



EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS

ANÁLISIS RAZONADO
DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 30 DE JUNIO DE 2023

TABLA DE CONTENIDOS

Contenido

Presentación Segundo Trimestre 2023	3
Resumen Trimestre: 2T23 / 2T22.....	4
Consolidado	4
Retail.....	4
Financiero	5
Resumen de Hechos Relevantes e Información de Interés.	6
Resultados Consolidados.....	7
Resultados Retail.....	12
Resultados Segmento Financiero	16
Análisis del Balance General	29
Activos, Pasivos y Patrimonio.....	29
Liquidez	29
Endeudamiento.....	30
Actividad.....	33
Rentabilidad	34
Análisis de Riesgo 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 2023 de \$ 801,66, diciembre de 2022 de \$ 855,86 y junio 2022 de \$ 932,08.
- 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 2023

Durante el segundo trimestre de este año, la economía chilena continuó mostrando señales de deterioro, lo que llevó a una disminución en los niveles generales de consumo. Esta situación ha planteado desafíos en la generación de ingresos y crecimiento en comparación con el mismo trimestre del año anterior. Aunque es alentador ver una tendencia positiva en la reducción de la inflación y las tasas de interés, lo cual contribuye a un panorama económico más favorable, es importante señalar que la inflación acumulada en los últimos doce meses todavía se mantiene en niveles superiores al 7 %, lo cual sigue siendo significativamente alto y afecta en particular el consumo de productos no esenciales, tales como el vestuario. A este escenario se agrega la alta volatilidad del tipo de cambio, el cual ha experimentado una tendencia al alza en el último mes.

Frente a esta situación, Tricot ha dirigido sus esfuerzos a transformar su “forma de hacer Retail” y a gestionar de manera eficiente sus gastos para hacer frente a la dinámica cambiante del mercado, y en particular la inflación, con el desafío de recuperar niveles de rentabilidad en el corto plazo que aseguren su crecimiento sostenible en el futuro. Como respuesta, hemos implementado medidas para reducir los gastos, logrando una disminución del 9% en comparación con el mismo trimestre del año anterior y, como resultado, hemos restablecido la rentabilidad en nuestras operaciones, lo cual se refleja en el Ebitda sobre ingresos, que ha aumentado del 13,8% en 2T22 al 16,5% en el 2T23. Adicionalmente, continuamos avanzando en la implementación de inversiones que están directamente relacionadas con la eficiencia de nuestro modelo de negocios, como es el caso del nuevo sistema logístico mecanizado, diseñado para optimizar nuestras operaciones vinculadas al canal de comercio electrónico.

En el Segmento Retail hemos desarrollado estrategias comerciales altamente enfocadas en fortalecer nuestro modelo de “moda al mejor precio”, lo cual es especialmente relevante dado el entorno de intensa competencia con exceso de inventario por el cual ha transitado la industria. Estas iniciativas han logrado mantener un nivel de inventario acotado y si bien han conllevado una ligera disminución en los márgenes, estos se han mantenido dentro de los rangos históricos.

En lo que respecta al negocio financiero, la estrategia de administración de cartera ha tenido efectos positivos, elevando el tamaño de la misma desde su punto más bajo en 2021 hasta su estado actual; manteniéndose estable desde el último trimestre de 2022. Esta estrategia ha contribuido a un aumento en los ingresos de más del 11%, así como a un incremento en los márgenes brutos en más del 39% en comparación al 2T22. Respecto del aumento en las provisiones sobre la cartera, este aumento ha sido proporcionalmente menor que el incremento en los ingresos. La compañía está trabajando activamente para mejorar los índices de morosidad y castigos, lo cual, combinado con esfuerzos en la gestión de gastos, explican el significativo aumento en la relación de Ebitda sobre los ingresos del segmento financiero, pasando del 10,7% en el 2T22 al 20,3% en el 2T23.

Resumen Trimestre: 2T23 / 2T22**Consolidado**

Los Ingresos Ordinarios alcanzaron los MM\$ 55.468 en el 2T23, representando dicho valor un incremento de 1,4% respecto al 2T22.

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 20.570 en el 2T23, superior en 2,4% respecto a 2T22. El ratio de Margen Bruto/Ingresos al 2T23 fue de un 37,1% (en 2T22 de 36,7%).

En el 2T23 los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, alcanzaron los MM\$ 11.393 (20,5% de los ingresos ordinarios), versus los MM\$ 12.535 (22,9% de los ingresos ordinarios) del periodo 2T22, lo que representa una baja del 9,1%, equivalente a una reducción de 2,4 pp. respecto a los ingresos.

El Resultado Operacional anotó una ganancia de MM\$ 4.376 en 2T23, lo que representa un aumento de 18,6% respecto al 2T22.

El Resultado no Operacional registró una pérdida de MM\$ 1.494 el 2T23, superior a los MM\$ 555 del 2T22.

Como resultado de lo anterior el Resultado del ejercicio del 2T23 fue de MM\$ 2.742, contra una ganancia de MM\$ 3.876 en el 2T22.

El EBITDA del 2T23 fue de MM\$ 9.177 (16,5% de los ingresos), lo que representa un crecimiento de 21,5% con respecto al 2T22 (MM\$ 7.555, un 13,8% de los ingresos).

Retail

Los Ingresos Ordinarios del negocio Retail bajaron un 1,9% respecto al 2T22, alcanzando los MM\$ 40.413 en el 2T23 versus MM\$ 41.189 en el 2T22.

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 13.601 en el 2T23, lo que representa una baja de 8,0% respecto a 2T22.

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, fueron de MM\$ 9.115, versus los MM\$ 10.157 del período 2T22, es decir, una baja de 10,3%.

El Resultado Operacional registró una pérdida de MM\$ 142 en 2T23, frente a la utilidad de MM\$ 872 del 2T22.

El Resultado no Operacional anotó una utilidad de MM\$ 1.126 el 2T23, una baja de 38,5% comparado con los MM\$ 1.831 en el 2T22.

El Resultado obtenido en el 2T23 fue una utilidad de MM\$ 1.220, contra una utilidad de MM\$ 3.038 en el 2T22.

El EBITDA del 2T23 fue de MM\$ 4.487 (11,1% de los ingresos), un 3,0% inferior al 2T22 (MM\$ 4.624, un 11,2% de los ingresos).

El indicador SSS del trimestre presentó una baja de 0,4% en comparación al 2T22.

Las ventas del canal *e-commerce* disminuyeron en un 19,9% entre el 2T22 y el 2T23. El ratio de ventas *e-commerce* sobre las ventas total Retail representó un 5,6% el 2T23 versus el 6,9% el 2T22.

Financiero

Los Ingresos Ordinarios del negocio Financiero alcanzaron los MM\$ 15.055 en el 2T23, un 11,4% superiores al 2T22.

El Margen Bruto ascendió a MM\$ 5.340 en el 2T23, un alza de 39,7% respecto a 2T22. El Margen Bruto/Ingresos al 2T23 fue de un 35,5% (en 2T22 fue de 28,3%).

Los Gastos de Administración (GA), antes de depreciación, disminuyeron un 4,2% desde MM\$ 2.378 el 2T22 a MM\$ 2.278 el 2T23.

El Resultado Operacional alcanzó una utilidad de MM\$ 2.890 en 2T23, lo que representa un crecimiento de 116,8% respecto al 2T22.

El Resultado no Operacional registró una pérdida de MM\$ 992 el 2T23, comparado con la pérdida de MM\$ 900 el 2T22.

La Ganancia del ejercicio del Segmento Financiero del 2T23 fue de MM\$ 1.521, contra una utilidad de MM\$ 838 en el 2T22.

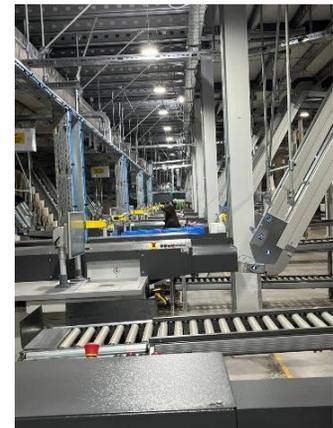
Finalmente, el EBITDA del 2T23 fue de MM\$ 3.062 (20,3% sobre ingresos), lo que representa un aumento de 111,9% con respecto al 2T22 (MM\$ 1.445, y 10,7% sobre ingresos).

Resumen de Hechos Relevantes e Información de Interés.

Entrada en operación sistema nuevo mecanizado *e-commerce*

En mayo, comenzó a operar el nuevo sistema de automatización logística para el comercio electrónico. Se trata de un sistema de mecanización y robótica de vanguardia de origen austriaco/alemán, instalado en un espacio de 20.000 m² en el nuevo Centro de Distribución ubicado en la comuna de Quilicura. Su principal función es la preparación y envío de pedidos realizados por los clientes a través de nuestra plataforma de comercio electrónico. Este sistema cuenta con capacidad para almacenar más de 1,5 millones de unidades destinadas exclusivamente al canal *e-commerce*. Diariamente, durante cada turno de trabajo, puede procesar más de 60.000 unidades, posicionándose como una de las instalaciones más avanzadas de América Latina en este aspecto. Además, tiene la flexibilidad de almacenar hasta 3,5 millones de unidades adicionales, disponibles para respaldar las necesidades del negocio, tanto en el ámbito del *e-commerce* como en nuestras sucursales físicas.

El nuevo sistema mecanizado, además de destacar por su eficiencia, con espacios adecuados para la recepción y envío de productos, emplea tecnologías innovadoras de bajo consumo energético, que contribuyen a reducir nuestra huella de carbono. Adicionalmente, para la comodidad y bienestar de nuestros colaboradores, se implementaron estaciones de trabajo ergonómicas que facilitan el desarrollo de las tareas, promoviendo, a la vez, la rotación entre diferentes funciones y pausas periódicas para mantener la salud y productividad de nuestro equipo.



Resultados Consolidados

	2T2023	2T2022	Var.	Var.	1S2023	1S2022	Var.	Var.
	MM\$	MM\$	MM\$	%	MM\$	MM\$	MM\$	%
Ingresos Ordinarios	55.468	54.709	759	1,4%	102.599	99.416	3.184	3,2%
Costos de Ventas	(34.898)	(34.619)	(280)	0,8%	(67.514)	(64.033)	(3.481)	5,4%
Margen Bruto	20.570	20.090	479	2,4%	35.085	35.383	(298)	-0,8%
	37,1%	36,7%			34,2%	35,6%		
Gastos de Administración ¹	(11.393)	(12.535)	1.142	-9,1%	(21.854)	(22.131)	277	-1,3%
Depreciación y Amortización	(4.801)	(3.865)	(937)	24,2%	(9.248)	(7.671)	(1.577)	20,6%
Resultado Operacional	4.376	3.691	685	18,6%	3.983	5.580	(1.598)	-28,6%
	7,9%	6,7%			3,9%	5,6%		
Otras ganancias (pérdidas)	(129)	(44)	(85)	195,7%	(84)	717	(801)	-111,7%
Ingresos Financieros ²	481	2.421	(1.940)	-80,1%	979	1.596	(617)	-38,7%
Costos financieros ³	(1.535)	(1.310)	(226)	17,2%	(4.545)	(2.274)	(2.270)	99,8%
Diferencias de cambio	(305)	(1.715)	1.410	-82,2%	985	(689)	1.673	243,0%
Resultados por unidades de reajuste	(5)	93	(98)	-105,4%	(141)	272	(413)	-151,6%
Resultado No Operacional	(1.494)	(555)	(939)	169,3%	(2.806)	(378)	(2.428)	642,2%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	2.882	3.136	(254)	-8,1%	1.177	5.202	(4.025)	-77,4%
Impuesto a las Ganancias	(140)	740	(880)	-119,0%	653	1.090	(437)	-40,1%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	2.742	3.876	(1.134)	-29,3%	1.829	6.292	(4.463)	-70,9%
	4,9%	7,1%			1,8%	6,3%		
EBITDA	9.177	7.555	1.622	21,5%	13.231	13.252	(21)	-0,2%
	16,5%	13,8%			12,9%	13,3%		

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

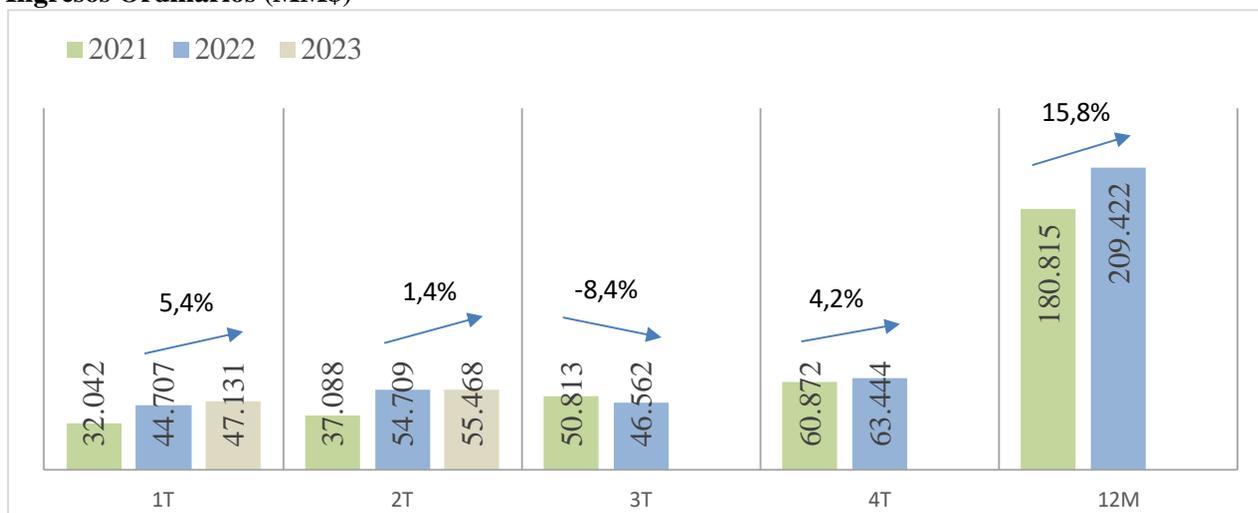
2 Ingresos Financieros = Ingresos Financieros por depósitos a plazos en \$ y US\$ más diferencia de cambio por operaciones de forward (utilidad)

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

Ingresos Ordinarios

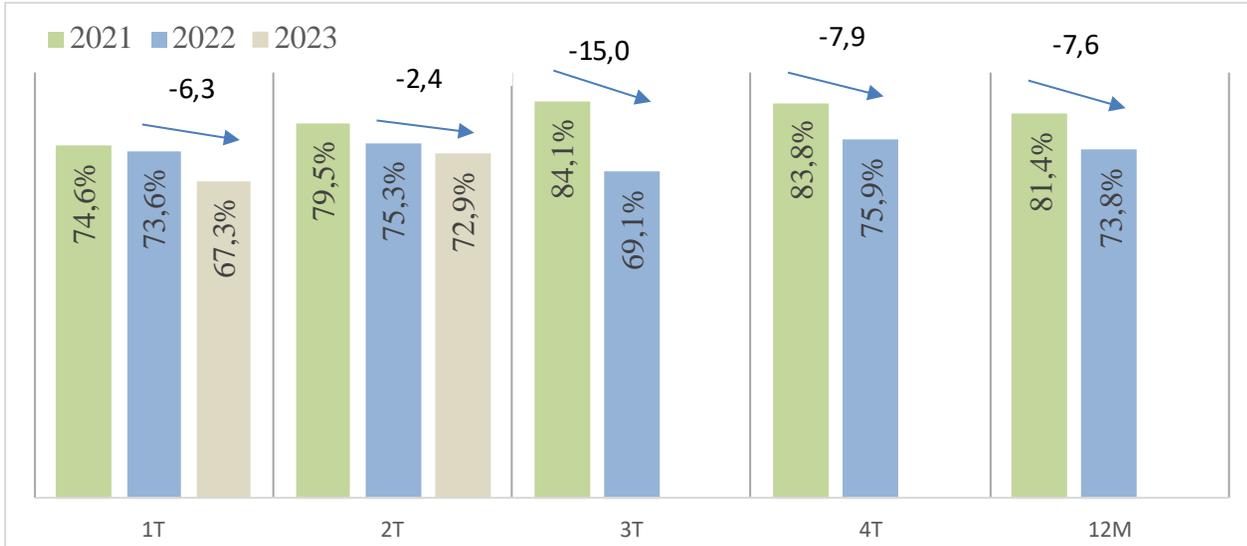
Los Ingresos Ordinarios experimentaron un aumento del 1,4% en el 2T23 en comparación con el 2T22. Este incremento se debe principalmente a los ingresos generados por el Segmento Financiero, el cual experimentó un crecimiento del 11,4% debido al aumento en la cartera de clientes en los trimestres anteriores en comparación con los mismos períodos del año anterior. Por otro lado, los ingresos del Segmento Retail experimentaron una disminución del 1,9% en el 2T23 debido a una menor actividad económica y a la política conservadora de compras en respuesta a escenarios de incertidumbre económica, lo que resultó en niveles de inventario más bajo de lo requerido.

