la sostenibilidad de su modelo de negocio, tal como se ha demostrado en los últimos años.

El cierre del último trimestre de 2025, si bien fue positivo, se ubicó por debajo de la planificación interna, lo que generó un excedente de stock en el periodo de mayor venta del año. Este debió ser liquidado durante el primer trimestre de 2026, en línea con la estrategia de Tricot de iniciar cada nueva temporada sin inventario relevante de temporadas anteriores. Este proceso implicó un esfuerzo comercial adicional, traducido en un menor margen comercial y con un efecto de carácter puntual, afectando transitoriamente los resultados del trimestre.

En lo que respecta al negocio financiero, y en paralelo al crecimiento de la cartera durante el último año, la industria del retail financiero se vio afectada en sus procesos de cobranza por la obligatoriedad del uso del prefijo 600 en las gestiones de contacto, lo que generó una disminución muy relevante en los niveles de contactabilidad. En el caso de Tricot, esta situación tuvo un impacto significativo, especialmente en los tramos más altos de mora, implicando niveles de castigo superiores a los inicialmente proyectados y, en consecuencia, mayores gastos por deudas incobrables. Si bien esta exigencia dejó de ser obligatoria a finales del presente trimestre, el retorno a niveles más normalizados tendrá un rezago natural asociado a la dinámica propia del negocio financiero y a los ciclos de recuperación de cartera.

La utilidad del primer trimestre alcanzó MM\$1.765, cifra que compara negativamente con los MM\$4.278 registrados en igual periodo de 2025. Por su parte, el EBITDA cerró en MM\$9.672, representando una disminución de 13,5% en comparación con el mismo trimestre del año anterior.

Resumen Trimestre: 1T26 / 1T25**Consolidado**

Los Ingresos Ordinarios alcanzaron MM\$62.878 en el 1T26, un 11,2% superiores a los registrados en el 1T25.

El Margen Bruto ascendió a MM\$24.303 en el 1T26, representando un aumento de 3,7% respecto del 1T25. El ratio Margen Bruto/Ingresos alcanzó un 38,7% en el 1T26, versus un 41,4% en el 1T25.

En el 1T26, los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, alcanzaron MM\$14.630, equivalentes al 23,3% de los ingresos ordinarios, versus MM\$12.250 en el 1T25, equivalentes al 21,7% de los ingresos ordinarios. Los Gastos de Administración registraron un aumento de 19,4% respecto del mismo periodo del año anterior.

El Resultado Operacional registró una ganancia de MM\$3.882 en el 1T26, lo que representa una disminución de 38,4% respecto del 1T25, periodo en el cual se alcanzó una ganancia de MM\$6.298.

El Resultado No Operacional registró una pérdida de MM\$1.654 en el 1T26, en comparación con una pérdida de MM\$1.220 en el 1T25, representando un incremento de 35,6%.

Como efecto de lo anterior, el Resultado del 1T26 alcanzó una utilidad de MM\$1.765, en comparación con MM\$4.278 registrados en el 1T25, lo que representa una disminución de 58,8%.

El EBITDA del 1T26 fue de MM\$9.672, equivalente al 15,4% de los ingresos, representando una disminución de 13,5% respecto del 1T25, periodo en el cual alcanzó MM\$11.178, equivalentes al 19,8% de los ingresos.

Retail

Los Ingresos Ordinarios del Segmento Retail aumentaron un 11,3% respecto del 1T25, alcanzando MM\$43.136 en el 1T26, versus MM\$38.753 en el 1T25.

El Margen Bruto ascendió a MM\$12.552 en el 1T26, lo que representa una disminución de 1,5% respecto del 1T25.

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, alcanzaron MM\$10.898, versus MM\$9.501 en el 1T25, representando un aumento de 14,7%.

El Resultado Operacional registró una pérdida de MM\$3.947 en el 1T26, frente a una pérdida de MM\$1.462 en el 1T25.

El Resultado del Segmento Retail en el 1T26 fue una pérdida de MM\$334, en comparación con una utilidad de MM\$1.559 registrada en el 1T25.

El EBITDA del Segmento Retail en el 1T26 fue de MM\$1.654, equivalentes al 3,8% de los ingresos, representando una disminución de 48,9% respecto del 1T25, periodo en el cual alcanzó MM\$3.237, equivalentes al 8,4% de los ingresos.

El indicador SSS del trimestre presentó un incremento de 9,1% en comparación con el 1T25.

Las ventas del canal *e-commerce* crecieron un 39,6% en el 1T26 respecto del 1T25. El ratio de ventas *e-commerce* sobre las ventas totales Retail alcanzó un 6,8% en el 1T26, versus un 5,4% en el 1T25.

Financiero

Los Ingresos Ordinarios del Segmento Financiero alcanzaron MM\$19.742 en el 1T26, un 10,8% superiores a los registrados en el 1T25 (MM\$17.814).

El Margen Bruto ascendió a MM\$7.938 en el 1T26, lo que representa un aumento de 3,0% respecto del 1T25 (MM\$7.703). El ratio Margen Bruto/Ingresos alcanzó un 40,2% en el 1T26, versus un 43,2% en el 1T25.

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, aumentaron un 35,8%, pasando de MM\$2.749 en el 1T25 a MM\$3.732 en el 1T26.

El Resultado Operacional alcanzó una utilidad de MM\$4.016 en el 1T26, lo que representa una disminución de 15,9% respecto del 1T25, periodo en el cual alcanzó MM\$4.773.

El Resultado No Operacional registró una pérdida de MM\$1.182 en el 1T26, representando una disminución de 8,9% respecto del 1T25 (MM\$1.297).

El Resultado del Segmento Financiero en el 1T26 alcanzó una utilidad de MM\$2.098, versus MM\$2.719 registrados en el 1T25.

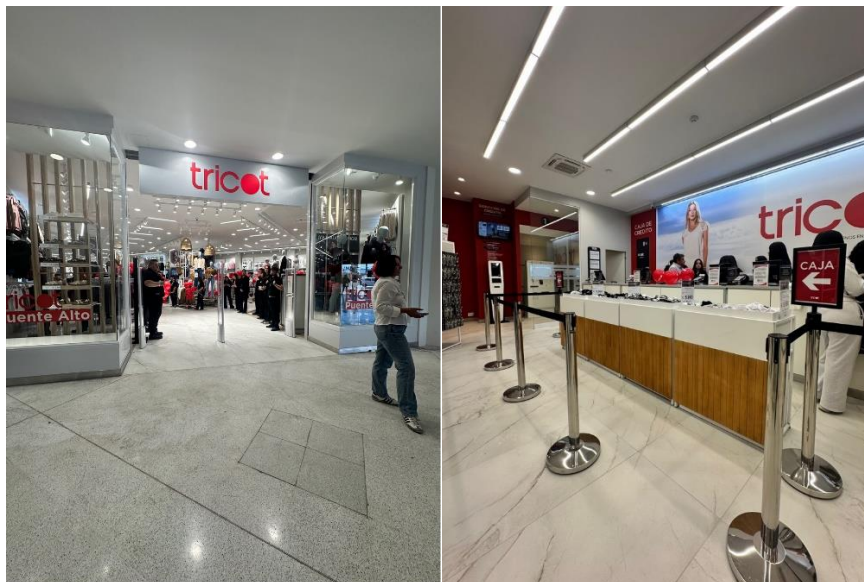
Finalmente, el EBITDA del segmento en el 1T26 fue de MM\$4.206, equivalentes al 21,3% de los ingresos, lo que representa una disminución de 15,1% respecto del 1T25, periodo en el cual alcanzó MM\$4.954, equivalentes al 27,8% de los ingresos.

Resumen de Hechos Relevantes e Información de Interés.

A fines de marzo de 2026, la compañía concretó el cambio de ubicación de la tienda de Villarrica, la cual ya se encuentra operativa y en proceso de ampliación en su nuevo local. Esta nueva ubicación permite fortalecer la presencia de Tricot en una de las principales calles de la ciudad, en un espacio más amplio y con instalaciones modernas, potenciando así la experiencia y atractivo de la propuesta comercial.



A mediados de marzo de 2026 se inauguró la tienda Puente Alto 2, ubicada en calle Concha y Toro N°1060, incorporando una segunda tienda a la ya existente en la comuna de Puente Alto. Esta apertura se enmarca en el plan de expansión de tiendas orientado a seguir fortaleciendo la presencia de Tricot en sectores con alto potencial comercial.



Resultados Consolidados

	1T2026	1T2025	Var.	Var.
	MMS	MMS	MMS	%
Ingresos Ordinarios	62.878	56.567	6.311	11,2%
Costos de Ventas	(38.575)	(33.139)	(5.437)	16,4%
Margen Bruto	24.303	23.428	874	3,7%
	38,7%	41,4%		
Gastos de Administración ¹	(14.630)	(12.250)	(2.380)	19,4%
Depreciación y Amortización	(5.790)	(4.880)	(910)	18,7%
Resultado Operacional	3.882	6.298	(2.416)	-38,4%
	6,2%	11,1%		
Otras ganancias (pérdidas)	28	(230)	258	112,0%
Ingresos Financieros ²	791	385	406	105,5%
Costos financieros ³	(1.967)	(3.101)	1.134	-36,6%
Diferencias de cambio	(505)	1.748	(2.253)	-128,9%
Resultados por unidades de reajuste	(1)	(21)	20	-95,3%
Resultado No Operacional	(1.654)	(1.220)	(434)	35,6%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	2.228	5.078	(2.850)	-56,1%
Impuesto a las Ganancias	(463)	(801)	337	-42,1%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	1.765	4.278	(2.513)	-58,8%
	2,8%	7,6%		
EBITDA⁴	9.672	11.178	(1.506)	-13,5%
	15,4%	19,8%		

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)

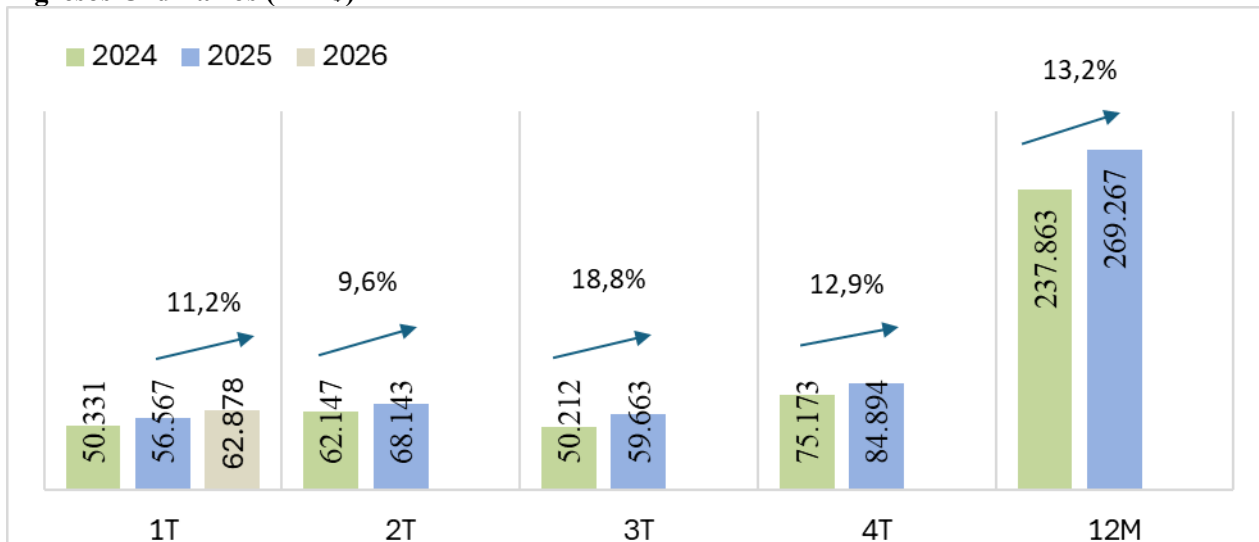
3.- Costos Financieros = Intereses , gastos bancarios y diferencia de cambio por operaciones de forward (pérdida)

4.- EBITDA: Los EBITDA del trimestre de Segmento Retail (MM\$ 1.654,) y Segmento Financiero (MM\$4.206) no suman el EBITDA consolidado (MM\$ 9.672) debido a la eliminación de arriendos relacionados (MM\$ 3.016) y el servicio de recaudación (MM\$ 797). Los arriendos y recaudación en el Segmento Financiero se presentan en el "costo de venta", por lo cual disminuye su EBITDA y en el Segmento Retail se presentan en "otras ganancias (Pérdidas)" que no afecta su EBITDA.

Ingresos Ordinarios

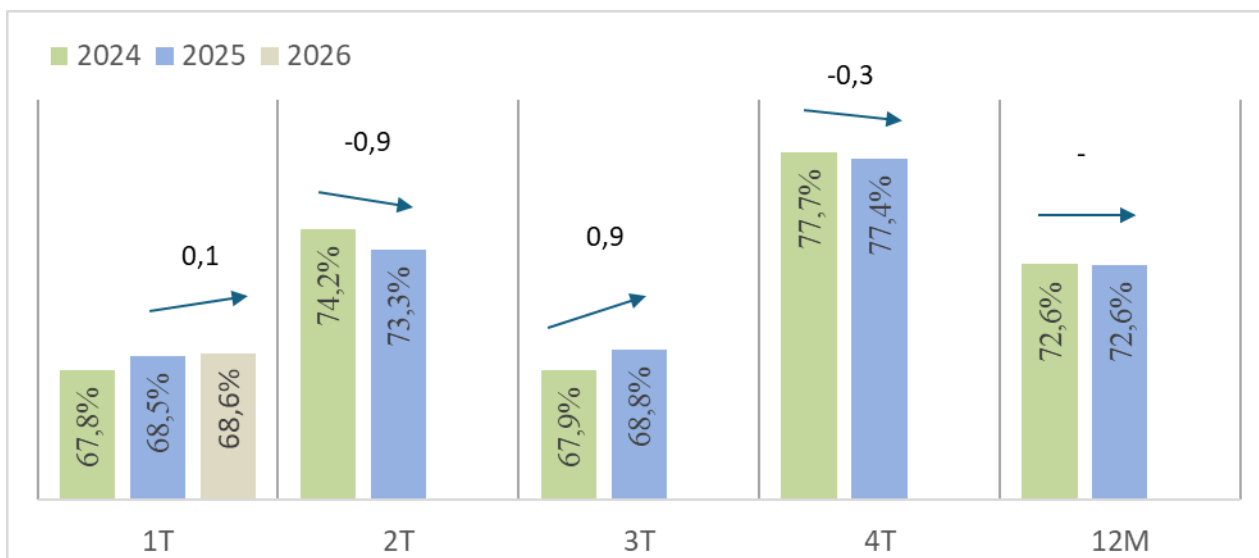
En el 1T26, los ingresos ordinarios aumentaron un 11,2% en comparación con el mismo periodo del año anterior, impulsados por el crecimiento de ambos segmentos de negocio. En el caso del Segmento Retail, este desempeño se explica por una propuesta comercial atractiva en moda y precio, una robusta posición de stock de verano para enfrentar el trimestre y una adecuada incorporación de mercadería correspondiente a la nueva temporada de invierno. Por su parte, el crecimiento del Segmento Financiero se encuentra directamente relacionado con la expansión de la cartera, la cual ha mantenido una evolución positiva y sostenida en línea con la estrategia definida por la compañía.

Ingresos Ordinarios (MMS)



Participación Ingresos Retail (%)

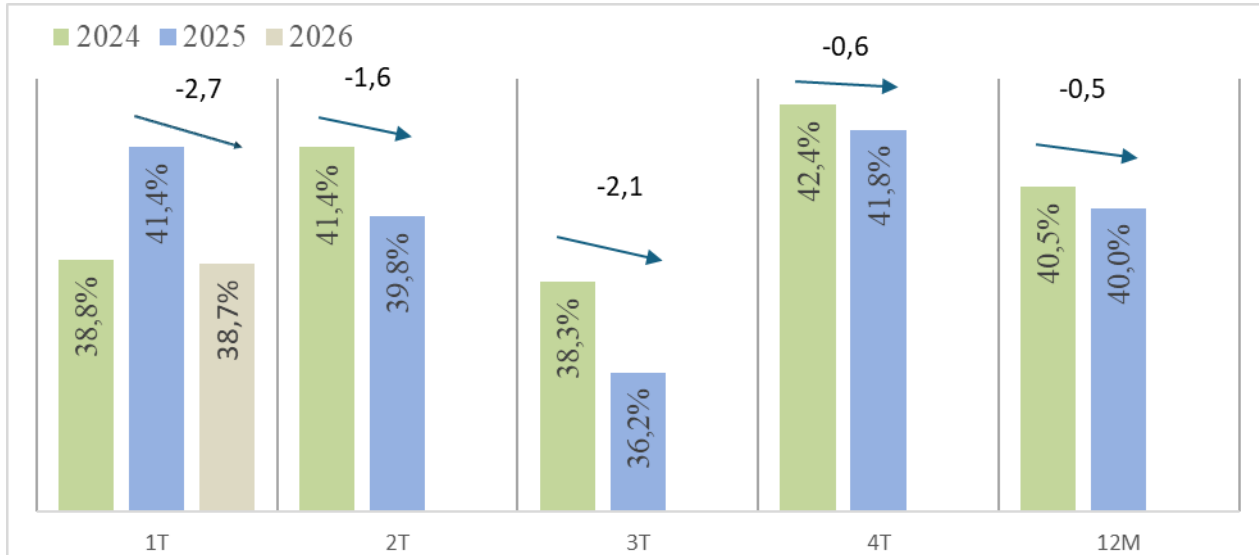
La participación de los ingresos del Segmento Retail dentro de los Ingresos Ordinarios mostró un incremento de 0,1 pp, variación que se mantiene dentro de los rangos esperados para el primer trimestre del año.



