

#NewArrivals

POLERONES

Polerón
\$9.990



tricot

Presentación de Resultados 1^{er} Trimestre 2025

Mayo 2025

1

Principales Hechos del 1T 2025 y Hechos Posteriores

2

Campañas de Moda

3

Estados de Resultados Consolidados

4

Estados de Resultados Segmento Retail

5

Estados de Resultados Segmento Financiero

Suede

Chaqueta
\$19.990

Pantalón
\$9.990

Del 04/02 al 17/02

Resultados

- Los **Ingresos Ordinarios** alcanzaron los MM\$ 56.567 en el 1T25, representando un aumento de 12,4% respecto al 1T24.
 - Los **Ingresos Ordinarios** del negocio Retail aumentaron un 13,5% respecto al 1T24, alcanzando los MM\$ 38.753 en el 1T25, versus MM\$ 34.146 en el 1T24.
 - Los **Ingresos Ordinarios** del negocio Financiero alcanzaron los MM\$ 17.814 en el 1T25, un 10,1% superior al 1T24 (MM\$ 16.185).
- El **Margen Bruto** ascendió a MM\$ 23.428 en el 1T25, 20,0% superior con respecto a 1T24. El ratio de Margen Bruto/Ingresos al 1T25 fue de un 41,4% versus 38,8% el 1T24.
 - El **Margen Bruto** del negocio Retail ascendió a MM\$ 12.738 en el 1T25, lo que representa un incremento de 21,9% respecto al 1T24. El Margen Bruto/Ingresos al 1T25 fue de un 32,9% (en 1T24 fue de 30,6%).
 - El **Margen Bruto** del negocio Financiero ascendió a MM\$ 7.703 en el 1T25, lo que representa un alza de 24,0% respecto al 1T24. El Margen Bruto/Ingresos al 1T25 fue de un 43,2% (en 1T24 fue de 38,4%).
- El **Resultado** del 1T25 fue una ganancia de MM\$ 4.278, en comparación con la ganancia de MM\$ 1.492 en el 1T24, un crecimiento del 186,6%.
- El Margen Comercial experimentó un incremento de 0,2 pp., pasando del 53,0% en el 1T24 al 53,2% en el 1T25.
- Las colocaciones alcanzaron los MM\$ 62.880, lo que representa un incremento del 22,8% respecto al mismo periodo del año anterior (1T24). La deuda promedio por cliente aumentó un 7,7% en comparación con el 1T24.
- La **cartera de clientes** al cierre del 1T25 aumentó un 15,7% respecto a 1T24 (MM\$ 92.629 a MM\$ 107.135).
- La **recaudación** representó un 24,4% del total de la cartera en el 1T25 un incremento del 1,2 pp. respecto al 1T24.
- La **recuperación de castigos** fue de MM\$ 741 en 1T25 y MM\$ 786 en 1T24, una baja de 5,7%.

1 Principales Hechos del 1T 2025

Tienda Curicó 2

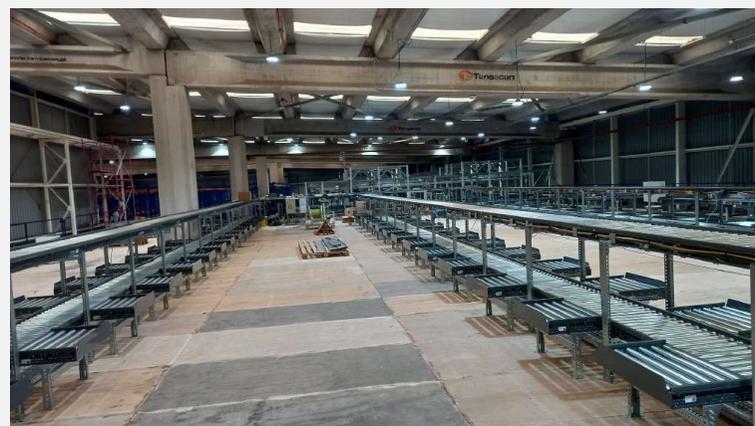
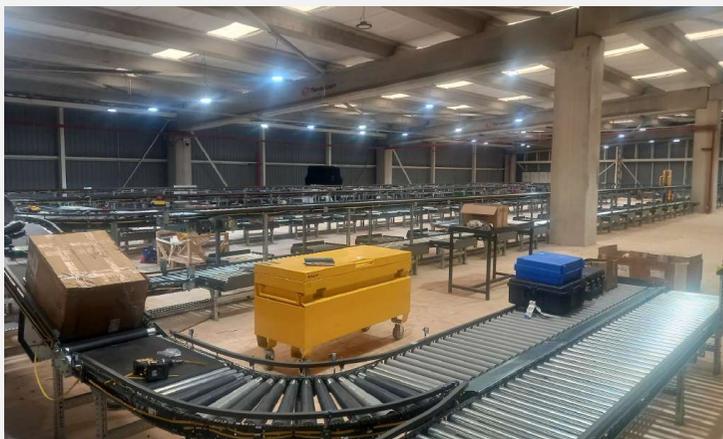
A fines de marzo de 2025 se inauguró una nueva tienda en Curicó, fortaleciendo nuestra presencia en la ciudad y complementando la operación de la tienda ya existente. Esta apertura nos permite ampliar la cobertura y disponibilidad de nuestra oferta para los clientes de la zona.



1 Principales Hechos del 1T 2025

Mecanización Centro de Distribución de San Ignacio

El proceso de mecanización del Centro de Distribución de San Ignacio ha alcanzado un avance del 80% y se espera el inicio de la marcha blanca durante el segundo trimestre del año. Este hito estratégico permitirá prácticamente duplicar nuestra capacidad logística para abastecer nuestras sucursales físicas, además de optimizar los tiempos de respuesta del CD.



1 Principales Hechos del 1T 2025

Atención remota a clientes del área de crédito

Este trimestre eliminamos por completo los mesones de atención presencial en tiendas, como parte de la implementación del nuevo modelo de atención en el área de crédito. En los próximos meses, consolidaremos este cambio con la atención remota en el 100% de nuestras tiendas, unificando y estandarizando este modelo operativo.



