

20
25

ANÁLISIS
RAZONADO
DE LOS ESTADOS
FINANCIEROS
CONSOLIDADOS

AL 30 DE JUNIO DE 2025



tricot

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS

TABLA DE CONTENIDOS

Contenido

Presentación Segundo Trimestre 2025 (2T25)	3
Consolidado	4
Retail	4
Financiero	5
Resumen de Hechos Relevantes e Información de Interés	6
Resultados Consolidados	8
Resultados Segmento Retail	13
Resultados Segmento Financiero	17
Análisis del Balance General	30
Activos, Pasivos y Patrimonio	30
Liquidez	30
Endeudamiento	31
Actividad	33
Rentabilidad	34
Análisis de Riesgos y su Administración	36
ANEXO I	37
ANEXO II	38

Notas:

- Resultados financieros consolidados de acuerdo con las normas internacionales de información financiera (NIIF)
- Tipo de cambio mes peso/dólar a junio de 2025 de \$ 933,42, diciembre de 2024 de \$ 996,46 y a junio de 2024 de \$ 944,34.
- 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 2025 (2T25)

Este segundo trimestre del año cerró con un crecimiento consolidado del grupo del 9,6%, generando ingresos por MM\$ 68.143, y manteniendo la trayectoria positiva del primer trimestre. La misma dinámica se observó en ambos segmentos de negocio: el Retail, que representó el 73% de los ingresos, registró un incremento del 8,3%, alcanzando ventas por MM\$ 49.943, mientras que el segmento Financiero experimentó un crecimiento del 13,6%, alcanzando MM\$ 18.199 en ingresos. Estos resultados reflejan la sólida posición comercial de la compañía en ambas líneas de negocio.

En el negocio financiero, destacamos un aumento de la cartera del 16,1%, alcanzando MM\$ 110.085, al mismo tiempo que se mantienen los niveles de riesgo, medidos en castigos y mora, dentro del rango bajo para nuestro mercado objetivo. Esto nos permite sustentar este crecimiento de manera saludable y sostenible a lo largo del tiempo. El castigo bruto disminuyó un 8,8% en términos absolutos, alcanzando MM\$ 5.201, lo que llevó a que nuestra relación de castigos netos trimestrales sobre cartera se ubicara en un 4,1%. Por su parte, la mora mayor a 90 días también mostró una disminución, bajando 0,6 pp y alcanzando el 5,9% de la cartera, un valor que se encuentra en el rango bajo del histórico de la compañía. Estos resultados reflejan plenamente el enfoque de Tricot en el manejo prudente de su cartera, buscando mantenerla controlada en tamaño si el escenario de riesgo no se encuentra dentro de umbrales aceptables, y fomentando su crecimiento cuando dichos rangos sean apropiados.

El negocio de Retail, a pesar de enfrentar situaciones externas como el aumento del tipo de cambio que impactó el costo de los productos en comparación con el mismo periodo del año anterior, así como disrupciones en la cadena logística internacional, también ha tenido que lidiar con desafíos internos relacionados con la puesta en marcha del nuevo sistema de mecanizado en nuestro segundo Centro de Distribución. A pesar de estos obstáculos, hemos logrado un crecimiento a tiendas iguales (SSS) de un 7,5%, aunque con algunas dificultades en el flujo adecuado de la mercadería, lo que limitó alcanzar nuestro máximo potencial operativo durante el trimestre.

Este trimestre, entró en operación el nuevo sistema de mecanizado en nuestro Centro de Distribución de San Ignacio en Quilicura, que ya se encuentra en fase de marcha blanca. Este sistema tiene como objetivo prácticamente duplicar nuestra capacidad logística hacia las sucursales físicas, lo que nos permitirá garantizar la capacidad operativa necesaria para respaldar el crecimiento de la compañía en este canal durante los próximos años.

El canal *e-commerce*, que es estratégicamente muy relevante para la compañía, continúa mostrando un crecimiento superior al promedio general, alcanzando un incremento del 21,1%. Este crecimiento responde favorablemente a las inversiones realizadas en periodos anteriores, enfocadas en aumentar su capacidad operativa y comercial. Su participación en las ventas aumentó al 7,3%. Si bien aún no alcanza nuestro objetivo de participación en este canal, el progreso registrado indica que avanzamos en la dirección correcta.

La utilidad del trimestre alcanzó los MM\$ 5.128, lo que refleja una disminución del 9,6%, mientras que el EBITDA fue de MM\$ 13.252, un 1,4% inferior al del mismo trimestre del año anterior. Por otro lado, la utilidad acumulada del año alcanzó los MM\$ 9.406, lo que representa un aumento del 31,3%, y el EBITDA acumulado registró un incremento del 9,9%, alcanzando los MM\$ 24.930.

Resumen Trimestre: 2T25 / 2T24

Consolidado

Los Ingresos Ordinarios alcanzaron MM\$ 68.143 en el 2T25, un 9,6% superior al 2T24.

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 27.102 en el 2T25, un 5,4% superior al 2T24. El ratio de Margen Bruto/Ingresos al 2T25 fue de un 39,8% versus 41,4% el 2T24.

En el 2T25 los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, alcanzaron los MM\$ 13.851 (20,3% de los ingresos ordinarios), versus los MM\$ 12.264 (19,7% de los ingresos ordinarios) del periodo 2T24. Los Gastos de Administración registraron un aumento del 12,9%.

El Resultado Operacional anotó una ganancia de MM\$ 8.431 en 2T25, una baja del 3,5% respecto al 2T24, cuando se registró una ganancia de MM\$ 8.737.

El Resultado no Operacional registró una pérdida de MM\$ 1.706 el 2T25, en comparación con una pérdida de MM\$ 1.634 el 2T24, lo que representa un incremento del 4,4%.

Como efecto de todo lo anterior, el Resultado del 2T25 fue una utilidad de MM\$ 5.128, en comparación con MM\$ 5.672 del 2T24.

El EBITDA del 2T25 fue de MM\$ 13.252 (19,4% de los ingresos), lo que representa una baja de 1,4% con respecto al 2T24 (MM\$ 13.443, un 21,6% de los ingresos).

Retail

Los Ingresos Ordinarios del negocio Retail aumentaron un 8,3% respecto al 2T24, alcanzando los MM\$ 49.943 en el 2T25, versus MM\$ 46.125 en el 2T24.

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 15.912 en el 2T25, lo que representa una disminución de 4,3% respecto al 2T24.

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, fueron de MM\$ 10.793, versus los MM\$ 9.479 del periodo 2T24, es decir, un aumento de 13,9%.

El Resultado Operacional fue una ganancia de MM\$ 499 el 2T25, frente a los MM\$ 2.565 del 2T24.

El Resultado del Segmento Retail en el 2T25 fue una ganancia de MM\$ 2.398, una baja del 40,1% con respecto al 2T24 que fue de MM\$ 4.006.

El EBITDA del Segmento Retail en el 2T25 fue de MM\$ 5.118 (10,2% de los ingresos), representando una baja de 28,4% respecto al 2T24, cuando fue de MM\$ 7.151 (15,5% de los ingresos).

El indicador SSS del presente trimestre presentó un incremento de 7,5% en comparación al 2T24.

Las ventas del canal *e-commerce* crecieron en un 21,1% en el 2T25 en comparación con el 2T24. El ratio de ventas *e-commerce* sobre las ventas totales Retail representó un 7,3% el 2T25 versus el 6,5% el 2T24.

Financiero

Los Ingresos Ordinarios del negocio Financiero alcanzaron los MM\$ 18.199 el 2T25, un 13,6% superior al 2T24 (MM\$ 16.021).

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 8.038 el 2T25, lo que representa un alza de 30,1% respecto al 2T24. El Margen Bruto/Ingresos al 2T25 fue de un 44,2% (en 2T24 fue de 38,6%).

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, aumentaron un 9,8%, desde MM\$ 2.785 el 2T24 a MM\$ 3.057 el 2T25.

El Resultado Operacional alcanzó una utilidad de MM\$ 4.780 el 2T25, lo que representa un aumento de 46,1% respecto al 2T24.

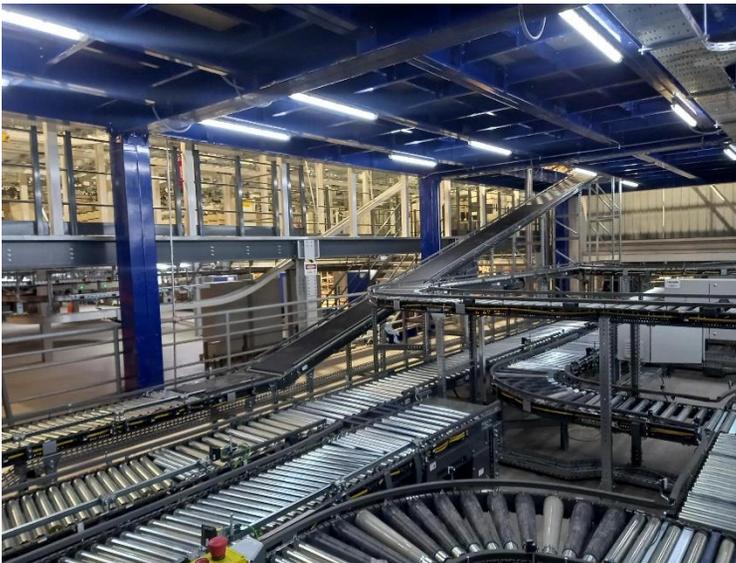
El Resultado no Operacional registró una pérdida de MM\$ 1.184 en el 2T25, lo que representa una baja de 0,1% respecto al 2T24.

El Resultado del Segmento Financiero en el 2T25 fue una utilidad de MM\$ 2.730, versus MM\$ 1.666 en el 2T24.

Finalmente, el EBITDA del segmento en el 2T25 fue de MM\$ 4.981 (27,4% sobre ingresos), lo que representa un aumento de 46,8% con respecto al 2T24 (MM\$ 3.393, un 21,2% sobre ingresos).

Resumen de Hechos Relevantes e Información de Interés.

- Durante el segundo trimestre del año, entró en operación el sistema de mecanizado de nuestro segundo Centro de Distribución, ubicado en San Ignacio, Quilicura. Actualmente, se encuentra en modalidad de marcha blanca y en proceso de ajuste final. El objetivo de esta implementación, una vez concluida su puesta en marcha, es prácticamente duplicar la capacidad logística de almacenamiento y despacho para las tiendas físicas de la compañía.



- Durante este trimestre, y en el marco del plan de crecimiento y expansión del negocio financiero, hemos iniciado los trabajos de habilitación de las nuevas oficinas que albergarán la operación completa del segmento financiero de la compañía, ubicadas en Moneda 979 (Edificio Eurocentro). El espacio cuenta con 980 m² destinados a centralizar las actividades de Tricard, Triad y la Corredora de Seguros. Al cierre del trimestre, parte de estas operaciones ya se encuentran en funcionamiento, y se espera que el proyecto esté completamente operativo a mediados del 3T2025, lo que permitirá generar mayor enfoque, eficiencias y mejorar la coordinación entre unidades.



- En abril de 2025 se acordó y firmó un nuevo Contrato Colectivo con el Sindicato N° 1 de Tricot, de mutuo beneficio para las partes, que regirá desde mayo de 2025 hasta mayo de 2028, alcanzando así un entendimiento amplio entre la empresa y sus colaboradores, lo que favorecerá un desarrollo estable y constructivo durante este periodo.

Resultados Consolidados

	2T2025	2T2024	Var.	Var.	1S2025	1S2024	Var.	Var.
	MMS	MMS	MMS	%	MMS	MMS	MMS	%
Ingresos Ordinarios	68.143	62.147	5.996	9,6%	124.710	112.478	12.232	10,9%
Costos de Ventas	(41.041)	(36.439)	(4.601)	12,6%	(74.179)	(67.242)	(6.938)	10,3%
Margen Bruto	27.102	25.707	1.395	5,4%	50.530	45.236	5.294	11,7%
	39,8%	41,4%			40,5%	40,2%		
Gastos de Administración ¹	(13.851)	(12.264)	(1.586)	12,9%	(26.101)	(23.014)	(3.087)	13,4%
Depreciación y Amortización	(4.820)	(4.707)	(114)	2,4%	(9.700)	(9.500)	(201)	2,1%
Resultado Operacional	8.431	8.737	(305)	-3,5%	14.729	12.722	2.007	15,8%
	12,4%	14,1%			11,8%	11,3%		
Otras ganancias (pérdidas)	(52)	(295)	243	-82,5%	(282)	(556)	273	-49,2%
Ingresos Financieros ²	474	(467)	941	201,6%	860	2.817	(1.957)	-69,5%
Costos financieros ³	(2.638)	(1.746)	(892)	51,1%	(5.739)	(3.686)	(2.053)	55,7%
Diferencias de cambio	525	999	(475)	-47,5%	2.273	(2.349)	4.622	196,8%
Resultados por unidades de reajuste	(15)	(126)	111	-88,2%	(36)	(141)	105	-74,4%
Resultado No Operacional	(1.706)	(1.634)	(71)	4,4%	(2.925)	(3.915)	990	-25,3%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuest	6.726	7.102	(377)	-5,3%	11.804	8.807	2.997	34,0%
Impuesto a las Ganancias	(1.598)	(1.430)	(167)	11,7%	(2.398)	(1.643)	(755)	46,0%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	5.128	5.672	(544)	-9,6%	9.406	7.164	2.242	31,3%
	7,5%	9,1%			7,5%	6,4%		
EBITDA⁴	13.252	13.443	(192)	-1,4%	24.430	22.222	2.208	9,9%
	19,4%	21,6%			19,6%	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 S y US\$ más diferencia de cambio por operaciones de forward (utilidad)

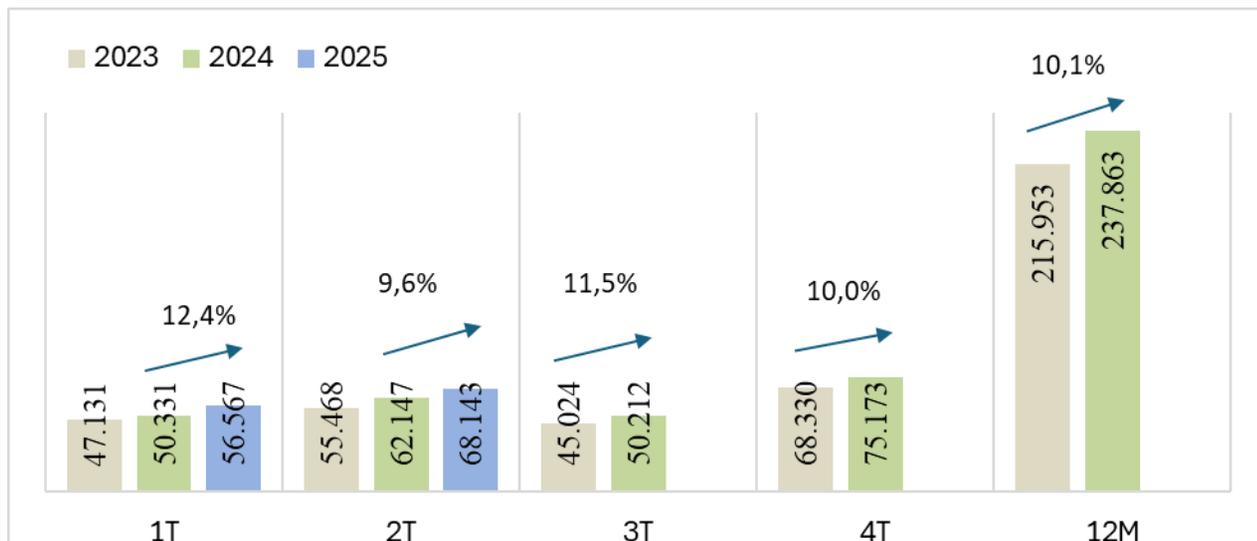
3.- Costo Financieros = Intereses , gastos bancarios y diferencia de cambio por operaciones de forward (pérdida)

4.- EBITDA: Los EBITDA del trimestre de Segmento Retail (MMS 5.118) y Segmento Financiero (MMS 4.981) no suman el EBITDA consolidado (MMS 13.252) debido a la eliminación de arrendos relacionados (MMS 2.971) y el servicio de recaudación (MMS 181). Los arrendos 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

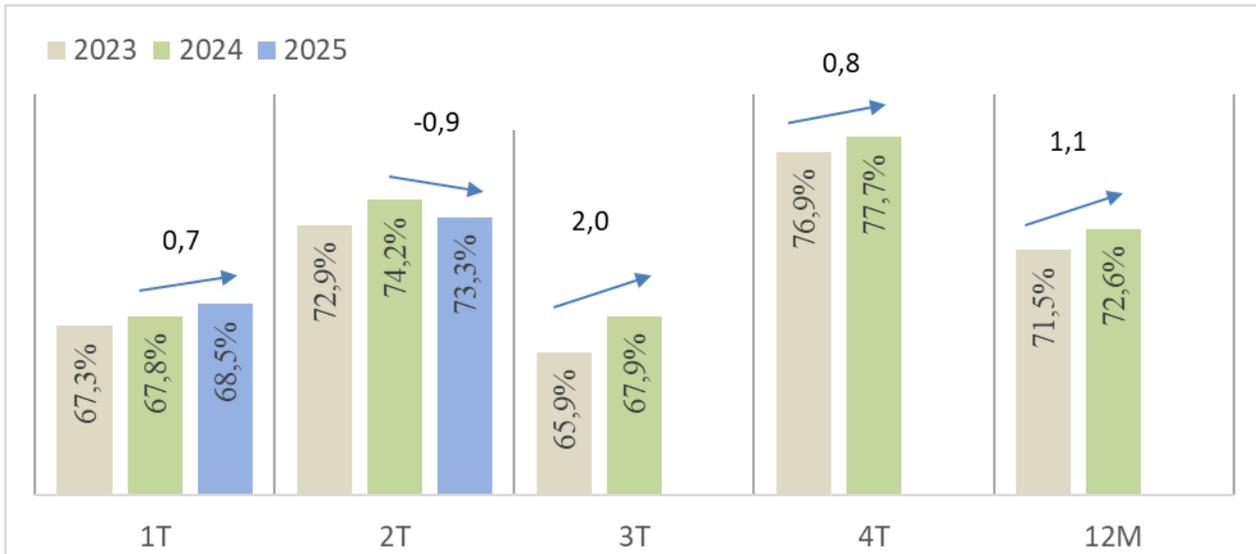
En el 2T25, los Ingresos Ordinarios aumentaron un 9,6% en comparación con el mismo período del año anterior, impulsados por un sólido desempeño de ambos segmentos de negocio, especialmente del segmento financiero, que experimentó un aumento en su cartera del 16,1% respecto al mismo trimestre del año pasado. Por su parte, el segmento Retail ha mantenido un crecimiento sostenido en los últimos trimestres, lo cual también se reflejó en los resultados de este segundo trimestre.