Margen Bruto

En el 1T26, el margen bruto sobre ingresos disminuyó en 2,7 pp en comparación con el 1T25, explicado principalmente por una disminución en el margen comercial del Segmento Retail, asociada al esfuerzo de liquidación de mercadería de verano, producto del volumen remanente posterior a la temporada navideña. Por el lado del Segmento Financiero, incidió además un aumento en las provisiones de deudas incobrables, asociado, entre otros factores, al crecimiento de la cartera durante el periodo.

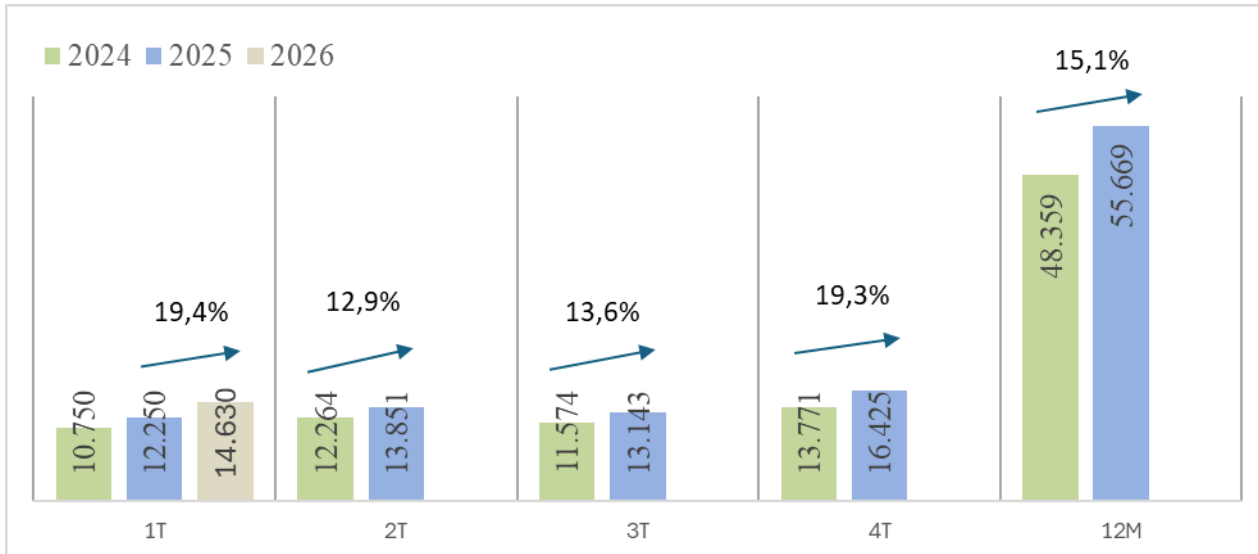
Margen Bruto / Ingresos Ordinarios (%)



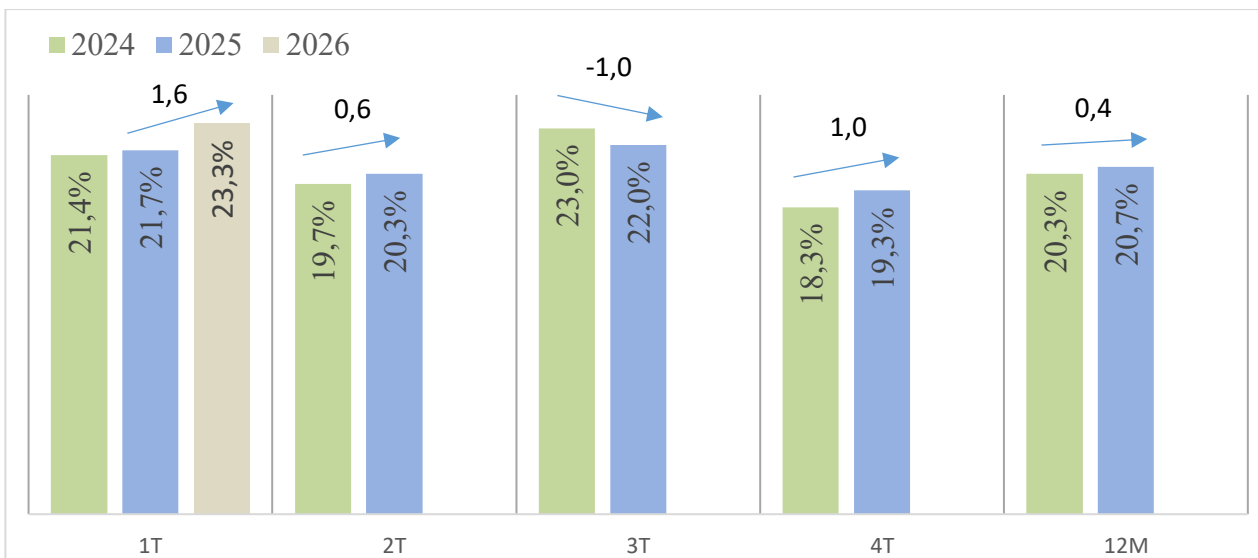
Gastos de Administración (sin Depreciación y Amortización)

En el 1T26, los gastos de administración aumentaron un 19,4% respecto del 1T25, lo que implicó un incremento de 1,6 pp en el ratio GA/Ingresos Ordinarios para el mismo periodo. Esta variación se explica principalmente por mayores gastos operacionales asociados a los procesos previos de apertura de nuevas tiendas y a la implementación de nuevas iniciativas que aún se encuentran en etapa de desarrollo. Adicionalmente, la base de comparación del 1T25 no incorporaba aún los ajustes de remuneraciones derivados de la negociación colectiva del año anterior, los cuales comenzaron a regir a partir del segundo trimestre.

GA, sin Depreciación y Amortización (MMS)



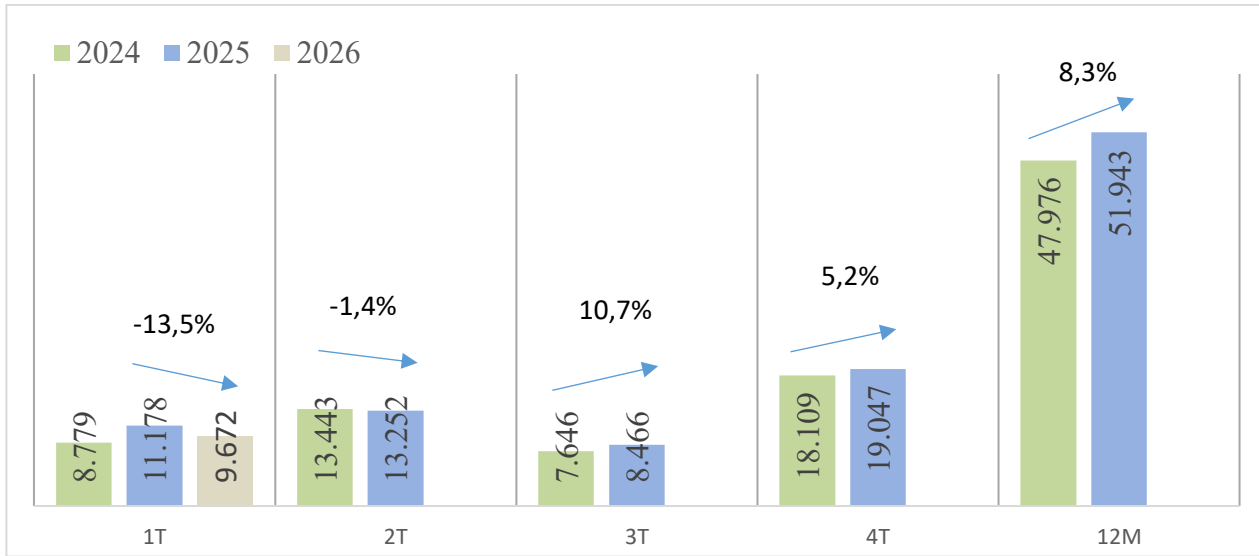
GA (sin Dep. y Amort.) / Ingresos Ordinarios (%)



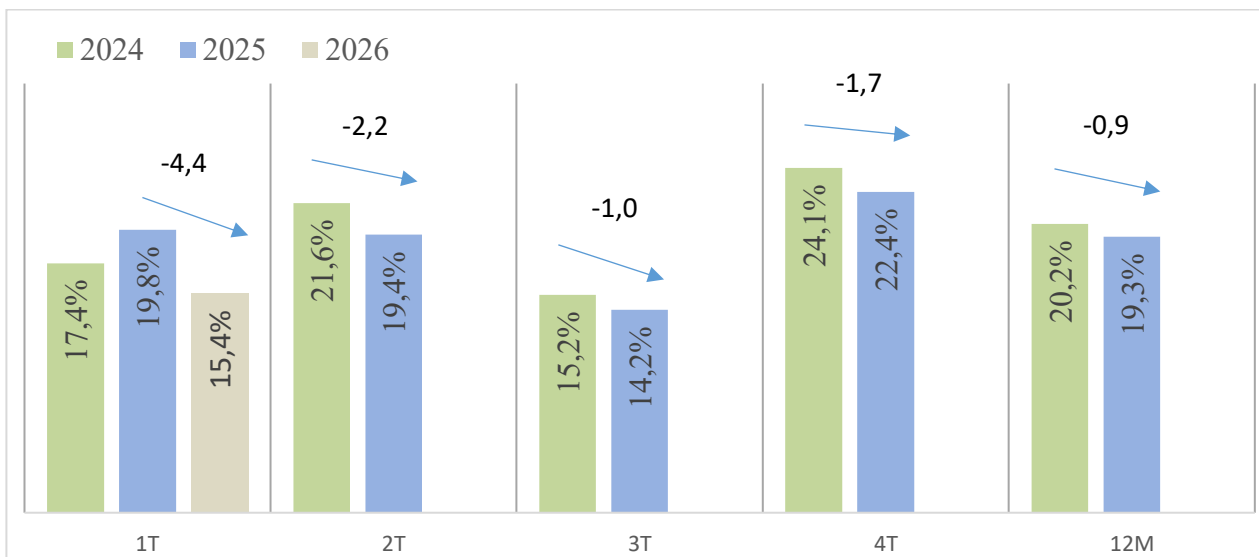
EBITDA y Margen EBITDA

En el 1T26, el EBITDA disminuyó un 13,5%, mientras que el margen EBITDA retrocedió en torno a 4,4 pp respecto del 1T25. Esta variación se explica principalmente por la disminución del margen bruto en ambos segmentos de negocio y, en menor medida, por el incremento de los Gastos de Administración (GA).

EBITDA (MMS)



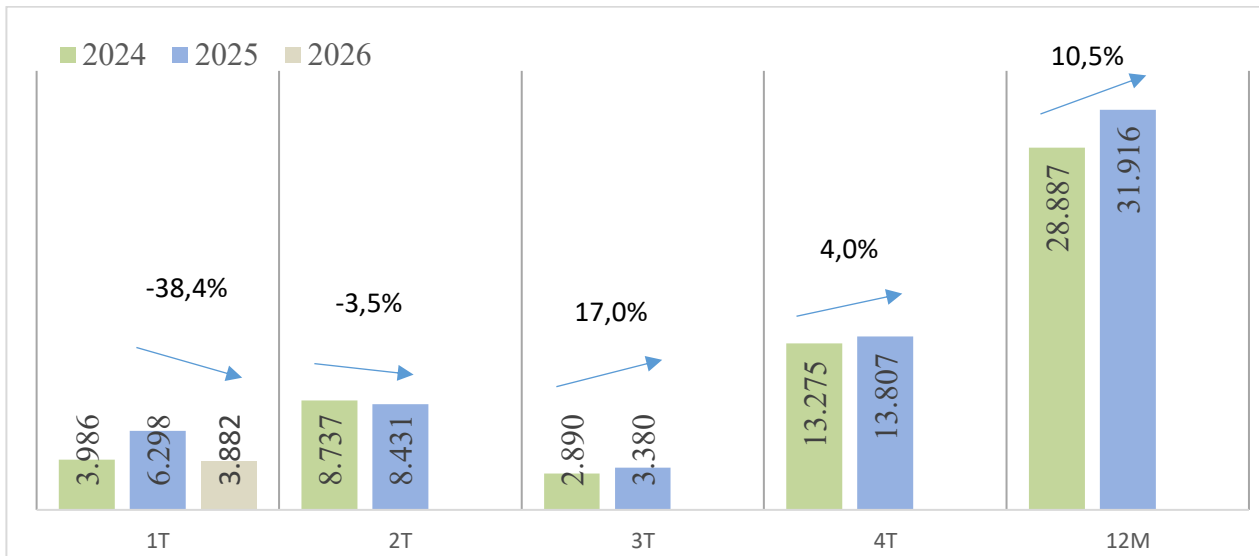
Margen EBITDA (%)



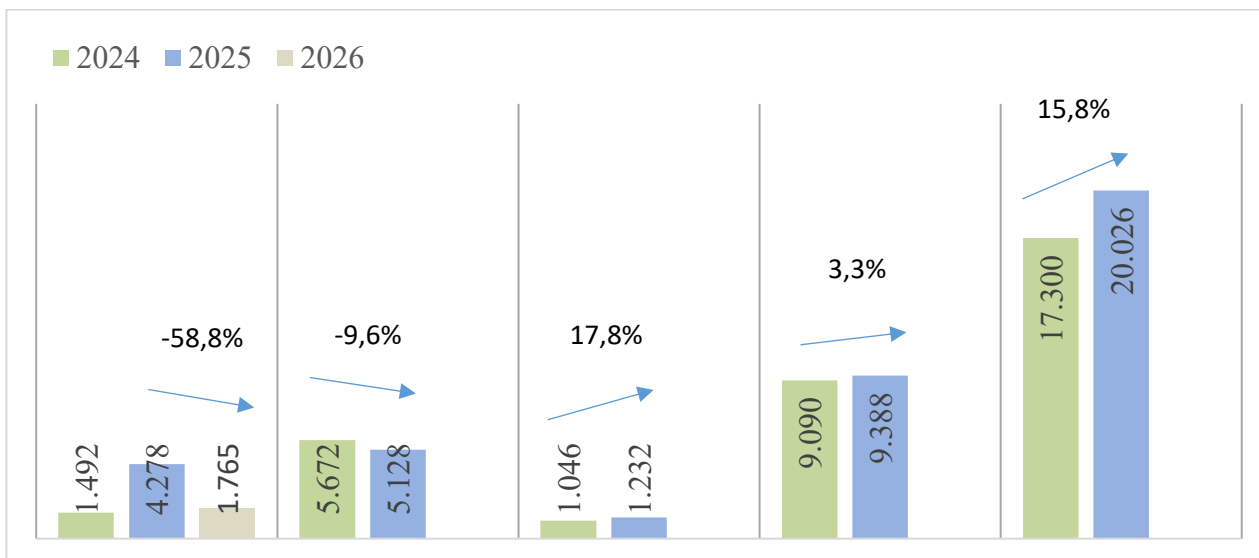
Resultado Operacional y Ganancia (Pérdida) del ejercicio

La utilidad del ejercicio en el 1T26 alcanzó MM\$1.765, lo que representa una disminución de 58,8% respecto de los MM\$ 4.278 registrados en el 1T25. Esta variación se explica principalmente por los mismos factores descritos anteriormente en relación con el EBITDA y, adicionalmente, por el impacto generado por la variación en diferencia de cambio producto de la subida del dólar, influenciada por la coyuntura internacional asociada al conflicto entre Irán y Estados Unidos.

Resultado Operacional, Ebit (MMS)



Ganancia (Pérdida) del ejercicio (MMS)



Resultados Segmento Retail

	1T2026	1T2025	Var.	Var.
	MMS	MMS	MMS	%
Ingresos Ordinarios	43.136	38.753	4.383	11,3%
Costos de Ventas	(30.583)	(26.015)	(4.568)	17,6%
Margen Bruto	12.552	12.738	(186)	-1,5%
	29,1%	32,9%		
Gastos de Administración ¹	(10.898)	(9.501)	(1.397)	14,7%
Depreciación y Amortización	(5.601)	(4.699)	(902)	19,2%
Resultado Operacional	(3.947)	(1.462)	(2.485)	169,9%
	-9,2%	-3,8%		
Resultado No Operacional	3.341	3.065	276	9,0%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	(606)	1.602	(2.209)	-137,8%
Impuesto a las Ganancias	273	(44)	316	726,4%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	(334)	1.559	(1.892)	-121,4%
	-0,8%	4,0%		
EBITDA ²	1.654	3.237	(1.583)	-48,9%
	3,8%	8,4%		

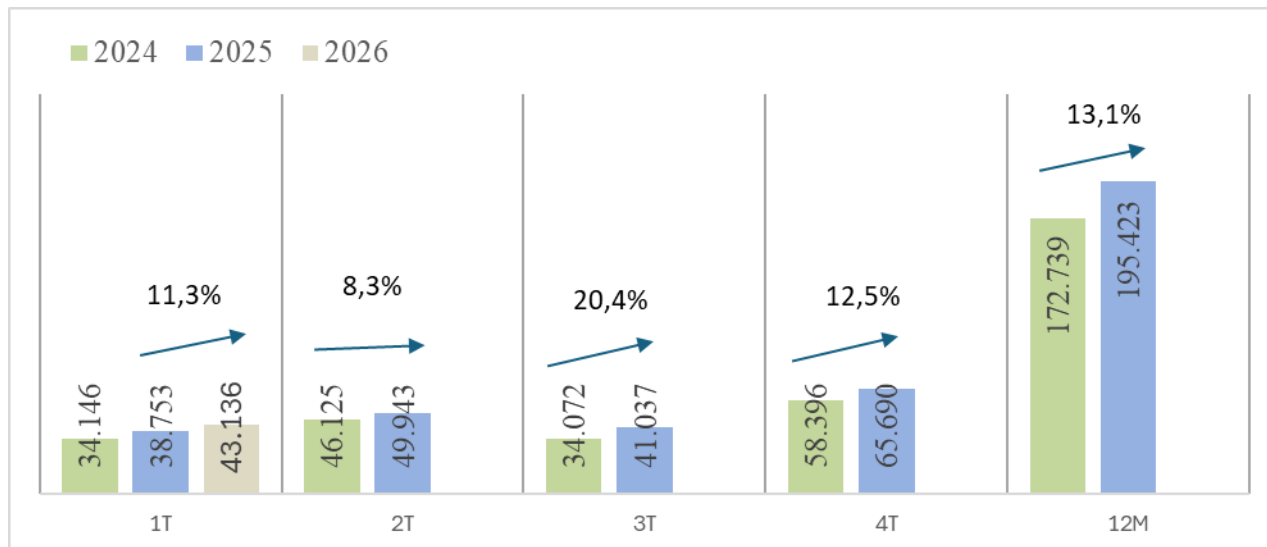
¹ Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

² Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

Ingresos Retail

El crecimiento de los ingresos por ventas del Segmento Retail en el 1T26 fue de 11,3% respecto del mismo periodo de 2025, manteniendo la tendencia positiva observada en trimestres anteriores y acumulando diez trimestres consecutivos de crecimiento en ventas a tiendas iguales, reflejando así la solidez de la propuesta comercial de la compañía.