Ingresos Ordinarios (MM\$)



La evolución durante el ejercicio 2023 de la participación de los Ingresos Retail dentro de los Ingresos Ordinarios es la siguiente:

Participación Ingresos Retail (%)

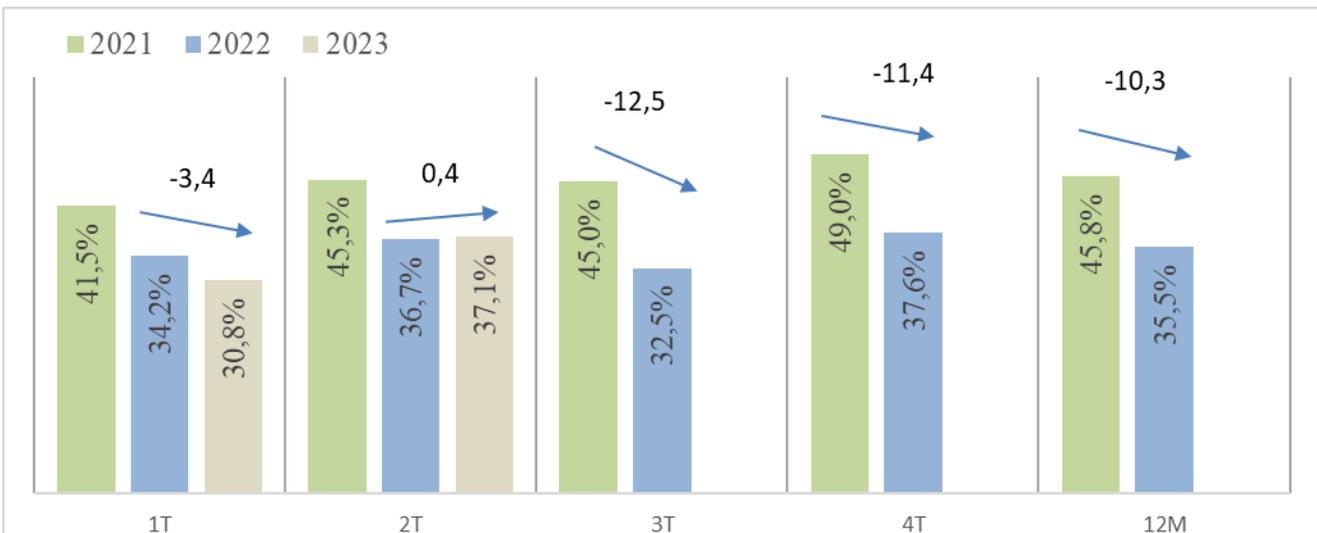


Margen Bruto

En el 2T23, hubo un aumento de 0,4 pp. en el margen sobre ingresos en comparación con el 2T22. Este se explica por el incremento en el margen del Segmento Financiero debido al incremento en la cartera, lo que redundó en mayores ingresos por intereses y comisiones de administración. Por otro lado, la baja del margen comercial del Segmento Retail se explica por mayores costos de explotación.

A pesar de la disminución en el margen del Segmento Retail, el incremento en el margen del Segmento Financiero fue lo suficientemente significativo como para permitir el aumento general del margen sobre ingresos.

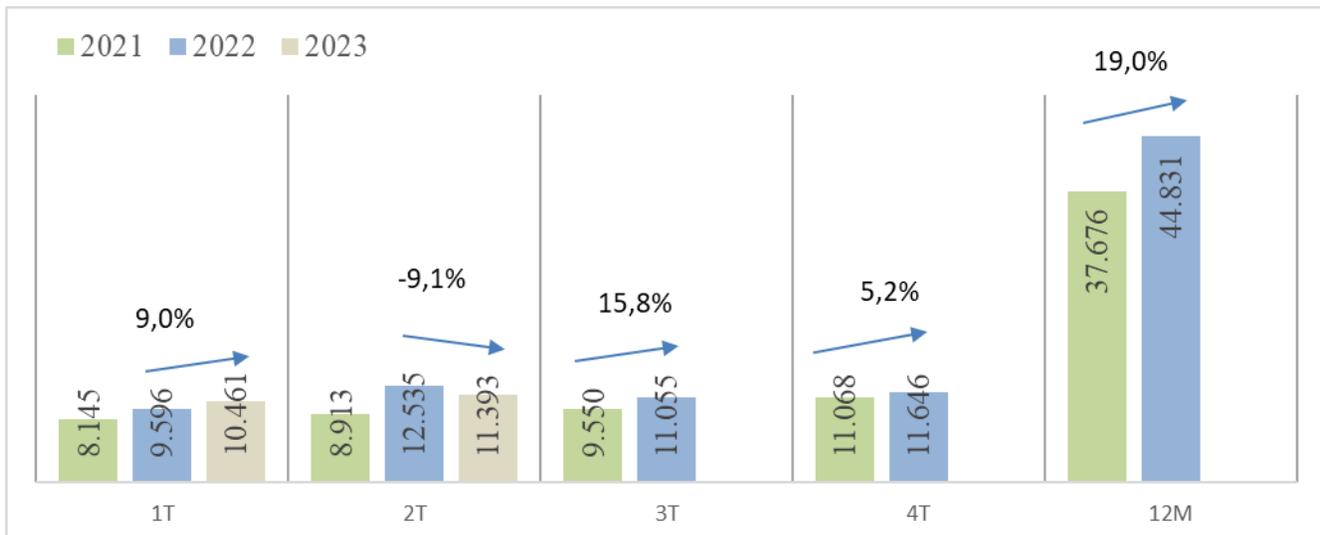
Margen Bruto / Ingresos Ordinarios (%)



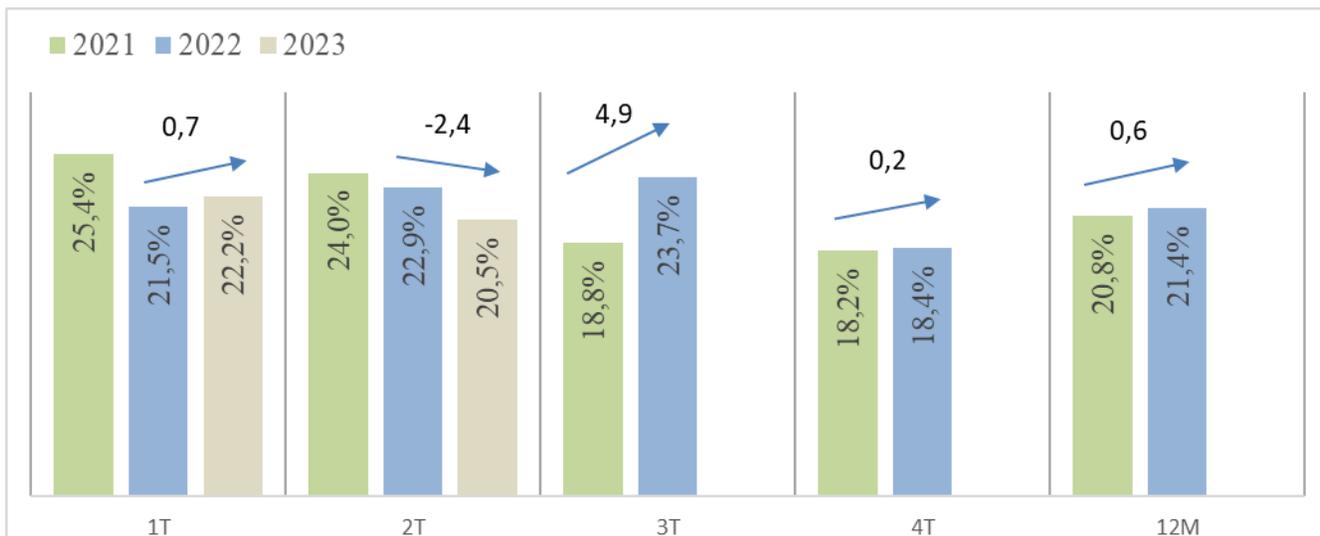
Gastos de Administración (sin Depreciación y Amortización)

Durante el 2T23, los Gastos de Administración (GA) experimentaron una disminución del 9,1% en comparación con el 2T22. Esto resultó en una reducción de 2,4 pp. en la proporción de GA/Ingresos Ordinarios para el mismo período. Ambas reducciones son fruto principalmente de medidas adoptadas para controlar los gastos, especialmente en áreas como remuneraciones, servicios y mantenimiento, entre otras. Estas acciones se llevaron a cabo como parte de la estrategia de evitar que los gastos crezcan por encima de los ingresos y asegurar así un sano crecimiento de la empresa.

GA, sin Depreciación y Amortización (MM\$)



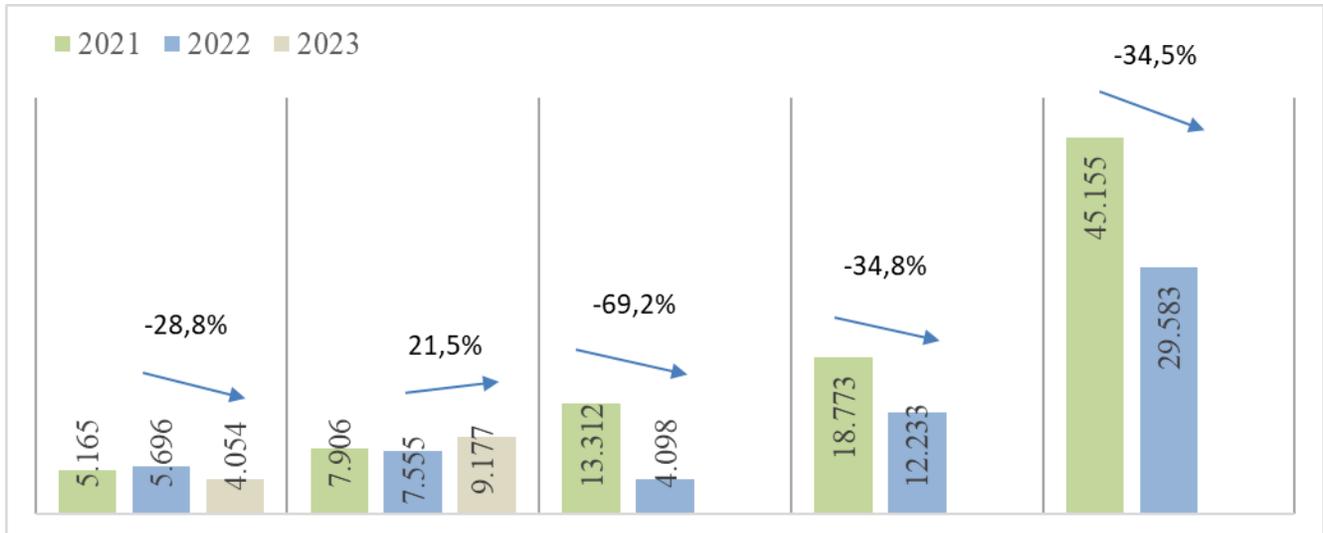
GA (sin Dep. y Amort.) / Ingresos Ordinarios (%)



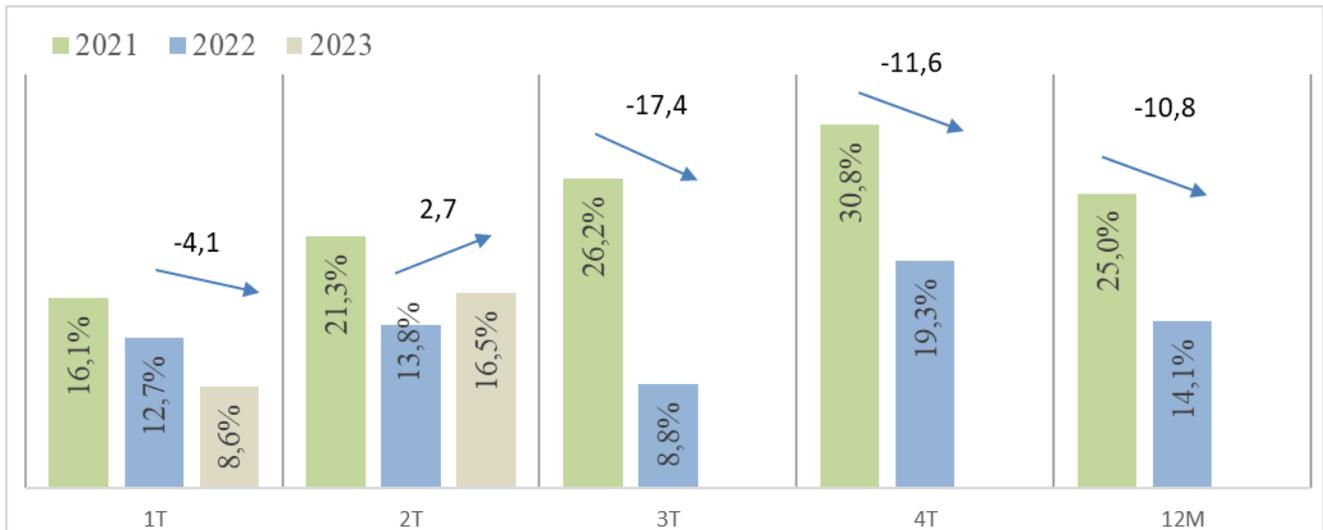
EBITDA y Margen EBITDA

En el 2T23, el EBITDA y el margen EBITDA experimentaron un incremento del 21,5% y 2,7 pp., respectivamente, en comparación con el 2T22. Este incremento se debe en gran medida a la reducción de los Gastos de Administración (GA), que disminuyeron al tiempo que los ingresos aumentaron, así como al aumento del margen en el Segmento Financiero.

EBITDA (MM\$)



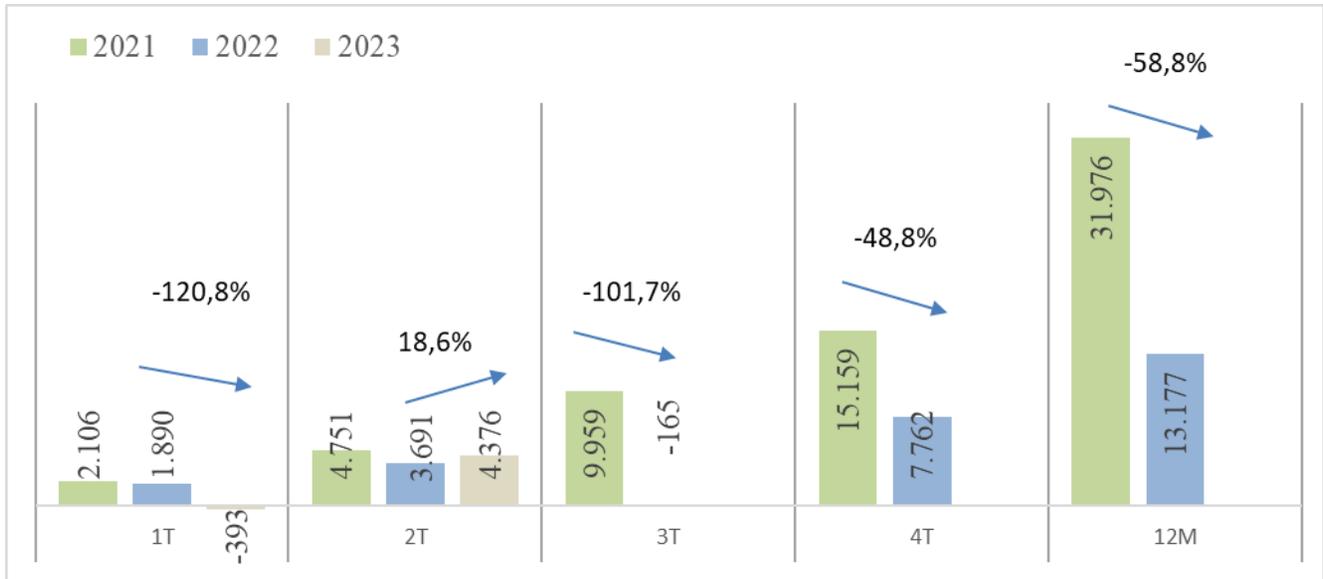
Margen EBITDA (%)



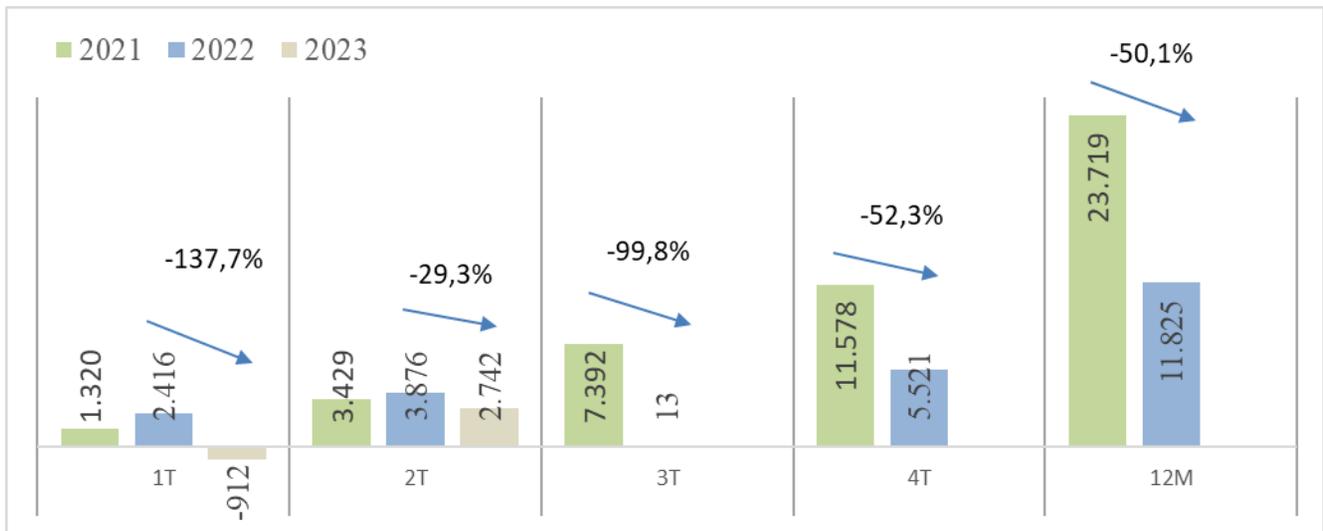
Resultado Operacional y Ganancia (Pérdida) del ejercicio

La Utilidad del ejercicio en el 2T23 fue de MM\$ 2.742, comparado con una utilidad de MM\$ 3.876 en 2T22. Esta diferencia se explica por los factores mencionados previamente, además de los efectos del resultado no operacional y los impuestos correspondientes al período.

