

20  
25

**ANÁLISIS  
RAZONADO**  
DE LOS ESTADOS  
FINANCIEROS  
CONSOLIDADOS

AL 31 DE MARZO DE 2025

**tricot**

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS

## TABLA DE CONTENIDOS

### Contenido

Presentación Primer Trimestre 2025 (1T25) .....	3
Consolidado .....	4
Retail .....	4
Financiero .....	5
Resumen de Hechos Relevantes e Información de Interés. ....	6
Resultados Consolidados.....	8
Resultados Segmento Retail .....	14
Resultados Segmento Financiero .....	18
Análisis del Balance General .....	31
Activos, Pasivos y Patrimonio.....	31
Liquidez .....	31
Endeudamiento.....	32
Actividad.....	34
Rentabilidad .....	35
Análisis de Riesgos y su Administración .....	37
ANEXO I .....	38
ANEXO II.....	39

#### Notas:

- Resultados financieros consolidados de acuerdo con las normas internacionales de información financiera (NIIF)
- Tipo de cambio mes peso/dólar a marzo de 2025 de \$ 953,07, diciembre de 2024 de \$ 996,46 y a marzo de 2024 de \$ 981,71.
- 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 2025 (1T25)

Este primer trimestre del año cerró con un crecimiento consolidado de los ingresos del 12,4% con respecto al mismo trimestre del año 2024, manteniendo la tendencia positiva observada durante la totalidad de los trimestres del 2024. Este resultado responde a una estrategia centrada en ofrecer una propuesta de moda al mejor precio en nuestro negocio de Retail, complementada por mejoras tecnológicas y operativas implementadas en los últimos años mediante múltiples inversiones orientadas a fortalecer la calidad de nuestros activos. Estas inversiones ya están contribuyendo de manera concreta a una mayor generación de valor, reflejada tanto en mayores ingresos como en una mejor rentabilidad. Por otro lado, un control más eficaz del riesgo en el segmento financiero también ha sido clave en la mejora del margen bruto de este canal.

El segmento Retail mostró un crecimiento de 13,5%, impulsado por un alza de 13,5% en tiendas equivalentes, manteniendo un margen comercial estable que incluso se incrementó en 0,2 pp respecto al mismo trimestre del año anterior. El EBITDA del segmento aumentó un 21,5%, alcanzando los MM\$ 3.237.

En cuanto al negocio financiero, se consolida el trabajo realizado en el control de la mora, que ha retornado a niveles incluso inferiores a los registrados antes de la pandemia, destacando especialmente la mora más dura, mayor a 90 días, que ya se ubica en 5,8% sobre la cartera. El castigo neto también refleja una mejora, disminuyendo un 19,0%, mientras que la cartera creció un 15,7% en el mismo periodo. Esta evolución permite seguir fortaleciendo las bases para ampliar el tamaño de la cartera, que, si bien en términos nominales ya alcanza niveles similares a los de antes de la pandemia, en términos reales aún presenta una brecha por cerrar.

El segmento financiero cerró el trimestre con un crecimiento en ingresos del 10,1%, mientras que el costo de explotación aumentó solo un 1,4%, principalmente por la mejora en los niveles de riesgo, reflejada en una menor proporción de provisiones sobre la cartera y en la disminución de castigos ya mencionada. Como resultado, el margen bruto del segmento creció un 24,0% y el EBITDA se expandió un 52,4%, alcanzando los MM\$ 4.954.

En lo que respecta al canal *e-commerce*, este mantiene e incluso profundiza su tendencia de crecimiento observada en los últimos trimestres, cerrando con un alza del 54,9% y elevando su participación en las ventas brutas en 1,5 pp, hasta alcanzar un 5,4%. Las inversiones recientes, tanto en el mecanizado del centro de distribución como en un mayor mix exclusivo para este canal, han sido claves en este desempeño. Las mejoras operativas han permitido, entre otros avances, ofrecer entregas el mismo día en Santiago para compras realizadas durante la mañana, o dar al cliente la opción de agendar la fecha de entrega según su conveniencia.

La ganancia acumulada consolidada del primer trimestre aumentó un 186,6%, con respecto al mismo trimestre del año 2024, pasando de MM\$ 1.492 a MM\$ 4.278, con una relación sobre los ingresos que se eleva desde un 3,0% a un 7,6%. Por su parte, el margen EBITDA sube de un 17,4% a un 19,8%, alcanzando un total de MM\$ 11.178 frente a los MM\$ 8.779 registrados en el mismo periodo del año anterior.

## Resumen Trimestre: 1T25 / 1T24

### Consolidado

Los Ingresos Ordinarios alcanzaron MM\$ 56.567 en el 1T25, un 12,4% superior al 1T24.

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 23.428 en el 1T25, 20,0% superior al 1T24. El ratio de Margen Bruto/Ingresos al 1T25 fue de un 41,4% versus 38,8% el 1T24.

En el 1T25 los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, alcanzaron los MM\$ 12.250 (21,7% de los ingresos ordinarios), versus los MM\$ 10.750 (21,4% de los ingresos ordinarios) del periodo 1T24. Los Gastos de Administración registraron un aumento del 14,0%.

El Resultado Operacional anotó una ganancia de MM\$ 6.298 en 1T25, y un aumento de 58,0% respecto al 1T24, cuando se registró una ganancia de MM\$ 3.986.

El Resultado no Operacional registró una pérdida de MM\$ 1.220 el 1T25, en comparación con una pérdida de MM\$ 2.281 el 1T24.

Como efecto de todo lo anterior, el Resultado del 1T25 fue una utilidad de MM\$ 4.278, en comparación con MM\$ 1.492 del 1T24.

El EBITDA del 1T25 fue de MM\$ 11.178 (19,8% de los ingresos), lo que representa un crecimiento de 27,3% con respecto al 1T24 (MM\$ 8.779, un 17,4% de los ingresos).

### Retail

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.

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 12.738 en el 1T25, lo que representa un incremento de 21,9% respecto al 1T24.

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, fueron de MM\$ 9.501, versus los MM\$ 7.787 del periodo 1T24, es decir, un aumento de 22,0%.

El Resultado Operacional fue una pérdida de MM\$ 1.462 el 1T25, frente a los MM\$ 2.000 del 1T24.

El Resultado del Segmento Retail en el 1T25 fue una ganancia de MM\$ 1.559, revirtiendo la pérdida de MM\$ 45 registrada en el 1T24.

El EBITDA del Segmento Retail en el 1T25 fue de MM\$ 3.237 (8,4% de los ingresos), representando un aumento de 21,5% respecto al 1T24, cuando fue de MM\$ 2.664 (7,8% de los ingresos).

El indicador SSS del presente trimestre presentó un incremento de 13,5% en comparación al 1T24.

Las ventas del canal *e-commerce* crecieron en un 54,9% en el 1T25 en comparación con el 1T24. El ratio de ventas *e-commerce* sobre las ventas totales Retail representó un 5,4% el 1T25 versus el 3,9% el 1T24.

## Financiero

Los Ingresos Ordinarios del negocio Financiero alcanzaron los MM\$ 17.814 el 1T25, un 10,1% superior al 1T24 (MM\$ 16.185).

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 7.703 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%).

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, disminuyeron un 7,2%, desde MM\$ 2.962 el 1T24 a MM\$ 2.749 el 1T25.

El Resultado Operacional alcanzó una utilidad de MM\$ 4.773 el 1T25, lo que representa un aumento de 52,9% respecto al 1T24.

El Resultado no Operacional registró una pérdida de MM\$ 1.297 en el 1T25, lo que representa un aumento de 14,7% respecto al 1T24.

El Resultado del Segmento Financiero en el 1T25 fue una utilidad de MM\$ 2.719, versus MM\$ 1.538 en el 1T24.

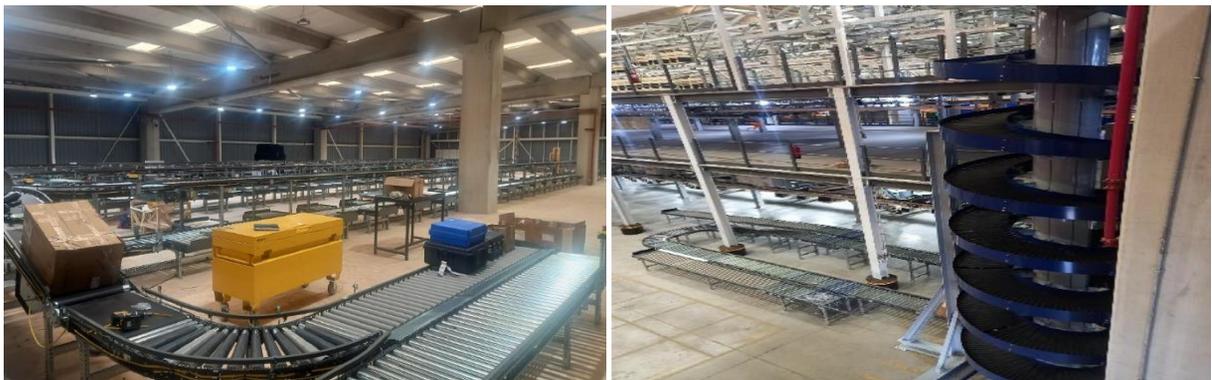
Finalmente, el EBITDA del segmento en el 1T25 fue de MM\$ 4.954 (27,8% sobre ingresos), lo que representa un aumento de 52,4% con respecto al 1T24 (MM\$ 3.252, un 20,1% sobre ingresos).

## Resumen de Hechos Relevantes e Información de Interés.

- A fines de marzo de 2025 se inauguró una nueva tienda en la ciudad de Curicó, ubicada en calle Prat N° 452, la cual viene a complementar la oferta de la tienda ya existente, ubicada en calle Yungay N° 655.



- La mecanización del Centro de Distribución de San Ignacio presenta un grado de avance del 80%, en espera del inicio de la marcha blanca, durante el segundo trimestre del año. Este hito permitirá prácticamente duplicar nuestra capacidad logística con destino a nuestras sucursales físicas de la cadena, así como mejorar los tiempos de respuesta del CD, tanto para satisfacer la demanda del canal *e-commerce* como de las tiendas físicas.



- Durante este trimestre, y en el marco de la implementación de nuestra nueva forma de operar en la atención al público en el área de crédito, se completó la total eliminación de los mesones físicos de atención presencial en tiendas. El proceso culminará en los próximos meses con atención remota a clientes en el 100% de nuestras tiendas, logrando así unificar y estandarizar este modelo de operación.



## Resultados Consolidados

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

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

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

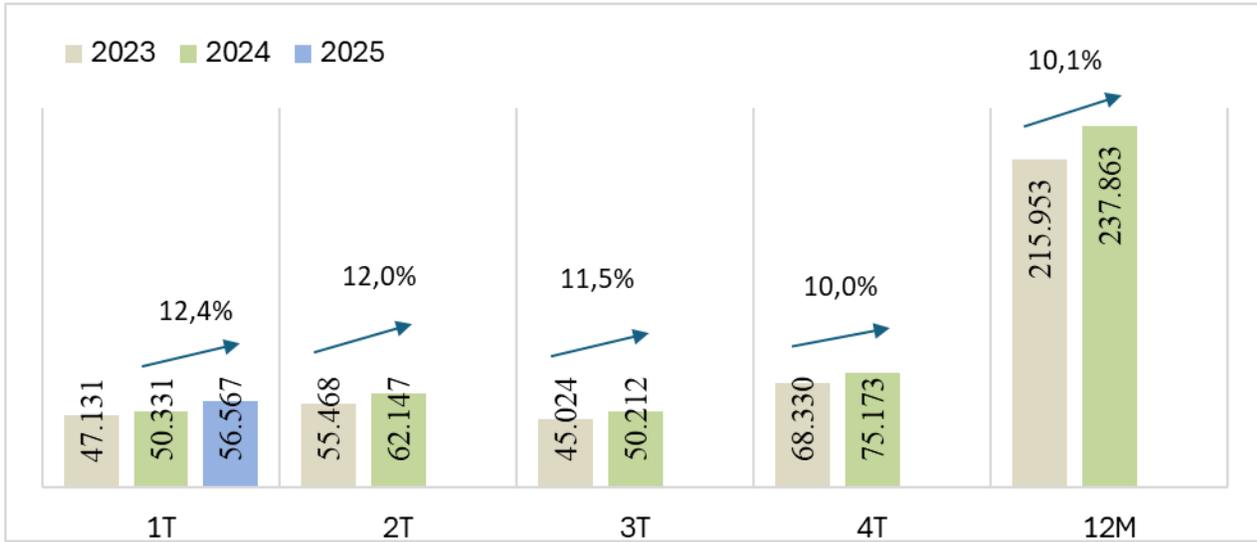
3.- Costo Financieros = Intereses , gastos bancarios y diferencia de cambio por operaciones de forward (pérdida)

4.- EBITDA: Los EBITDA del trimestre de Segmento Retail (MM\$ 3.237) y Segmento Financiero (MM\$4.954) no suman el EBITDA consolidado (MM\$ 11.178) debido a la eliminación de arriendos relacionados (MM\$ 2.918) y los derechos de uso de marca (MM\$70). Los arriendos y los derechos de uso 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

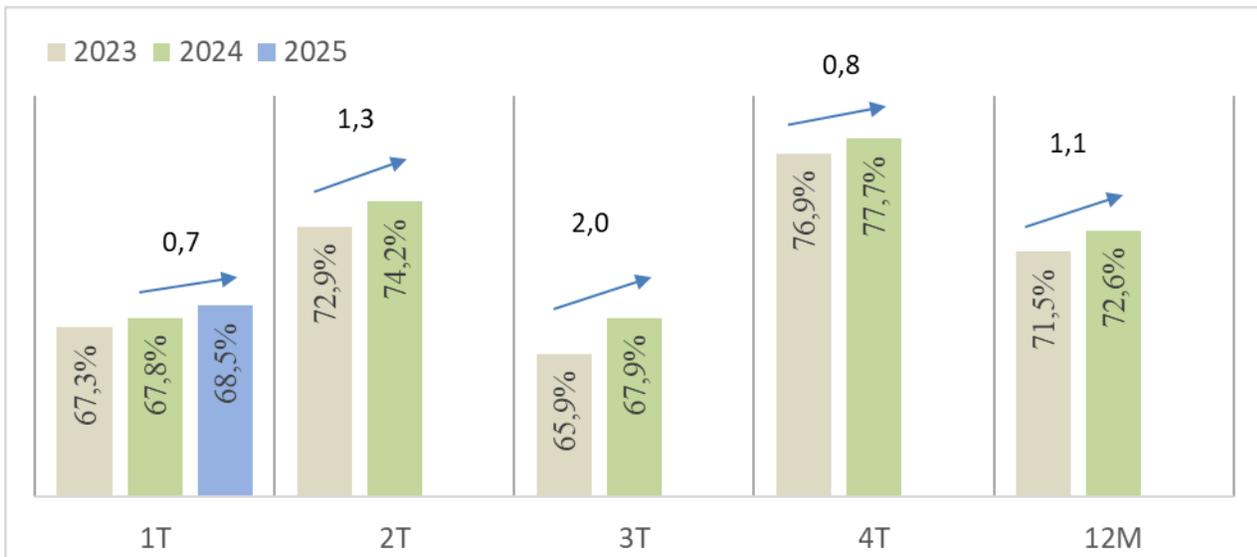
En el 1T25, los Ingresos Ordinarios crecieron un 12,4% en comparación con el mismo periodo del año anterior, impulsados principalmente por el Segmento Retail, que registró un aumento del 13,5%. Este desempeño, en línea con la tendencia de los últimos trimestres, da cuenta del éxito de nuestra estrategia de “moda al mejor precio”, acompañada de las mejoras operacionales implementadas en los últimos años. Por su parte, los ingresos del Segmento Financiero crecieron un 10,1%, impulsados principalmente por una expansión más activa de la cartera de clientes.