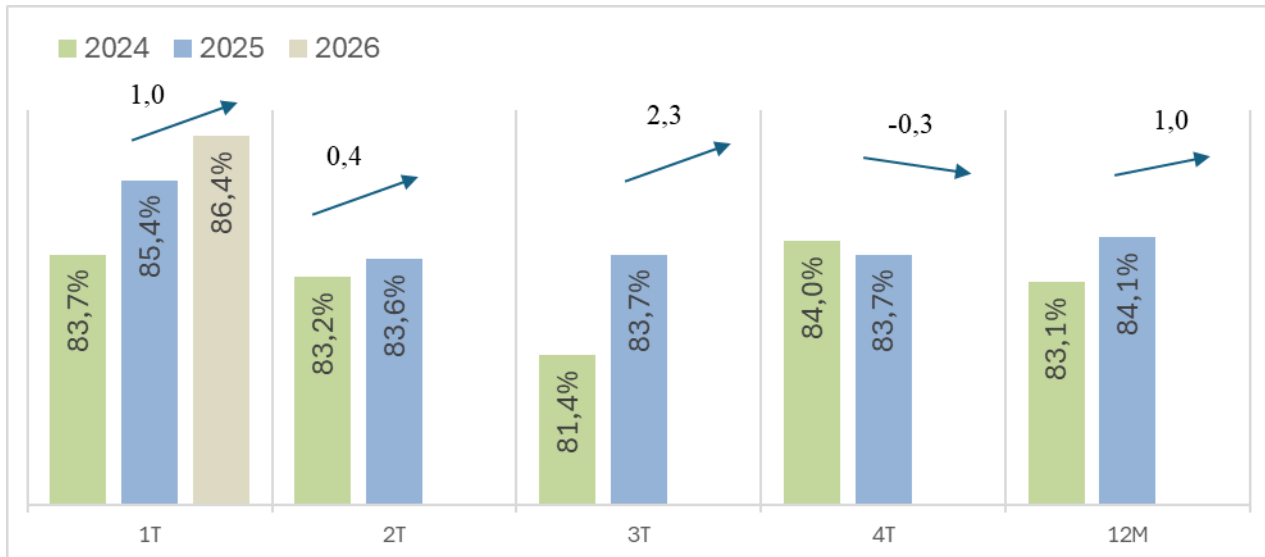
Ingresos Retail (MMS)



Participación de ventas al contado

En el 1T26, las ventas al contado, entendidas como aquellas realizadas con medios de pago distintos a la tarjeta Visa Tricot, aumentaron en 1,0 pp respecto del 1T25, alcanzando un 86,4%, nivel superior al trimestre anterior. Este comportamiento se explica por un mayor volumen de unidades vendidas y por un menor precio promedio, factores que tienden a incentivar una mayor proporción de compras al contado.

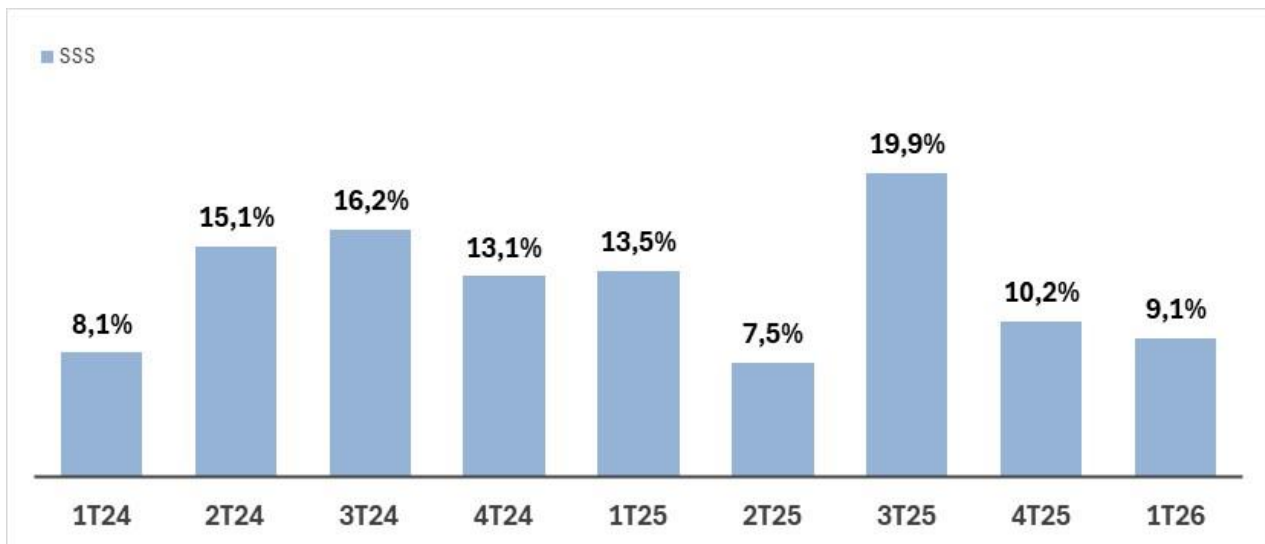
Participación de ventas al contado (%) (*)



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

Same Store Sales (SSS) (*)

En el 1T26, las ventas a tiendas iguales (SSS) crecieron un 9,1% respecto del 1T25. Tal como se indicó anteriormente, este resultado marca el décimo trimestre consecutivo de crecimiento en este indicador, considerando además una base comparativa más exigente, dado que el 1T25 había registrado un crecimiento de 13,5%.



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

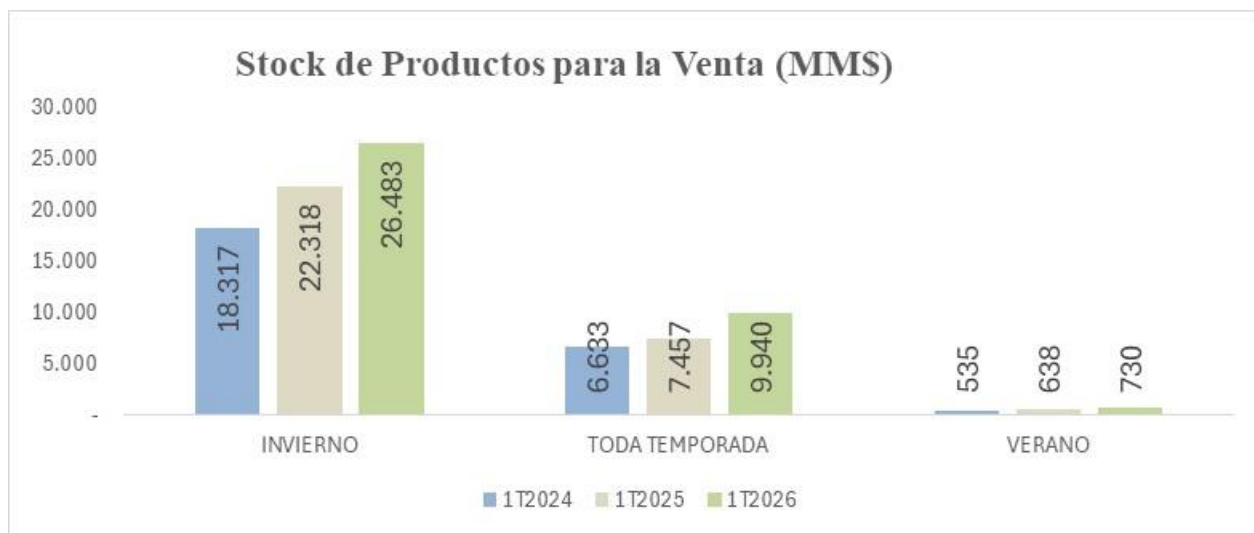
Stock de Productos para la Venta al cierre del 1T26 (*)

El siguiente cuadro muestra la evolución del inventario abierto por temporada, el cual presenta niveles superiores a los observados al cierre de 2025, aunque plenamente alineados con la estrategia comercial y el plan de compras definido por la compañía.

El inventario de invierno está en línea con el plan de ventas para esta nueva temporada, el cual está asociado a nuevas tiendas que se abrirán en el periodo más el plan de crecimiento del periodo, y el mayor mix de productos asociado al *e-commerce*.

El stock de verano refleja una práctica constante en la forma en que la compañía administra sus inventarios y temporadas. Al término de cada temporada, el objetivo es que prácticamente la totalidad de la mercadería haya sido comercializada, de manera de reflejar en dicho periodo los resultados —ya sean positivos o negativos— asociados a la compra de esa colección y comenzar la siguiente temporada con una posición de inventario limpia.

Por su parte, el inventario de Toda Temporada aumenta en función de las expectativas de venta de este tipo de productos, asociado al fortalecimiento de ciertos negocios estratégicos, como Corsetería —categoría en la que la compañía mantiene una posición de liderazgo en Chile—, así como a la incorporación de nuevos productos de continuidad en departamentos que anteriormente no contaban con este tipo de oferta.

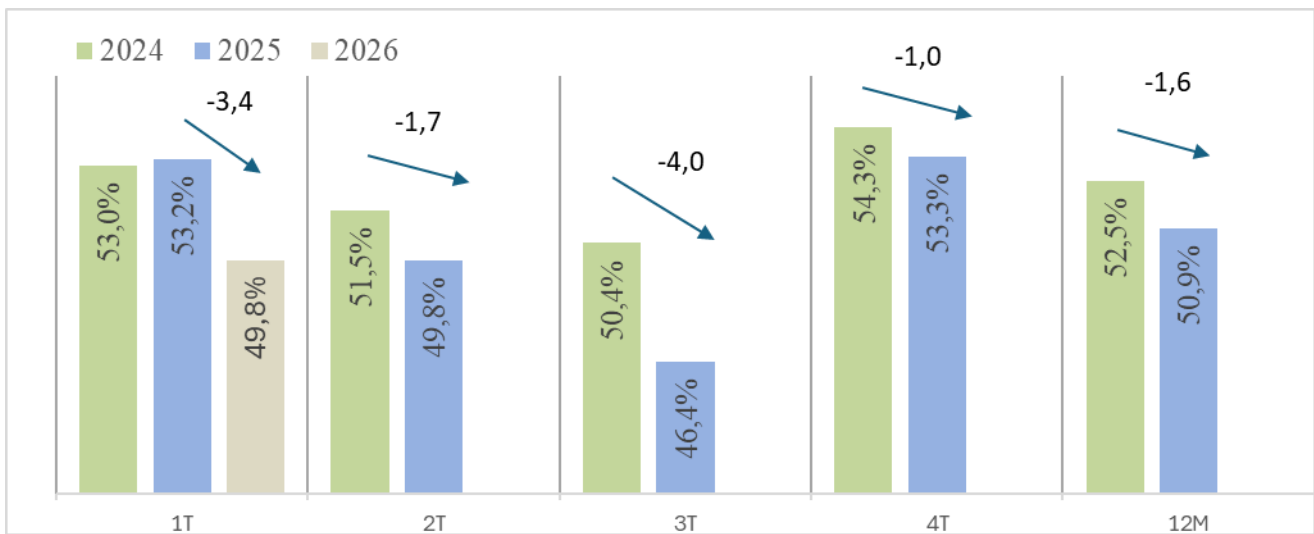


(*) Stock disponible para la venta en tiendas y centros de distribución (no incluye mercaderías en tránsito desde el proveedor)

Margen Comercial (*)

El margen comercial experimentó una disminución de 3,4 pp, pasando de 53,2% en el 1T25 a 49,8% en el 1T26. Esta variación se explica principalmente por una mayor intensidad en las liquidaciones de temporada de verano, las cuales fueron más agresivas que en el mismo periodo del año anterior debido al stock remanente posterior a la temporada navideña. Si bien el 4T25 finalizó con resultados positivos, el nivel de ventas del mes de diciembre se ubicó por debajo de la planificación interna, generando un volumen de mercadería remanente superior al esperado, lo que implicó un esfuerzo adicional de liquidación durante el trimestre. Este proceso ya concluyó y, al inicio del 2T26, dicha situación se encuentra completamente normalizada.

Margen Comercial (%)



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

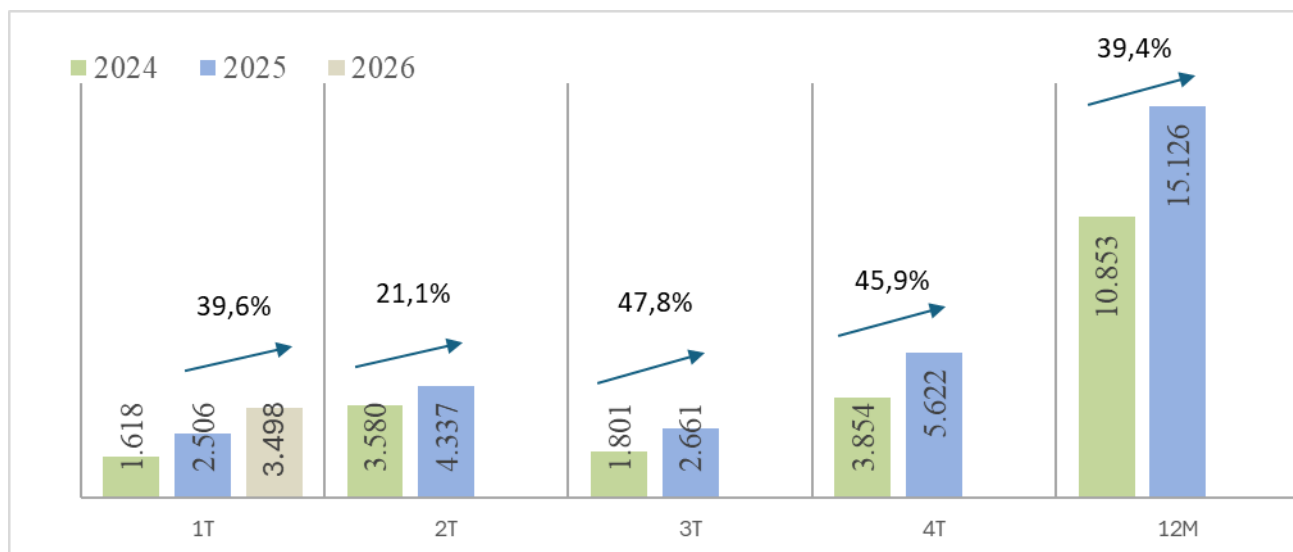
Venta Bruta e-commerce

El canal *e-commerce* es un componente clave en la experiencia de compra de los clientes, entendiéndose que el proceso integral de decisión de compra involucra tanto el canal físico de las tiendas como el canal virtual del *e-commerce*, muchas veces es un proceso complementario más que dos canales completamente separados.

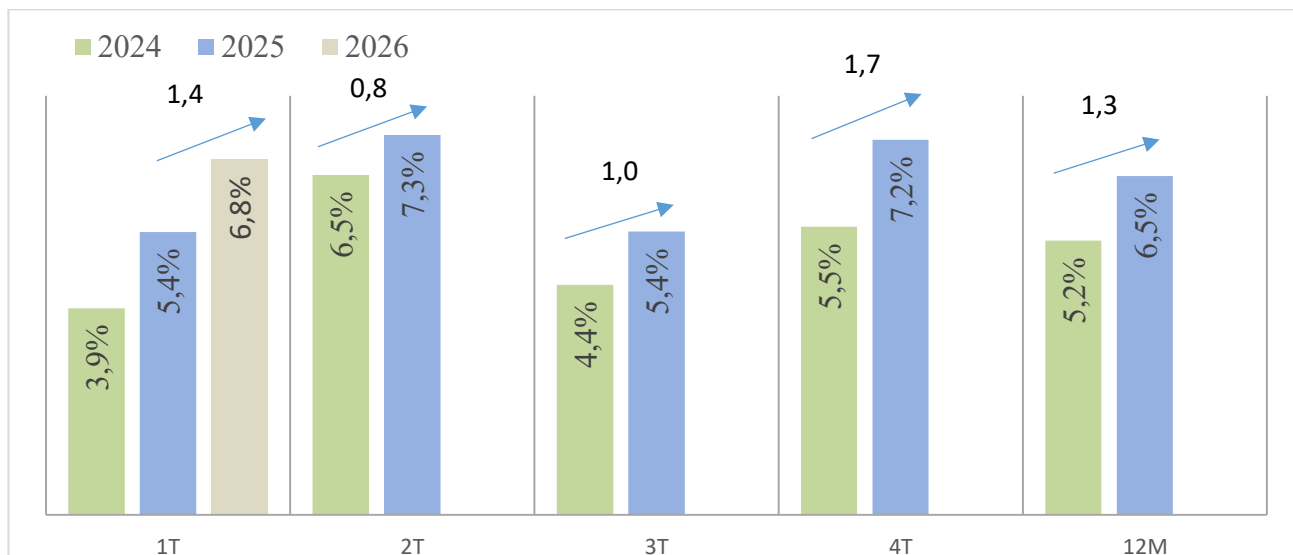
Entendiendo esta realidad, la compañía continúa realizando inversiones y esfuerzos orientados a incrementar la participación del canal online. Esta estrategia se ha traducido en tasas de crecimiento consistentemente, e incluso significativamente superiores a las del canal físico.