Resultado Operacional, Ebit (MM\$)



Ganancia (Pérdida) del ejercicio (MM\$)



Resultados Retail

	2T2023	2T2022	Var.	Var.	1S2023	1S2022	Var.	Var.
	MM\$	MM\$	MM\$	%	MM\$	MM\$	MM\$	%
Ingresos Ordinarios	40.413	41.189	(776)	-1,9%	72.138	74.108	(1.969)	-2,7%
Costos de Ventas	(26.811)	(26.408)	(404)	1,5%	(50.379)	(48.709)	(1.670)	3,4%
Margen Bruto	13.601	14.781	(1.180)	-8,0%	21.760	25.399	(3.639)	-14,3%
	33,7%	35,9%			30,2%	34,3%		
Gastos de Administración ¹	(9.115)	(10.157)	1.042	-10,3%	(17.689)	(18.044)	355	-2,0%
Depreciación y Amortización	(4.629)	(3.752)	(876)	23,3%	(8.924)	(7.468)	(1.456)	19,5%
Resultado Operacional	(142)	872	(1.014)	-116,3%	(4.853)	(113)	(4.740)	4185,8%
	-0,4%	2,1%			-6,7%	-0,2%		
Resultado No Operacional	1.126	1.831	(705)	-38,5%	2.567	3.933	(1.366)	-34,7%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	984	2.703	(1.719)	-63,6%	(2.286)	3.820	(6.106)	-159,9%
Impuesto a las Ganancias	236	335	(99)	-29,4%	1.329	690	638	92,4%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	1.220	3.038	(1.817)	-59,8%	(958)	4.510	(5.468)	-121,2%
	3,0%	7,4%			-1,3%	6,1%		
EBITDA ²	4.487	4.624	(137)	-3,0%	4.071	7.355	(3.284)	-44,7%
	11,1%	11,2%			5,6%	9,9%		

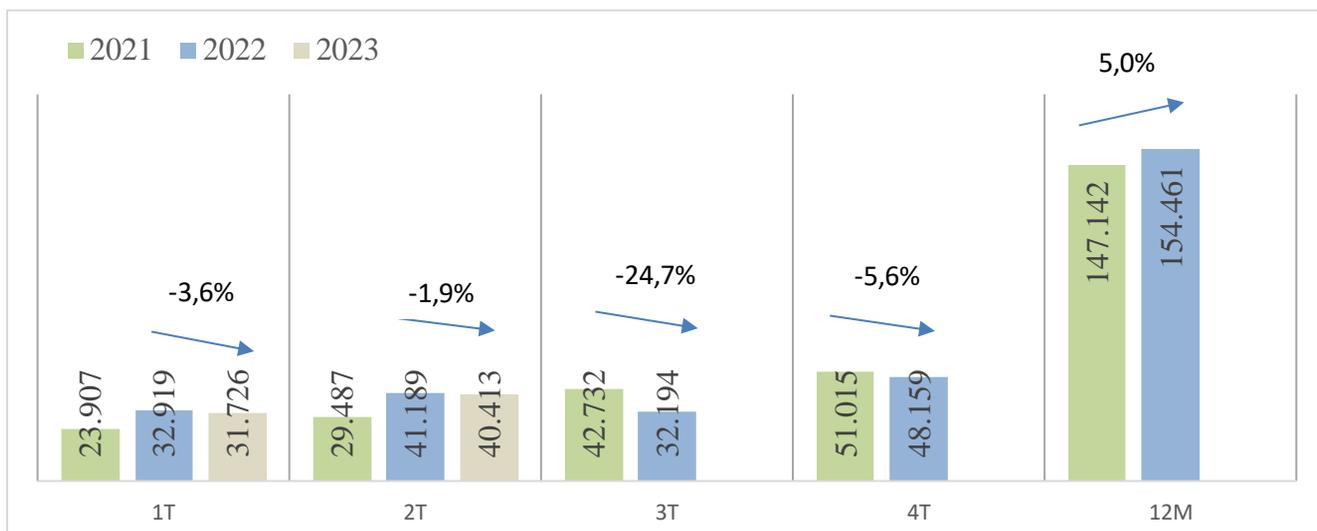
1 Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

2 Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

Ingresos Retail

Los ingresos por ventas en el sector Retail experimentaron una disminución del 1,9% en el 2T23 en comparación con el 2T22. Esta disminución se explica principalmente por una reducción en los niveles de consumo durante este período en comparación con el 2T22. A esto se añade el factor interno de un nivel de inventario bajo debido a nuestras políticas conservadoras de compras en momentos de incertidumbre.

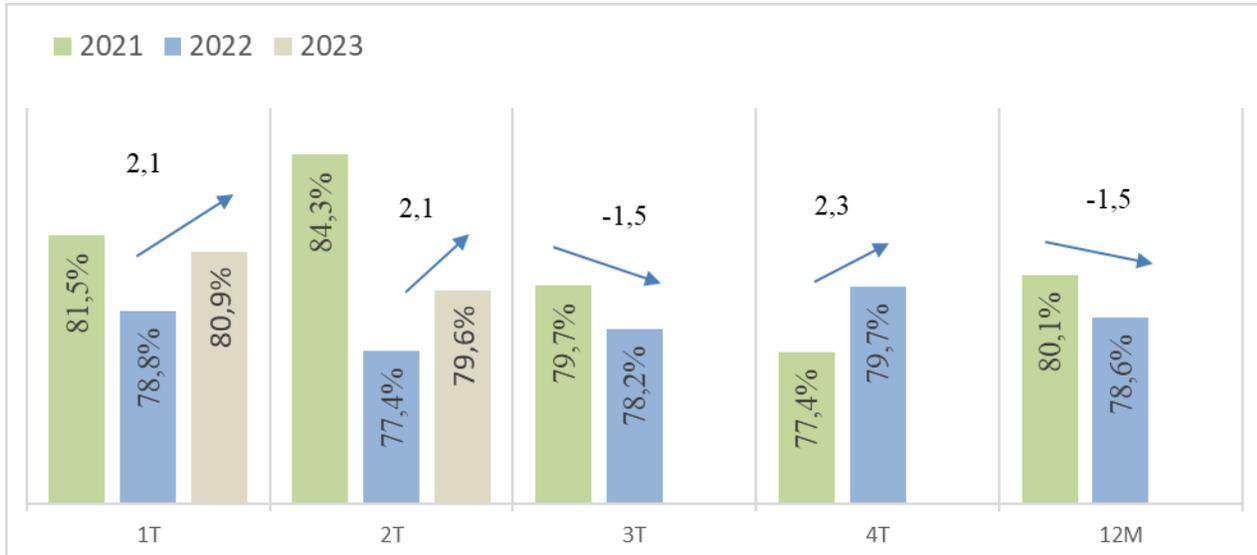
Ingresos Retail (MM\$)



Participación de ventas al contado

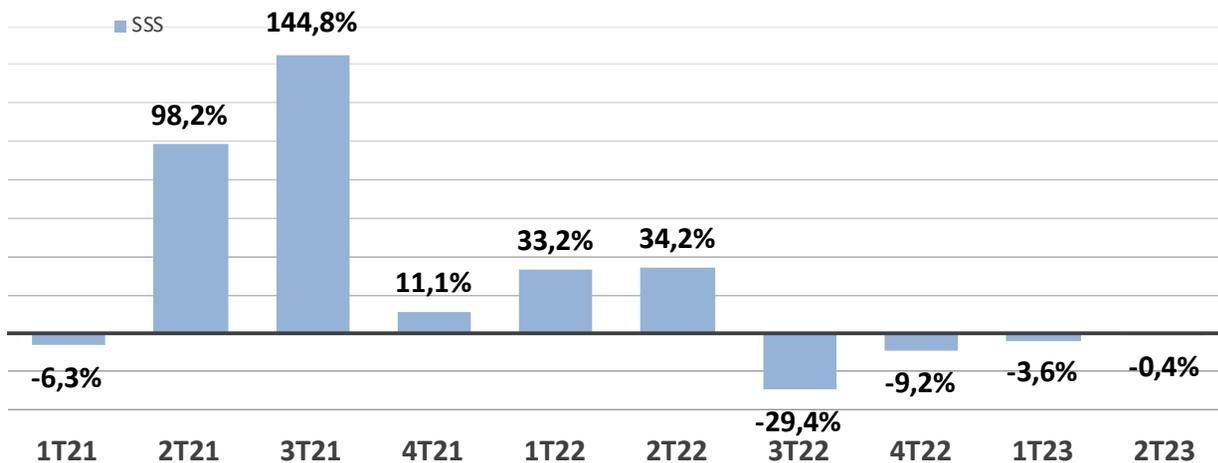
En el 2T23, las ventas al contado experimentaron un incremento de 2,1 pp. en comparación con el 2T22. Esta participación ha mantenido su estabilidad en los periodos recientes.

Participación de ventas al contado (%)



Same Store Sales (SSS) (*)

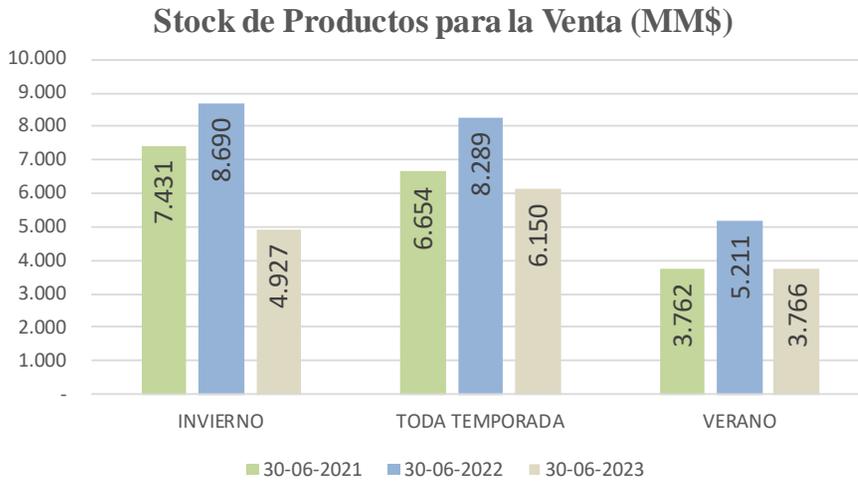
En el 2T23, las ventas a tiendas iguales registraron una disminución del 0,4% en comparación con el 2T22. A pesar de esta reducción, se observa una tendencia positiva en relación con el mismo comparativo de los tres trimestres anteriores.



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

Stock de Productos para la Venta al cierre del 2T23

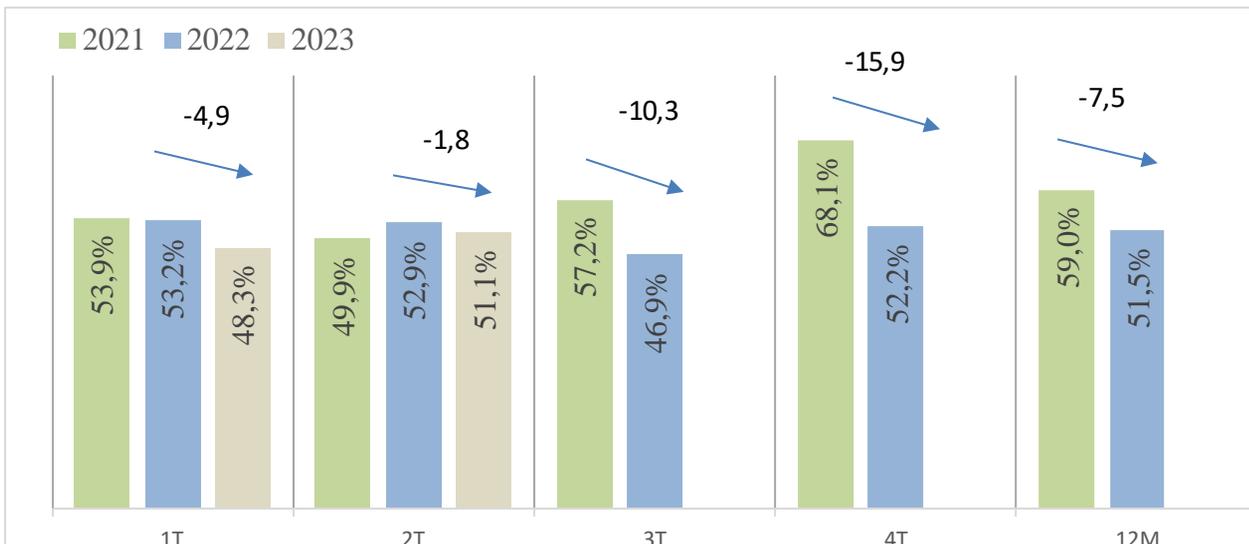
Como se ha mencionado previamente, la empresa sigue una política conservadora en respuesta a situaciones de incertidumbre, lo que resultó en un cierre del trimestre con inventarios bajos en comparación con años anteriores. Esto es particularmente manifiesto en los productos de temporada de invierno, que representan una parte significativa de las ventas en este periodo.



Margen Comercial (*)

El Margen Comercial experimentó una disminución de 1,8 pp., pasando del 52,9% en el 2T22 al 51,1% en el 2T23. Esta disminución se atribuye principalmente a un incremento en las liquidaciones de temporada de la industria, las cuales fueron más agresivas durante este trimestre debido a la necesidad general del mercado de reducir el stock. Además, se deben considerar los costos de mercadería importadas calculadas a un tipo de cambio 9% más alto que el año anterior, el cual no fue posible traspasar de manera íntegra a los precios finales de los productos. No obstante lo anterior, es importante resaltar que, el margen todavía se encuentra dentro de los rangos históricos de la compañía.

Margen Comercial (%)

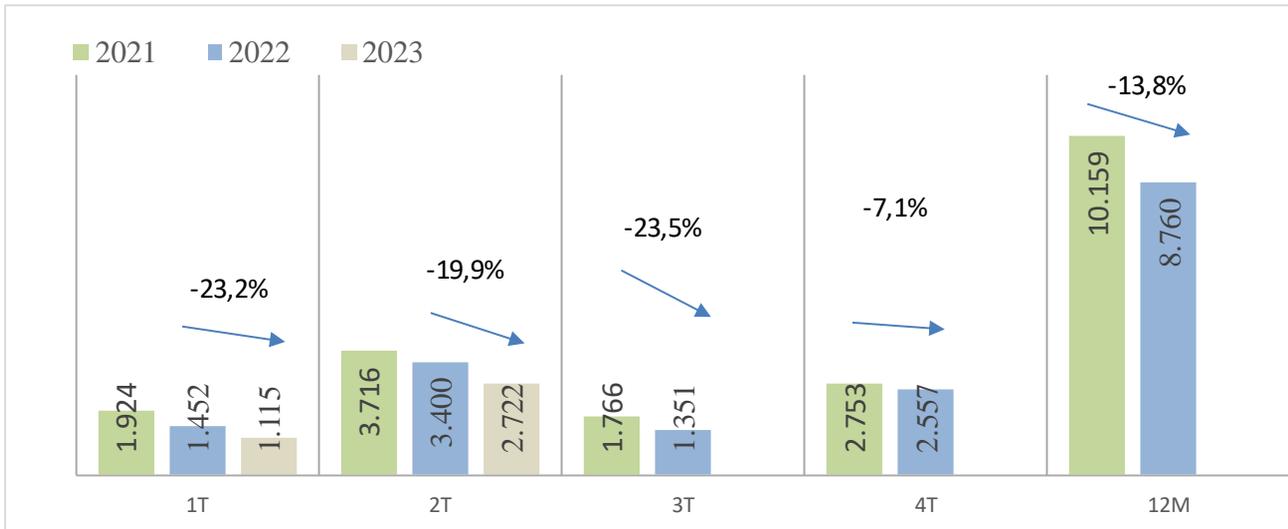


(*) Margen Comercial = (Ingreso Ordinarios - Costo de Mercadería) / Ingresos Ordinarios.