LIQUIDACIÓN final

TODO poleras deportivas \$3.990

Del 14/01 al 17/02

Suede

Chaqueta \$19.990

Pantalón \$9.990

Del 04/02 al 17/02

PANTALONES #NewArrivals

Pantalón \$9.990

escolares 2.0.2.5

Pantalones y polerones desde \$9.990

Del 16/01 al 17/03

Mes del Amor

Sostén \$2.990

Tanga \$1.990

tricot.cl

Del 04/02 al 17/02

megaventa TODO VESTUARIO MITAD DE PRECIO

TODAS las blusas \$8.990

Del 18/02 al 03/03

tricot.cl

#NewArrivals POLERONES

Polerón \$9.990

RECORD DE PRECIOS

TODO jeans \$9.990

#NewArrivals ANIMAL print

Polera \$5.990

megaventa TODO VESTUARIO MITAD DE PRECIO

TODOS los sostenes \$2.990

TODOS los calzones \$1.990

belleza INTERIOR

#NewArrivals POLERAS LARGA LARGA

Polera \$6.990

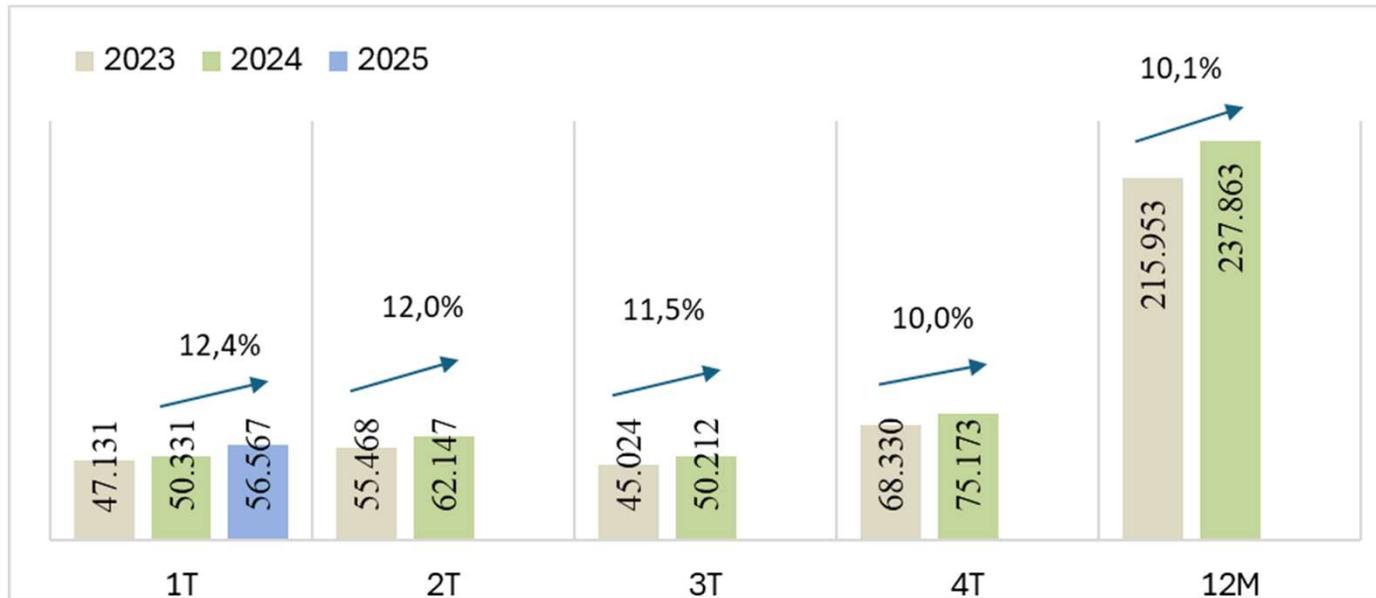
BLACK tricot.cl

DESCARGA LA APP

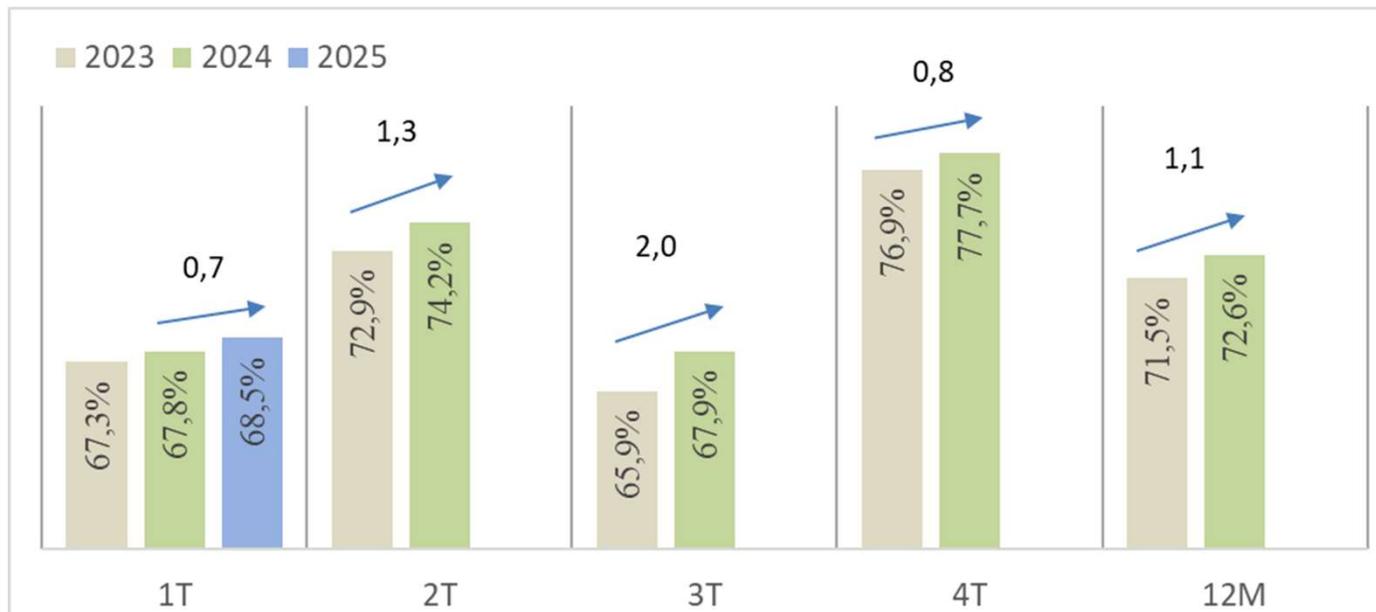
Jeans desde \$8.990

	1T2025	1T2024	Var.	Var.
	MMS\$	MMS\$	MMS\$	%
Ingresos Ordinarios	56.567	50.331	6.236	12,4%
Costos de Ventas	(33.139)	(30.803)	(2.336)	7,6%
Margen Bruto	23.428	19.529	3.900	20,0%
	41,4%	38,8%		
Gastos de Administración ¹	(12.250)	(10.750)	(1.500)	14,0%
Depreciación y Amortización	(4.880)	(4.793)	(87)	1,8%
Resultado Operacional	6.298	3.986	2.312	58,0%
	11,1%	7,9%		
Otras ganancias (pérdidas)	(230)	(260)	30	-11,5%
Ingresos Financieros ²	385	3.283	(2.898)	-88,3%
Costos financieros ³	(3.101)	(1.941)	(1.161)	59,8%
Diferencias de cambio	1.748	(3.348)	5.096	152,2%
Resultados por unidades de reajuste	(21)	(15)	(6)	38,5%
Resultado No Operacional	(1.220)	(2.281)	1.061	-46,5%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	5.078	1.705	3.374	197,9%
Impuesto a las Ganancias	(801)	(212)	(588)	276,8%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	4.278	1.492	2.785	186,6%
	7,6%	3,0%		
EBITDA ⁴	11.178	8.779	2.399	27,3%
	19,8%	17,4%		

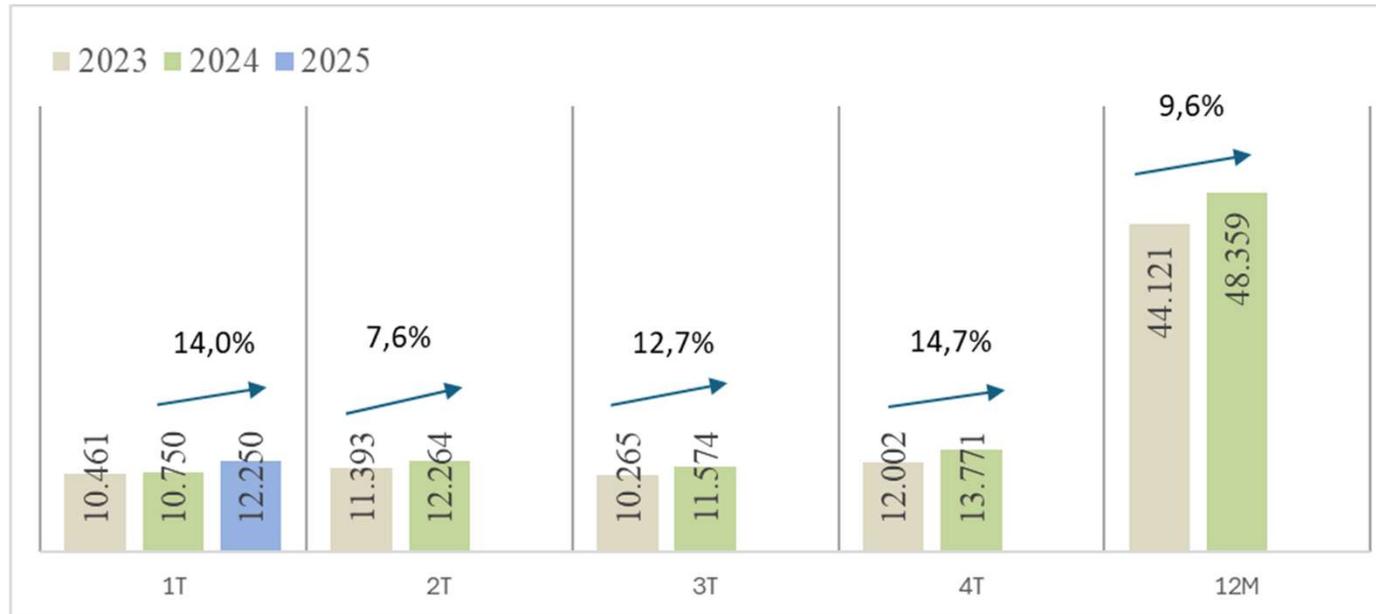
Ingresos Ordinarios (MM\$)



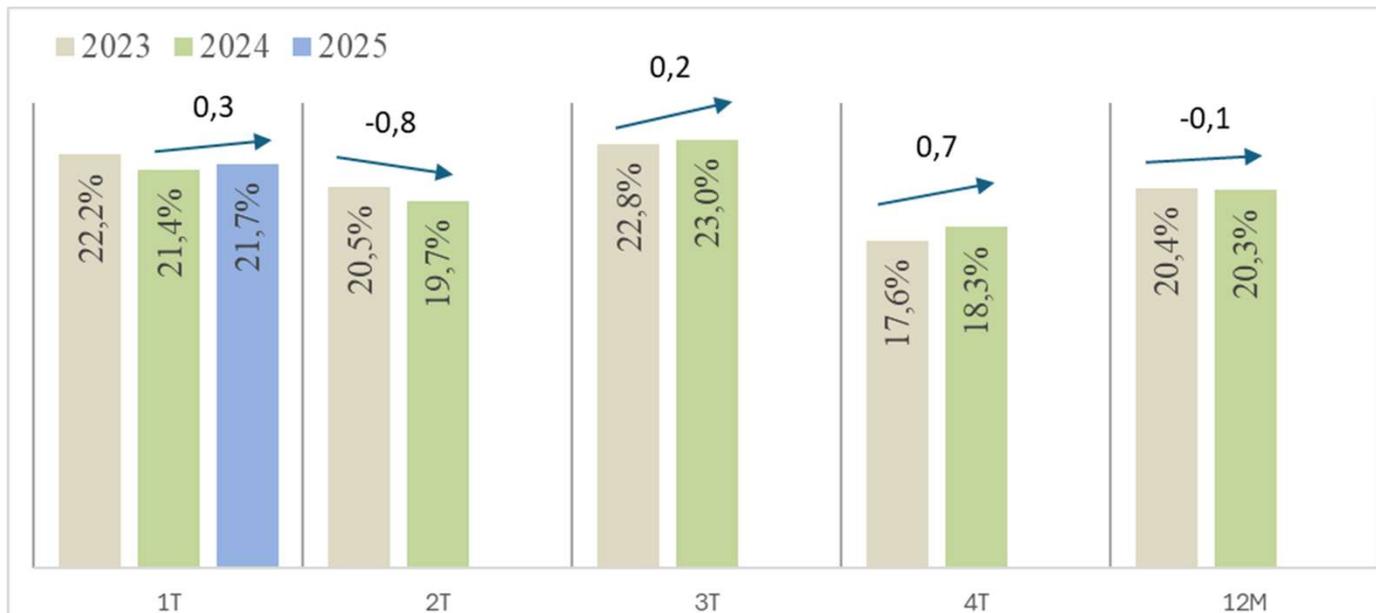
Ingresos Retail / Ingresos Ordinarios (%)



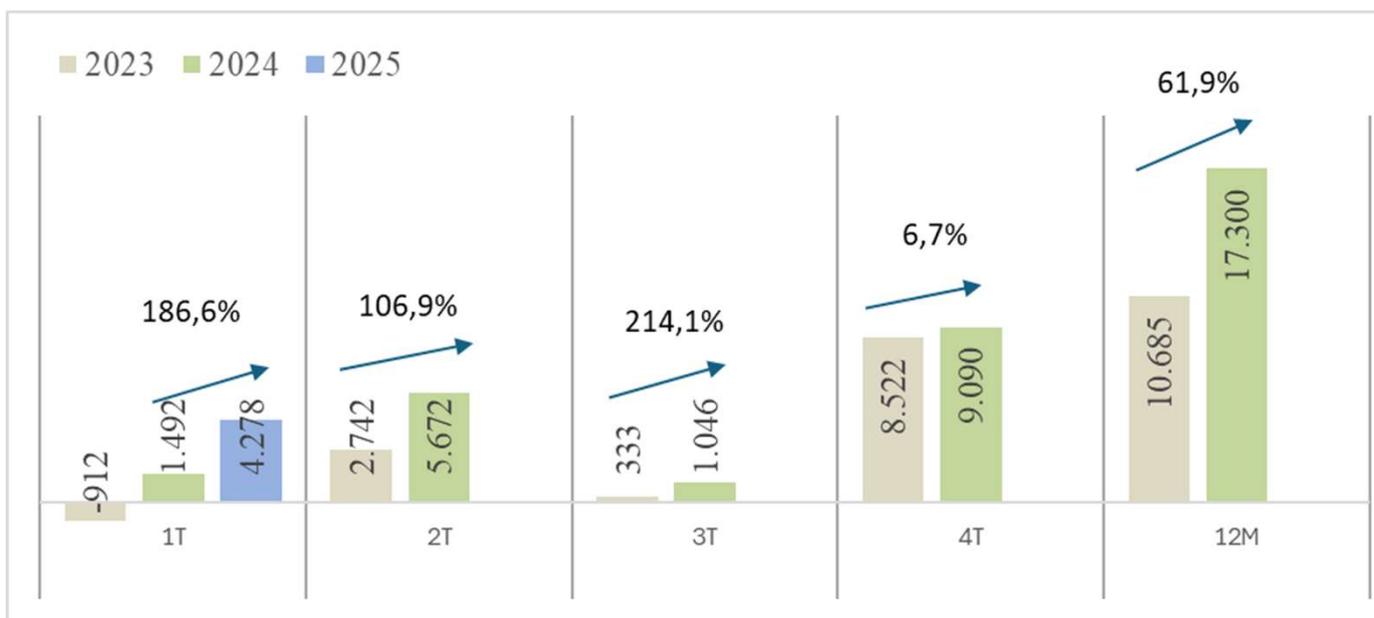
GA(Sin D&A, MM\$)



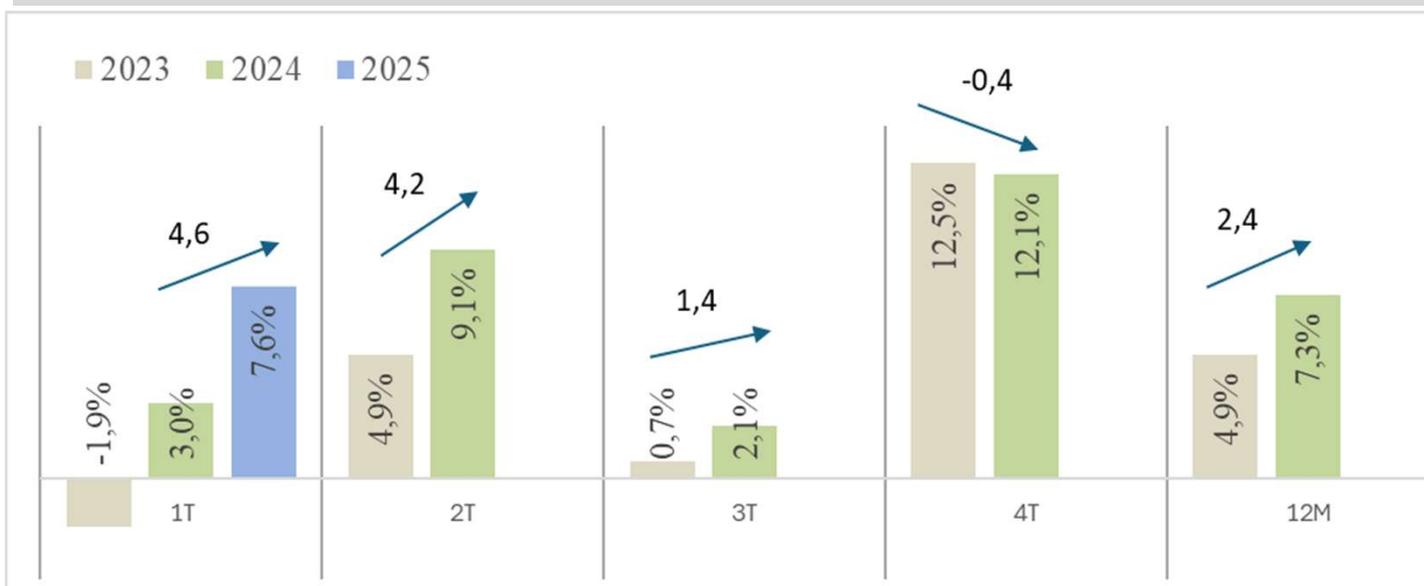
GA(Sin D&A) / Ingresos Ordinarios (%)