En el 1T26, las ventas del *e-commerce* crecieron un 39,6% respecto del 1T25, reflejando esta tendencia y acompañándose de un aumento en su participación desde 5,4% a 6,8% del total de ventas. Este desempeño se encuentra en línea con la evolución observada al cierre del año anterior, periodo en el cual el canal registró un crecimiento de 39,4% y alcanzó una participación de 6,5% del total de las ventas.

e-commerce Venta Bruta (MMS)



Participación de e-commerce sobre Venta Bruta (%)



Resultados Segmento Financiero

	1T2026	1T2025	Var.	Var.
	MMS	MMS	MMS	%
Ingresos Ordinarios	19.742	17.814	1.928	10,8%
Costos de Explotación	(11.805)	(10.111)	(1.694)	16,8%
Margen Bruto	7.938	7.703	234	3,0%
	40,2%	43,2%		
Gastos de Administración ¹	(3.732)	(2.749)	(983)	35,8%
Depreciación y Amortización	(189)	(181)	(8)	4,6%
Resultado Operacional	4.016	4.773	(757)	-15,9%
	20,3%	26,8%		
Resultado No Operacional	(1.182)	(1.297)	115	-8,9%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	2.834	3.476	(642)	-18,5%
Impuesto a las Ganancias	(736)	(757)	21	-2,7%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	2.098	2.719	(621)	-22,8%
	10,6%	15,3%		
EBITDA ²	4.206	4.954	(749)	-15,1%
	21,3%	27,8%		

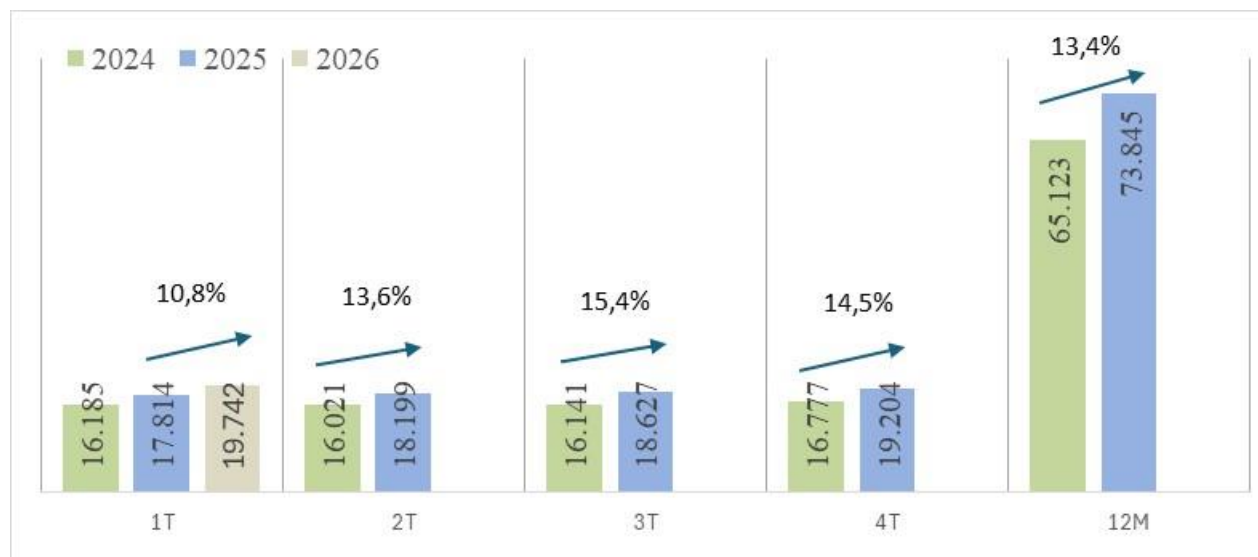
¹ Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

² Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

Ingresos Segmento Financiero

Los ingresos ordinarios del Segmento Financiero crecieron un 10,8% en el 1T26 respecto del 1T25, impulsados principalmente por el aumento de la cartera, la cual registró un crecimiento de 13,3% en el mismo periodo. Esta evolución continúa siendo respaldada por mayores niveles de 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
Cartera Bruta	MM\$	107.135	110.085	113.099	123.996		121.357
Castigos Incobrables	MM\$	5.097	5.201	5.521	6.256	22.075	6.930
Gasto en Provisiones Incobrables	MM\$	5.447	5.608	6.232	8.013	25.300	6.581
Gasto Prov. por Pasivo Contingente	MM\$	187	101	64	(6)	346	(8)
Stock Provisiones Incobrables ⁽¹⁾	MM\$	20.747	21.154	21.865	23.622		23.273
Clientes Activos	Miles	445	455	449	479		454
Deuda Promedio	M\$	241	242	252	259		267
Tasa de Riesgo ⁽²⁾	%	19,4%	19,2%	19,3%	19,1%		19,2%
% Castigo 12 meses/Cartera Bruta	%	20,2%	19,2%	18,9%	17,8%		19,7%
% Castigo Neto 12 meses/Cartera Bruta	%	17,4%	16,6%	16,4%	15,6%		17,4%

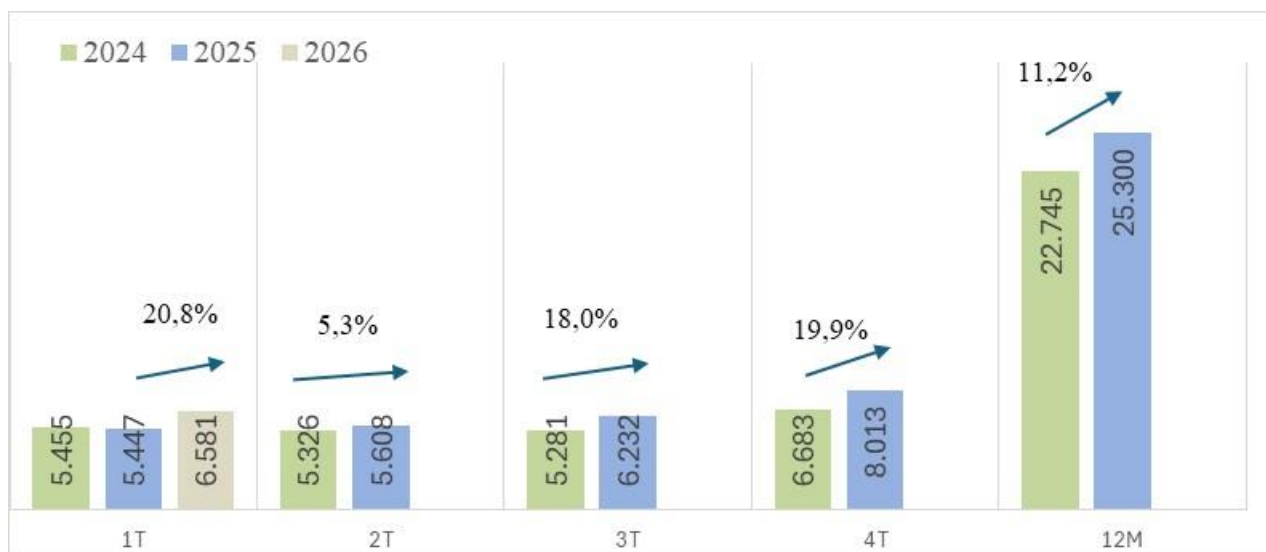
(1) Stock no incluye provisión de incobrable por pasivo contingente

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

Provisión de Incobrables (*)

El gasto por provisión de incobrables en el 1T26 ascendió a MM\$6.581, registrando un incremento de 20,8% respecto del 1T25. Este aumento se explica, en parte, por la expansión del tamaño de la cartera y, principalmente, por el incremento en los castigos asociado a la menor contactabilidad derivada del uso obligatorio del prefijo 600 en las llamadas de cobranza, medida que comenzó a impactar a la compañía desde agosto del año pasado y que fue dejada sin efecto en marzo de 2026.

Gasto provisión incobrable (MM\$)

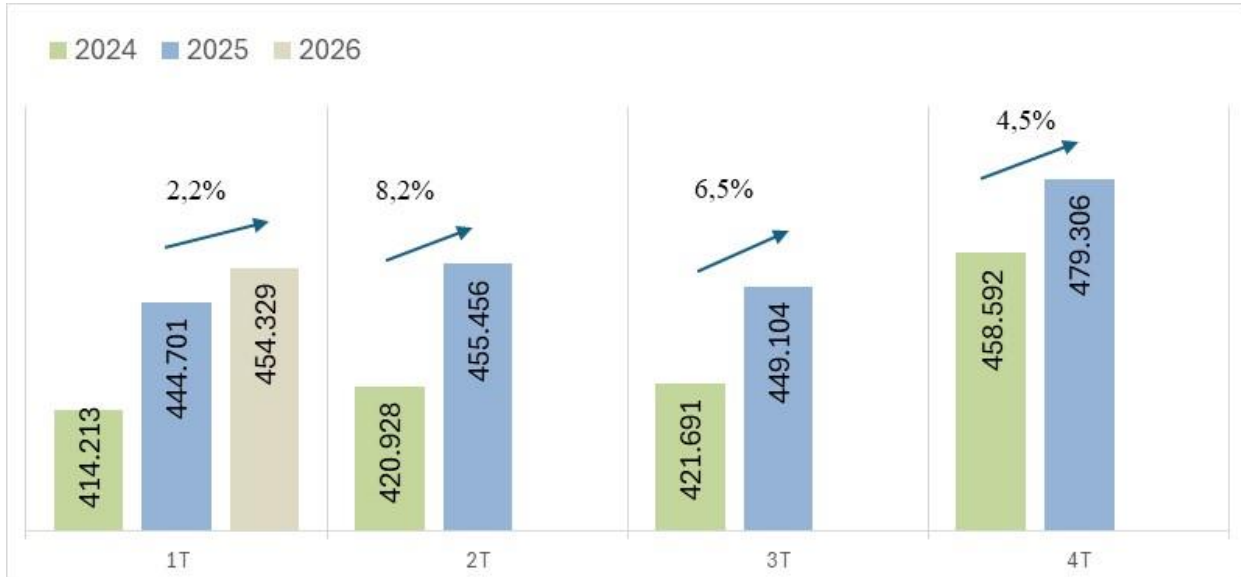


Nota: No incluye provisión de incobrable por pasivo contingente.

Cientes Activos (*)

Al cierre del 1T26, el número de clientes activos aumentó un 2,2% en comparación con el 1T25, alcanzando un total de 454.329 clientes. Si bien esta variación es más moderada que la observada en periodos anteriores, la base de clientes continúa mostrando una evolución positiva.

Cientes Activos

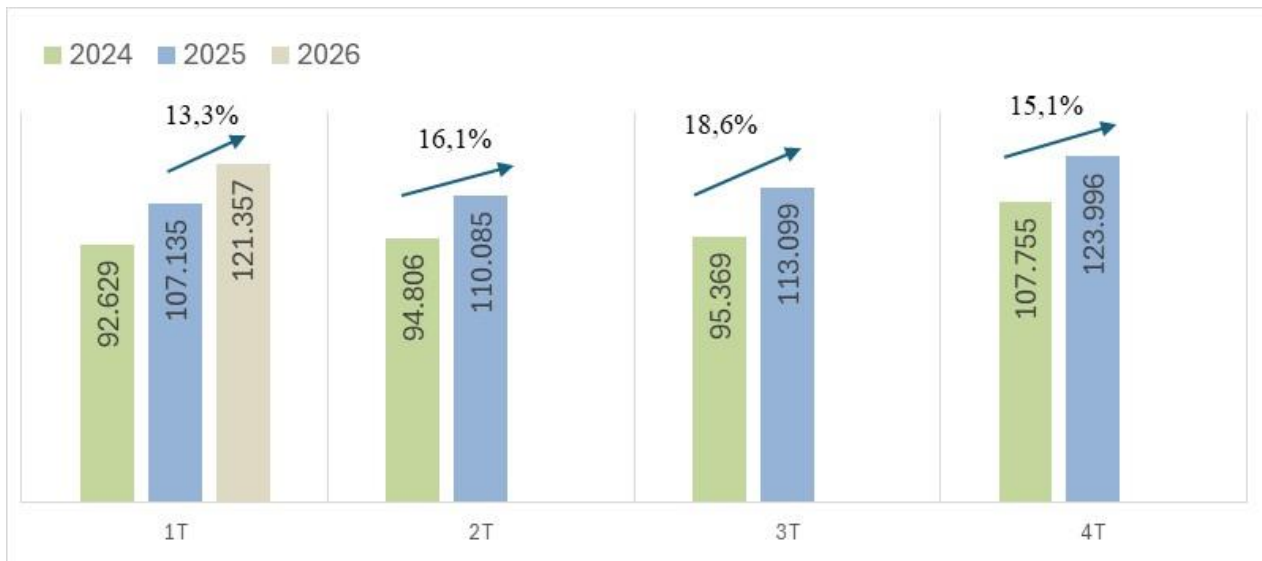


(*) Cientes Activos = Todo cliente que mantiene una deuda pendiente.

Cartera Bruta

La cartera bruta creció un 13,3% al cierre del 1T26 en comparación con el 1T25, como consecuencia tanto del aumento en la base de clientes como, principalmente, de una mayor deuda promedio en los clientes de mejor comportamiento dentro de la cartera. Este crecimiento se ha desarrollado manteniendo un monitoreo permanente sobre la evolución y estabilización del riesgo.

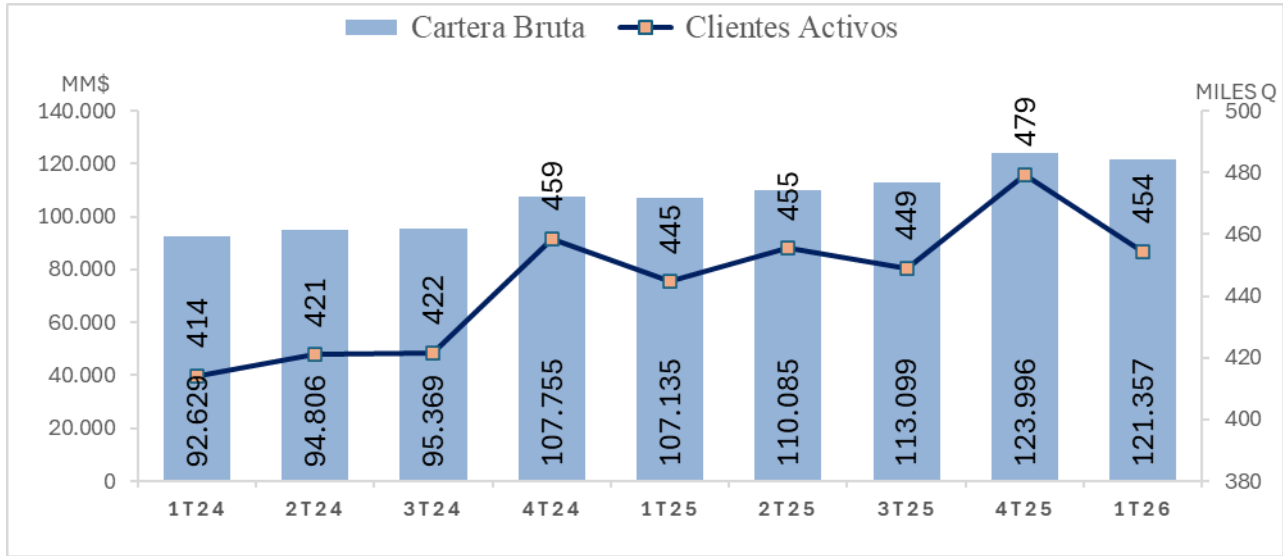
Cartera Bruta (MM\$)



Cartera de Clientes:

El siguiente gráfico presenta la evolución de la cartera y del número de clientes con deuda, evidenciando que el crecimiento de la cartera se encuentra asociado a lo ya indicado: un aumento en la deuda promedio de los clientes y, en menor medida, al crecimiento en la cantidad de clientes con saldo vigente.