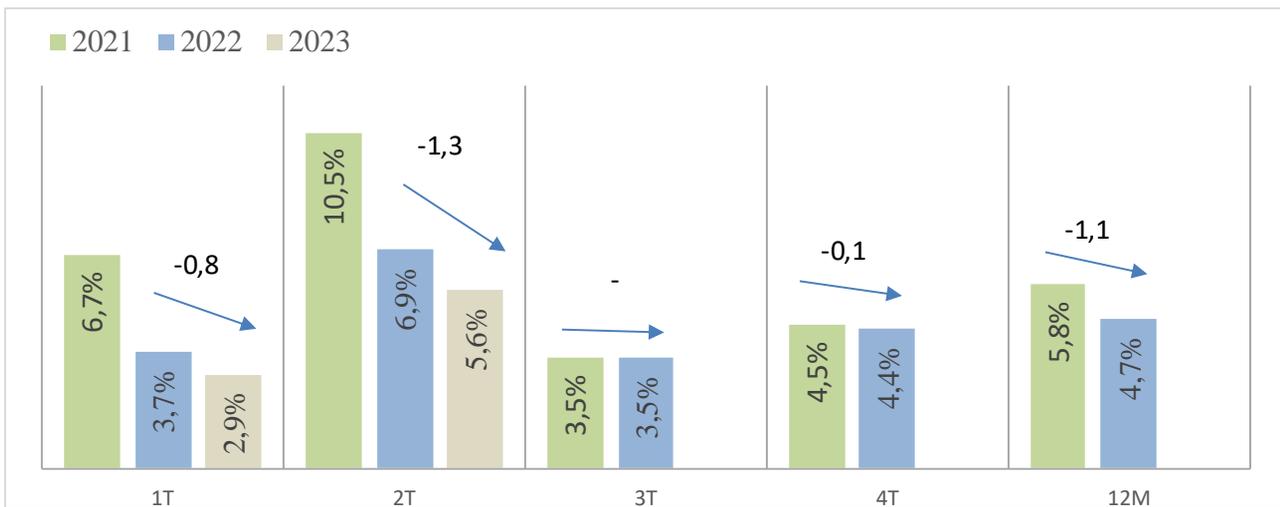
Venta Bruta e-commerce

La disminución del 19,9% en las ventas de este canal en el 2T23 en comparación con el 2T22 se debió a una reducción en la actividad de consumo tanto a nivel general como a nivel de la industria, lo cual también se reflejó en este canal de ventas. También el bajo nivel de inventario tuvo un impacto significativo en las ventas de este canal en comparación con el canal físico. A lo anterior, se suman, los desafíos operativos derivados del traslado desde el centro de distribución de Vicuña Mackenna al centro de distribución de San Ignacio (Quilicura), y la implementación del ya mencionado nuevo sistema de mecanizado implementado en este centro.

e-commerce Venta Bruta (MM\$)



Participación de e-commerce sobre Venta Bruta (%)



Resultados Segmento Financiero

	2T2023	2T2022	Var.	Var.	1S2023	1S2022	Var.	Var.
	MM\$	MM\$	MM\$	%	MM\$	MM\$	MM\$	%
Ingresos Ordinarios	15.055	13.520	1.535	11,4%	30.461	25.308	5.153	20,4%
Costos de Explotación	(9.715)	(9.697)	(18)	0,2%	(20.352)	(18.237)	(2.115)	11,6%
Margen Bruto	5.340	3.823	1.517	39,7%	10.108	7.071	3.038	43,0%
	35,5%	28,3%			33,2%	27,9%		
Gastos de Administración ¹	(2.278)	(2.378)	100	-4,2%	(4.165)	(4.087)	(78)	1,9%
Depreciación y Amortización	(173)	(112)	(61)	54,1%	(324)	(203)	(121)	59,5%
Resultado Operacional	2.890	1.333	1.557	116,8%	5.619	2.780	2.839	102,1%
	19,2%	9,9%			18,4%	11,0%		
Resultado No Operacional	(992)	(900)	(92)	10,3%	(2.156)	(1.398)	(759)	54,3%
Ganancia (Pérdida) antes de Impuestos	1.898	433	1.464	338,0%	3.463	1.383	2.080	150,5%
Impuesto a las Ganancias	(377)	405	(781)	-193,0%	(676)	399	(1.075)	-269,3%
Ganancia (Pérdida) del ejercicio	1.521	838	683	81,5%	2.787	1.782	1.005	56,4%
	10,1%	6,2%			9,2%	7,0%		
EBITDA ²	3.062	1.445	1.617	111,9%	5.943	2.983	2.960	99,2%
	20,3%	10,7%			19,5%	11,8%		

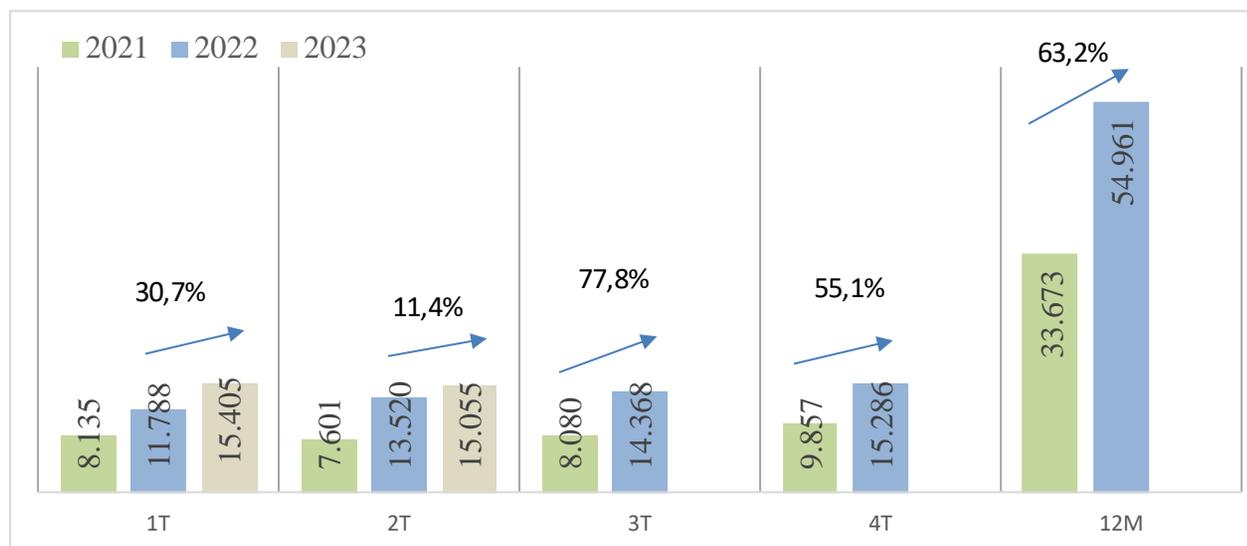
¹ Gastos de Administración= Gastos de Administración + Costo de Distribución - Depreciación y Amortización

² Ebitda = Resultado operacional + Depreciación y amortización

Ingresos Segmento Financiero

Los Ingresos Ordinarios del Segmento Financiero experimentaron un aumento del 11,4% en el 2T23 en comparación con el 2T22. Este crecimiento se debe principalmente a un nivel de cartera que se encuentra por encima de la media del 1T22 y 2T22, comparando los mismos períodos. Esta situación nos ha permitido generar mayores ingresos por concepto de intereses y comisiones de administración.

Ingresos Segmento Financiero (MM\$)



Antecedentes generales de la Cartera de Clientes

Año Trimestre	Unidad	2022					2023	
		1T	2T	3T	4T	12M	1T	2T
Cartera Bruta	MM\$	79.627	88.104	89.470	95.832		91.456	91.282
Castigos Incobrables	MM\$	2.196	3.695	5.539	6.123	17.553	6.923	8.100
Gasto en Provisiones Incobrables	MM\$	5.509	6.526	6.091	7.421	25.548	7.082	6.715
Gasto Prov. por Pasivo Contingente	MM\$	64	12	(90)	(152)	(166)	(10)	(96)
Stock Provisiones Incobrables ⁽¹⁾	MM\$	16.969	19.801	20.352	21.651		21.809	20.425
Clientes Activos	Miles	420	438	430	443		429	425
Deuda Promedio	M\$	190	201	208	216		213	215
Tasa de Riesgo ⁽²⁾	%	21,3%	22,5%	22,7%	22,6%		23,8%	22,4%
% Castigo 12 meses/Cartera Bruta	%	11,0%	11,1%	14,6%	18,3%		24,4%	29,2%
% Castigo Neto 12 meses/Cartera Bruta	%	5,2%	6,6%	10,8%	15,1%		21,1%	26,0%

(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 2T23 alcanzó los MM\$ 6.715, lo que representa un incremento del 2,9% en comparación con el 2T22. Este aumento se debe al incremento en el volumen de la cartera, que pasó de MM\$ 88.104 a MM\$ 91.282 entre el 2T22 y el 2T23, así como a un mayor nivel de provisión sobre la cartera debido al aumento de la morosidad general en la industria. Sin embargo, es importante destacar que observamos una tendencia a la baja en el ratio provisión/cartera hacia el último mes de este trimestre, anticipando una posible disminución en el futuro cercano.

Gasto provisión incobrable (MM\$)

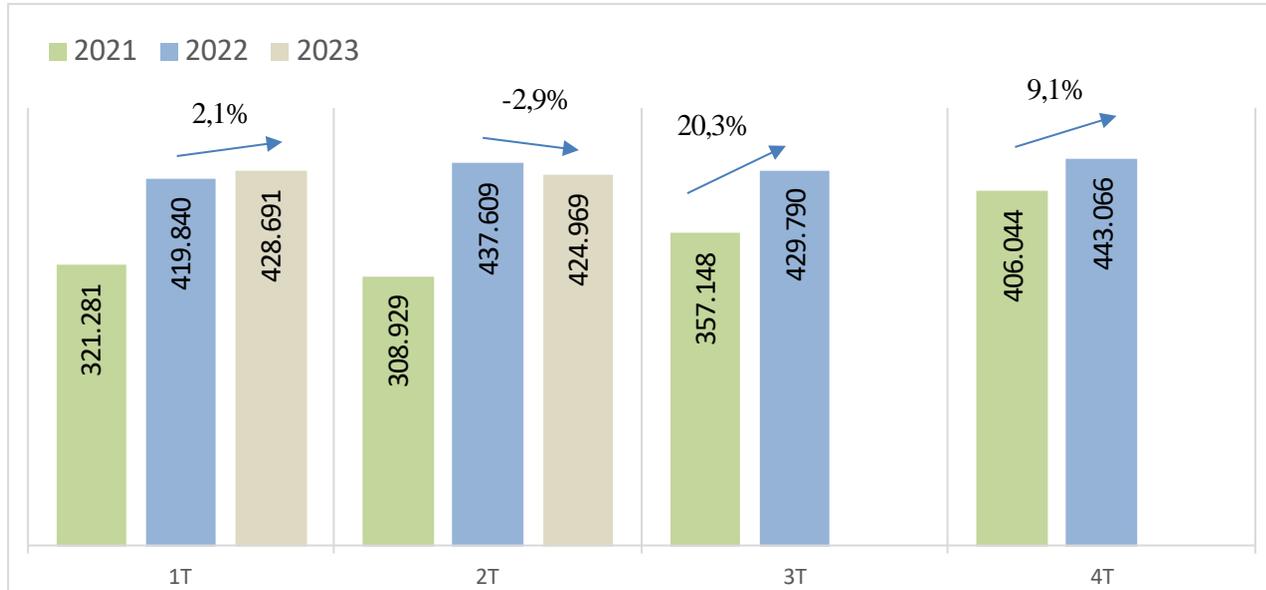


Nota: No incluye provisión de incobrable por pasivo contingente.

Clientes Activos (*)

Al cierre del 2T23, el número de Clientes Activos disminuyó en 12.640 en comparación con el 2T22, lo que representa una baja del 2,9%. Cerramos el trimestre con 424.969 clientes. Esta disminución se explica por la estabilización en el tamaño de la cartera en el período más reciente.

Clientes Activos

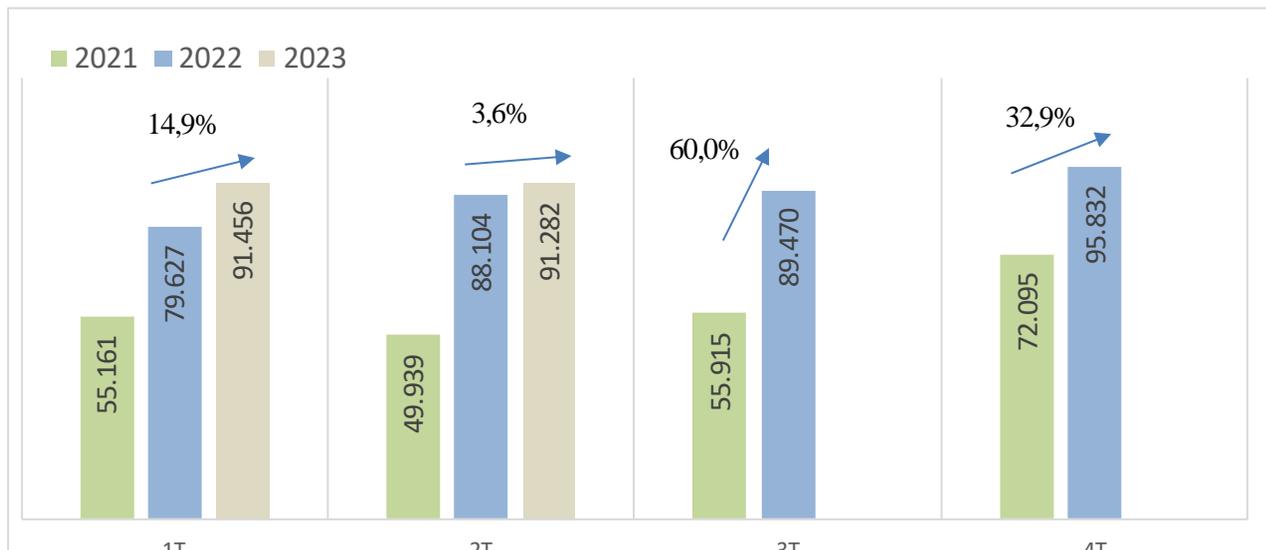


(*) Clientes Activos = Todo cliente que mantiene una deuda pendiente.

Cartera Bruta

La cartera experimentó un aumento del 3,6% en el 2T23 en comparación con el 2T22. Lo moderado de este aumento está vinculado a las políticas conservadoras que la compañía ha mantenido, en respuesta a las señales de una economía deteriorada y los efectos que esto ha tenido en los indicadores de morosidad.

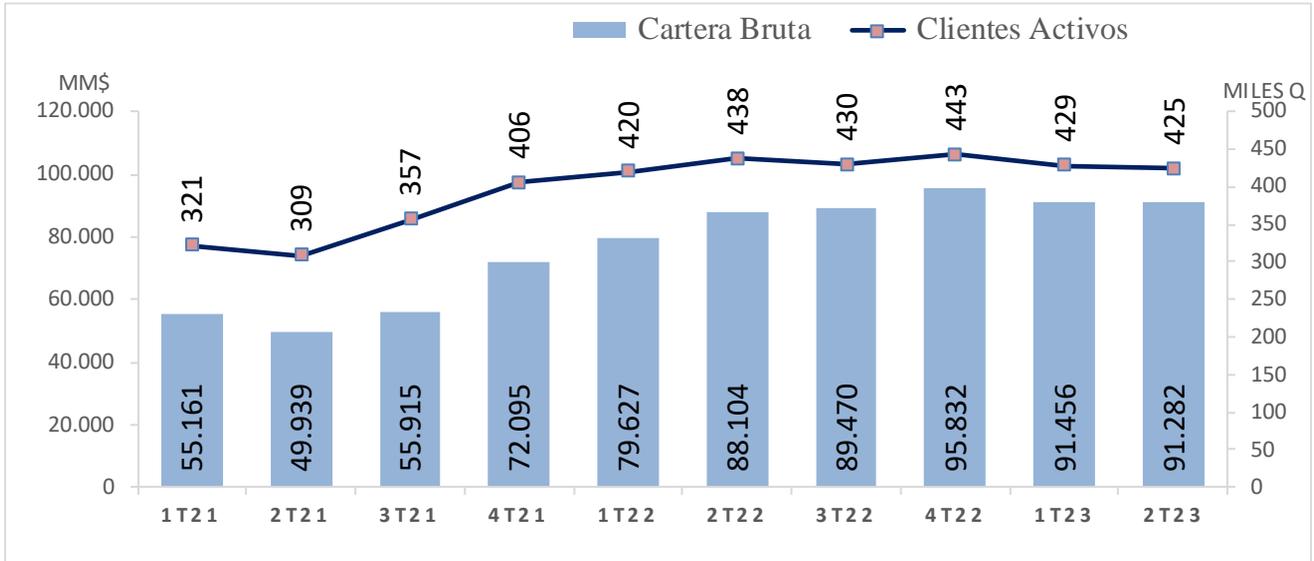
Cartera Bruta (MM\$)



Cartera de Clientes:

El gráfico siguiente muestra la evolución de la cartera y el número de clientes con deuda, resaltando la política de contención en el crecimiento de ambos indicadores.

Cartera (MM\$) y Clientes (MN°)



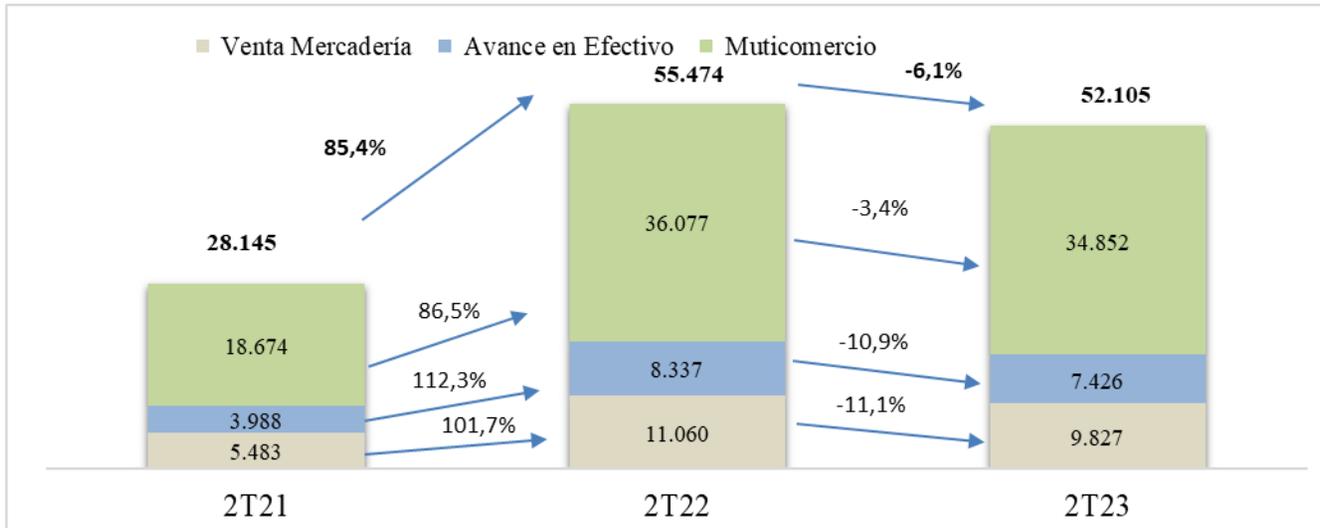
Colocaciones

Durante el segundo trimestre de 2023, el flujo total de colocaciones alcanzó los MM\$ 52.105, lo que representa una disminución del 6,1% en comparación con el mismo período del año anterior (2T22). Al analizar las variaciones por línea de negocio en relación con el 2T22, se observan los siguientes resultados:

- En el caso de Comercios Asociados, se registró una disminución del 3,4%.
- En el segmento de Avance en Efectivo, se evidenció una reducción del 10,9%.
- Por su parte, las Ventas a Crédito en Tiendas también experimentaron una disminución del 11,1%.