**Ingresos Ordinarios (MM\$)**



La participación de los Ingresos del Segmento Retail dentro de los Ingresos Ordinarios ha mostrado la siguiente evolución:

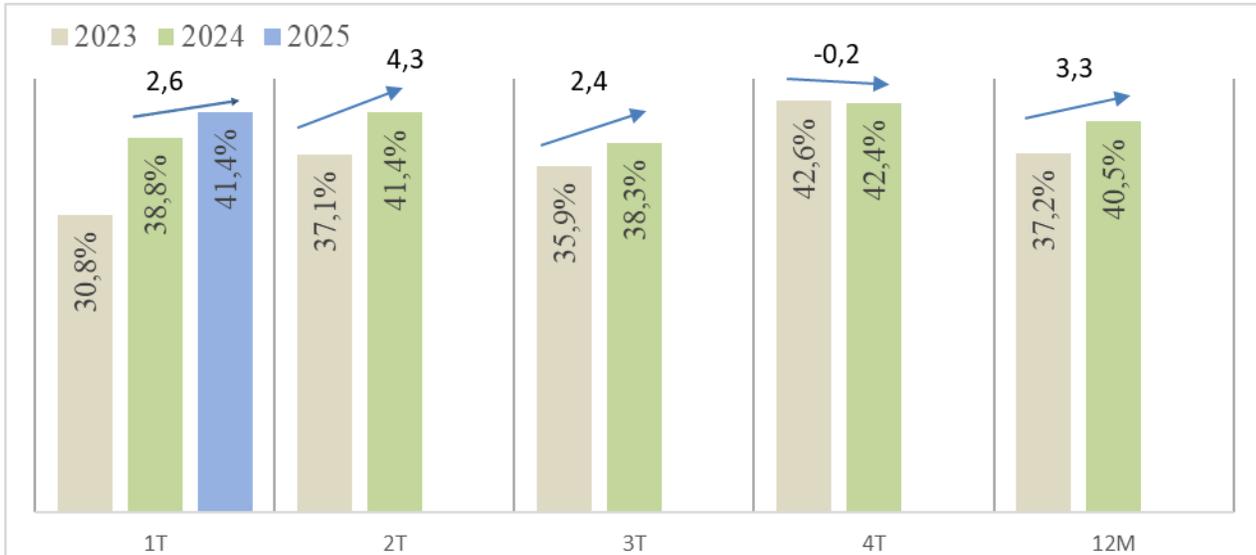
**Participación Ingresos Retail (%)**



### Margen Bruto

En el 1T25, el Margen Bruto sobre Ingresos aumentó en 2,6 pp en comparación con el 1T24, impulsado por la mejora en los márgenes tanto del segmento Retail como del Financiero.

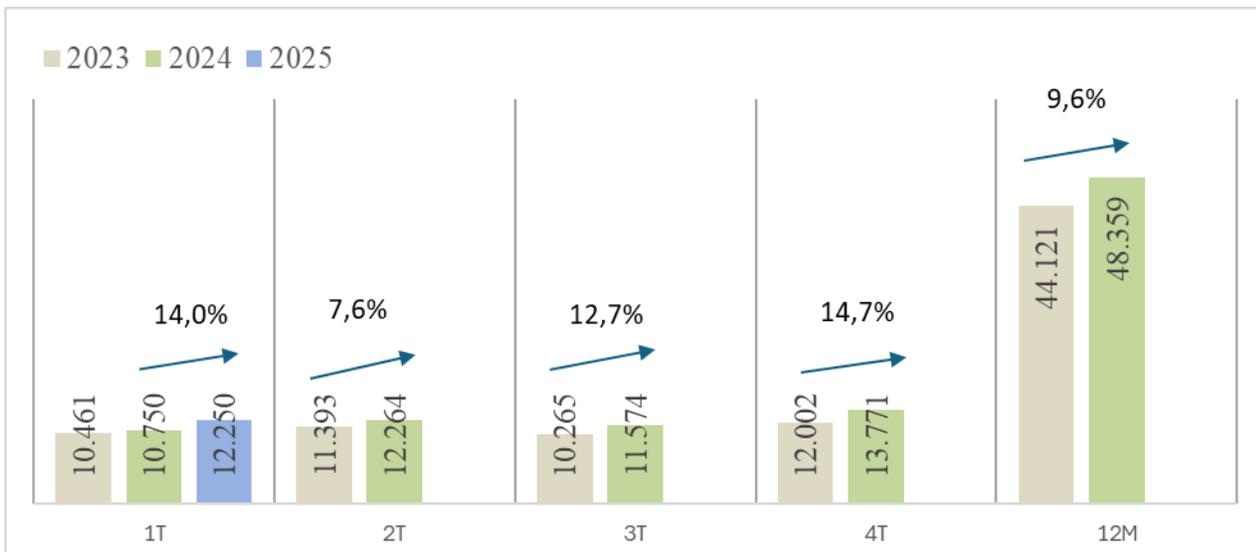
### Margen Bruto / Ingresos Ordinarios (%)



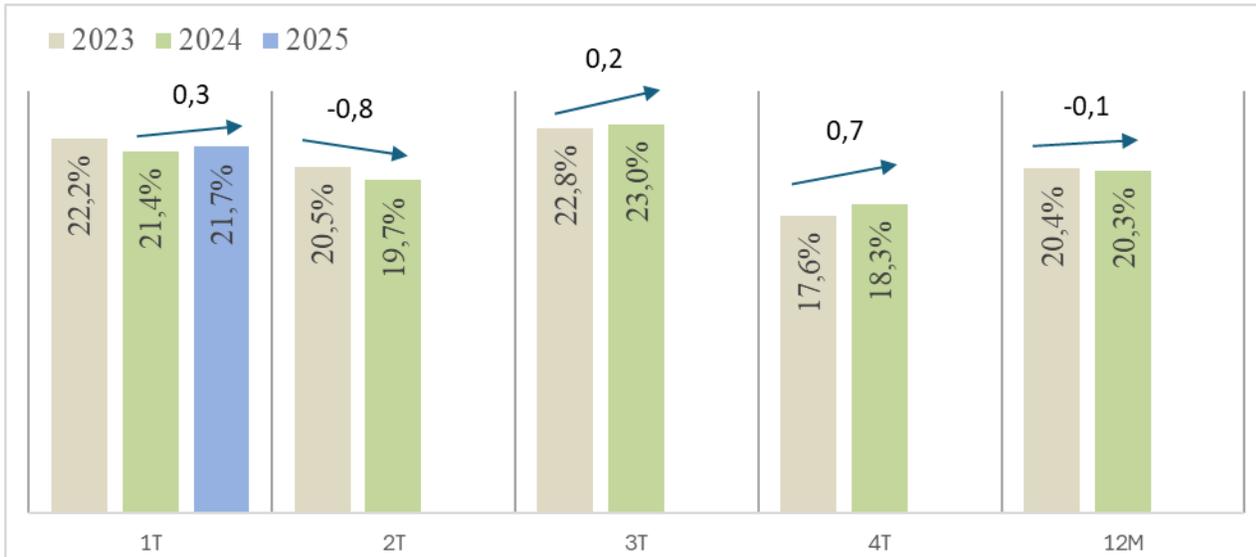
### Gastos de Administración (sin Depreciación y Amortización)

En el 1T25, los Gastos de Administración (GA) crecieron un 14,0% en comparación con el 1T24. Este aumento se debe principalmente a mayores cuentas de servicios, impulsadas por el alza en el gasto eléctrico, así como a indemnizaciones adicionales asociadas a la nueva modalidad de operación del área de crédito en sucursales. Al excluir estos dos efectos, el crecimiento del gasto se reduce aproximadamente a un 8%. Actualmente, las medidas de control en esta área se mantienen vigentes, con un estricto seguimiento presupuestario en un contexto de mayor actividad que naturalmente presiona los gastos al alza.

### GA, sin Depreciación y Amortización (MM\$)



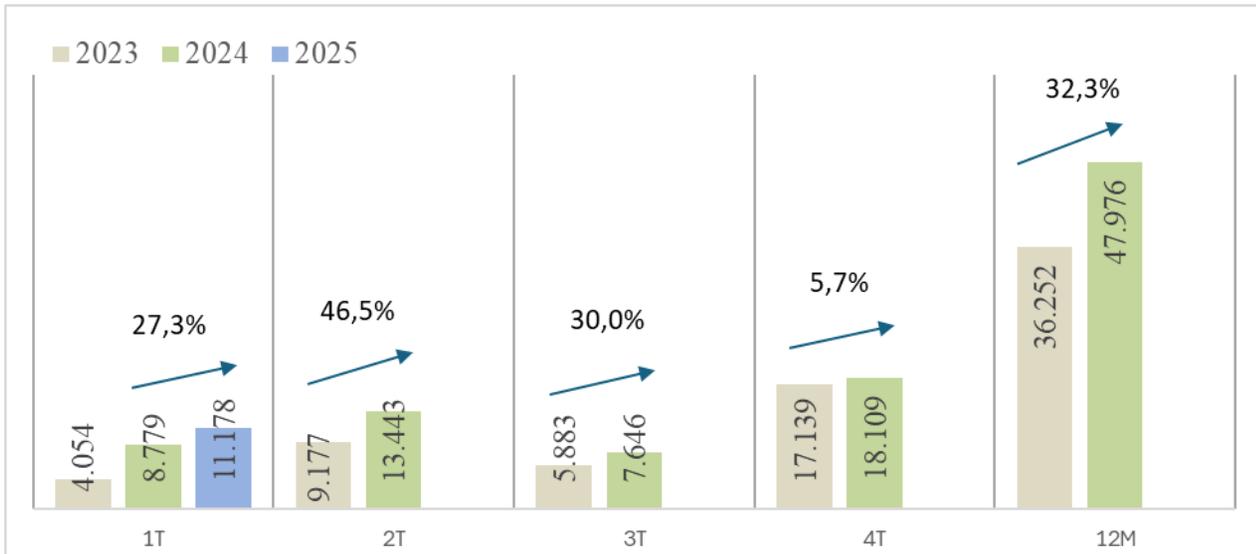
**GA (sin Dep. y Amort.) / Ingresos Ordinarios (%)**



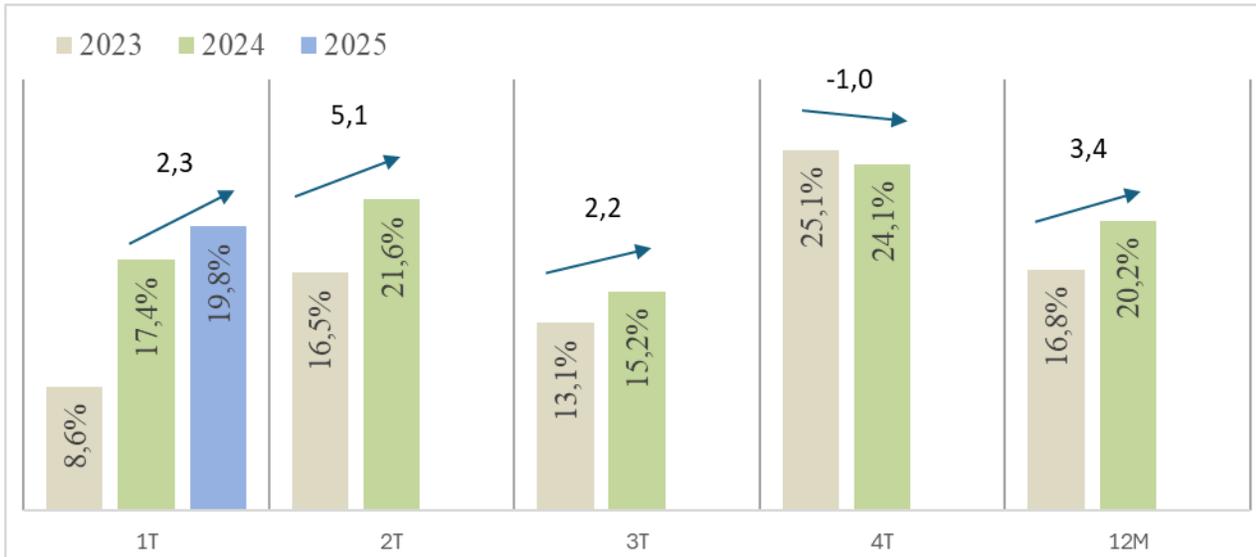
**EBITDA y Margen EBITDA**

En el 1T25, el EBITDA creció un 27,3% y el margen EBITDA aumentó en 2,3 pp respecto al 1T24, manteniéndose en línea con la tendencia de crecimiento observada en los últimos periodos.

**EBITDA (MM\$)**



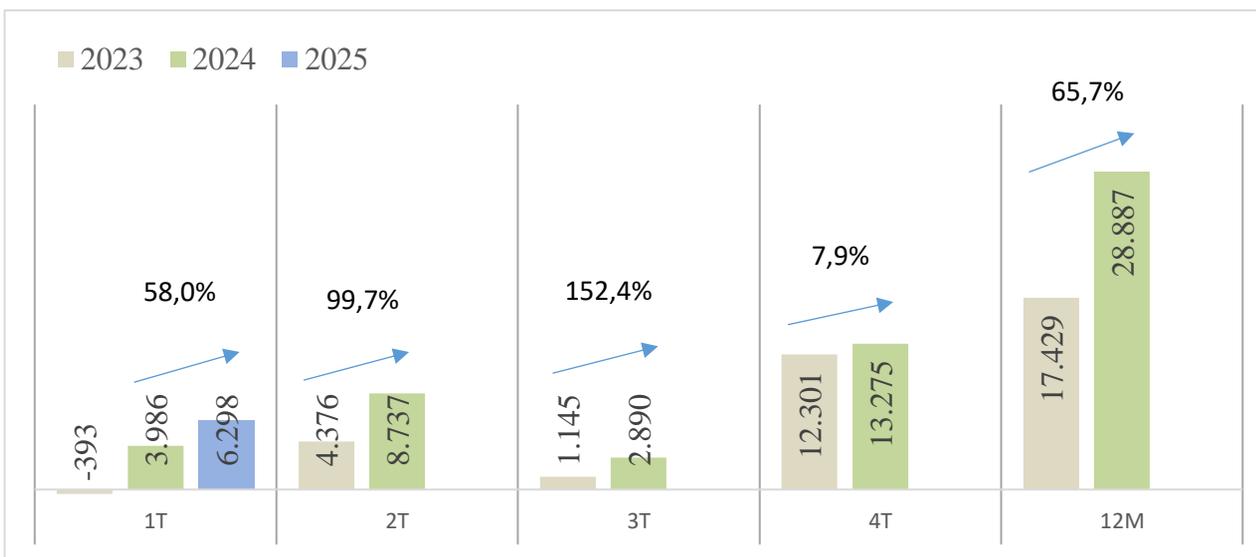
**Margen EBITDA (%)**



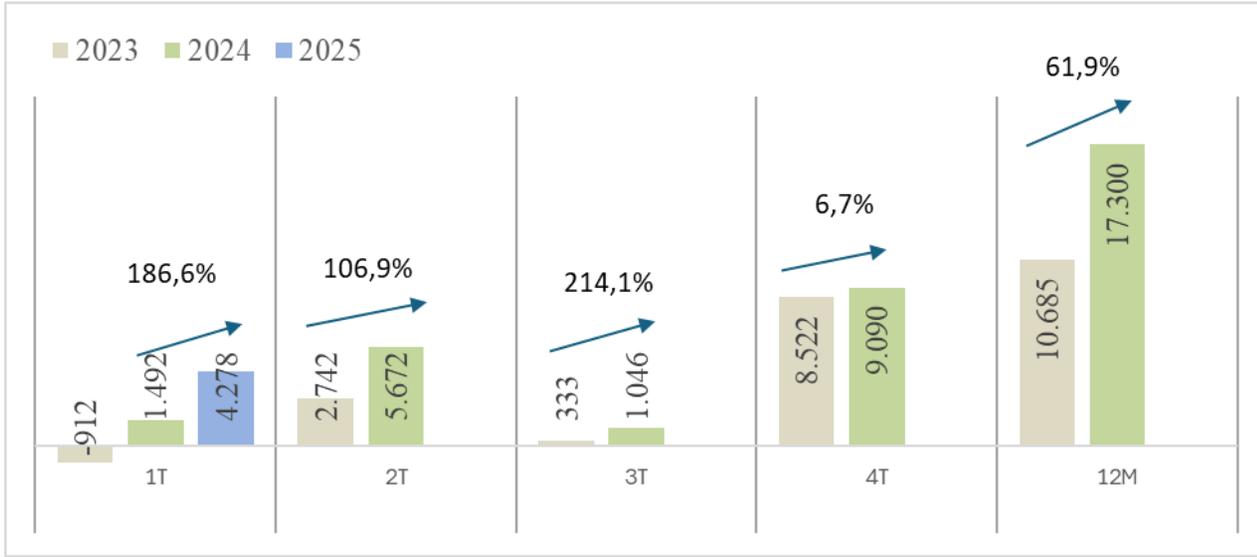
**Resultado Operacional y Ganancia (Pérdida) del ejercicio**

La utilidad del ejercicio en el 1T25 alcanzó los MM\$ 4.278, lo que representa un incremento del 186,6% frente a los MM\$ 1.492 registrados en el 1T24. Este resultado se explica principalmente por el crecimiento de los ingresos, el mayor Margen Bruto en ambos segmentos y un control de gastos que, pese a un mayor nivel de actividad, se ha mantenido controlado.