Cartera (MM\$) y Clientes (MN°)

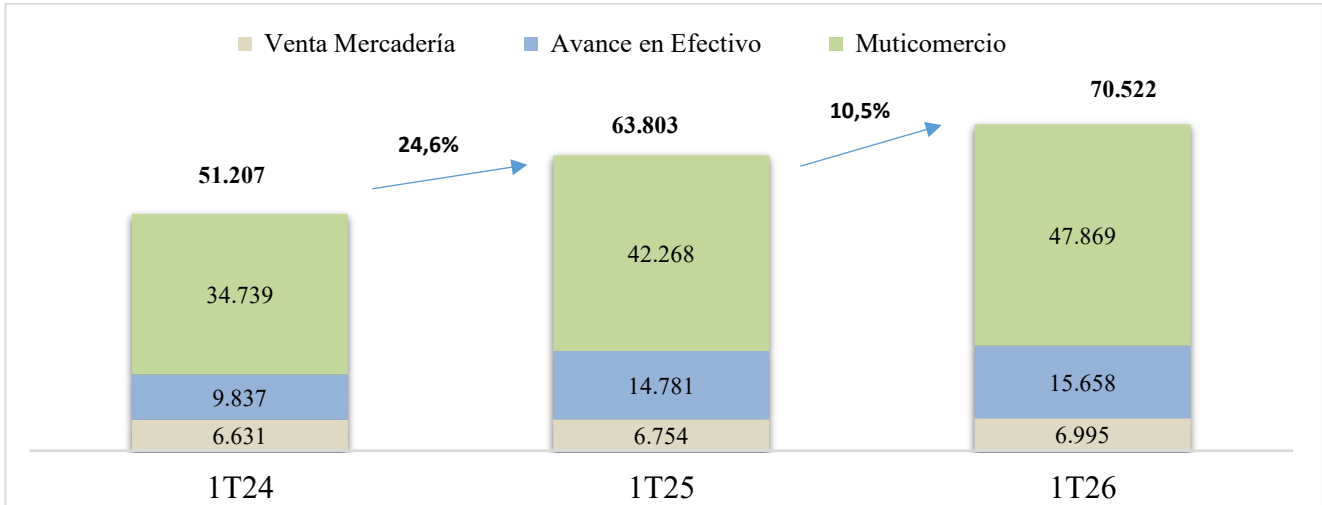


Colocaciones

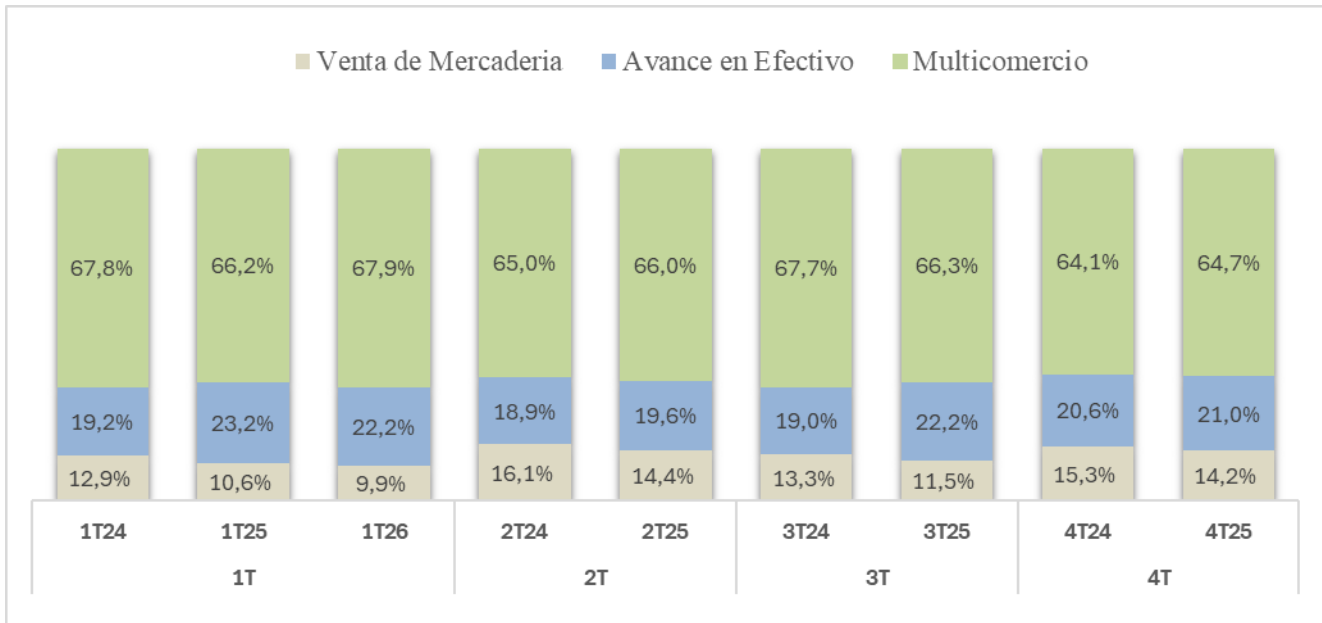
Durante el 1T26, el flujo total de colocaciones ascendió a MM\$70.522, registrando un crecimiento de 10,5% respecto del 1T25, en línea con la estrategia de expansión de cartera definida por la compañía. La composición de este crecimiento presentó comportamientos diferenciados según cada línea de negocio.

Los Avances en Efectivo registraron un crecimiento de 5,9%, alcanzando MM\$15.658 y representando un 22,2% del total de colocaciones del 1T26. Por su parte, las colocaciones en Comercios Asociados mostraron un aumento de 13,3%, consolidándose como el principal producto de crédito para los clientes, con una participación de 67,9% sobre el total de colocaciones de capital del trimestre. Finalmente, las Ventas a Crédito en Tiendas crecieron un 3,6%, representando un 9,9% del total de colocaciones del periodo.

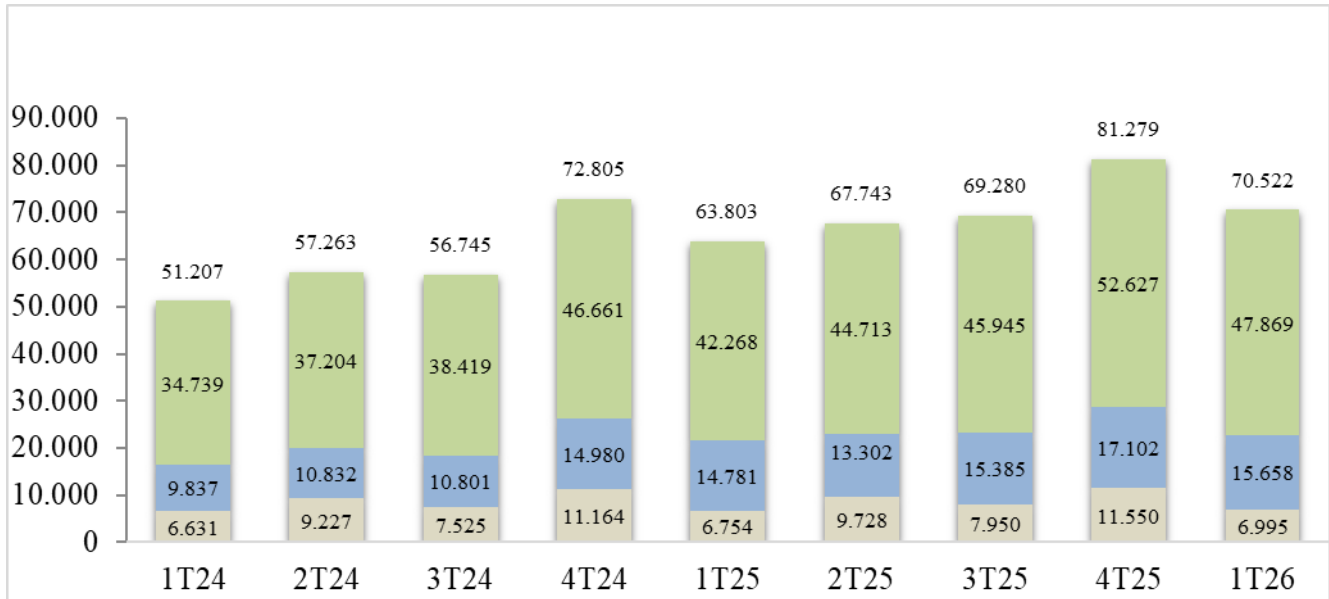
Colocaciones de Capital 1T (MMS)



Colocaciones de Capital (%)

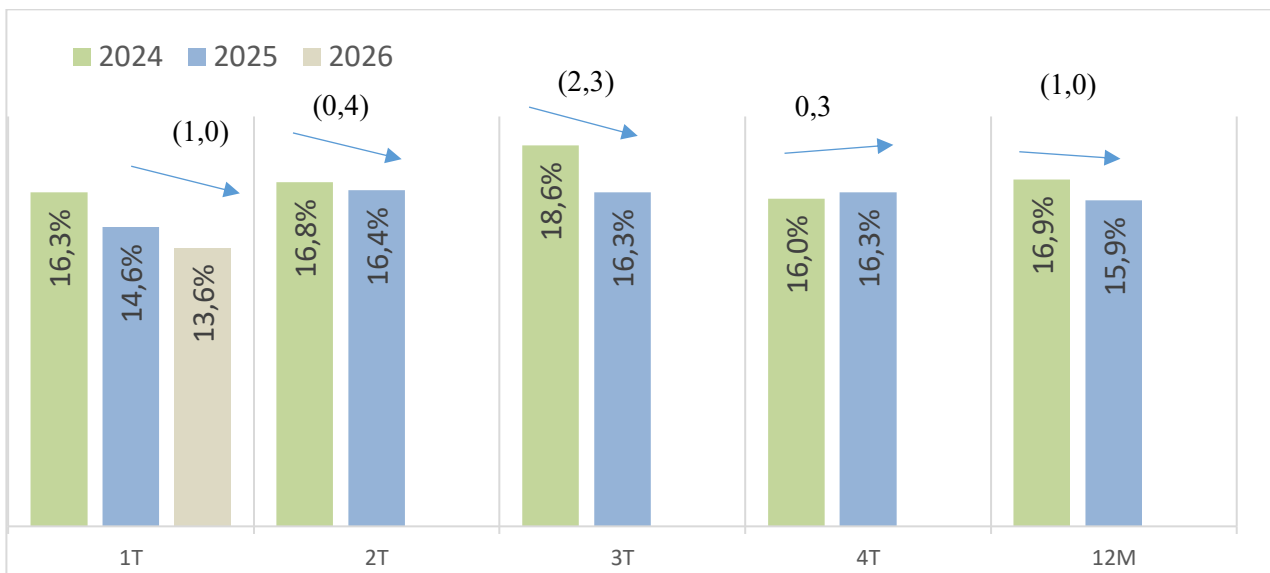


Colocaciones de Capital (MMS)



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

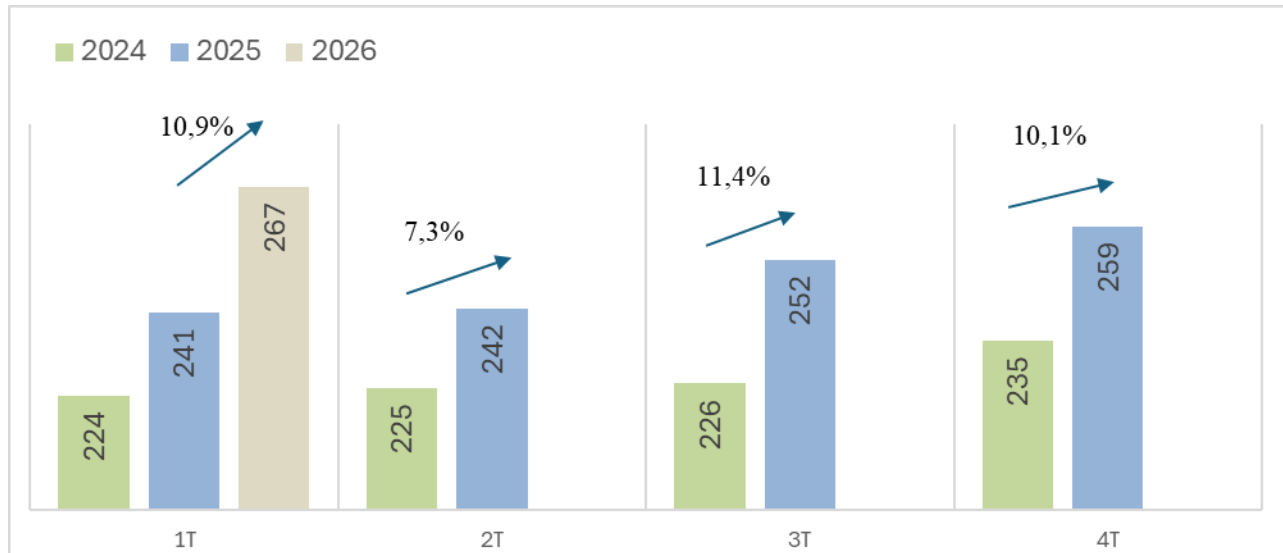
En el 1T26, la participación de las ventas con Visa Tricot en tiendas disminuyó en 1,0 pp respecto del 1T25, explicado principalmente por un menor uso de la tarjeta de crédito en compras de menor valor. Lo anterior se relaciona con una liquidación de verano más agresiva que la observada el año anterior, situación ya explicada previamente en el análisis del Segmento Retail, y que implicó un menor precio promedio de venta durante el trimestre, incentivando una mayor proporción de pagos al contado.



Deuda Promedio (*)

La estrategia de crecimiento de la cartera considera, por una parte, el aumento de nuevos clientes y, por otra, el incremento de la deuda promedio en clientes con buen historial de comportamiento. En este contexto, durante el 1T26 la deuda promedio por cliente aumentó un 10,9% en términos nominales y un 8,1% en términos reales, en comparación con el 1T25.

Deuda promedio (M\$)

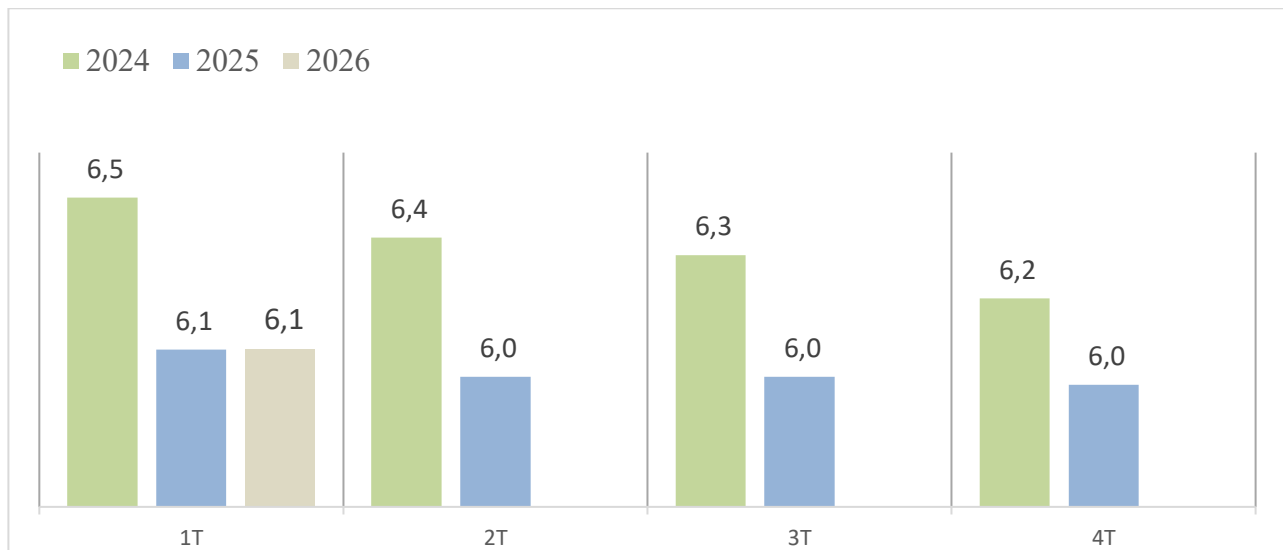


(*) Cartera vigente bruta dividida por número de clientes activos con deuda.

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)

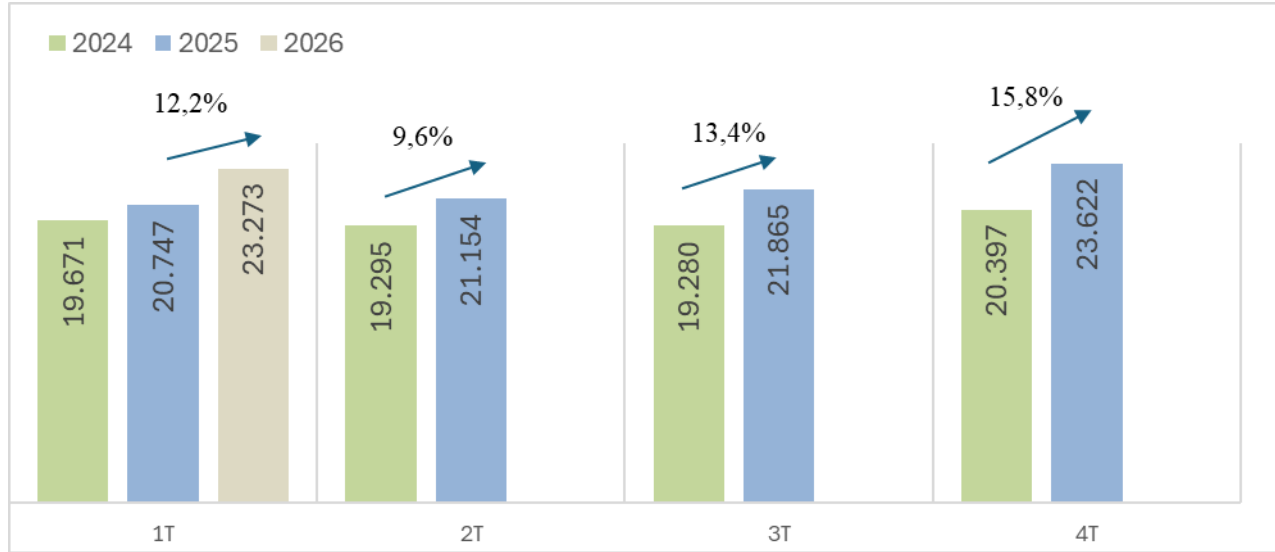


(*) Corresponde al plazo promedio de los negocios que se originaron en cuotas. No incluye la condición de pago de Revolving.