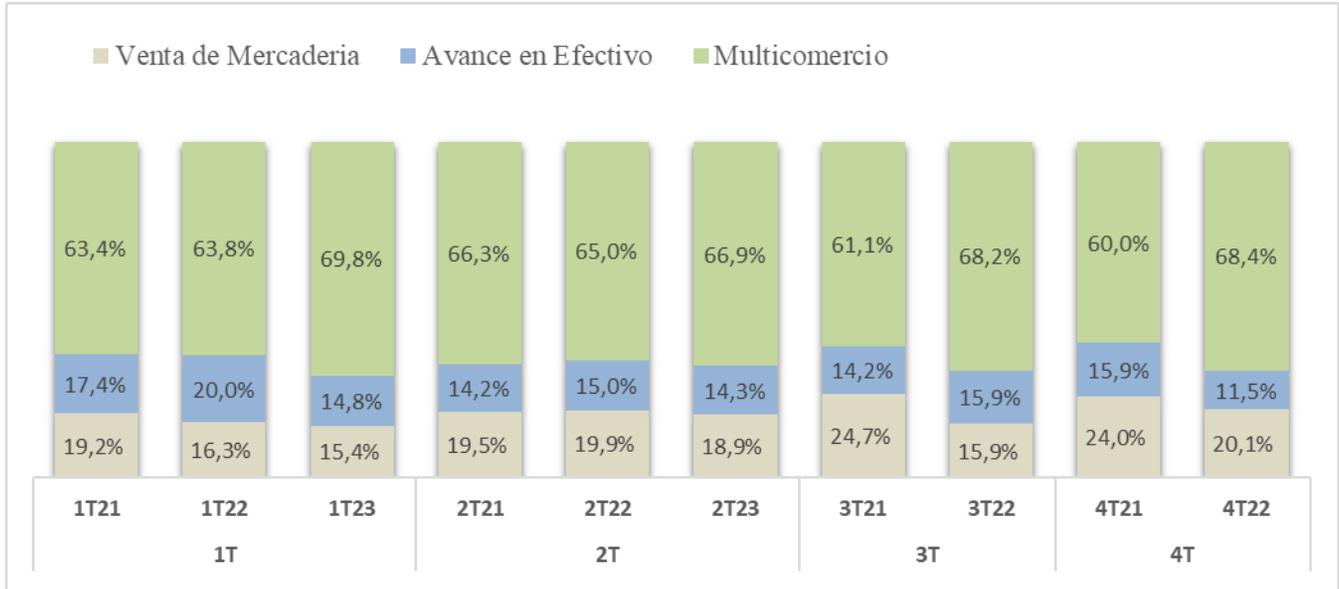
Estos datos guardan correlación con una política de crédito conservadora implementada durante este período, que restringe el acceso, especialmente en el segmento de Avance en Efectivo y en menor medida en la venta de mercadería. Además, esta tendencia se explica, en parte, por la base comparativa del año pasado, cuando en este mismo período la compañía se encontraba en una etapa de recuperación de cartera.

Colocaciones de Capital 2T (MM\$)



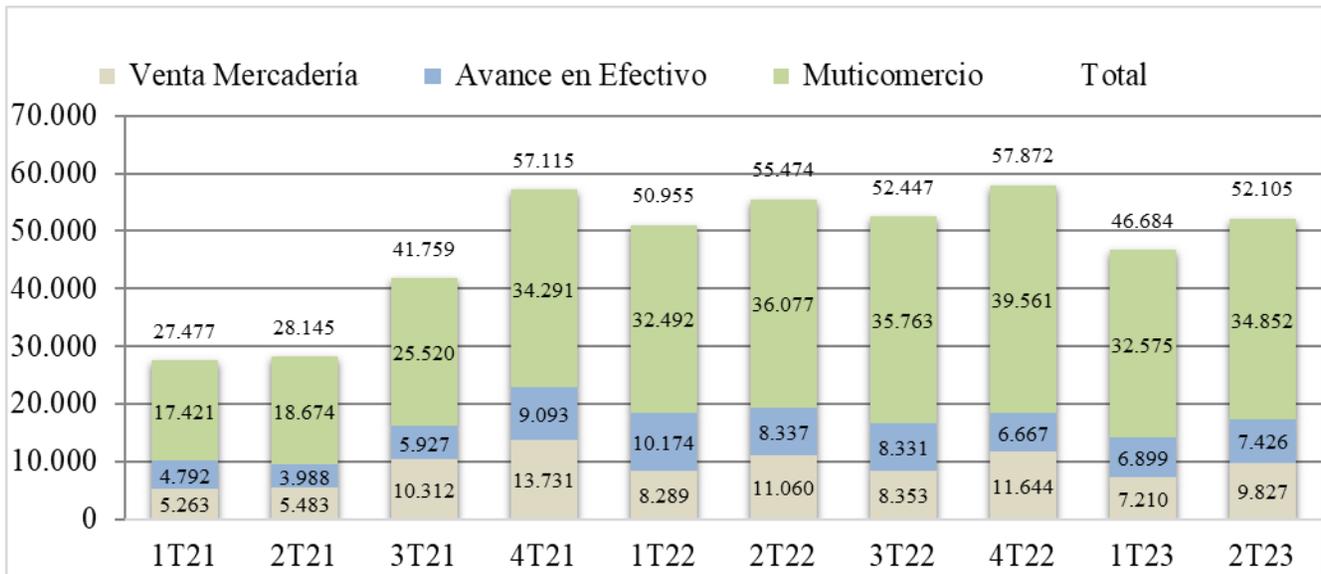
A continuación, se presentan los gráficos que ilustran la composición de las colocaciones y los montos colocados por trimestre:

Colocaciones de Capital (%)



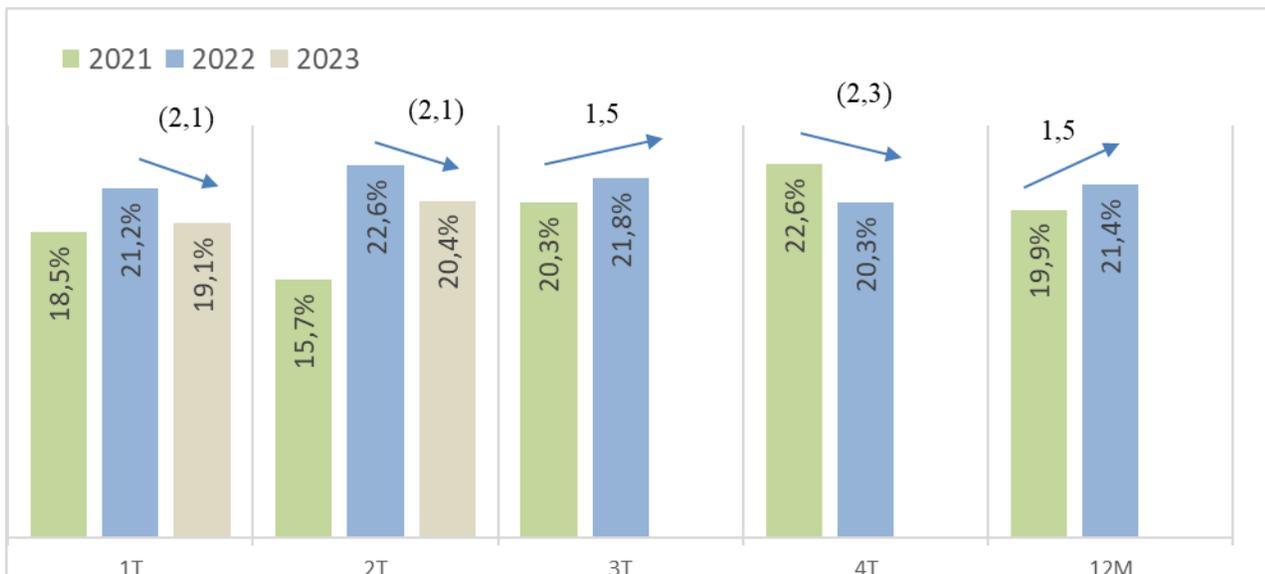
Ante la percepción de un aumento en el riesgo dentro de la industria y en consideración al entorno económico actual, la estrategia del negocio financiero se ha enfocado en disminuir la tasa de crecimiento de la cartera mediante una mayor restricción en la aprobación del uso de productos financieros y en la apertura de nuevos clientes. Esta estrategia tiene como objetivo mitigar posibles riesgos asociados y refleja, dadas dichas circunstancias, un enfoque cauteloso en la gestión del crédito.

Colocaciones de Capital (MM\$)



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

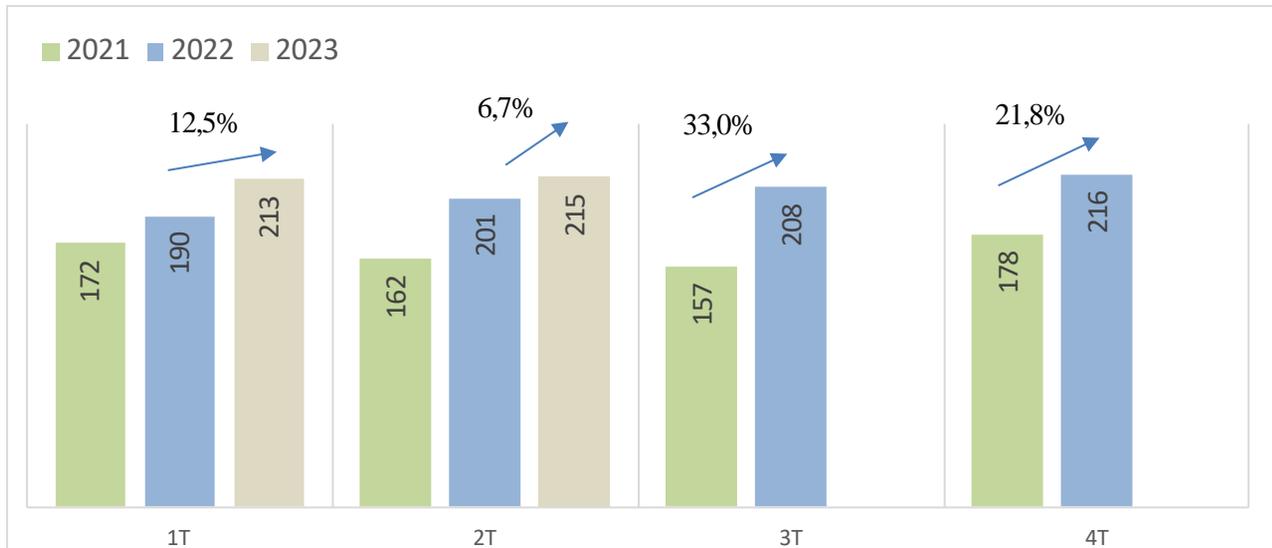
La participación de ventas efectuadas con la Tarjeta Visa Tricot en las tiendas Tricot experimentó una reducción de 2,1 pp. en el 2T23 en comparación con el mismo período del año anterior (2T22). A pesar de esta disminución, se logró mantener una participación estable y un nivel similar al registrado en trimestres anteriores.



Deuda Promedio (*)

Durante el 2T23, la deuda promedio por cliente experimentó un incremento del 6,7% en comparación con el 2T22. Este ligero aumento se basa en la continuación de la estrategia de colocación enfocada en clientes "antiguos" con perfiles de riesgo más favorables, quienes por ello tienen acceso a líneas de crédito más amplias. Al mismo tiempo, se observó una reducción significativa en la participación de clientes nuevos en las colocaciones del período.

Deuda promedio (M\$)

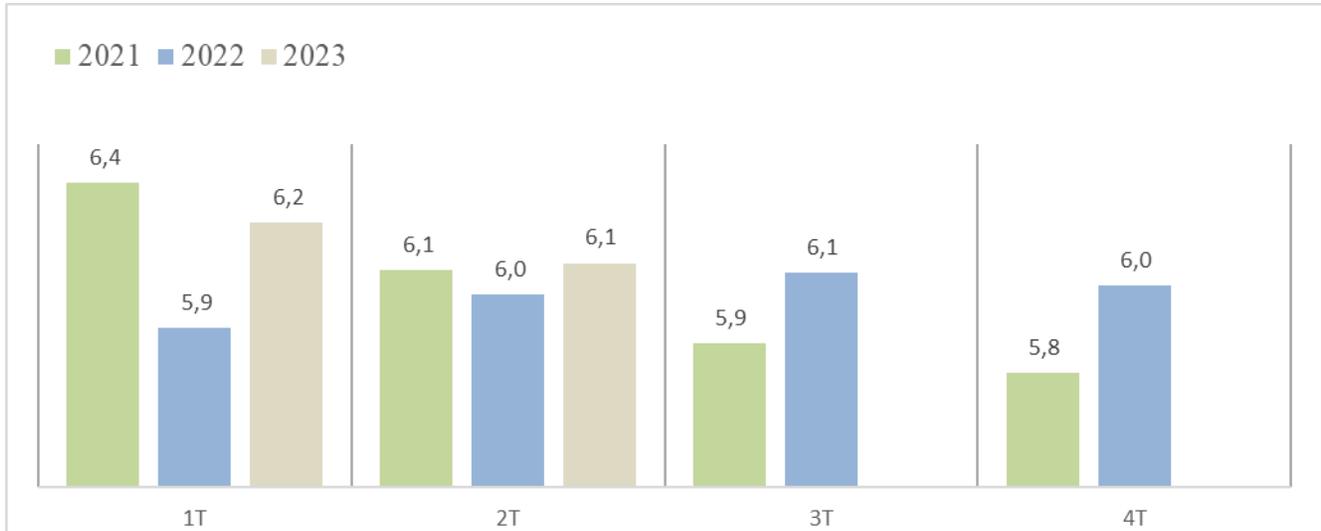


(*) Cartera vigente bruta dividida por número de clientes activos con deuda.

Plazo Promedio (*)

El plazo promedio de las colocaciones aumentó en el 2T23 respecto al 2T22, manteniéndose en los plazos históricos.

Plazo Promedio (Meses)

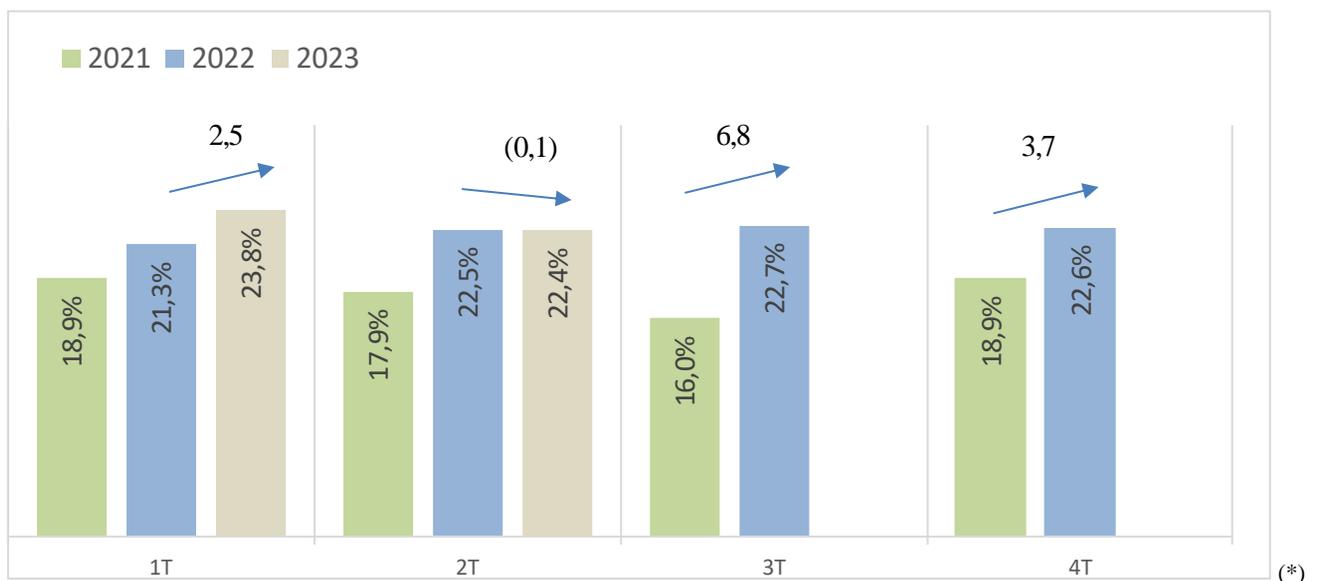


(*) Corresponde al plazo promedio de los negocios que se originaron en cuotas. No incluye la condición de pago de Revolving.

Tasa de Riesgo (*)

La Tasa de Riesgo experimentó una disminución de 0,1 pp. en el 2T23 en comparación con el mismo período del año anterior (2T22), pasando de 22,5% a 22,4%. Este descenso se atribuye principalmente a la consolidación del proceso de estabilización en el crecimiento de la cartera, así como a las acciones implementadas para restringir la colocación y la apertura de nuevos clientes, lo que ha contribuido a reducir el riesgo crediticio.

Tasa de Riesgo (%)

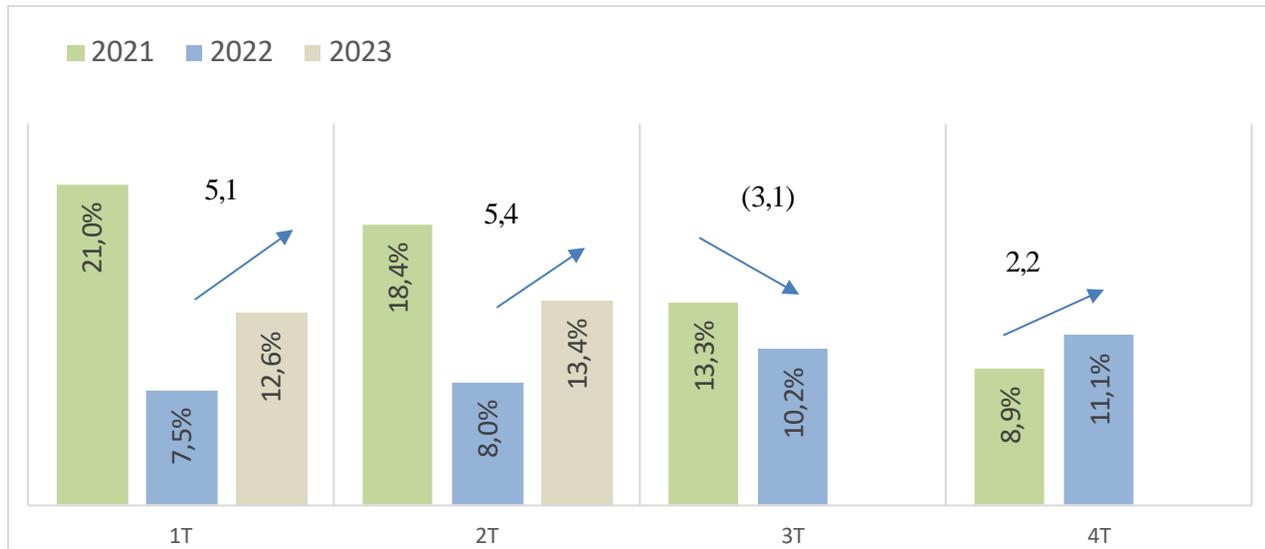


Stock de Provisión Incobrable /Cartera de Clientes Vigente

Cartera Repactada (*)

El porcentaje de cartera repactada experimentó un incremento de 5,4 pp. en el 2T23 en comparación con el mismo período del año anterior (2T22). Este segmento de cartera ha ido en aumento desde el 2T22 debido al deterioro que ha experimentado en el último año. A partir de marzo de 2022, el ratio de la cartera repactada ha ido aumentando en consonancia con el incremento de la morosidad. No obstante, este ratio aún se encuentra por debajo de los niveles históricos de la cartera.