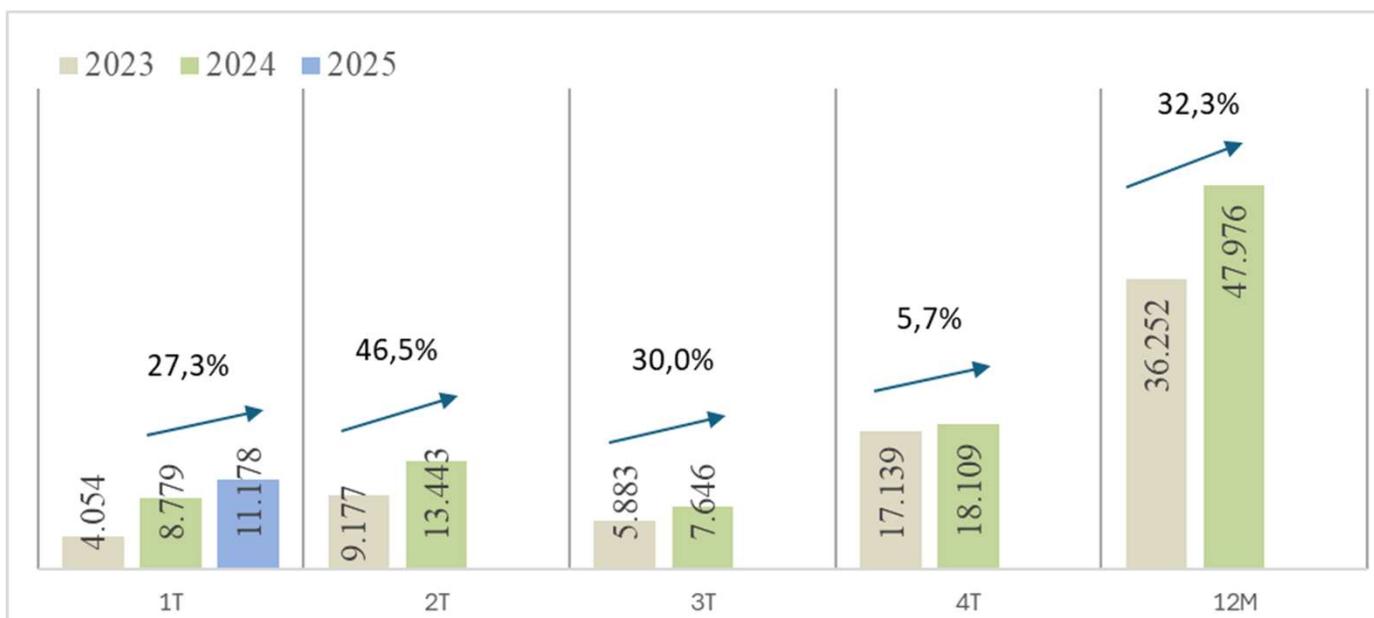
Ganancia (Pérdida) del Ejercicio (MM\$)



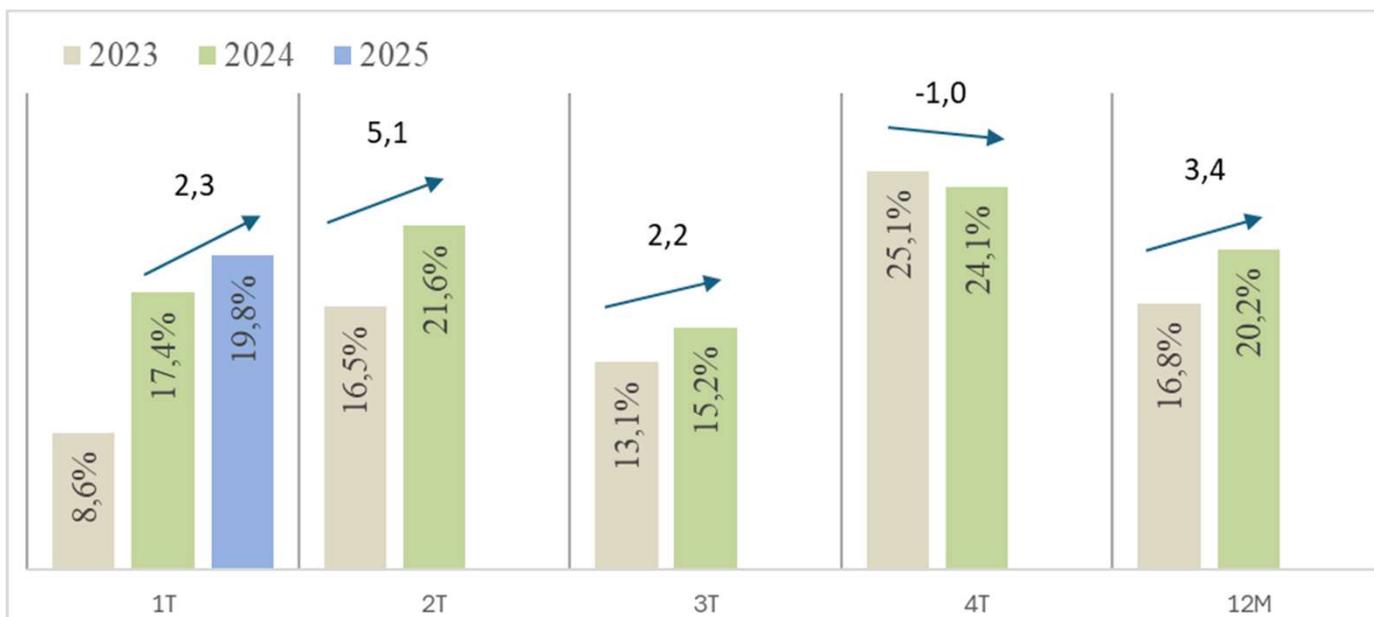
Ganancia (Pérdida) del Ejercicio (%)



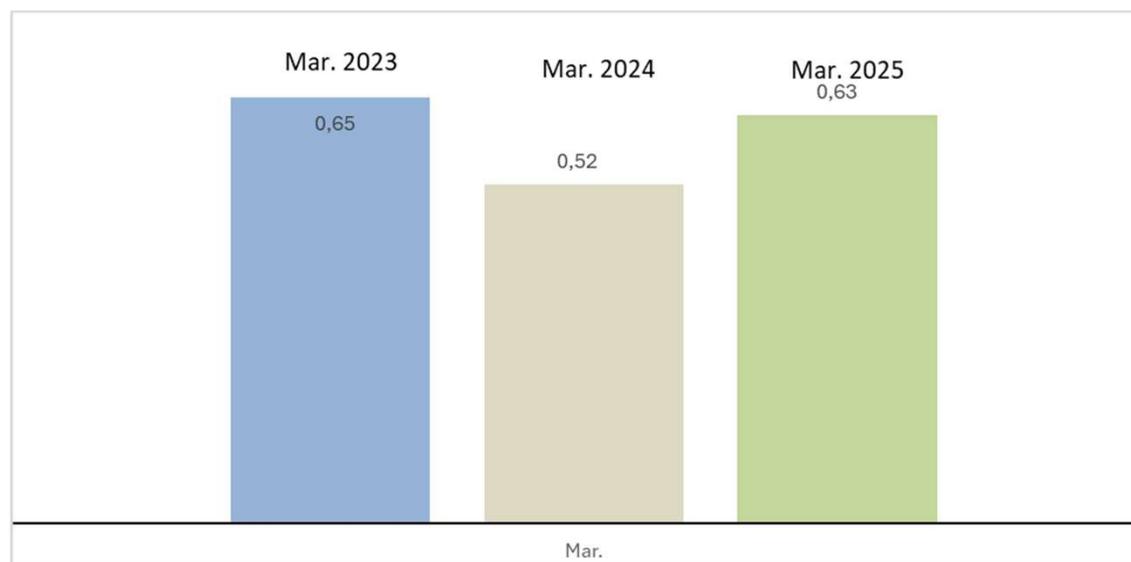
EBITDA (MM\$)



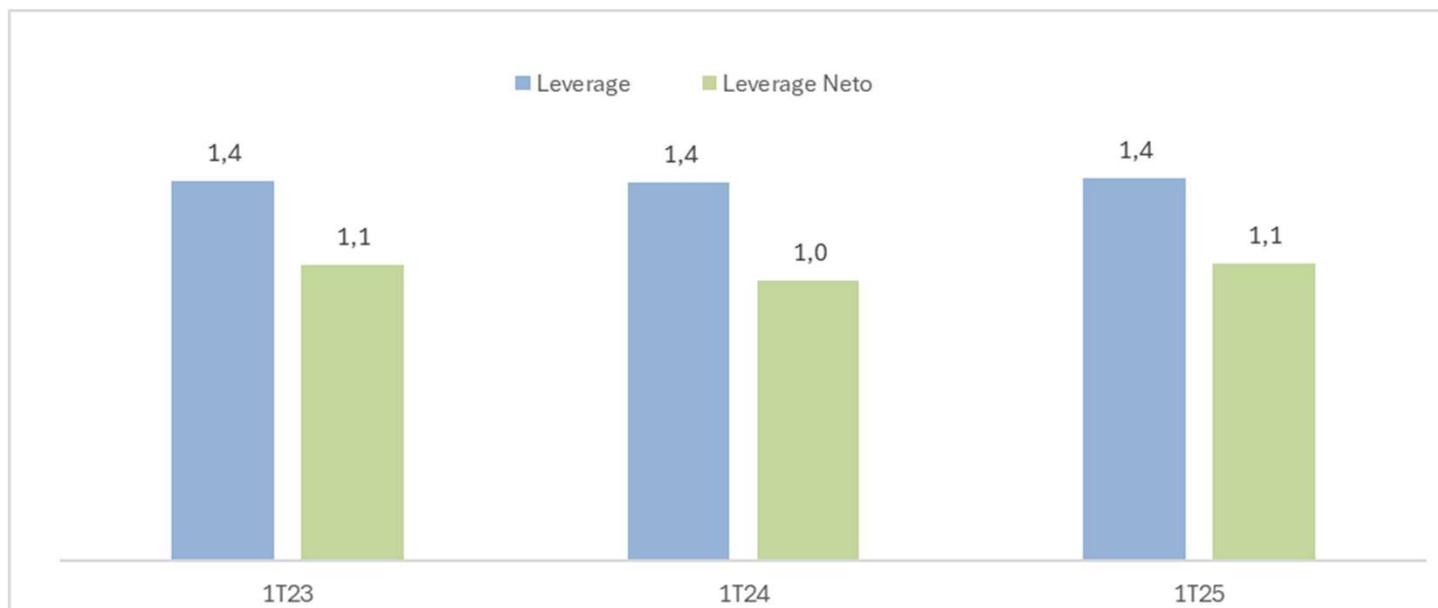
Margen EBITDA (%)



Deuda Financiera Neta¹ /EBITDA UDM (Veces)