Stock de Provisiones (*)

Entre el 1T25 y el 1T26, el nivel de provisiones registró un aumento de 12,2%, evolución que se encuentra directamente relacionada con el crecimiento de la cartera bruta en igual periodo, la cual aumentó un 13,3%.

Stock de Provisiones (MMS)

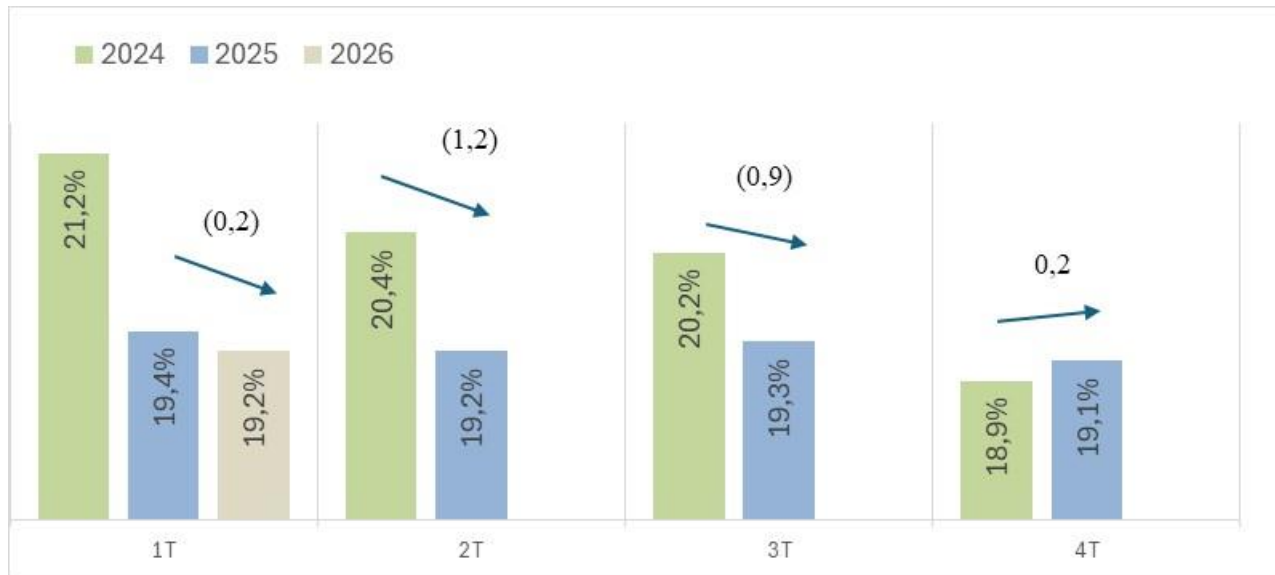


(*) Por deuda de clientes vigentes.

Tasa de Riesgo (*)

Al relacionar el stock de provisiones con el tamaño de la cartera, se observa que la Tasa de Riesgo se mantiene estable, pasando de 19,4% a 19,2% en el 1T26.

Tasa de Riesgo (%)

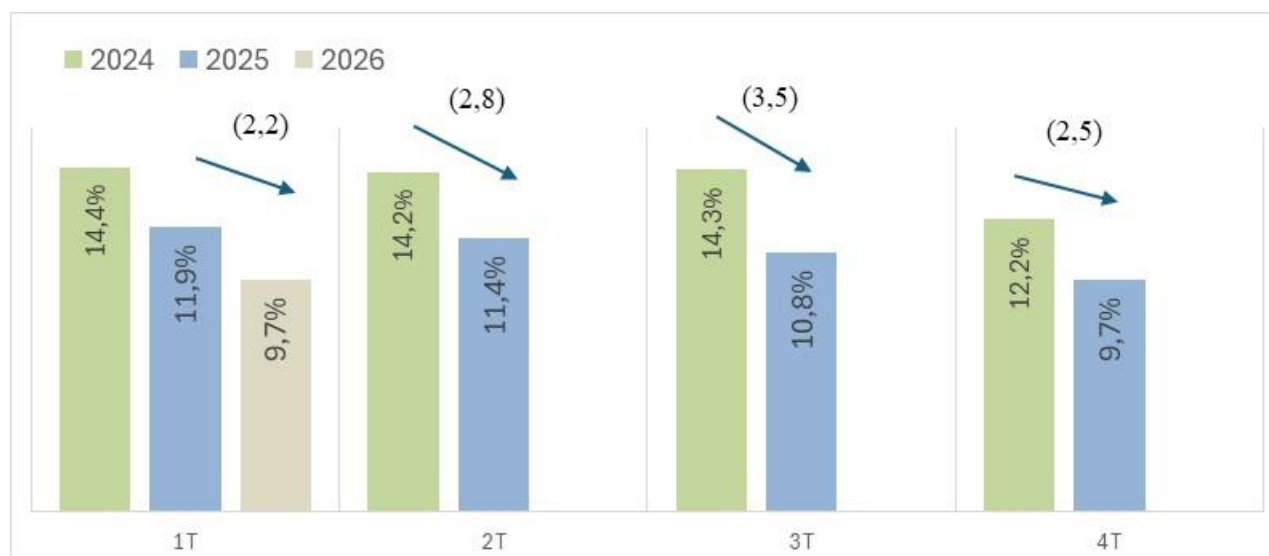


(*) Stock de Provisión Incobrable /Cartera de Clientes (de deuda vigente).

Cartera Renegociada (*)

La cartera renegociada, en relación con la cartera bruta total, mantiene una sostenida tendencia a la baja observada durante los últimos trimestres. Tal como se aprecia en el gráfico, este indicador ha disminuido de manera progresiva desde niveles cercanos a 14% durante 2024 hasta ubicarse en 9,7% al cierre del 1T26. En particular, respecto del 1T25, la cartera renegociada disminuyó en 2,2 pp, explicado principalmente por la menor contactabilidad derivada del uso obligatorio del prefijo 600 en las llamadas de cobranza, lo que dificultó concretar parte de las renegociaciones necesarias para la normalización de cuentas en morosidad.

Cartera Renegociada / Cartera Bruta (%)

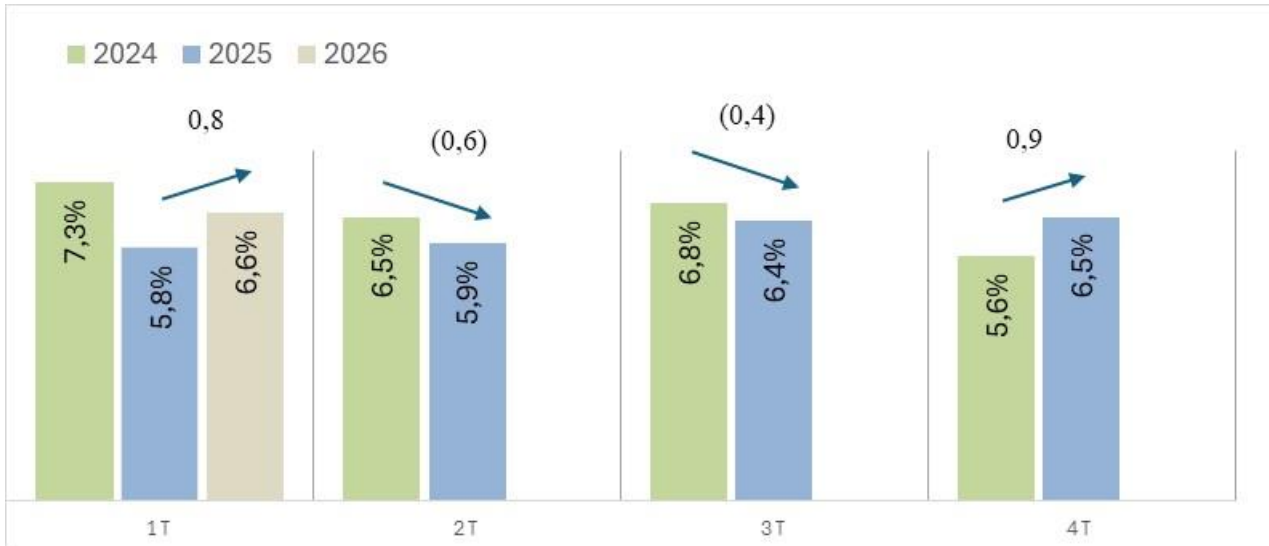


(*) En esta clasificación se incluye todo cliente que haya repactado su deuda. Esta condición se mantiene hasta que el cliente complete el pago total de dicha operación.

Mora 90 días

El indicador de morosidad a 90 días, calculado sobre la cartera bruta, registró un incremento de 0,8 pp en comparación con el 1T25. El aumento de este indicador se encuentra directamente relacionado con la problemática de contactabilidad mencionada anteriormente, situación que se mantuvo vigente desde agosto del 2024 hasta principios de marzo de 2026.

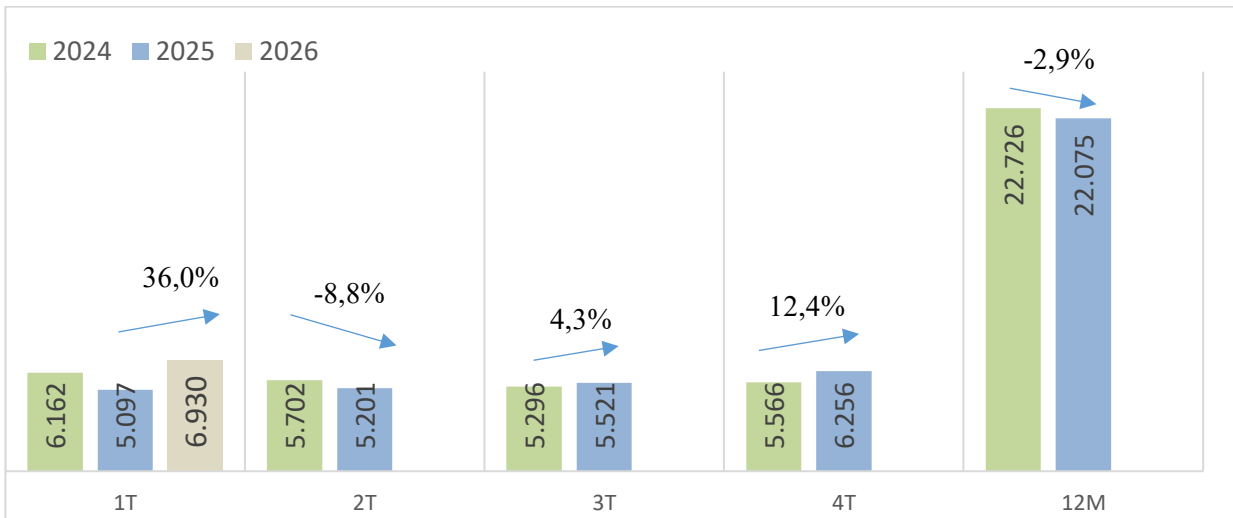
Mora 90 días /Cartera Bruta (%)



Castigos

Durante el 1T26, los castigos ascendieron a MM\$6.930, lo que representa un incremento de 36,0% en comparación con el 1T25. Este comportamiento se encuentra directamente relacionado con el aumento de la mora descrito en el punto anterior y con los efectos asociados a la problemática de contactabilidad ya comentada. Adicionalmente, debe considerarse que la cartera creció un 13,3% en el mismo periodo, lo que también impulsa al alza este indicador en términos absolutos.

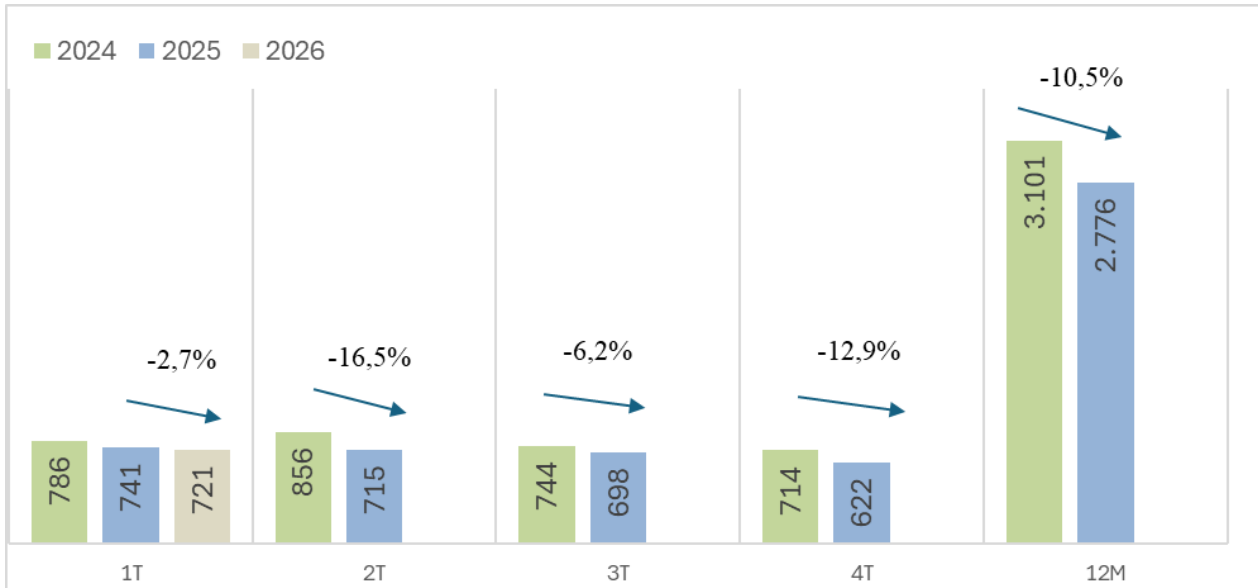
Castigos (MMS)



Recupero de Castigos

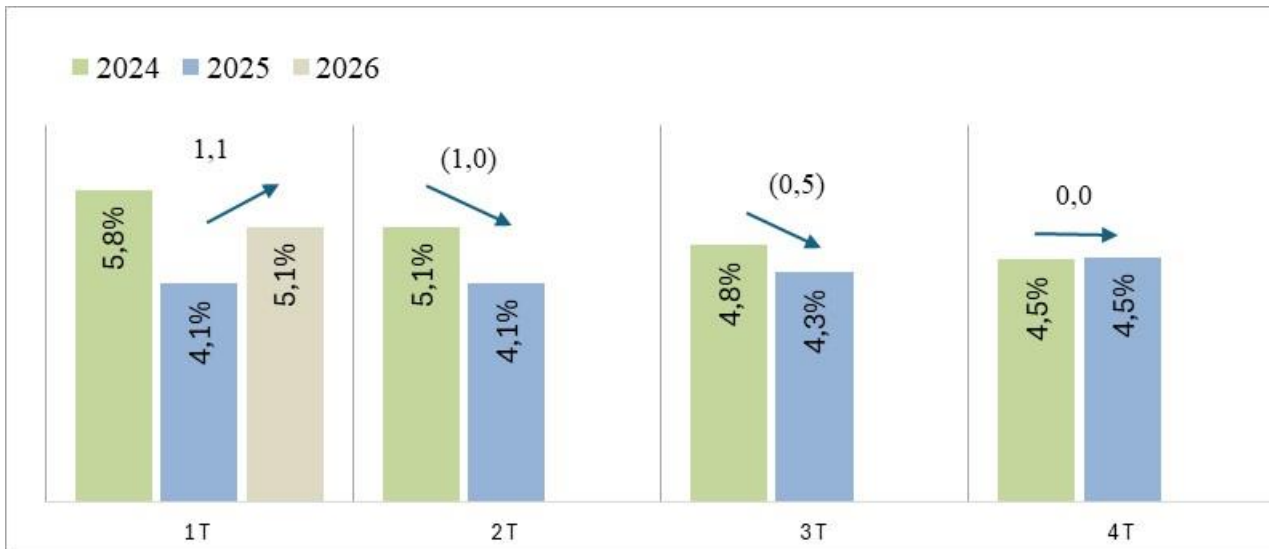
El recupero de castigos disminuyó un 2,7% en el 1T26 en comparación con el 1T25. No obstante, esta disminución es de menor magnitud que la observada en trimestres anteriores, explicado principalmente por el mayor volumen de castigos registrado durante el trimestre, considerando que los mayores niveles de recuperación suelen concentrarse en los primeros meses posteriores al castigo.

Recupero de Castigos (MMS)

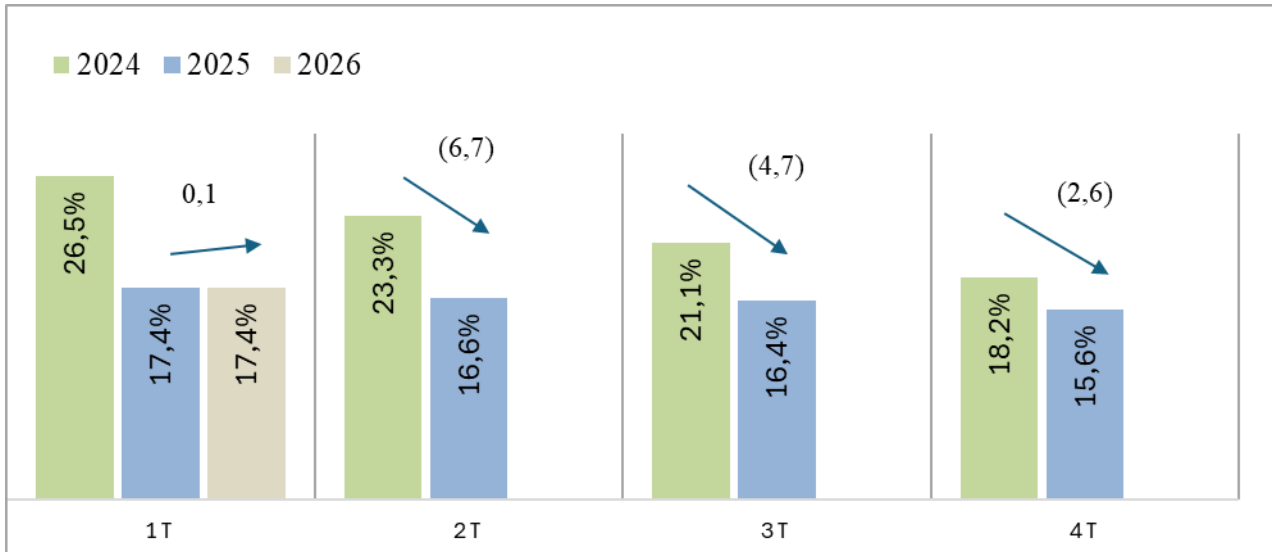


Castigos Netos/Cartera Bruta (%)

Este indicador alcanzó un 5,1% en el 1T26, en línea con el aumento de los castigos, los cuales crecieron por sobre el ritmo de expansión de la cartera en igual periodo.