Cartera Repactada / Cartera Bruta (%)

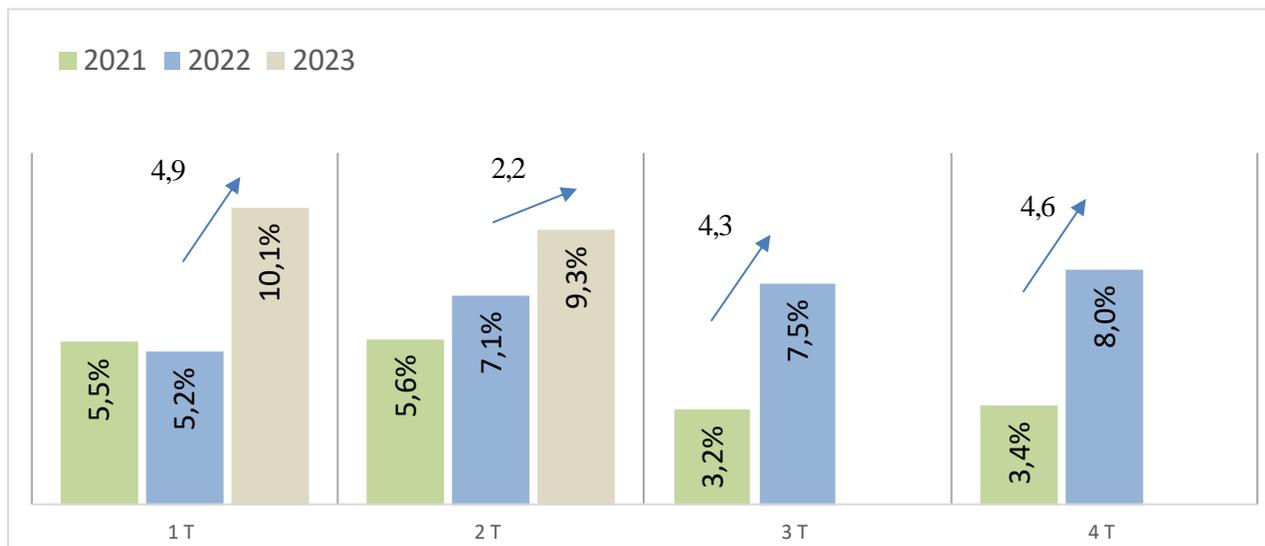


(*) En esta clasificación se incluye todo cliente que haya repactado su deuda. Esta condición se mantiene hasta que el cliente complete el pago total de dicha operación.

Mora 90 Días

El indicador de morosidad a 90 días, calculado sobre la cartera bruta, registró un aumento de 2,2 pp. en comparación con el 2T22. Tal como ya se mencionara, el incremento de la mora se atribuye al deterioro de las condiciones económicas del país, que han impactado la capacidad de pago de nuestros clientes.

Mora 90 días /Cartera Bruta (%)



Stock de Provisiones

El nivel de provisiones aumentó un 3,2% entre el 2T23 y el 2T22, en consonancia con el crecimiento del 3,6% en la cartera durante el mismo período. Esta variación se debe a la normalización de los niveles de riesgo a lo largo de 2023 y al aumento de la morosidad en los últimos trimestres, como resultado del deterioro general del mercado.

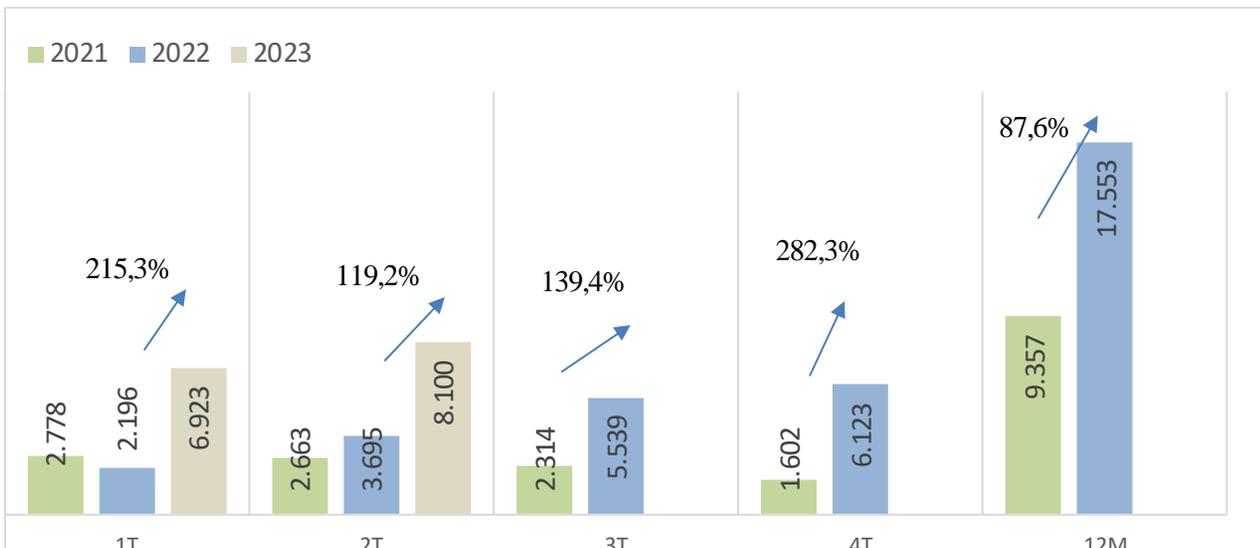
Stock de Provisiones (MM\$)



Castigos

Los castigos realizados durante el 2T23 (M\$ 8.100) experimentaron un aumento del 119,2% en comparación con el 2T22. Esta alza se atribuye principalmente a la fuerte recuperación de la cartera que culminó en el 3T22, momento a partir del cual se inició el proceso de estabilización. Este esfuerzo de recuperación implicó un aumento considerable en la incorporación de nuevos clientes, lo cual conlleva un mayor nivel de riesgo y, por ende, un aumento en los castigos. Además, este incremento está relacionado con el deterioro previamente mencionado en la calidad crediticia global de la industria.

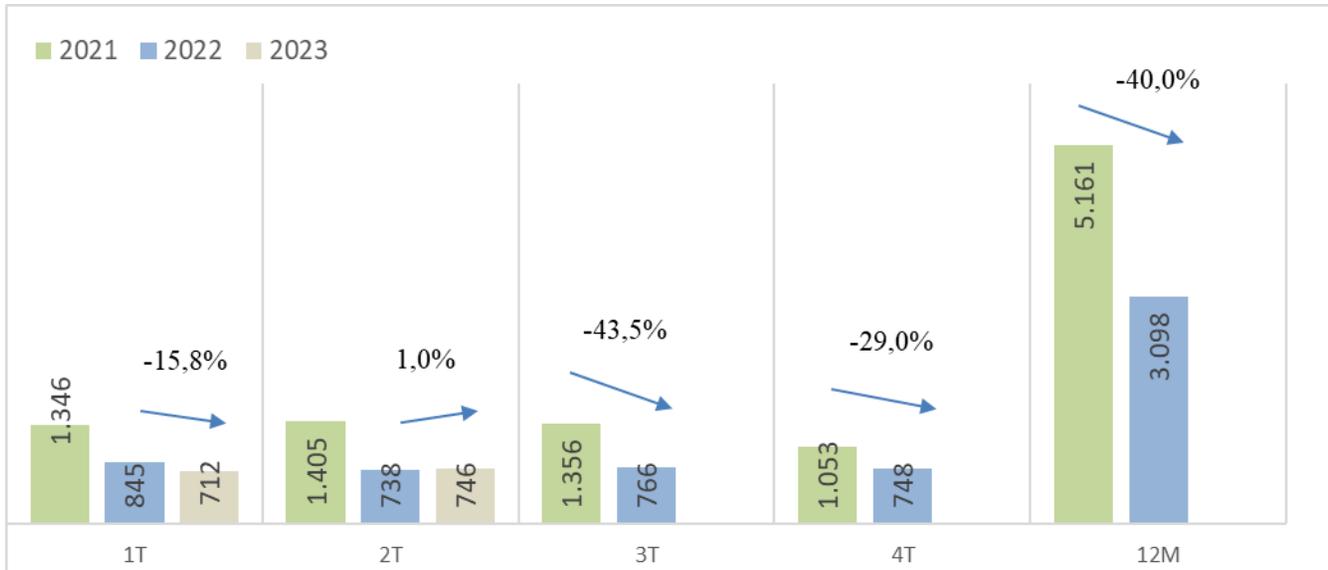
Castigos (MM\$)



Recupero de Castigos

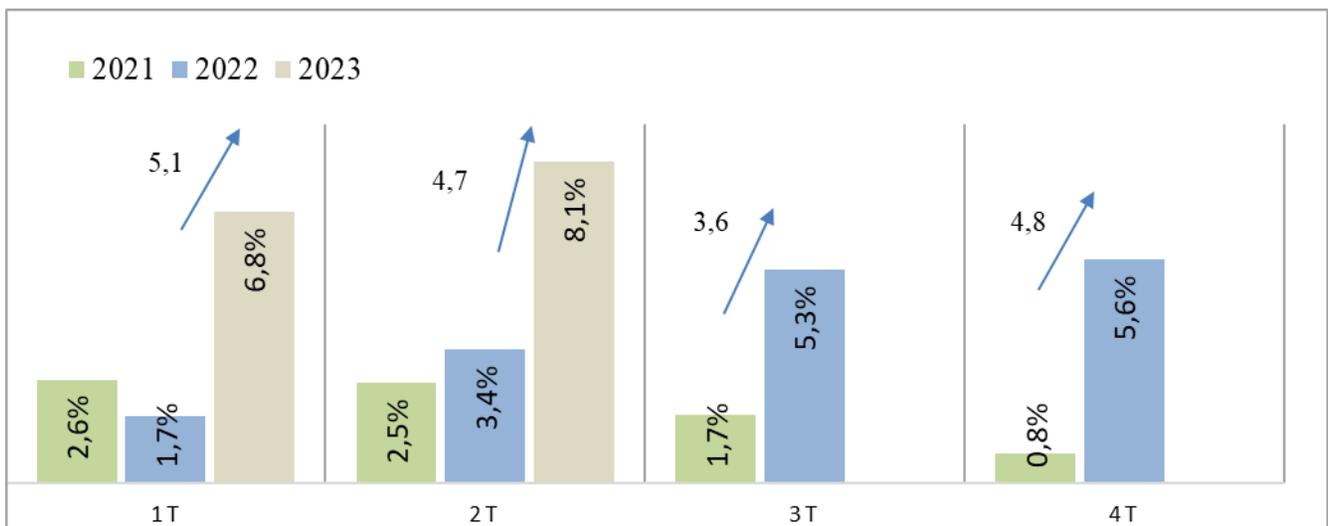
El recupero de castigos aumentó un 1,0% en el 2T23 en comparación con el 2T22. Este incremento se atribuye al crecimiento de la cartera de clientes en los últimos trimestres, lo cual guarda relación con su tamaño. Además, la compañía ha llevado a cabo un esfuerzo significativo en la contención de la morosidad, lo que también ha incluido una gestión más efectiva en el recupero de castigos.

Recupero de Castigos (MM\$)

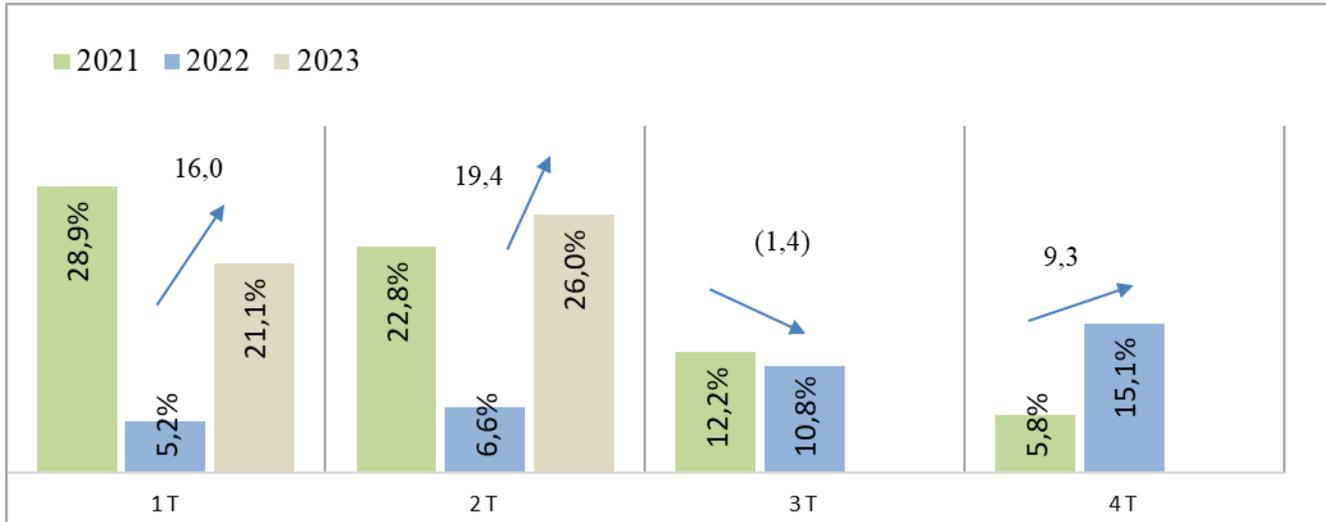


Castigos Netos/Cartera Bruta (%)

El aumento en el Castigo Bruto, en conjunto con el ligero incremento en el nivel de recuperación de castigos y el proceso de estabilización de la cartera, ha resultado en un aumento en el indicador de Castigos Netos Trimestre/Cartera Bruta. Este indicador alcanzó el 8,1% en el 2T23, en comparación con el 3,4% registrado en el mismo período del año anterior (2T22).

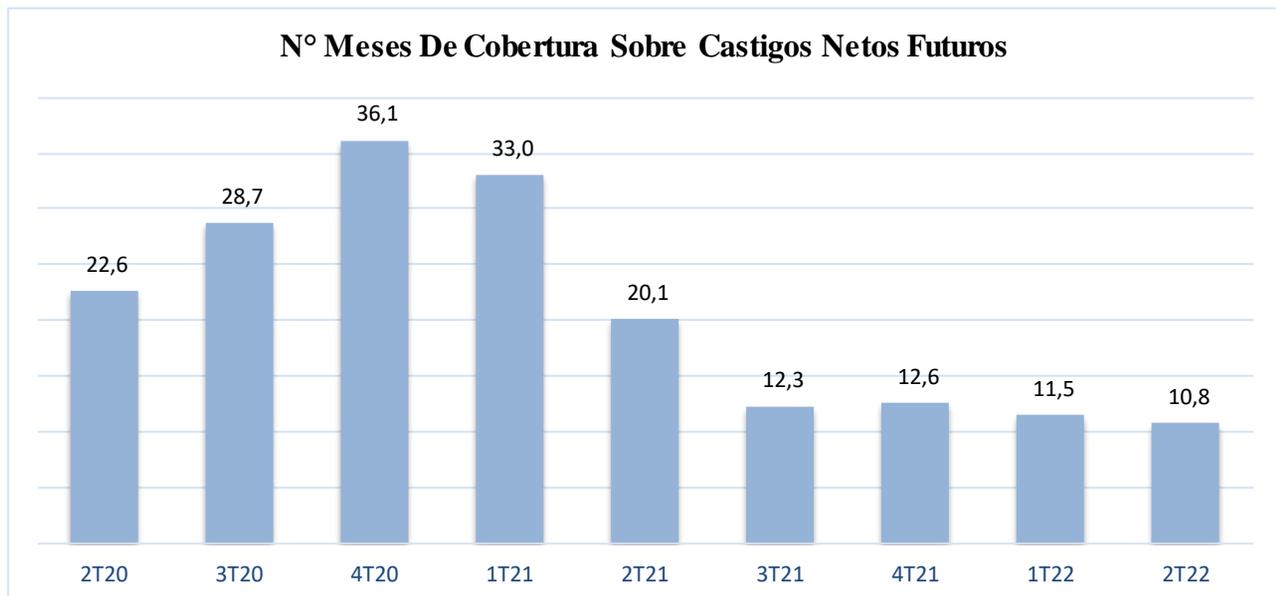


Castigos Netos Últimos 12 Meses / Cartera Bruta (%)



Meses de Cobertura de Provisión por Incobrables (*)

El índice de cobertura sobre los castigos futuros alcanzó los 10,8 meses en junio de 2022, en contraste con los 20,1 meses registrados en junio de 2021. Este indicador debería tender a estabilizarse alrededor de los 12 meses. La variabilidad de este indicador está directamente relacionada con la significativa disminución y posterior aumento de la cartera, junto con los cambios de comportamiento de la morosidad en el mercado, que fue muy baja durante el periodo de los retiros y se ha vuelto más alta ahora que esos procesos de elevada liquidez culminaron, con sus respectivas consecuencias en la economía.