**Resultado Operacional, Ebit (MM\$)**



Ganancia (Pérdida) del ejercicio (MM\$)



## Resultados Segmento Retail

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

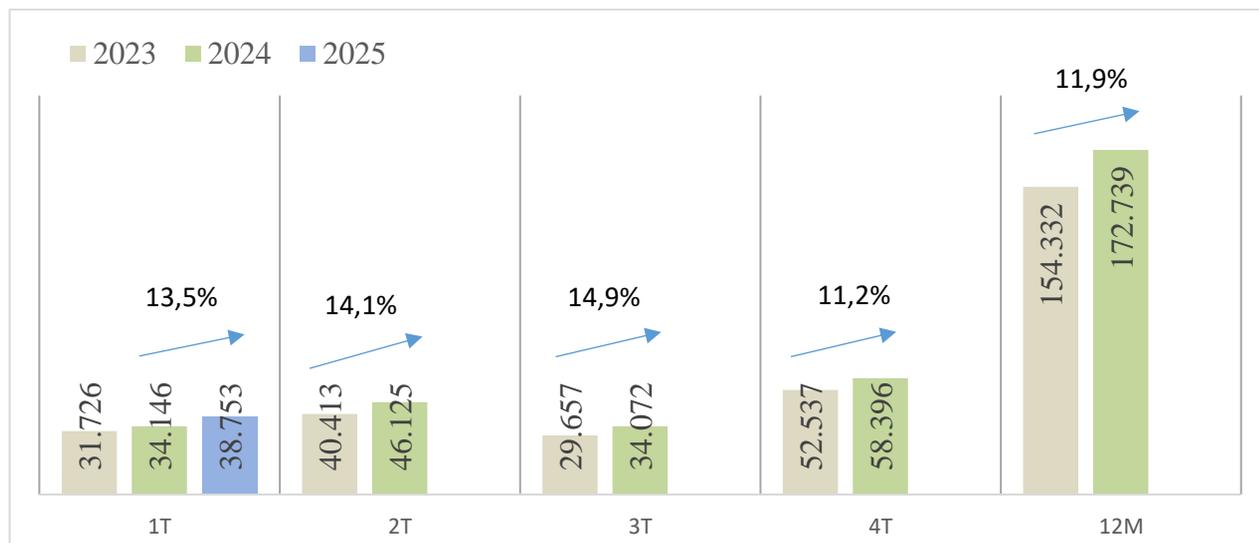
1 Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

2 Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

## Ingresos Retail

Los ingresos por ventas en el Segmento Retail crecieron un 13,5% en el 1T25 en comparación con el 1T24, en línea con la tendencia observada en los trimestres anteriores. Este desempeño responde principalmente a una combinación de mejoras operativas en tiendas y logística, junto con una propuesta comercial coherente con nuestro enfoque de moda al mejor precio.

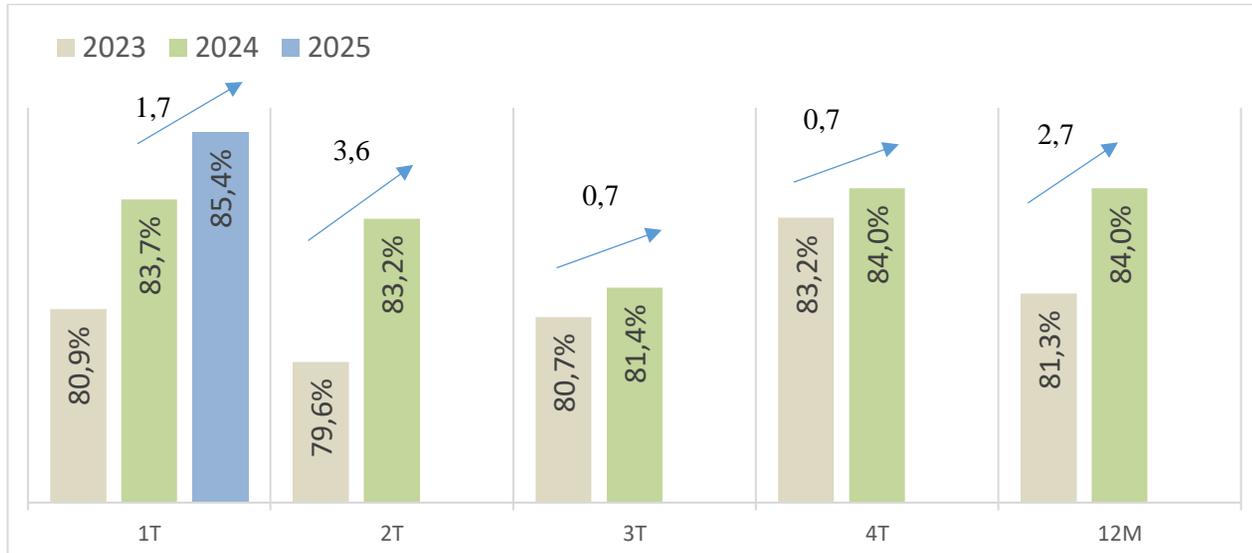
## Ingresos Retail (MM\$)



### Participación de ventas al contado

En el 1T25, las ventas al contado aumentaron en 1,7 pp respecto al 1T24, alcanzando un 85,4%.

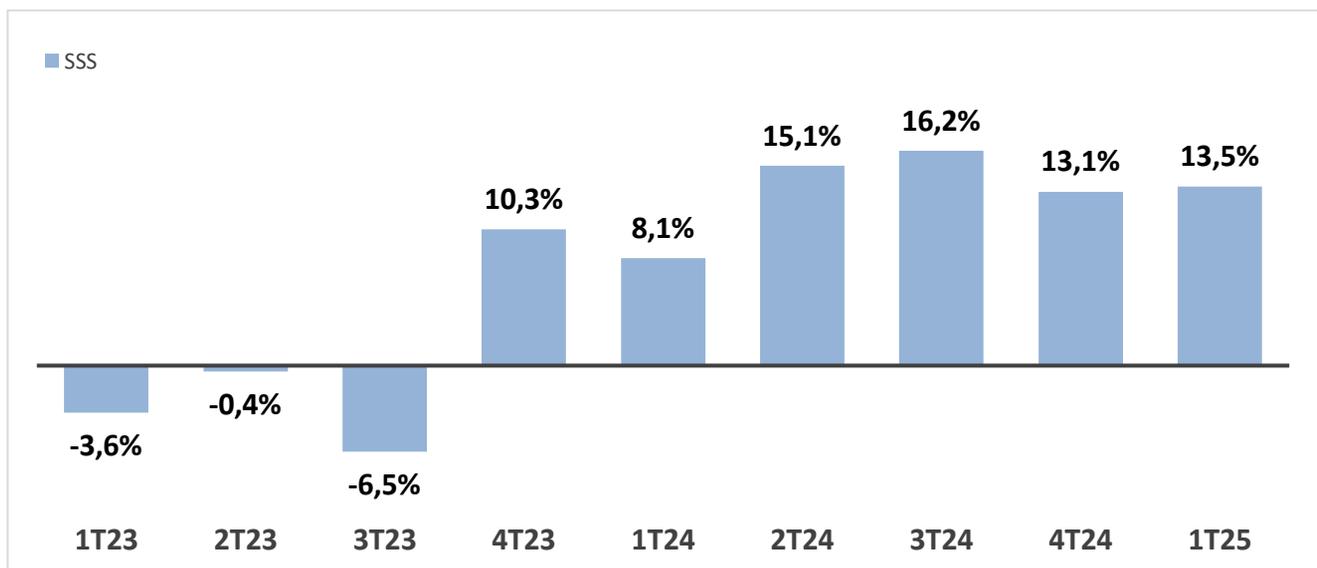
### Participación de ventas al contado (%) (\*)



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

### Same Store Sales (SSS) (\*)

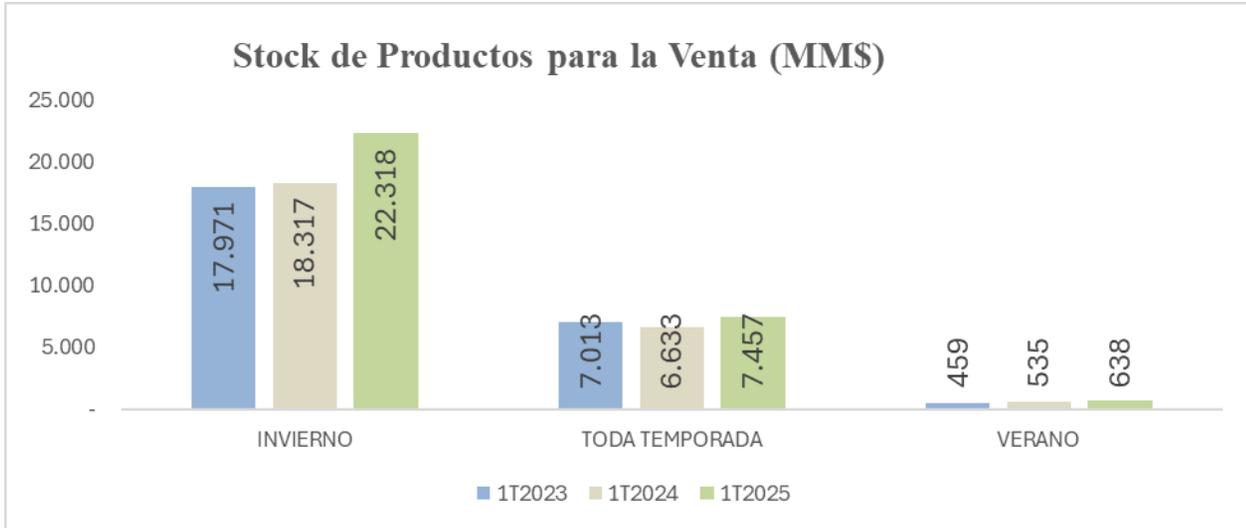
En el 1T25, las ventas a tiendas iguales (SSS) crecieron un 13,5% respecto al 1T24, manteniéndose en niveles muy positivos desde el 4T23. Este es el segundo trimestre consecutivo en que el indicador se compara con una base ya favorable, dado que el 1T24 registró un crecimiento de 8,1%. Continuamos fortaleciendo nuestra propuesta comercial con precios muy atractivos, en conjunto con 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 1T25 (\*)**

El cierre de este primer trimestre coincide con el término de la liquidación de verano y el inicio de la nueva colección otoño-invierno 2025. El inventario actual refleja fielmente esta dinámica, mostrando un stock de verano prácticamente inexistente y una presencia creciente de productos de invierno, en línea con el plan de ventas para esta nueva temporada. Por su parte, el inventario de Toda Temporada se mantiene estable al estar presente durante todo el año, por lo que no muestra variaciones relevantes.

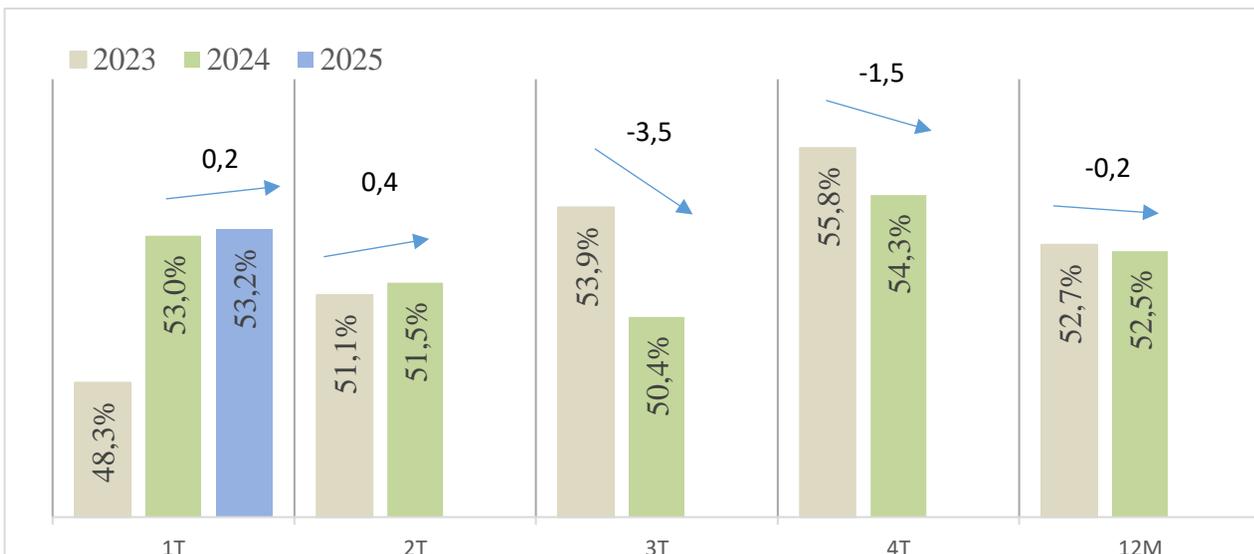


(\*) Stock disponible para la venta en tiendas y centros de distribución (no incluye mercaderías en tránsito desde el proveedor)

**Margen Comercial (\*)**

El Margen Comercial experimentó un aumento de 0,2 pp, pasando del 53,0% en el 1T24 al 53,2% en el 1T25. Esta mejora se logró a pesar de un incremento superior al 6% en el tipo de cambio internado de los productos durante el periodo, gracias al enfoque de nuestra área comercial, focalizado en una óptima negociación con los proveedores en China y a ciertos ajustes en la colección que se adaptan mejor a un escenario de tipo de cambio más elevado.

**Margen Comercial (%)**



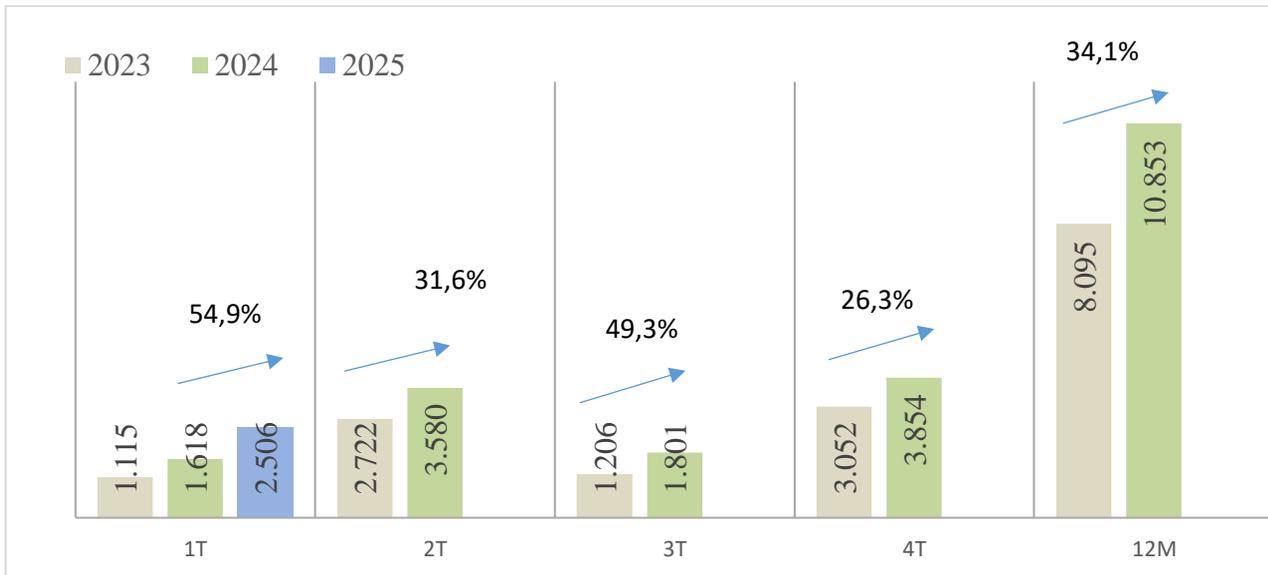
(\*) Margen Comercial = (Ingreso Ordinarios - Costo de Mercadería) / Ingresos Ordinarios.