Ingresos Ordinarios (MMS)



La participación de los ingresos del Segmento Retail dentro de los Ingresos Ordinarios ha mostrado la siguiente evolución, levemente por debajo del trimestre anterior, lo cual se explica por la tasa de crecimiento del segmento financiero, que superó al Retail debido al aumento de la cartera previamente mencionado.

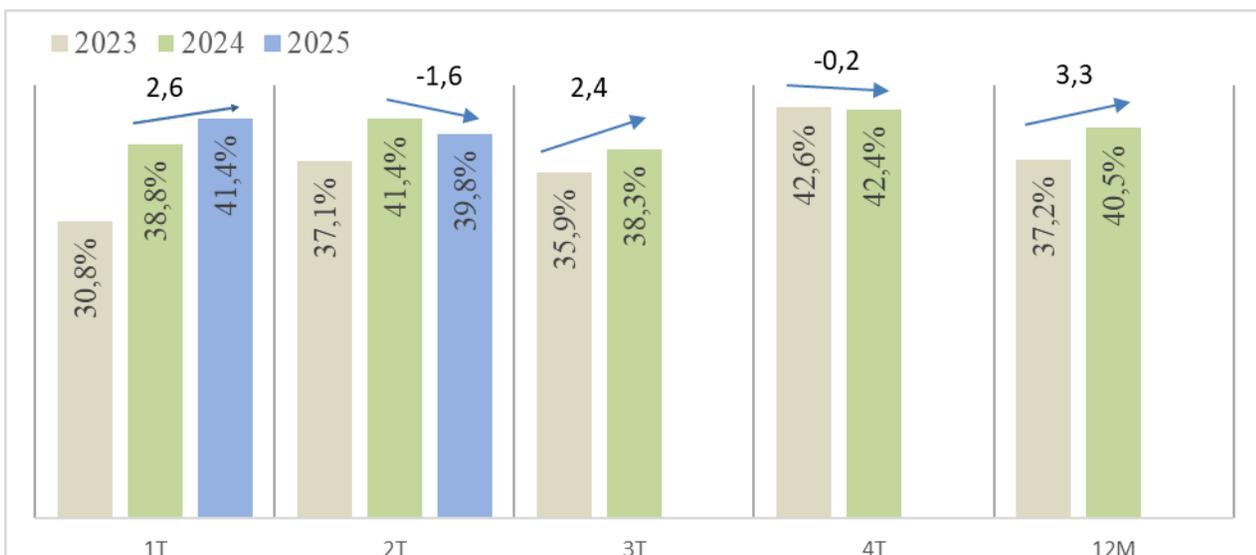
Participación Ingresos Retail (%)



Margen Bruto

En el 2T25, el Margen Bruto sobre Ingresos disminuyó en 1,6 pp en comparación con el 2T24, principalmente debido a la disminución del margen comercial del Segmento Retail. En contraposición, el margen del Segmento Financiero experimentó un aumento, el cual, debido a su participación en los ingresos, no logró compensar la disminución general.

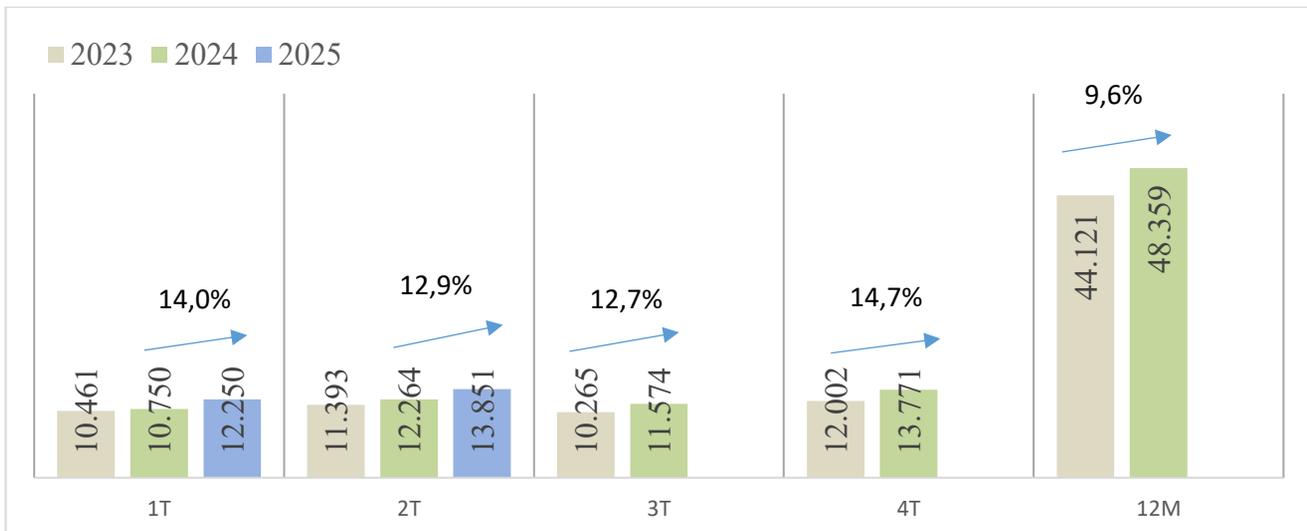
Margen Bruto / Ingresos Ordinarios (%)



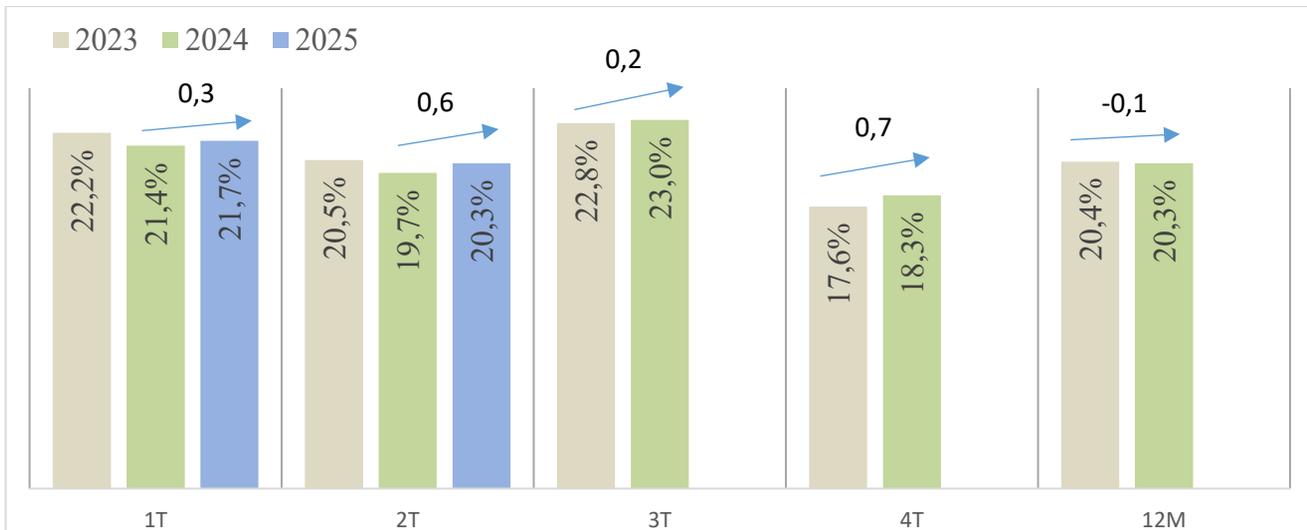
Gastos de Administración (sin Depreciación y Amortización)

En el 2T25, los Gastos de Administración aumentaron un 12,9% respecto al 2T24, impulsados por mayores gastos asociados a un incremento en el nivel de actividad, sumado a la implementación del nuevo sistema de mecanizado en el Centro de Distribución de San Ignacio, enfocado en el despacho a tiendas físicas, lo que provocó ciertas irregularidades en la operación durante el trimestre.

GA, sin Depreciación y Amortización (MM\$)



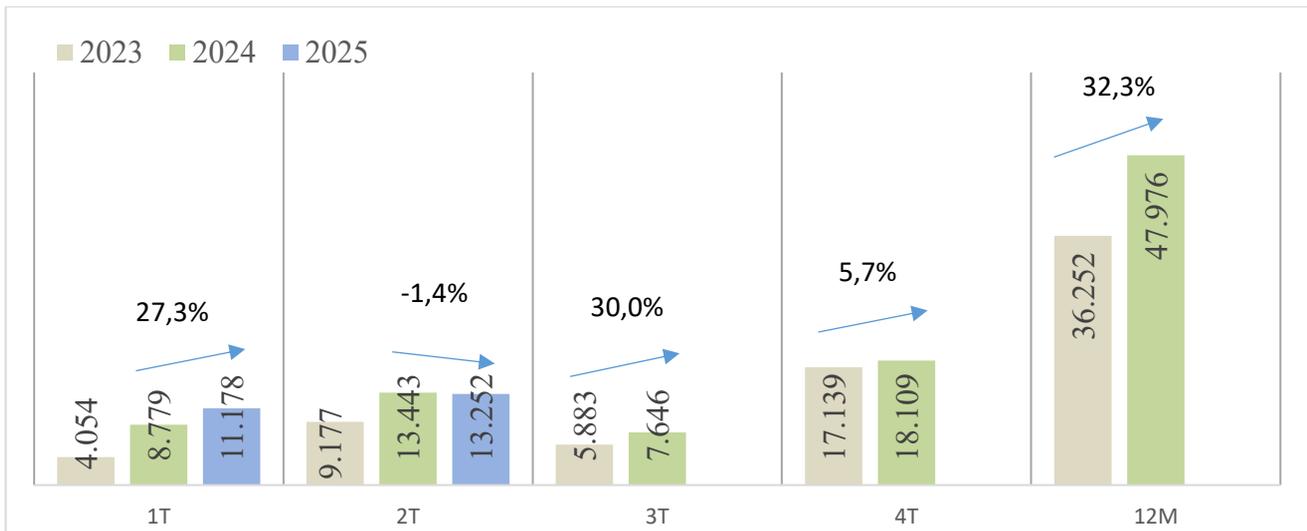
GA (sin Dep. y Amort.) / Ingresos Ordinarios (%)



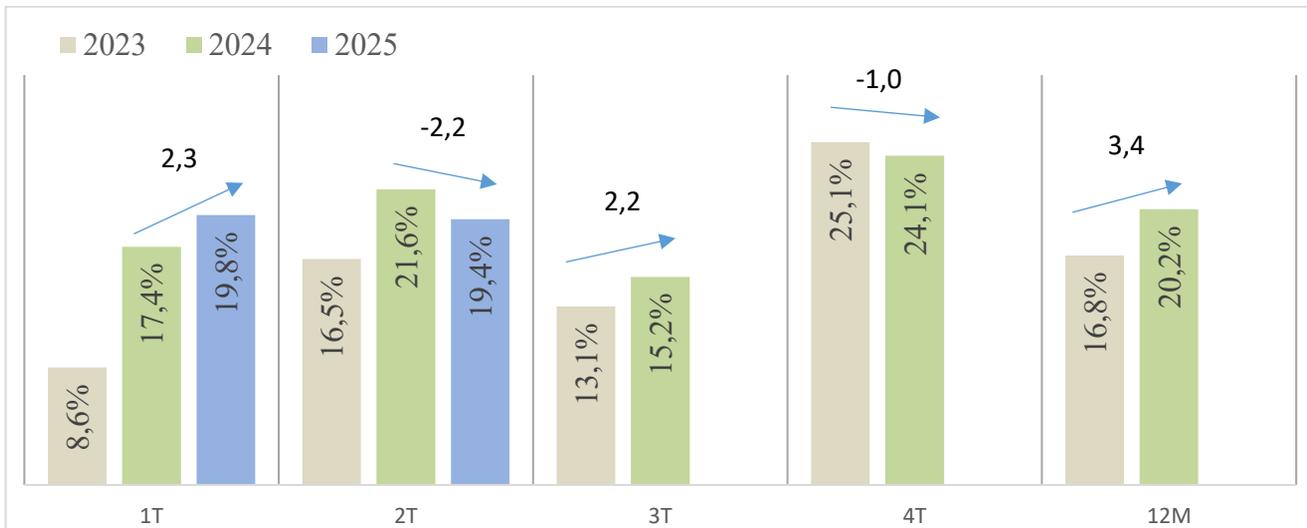
EBITDA y Margen EBITDA

En el 2T25, el EBITDA disminuyó un 1,4% y el margen EBITDA retrocedió 2,2 pp. respecto al 2T24, principalmente debido a la caída en los márgenes del Segmento Retail y, en menor medida, al aumento de gastos, que crecieron a un ritmo superior al de los ingresos.

EBITDA (MMS)



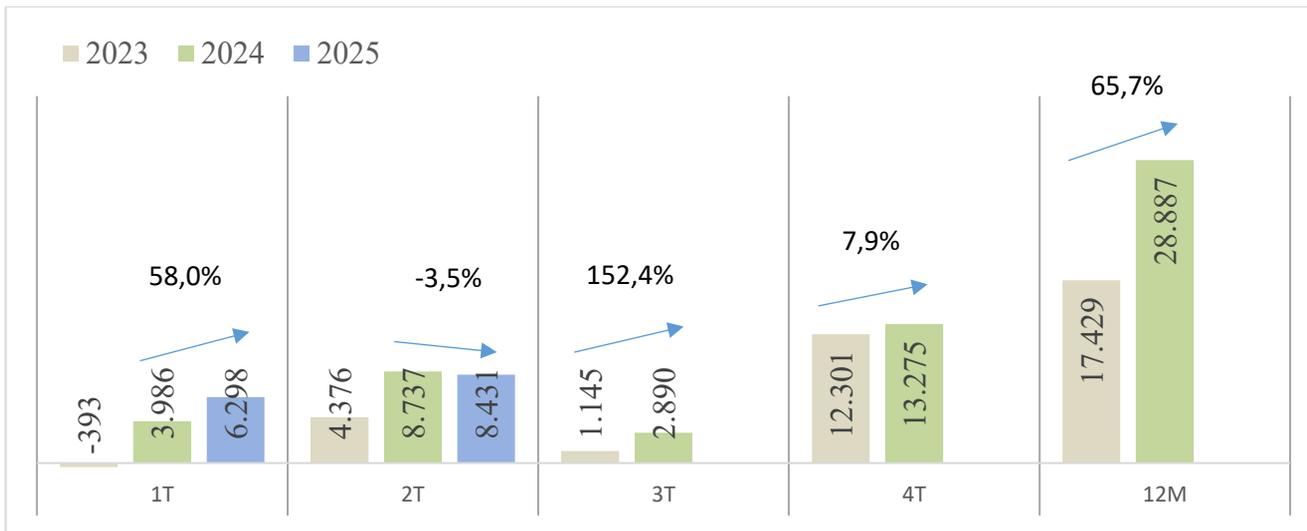
Margen EBITDA (%)



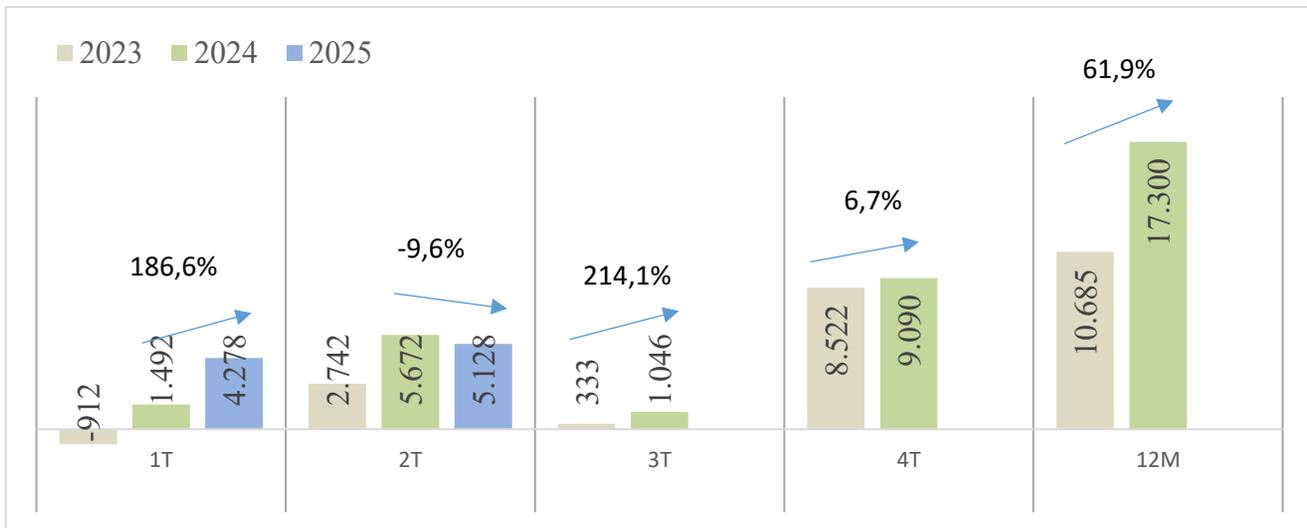
Resultado Operacional y Ganancia (Pérdida) del ejercicio

La utilidad del ejercicio en el 2T25 alcanzó los MM\$ 5.128, lo que representa una disminución del 9,6% frente a los MM\$ 5.672 registrados en el 2T24. Este resultado se explica principalmente por el menor Margen Bruto del Segmento Retail y por el aumento de los Gastos de Administración, tal como se señaló anteriormente.