Leverage y Leverage Neto² (Veces)



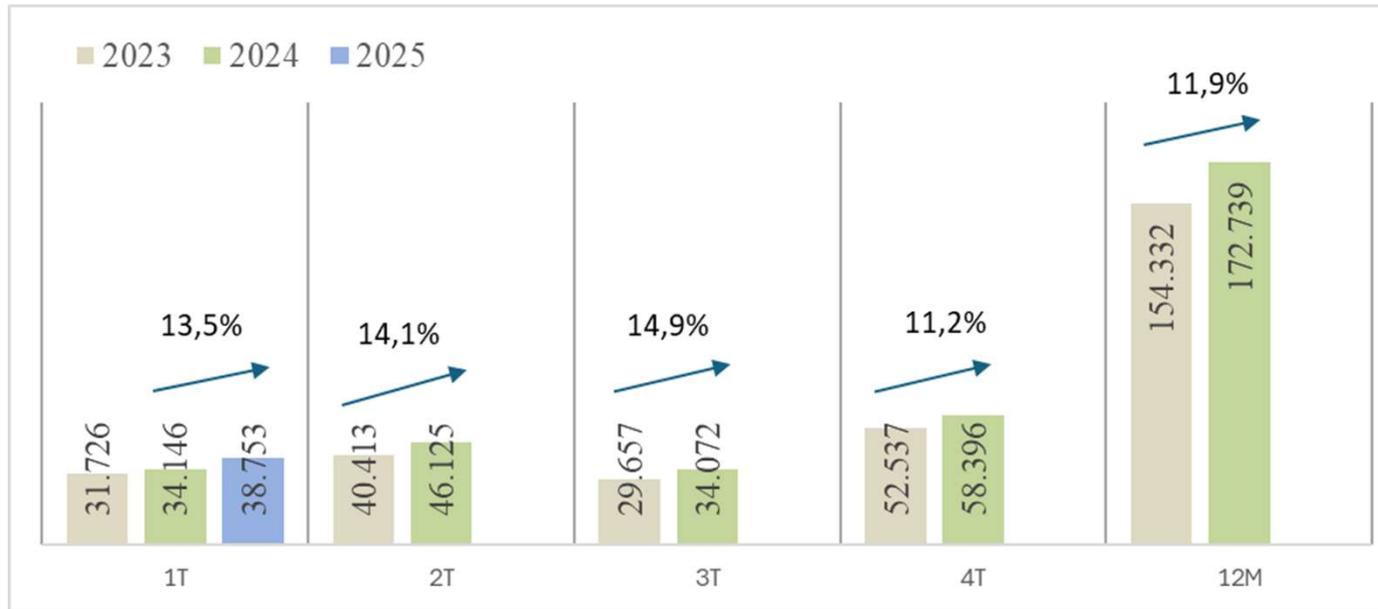
(1) Deuda Financiera Neta/Ebitda= (Otros Pasivos Financieros - Efectivo y Equivalente de Efectivo - Otros activos financieros de C y L/Plazo)/ EBITDA

(2) Leverage Neto= (Total Pasivos -Efectivo y Equivalente de Efectivo - Otros activos financieros de C y L/Plazo)/ Total Patrimonio
UDM:Últimos Doce Meses

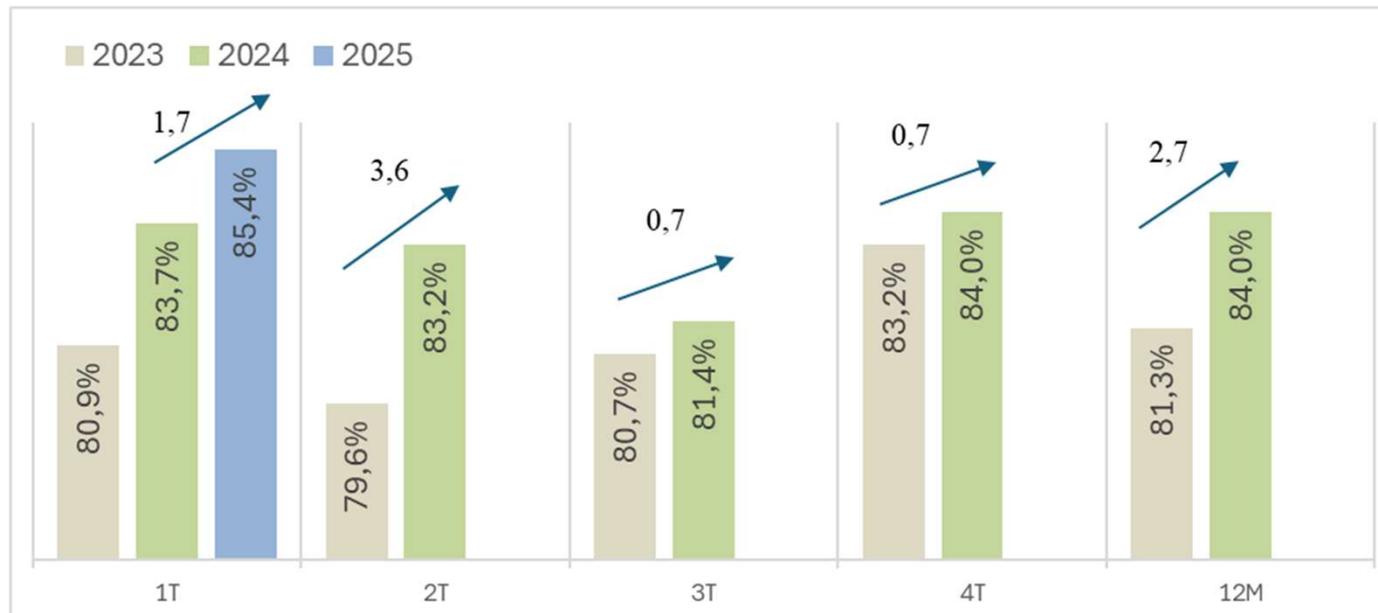
Segmento Retail

	1T2025	1T2024	Var.	Var.
	MMS\$	MMS\$	MMS\$	%
Ingresos Ordinarios	38.753	34.146	4.607	13,5%
Costos de Ventas	(26.015)	(23.695)	(2.320)	9,8%
Margen Bruto	12.738	10.452	2.286	21,9%
	32,9%	30,6%		
Gastos de Administración ¹	(9.501)	(7.787)	(1.714)	22,0%
Depreciación y Amortización	(4.699)	(4.664)	(35)	0,8%
Resultado Operacional	(1.462)	(2.000)	537	-26,9%
	-3,8%	-5,9%		
Resultado No Operacional	3.065	1.713	1.352	78,9%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	1.602	(287)	1.889	657,9%
Impuesto a las Ganancias	(44)	242	(286)	-118,0%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	1.559	(45)	1.604	3559,3%
	4,0%	-0,1%		
EBITDA ²	3.237	2.664	573	21,5%
	8,4%	7,8%		

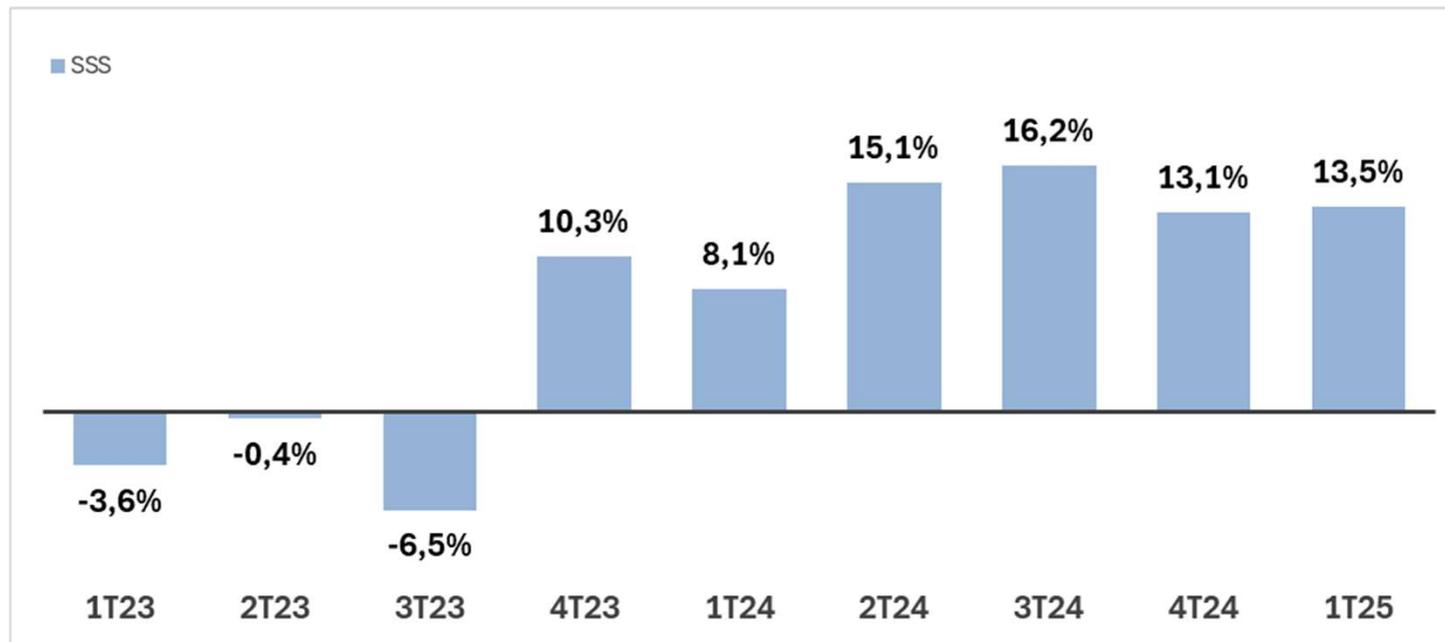
Ingresos Ordinarios (MM\$)



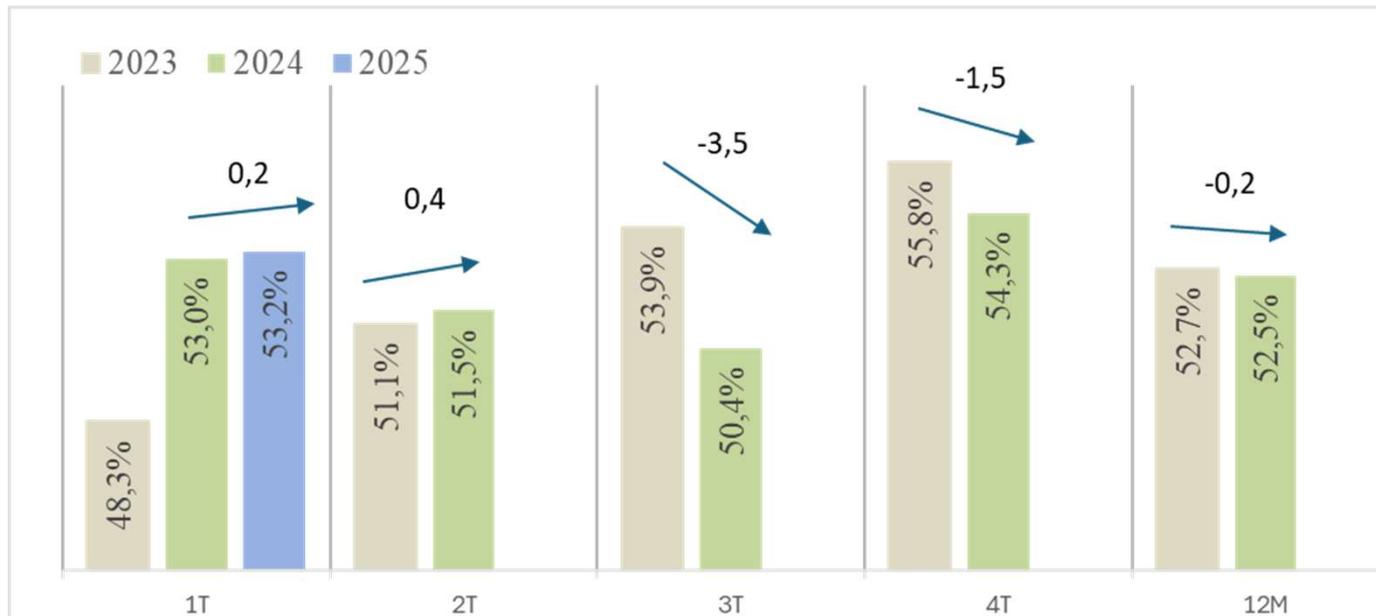
Participación de Venta al Contado (%)