**Venta Bruta e-commerce**

El aumento del 54,9% en las ventas del e-commerce en el 1T25 respecto al 1T24 refleja la sostenida tendencia de crecimiento de este canal, superando el desempeño de las tiendas físicas. Este resultado responde a importantes inversiones en logística, transaccionalidad y experiencia del sitio, junto con un esfuerzo por ampliar la oferta comercial a través de un mix exclusivo para este canal, que ya representa una proporción relevante de las ventas y cuya implementación se ha venido desarrollando en el último tiempo.

La participación sobre la venta también muestra un aumento, pasando de un 3,9% a un 5,4%, lo que va en línea con nuestro objetivo de incrementar la participación de este canal a lo largo del tiempo, alineándose con las tendencias observadas en los trimestres anteriores.

**e-commerce Venta Bruta (MM\$)**



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



## Resultados Segmento Financiero

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

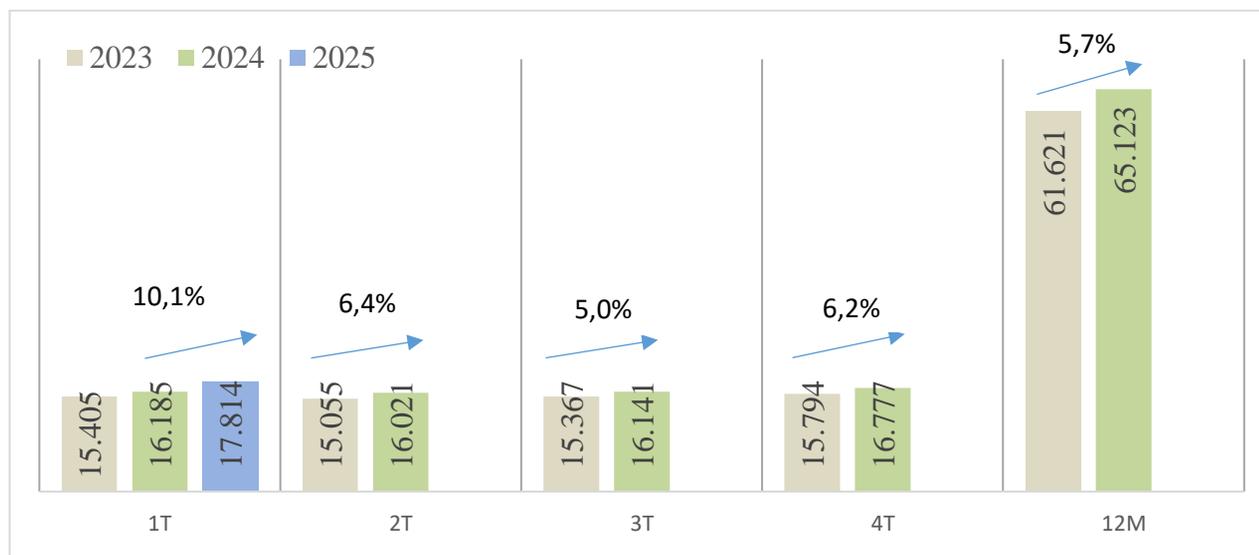
1 Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

2 Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

## Ingresos Segmento Financiero

Los ingresos ordinarios del Segmento Financiero crecieron un 10,1% en el 1T25 respecto al 1T24, impulsados principalmente por el incremento en el tamaño de la cartera durante los últimos 12 meses, que creció un 15,7% en comparación con el 1T24.

## Ingresos Segmento Financiero (MM\$)



**Antecedentes generales de la Cartera de Clientes**

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

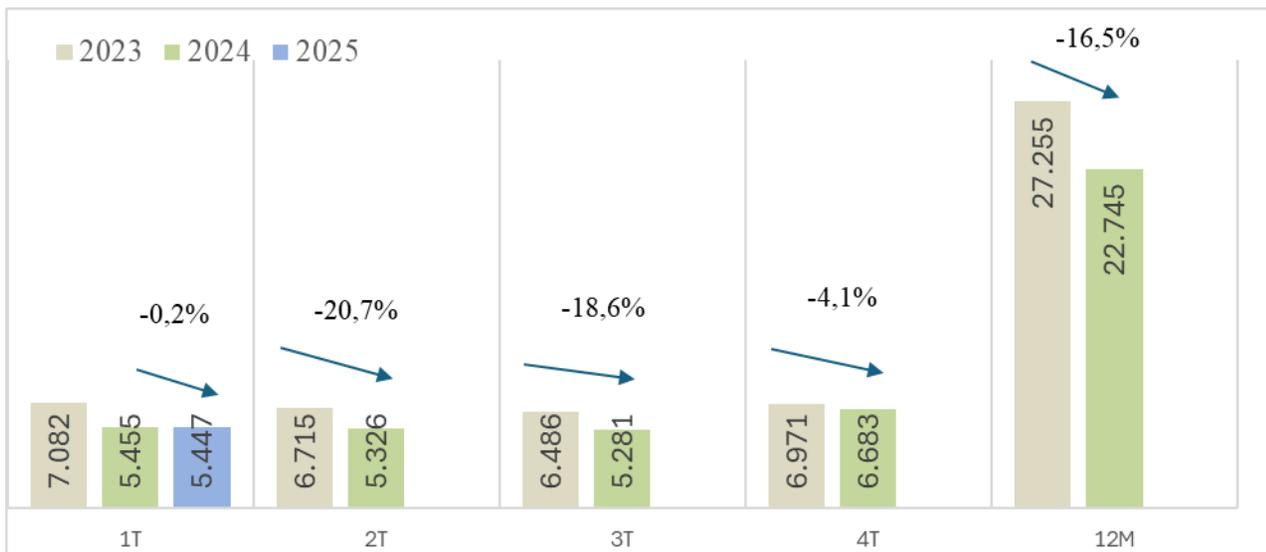
(1) Stock no incluye provisión de incobrable por pasivo contingente

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

**Provisión de Incobrables (\*)**

El gasto por provisión de incobrables en el 1T25 fue de MM\$ 5.447, registrando una baja de 0,2% respecto al 1T24. Esta disminución se explica principalmente por la mejora en los indicadores generales de mora y un menor nivel de castigos registrados en el periodo, destacando que todo esto ocurrió en un contexto donde la cartera creció un 15,7%.

**Gasto provisión incobrable (MM\$)**

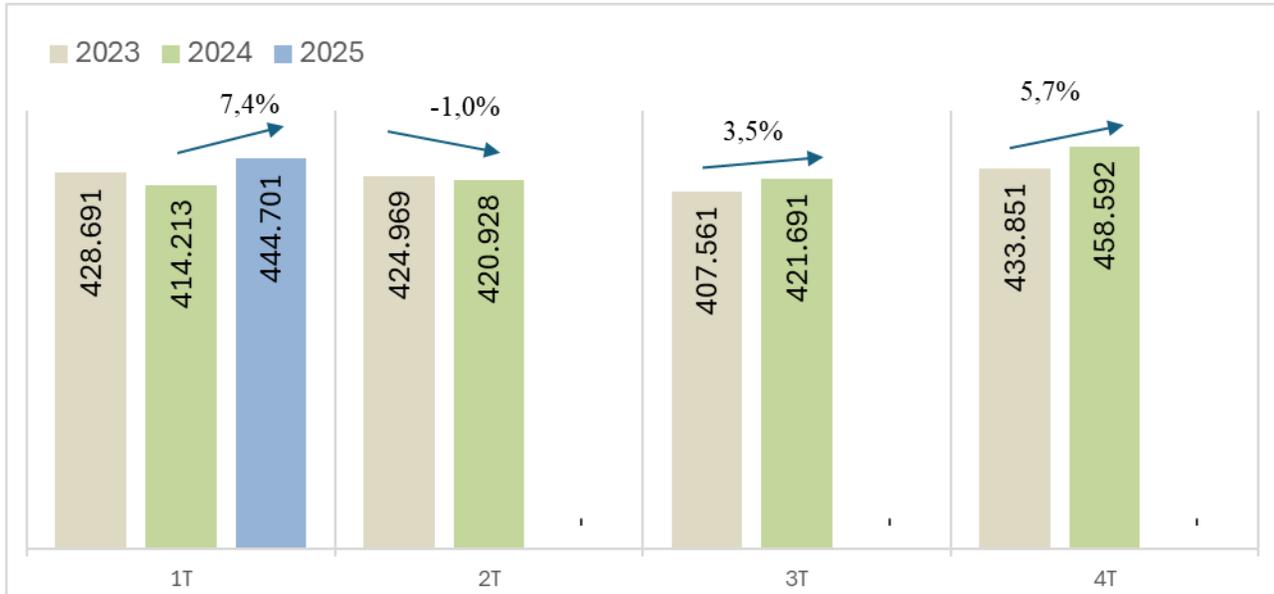


Nota: No incluye provisión de incobrable por pasivo contingente.

**Cientes Activos (\*)**

Al cierre del 1T25, el número de Cientes Activos aumentó un 7,4% en comparación con el 1T24, alcanzando un total de 444.701 clientes, lo que va en línea con el crecimiento de la cartera.

**Cientes Activos**

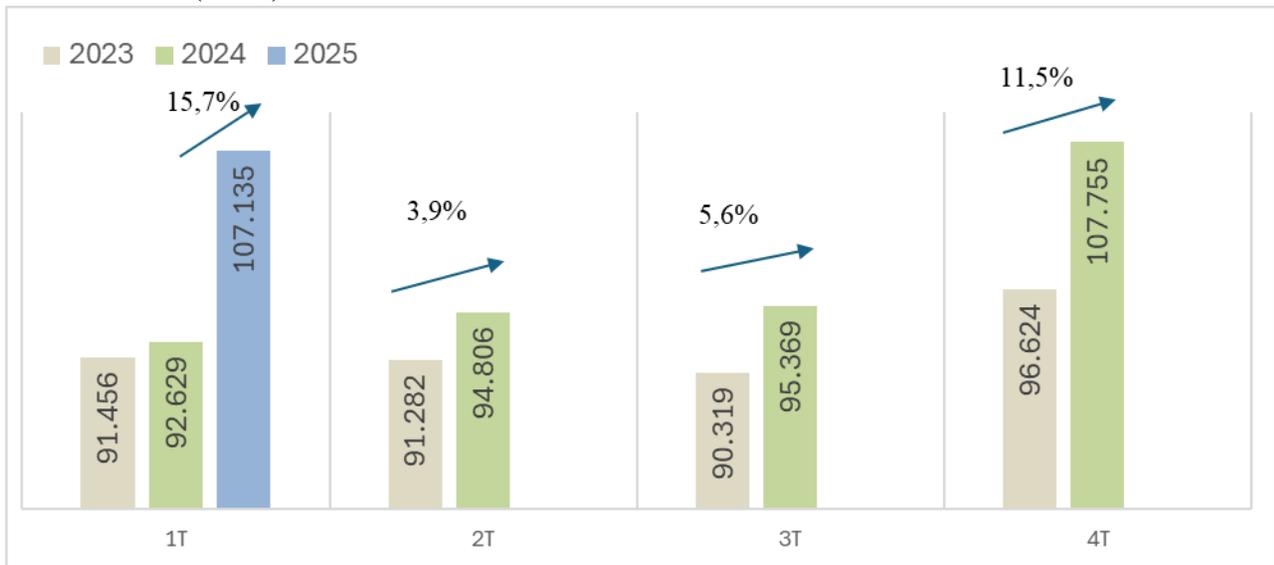


(\*) Cientes Activos = Todo cliente que mantiene una deuda pendiente.

**Cartera Bruta**

La cartera creció un 15,7% al cierre del 1T25 en comparación con el 1T24. Hasta mediados del año pasado, la estrategia de la compañía se centraba en mantener un crecimiento orgánico de la cartera, priorizando el control y la estabilización del riesgo. Sin embargo, a partir del último trimestre de 2024, una vez alcanzado este objetivo, se dio inicio a un proceso de crecimiento más acelerado, con el fin de aumentar el tamaño de la cartera y acercarnos al volumen pre-pandemia medido en términos reales, una brecha que tenemos como objetivo ir cerrando progresivamente.

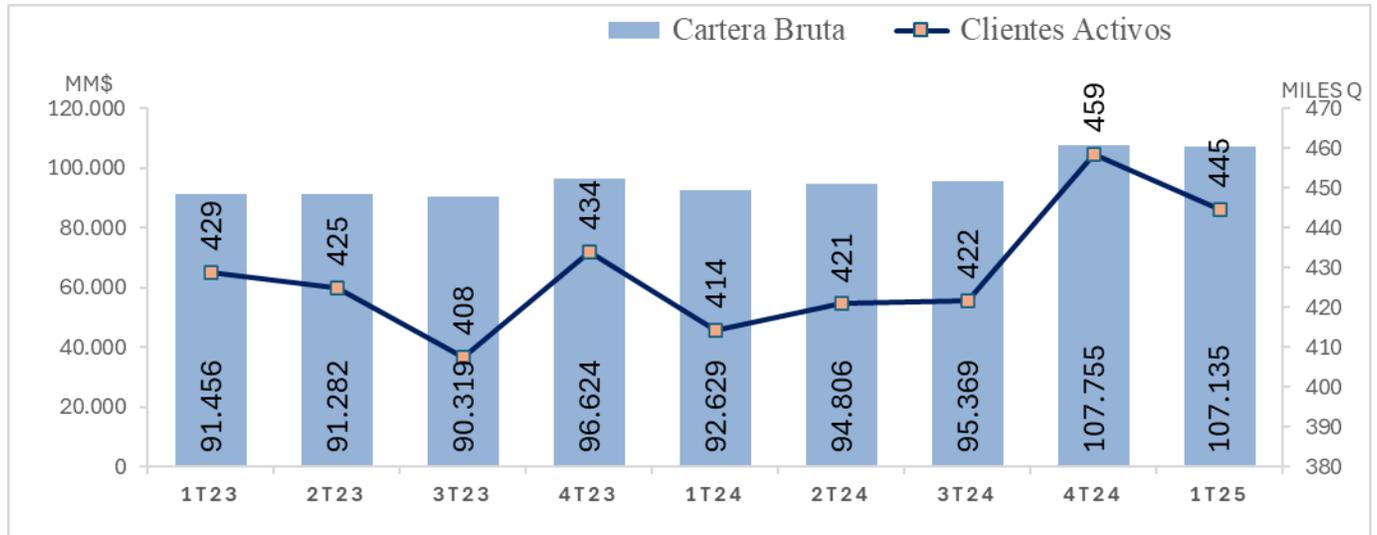
**Cartera Bruta (MM\$)**



### Cartera de Clientes:

El siguiente gráfico ilustra la evolución tanto de la cartera como del número de clientes con deuda, reflejando la tendencia de crecimiento observada y la relación entre ambos indicadores.