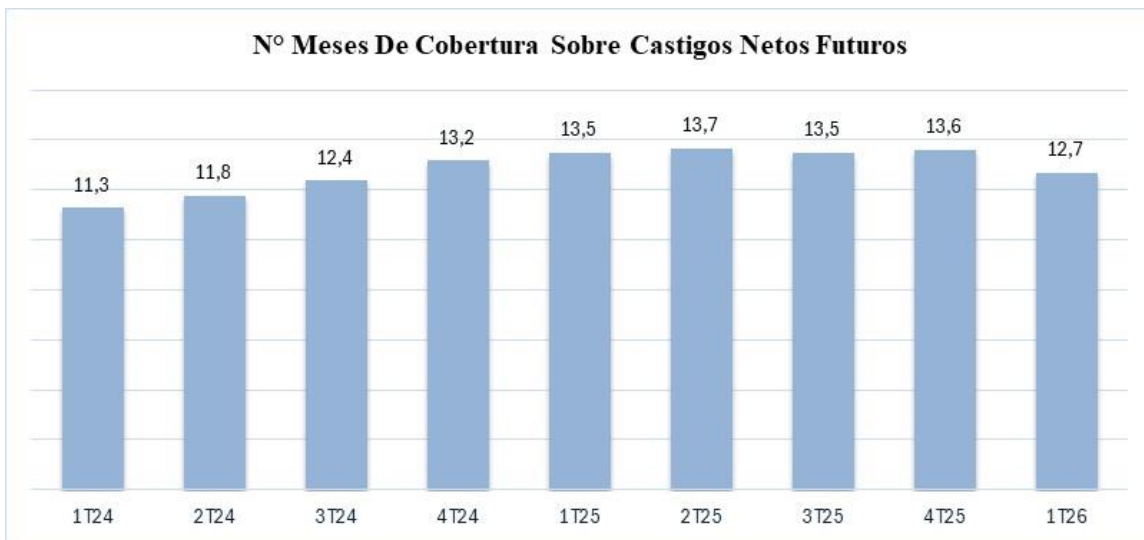


Castigos Netos Últimos 12 Meses / Cartera Bruta (%)



Meses de Cobertura de Provisión por Incobrables (*)

Al cierre de marzo de 2026, el índice de cobertura de castigos futuros alcanzó los 12,7 meses, reflejando la consistencia del modelo de provisiones de la compañía, al mantener coberturas superiores a un año, nivel significativamente superior al plazo promedio de la cartera, el cual se ubica cercano a seis meses.

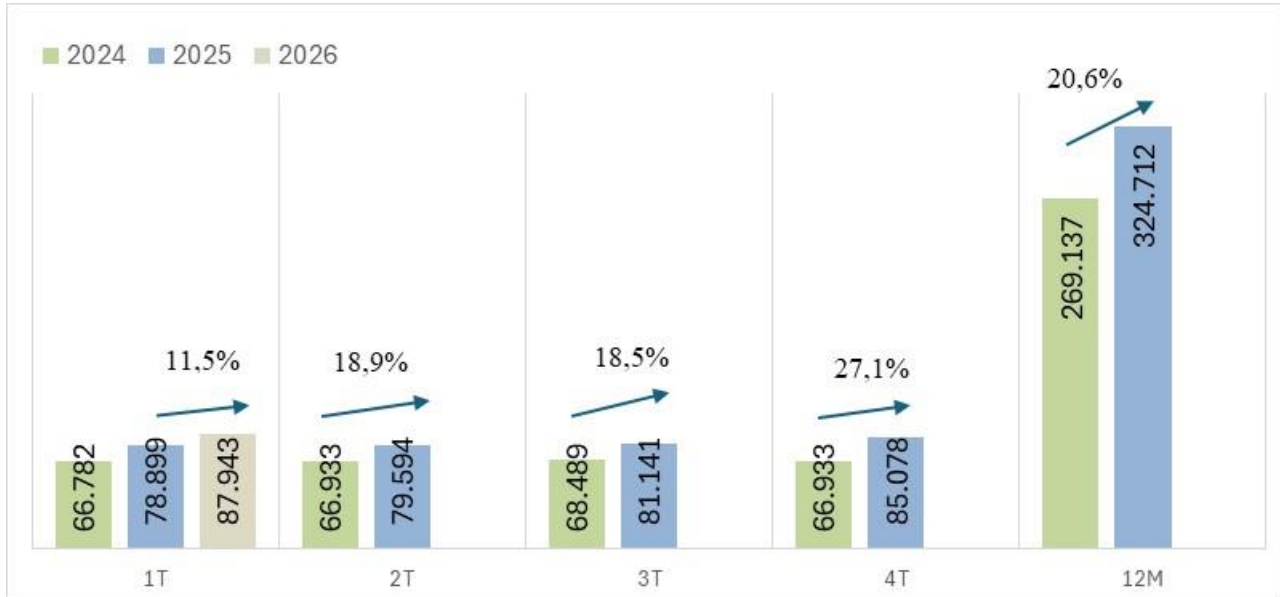


(*) Este índice se calcula sobre el stock de 12 meses atrás de la provisión de incobrable (vigente y contingente) dividido en el promedio de los castigos netos de recupero de los 12 últimos meses.

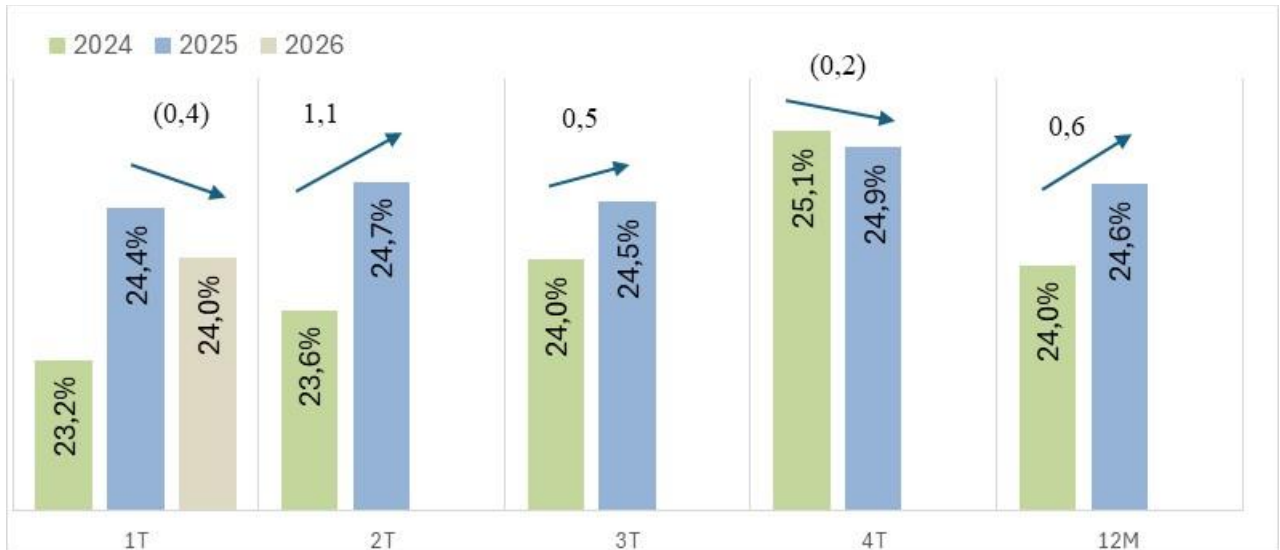
Recaudaciones

En el 1T26, la tasa de recaudación alcanzó un 24,0%, levemente por debajo del 24,4% observado en el 1T25. No obstante, este desempeño se mantiene por sobre los niveles promedio de los últimos años, permitiendo recuperar mensualmente aproximadamente un cuarto de la cartera vigente.

Recaudación (MM\$)



Recaudación / Cartera Bruta (%)



Análisis del Balance General

Resumen Balance	31-03-2026	31-12-2025	Var MM\$	Var %
Activos	MM\$	MM\$		
Total activo corriente	179.224	204.033	(24.809)	-12,2%
Total activo, no corriente	171.735	166.112	5.623	3,4%
Total Activos	350.959	370.145	(19.186)	-5,2%
Total pasivos, corrientes	98.480	120.765	(22.285)	-18,5%
Total pasivos, no corrientes	100.841	98.412	2.429	2,5%
Total Pasivos	199.321	219.177	(19.856)	-9,1%
Total Patrimonio	151.639	150.969	670	0,4%
Total de Pasivos y Patrimonio	350.959	370.145	(19.186)	-5,2%

Activos, Pasivos y Patrimonio

Al 31 de marzo de 2026, los activos totales alcanzaron MM\$350.959, registrando una disminución de MM\$19.186, equivalente a un 5,2% en comparación con el 31 de diciembre de 2025. Esta variación se explica principalmente por la disminución del Efectivo y Equivalentes al Efectivo, más otros activos financieros corrientes y no corrientes por un total de MM\$17.727, de las existencias por MM\$4.629 y de la cartera de clientes por MM\$3.803. Lo anterior fue compensado parcialmente por aumentos en Arriendos Financieros por NIIF 16 por MM\$3.993 y en Activo Fijo de Plantas y Equipos por MM\$2.240.

Por su parte, los pasivos totales disminuyeron en MM\$19.856, lo que representa una baja de 9,1%. Esta variación se explica principalmente por menores Préstamos Bancarios y Derivados de Cobertura por MM\$15.341 (Comex por MM\$10.228, Forward por MM\$1.219 y préstamos bancarios por MM\$3.894), menores Otros Pasivos No Financieros por MM\$4.610 (IVA, impuesto único y otros), menores obligaciones con empleados por MM\$2.148 y una menor provisión por dividendos por pagar por MM\$3.049. Estas disminuciones fueron compensadas parcialmente por mayores Pasivos por Arriendos Financieros por MM\$3.828 y por un aumento en Otras Cuentas Comerciales por Pagar por MM\$1.855.

El patrimonio aumentó en MM\$670, explicado principalmente por el resultado del periodo, neto de provisiones y pago de dividendos por MM\$1.059, compensado parcialmente por la pérdida actuarial reconocida directamente en patrimonio por MM\$389.

Liquidez

Indicadores	Unidades	31-03-2026	31-12-2025
Liquidez Corriente ³	Veces	1,8	1,7
Razón Acida ⁴	Veces	1,4	1,3
Capital de Trabajo ⁵	MM\$	80.744	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 Marzo de 2026, manteniéndose dentro de los rangos históricos de la compañía.

Endeudamiento

Indicadores	Unidades	31-03-2026	31-12-2025
Leverage ⁶	Veces	1,3	1,5
Leverage Neto ⁷	Veces	1,1	1,1
DFN /Ebitda ⁸	Veces	0,7	0,6
Cobertura de Gastos Financiero ⁹	Veces	5,3	4,9
Nivel de Endeudamiento Financiero Neto ¹⁰	Veces	0,2	0,2
Razon Pasivo Corriente ¹¹	%	49,4%	55,1%
Razon Pasivo No Corriente ¹²	%	50,6%	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.

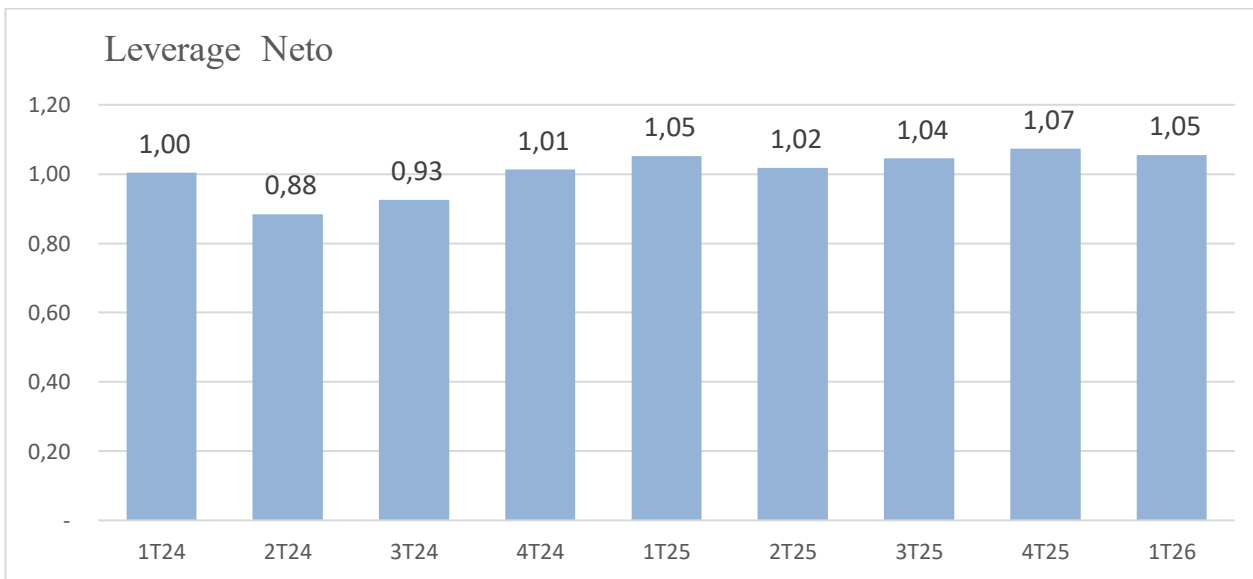
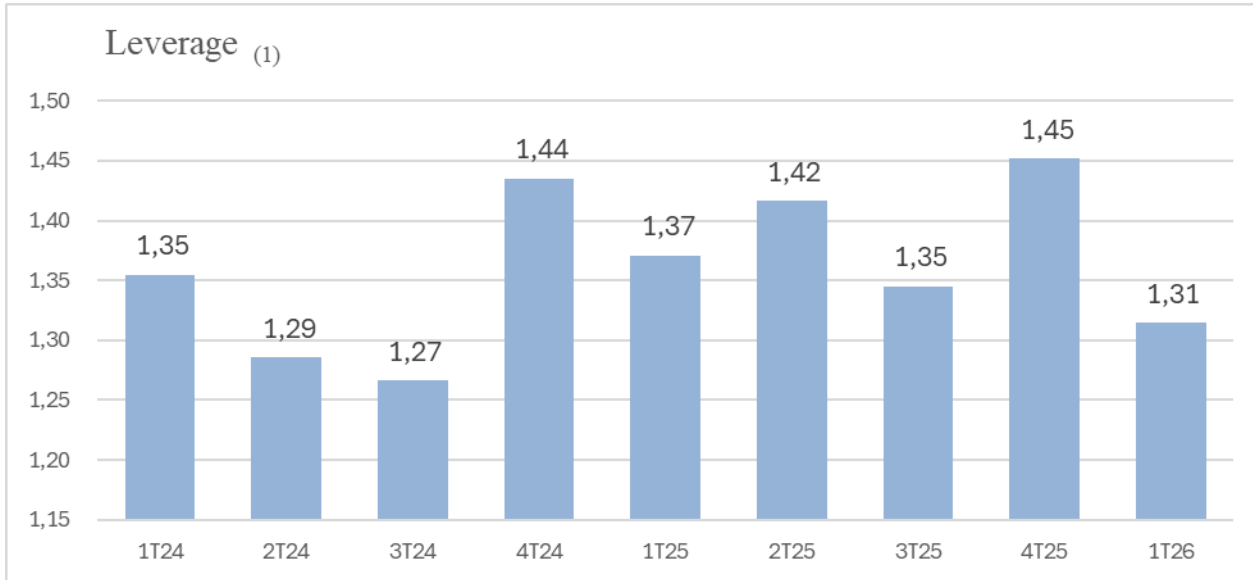
10 Nivel de Endeudamiento Financiero Neto = DFN (Otros pasivos financieros de C y L/Plazo - Efectivo y equivalente de efectivo - Otros activos financieros de Cy L/plazo) / Total Patrimonio

11 Razón Pasivo Corriente = Pasivo Corriente / Pasivo Totales

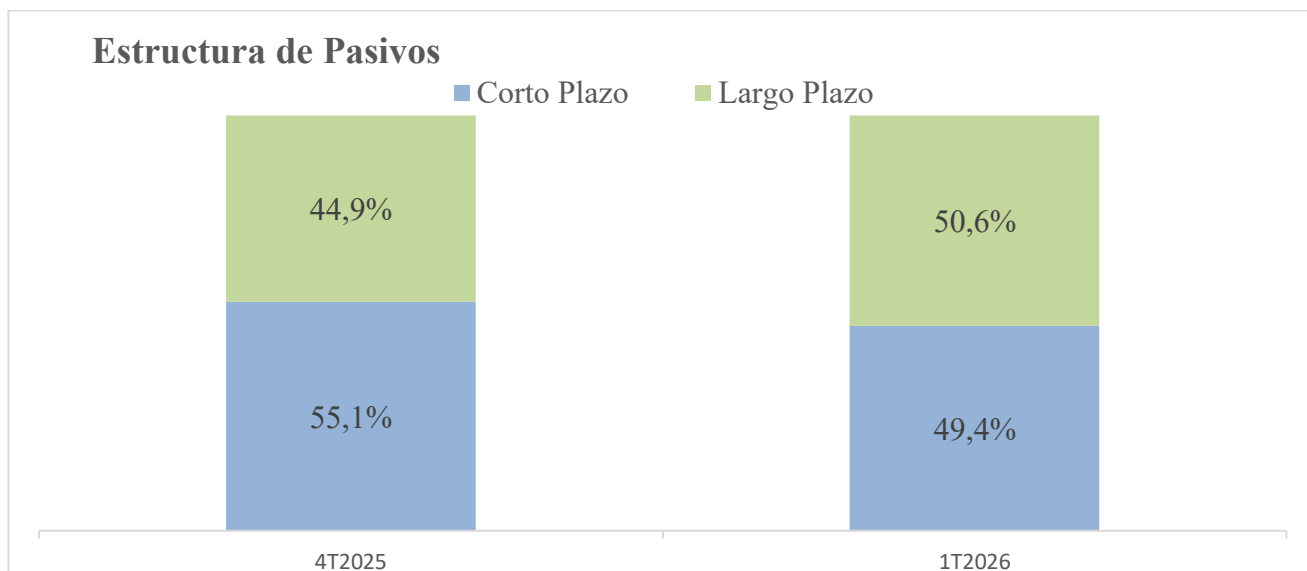
12 Razón Pasivo No Corriente = Pasivo No Corriente / Pasivo Totales

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

En cuanto a la cobertura de gastos financieros, se observa una mejora respecto de ambos periodos comparativos, explicada principalmente porque los costos financieros disminuyeron a un ritmo mayor que la baja registrada por el EBITDA en el mismo periodo.