Resultado Operacional, Ebit (MM\$)



Ganancia (Pérdida) del ejercicio (MM\$)



Resultados Segmento Retail

	2T2025	2T2024	Var.	Var.	1S2025	1S2024	Var.	Var.
	MMS	MMS	MMS	%	MMS	MMS	MMS	%
Ingresos Ordinarios	49.943	46.125	3.818	8,3%	88.696	80.272	8.425	10,5%
Costos de Ventas	(34.032)	(29.495)	(4.537)	15,4%	(60.047)	(53.190)	(6.857)	12,9%
Margen Bruto	15.912	16.630	(719)	-4,3%	28.650	27.082	1.568	5,8%
	31,9%	36,1%			32,3%	33,7%		
Gastos de Administración ¹	(10.793)	(9.479)	(1.314)	13,9%	(20.294)	(17.267)	(3.028)	17,5%
Depreciación y Amortización	(4.619)	(4.586)	(33)	0,7%	(9.319)	(9.250)	(68)	0,7%
Resultado Operacional	499	2.565	(2.066)	-80,6%	(964)	565	(1.528)	-270,6%
	1,0%	5,6%			-1,1%	0,7%		
Resultado No Operacional	2.631	2.450	180	7,4%	5.695	4.163	1.532	36,8%
Ganancia (Pérdida) antes de Impues	3.130	5.015	(1.886)	-37,6%	4.732	4.728	4	0,1%
Impuesto a las Ganancias	(731)	(1.009)	278	-27,5%	(775)	(767)	(8)	1,0%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	2.398	4.006	(1.608)	-40,1%	3.957	3.961	(4)	-0,1%
	4,8%	8,7%			4,5%	4,9%		
EBITDA ²	5.118	7.151	(2.033)	-28,4%	8.355	9.815	(1.460)	-14,9%
	10,2%	15,5%			9,4%	12,2%		

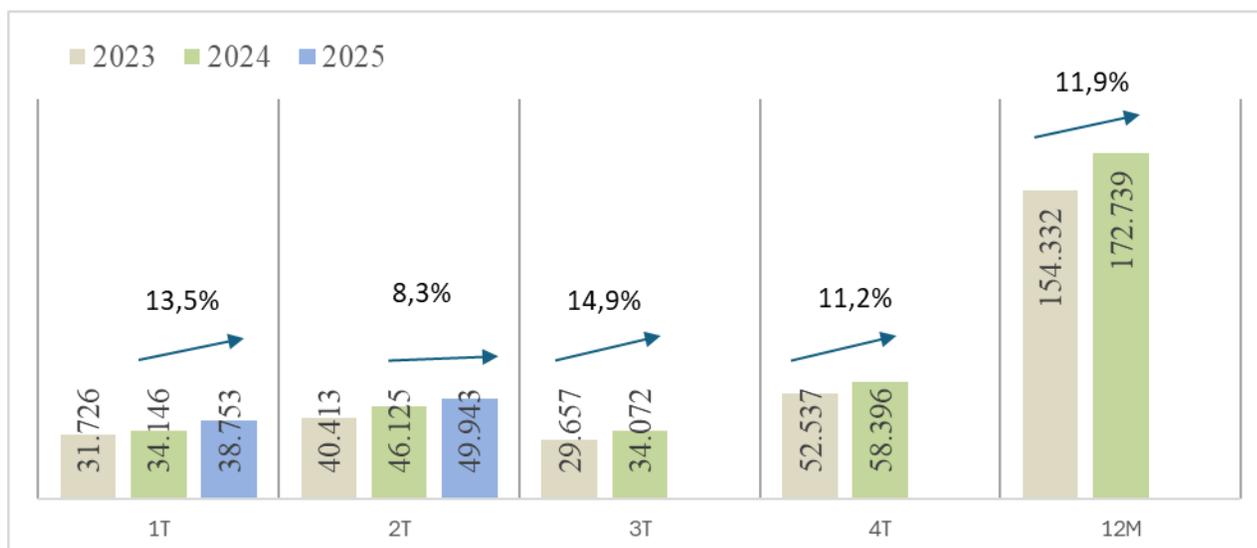
¹ Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

² Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

Ingresos Retail

El crecimiento de los ingresos por ventas del Segmento Retail en el segundo trimestre de 2025 aumentó un 8,3% respecto al mismo período de 2024, y se sustenta principalmente en nuestra estrategia comercial centrada en ofrecer moda a bajo precio. Además, la sólida capacidad operativa, en la que hemos invertido durante los últimos años, ha sido clave para soportar este crecimiento, a pesar de ciertas disrupciones sufridas durante el trimestre debido a la puesta en marcha del nuevo sistema de mecanizado en nuestro Centro de Distribución de San Ignacio.

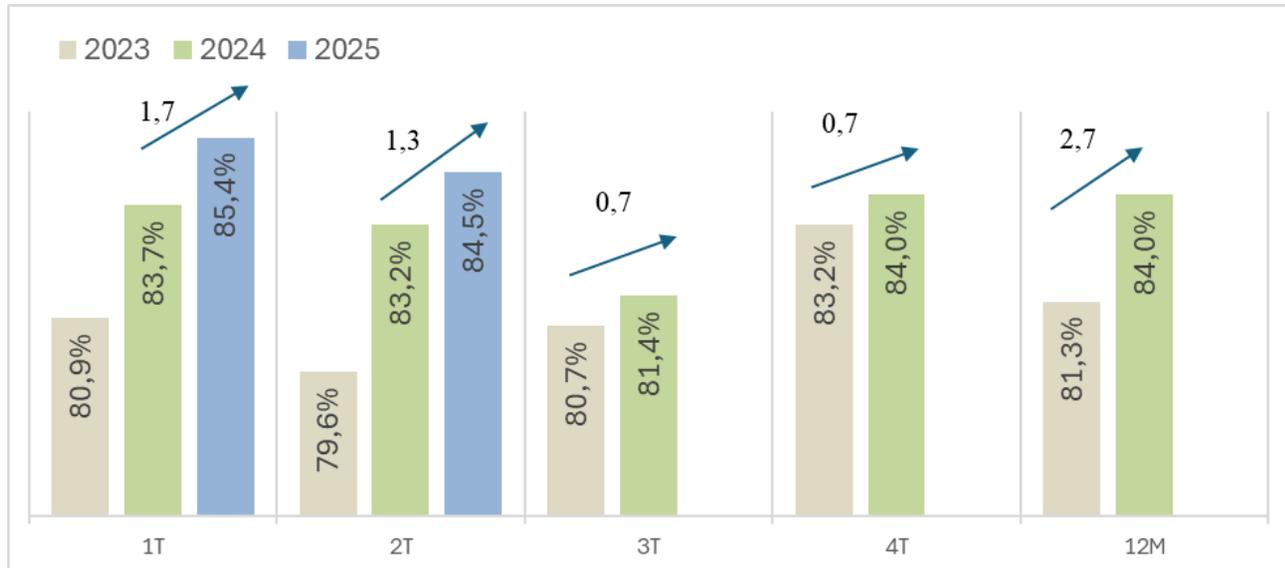
Ingresos Retail (MMS)



Participación de ventas al contado

En el 2T25, las ventas al contado aumentaron 1,3 pp respecto al 2T24, alcanzando un 84,5%.

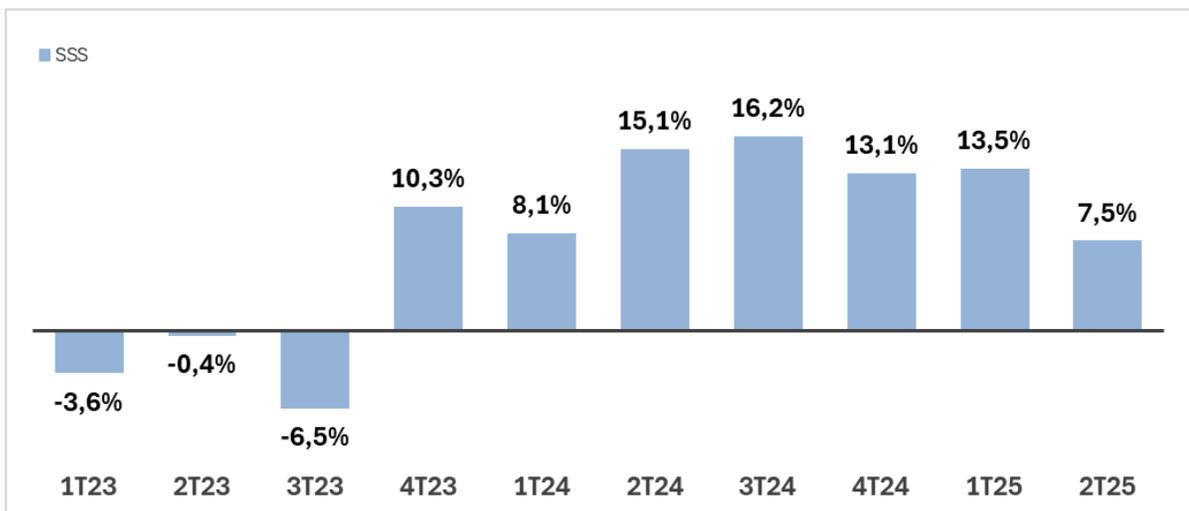
Participación de ventas al contado (%) (*)



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

Same Store Sales (SSS) (*)

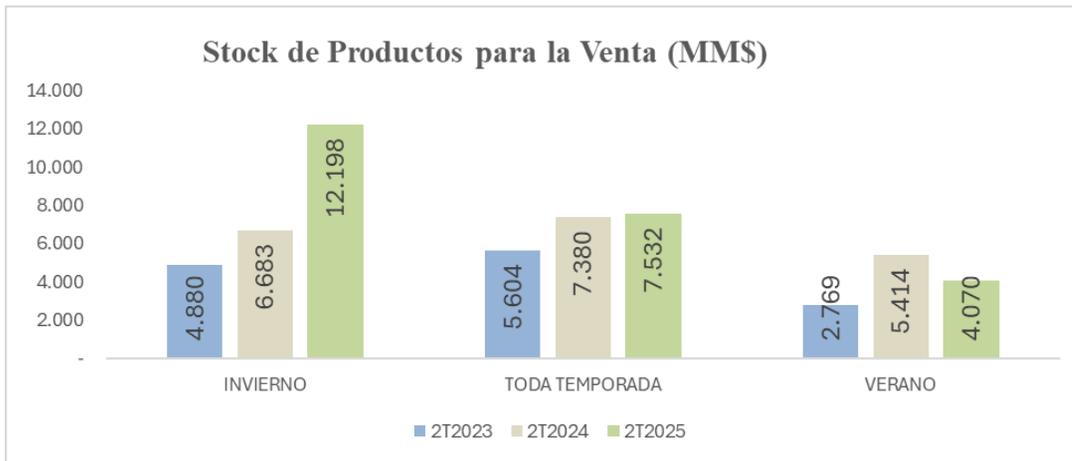
En el 2T25, las ventas a tiendas iguales (SSS) crecieron un 7,5% respecto al 2T24, manteniéndose en niveles muy positivos desde el 4T23. Este es el tercer trimestre consecutivo en que el indicador se compara con una base exigente, dado que el 2T24 registró un crecimiento de 15,1%. Continuamos fortaleciendo nuestra propuesta comercial, en un contexto de competencia desafiante, además de implementar una serie de ajustes operacionales en tiendas que mejoran la experiencia de compra para nuestros clientes.



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

Stock de Productos para la Venta al cierre del 2T25 (*)

El inventario de invierno se observa elevado respecto a trimestres anteriores debido a coyunturas puntuales en la operación de este trimestre, asociadas a contratiempos en el proceso de logística internacional, así como a la implementación del nuevo sistema de mecanizado en el Centro de Distribución de San Ignacio, lo que generó un desfase en la evacuación de mercadería. El stock de toda la temporada se mantiene dentro de rangos históricos, y el avance de la mercadería de verano está en sintonía con nuestro plan de ventas para esa temporada, que comienza en el 3T del año.



(*) 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 baja de 1,7 pp, pasando del 51,5% en el 2T24 al 49,8% en el 2T25. Este menor margen está relacionado con el desfase en el stock de invierno, que, como se mencionó en el punto anterior, fue causado por atrasos en la logística internacional y la implementación del nuevo sistema de mecanizado en el Centro de Distribución de San Ignacio. Este retraso afectó la disponibilidad de productos en tiempo y forma, impactando negativamente los márgenes.

Margen Comercial (%)

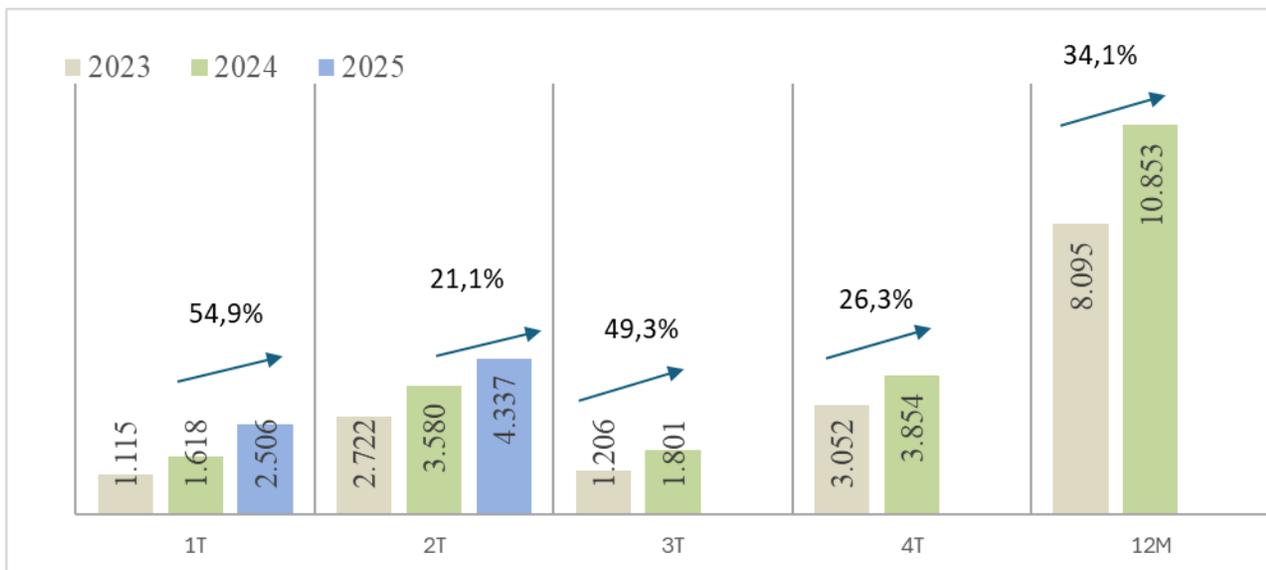


(*) Margen Comercial = (Ingreso Ordinarios - Costo de Mercadería) / Ingresos Ordinarios.