### Cartera (MM\$) y Clientes (MN°)



### Colocaciones

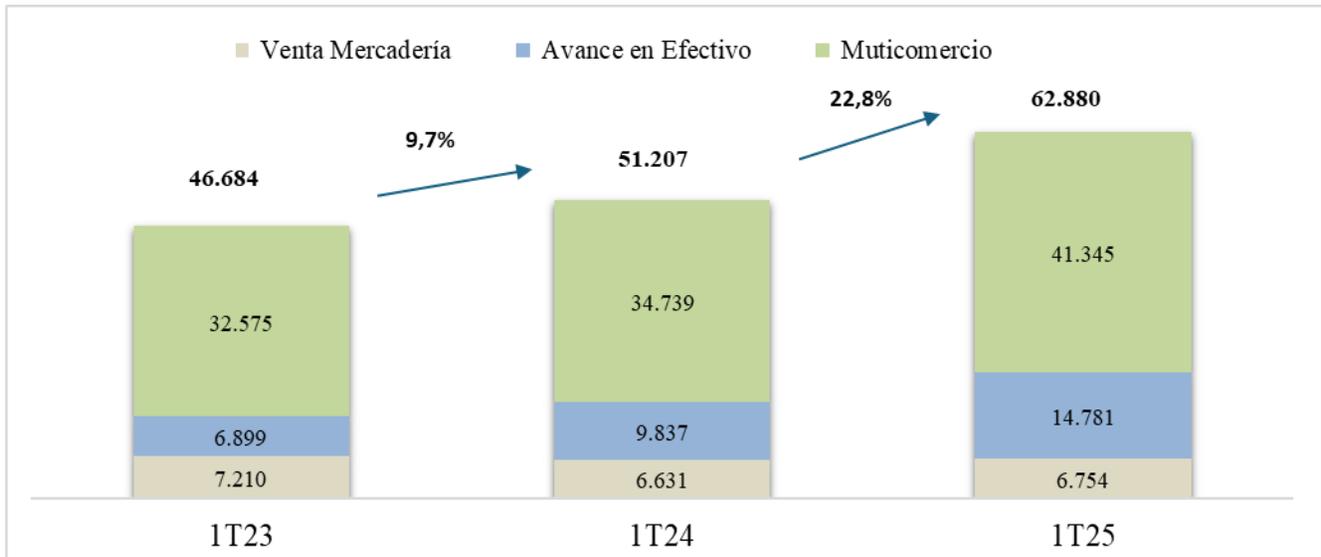
Durante el 1T25, el flujo total de colocaciones alcanzó los MM\$ 62.880, lo que representa un incremento del 22,8% respecto al mismo periodo del año anterior (1T24), en línea con la estrategia de crecimiento mencionada anteriormente. Al analizar las variaciones por cada línea de negocio en comparación con el 1T24, se observan los siguientes resultados:

- En el segmento de Comercios Asociados, se registró un crecimiento del 19,0%, consolidando el uso de nuestra tarjeta en el multicomercio como la principal línea de crédito, con una participación del 65,8% en las colocaciones de capital.
- En Avance en Efectivo, el incremento fue del 50,3%, pasando de MM\$ 9.837 a MM\$ 14.781, lo que aumentó su participación hasta el 23,5% en el 1T25
- Por su parte, las Ventas a Crédito en Tiendas experimentaron un aumento del 1,9%, alcanzando una participación del 10,7% en el total de colocaciones

Estos resultados responden a nuestra estrategia de aumento de la cartera, priorizando incrementos moderados en las líneas disponibles para clientes de bajo riesgo, y una originación expansiva pero cuidadosamente realizada para incorporar clientes que, con el tiempo, mantengan la calidad de la cartera.

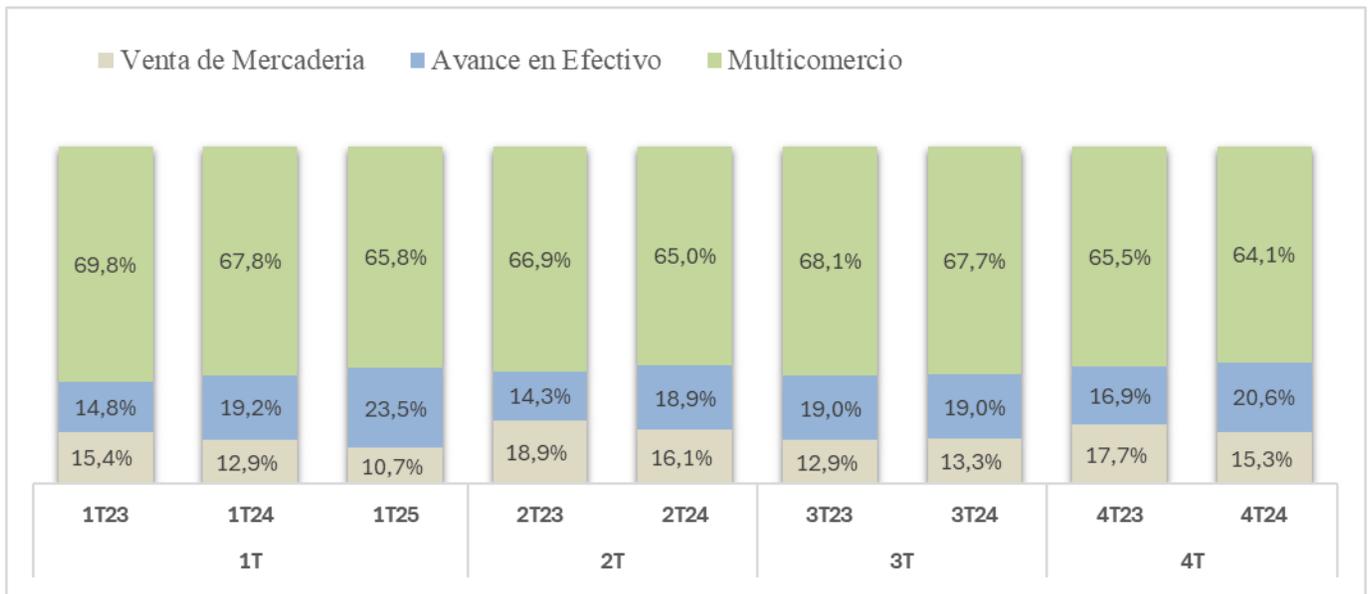
Asimismo, el área de riesgo monitorea continuamente la evolución de la cartera para garantizar su estabilidad y calidad.

**Colocaciones de Capital 1T (MM\$)**



A continuación, se presentan los gráficos que muestran la composición de las colocaciones y los montos colocados por trimestre, destacando que la distribución por líneas de negocio ha permanecido relativamente estable a lo largo del tiempo.

**Colocaciones de Capital (%)**

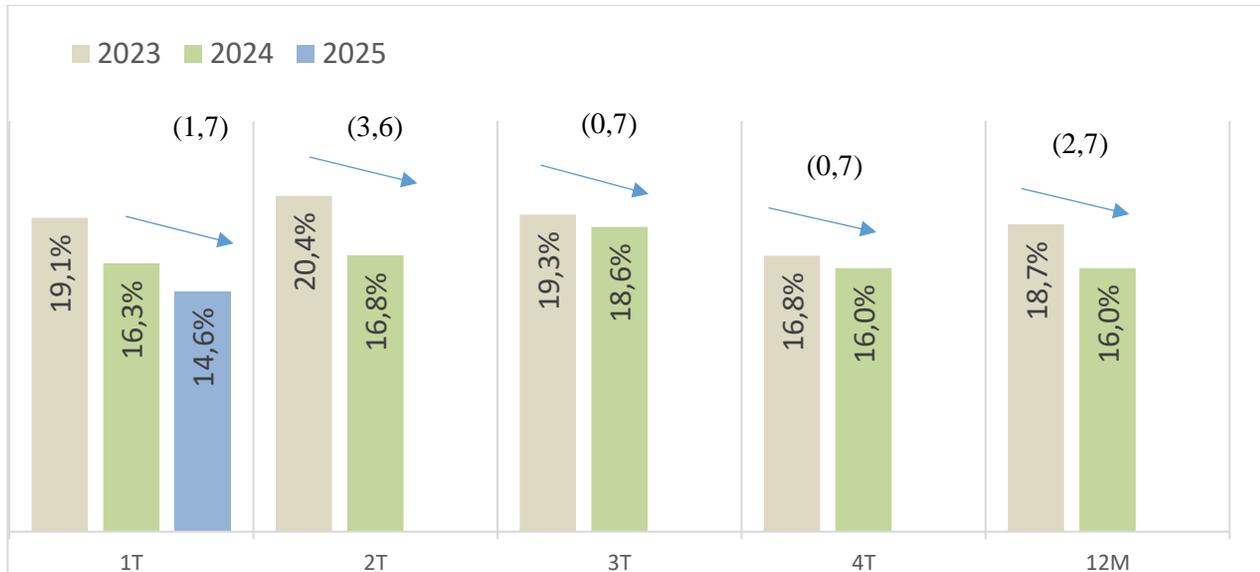


Colocaciones de Capital (MM\$)



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

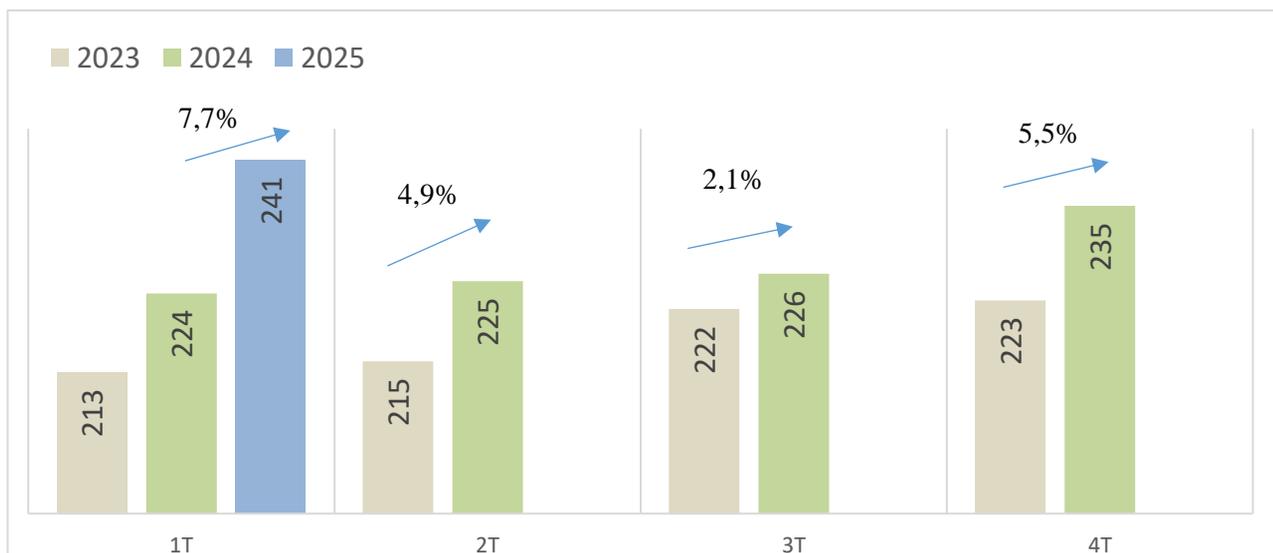
La participación de las ventas realizadas con la Tarjeta Visa Tricot en las tiendas Tricot disminuyó en 1,7 pp durante el 1T25 en comparación con el 1T24, debido principalmente al mayor uso del multicomercio, que compite con las líneas de crédito asignadas a cada cliente.



### Deuda Promedio (\*)

Durante el 1T25, la deuda promedio por cliente aumentó un 7,7% respecto al 1T24, en línea con la estrategia de crecimiento de la cartera, aunque a un ritmo menor que el crecimiento total de esta.

### Deuda promedio (M\$)

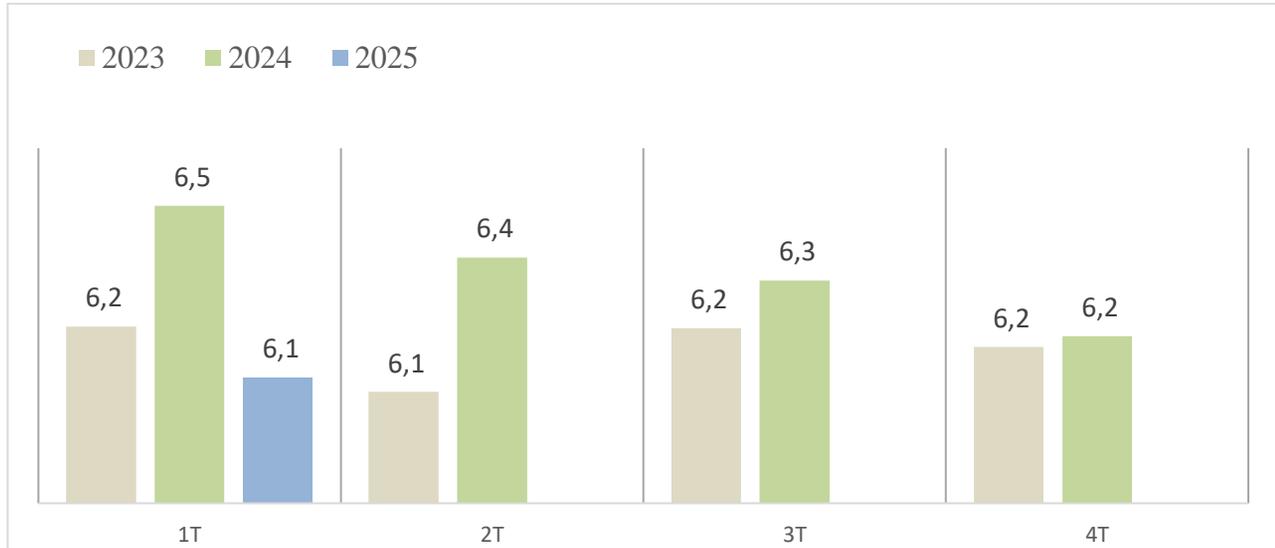


(\*) Cartera vigente bruta dividida por número de clientes activos con deuda.

**Plazo Promedio (\*)**

El plazo promedio de las colocaciones se ha mantenido relativamente estable durante los últimos años, situándose en torno a los 6 meses, alcanzando 6,1 meses en el 1T25.

**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 aumentó un 5,5% entre el 1T25 y el 1T24. Este incremento está directamente relacionado con el crecimiento del tamaño de la cartera; sin embargo, es inferior al alza registrada por esta última, lo que se refleja favorablemente en la evolución del indicador de tasa de riesgo.

**Stock de Provisiones (MM\$)**

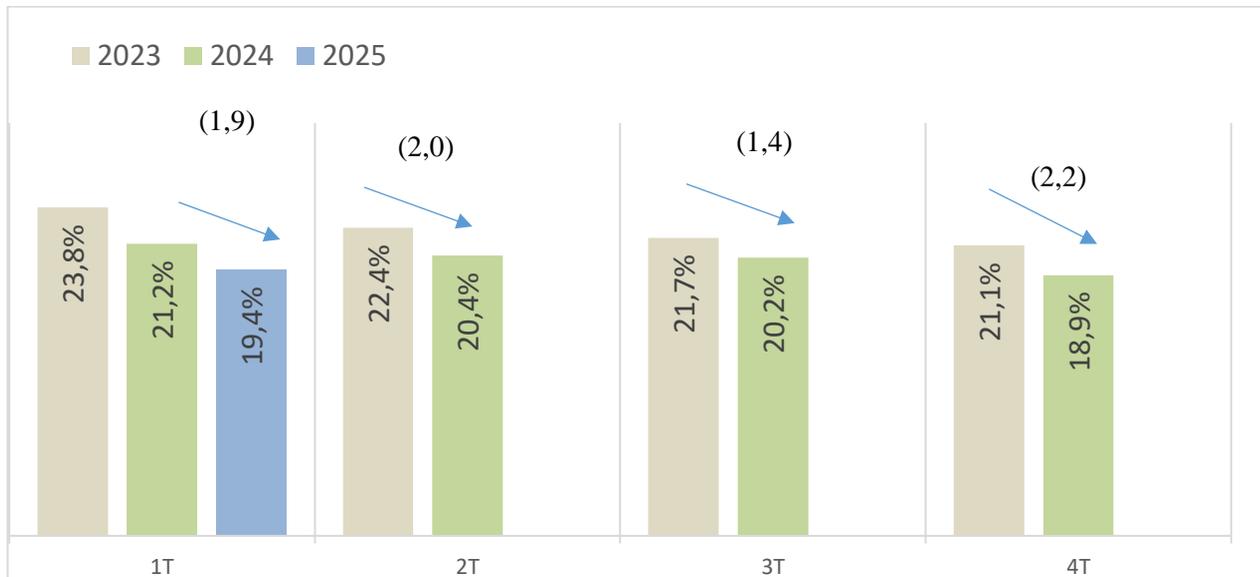


(\*) Por deuda de clientes vigentes.

**Tasa de Riesgo (\*)**

La Tasa de Riesgo registró una disminución de 1,9 pp en el 1T25, bajando del 21,2% al 19,4% en comparación con el 1T24. Este valor representa el nivel más bajo del período analizado, con excepción del 4T24 (diciembre 2024). Esta mejora se atribuye a una gestión efectiva del control de la mora y a los actuales niveles de riesgo que presenta la cartera.