La proporción de pasivos de corto plazo sobre el total de pasivos disminuyó desde 55,1% en el 1T25 a 49,4% en el 1T26. Esta variación se explica principalmente por un menor nivel de endeudamiento de corto plazo respecto del cierre del 4T25.



Actividad

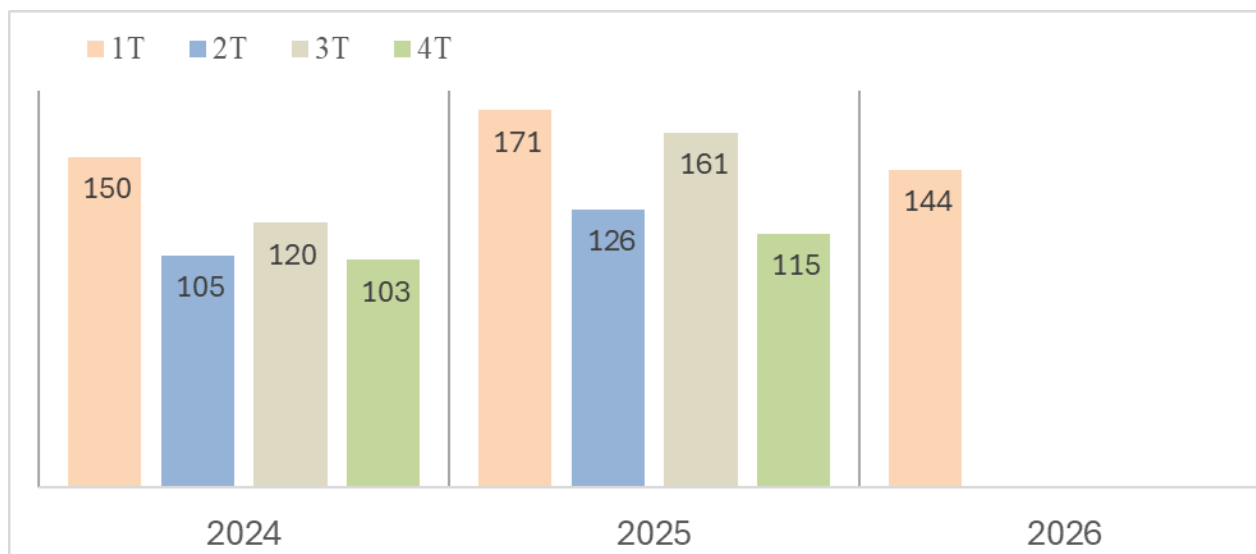
Indicadores	Unidades	31-03-2026	31-12-2025
Rotación de Inventario ¹³	Veces	2,5	3,1
Permanencia de Inventarios ¹⁴	Días	144	115
Rotación de Activo ¹⁵	Veces	0,8	0,7

13 Rotación de Inventario = 360/ Permanencia de Inventarios

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

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

El ratio de permanencia de inventarios disminuyó en 27 días respecto de marzo de 2025, explicado principalmente por diferencias en la temporalidad de llegada de mercadería correspondiente a la nueva temporada de invierno entre ambos periodos.



Rentabilidad

Indicadores	Unidades	1T2026	1T2025
Rentabilidad del Patrimonio, ROE ¹⁸	%	1,2	3,0
Rentabilidad del Activo ROA ¹⁹	%	0,5	1,2
Margen EBITDA ²⁰	%	15,4	19,8
Margen Utilidad ²¹	%	2,8	7,6

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

19 ROA (Return over Assets) = Utilidad del Periodo/ Activos Periodo Pasado

20 Margen EBITDA = EBITDA del Periodo / Ingresos Ordinarios del Periodo

21 Margen Utilidad = Utilidad del Periodo/ Ingresos Ordinarios del Periodo

En general, los indicadores de rentabilidad mostraron una disminución en comparación con el mismo periodo del año anterior, como consecuencia del menor resultado registrado en el 1T26, situación que ha sido explicada previamente en este informe.

Estado de Flujos de Efectivo

	31-03-2026 MMS	31-03-2025 MMS	Var. MMS	Var. %
--	-------------------	-------------------	----------	--------

Consolidado

Flujo neto positivo originado por actividades de la operación	8.589	(1.968)	10.557	-536,4%
Flujo neto originado por actividades de financiamiento	(23.537)	(9.339)	(14.198)	152,0%
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión	(4.053)	(1.736)	(2.317)	133,4%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	(19.001)	(13.044)	(5.957)	45,7%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	46.986	47.451	(465)	-1,0%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	27.984	34.407	(6.423)	-18,7%

Segmento Retail

Flujos de operación de los segmentos	5.438	(3.961)	9.399	-237,3%
Flujos de financiamiento de los segmentos	(20.746)	(8.037)	(12.709)	158,1%
Flujos de inversión de los segmentos	(3.768)	(1.528)	(2.240)	146,7%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	(19.076)	(13.525)	(5.551)	41,0%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	44.906	44.224	683	1,5%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	25.831	30.699	(4.868)	-15,9%

Segmento Financiero

Flujos de operación de los segmentos	3.151	1.992	1.158	58,1%
Flujos de financiamiento de los segmentos	(2.791)	(1.303)	(1.488)	114,3%
Flujos de inversión de los segmentos	(285)	(209)	(76)	36,6%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	74	481	(407)	-84,5%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	2.079	3.227	(1.148)	-35,6%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	2.154	3.708	(1.555)	-41,9%

El flujo operacional consolidado experimentó un incremento de MM\$10.557, explicado principalmente por una mayor recaudación de deudores por ventas por MM\$13.875, compensado parcialmente por mayores pagos asociados a otras actividades operacionales por MM\$2.136 —principalmente IVA correspondiente a las ventas de diciembre de 2025— y por mayores gastos financieros por MM\$1.330.

El flujo por actividades de financiamiento disminuyó en MM\$14.198, principalmente por mayores pagos de financiamiento e intereses —incluidas las cartas de crédito de Comercio Exterior— por MM\$9.879, además de mayores pagos de dividendos por MM\$3.755 y pagos por arriendos financieros bajo NIIF 16 por MM\$564.

El flujo neto por actividades de inversión presentó una disminución de MM\$2.317, explicado principalmente por inversiones en activo fijo por MM\$1.594 y un aumento en inversiones en instrumentos financieros por MM\$684.

Análisis de Riesgos y su Administración

Los principales riesgos a los cuales está expuesta la Compañía se presentan en forma resumida a continuación. Una descripción más detallada se presenta en el punto 2), “Riesgos financieros y regulatorios” de la “Nota 3, “Instrumentos Financieros y Administración del Riesgo Financiero” de los Estados Financieros del periodo.

a) Riesgos financieros

a.1) Riesgos de mercado

a.1.1) Riesgo de tipo de cambio

a.1.2) Riesgo de tasa de interés

a.1.3) Riesgo de inflación

a.2) Riesgo de liquidez

a.3) Riesgo de crédito asociado a las cuentas por cobrar de clientes

b) Riesgos regulatorios

b.1) Riesgo Legal

b.1.1 Proyecto de ley que modifica el régimen de gratificaciones del Código del Trabajo.

b.1.2 Proyecto de ley que mejora la protección de las personas consumidoras en el ámbito de sus intereses individuales fortaleciendo al Servicio Nacional del Consumidor y establece otras modificaciones que Indica.

b.1.3 Modifica la Ley N° 19.496, que establece normas sobre protección de los derechos de los consumidores, para restringir los días y horas hábiles para efectuar llamadas telefónicas y visitas de cobranza extrajudicial.

b.2) Riesgos de seguridad de la información

ANEXO I

ANTECEDENTES GENERALES

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

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 31 de marzo de 2026 y 31 de diciembre de 2025
(En miles de pesos chilenos – M\$)

ACTIVOS	Nota N°	31.03.2026 M\$	31.12.2025 M\$
Activos Corrientes			
Efectivo y equivalente de efectivo	(4)	27.984.489	46.985.568
Otros activos financieros	(5)	3.602.673	1.824.224
Otros activos no financieros	(9)	2.187.648	1.342.819
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	(6)	101.437.436	105.239.964
Inventarios	(8)	44.011.687	48.640.694
Total activos corrientes		179.223.933	204.033.269
Activos no Corrientes			
Otros activos financieros	(5)	7.767.109	8.271.283
Otros activos no financieros	(9)	2.055.408	1.953.874
Activos intangibles distintos de la plusvalía	(10)	2.946.309	3.060.563
Propiedades, planta y equipo, neto	(11)	67.844.134	65.604.514
Activos por derecho a usar bienes en arrendamiento	(12)	78.188.333	74.195.054
Activos por impuestos diferidos	(13)	12.933.967	13.026.891
Total activos, no corrientes		171.735.260	166.112.179
Total Activos		350.959.193	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 31 de marzo de 2026 y 31 de diciembre de 2025
(En miles de pesos chilenos – M\$)

PASIVOS Y PATRIMONIO	Nota N°	31.03.2026 M\$	31.12.2025 M\$
Pasivos Corrientes			
Otros pasivos financieros corrientes	(14)	58.133.701	71.888.026
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	13.837.286	13.289.109
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	(16)	17.720.018	15.865.024
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	(7)	705.810	3.755.135
Otras provisiones	(17)	2.259.776	2.082.902
Pasivo por impuestos	(18)	1.194.738	1.831.961
Provisiones por beneficio a los empleados	(19)	3.523.557	6.339.525
Otros pasivos no financieros	(20)	1.104.906	5.715.384
Total pasivos corrientes		98.479.792	120.765.066
Pasivos no Corrientes			
Otros pasivos financieros, no corrientes	(14)	14.035.528	15.624.182
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	71.551.697	68.272.158
Pasivo por impuestos diferidos	(13)	6.988.084	6.918.078
Provisión por beneficio a los empleados	(19)	8.265.587	7.597.402
Total pasivos, no corrientes		100.840.896	98.411.820
Total pasivos		199.320.688	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)	(8.735.582)	(8.346.811)
Ganancias (pérdidas) acumuladas	(21)	36.160.645	35.101.931
Patrimonio Atribuible a los propietarios de la Controladora		151.638.505	150.968.562
Total patrimonio		151.638.505	150.968.562
Total Pasivos y Patrimonio		350.959.193	370.145.448

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Resultados Integrales Consolidados Intermedios
Al 31 de marzo de 2026 y 2025
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de resultado integral	Nota N°	31.03.2026 M\$	31.03.2025 M\$
Ingresos de actividades ordinarias	(22)	62.878.009	56.567.099
Costo de ventas	(22)	<u>(38.575.427)</u>	<u>(33.138.907)</u>
Margen bruto		24.302.582	23.428.192
Costos de distribución	(23)	(3.722.028)	(2.853.425)
Gastos de administración	(23)	(16.698.584)	(14.276.603)
Otras ganancias (pérdidas)	(24)	27.735	(230.425)
Ingresos Financieros	(24)	791.392	385.096
Costos financieros	(24)	(1.967.328)	(3.101.143)
Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera	(25)	(504.797)	1.748.131
Resultados por unidades de reajuste	(24)	<u>(998)</u>	<u>(21.365)</u>
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		2.227.974	5.078.458
Gasto por impuesto a las ganancias	(13)	<u>(463.450)</u>	<u>(800.546)</u>
Ganancia (pérdida) de actividades continuadas después de impuesto		<u>1.764.524</u>	<u>4.277.912</u>
Ganancia		<u>1.764.524</u>	<u>4.277.912</u>
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora		<u>1.764.524</u>	<u>4.277.912</u>
Ganancia (pérdida) del ejercicio		<u>1.764.524</u>	<u>4.277.912</u>

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Resultados Integrales Consolidados Intermedios
Al 31 de marzo de 2026 y 2025
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de resultado integral	Nota N°	31.03.2026 M\$	31.03.2025 M\$
Ganancia del período		1.764.524	4.277.912
Componentes de otro resultado integral, antes de impuestos			
Otro resultado integral, que no se reclasificará al resultado del período, antes de impuesto por beneficios a los empleados	(19)	(532.563)	287.255
Impuesto a las ganancias relacionado ganancias (pérdidas) actuariales por beneficios a los empleados	(13)	143.792	(77.559)
Impuesto a las ganancias relacionado con componentes de otro resultado integral que no se reclasificará a resultado del período	(13)	143.792	(77.559)
Otro resultado integral		(388.771)	209.696
Total resultado integral		(388.771)	209.696
Resultado Integral atribuible a:			
Resultado integral atribuible a los propietarios		1.375.753	4.487.608
Total resultado integral		1.375.753	4.487.608

Utilidad por acción		31.03.2026 \$	31.03.2025 \$
Ganancia por acción básica en operaciones continuadas	(21)	4,12	9,98
Ganancia por acción básica		4,12	9,98

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado Intermedios
Al 31 de marzo de 2026 y 2025
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Movimientos al 31.03.2026	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		-	-	-	-	-	1.764.524	1.764.524
Otro resultado integral	(21)	-	-	(388.771)	-	(388.771)	-	(388.771)
Resultado integral		-	-	(388.771)	-	(388.771)	1.764.524	1.375.753
Provisión dividendo mínimo		-	-	-	-	-	(705.810)	(705.810)
Saldo al 31 de marzo de 2026		95.169.081	29.044.361	(7.160.213)	(1.575.369)	(8.735.582)	36.160.645	151.638.505

Movimientos al 31.03.2025	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		-	-	-	-	-	4.277.912	4.277.912
Otro resultado integral	(21)	-	-	209.696	-	209.696	-	209.696
Resultado integral		-	-	209.696	-	209.696	4.277.912	4.487.608
Provisión de dividendo definitivo utilidad año anterior	(21)	-	-	-	-	-	(3.460.071)	(3.460.071)
Provisión dividendo mínimo		-	-	-	-	-	(1.711.165)	(1.711.165)
Saldo al 31 de marzo de 2025		95.169.081	29.044.361	(6.557.478)	(1.575.369)	(8.132.847)	25.653.187	141.733.782

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Flujo Efectivo Consolidado Intermedios – Método directo
Al 31 de marzo de 2026 y 2025
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de flujo de efectivo	Nota N°	31.03.2026 M\$	31.03.2025 M\$
Flujo Originado por actividades de la operación			
Recaudación de deudores por venta		119.828.329	105.953.164
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)		-	9.898
Pago a proveedores y personal (menos)		(100.339.230)	(100.494.439)
Otros ingresos (gastos) financieros		(974.424)	355.477
Otros pagos por actividades de operación		(9.925.757)	(7.792.318)
Flujo neto positivo originado por actividades de la operación		8.588.918	(1.968.218)
Flujo Originado por actividades de financiamiento			
Obtención de cartas de crédito	(14.f)	26.988.375	30.056.957
Reembolsos de préstamos clasificados como actividades de financiación (menos)	(14.f)	(41.429.039)	(34.639.118)
Intereses pagados	(14.f)	(1.087.735)	(1.067.566)
Pagos de pasivos por arrendamiento financiero	(14.f)	(4.253.516)	(3.689.592)
Pago de dividendos (menos)	(21.c)	(3.755.085)	-
Flujo neto originado por actividades de financiamiento		(23.537.000)	(9.339.319)
Flujo Originado por actividades de inversión			
Incorporación de activo fijo (menos)		(3.491.572)	(1.896.839)
Otras entradas (salidas) de efectivo, clasificados como actividades de inversión		(1.068.508)	(384.286)
Intereses recibidos, clasificados como actividades de inversión		507.083	544.809
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión		(4.052.997)	(1.736.316)
Flujo neto positivo (negativo) del ejercicio		(19.001.079)	(13.043.853)
Variación neta del efectivo y efectivo equivalente		(19.001.079)	(13.043.853)
Saldo inicial de efectivo y efectivo equivalente		46.985.568	47.451.032
Saldo final de efectivo y efectivo equivalente	(4)	27.984.489	34.407.179

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>