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

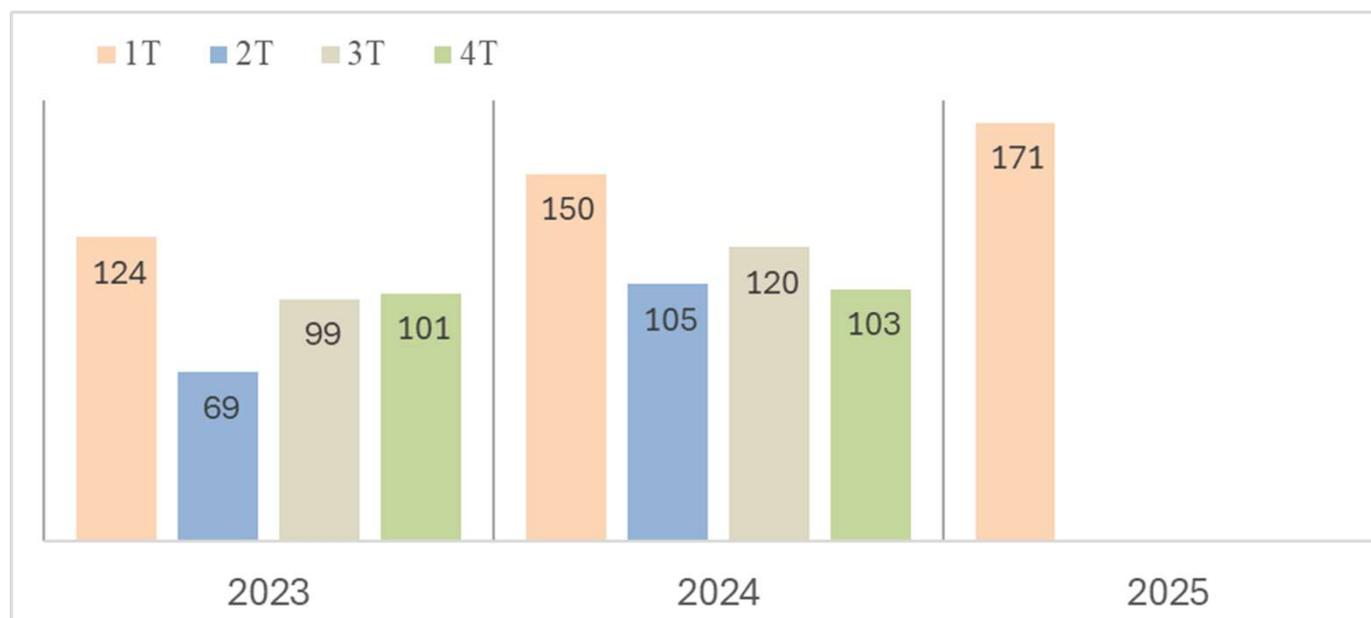


Margen Comercial¹ (%)



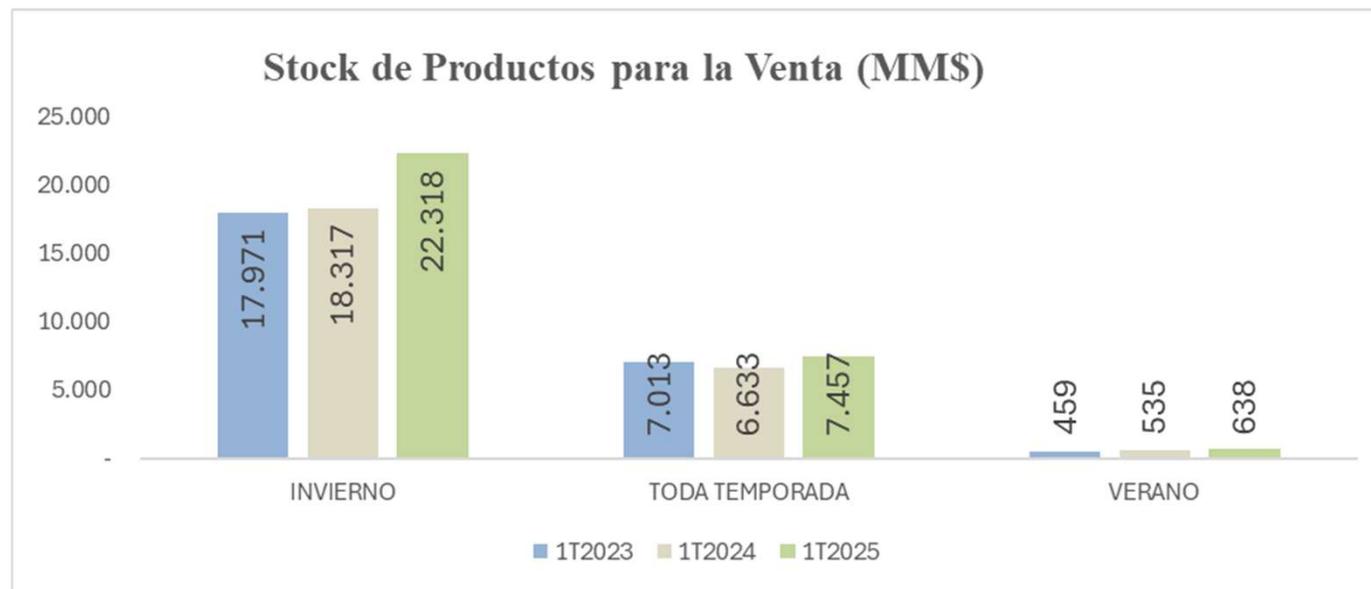
(1) Margen Comercial = (Ingresos Ordinarios-Costos de Mercaderías) / Ingresos Ordinarios

Permanencia de Inventario¹ (Días)

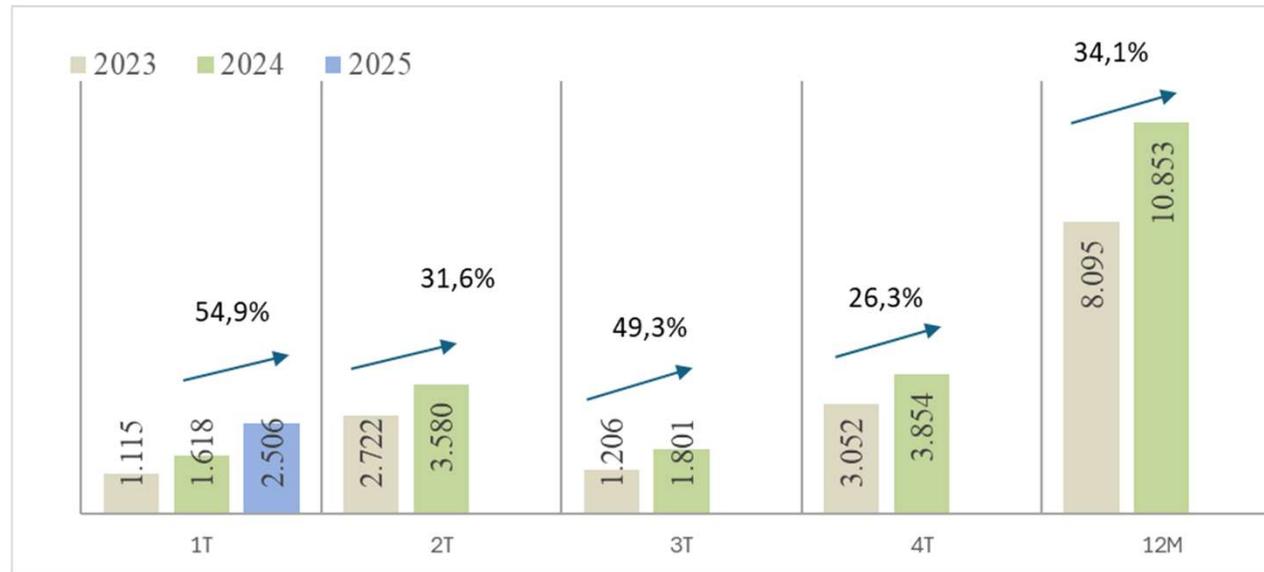


(1) $\text{Permanencia de Inventario} = (\text{Inventario} - \text{Mercadería en Tránsito}) / (\text{Costo de Mercadería 12 meses} / 360 \text{ Días})$

Stock de Productos para la Venta al cierre del 1T25



Venta Bruta E-Commerce (MM\$)



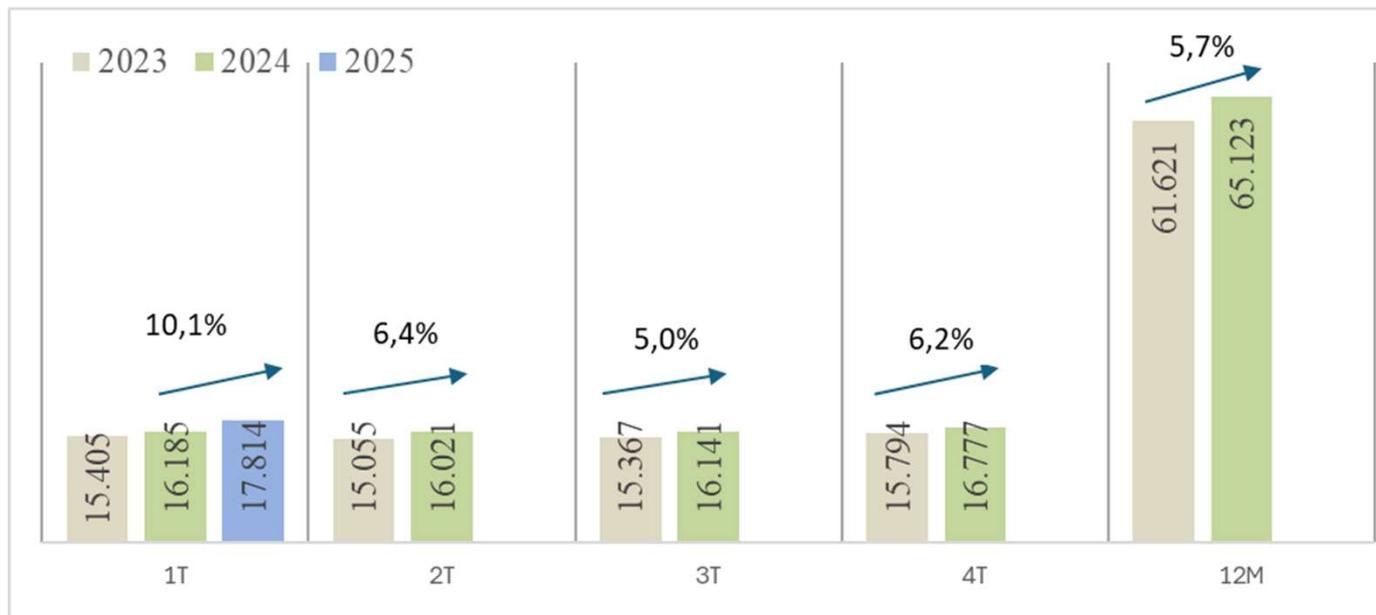
Participación de e-commerce sobre Venta Bruta (%)