**Tasa de Riesgo (%)**

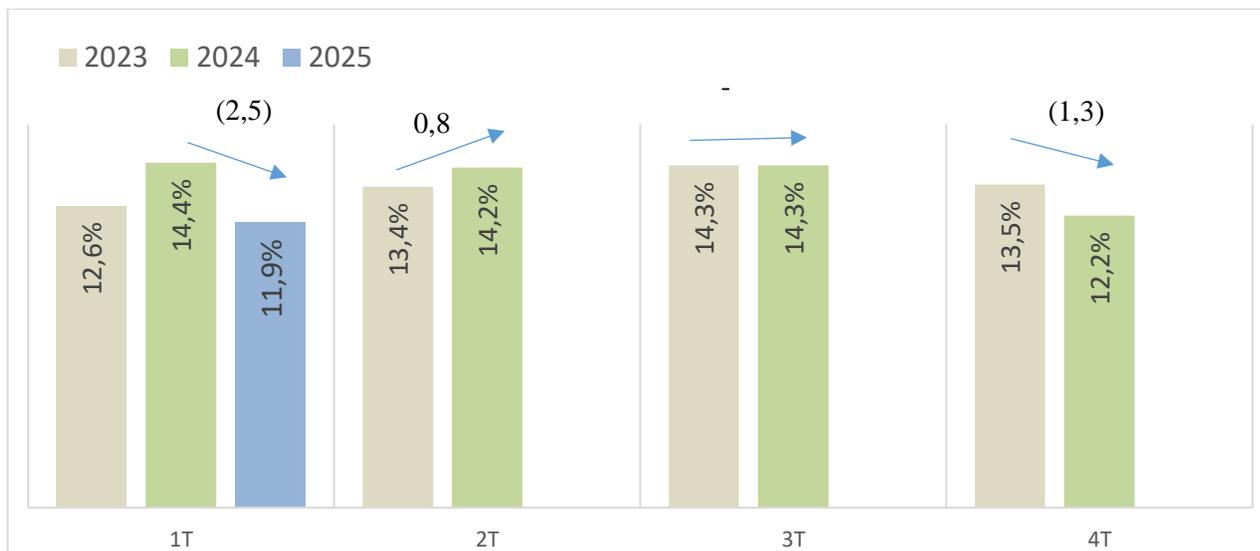


(\*) Stock de Provisión Incobrable /Cartera de Clientes (de deuda vigente).

**Cartera Renegociada (\*)**

El porcentaje de cartera renegociada presentó una disminución de 2,5 pp en comparación con el 1T24 y de 0,3 pp respecto al trimestre inmediatamente anterior, acentuando la mejora de este indicador, lo que también es consecuencia del proceso de control de la mora y la reducción de la Tasa de Riesgo previamente descritos.

**Cartera Renegociada / Cartera Bruta (%)**

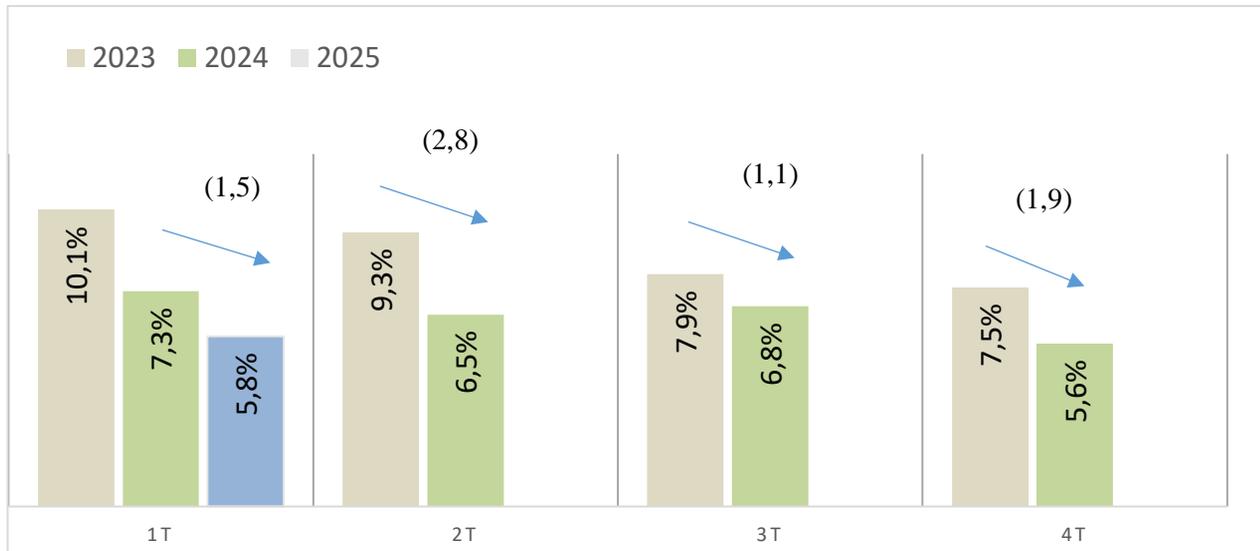


(\*) En esta clasificación se incluye todo cliente que haya repactado su deuda. Esta condición se mantiene hasta que el cliente complete el pago total de dicha operación.

**Mora 90 días**

El indicador de morosidad a 90 días, calculado sobre la cartera bruta, experimentó una disminución de 1,5 pp en comparación con el 1T24, alcanzando la tasa más baja del periodo en análisis, con excepción del 4T24. Esta mejora se refleja en los indicadores de la tasa de riesgo y en las provisiones de incobrables mencionados anteriormente. El siguiente cuadro ilustra claramente el proceso de mejora en el control del riesgo llevado a cabo en el último tiempo.

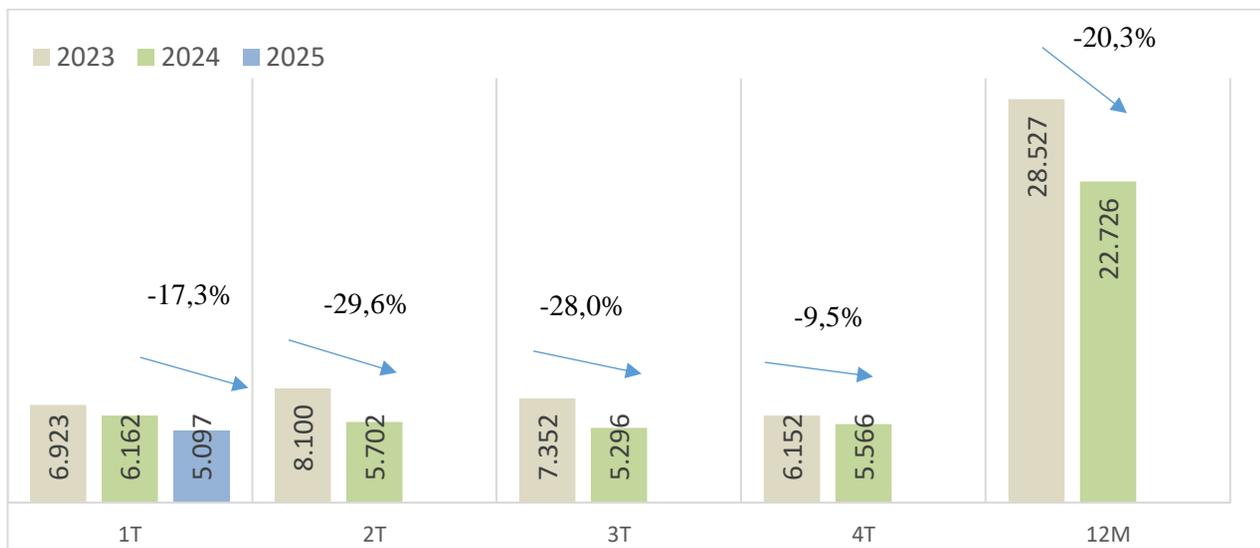
**Mora 90 días /Cartera Bruta (%)**



**Castigos**

Los castigos realizados durante el 1T25 alcanzaron MM\$ 5.097, lo que representa una disminución del 17,3% en comparación con el 1T24, en línea con la reducción de la mora a 90 días y la Tasa de Riesgo. Esta disminución resulta aún más significativa al considerar el incremento absoluto en el tamaño de la cartera, lo que resalta la efectividad de las estrategias implementadas.

**Castigos (MM\$)**



### Recupero de Castigos

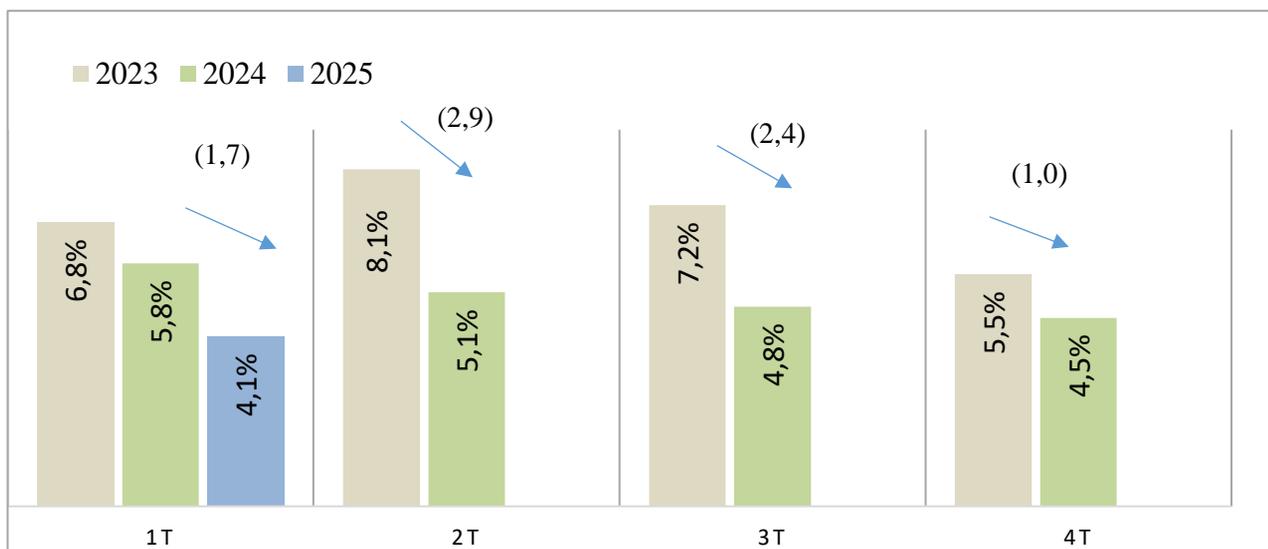
El recupero de castigos disminuyó un 5,7% en el 1T25 en comparación con el 1T24. Esta reducción era previsible, dado que el indicador está estrechamente correlacionado con la disminución de los castigos.

### Recupero de Castigos (MM\$)

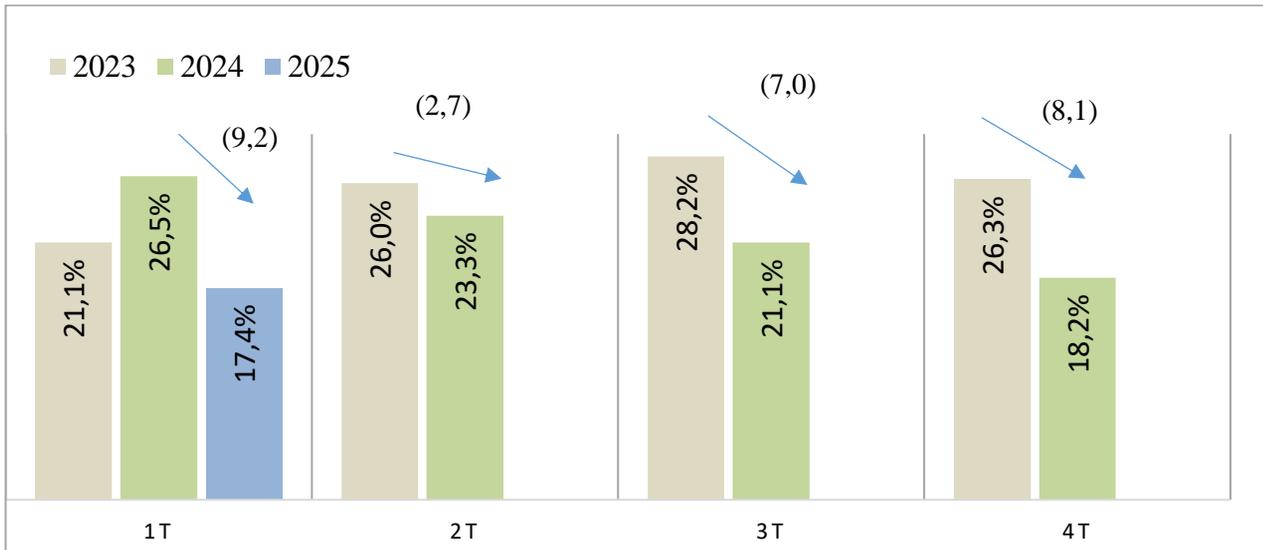


### Castigos Netos/Cartera Bruta (%)

Este indicador alcanzó un 4,1% en el 1T25, por debajo del 5,8% registrado en el mismo periodo del año anterior (1T24). La disminución de los Castigos Brutos se ha traducido en una mejora del indicador de Castigos Netos Trimestre/Cartera Bruta, que se ubica en su nivel más bajo dentro de los periodos analizados, incluso considerando la menor recuperación de castigos antes mencionada.

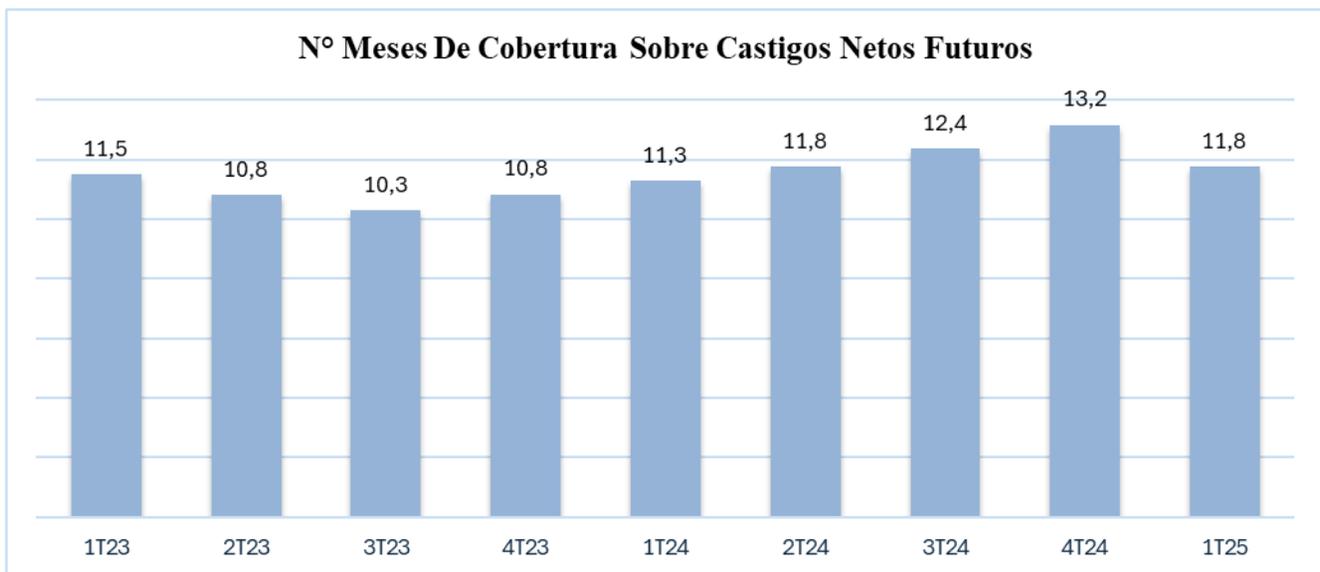


**Castigos Netos Últimos 12 Meses / Cartera Bruta (%)**



**Meses de Cobertura de Provisión por Incobrables (\*)**

El índice de cobertura sobre los castigos futuros alcanzó los 11,8 meses en marzo de 2025, superando en 0,5 meses los 11,3 registrados en marzo de 2024. Esta variación se mantiene dentro de los rangos observados en el período analizado y refleja una sólida cobertura generada por provisiones, prácticamente triplicando el *duration* de nuestra cartera.