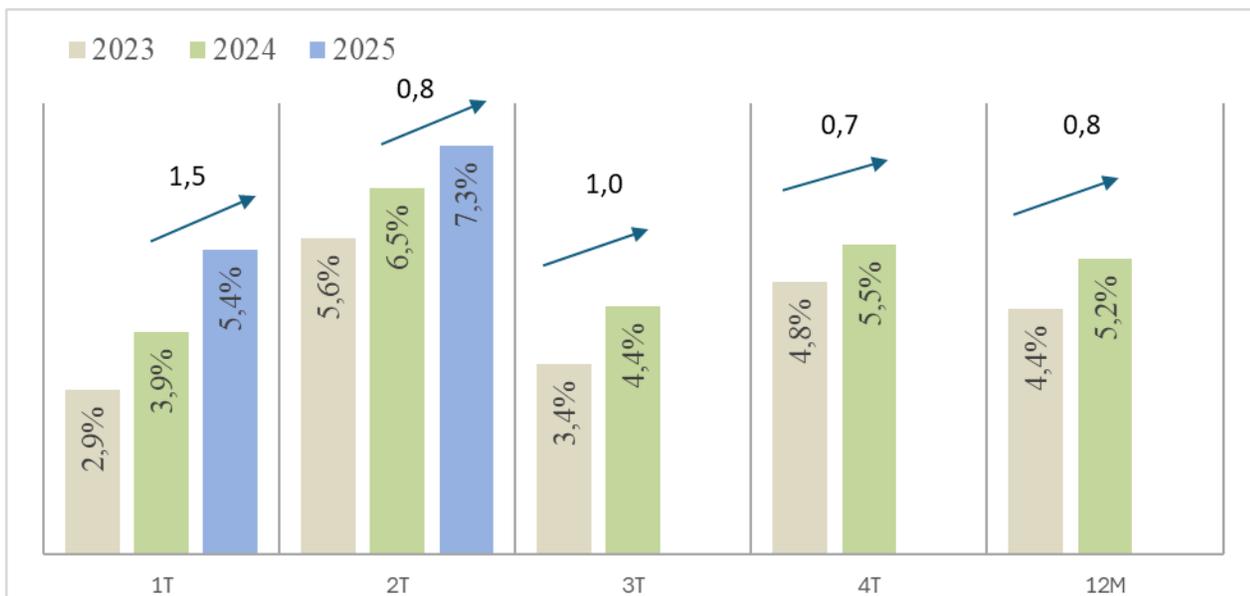
Venta Bruta e-commerce

El aumento del 21,1% en las ventas del e-commerce en el 2T25 respecto al 2T24 refleja la sostenida tendencia de crecimiento de este canal, el cual ha superado el desempeño de las tiendas físicas. Este crecimiento también se refleja en la participación sobre la venta, que mostró un aumento al pasar del 6,5% al 7,3%. Este resultado refuerza el objetivo de la compañía de incrementar la participación del e-commerce en los ingresos totales. Para ello, hemos realizado inversiones en la capacidad del sitio y en logística durante los últimos años. Además, la ampliación del mix exclusivo de e-commerce ha sido clave para generar los resultados que hoy se reflejan en este crecimiento.

e-commerce Venta Bruta (MMS)



Participación de e-commerce sobre Venta Bruta (%)



Resultados Segmento Financiero

	2T2025	2T2024	Var.	Var.	1S2025	1S2024	Var.	Var.
	MMS	MMS	MMS	%	MMS	MMS	MMS	%
Ingresos Ordinarios	18.199	16.021	2.178	13,6%	36.013	32.206	3.807	11,8%
Costos de Explotación	(10.161)	(9.844)	(317)	3,2%	(20.272)	(19.815)	(458)	2,3%
Margen Bruto	8.038	6.177	1.861	30,1%	15.741	12.392	3.350	27,0%
	44,2%	38,6%			43,7%	38,5%		
Gastos de Administración ¹	(3.057)	(2.785)	(273)	9,8%	(5.806)	(5.747)	(59)	1,0%
Depreciación y Amortización	(201)	(121)	(80)	66,6%	(382)	(250)	(132)	53,0%
Resultado Operacional	4.780	3.272	1.508	46,1%	9.553	6.395	3.158	49,4%
	26,3%	20,4%			26,5%	19,9%		
Resultado No Operacional	(1.184)	(1.185)	1	-0,1%	(2.481)	(2.316)	(165)	7,1%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	3.596	2.087	1.509	72,3%	7.072	4.079	2.993	73,4%
Impuesto a las Ganancias	(866)	(421)	(445)	105,7%	(1.623)	(876)	(748)	85,4%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	2.730	1.666	1.064	63,9%	5.449	3.203	2.245	70,1%
	15,0%	10,4%			15,1%	9,9%		
EBITDA ²	4.981	3.393	1.588	46,8%	9.935	6.645	3.291	49,5%
	27,4%	21,2%			27,6%	20,6%		

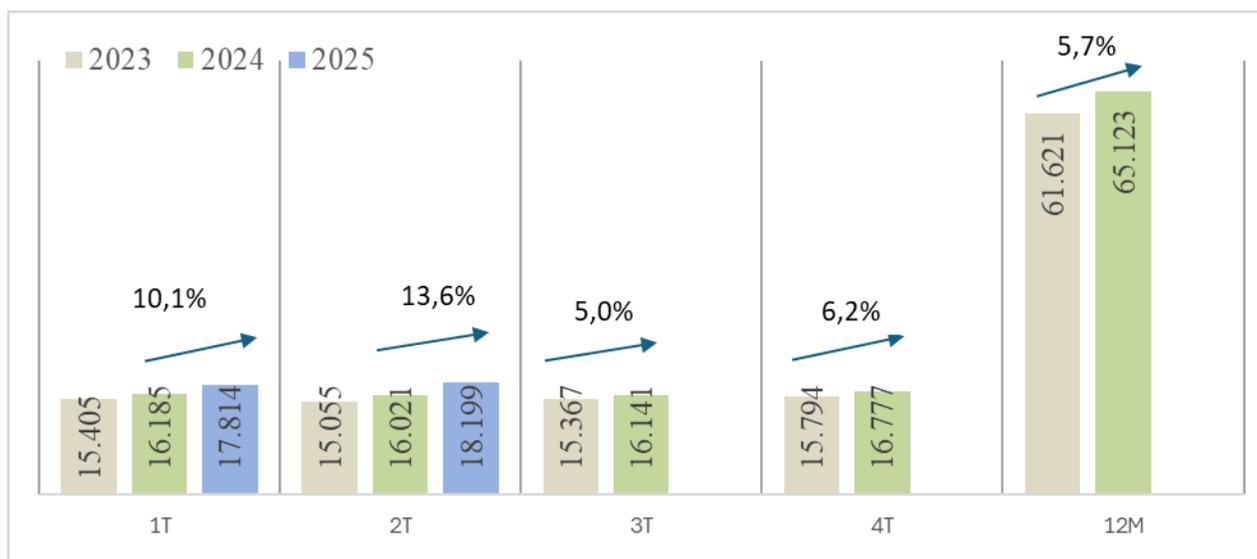
¹ Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

² Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

Ingresos Segmento Financiero

Los ingresos ordinarios del Segmento Financiero crecieron un 13,6% en el 2T25 respecto al 2T24, impulsados principalmente por el incremento en el tamaño de la cartera, que creció un 16,1% en los últimos 12 meses en comparación con el 2T24. Este crecimiento refleja la efectividad de nuestra estrategia en la expansión de la cartera, la cual, combinada con un riguroso control de riesgo de morosidad, ha generado un impacto positivo en los ingresos del segmento.

Ingresos Segmento Financiero (MMS)



Antecedentes generales de la Cartera de Clientes

Año Trimestre	Unidad	2024					2025	
		1T	2T	3T	4T	12M	1T	2T
Cartera Bruta	MM\$	92.629	94.806	95.369	107.755		107.135	110.085
Castigos Incobrables	MM\$	6.162	5.702	5.296	5.566	22.726	5.097	5.201
Gasto en Provisiones Incobrables	MM\$	5.455	5.326	5.281	6.683	22.745	5.447	5.608
Gasto Prov. por Pasivo Contingente	MM\$	68	257	28	(53)	301	187	101
Stock Provisiones Incobrables ⁽¹⁾	MM\$	19.671	19.295	19.280	20.397		20.747	21.154
Clientes Activos	Miles	414	421	422	459		445	455
Deuda Promedio	M\$	224	225	226	235		241	242
Tasa de Riesgo ⁽²⁾	%	21,2%	20,4%	20,2%	18,9%		19,4%	19,2%
% Castigo 12 meses/Cartera Bruta	%	30,0%	26,8%	24,4%	21,1%		20,2%	19,2%
% Castigo Neto 12 meses/Cartera Bruta	%	26,5%	23,3%	21,1%	18,2%		17,4%	16,6%

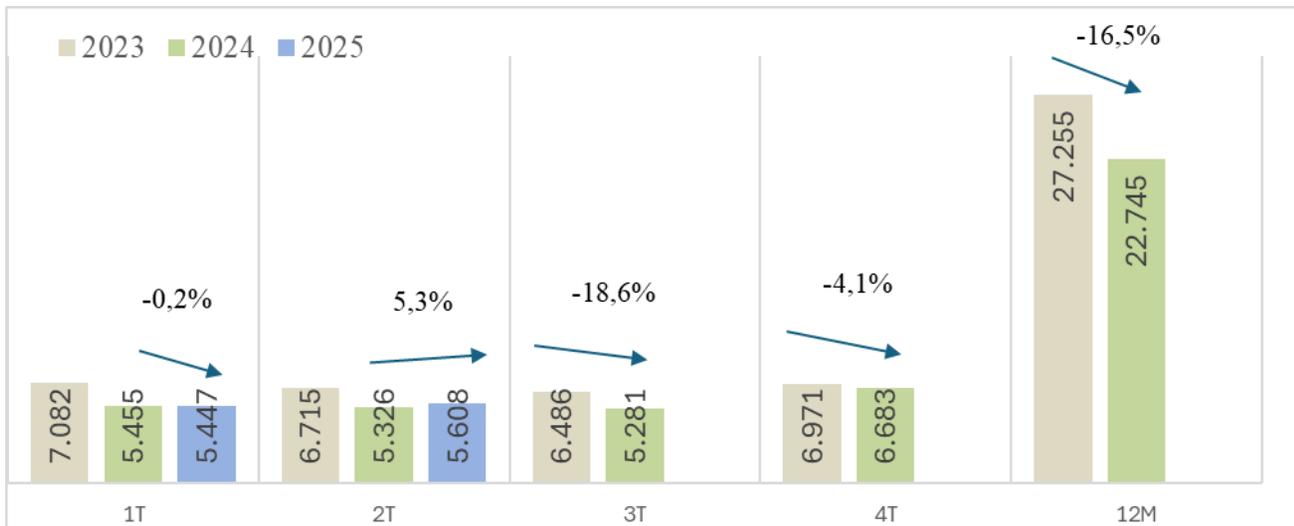
(1) Stock no incluye provisión de incobrable por pasivo contingente

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

Provisión de Incobrables (*)

El gasto por provisión de incobrables en el 2T25 fue de MM\$ 5.608, registrando un incremento del 5,3% respecto al 2T24. Este aumento se explica principalmente por el crecimiento del tamaño de la cartera, que creció un 16,1% en los últimos 12 meses. Sin embargo, aunque el gasto por Provisión de Incobrable aumentó en términos absolutos, en términos relativos la provisión mostró una disminución.

Gasto provisión incobrable (MM\$)

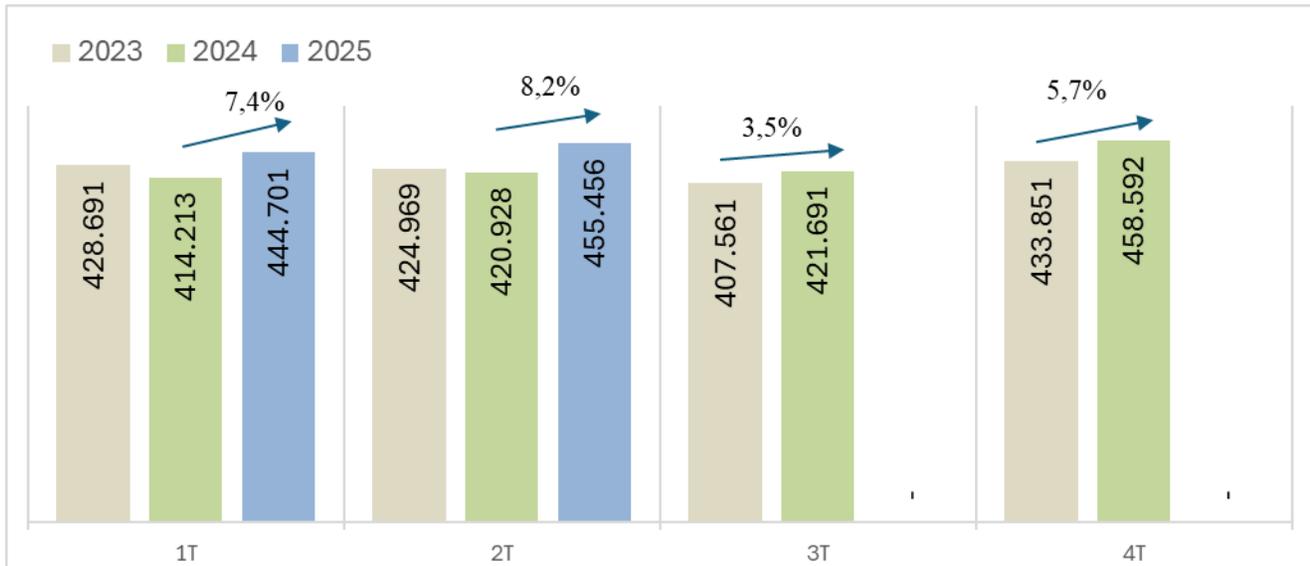


Nota: No incluye provisión de incobrable por pasivo contingente.

Cientes Activos (*)

Al cierre del 2T25, el número de Cientes Activos aumentó un 8,2% en comparación con el 2T24, alcanzando un total de 455.456 clientes. Este aumento explica prácticamente la mitad del crecimiento de la cartera.

Cientes Activos

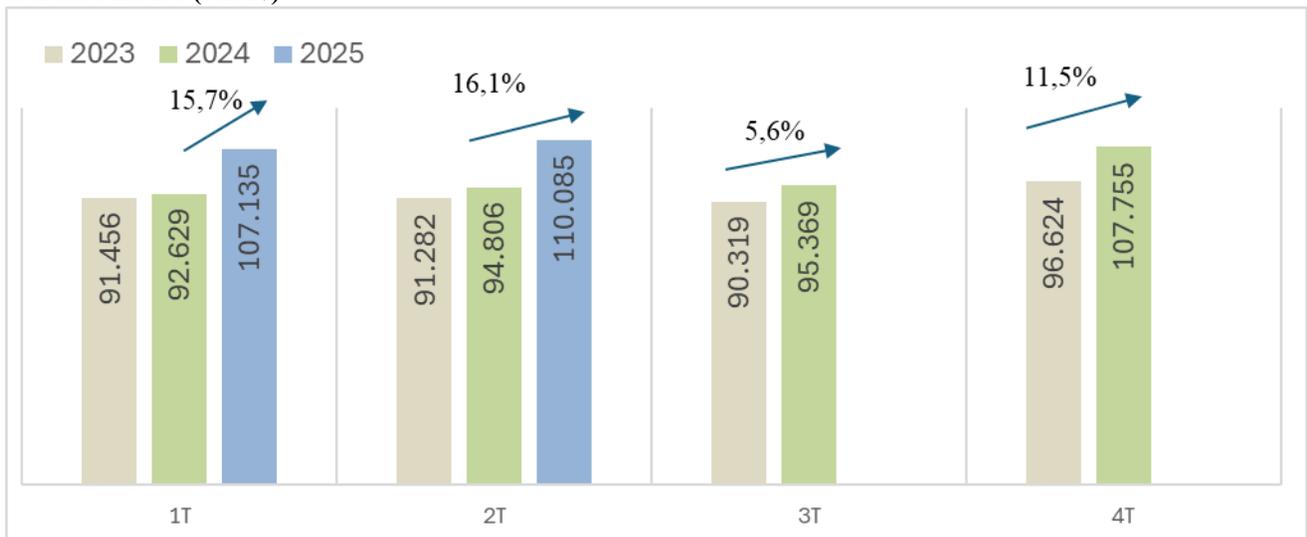


(*) Cientes Activos = Todo cliente que mantiene una deuda pendiente.

Cartera Bruta

La cartera creció un 16,1% al cierre del 2T25 en comparación con el 2T24. Desde mediados de 2024, tras lograr estabilizar y controlar los indicadores de riesgo, impulsamos activamente el crecimiento de la cartera, lo que se ha traducido en un aumento sostenido en los últimos trimestres. Mantener los indicadores de mora bajo control sigue siendo clave para monitorear la velocidad y sostenibilidad de este crecimiento.