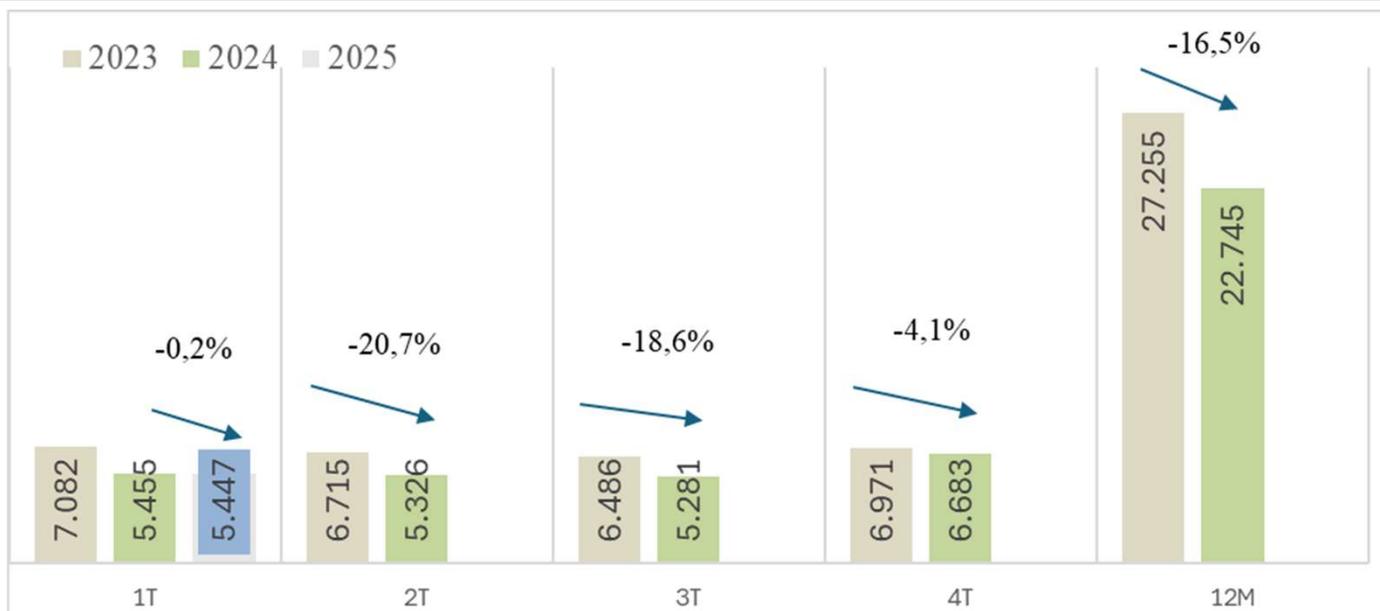
Segmento Financiero

	1T2025	1T2024	Var.	Var.
	MMS\$	MMS\$	MMS\$	%
Ingresos Ordinarios	17.814	16.185	1.629	10,1%
Costos de Explotación	(10.111)	(9.971)	(140)	1,4%
Margen Bruto	7.703	6.214	1.489	24,0%
	43,2%	38,4%		
Gastos de Administración ¹	(2.749)	(2.962)	214	-7,2%
Depreciación y Amortización	(181)	(129)	(52)	40,2%
Resultado Operacional	4.773	3.123	1.651	52,9%
	26,8%	19,3%		
Resultado No Operacional	(1.297)	(1.131)	(167)	14,7%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	3.476	1.992	1.484	74,5%
Impuesto a las Ganancias	(757)	(455)	(302)	66,5%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	2.719	1.538	1.182	76,9%
	15,3%	9,5%		
EBITDA ²	4.954	3.252	1.703	52,4%
	27,8%	20,1%		

Ingresos Ordinarios (MM\$)

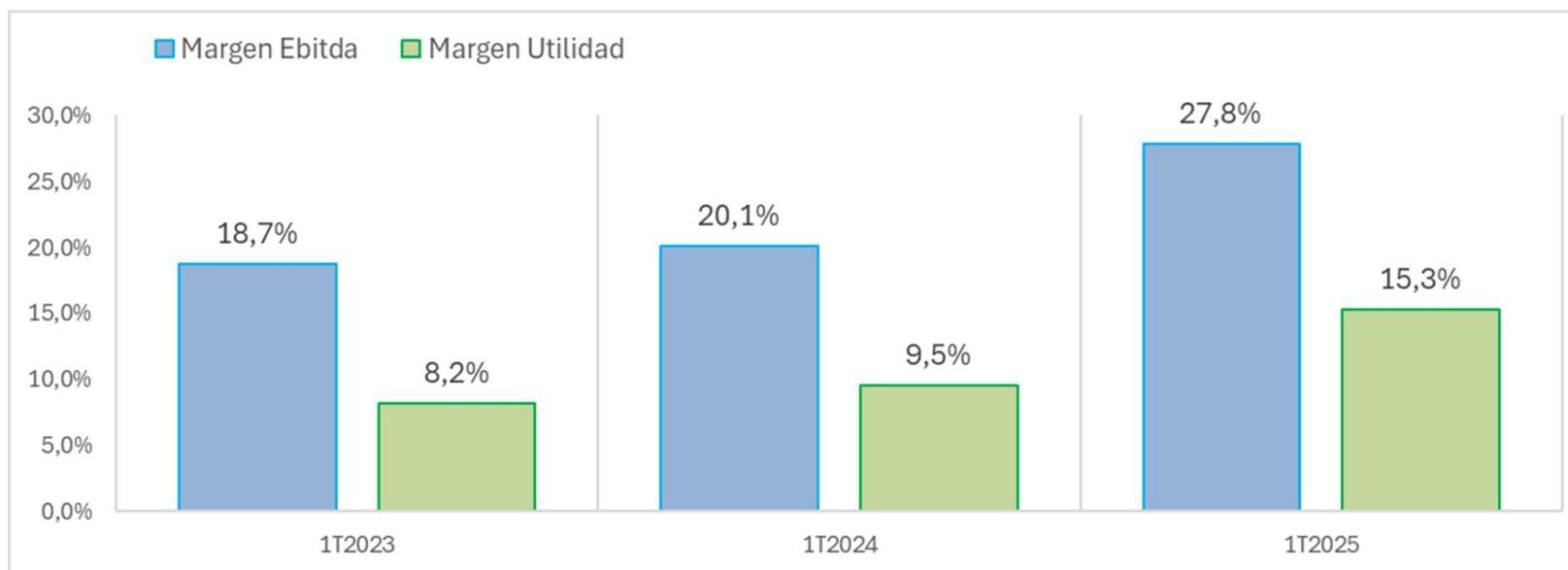


Gasto en Provisión Incobrables¹ (MM\$)

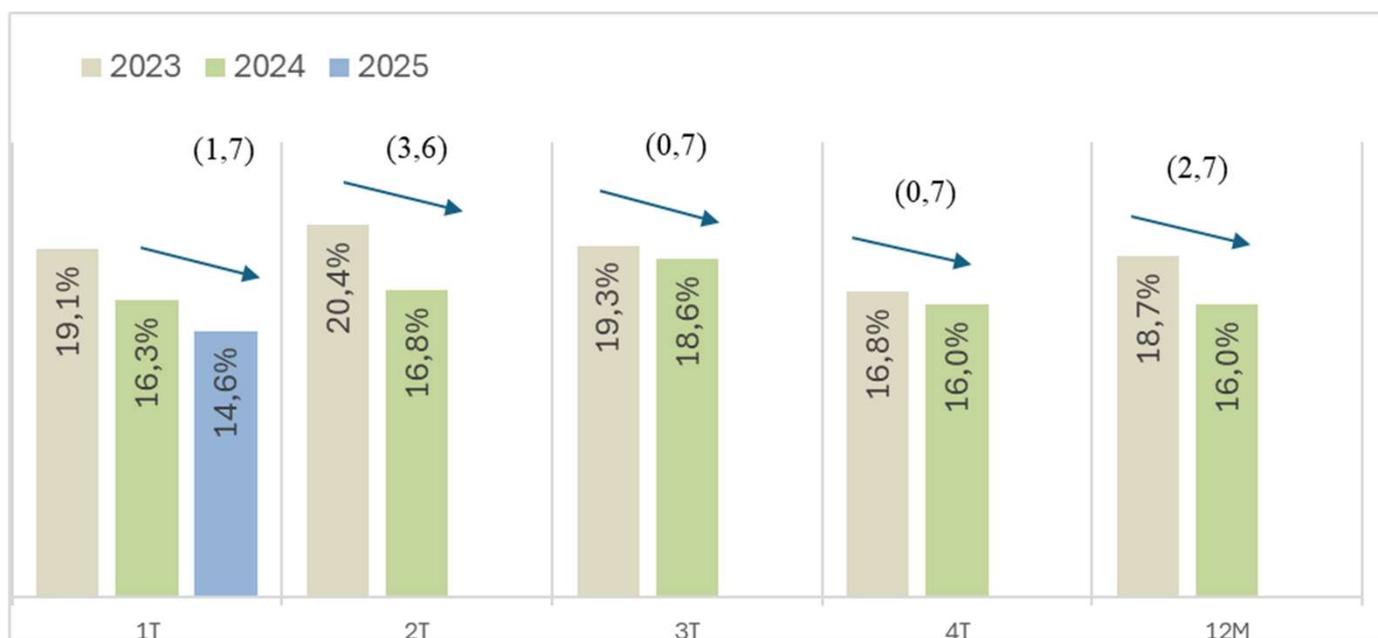


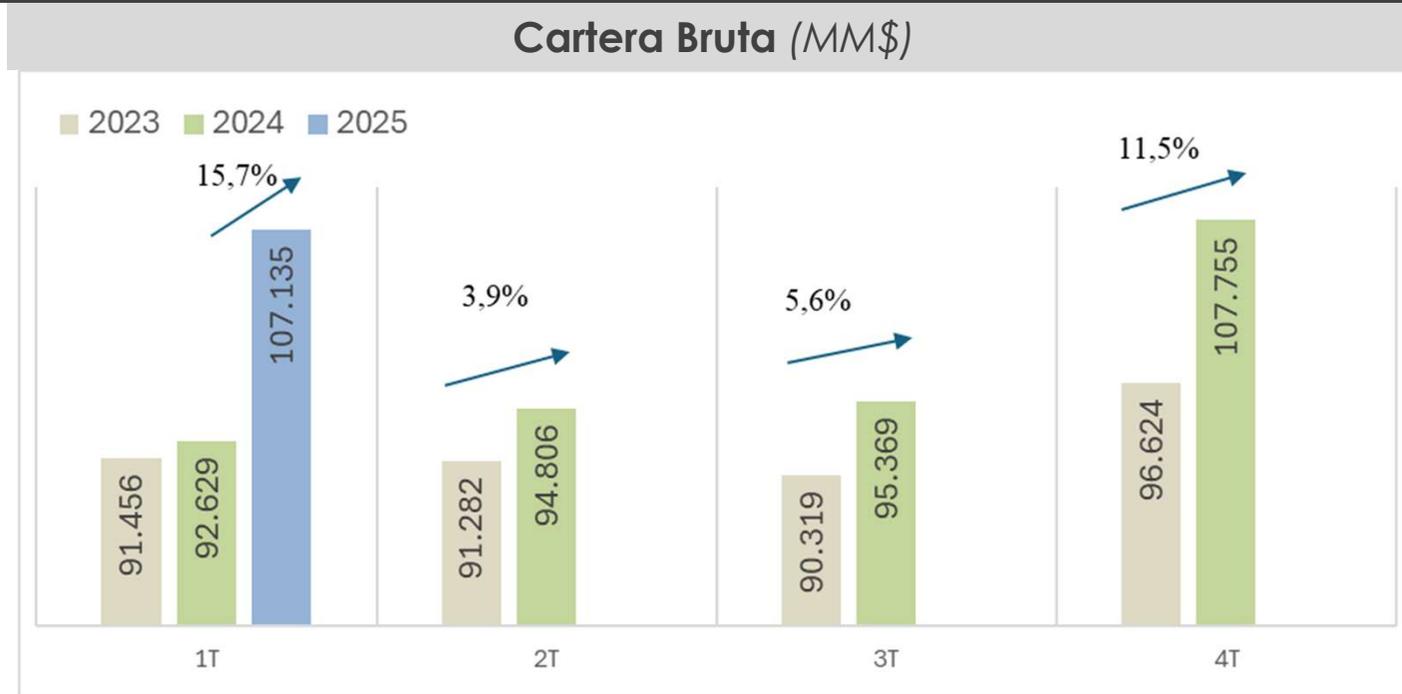
(1) Provisión Incobrables: Gasto Provisión Incobrable Bruto (no incluye recuperaciones)