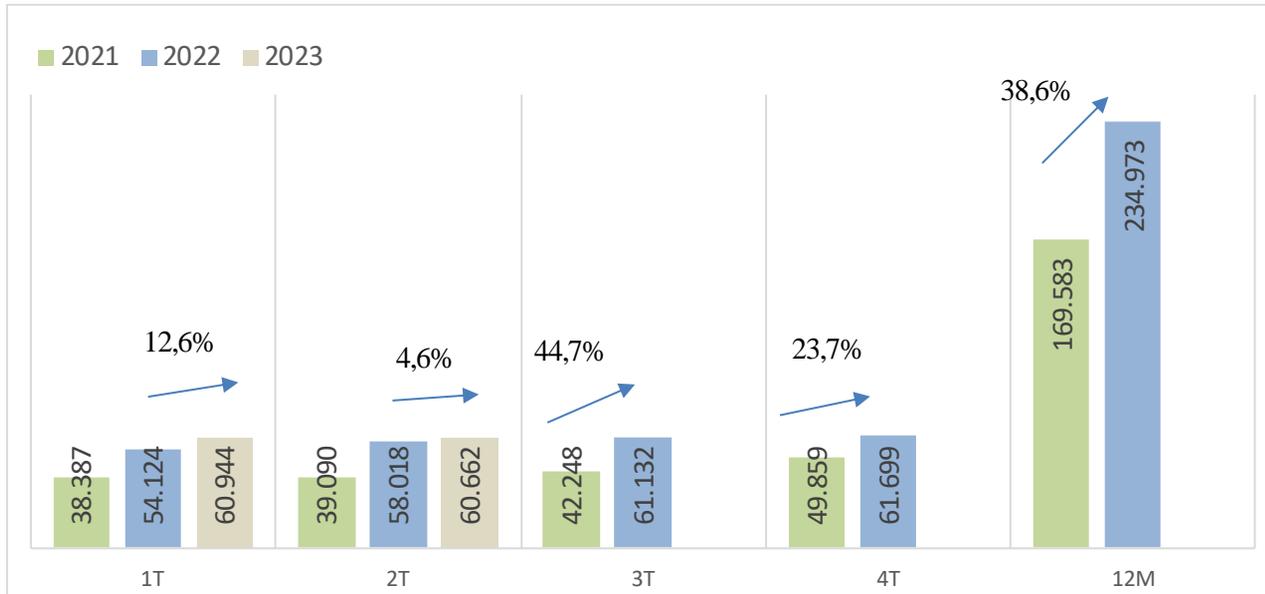


(*) Este índice se calcula respecto a los castigos netos de recupero de los 12 meses futuros, sobre el stock total de la provisión (vigente y contingente).

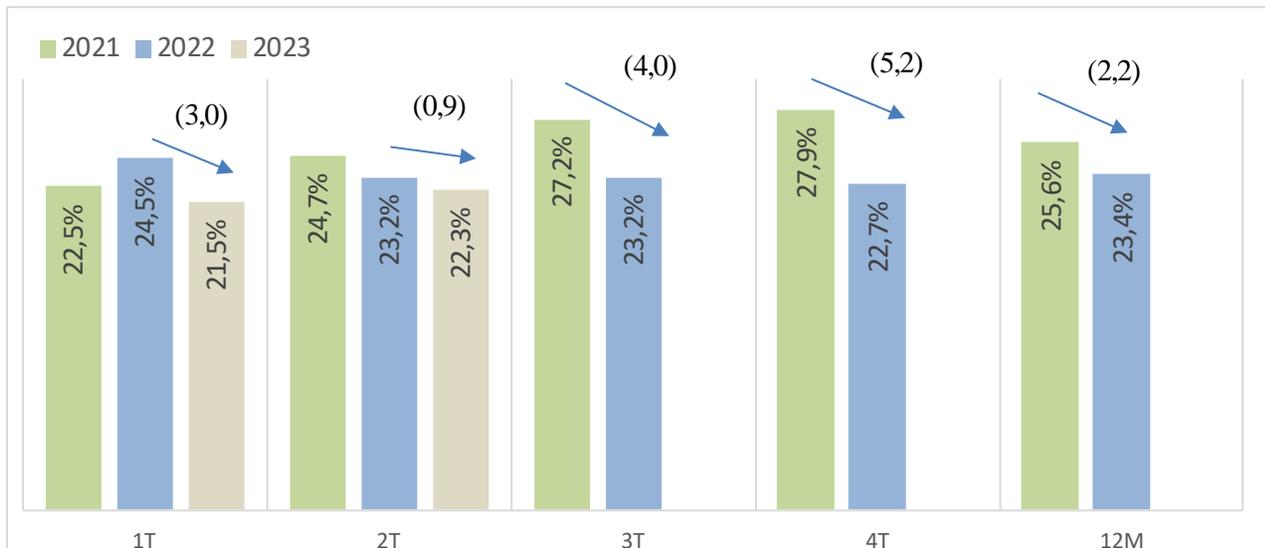
Recaudaciones

La recaudación ha experimentado un incremento en términos absolutos debido al crecimiento en el tamaño de la cartera. Sin embargo, el índice de recaudación en relación con la cartera está retornando a niveles más próximos, aunque en el rango superior, a los históricos anteriores a los eventos de liquidez ocurridos en 2020 y 2021.

Recaudación (MM\$)



Recaudación / Cartera Bruta (%)



Análisis del Balance General
Empresas Tricot S.A. y Subsidiarias

Resumen Balance	30-06-2023	31-12-2022	Var MM\$	Var %
Activos	MM \$	MM \$		
Total activo corriente	132.154	161.683	(29.529)	-18,3%
Total activo, no corriente	164.867	160.313	4.554	2,8%
Total Activos	297.021	321.996	(24.975)	-7,8%
Total pasivos, corrientes	62.142	85.473	(23.331)	-27,3%
Total pasivos, no corrientes	103.295	105.727	(2.432)	-2,3%
Total Pasivos	165.437	191.200	(25.763)	-13,5%
Total Patrimonio	131.584	130.796	788	0,6%
Total de Pasivos y Patrimonio	297.021	321.996	(24.975)	-7,8%

Activos, Pasivos y Patrimonio

Los activos totales presentaron una caída de MM\$ 29.529, es decir, un 18,3% al 30 de junio de 2023 en comparación con el 31 de diciembre de 2022. Esta disminución se explica por varios factores que afectaron el activo corriente, incluyendo una disminución en los inventarios por MM\$ 13.242, una disminución en los deudores comerciales por MM\$ 4.260, una disminución en los excedentes de operaciones en caja, bancos y depósitos a plazo por MM\$ 6.366 y, finalmente, una reducción en los activos por impuestos (PPM por MM\$ 3.730). Por otro lado, los activos no corrientes aumentaron un 2,8%, principalmente debido a las inversiones en propiedades, plantas y equipos por MM\$ 2.735 y a los derechos de uso por MM\$ 1.508.

Los pasivos totales disminuyeron un 13,5%, equivalente a MM\$ 25.763. Esta reducción se explica por la disminución de los pasivos corrientes bancarios en MM\$ 15.763 (principalmente debido a la menor emisión de Cartas de Crédito asociadas a Comex en MM\$ 14.741), un menor pago a proveedores de mercadería por MM\$ 4.853 y la menor provisión de dividendos por pagar a junio de 2023, por una diferencia de MM\$ 2.588 en comparación con diciembre de 2022.

Finalmente, el patrimonio aumento en MM\$ 788, producto del resultado del año, neto de dividendo, por MM\$ 1.098, y una baja en las reservas actuariales por IAS de MM\$ 309.

Liquidez

Indicadores	Unidades	30-06-2023	31-12-2022	30-06-2022
Liquidez Corriente ³	Veces	2,1	1,9	2,1
Razón Acida ⁴	Veces	1,8	1,5	1,7
Capital de Trabajo ⁵	MM\$	70.012	76.210	75.729

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 presentan un aumento significativos entre junio del 2023 y junio 2022, y la variación del capital de trabajo se explica por menores inventarios, deudores comerciales y excedentes operacionales.

Endeudamiento

Indicadores	Unidades	30-06-2023	31-12-2022	30-06-2022
Leverage ⁶	Veces	1,3	1,5	1,3
Leverage Neto ⁷	Veces	0,9	1,1	0,8
DFN /Ebitda ⁸	Veces	0,2	0,6	(0,1)
Cobertura de Gastos Financiero ⁹	Veces	3,1	4,1	11,0
Nivel de Endeudamiento Financiero Neto ¹⁰	Veces	0,1	0,1	(0,0)
Razon Pasivo Corriente ¹¹	%	37,6%	44,7%	43,4%
Razon Pasivo No Corriente ¹²	%	62,4%	55,3%	56,6%

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

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

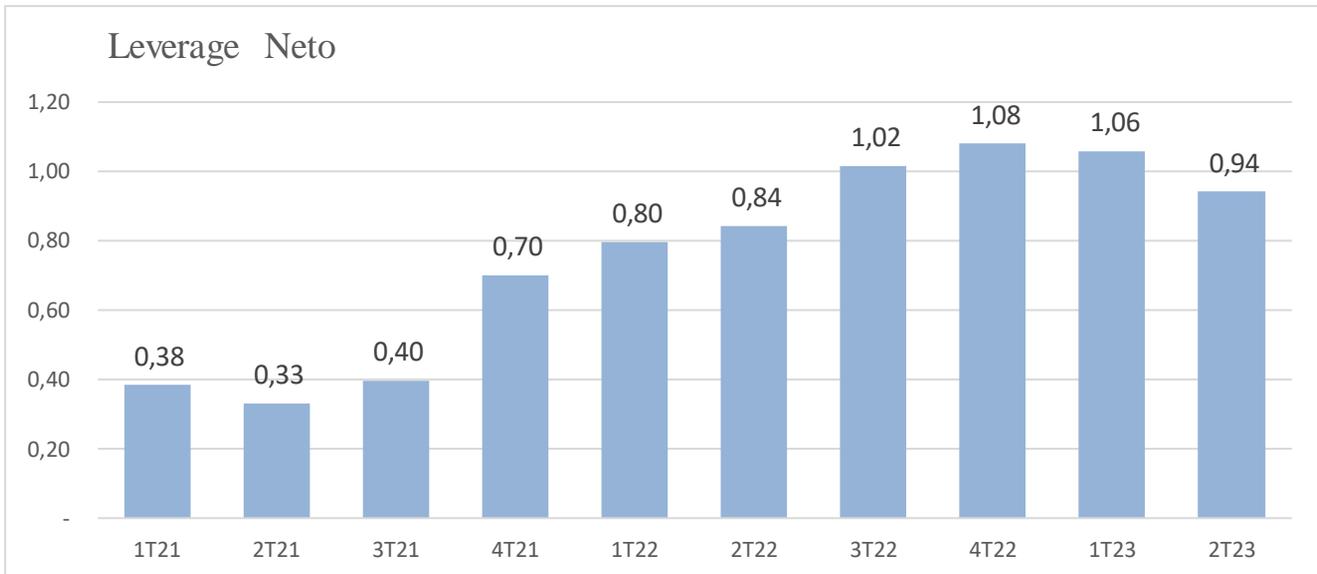
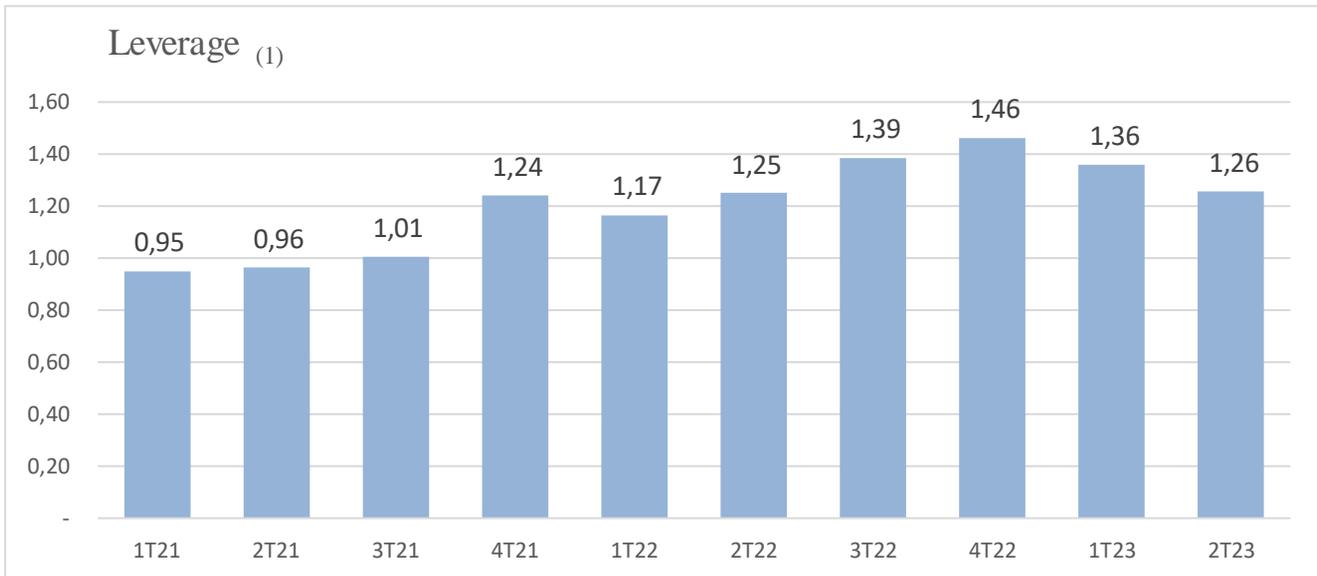
11 Razón Pasivo Corriente = Pasivo Corriente / Pasivo Totales

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

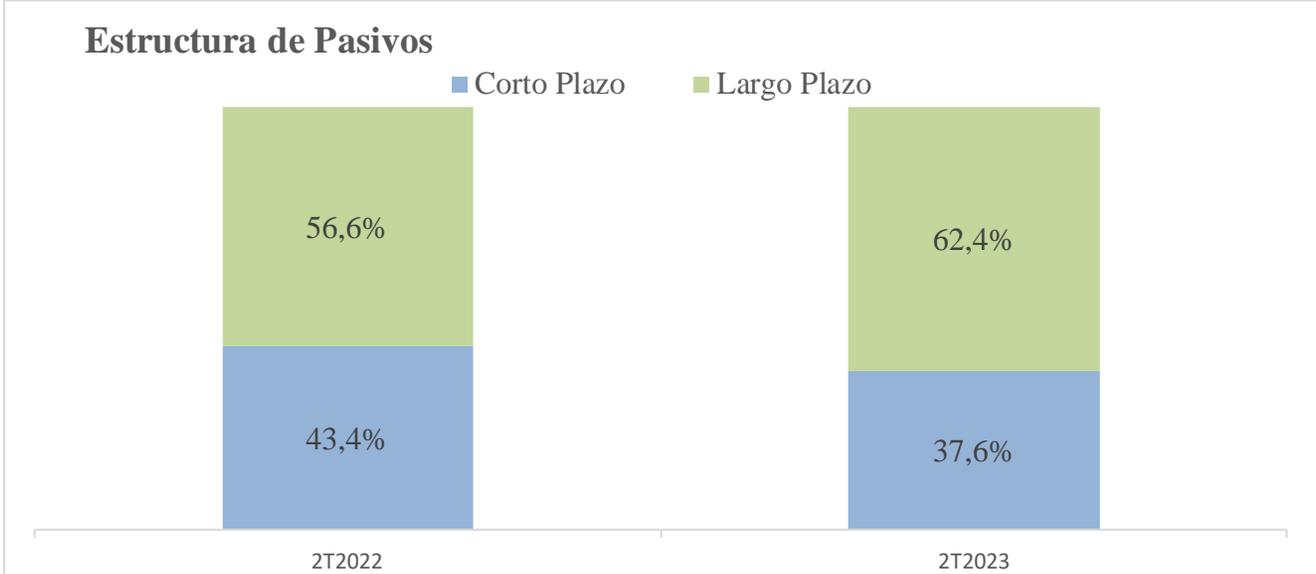
A junio de 2023, los índices de endeudamiento se encuentran en rangos similares a los de diciembre de 2022, y ligeramente superiores a los de junio de 2022.

En cuanto a la cobertura de gastos financieros, la disminución observada en los últimos tres períodos se explica por la caída del EBITDA en los últimos 12 meses, así como por el incremento en el costo financiero durante el mismo período.

Los indicadores de Leverage y de Leverage Neto no presentan variaciones significativas.



La proporción de pasivos de corto plazo respecto a los pasivos totales, reflejan una leve disminución, llegando al 37,6% el 2T23 versus 43,3% el 2T22, debido a la contratación de préstamos bancarios de plazos superiores a un año y a la amortización pactada de los préstamos existentes.



La variación en la composición de la estructura de pasivos, ordenados por corriente y no corriente, se explica por la toma de préstamos bancarios a largo plazo ya señalado precedentemente.