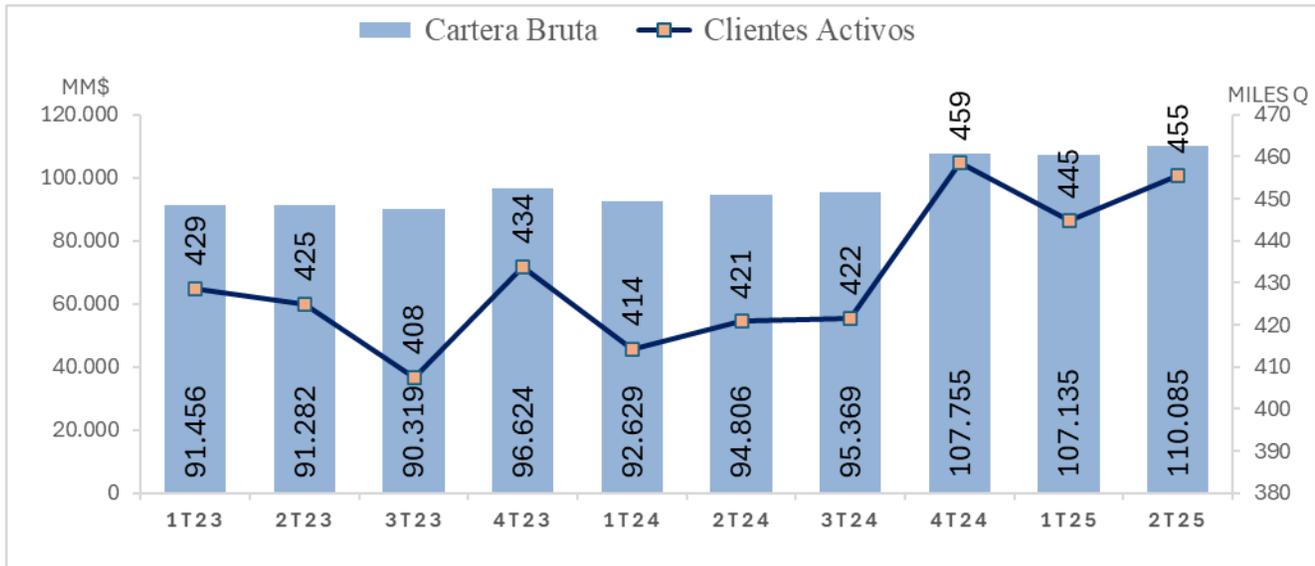
Cartera Bruta (MMS)



Cartera de Clientes:

El siguiente gráfico ilustra la evolución tanto de la cartera como del número de clientes con deuda, combinando el aumento de ambos indicadores ya explicados. Esta visualización permite observar de manera más clara y a lo largo de una serie de tiempo cómo se relacionan estos dos indicadores.

Cartera (MM\$) y Clientes (MN°)



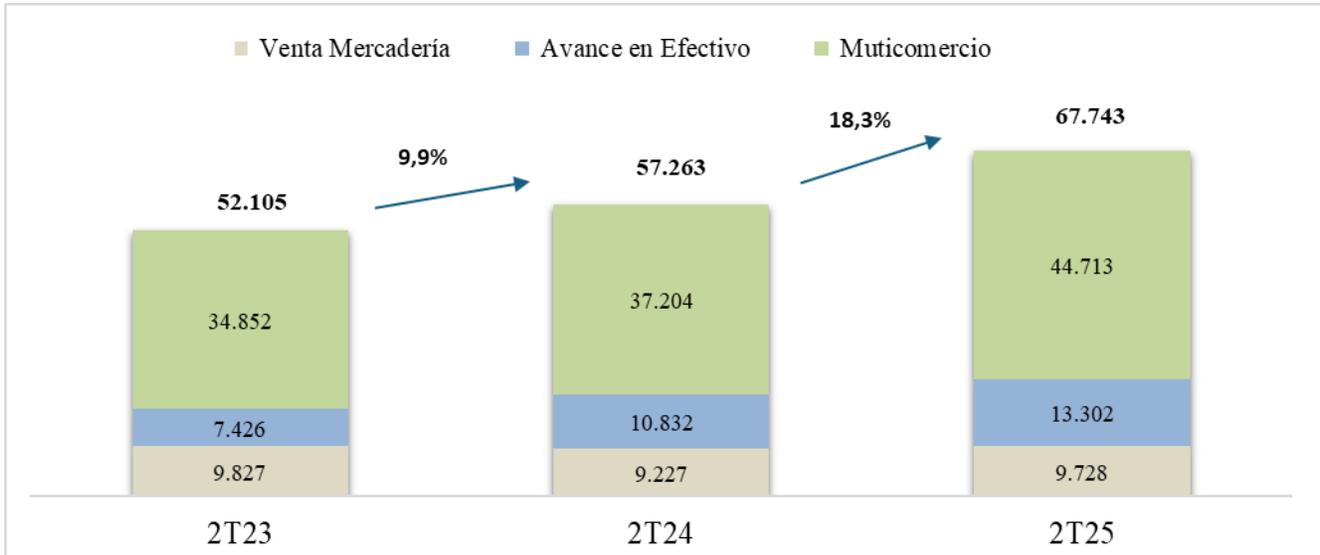
Colocaciones

Durante el 2T25, el flujo total de colocaciones alcanzó MM\$ 67.743, lo que representa un aumento del 18,3% en comparación con el mismo periodo del año anterior (2T24). Este incremento está alineado con la estrategia de crecimiento previamente mencionada. Al desglosar las variaciones por línea de negocio respecto al 2T24, los resultados son los siguientes:

- Comercios Asociados: se experimentó un crecimiento del 20,2%, consolidando el uso de nuestra tarjeta en el multicomercio como la principal línea de crédito, con una participación del 66,0% en las colocaciones de capital.
- Avance en Efectivo: el incremento fue del 22,8%, pasando de MM\$ 10.832 a MM\$ 13.302, con una participación del 19,6% en el 2T25.
- Ventas a Crédito en Tiendas: se registró un aumento del 5,4%, alcanzando una participación del 14,4% en el total de las colocaciones.

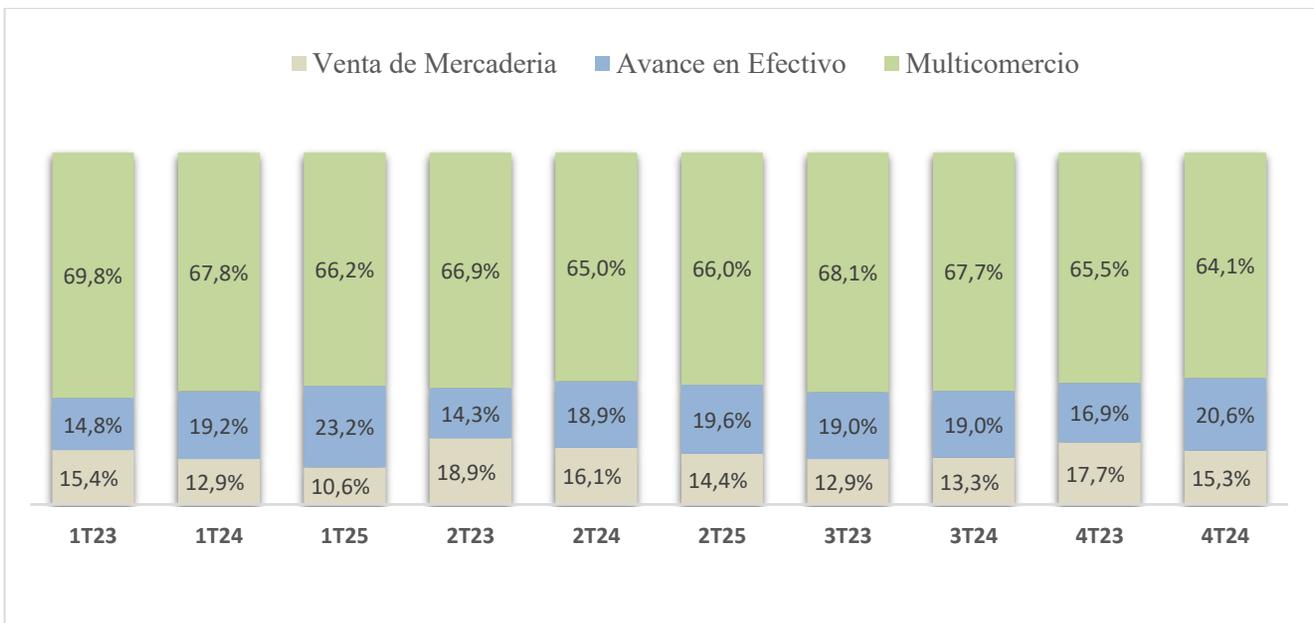
Estos resultados son reflejo de nuestra estrategia enfocada en la expansión de la cartera, priorizando incrementos controlados en las líneas disponibles para clientes de bajo riesgo, y una originación prudente y expansiva que incorpora clientes con el potencial de mantener la calidad de la cartera a lo largo del tiempo.

Colocaciones de Capital 2T (MMS)



A continuación, se presentan los gráficos que ilustran la composición de las colocaciones y los montos colocados por trimestre, destacando que la distribución por líneas de negocio ha mostrado una estabilidad relativa a lo largo del tiempo.

Colocaciones de Capital (%)

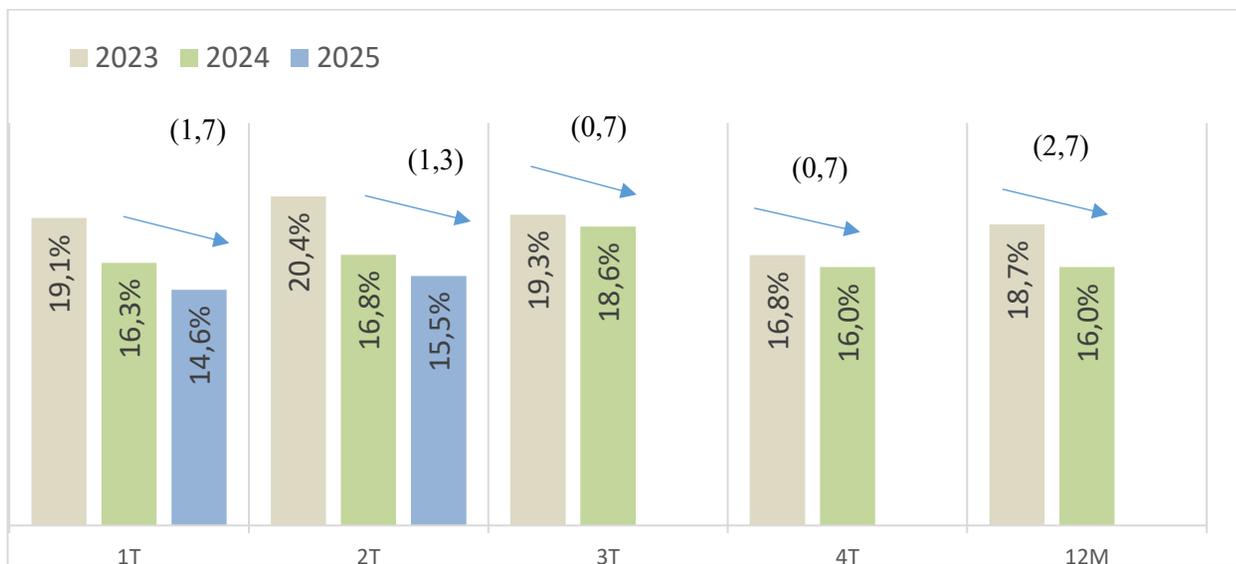


Colocaciones de Capital (MM\$)



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

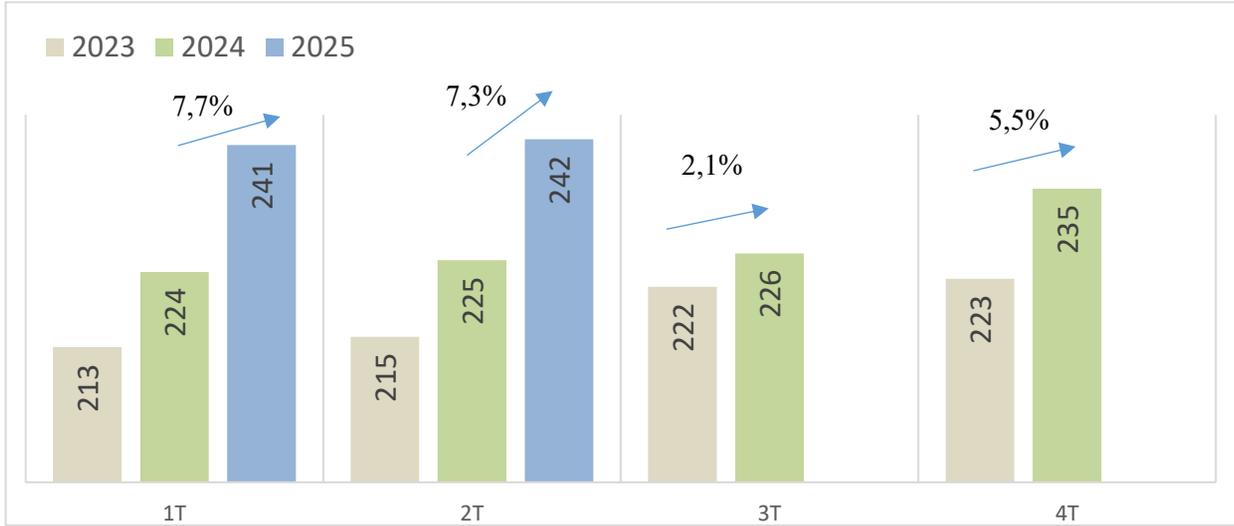
En el 2T25, la participación de las ventas efectuadas con la Tarjeta Visa Tricot en las tiendas Tricot experimentó una reducción de 1,3 pp en comparación con el 2T24. Esta variación se atribuye principalmente al aumento del uso del multicomercio, el cual entra en competencia con las líneas de crédito individuales de cada cliente.



Deuda Promedio (*)

Durante el 2T25, la deuda promedio por cliente aumentó un 7,3% en términos nominales y un 2,7% en términos reales si consideramos la inflación del periodo en comparación con el 2T24. Aunque las tasas de crecimiento se han mantenido constantes respecto al período anterior, este incremento ha sido a un ritmo inferior al observado en los últimos 12 meses.

Deuda promedio (M\$)

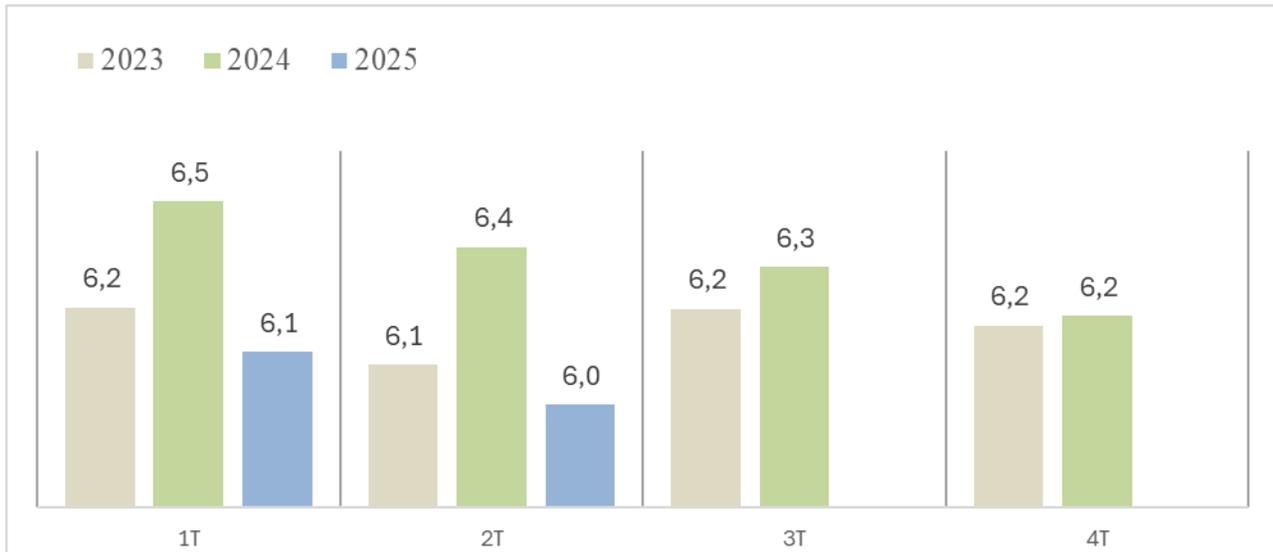


(*) Cartera vigente bruta dividida por número de clientes activos con deuda.

Plazo Promedio (*)

El plazo promedio de las colocaciones se ha mantenido relativamente estable en los últimos años, permaneciendo por encima de los 6 meses y alcanzando los 6,0 meses en el 2T25.

Plazo Promedio (Meses)

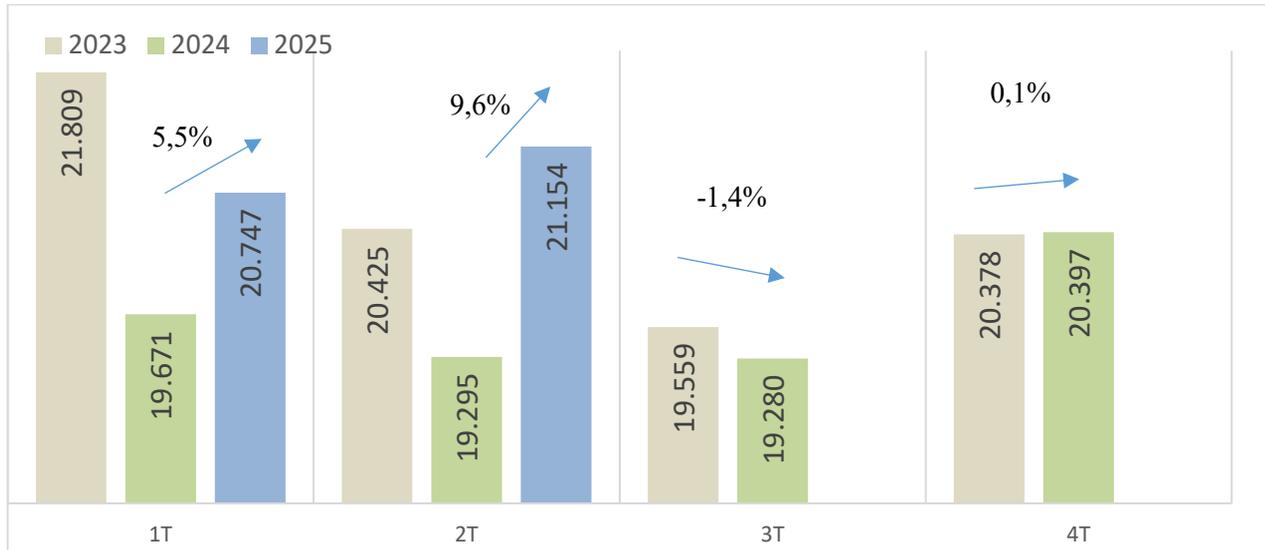


(*) Corresponde al plazo promedio de los negocios que se originaron en cuotas. No incluye la condición de pago de Revolving.