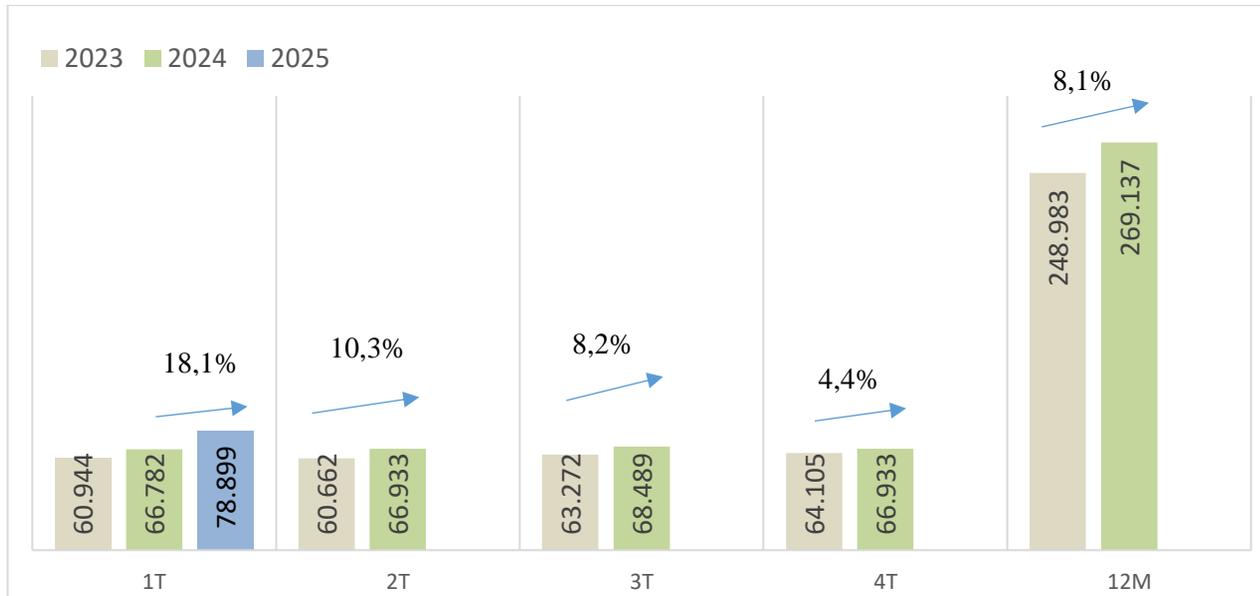


(\*) Este índice se calcula sobre el stock de 12 meses atrás de la provisión de incobrable (vigente y contingente) dividido en el promedio de los castigos netos de recupero de los 12 últimos meses.

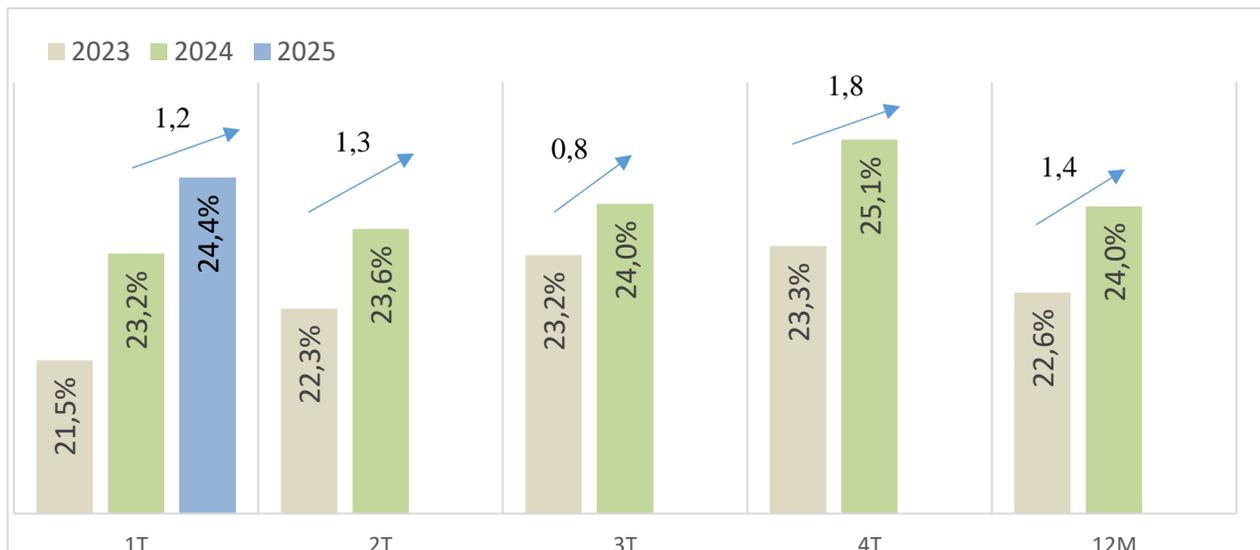
### Recaudaciones

La recaudación se mantiene por sobre los niveles históricos y en línea con la variación de la cartera. En el 1T25, la tasa de recaudación alcanzó un 24,4%, frente al 23,2% registrado en el 1T24. En términos generales, esto podría interpretarse como que la cartera recupera lo colocado en un periodo cercano a cuatro meses.

### Recaudación (MM\$)



### Recaudación / Cartera Bruta (%)



## Análisis del Balance General

Resumen Balance	31-03-2025	31-12-2024	Var MM\$	Var %
Activos	MM\$	MM\$		
Total activo corriente	179.972	187.910	(7.937)	-4,2%
Total activo, no corriente	156.084	158.922	(2.839)	-1,8%
<b>Total Activos</b>	<b>336.056</b>	<b>346.832</b>	<b>(10.776)</b>	<b>-3,1%</b>
Total pasivos, corrientes	105.428	109.922	(4.494)	-4,1%
Total pasivos, no corrientes	88.894	94.493	(5.599)	-5,9%
<b>Total Pasivos</b>	<b>194.322</b>	<b>204.415</b>	<b>(10.092)</b>	<b>-4,9%</b>
<b>Total Patrimonio</b>	<b>141.734</b>	<b>142.417</b>	<b>(684)</b>	<b>-0,5%</b>
<b>Total de Pasivos y Patrimonio</b>	<b>336.056</b>	<b>346.832</b>	<b>(10.776)</b>	<b>-3,1%</b>

## Activos, Pasivos y Patrimonio

Al 31 de marzo de 2025, los activos totales registraron una disminución de MM\$ 10.776, equivalente a un 3,1% menos en comparación con el 31 de diciembre de 2024. Esta baja se explica principalmente por la reducción en Efectivo y Efectivo Equivalente, junto con Otros Activos Financieros (de corto y largo plazo, incluido BTG), por un total de MM\$ 14.780; además de una disminución en los Activos por Derecho de Uso relacionados con arriendos (NIIF 16) por MM\$ 1.928. Estos efectos fueron parcialmente compensados por un aumento en los Inventarios por MM\$ 6.249.

Por su parte, los pasivos totales disminuyeron en MM\$ 10.092, lo que representa una caída del 4,9%. Esta variación se debe principalmente a la reducción en Préstamos Bancarios y Derivados de Cobertura por MM\$ 6.263, en IVA e Impuestos por Pagar por MM\$ 3.126, en Pasivos por Arriendos Financieros por MM\$ 2.080, y en Provisiones por Beneficios a los Empleados por MM\$ 3.525. Estos descensos fueron parcialmente compensados por un aumento en los Dividendos por Pagar (tanto de ejercicios anteriores como del actual) por MM\$ 5.171.

El patrimonio disminuyó en MM\$ 684, principalmente por una mayor Provisión de Dividendos Adicionales de años anteriores por MM\$ 3.460, efecto que fue compensado parcialmente por el aporte del resultado a marzo de 2025 (neto de provisión por impuestos del 40%) por MM\$ 2.567, y por el aumento en la pérdida actuarial reconocida en el patrimonio por MM\$ 210.

## Liquidez

Indicadores	Unidades	31-03-2025	31-12-2024
Liquidez Corriente <sup>3</sup>	Veces	1,7	1,7
Razón Ácida <sup>4</sup>	Veces	1,3	1,3
Capital de Trabajo <sup>5</sup>	MM\$	74.544	77.988

3 Liquidez Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente.

4 Razón Ácida = (Activo Corriente – Inventario) / Pasivo Corriente

5 Capital de Trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente.

Los índices de liquidez se mantuvieron sin variación entre diciembre de 2024 y marzo de 2025, permaneciendo dentro de los rangos históricos de la compañía. La disminución observada en el Capital de Trabajo se explica principalmente por la reducción en Efectivo y Equivalente de Efectivo, junto con un incremento en los inventarios.

## Endeudamiento

Indicadores	Unidades	31-03-2025	31-12-2024
Leverage <sup>6</sup>	Veces	1,4	1,4
Leverage Neto <sup>7</sup>	Veces	1,1	1,0
DFN /Ebitda <sup>8</sup>	Veces	0,6	0,4
Cobertura de Gastos Financiero <sup>9</sup>	Veces	5,9	6,5
Nivel de Endeudamiento Financiero Neto <sup>10</sup>	Veces	0,2	0,1
Razon Pasivo Corriente <sup>11</sup>	%	54,3%	53,8%
Razon Pasivo No Corriente <sup>12</sup>	%	45,7%	46,2%

6 Leverage = (Pasivos Totales) / Total Patrimonio

7 Leverage Neto = (Pasivos Totales - Efectivo y equivalente de efectivo - Otros activos financieros de

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

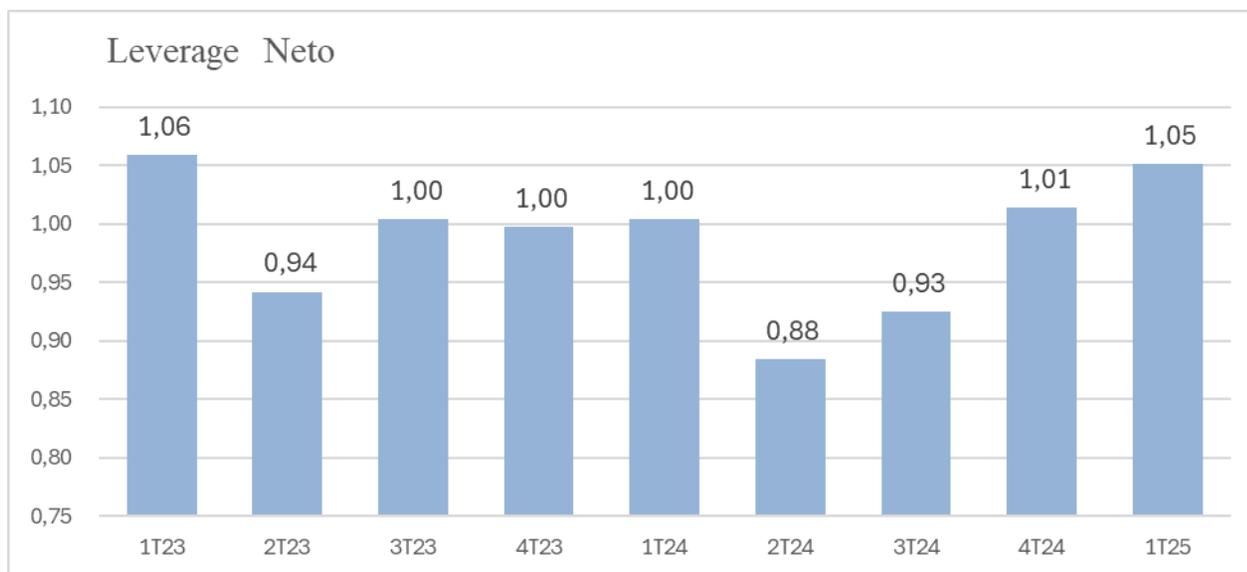
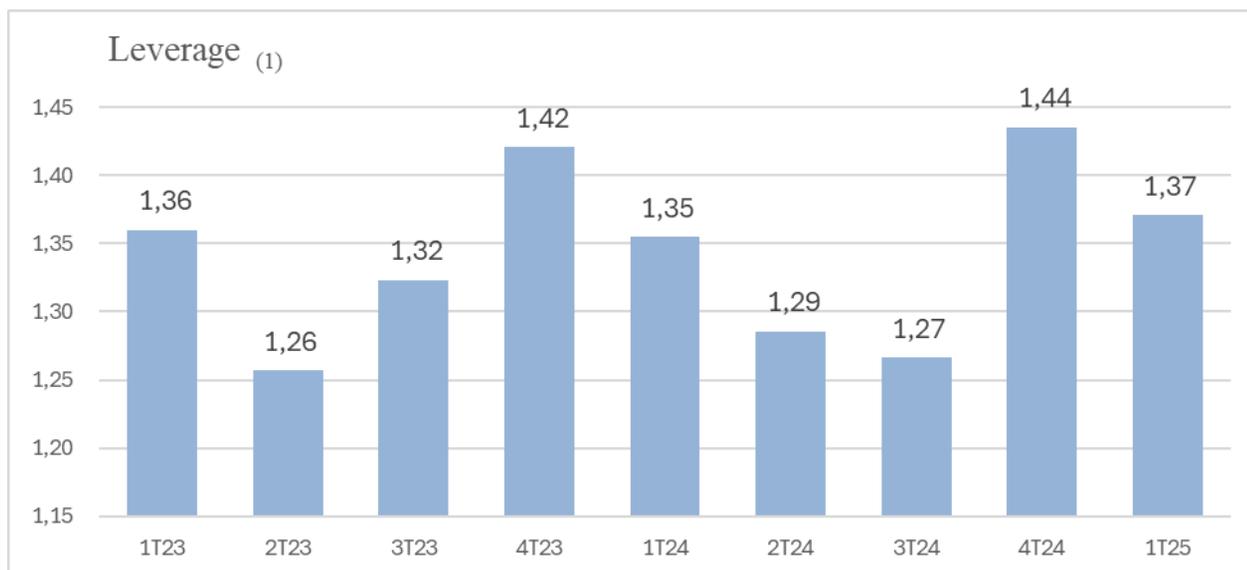
9 Cobertura de Gastos Financieros = EBITDA últimos 12 meses / Gastos Financieros últimos 12

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

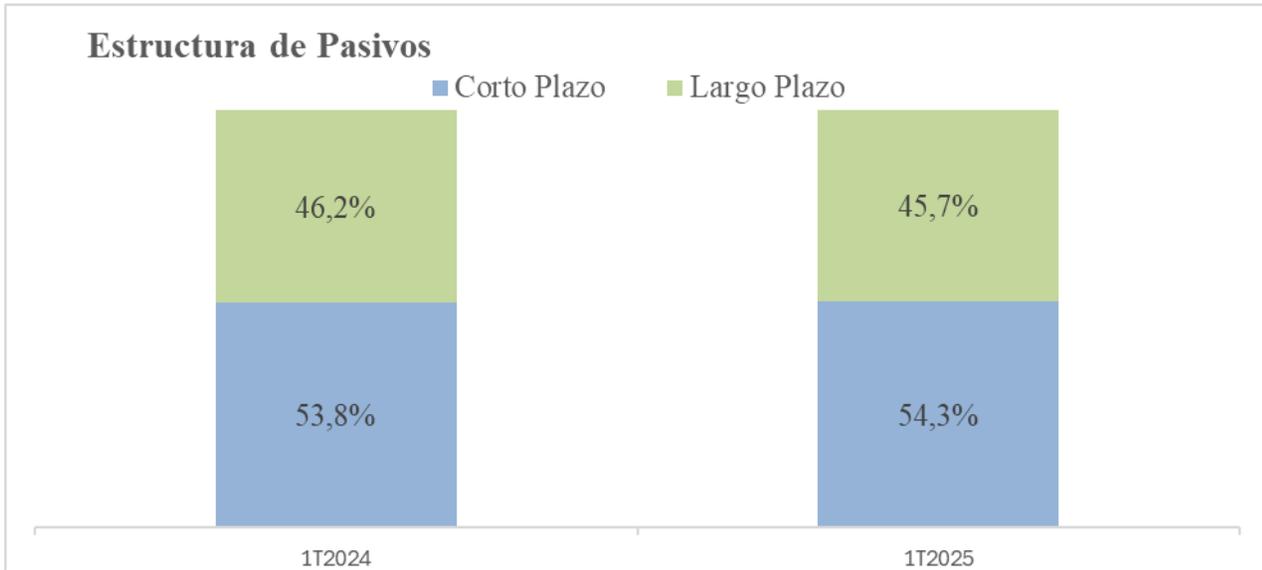
11 Razón Pasivo Corriente = Pasivo Corriente / Pasivo Totales

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

A marzo de 2025, los índices de endeudamiento se mantienen estables respecto a diciembre de 2024, sin variaciones en los indicadores de Leverage y Leverage Neto. Por su parte, la cobertura de gastos financieros disminuyó, impulsada por el incremento de los costos financieros en los últimos 12 meses, los que aumentaron por sobre el crecimiento del EBITDA en el mismo periodo.