Actividad

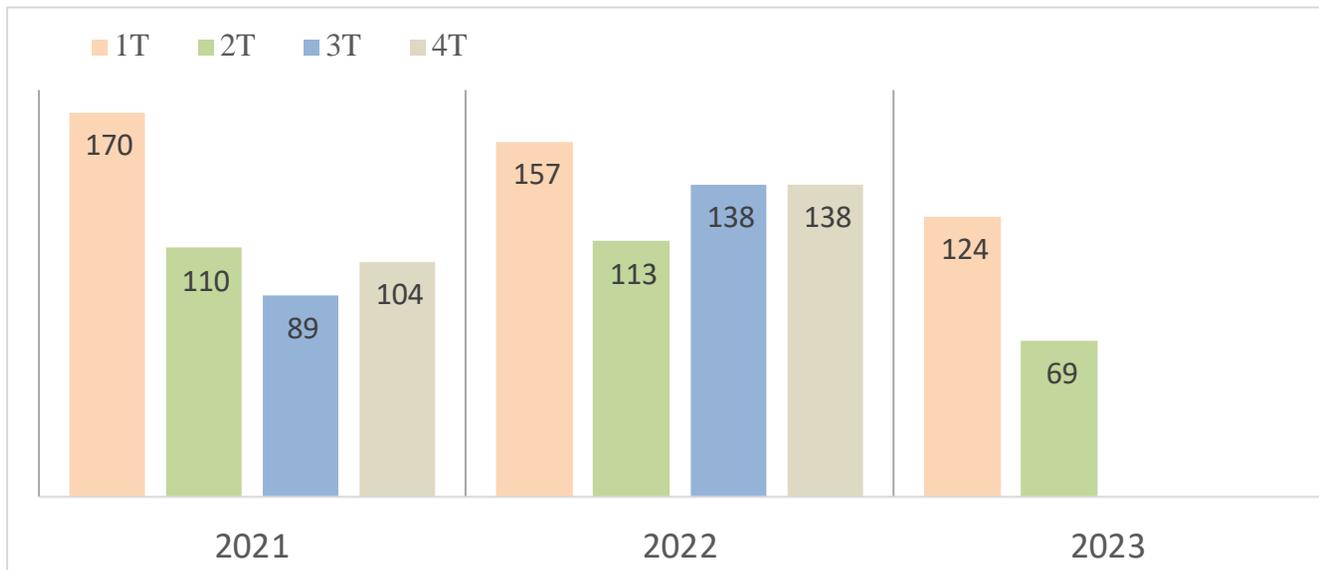
Indicadores	Unidades	30-06-2023	31-12-2022	30-06-2022
Rotación de Inventario ¹³	Veces	5,2	2,6	3,2
Permanencia de Inventarios ¹⁴	Días	69	138	113
Rotación de Activo ¹⁵	Veces	0,7	0,7	0,7

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 disminuyó a 69 días en 2T23. Esta reducción está vinculada a la estrategia de la compañía de mantener un inventario conservador, especialmente en las compras planificadas para la temporada de invierno 2023. Esta decisión se basó en la incertidumbre del entorno y en la consideración de que los datos históricos no necesariamente reflejaban de manera precisa las condiciones actuales al momento de planificar y realizar las compras.



Rentabilidad

Indicadores	Unidades	2T2023	2T2022
Rentabilidad del Patrimonio, ROE ¹⁸	%	2,1	3,1
Rentabilidad del Activo ROA ¹⁹	%	0,9	1,4
Margen EBITDA ²⁰	%	16,5	13,8
Margen Utilidad ²¹	%	4,9	7,1

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

Con la excepción del Margen EBITDA los indicadores de rentabilidad en general presentan una disminución con respecto al mismo periodo del año anterior por disminución en la utilidad del trimestre, según lo ya expuesto en este informe.

Estado de Flujos de Efectivo

	30-06-2023 MM\$	30-06-2022 MM\$	Var. MM\$	Var. %
--	--------------------	--------------------	-----------	--------

Consolidado

Flujo neto positivo originado por actividades de la operación	25.882	4.084	21.799	533,8%
Flujo neto originado por actividades de financiamiento	(26.605)	(11.486)	(15.119)	131,6%
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión	(1.592)	(13.146)	11.554	-87,9%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	(2.315)	(20.548)	18.234	-88,7%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	30.623	48.268	(17.645)	-36,6%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	28.308	27.720	589	2,1%

Segmento Retail

Flujos de operación de los segmentos	20.992	14.155	6.838	48,3%
Flujos de financiamiento de los segmentos	(21.058)	(20.490)	(569)	2,8%
Flujos de inversión de los segmentos	(1.477)	(12.557)	11.080	-88,2%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	(1.543)	(18.892)	17.349	-91,8%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	27.581	45.116	(17.535)	-38,9%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	26.038	26.224	(186)	-0,7%

Segmento Financiero

Flujos de operación de los segmentos	4.890	(10.071)	14.961	-148,6%
Flujos de financiamiento de los segmentos	(5.547)	9.003	(14.550)	-161,6%
Flujos de inversión de los segmentos	(115)	(589)	474	-80,5%
Variación Neta del Efectivo y Efectivo Equivalente	(771)	(1.656)	885	-53,4%
Saldo Inicial de Efectivo y efectivo Equivalente	3.042	3.152	(110)	-3,5%
Saldo Final de Efectivo y efectivo Equivalente	2.271	1.496	775	51,8%

El flujo operacional, se incrementó en MM\$ 21.799, principalmente por los siguientes factores: mayores recaudaciones por venta de MM\$ 15.414; menores pagos a Proveedores y Personal por MM\$ 4.046; mayor devolución de impuesto a la renta por MM\$ 3.128; mayores pagos por liquidación de instrumentos derivados (Forwards de tipo de cambio) en el período por MM\$ 2.904 y un menor pago de impuestos por MM\$ 2.527.

El flujo por actividades de financiamiento disminuyó en MM\$ 15.119, por una menor obtención de préstamos bancarios a largo plazo por MM\$ 16.335.

El flujo neto originado por las actividades de inversión presentó una disminución de MM\$ 11.554, explicado por el traspaso de la inversión de largo plazo de BTG Pactual, a inversiones en efectivo (corto plazo).

Análisis de Riesgo 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 período.

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 de Protección de datos personales

b.1.2 Proyecto de ley que modifica la Ley 19.628 en materia de registro de deudores.

b.1.3 Proyecto de ley que modifica régimen de gratificaciones del Código del Trabajo.

b.1.4 Proyecto de ley relativo al cierre de los establecimientos de comercio y al descanso de los trabajadores del comercio.

b.1.5 Proyecto de ley de reforma de pensiones.

b.2) Riesgos de seguridad de la información

ANEXO I
ANTECEDENTES GENERALES

Año Trimestre	Unidad	2022					2023	
		1T	2T	3T	4T	12M	1T	2T
Tricot	N°	106	107	107	107		107	107
Tricot Connect	N°	24	24	24	24		11	11
Total N° de Tiendas	N°	130	131	131	131		118	118
Ingresos de Explotación	MM\$	44.707	54.709	46.562	63.444	209.422	47.131	55.468
EBITDA	MM\$	5.696	7.555	4.098	12.233	29.583	4.054	9.177
Resultado Final	MM\$	2.416	3.876	13	5.521	11.825	-912	2.742
Margen de Utilidad	MM\$	5,4%	7,1%	0,0%	8,7%	5,6%	-1,9%	4,9%
Deuda Financiera Neta / EBITDA (1)	Veces	-0,1	-0,1	0,5	0,6		0,7	0,2
Nivel de Endeudamiento Financiero Neto (2)	Veces	-0,0	-0,0	0,1	0,1		0,1	0,1
Cobertura de Gastos Financieros (3)	Veces	9,4	11,0	7,7	4,1		3,4	3,1
Leverage (4)	Veces	1,2	1,3	1,4	1,5		1,4	1,3
Leverage Neto (5)	Veces	0,8	0,8	1,0	1,1		1,1	0,9
Liquidez Corriente (6)	Veces	2,0	2,1	2,0	1,9		2,0	2,1
Razón Acida (7)	Veces	1,5	1,7	1,5	1,5		1,6	1,8
Capital de Trabajo (8)	MM\$	64.221	75.729	76.372	76.210		69.631	70.012
Razón Pasivo Corriente	%	44,5%	43,4%	42,0%	44,7%		40,3%	37,6%
Razón Pasivo No Corriente	%	55,5%	56,6%	58,0%	55,3%		59,7%	62,4%
Rentabilidad del Patrimonio (9)	%	1,9%	3,1%	0,0%	4,4%	9,3%	-0,7%	2,1%
Rentabilidad del Activo (10)	%	0,8%	1,4%	0,0%	1,9%	4,2%	-0,3%	0,9%

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 2023 (no auditados) y 31 de diciembre de 2022
(En miles de pesos chilenos – M\$)

ACTIVOS	Nota N°	30.06.2023 (No auditados) M\$	31.12.2022 M\$
Activos Corrientes			
Efectivo y equivalente de efectivo	(4)	28.308.329	30.622.873
Otros activos financieros	(5)	6.437.014	12.258.244
Otros activos no financieros	(9)	2.477.678	2.238.713
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto	(6)	71.920.808	76.180.582
Inventarios	(8)	22.566.311	35.808.533
Activos por impuestos	(18)	443.868	4.573.741
Total activos corrientes		132.154.008	161.682.686
Activos no Corrientes			
Otros activos financieros	(5)	6.774.667	7.015.357
Otros activos no financieros	(9)	1.662.190	1.649.832
Activos intangibles distintos de la plusvalía	(10)	2.078.258	2.159.440
Propiedades, planta y equipo, neto	(11)	62.584.090	59.848.888
Activos por derecho a usar bienes en arrendamiento	(12)	74.850.877	73.343.351
Activos por impuestos diferidos	(13)	16.916.700	16.296.113
Total activos, no corrientes		164.866.782	160.312.981
Total Activos		297.020.790	321.995.667

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 2023 (no auditados) y 31 de diciembre de 2022
(En miles de pesos chilenos – M\$)

PASIVOS Y PATRIMONIO	Nota N°	30.06.2023 (No auditados) M\$	31.12.2022 M\$
Pasivos Corrientes			
Otros pasivos financieros corrientes	(14)	31.975.074	47.738.425
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	10.919.612	10.737.204
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	(16)	10.765.549	16.483.706
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	(7)	731.789	3.319.966
Otras provisiones	(17)	1.368.350	1.500.467
Provisiones por beneficio a los empleados	(19)	4.649.644	5.469.978
Otros pasivos no financieros	(20)	1.731.532	223.010
Total pasivos corrientes		<u>62.141.550</u>	<u>85.472.756</u>
Pasivos no Corrientes			
Otros pasivos financieros, no corrientes	(14)	16.234.146	18.683.858
Obligaciones por contrato de arrendamiento	(15)	72.336.448	71.444.752
Pasivo por impuestos diferidos	(13)	7.646.994	7.907.492
Provisión por beneficio a los empleados	(19)	7.077.416	7.690.881
Total pasivos, no corrientes		<u>103.295.004</u>	<u>105.726.983</u>
Total pasivos		<u>165.436.554</u>	<u>191.199.739</u>
Patrimonio			
Capital pagado	(21)	95.169.081	95.169.081
Prima de emisión	(21)	29.044.361	29.044.361
Otras reservas	(21)	(5.619.237)	(5.309.860)
Ganancias (pérdidas) acumuladas	(21)	12.990.031	11.892.346
Patrimonio Atribuible a los propietarios de la Controladora		<u>131.584.236</u>	<u>130.795.928</u>
Total patrimonio		<u>131.584.236</u>	<u>130.795.928</u>
Total Pasivos y Patrimonio		<u>297.020.790</u>	<u>321.995.667</u>

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS

**Estados de Resultados Integrales Consolidados Intermedios
Al 30 de junio de 2023 (no auditados) y 2022
(En miles de pesos chilenos – M\$)**

Estado de resultado integral	Nota N°	Acumulado		Trimestre	
		01.01.2023 30.06.2023	01.01.2022 30.06.2022	01.04.2023 30.06.2023	01.04.2022 30.06.2022
		(no auditados) M\$	(no auditados) M\$	(no auditados) M\$	(no auditados) M\$
Ingresos de actividades ordinarias	(22)	102.599.003	99.415.502	55.468.005	54.708.788
Costo de ventas	(22)	(67.514.052)	(64.032.628)	(34.898.361)	(34.618.518)
Margen bruto		35.084.951	35.382.874	20.569.644	20.090.270
Costos de distribución	(23)	(3.971.997)	(3.439.450)	(2.101.163)	(1.960.146)
Gastos de administración	(23)	(27.130.085)	(26.363.012)	(14.092.961)	(14.439.365)
Otras ganancias (pérdidas)	(24)	(83.921)	717.001	(129.165)	(43.686)
Ingresos Financieros	(24)	978.677	1.595.531	480.785	2.420.631
Costos financieros	(24)	(4.544.741)	(2.274.284)	(1.535.414)	(1.309.529)
Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera	(25)	984.657	(688.710)	(304.857)	(1.715.103)
Resultados por unidades de reajuste	(24)	(140.618)	272.403	(4.997)	93.140
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		1.176.923	5.202.353	2.881.872	3.136.212
Gasto por impuesto a las ganancias	(13)	652.551	1.089.691	(140.364)	739.603
Ganancia (pérdida) de actividades continuadas después de impuesto		1.829.474	6.292.044	2.741.508	3.875.815
Ganancia		1.829.474	6.292.044	2.741.508	3.875.815
Ganancia (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora		1.829.474	6.292.044	2.741.508	3.875.815
Ganancia (pérdida) del ejercicio		1.829.474	6.292.044	2.741.508	3.875.815

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Resultados Integrales Consolidados Intermedios
 Al 30 de junio de 2023 (no auditados) y 2022
 (En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de resultado integral	Nota	Acumulado		Trimestre	
		01.01.2023	01.01.2022	01.04.2023	01.04.2022
		30.06.2023	30.06.2022	30.06.2023	30.06.2022
	N°	(no auditados) M\$	(no auditados) M\$	(no auditados) M\$	(no auditados) M\$
Ganancia del período		1.829.474	6.292.044	2.741.508	3.875.815
Componentes de otro resultado integral, antes de impuestos					
Otro resultado integral, que no se reclasificará al resultado del período, antes de impuesto	(19)	(423.803)	(930.469)	1.222.925	(346.401)
Impuesto a las ganancias relacionado ganancias (pérdidas) actuariales por beneficios a los empleados	(13)	114.428	251.227	(330.191)	93.259
Impuesto a las ganancias relacionado con componentes de otro resultado integral que no se reclasificará a resultado del período	(13)	114.428	251.227	(330.191)	93.259
Otro resultado integral		(309.377)	(679.242)	892.734	(252.142)
Total resultado integral		(309.377)	(679.242)	892.734	(252.142)
Resultado Integral atribuible a:					
Resultado integral atribuible a los propietarios		1.520.097	5.612.802	3.634.242	3.623.673
Total resultado integral		1.520.097	5.612.802	3.634.242	3.623.673

Utilidad por acción		30.06.2023	30.06.2022
		\$	\$
Ganancia por acción básica en operaciones continuadas	(21)	4,27	14,68
Ganancia por acción básica		4,27	14,68

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS



Estados de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado Intermedio
Al 30 de junio de 2023 (no auditados) y 2022
(En miles de pesos chilenos – M\$)

Movimientos al 30.06.2023	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 2023		95.169.081	29.044.361	(3.734.491)	(1.575.369)	(5.309.860)	11.892.346	130.795.928
Cambios en el patrimonio:								
Resultado Integral:								
Ganancia (pérdida) del ejercicio		-	-	-	-	-	1.829.474	1.829.474
Otro resultado integral	(21)	-	-	(309.377)	-	(309.377)	-	(309.377)
Resultado integral		-	-	(309.377)	-	(309.377)	1.829.474	1.520.097
Provisión de dividendo mínimo		-	-	-	-	-	(731.789)	(731.789)
Saldo al 30 de junio de 2023		95.169.081	29.044.361	(4.043.868)	(1.575.369)	(5.619.237)	12.990.031	131.584.236

Movimientos al 30.06.2022	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 2022		95.169.081	29.044.361	(2.943.045)	(1.575.369)	(4.518.414)	7.162.218	126.857.246
Resultado Integral:								
Ganancia (pérdida) del ejercicio		-	-	-	-	-	6.292.044	6.292.044
Otro resultado integral	(21)	-	-	(679.242)	-	(679.242)	-	(679.242)
Resultado integral		-	-	(679.242)	-	(679.242)	6.292.044	5.612.802
Provisión de dividendo mínimo	(21)	-	-	-	-	-	(3.775.227)	(3.775.227)
Saldo al 30 de junio de 2022		95.169.081	29.044.361	(3.622.287)	(1.575.369)	(5.197.656)	9.679.035	128.694.821

EMPRESAS TRICOT S.A. Y SUBSIDIARIAS


Estados de Flujo Efectivo Consolidado – Método directo
 Al 30 de junio de 2023 (no auditados) y 2022
 (En miles de pesos chilenos – M\$)

Estado de flujo de efectivo	Nota	30.06.2023	30.06.2022
	N°	(no auditados) M\$	(no auditados) M\$
Flujo Originado por actividades de la operación			
Recaudación de deudores por venta		176.585.793	161.171.769
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)		4.445.052	1.316.897
Pago a proveedores y personal (menos)		(140.702.455)	(144.748.399)
Otros ingresos (gastos) financieros		(3.109.865)	205.990
Otros pagos por actividades de operación		(11.336.272)	(13.862.592)
Flujo neto positivo originado por actividades de la operación		25.882.253	4.083.665
Flujo Originado por actividades de financiamiento			
Obtención de préstamos	(14.g)	2.664.743	19.000.000
Obtención de cartas de crédito	(14.g)	16.733.502	18.033.857
Reembolsos de préstamos clasificados como actividades de financiación (menos)	(14.g)	(34.100.709)	(34.909.236)
Intereses pagados	(14.g)	(1.516.806)	(462.119)
Pagos de pasivos por arrendamiento financiero	(14.g)	(7.065.548)	(6.201.719)
Pago de dividendos (menos)	(21.c)	(3.319.966)	(6.946.940)
Flujo neto originado por actividades de financiamiento		(26.604.782)	(11.486.157)
Flujo Originado por actividades de inversión			
Incorporación de activo fijo (menos)		(7.674.017)	(9.696.265)
Otras entradas (salidas) de efectivo, clasificados como actividades de inversión		4.836.963	(4.257.149)
Intereses recibidos, clasificados como actividades de inversión		1.245.039	807.678
Flujo neto negativo originado por actividades de inversión		(1.592.015)	(13.145.736)
Flujo neto positivo (negativo) del ejercicio		(2.314.544)	(20.548.228)
Variación neta del efectivo y efectivo equivalente		(2.314.544)	(20.548.228)
Saldo inicial de efectivo y efectivo equivalente		30.622.873	48.267.927
Saldo final de efectivo y efectivo equivalente	(4)	28.308.329	27.719.699

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 Finanzas
Teléfono: 223503615
Email: agajardo@tricot.cl

Website:

<https://www.tricot.cl/inversionistas>