Stock de Provisiones (*)

El nivel de provisiones creció un 9,6% entre el 2T25 y el 2T24. Este incremento está directamente relacionado con el mayor tamaño de la cartera; sin embargo, es inferior al alza registrada por esta última, lo que se refleja positivamente en la evolución del indicador de tasa de riesgo.

Stock de Provisiones (MMS)

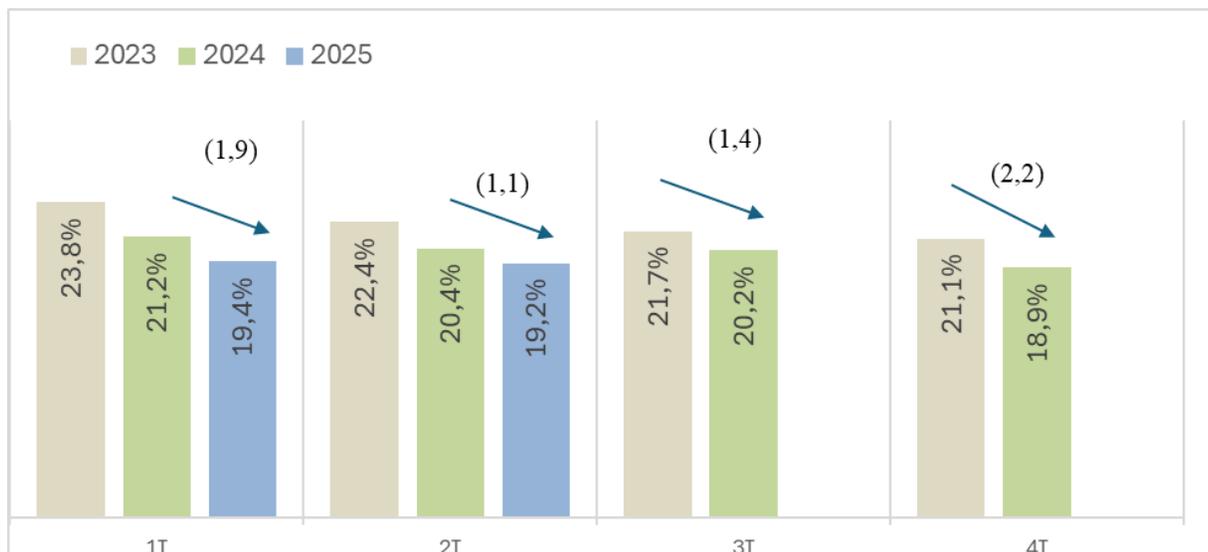


(*) Por deuda de clientes vigentes.

Tasa de Riesgo (*)

La Tasa de Riesgo experimentó una disminución de 1,1 pp en el 2T25, pasando del 20,4% al 19,2% en comparación con el 2T24. Este valor representa el nivel más bajo del período analizado. Esta mejora se debe a una gestión efectiva del control de la mora y a los actuales niveles de riesgo de la cartera.

Tasa de Riesgo (%)

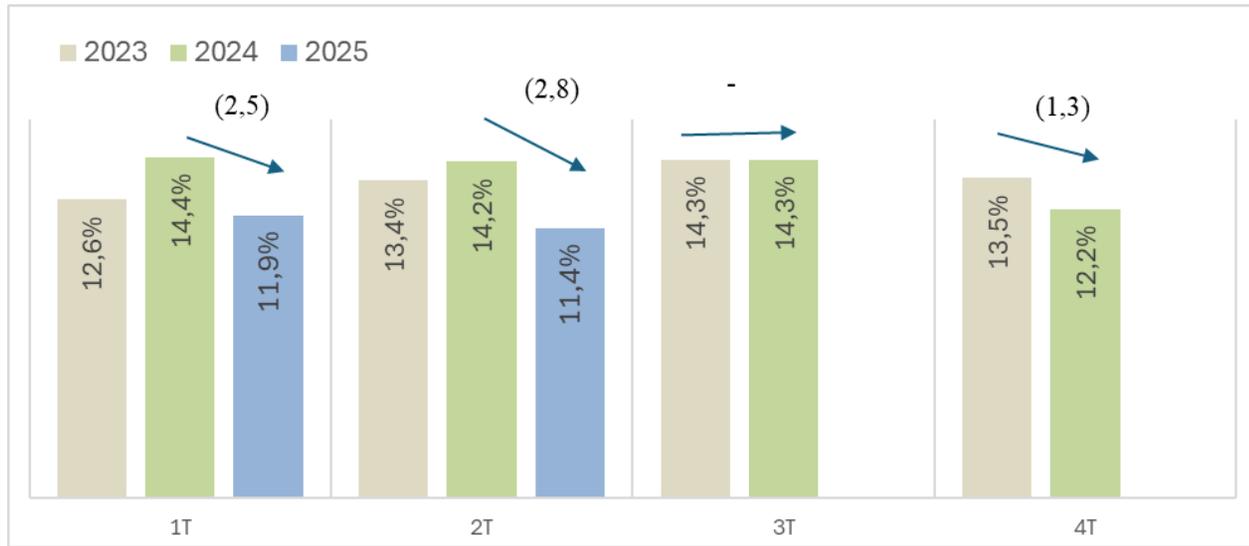


(*) Stock de Provisión Incobrable /Cartera de Clientes (de deuda vigente).

Cartera Renegociada (*)

La renegociación es un producto orientado a la normalización de cartera morosa y, dado un mejor comportamiento de la cartera general, el porcentaje de cartera renegociada disminuyó en 2,8 pp en comparación con el 2T24 y en 0,5 pp respecto al trimestre anterior.

Cartera Renegociada / Cartera Bruta (%)

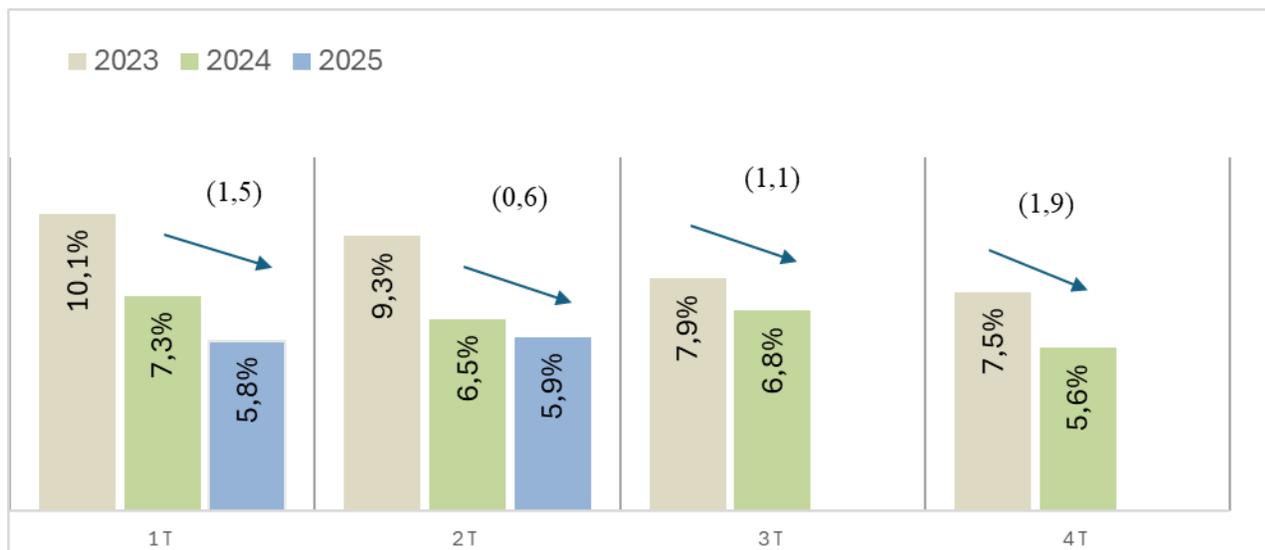


(*) En esta clasificación se incluye todo cliente que haya repactado su deuda. Esta condición se mantiene hasta que el cliente complete el pago total de dicha operación.

Mora 90 días

El indicador de morosidad a 90 días, calculado sobre la cartera bruta, registró una disminución de 0,6 pp en comparación con el 2T24, alcanzando la tasa más baja de los años 2023 y 2024. Esta mejora se refleja en los indicadores de la tasa de riesgo y en las provisiones de incobrables mencionadas anteriormente.

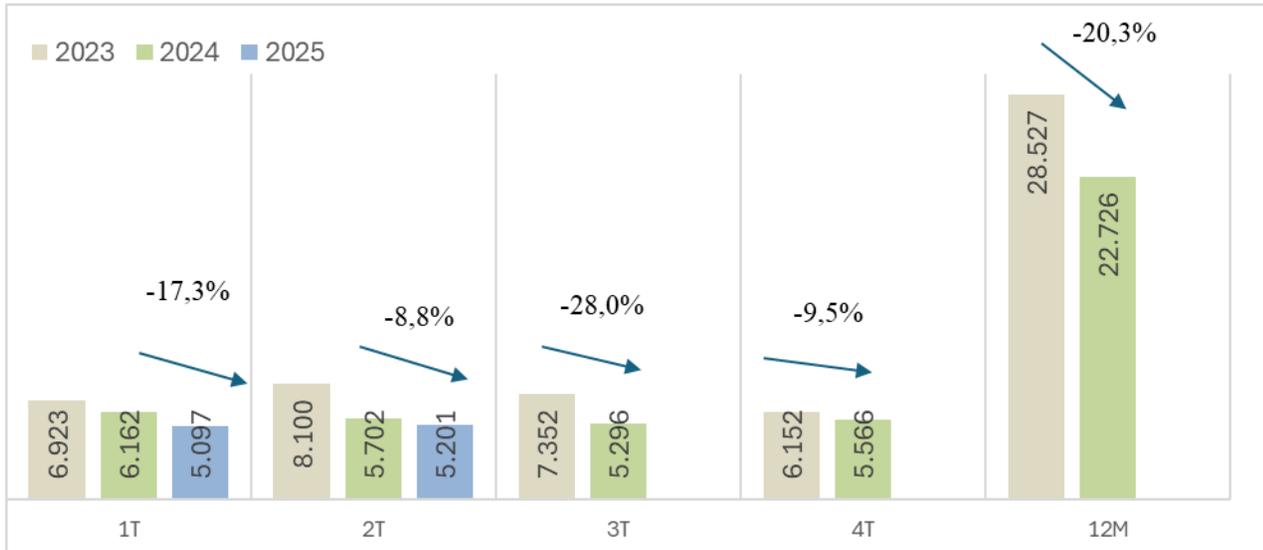
Mora 90 días /Cartera Bruta (%)



Castigos

Los castigos registrados durante el 2T25 sumaron MM\$ 5.201, lo que representa una disminución del 8,8% en comparación con el 2T24, en línea con la reducción de la mora a 90 días y la Tasa de Riesgo. Esta disminución es aún más significativa si se considera el incremento absoluto en el tamaño de la cartera, lo que destaca la efectividad de las estrategias implementadas.

Castigos (MM\$)



Recupero de Castigos

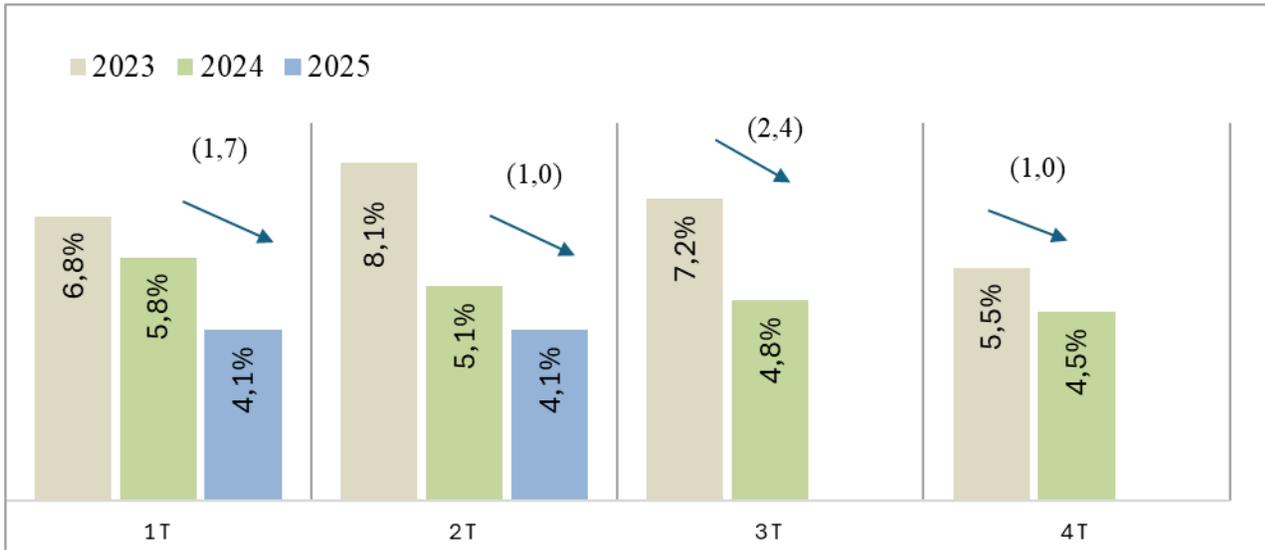
El recupero de castigos disminuyó un 16,5% en el 2T25 en comparación con el 2T24. Esta reducción era previsible, dado que el indicador está directamente correlacionado con la disminución de los castigos de los últimos meses.

Recupero de Castigos (MM\$)

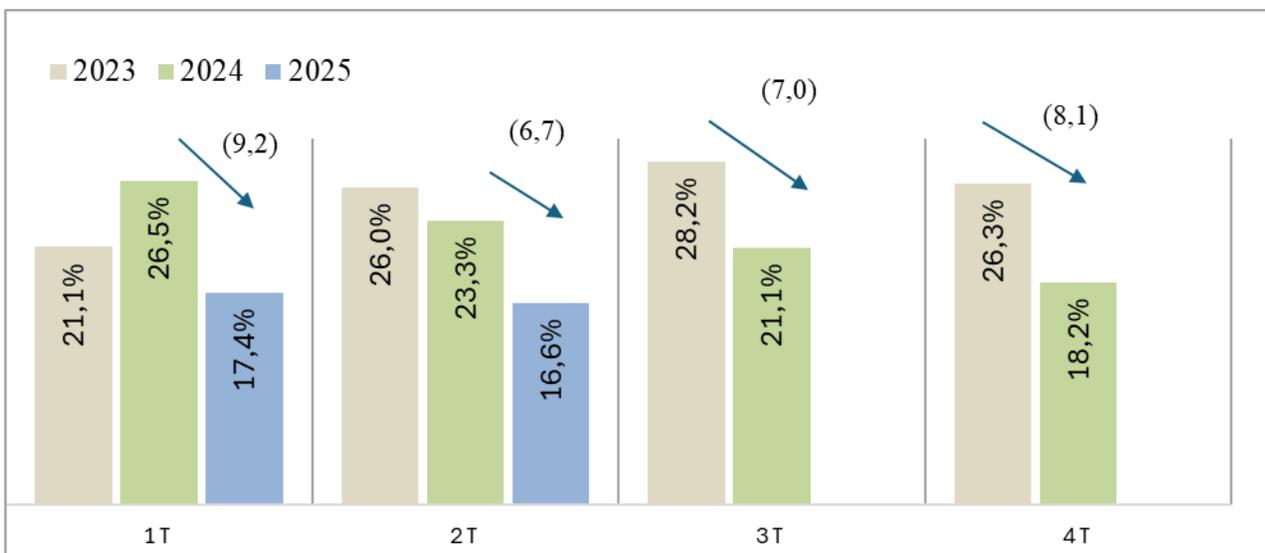


Castigos Netos/Cartera Bruta (%)

Este indicador alcanzó un 4,1% en el 2T25, similar al período anterior y por debajo del 5,1% registrado en el mismo período del año anterior (2T24). La disminución de los Castigos Brutos ha generado una mejora en el indicador de Castigos Netos Trimestre/Cartera Bruta, que se sitúa en su nivel más bajo dentro de los períodos analizados, incluso considerando la menor recuperación de castigos mencionada previamente.