Margen EBITDA y Resultado del Ejercicio (%)

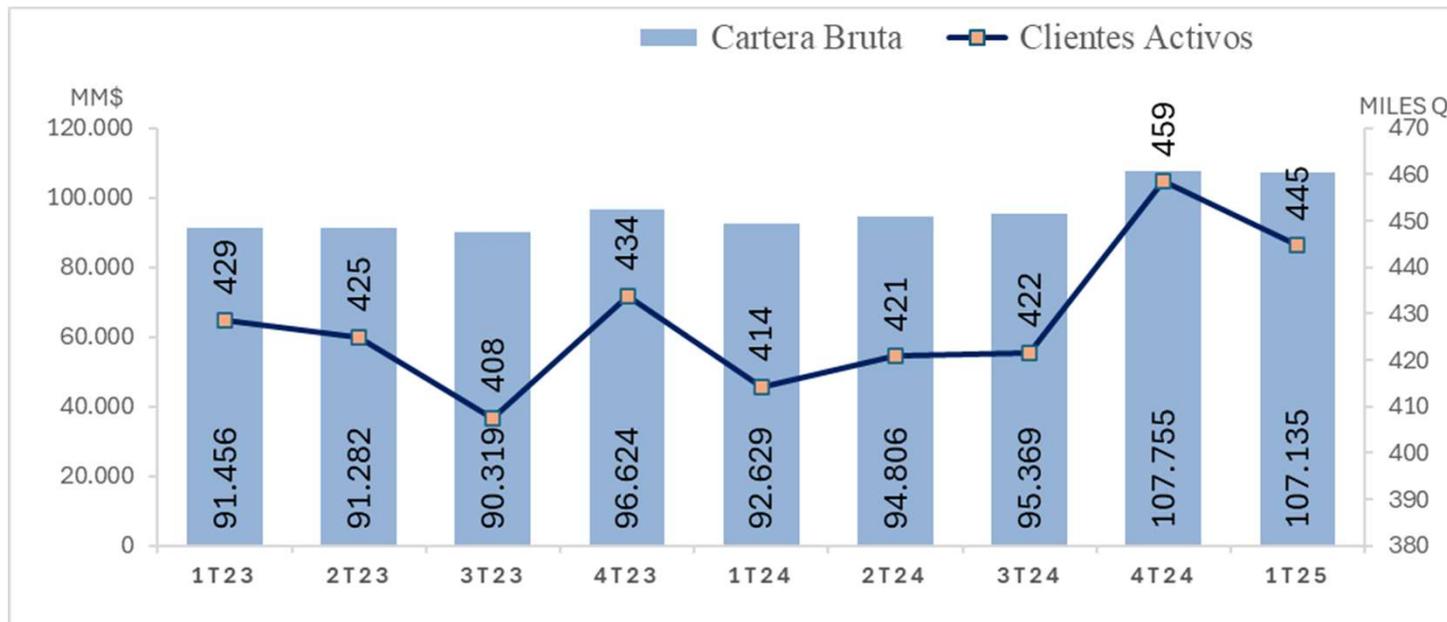


Participación de Venta con Tarjeta Visa Tricot (%)

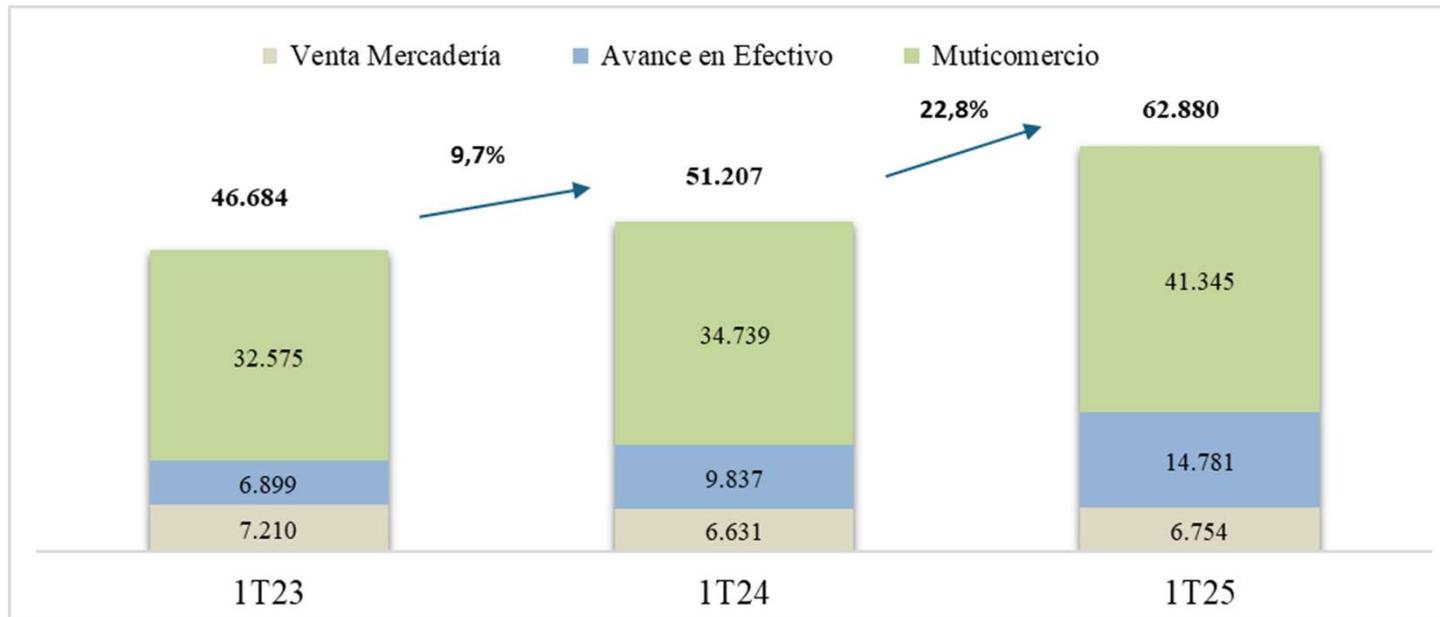




Cartera Bruta (MM\$) y Número Clientes Activos (Miles)



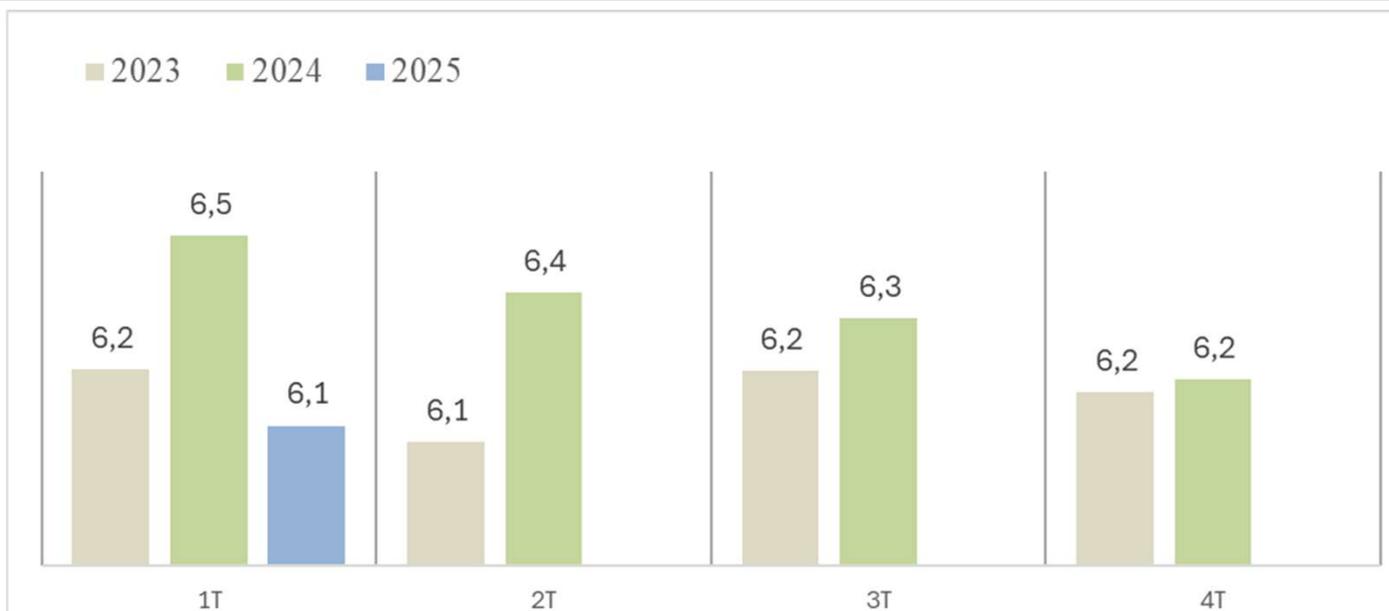
Composición Colocación Créditos Trimestral (%)



Deuda Promedio (Miles \$)

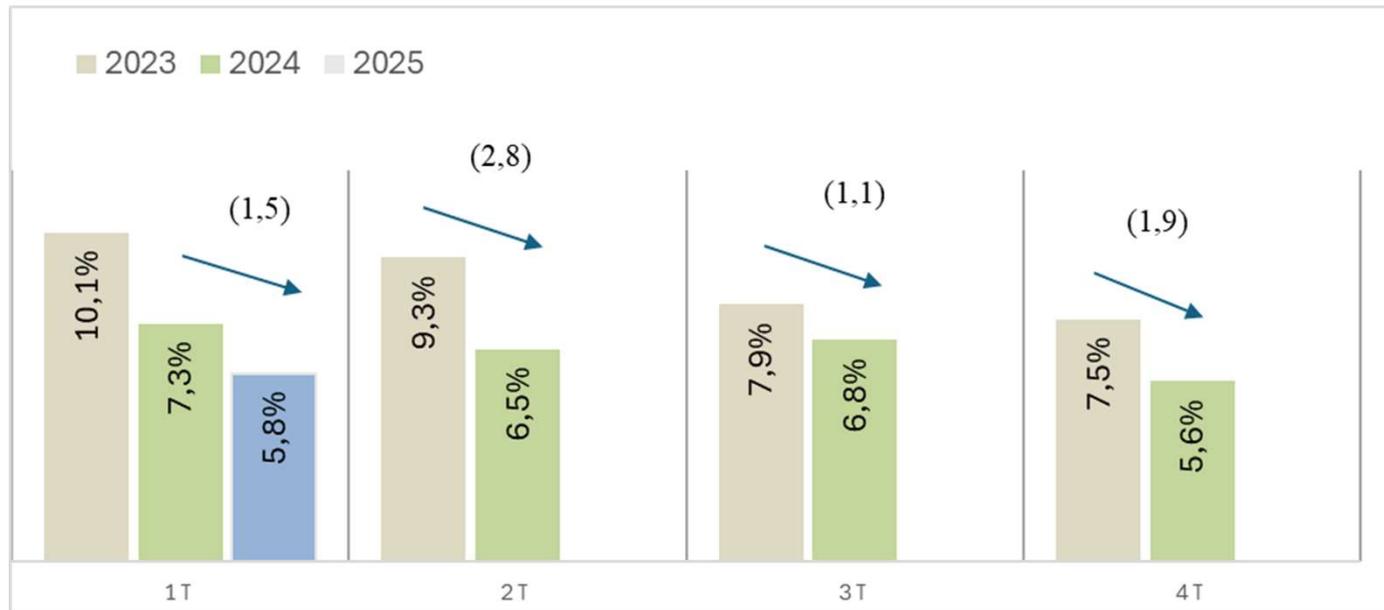


Plazo Promedio¹ (Meses)