La proporción de pasivos de corto plazo sobre el total de pasivos aumentó de 53,8% en el 1T24 a 54,3% en el 1T25. Esta variación se encuentra dentro de los rangos habituales y responde principalmente a efectos estacionales, como el IVA asociado a las ventas de diciembre de 2024 y los Beneficios a los Empleados, entre otros factores.



### Actividad

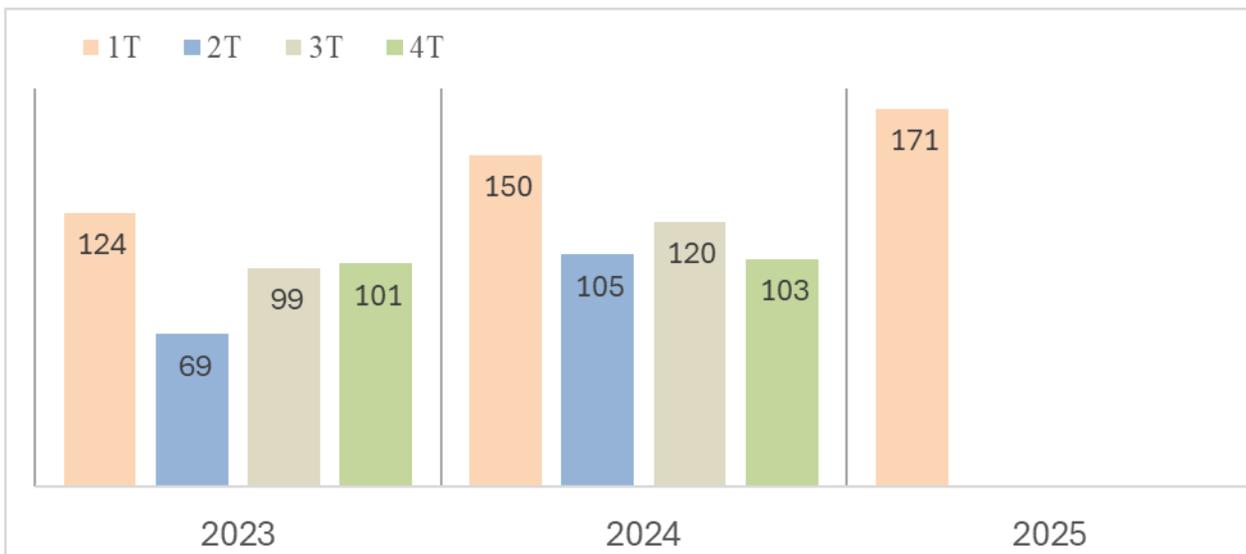
Indicadores	Unidades	31-03-2025	31-12-2024
Rotación de Inventario <sup>13</sup>	Veces	2,1	3,5
Permanencia de Inventarios <sup>14</sup>	Días	171	103
Rotación de Activo <sup>15</sup>	Veces	0,7	0,7

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 68 días con respecto a diciembre 2024, asociado a la temporalidad de navidad y fin de año. Pero con respecto a igual periodo del año pasado (1T24), el incremento en 21 días, está asociado al stock de invierno para esta nueva temporada.



## Rentabilidad

Indicadores	Unidades	1T2025	1T2024
Rentabilidad del Patrimonio, ROE <sup>18</sup>	%	3,0	1,1
Rentabilidad del Activo ROA <sup>19</sup>	%	1,2	0,5
Margen EBITDA <sup>20</sup>	%	19,8	17,4
Margen Utilidad <sup>21</sup>	%	7,6	3,0

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, todos los indicadores de rentabilidad han mostrado un incremento en comparación con el mismo periodo del año anterior, como consecuencia de la utilidad del 1T25, tal como se ha expuesto previamente en este informe.

## Estado de Flujos de Efectivo

	31-03-2025 MM\$	31-03-2024 MM\$	Var. MM\$	Var. %
--	--------------------	--------------------	-----------	--------

## Consolidado

Flujo neto positivo originado por actividades de la operación	(1.968)	3.806	(5.774)	-151,7%
Flujo neto originado por actividades de financiamiento	(9.339)	(16.451)	7.111	-43,2%
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión	(1.736)	1.625	(3.361)	-206,8%
<b>Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente</b>	<b>(13.044)</b>	<b>(11.020)</b>	<b>(2.024)</b>	<b>18,4%</b>
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	47.451	34.859	12.592	36,1%
<b>Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente</b>	<b>34.407</b>	<b>23.839</b>	<b>10.568</b>	<b>44,3%</b>

## Segmento Retail

Flujos de operación de los segmentos	(3.961)	430	(4.391)	-1020,6%
Flujos de financiamiento de los segmentos	(8.037)	(12.278)	4.242	-34,5%
Flujos de inversión de los segmentos	(1.528)	1.692	(3.219)	-190,3%
<b>Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente</b>	<b>(13.525)</b>	<b>(10.156)</b>	<b>(3.368)</b>	<b>33,2%</b>
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	44.224	31.475	12.749	40,5%
<b>Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente</b>	<b>30.699</b>	<b>21.318</b>	<b>9.381</b>	<b>44,0%</b>

## Segmento Financiero

Flujos de operación de los segmentos	1.992	3.376	(1.383)	-41,0%
Flujos de financiamiento de los segmentos	(1.303)	(4.172)	2.870	-68,8%
Flujos de inversión de los segmentos	(209)	(66)	(142)	214,2%
<b>Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente</b>	<b>481</b>	<b>(863)</b>	<b>1.344</b>	<b>-155,7%</b>
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	3.227	3.384	(157)	-4,6%
<b>Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente</b>	<b>3.708</b>	<b>2.521</b>	<b>1.187</b>	<b>47,1%</b>

El flujo operacional experimentó una baja de MM\$ 5.774, principalmente por mayores pagos a proveedores y personal por MM\$ 17.586, los que no fueron compensados por el incremento en la recaudación por ventas, que alcanzó MM\$ 14.037.

El flujo por actividades de financiamiento aumentó en MM\$ 7.111, originado principalmente por la obtención de financiamiento neto de pagos (incluidas las cartas de crédito por Comercio Exterior) por MM\$ 7.520.

El flujo neto por actividades de inversión presentó una disminución de MM\$ 3.361, explicado principalmente por el traspaso de inversiones hacia instrumentos de mayor plazo por MM\$ 3.622, lo que los excluye del efectivo equivalente.

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

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 2025 y 31 de diciembre de 2024  
(En miles de pesos chilenos – M\$)

ACTIVOS	Nota N°	31.03.2025 M\$	31.12.2024 M\$
<b>Activos Corrientes</b>			
Efectivo y equivalente de efectivo	(4)	34.407.179	47.451.032
Otros activos financieros	(5)	4.612.930	5.797.606
Otros activos no financieros	(9)	2.776.304	985.952
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	(6)	91.716.951	93.464.929
Inventarios	(8)	46.459.044	40.210.254
Total activos corrientes		<u>179.972.408</u>	<u>187.909.773</u>
<b>Activos no Corrientes</b>			
Otros activos financieros	(5)	6.274.158	6.825.611
Otros activos no financieros	(9)	1.776.063	1.735.887
Activos intangibles distintos de la plusvalía	(10)	1.946.154	2.216.891
Propiedades, planta y equipo, neto	(11)	67.304.414	66.831.816
Activos por derecho a usar bienes en arrendamiento	(12)	66.416.379	68.375.274
Activos por impuestos diferidos	(13)	12.366.434	12.936.812
Total activos, no corrientes		<u>156.083.602</u>	<u>158.922.291</u>
<b>Total Activos</b>		<b><u>336.056.010</u></b>	<b><u>346.832.064</u></b>

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 2025 y 31 de diciembre de 2024  
(En miles de pesos chilenos – M\$)

PASIVOS Y PATRIMONIO	Nota N°	31.03.2025 M\$	31.12.2024 M\$
<b>Pasivos Corrientes</b>			
Otros pasivos financieros corrientes	(14)	62.559.483	65.878.909
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	12.106.904	11.952.949
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	(16)	15.025.766	15.334.724
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	(7)	8.807.399	3.636.163
Otras provisiones	(17)	2.046.733	1.756.024
Pasivo por impuestos	(18)	786.206	1.212.754
Provisiones por beneficio a los empleados	(19)	3.962.541	6.891.400
Otros pasivos no financieros	(20)	133.149	3.258.876
<b>Total pasivos corrientes</b>		<b>105.428.181</b>	<b>109.921.799</b>
<b>Pasivos no Corrientes</b>			
Otros pasivos financieros, no corrientes	(14)	12.287.692	15.231.828
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	61.922.749	64.156.376
Pasivo por impuestos diferidos	(13)	6.721.919	6.546.298
Provisión por beneficio a los empleados	(19)	7.961.687	8.558.353
<b>Total pasivos, no corrientes</b>		<b>88.894.047</b>	<b>94.492.855</b>
<b>Total pasivos</b>		<b>194.322.228</b>	<b>204.414.654</b>
<b>Patrimonio</b>			
Capital pagado	(21)	95.169.081	95.169.081
Prima de emisión	(21)	29.044.361	29.044.361
Otras reservas	(21)	(8.132.847)	(8.342.543)
Ganancias (pérdidas) acumuladas	(21)	25.653.187	26.546.511
<b>Patrimonio Atribuible a los propietarios de la Controladora</b>		<b>141.733.782</b>	<b>142.417.410</b>
<b>Total patrimonio</b>		<b>141.733.782</b>	<b>142.417.410</b>
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>		<b>336.056.010</b>	<b>346.832.064</b>

## EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Resultados Integrales Consolidados Intermedios  
Al 31 de marzo de 2025 y 2024  
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de resultado integral	Nota N°	31.03.2025 M\$	31.03.2024 M\$
Ingresos de actividades ordinarias	(22)	56.567.099	50.331.129
Costo de ventas	(22)	(33.138.907)	(30.802.610)
Margen bruto		23.428.192	19.528.519
Costos de distribución	(23)	(2.881.900)	(2.369.429)
Gastos de administración	(23)	(14.248.128)	(13.173.339)
Otras ganancias (pérdidas)	(24)	(230.425)	(260.357)
Ingresos Financieros	(24)	385.096	3.283.468
Costos financieros	(24)	(3.101.143)	(1.940.535)
Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera	(25)	1.748.131	(3.347.988)
Resultados por unidades de reajuste	(24)	(21.365)	(15.421)
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		5.078.458	1.704.918
Gasto por impuesto a las ganancias	(13)	(800.546)	(212.452)
Ganancia (pérdida) de actividades continuadas después de impuesto		4.277.912	1.492.466
<b>Ganancia</b>		<b>4.277.912</b>	<b>1.492.466</b>
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora		4.277.912	1.492.466
<b>Ganancia (pérdida) del ejercicio</b>		<b>4.277.912</b>	<b>1.492.466</b>

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Resultados Integrales Consolidados Intermedios  
Al 31 de marzo de 2025 y 2024  
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de resultado integral	Nota N°	31.03.2025 M\$	31.03.2024 M\$
<b>Ganancia del período</b>		<b>4.277.912</b>	<b>1.492.466</b>
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)	287.255	(730.722)
Impuesto a las ganancias relacionado ganancias (pérdidas) actuariales por beneficios a los empleados	(13)	(77.559)	197.294
Impuesto a las ganancias relacionado con componentes de otro resultado integral que no se reclasificará a resultado del período	(13)	(77.559)	197.294
Otro resultado integral		209.696	(533.428)
Total resultado integral		209.696	(533.428)
Resultado Integral atribuible a:			
Resultado integral atribuible a los propietarios		4.487.608	959.038
<b>Total resultado integral</b>		<b>4.487.608</b>	<b>959.038</b>

Utilidad por acción		31.03.2025 \$	31.03.2024 \$
Ganancia por acción básica en operaciones continuadas	(21)	9,98	3,48
Ganancia por acción básica		9,98	3,48

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado Intermedios  
Al 31 de marzo de 2025 y 2024  
(En miles de pesos chilenos – M\$)

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
Cambios en el patrimonio:								
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 dividendo definitivo utilidad año anterior		-	-	-	-	-	(3.460.071)	(3.460.071)
Provisión dividendo mínimo		-	-	-	-	-	(1.711.165)	(1.711.165)
<b>Saldo al 31 de marzo de 2025</b>		<b>95.169.081</b>	<b>29.044.361</b>	<b>(6.557.478)</b>	<b>(1.575.369)</b>	<b>(8.132.847)</b>	<b>25.653.187</b>	<b>141.733.782</b>

Movimientos al 31.03.2024	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		-	-	-	-	-	1.492.466	1.492.466
Otro resultado integral	(21)	-	-	(533.428)	-	(533.428)	-	(533.428)
Resultado integral		-	-	(533.428)	-	(533.428)	1.492.466	959.038
Provisión de dividendo mínimo	(21)	-	-	-	-	-	(596.986)	(596.986)
Dividendos pagados		-	-	-	-	-	(2.136.975)	(2.136.975)
<b>Saldo al 31 de marzo de 2024</b>		<b>95.169.081</b>	<b>29.044.361</b>	<b>(6.217.881)</b>	<b>(1.575.369)</b>	<b>(7.793.250)</b>	<b>17.061.776</b>	<b>133.481.968</b>

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Flujo Efectivo Consolidado Intermedio – Método directo  
Al 31 de marzo de 2025 y 2024  
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de flujo de efectivo	Nota N°	31.03.2025 M\$	31.03.2024 M\$
<b>Flujo Originado por actividades de la operación</b>			
Recaudación de deudores por venta		105.953.164	91.916.263
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)		9.898	-
Pago a proveedores y personal (menos)		(100.494.439)	(82.908.825)
Otros ingresos (gastos) financieros		355.477	1.065.108
Otros pagos por actividades de operación		(7.792.318)	(6.266.718)
Flujo neto positivo originado por actividades de la operación		(1.968.218)	3.805.828
<b>Flujo Originado por actividades de financiamiento</b>			
Obtención de cartas de crédito	(14.f)	30.056.957	22.537.260
Reembolsos de préstamos clasificados como actividades de financiación (menos)	(14.f)	(34.639.118)	(28.997.230)
Intereses pagados	(14.f)	(1.067.566)	(964.756)
Pagos de pasivos por arrendamiento financiero	(14.f)	(3.689.592)	(3.486.806)
Pago de dividendos (menos)	(21.c)	-	(5.539.019)
Flujo neto originado por actividades de financiamiento		(9.339.319)	(16.450.551)
<b>Flujo Originado por actividades de inversión</b>			
Incorporación de activo fijo (menos)		(1.896.839)	(2.065.378)
Otras entradas (salidas) de efectivo, clasificados como actividades de inversión		(384.286)	3.238.144
Intereses recibidos, clasificados como actividades de inversión		544.809	452.298
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión		(1.736.316)	1.625.064
Flujo neto positivo (negativo) del ejercicio		(13.043.853)	(11.019.659)
Variación neta del efectivo y efectivo equivalente		(13.043.853)	(11.019.659)
Saldo inicial de efectivo y efectivo equivalente		47.451.032	34.858.827
<b>Saldo final de efectivo y efectivo equivalente</b>	<b>(4)</b>	<b>34.407.179</b>	<b>23.839.168</b>

**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>