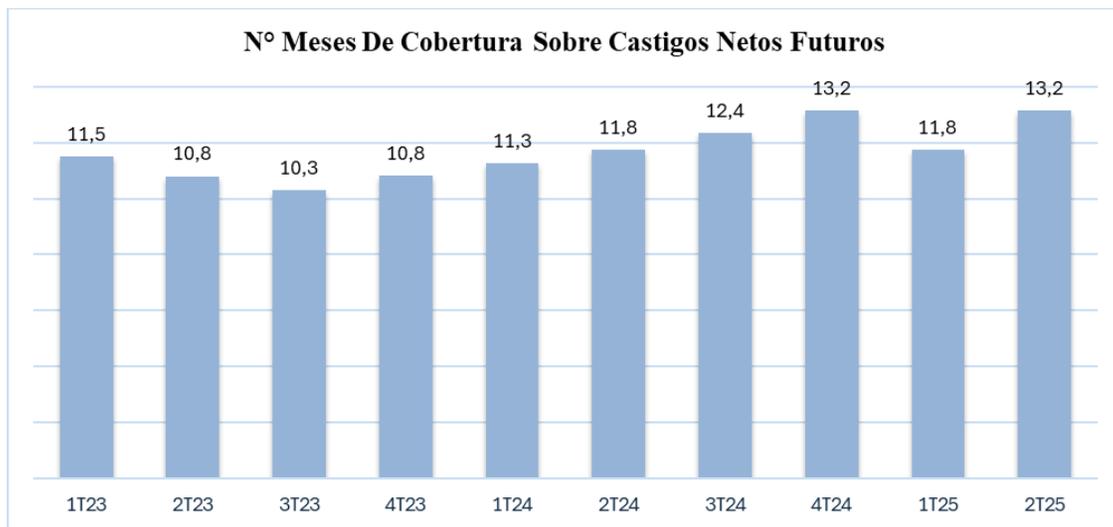


Castigos Netos Últimos 12 Meses / Cartera Bruta (%)



Meses de Cobertura de Provisión por Incobrables (*)

El índice de cobertura sobre los castigos futuros alcanzó los 13,2 meses en junio de 2025, superando en 1,4 meses los 11,8 registrados en junio de 2024. Esta variación se mantiene dentro de los rangos observados en el período analizado y refleja una sólida cobertura respaldada por provisiones, prácticamente triplicando el *duration* de nuestra cartera.

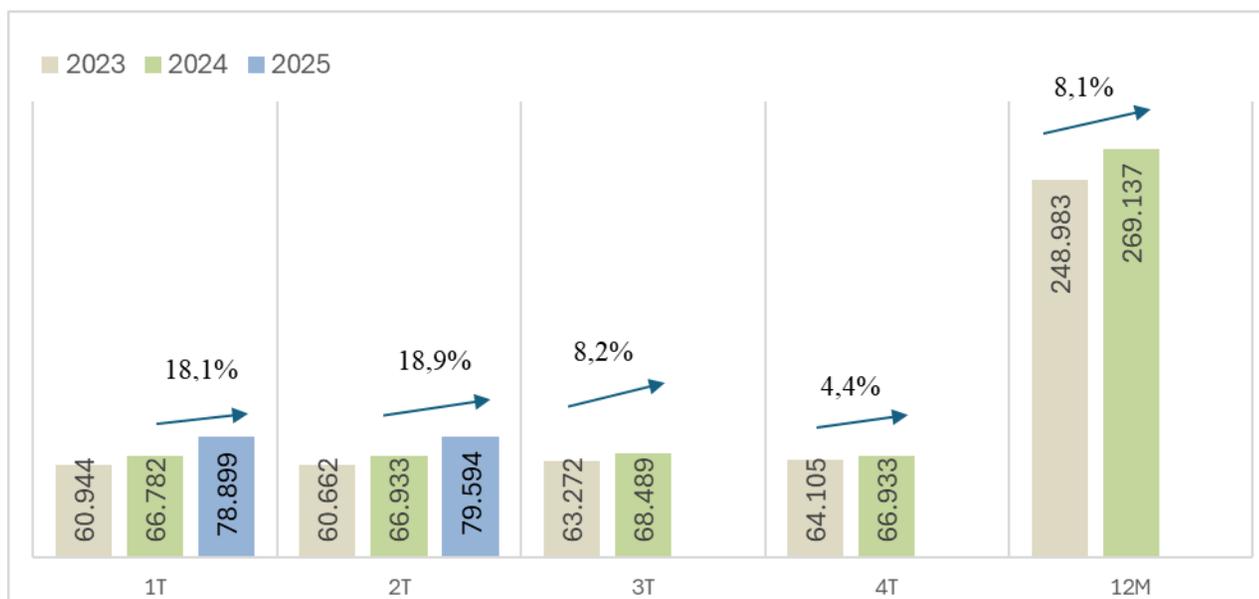


(*) Este índice se calcula sobre el stock de 12 meses atrás de la provisión de incobrable (vigente y contingente) dividido en el promedio de los castigos netos de recupero de los 12 últimos meses.

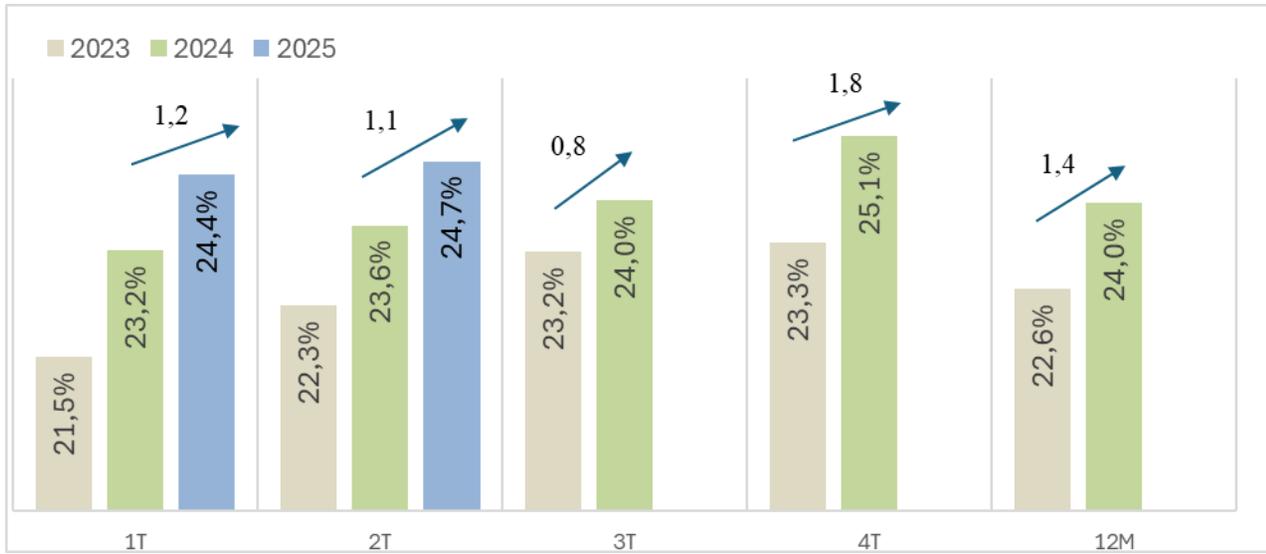
Recaudaciones

En el 2T25, la tasa de recaudación alcanzó un 24,7%, superando el 23,6% registrado en el 2T24. Este comportamiento refleja que la recaudación se mantiene por encima de los niveles históricos, en línea con la evolución de la cartera. En términos generales, esto sugiere que la cartera logra recuperar lo colocado en un período cercano a los cuatro meses.

Recaudación (MM\$)



Recaudación / Cartera Bruta (%)



Análisis del Balance General

Resumen Balance	30-06-2025	31-12-2024	Var MMS	Var %
Activos	MMS	MMS		
Total activo corriente	193.588	187.910	5.678	3,0%
Total activo, no corriente	156.626	158.922	(2.296)	-1,4%
Total Activos	350.214	346.832	3.382	1,0%
Total pasivos, corrientes	107.146	109.922	(2.776)	-2,5%
Total pasivos, no corrientes	98.159	94.493	3.666	3,9%
Total Pasivos	205.305	204.415	890	0,4%
Total Patrimonio	144.909	142.417	2.491	1,7%
Total de Pasivos y Patrimonio	350.214	346.832	3.382	1,0%

Activos, Pasivos y Patrimonio

Al 30 de junio de 2025, los activos totales registraron un aumento de MM\$ 3.382, equivalente a un 1,0% mayor en comparación con el 31 de diciembre de 2024. Este aumento se explica principalmente por el crecimiento de los Inventarios por MM\$ 4.592, compensado con la disminución en los Activos por Derecho de Uso relacionados con arriendos (NIIF 16) por MM\$ 1.398.

Por su parte, los pasivos totales aumentaron en MM\$ 890, lo que representa un aumento de 0,4%. Esta variación se debe principalmente a incremento de Préstamos Bancarios y Derivados de Cobertura por MM\$ 9.084, compensados por disminución de Pasivos por Arriendos Financieros por MM\$ 1.647, baja en Pasivos por impuestos diferidos por MM\$ 616, menores pagos a Proveedores Nacional y Extranjeros por MM\$ 1.533 y cuentas a Adquirientes VISA por MM\$ 927, finalmente otros no financieros por MM\$ 981 (IVA, impuesto único y otros).

El patrimonio aumentó en MM\$ 2.491, por menor pérdida actuarial de IAS reconocida en el patrimonio por MM\$ 307 y por el mayor resultado a junio de 2025 (neto de provisión y pagos de dividendos) por MM\$ 2.183.

Liquidez

Indicadores	Unidades	30-06-2025	31-12-2024
Liquidez Corriente ³	Veces	1,8	1,7
Razón Acida ⁴	Veces	1,4	1,3
Capital de Trabajo ⁵	MM\$	86.442	77.988

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 2024 y junio de 2025, manteniéndose dentro de los rangos históricos de la compañía. El aumento observado en el Capital de Trabajo se explica principalmente por mayores Inventarios, Pagos a Proveedores e Impuestos, entre otros.

Endeudamiento

Indicadores	Unidades	30-06-2025	31-12-2024
Leverage ⁶	Veces	1,4	1,4
Leverage Neto ⁷	Veces	1,0	1,0
DFN /Ebitda ⁸	Veces	0,6	0,4
Cobertura de Gastos Financiero ⁹	Veces	5,3	6,5
Nivel de Endeudamiento Financiero Neto ¹⁰	Veces	0,2	0,1
Razon Pasivo Corriente ¹¹	%	52,2%	53,8%
Razon Pasivo No Corriente ¹²	%	47,8%	46,2%

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.

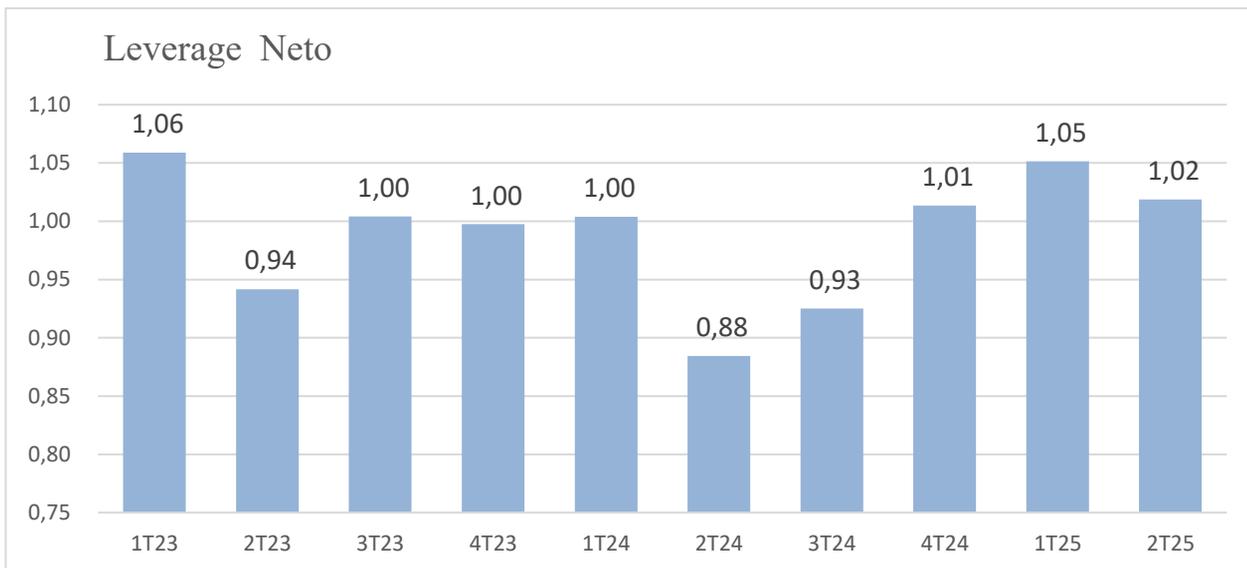
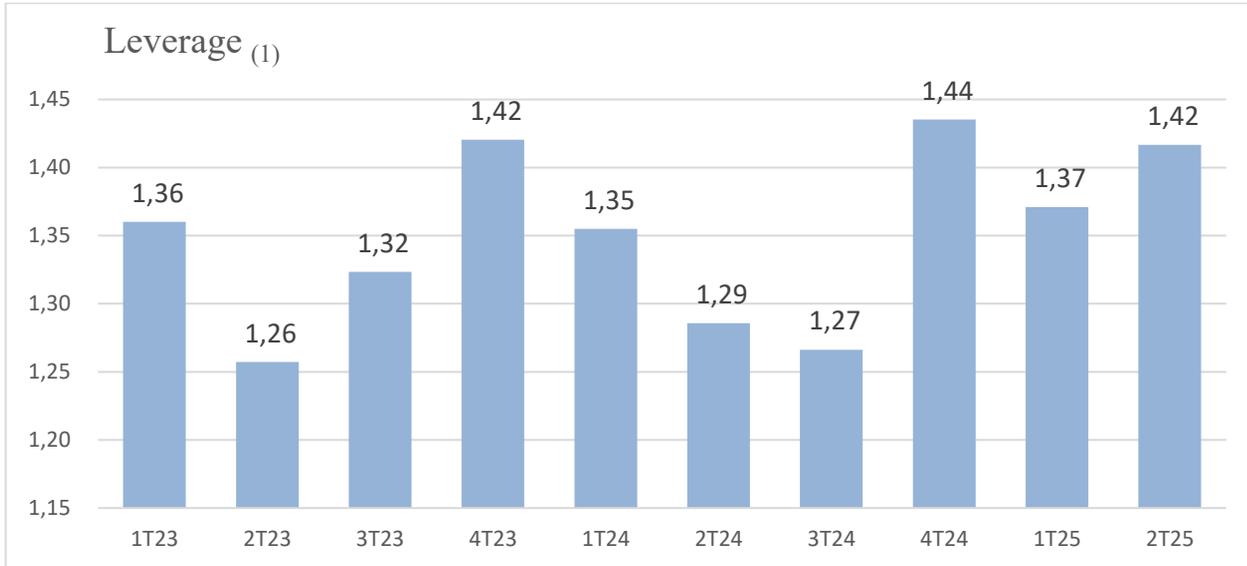
9 Cobertura de Gastos Financieros = EBITDA últimos 12 meses / Gastos Financieros últimos 12 meses.

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

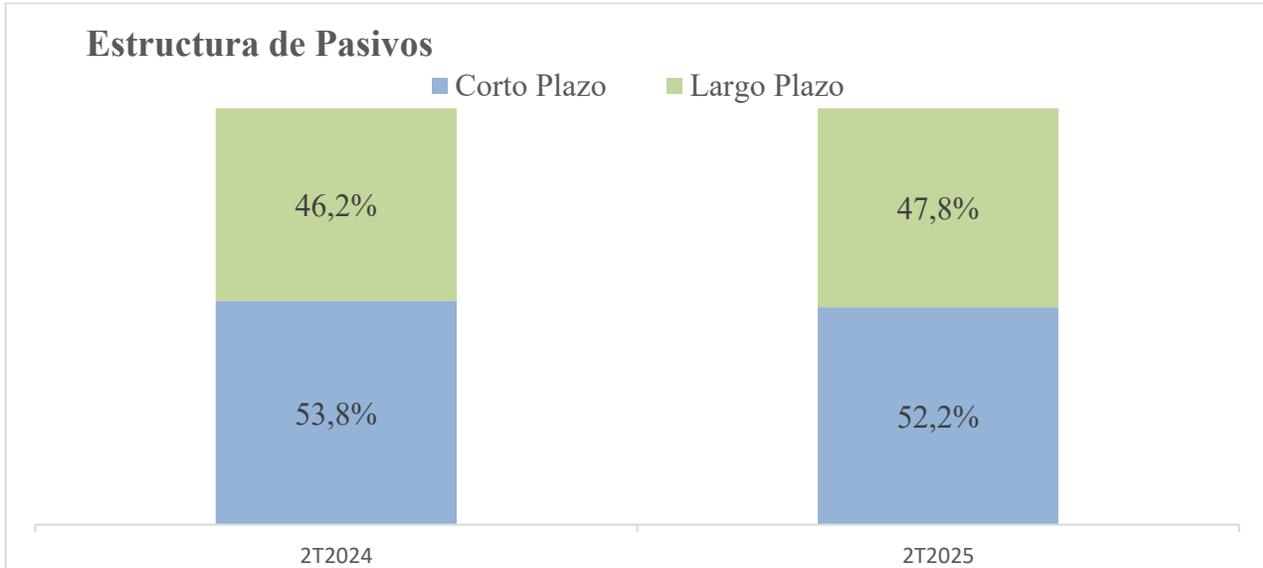
11 Razón Pasivo Corriente = Pasivo Corriente / Pasivo Totales

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

A junio de 2025, los índices de endeudamiento permanecen estables en comparación con diciembre de 2024, sin variaciones en los indicadores de Leverage y Leverage Neto. En cuanto a la cobertura de gastos financieros, se registró una disminución, impulsada por el aumento de los costos financieros en los últimos 12 meses, los cuales crecieron a un ritmo superior al del EBITDA en el mismo periodo.