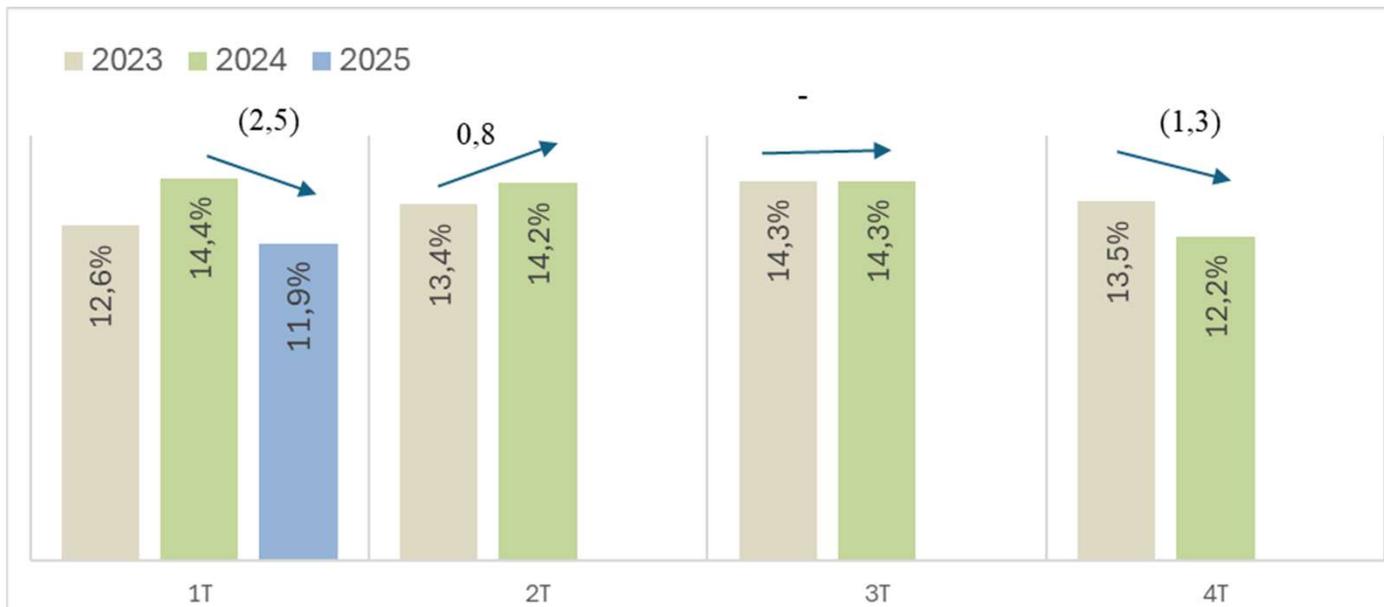


(1) No incluye la condición de pago Revolving que disminuye el plazo promedio.

Mora 90 Días / Cartera Bruta (%)



Cartera Renegociada / Cartera Bruta (%)



Stock de Provisión¹ (MM\$)

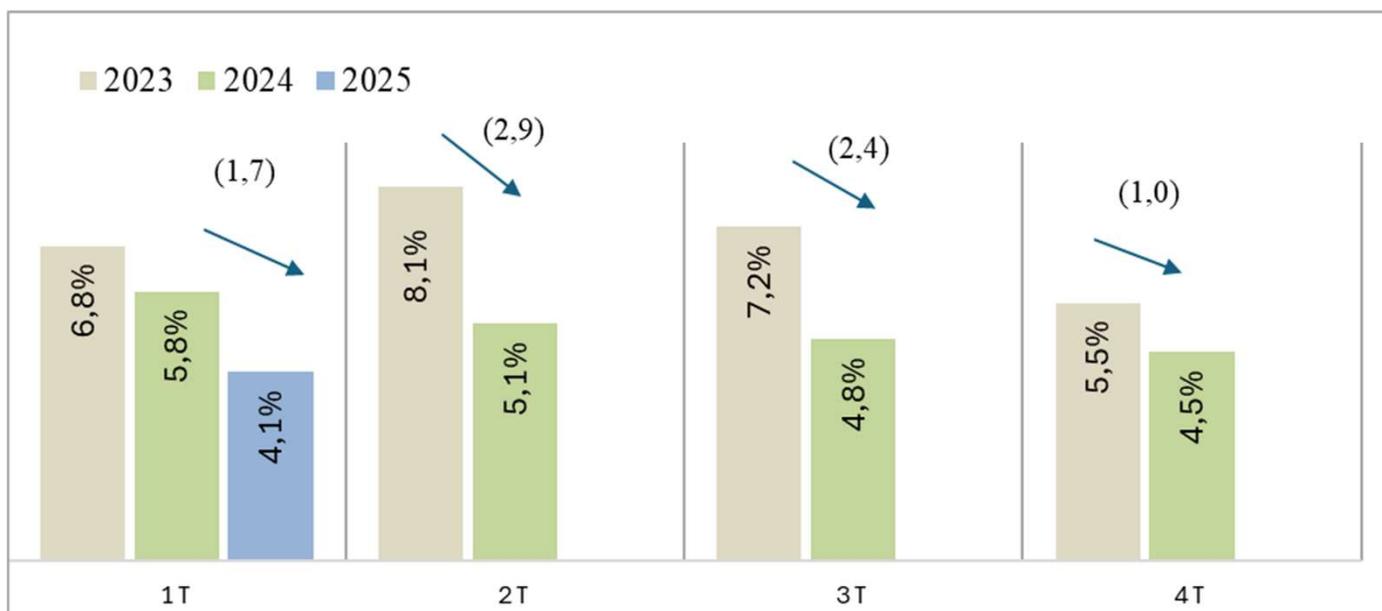


Tasa de Riesgo¹ (%)

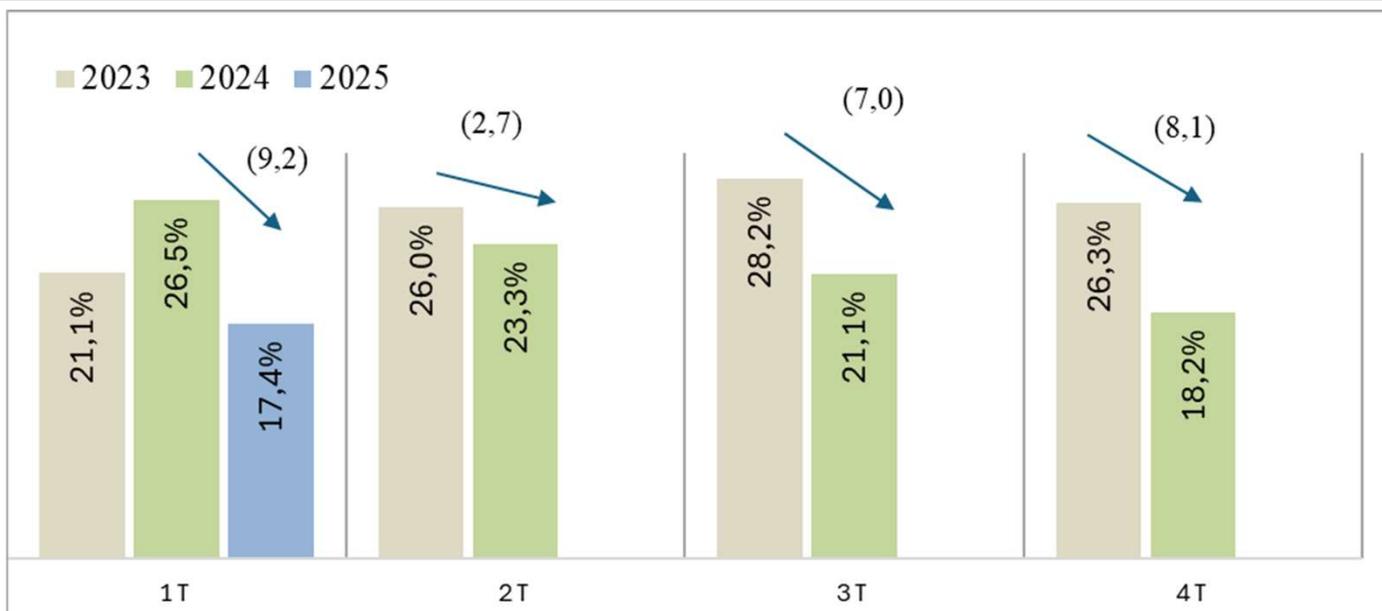


(1) A partir del 1° de Enero de 2018 se implementó nueva metodología de cálculo de Provisión de Incobrables bajo NIIF 9.

Castigos Netos ¹/Cartera Bruta (%)

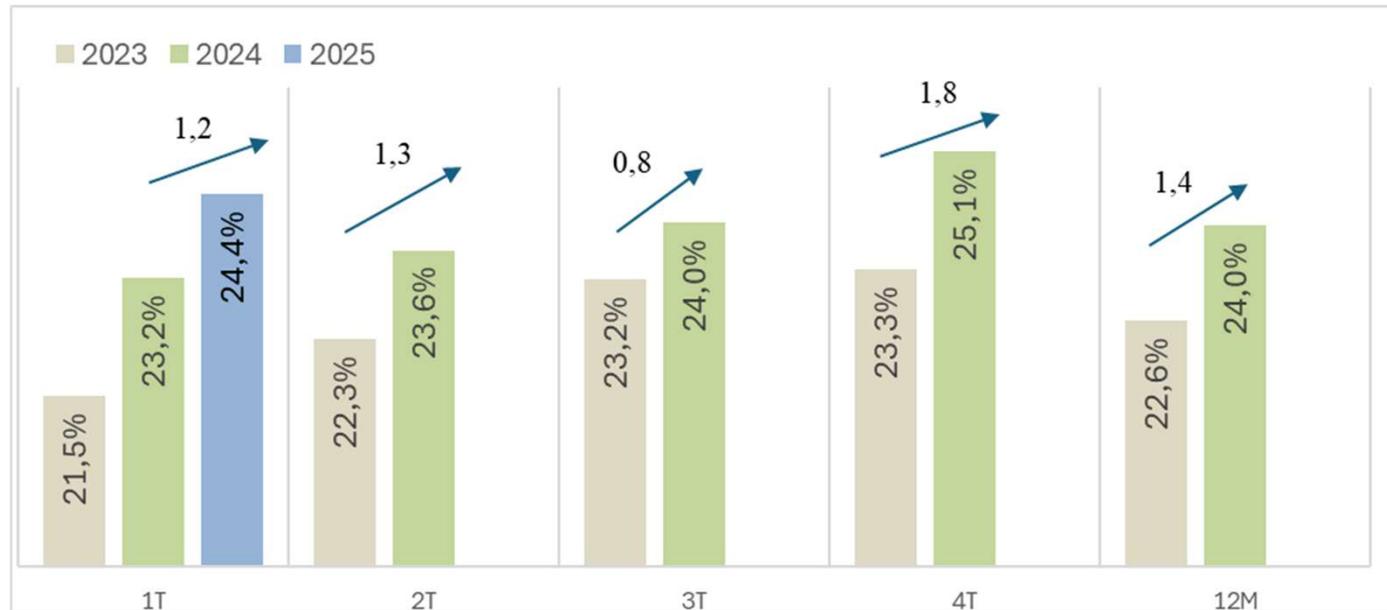


Castigos Netos Últimos 12 Meses / Cartera Bruta (%)



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

Tasa de Recaudación¹ (%)



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

tricot



megaventa
TODO VESTUARIO
MITAD DE PRECIO

**TODAS
las blusas
\$8.990**

Del 18/02 al 03/03

tricot.cl

Presentación de Resultados 1^{er} Trimestre 2025

Mayo 2025