La proporción de pasivos a corto plazo sobre el total de pasivos disminuyó del 53,8% en el 2T24 al 52,2% en el 2T25. Esta variación se explica principalmente por la estacionalidad del IVA asociado a la venta de diciembre versus la de junio de cada año, así como por la contratación de nuevos préstamos bancarios, la amortización de préstamos existentes y, finalmente, los beneficios a los empleados, entre otros factores.



Actividad

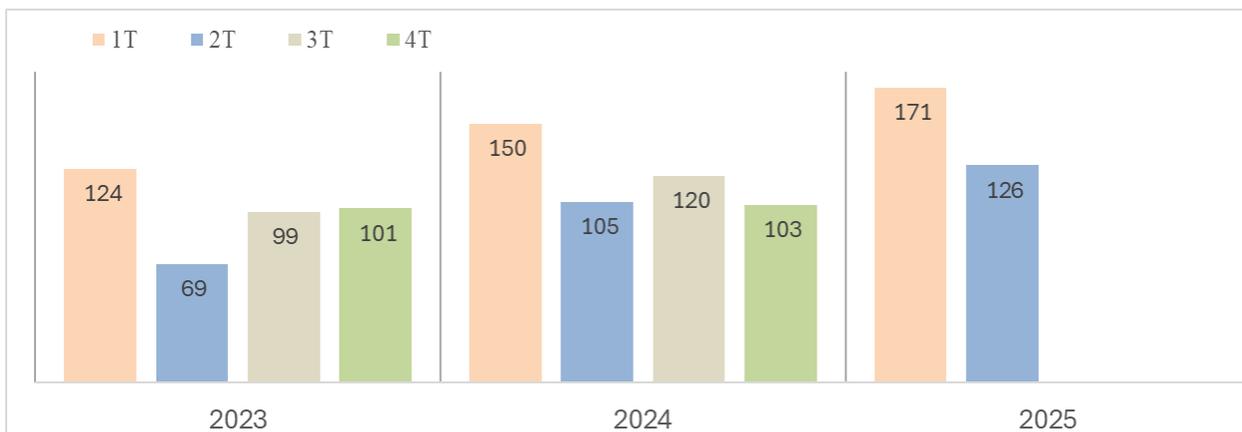
Indicadores	Unidades	30-06-2025	31-12-2024
Rotación de Inventario ¹³	Veces	2,9	3,5
Permanencia de Inventarios ¹⁴	Días	126	103
Rotación de Activo ¹⁵	Veces	0,7	0,7

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 aumentó en 23 días con respecto a diciembre de 2024, asociado a la temporalidad del invierno de este año.



Rentabilidad

Indicadores	Unidades	2T2025	2T2024
Rentabilidad del Patrimonio, ROE ¹⁸	%	3,6	4,2
Rentabilidad del Activo ROA ¹⁹	%	1,5	1,7
Margen EBITDA ²⁰	%	19,4	21,6
Margen Utilidad ²¹	%	7,5	9,1

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 han mostrado una ligera disminución en comparación con el mismo periodo del año anterior, lo que refleja el impacto de la utilidad registrada en el 2T25, tal como se destacó anteriormente en este informe.

Estado de Flujos de Efectivo

	30-06-2025 MMS	30-06-2024 MMS	Var. MMS	Var. %
Consolidado				
Flujo neto positivo originado por actividades de la operación	10.082	22.768	(12.686)	-55,7%
Flujo neto originado por actividades de financiamiento	(5.752)	(23.927)	18.176	-76,0%
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión	(5.389)	2.905	(8.294)	-285,5%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	(1.059)	1.746	(2.804)	-160,6%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	47.451	34.859	12.592	36,1%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	46.392	36.605	9.788	26,7%

Segmento Retail

Flujos de operación de los segmentos	7.558	20.087	(12.529)	-62,4%
Flujos de financiamiento de los segmentos	(2.711)	(22.387)	19.676	-87,9%
Flujos de inversión de los segmentos	(4.840)	3.109	(7.949)	-255,7%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	7	808	(801)	-99,1%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	44.224	31.475	12.749	40,5%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	44.231	32.283	11.948	37,0%

Segmento Financiero

Flujos de operación de los segmentos	2.524	2.681	(157)	-5,9%
Flujos de financiamiento de los segmentos	(3.041)	(1.540)	(1.501)	97,5%
Flujos de inversión de los segmentos	(549)	(204)	(346)	169,6%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	(1.066)	938	(2.003)	-213,7%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	3.227	3.384	(157)	-4,6%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	2.161	4.322	(2.160)	-50,0%

El flujo operacional experimentó una baja de MM\$ 12.686, principalmente por mayores pagos a proveedores y personal por MM\$ 36.745, los cuales no fueron compensados por el incremento en la recaudación por ventas, que alcanzó MM\$ 27.520.

El flujo por actividades de financiamiento aumentó en MM\$ 18.176, principalmente por la obtención de financiamiento neto de pagos (incluidas las cartas de crédito por Comercio Exterior) por MM\$ 20.080.

El flujo neto por actividades de inversión presentó una disminución de MM\$ 8.294, explicado principalmente por el traspaso de inversiones hacia instrumentos de mayor plazo por MM\$ 7.080 y un aumento de inversión en activo fijo en MM\$1.1248.

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 la Ley 19.628 en materia de registro de deudores.

b.1.2 Proyecto de ley que modifica régimen de gratificaciones del Código del Trabajo.

b.1.3 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.1.4 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	2024					2025	
		1T	2T	3T	4T	12M	1T	2T
Tricot	N°	105	105	105	105		105	105
Tricot Connect	N°	3	3	1	-		-	-
Total N° de Tiendas	N°	108	108	106	105		105	105
Ingresos de Explotación	MM\$	50.331	62.147	50.212	75.173	237.863	56.567	68.143
EBITDA	MM\$	8.779	13.443	7.646	18.109	47.976	11.178	13.252
Resultado Final	MM\$	1.492	5.672	1.046	9.090	17.300	4.278	5.128
Margen de Utilidad	MM\$	3,0%	9,1%	2,1%	12,1%	7,3%	7,6%	7,5%
Deuda Financiera Neta / EBITDA (1)	Veces	0,5	0,2	0,5	0,4		0,6	0,6
Nivel de Endeudamiento Financiero Neto (2)	Veces	0,2	0,1	0,2	0,1		0,2	0,2
Cobertura de Gastos Financieros (3)	Veces	6,6	7,1	6,0	6,5		5,9	5,3
Leverage (4)	Veces	1,4	1,3	1,3	1,4		1,4	1,4
Leverage Neto (5)	Veces	1,0	0,9	0,9	1,0		1,1	1,0
Liquidez Corriente (6)	Veces	1,8	1,9	2,0	1,7		1,7	1,8
Razón Acida (7)	Veces	1,3	1,6	1,6	1,3		1,3	1,4
Capital de Trabajo (8)	MM\$	66.252	76.581	82.357	77.988		74.544	86.442
Razón Pasivo Corriente	%	47,9%	47,0%	45,3%	53,8%		54,3%	52,2%
Razón Pasivo No Corriente	%	52,1%	53,0%	54,7%	46,2%		45,7%	47,8%
Rentabilidad del Patrimonio (9)	%	1,1%	4,2%	0,8%	6,7%	12,8%	3,0%	3,6%
Rentabilidad del Activo (10)	%	0,5%	1,7%	0,3%	2,8%	5,3%	1,2%	1,5%

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 30 de junio de 2025 (no auditado) y 31 de diciembre de 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

ACTIVOS	Nota N°	30.06.2025 M\$	31.12.2024 M\$
Activos Corrientes			
Efectivo y equivalente de efectivo	(4)	46.392.347	47.451.032
Otros activos financieros	(5)	5.150.331	5.797.606
Otros activos no financieros	(9)	3.114.290	985.952
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	(6)	94.114.753	93.464.929
Inventarios	(8)	44.802.354	40.210.254
Activos por impuestos	(18)	13.792	-
Total activos corrientes		193.587.867	187.909.773
Activos no Corrientes			
Otros activos financieros	(5)	6.160.030	6.825.611
Otros activos no financieros	(9)	1.821.153	1.735.887
Activos intangibles distintos de la plusvalía	(10)	1.969.501	2.216.891
Propiedades, planta y equipo, neto	(11)	66.990.550	66.831.816
Activos por derecho a usar bienes en arrendamiento	(12)	66.977.036	68.375.274
Activos por impuestos diferidos	(13)	12.707.525	12.936.812
Total activos, no corrientes		156.625.795	158.922.291
Total Activos		350.213.662	346.832.064

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 2025 (no auditado) y 31 de diciembre de 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

PASIVOS Y PATRIMONIO	Nota N°	30.06.2025 M\$	31.12.2024 M\$
Pasivos Corrientes			
Otros pasivos financieros corrientes	(14)	68.739.655	65.878.909
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	12.465.632	11.952.949
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	(16)	12.749.922	15.334.724
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	(7)	3.762.296	3.636.163
Otras provisiones	(17)	1.938.393	1.756.024
Pasivo por impuestos	(18)	-	1.212.754
Provisiones por beneficio a los empleados	(19)	5.212.680	6.891.400
Otros pasivos no financieros	(20)	2.277.584	3.258.876
Total pasivos corrientes		107.146.162	109.921.799
Pasivos no Corrientes			
Otros pasivos financieros, no corrientes	(14)	21.455.219	15.231.828
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	61.996.386	64.156.376
Pasivo por impuestos diferidos	(13)	7.142.980	6.546.298
Provisión por beneficio a los empleados	(19)	7.564.219	8.558.353
Total pasivos, no corrientes		98.158.804	94.492.855
Total pasivos		205.304.966	204.414.654
Patrimonio			
Capital pagado	(21)	95.169.081	95.169.081
Prima de emisión	(21)	29.044.361	29.044.361
Otras reservas	(21)	(8.034.630)	(8.342.543)
Ganancias (pérdidas) acumuladas	(21)	28.729.884	26.546.511
Patrimonio Atribuible a los propietarios de la Controladora		144.908.696	142.417.410
Total patrimonio		144.908.696	142.417.410
Total Pasivos y Patrimonio		350.213.662	346.832.064

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Resultados Integrales Consolidados Intermedios
Al 30 de junio de 2025 (no auditado) y 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de resultado integral	Nota	Acumulado		Trimestre	
		01.01.2025	01.01.2024	01.04.2025	01.04.2024
		30.06.2025	30.06.2024	30.06.2025	30.06.2024
	N°	(no auditados)	(no auditados)	(no auditados)	(no auditados)
		M\$	M\$	M\$	M\$
Ingresos de actividades ordinarias	(22)	124.709.834	112.477.806	68.142.735	62.146.677
Costo de ventas	(22)	(74.179.497)	(67.241.906)	(41.040.590)	(38.439.296)
Margen bruto		50.530.337	45.235.900	27.102.145	25.707.381
Costos de distribución	(23)	(6.644.830)	(4.820.027)	(3.762.930)	(2.450.598)
Gastos de administración	(23)	(29.156.189)	(27.693.602)	(14.908.061)	(14.520.263)
Otras ganancias (pérdidas)	(24)	(282.223)	(555.511)	(51.798)	(295.154)
Ingresos Financieros	(24)	8.59.552	2.816.630	474.456	(466.838)
Costos financieros	(24)	(5.739.225)	(3.686.182)	(2.638.082)	(1.745.647)
Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera	(25)	2.272.755	(2.348.833)	524.624	999.155
Resultados por unidades de reajuste	(24)	(36.201)	(141.426)	(14.836)	(126.005)
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		11.803.976	8.806.949	6.725.518	7.102.031
Gasto por impuesto a las ganancias	(13)	(2.398.235)	(1.642.849)	(1.597.689)	(1.430.397)
Ganancia (pérdida) de actividades continuadas después de impuesto		9.405.741	7.164.100	5.127.829	5.671.634
Ganancia		9.405.741	7.164.100	5.127.829	5.671.634
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora		9.405.741	7.164.100	5.127.829	5.671.634
Ganancia (pérdida) del ejercicio		9.405.741	7.164.100	5.127.829	5.671.634

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Resultados Integrales Consolidados Intermedios
Al 30 de junio de 2025 (no auditado) y 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de resultado integral	Nota N°	Acumulado		Trimestre	
		01.01.2025 30.06.2025 (no auditados) M\$	01.01.2024 30.06.2024 (no auditados) M\$	01.04.2025 30.06.2025 (no auditados) M\$	01.04.2024 30.06.2024 (no auditados) M\$
Ganancia del período		9.405.741	7.164.100	5.127.829	5.671.634
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)	421.799	(386.387)	134.544	344.355
Impuesto a las ganancias relacionado ganancias (pérdidas) actuariales por beneficios a los empleados	(13)	(113.888)	104.319	(36.327)	(92.975)
Impuesto a las ganancias relacionado con componentes de otro resultado integral que no se reclasificará a resultado del período	(13)	(113.888)	104.319	(36.327)	(92.975)
Otro resultado integral		307.913	(282.048)	98.217	251.380
Total resultado integral		307.913	(282.048)	98.217	251.380
Resultado Integral atribuible a:					
Resultado integral atribuible a los propietarios		9.713.654	6.882.052	5.226.046	5.923.014
Total resultado integral		9.713.654	6.882.052	5.226.046	5.923.014

Utilidad por acción		30.06.2025 \$	30.06.2024 \$
Ganancia por acción básica en operaciones continuadas	(21)	21,94	16,71
Ganancia por acción básica		21,94	16,71

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado Intermedios
Al 30 de junio de 2025 (no auditado) y 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

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
Cambios en el patrimonio:								
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
Provisión dividendo mínimo		-	-	-	-	-	(3.762.296)	(3.762.296)
Dividendos pagados utilidad año anterior	(22)	-	-	-	-	-	(3.460.072)	(3.460.072)
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

Movimientos al 30.06.2024	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 2024		95.169.081	29.044.361	(5.684.453)	(1.575.369)	(7.259.822)	18.303.271	135.256.891
Resultado Integral:								
Ganancia (pérdida) del ejercicio		-	-	-	-	-	7.164.100	7.164.100
Otro resultado integral	(21)	-	-	(282.048)	-	(282.048)	-	(282.048)
Resultado integral		-	-	(282.048)	-	(282.048)	7.164.100	6.882.052
Provisión de dividendo mínimo	(21)	-	-	-	-	-	(2.865.640)	(2.865.640)
Dividendos pagados		-	-	-	-	-	(2.136.975)	(2.136.975)
Saldo al 30 de junio de 2024		95.169.081	29.044.361	(5.966.501)	(1.575.369)	(7.541.870)	20.464.756	137.136.328

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Flujo Efectivo Consolidado Intermedio – Método directo
Al 30 de junio de 2025 (no auditado) y 2024
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de flujo de efectivo	Nota N°	30.06.2025 M\$	30.06.2024 M\$
Flujo Originado por actividades de la operación			
Recaudación de deudores por venta		223.530.207	196.009.748
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)		(1.550.346)	479.796
Pago a proveedores y personal (menos)		(200.138.970)	(163.394.388)
Otros ingresos (gastos) financieros		364.658	1.305.335
Otros pagos por actividades de operación		(12.123.648)	(11.632.668)
Flujo neto positivo originado por actividades de la operación		10.081.901	22.767.823
Flujo Originado por actividades de financiamiento			
Obtención de préstamos	(14.f)	15.012.098	5.500.000
Obtención de cartas de crédito	(14.f)	44.176.078	34.711.429
Reembolsos de prestamos clasificados como actividades de financiación (menos)	(14.f)	(48.352.810)	(49.649.837)
Intereses pagados	(14.f)	(2.123.775)	(1.929.509)
Pagos de pasivos por arrendamiento financiero	(14.f)	(7.366.958)	(7.013.408)
Pago de dividendos (menos)	(21.c)	(7.096.235)	(5.545.943)
Flujo neto originado por actividades de financiamiento		(5.751.602)	(23.927.268)
Flujo Originado por actividades de inversión			
Incorporación de activo fijo (menos)		(5.189.861)	(3.941.527)
Otras entradas (salidas) de efectivo, clasificados como actividades de inversión		(1.372.570)	5.707.685
Intereses recibidos, clasificados como actividades de inversión		1.173.447	1.139.040
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión		(5.388.984)	2.905.198
Flujo neto positivo (negativo) del ejercicio		(1.058.685)	1.745.753
Variación neta del efectivo y efectivo equivalente		(1.058.685)	1.745.753
Saldo inicial de efectivo y efectivo equivalente		47.451.032	34.858.827
Saldo final de efectivo y efectivo equivalente	(4)	46.392.347	36.604.580

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>