



3T25

# SIGDO KOPPERS

Proveedor integral y líder en servicios y  
productos enfocados en la industria minera



60,7%



100%



50,01%



95,8%



87,9%



78,5%

# Sigdo Koppers

## ESTRATEGIA Y TESIS DE VALOR

Líderes globales en servicios recurrentes a la minería,  
operando en países más relevantes de la producción mundial

75% EBITDA Minería

45% EBITDA Minería de Cobre

90% EBITDA enfocado en  
negocios de ingresos recurrentes

Enaex, Magotteaux y PVSA

Expansión internacional  
con operaciones  
directas en 17 países

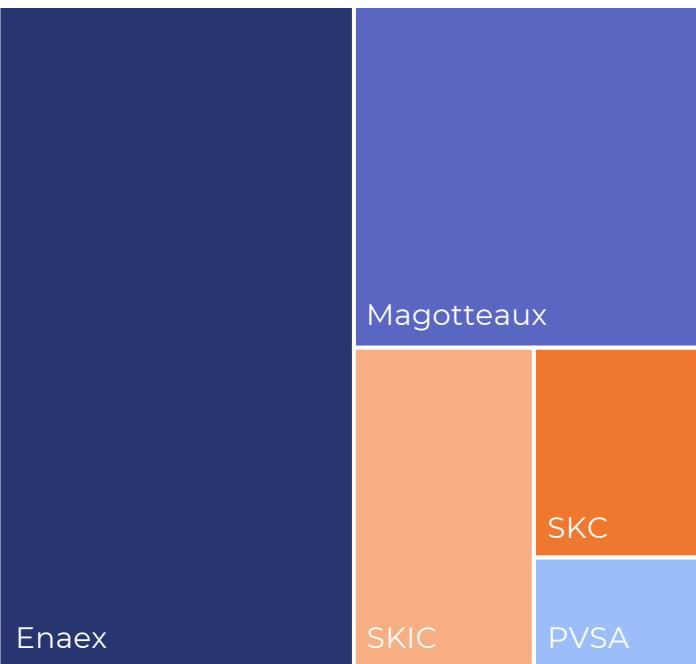
- **Presencia global con una estrategia predominante en minería para lo cual ha desarrollado en los últimos años una expansión internacional en los principales mercados mineros.** La compañía tiene operaciones directas en 17 países. En efecto, solo el 50% del EBITDA está directamente expuesto a Chile. Así, la compañía tiene operaciones en los países más relevantes en la producción de cobre; Chile, Perú, China, USA, Australia, México, Canadá y Brasil (60% de la oferta global de cobre).
- **Proveedor de servicios líder a lo largo de la cadena de valor minera-industrial.** SK es una compañía que reúne empresas que participan en la cadena de valor del proceso de la minería e industria, donde destaca su *posición competitiva* dado el liderazgo que cada filial mantiene en las industrias donde operan. Sus principales filiales Enaex y Magotteaux se encuentran en la operación y el proceso. (i) Enaex es una de las empresas líderes globales en servicios de voladura, con foco mayoritario en minería (95% de su EBITDA, donde 50% esta específicamente en minería de Cobre); (ii) Magotteaux, es la empresa líder global en producción de bolas de molienda, también con foco principalmente en minería (80% de sus ventas). Adicionalmente y con una estrategia más regional se encuentra: (i) Desarrollo de proyectos a través de SK Ingeniería y Construcción, compañía líder en construcción altamente especializada principalmente en Chile y Brasil (12% de ventas); (ii) Operación a través de SKC, empresa líder en arriendo y venta de maquinaria en Chile, Perú y Colombia (8% de ventas); y (iii) Logística a través de PVSA, empresa con operaciones portuarias y transporte ferroviario en Chile (4% de ventas).
- **Con exposición a negocios mayoritariamente recurrentes.** Enaex y Magotteaux son las principales filiales del grupo, las cuales adicionalmente tienen una estrategia de posicionamiento a nivel global en servicios de OPEX minero, logrando competir con los players más relevantes de las industrias donde operan. En conjunto representan 76% y 87% de los ingresos y EBITDA consolidado, respectivamente. La recurrencia de ingresos en ambas subsidiarias y su relevancia son instrumentales en la estabilidad de los flujos de la compañía.
- **Relación de largo plazo con clientes estratégicos en la industria minera.** La propuesta de valor de la compañía se hace más evidente en la industria minera, donde las principales subsidiarias comparten la gran mayoría de los clientes, con los cuales se tienen relaciones a largo plazo (80% de la venta se realiza a clientes recurrentes de +3 años), probando su carácter integral y capacidad de cross-selling. Gracias a ello, la minería es la industria más relevante en el mix, representando 85% de los ingresos y 75% del EBITDA de la compañía. En particular la minería del cobre representa 50% de los ingresos y 45% del EBITDA de Sigdo Koppers.
- **Continua creación de valor mediante innovación e inversión permanente con un foco de desarrollo en minería.** Ventajas competitivas soportadas en innovación e inversión permanente en empresas relevantes para la minería que se refleja no solo en *liderazgo de mercado* en los distintos negocios donde opera sino también en mejora y sostenibilidad de márgenes. De forma adicional, todo el crecimiento orgánico e inorgánico de los negocios, tiene como foco mantener siempre una *sólida posición financiera*. Adicionalmente, es relevante destacar que en línea con la estrategia trazada por SK a partir de 2010, la cual tiene como foco ser un proveedor integral para la industria minera, la compañía buscará potenciar el liderazgo internacional de sus empresas industriales, Enaex y Magotteaux. Dado esto, cualquier desinversión non-core estaría enfocada en seguir desarrollando el crecimiento orgánico e inorgánico de dichas filiales.

# Principales Filiales

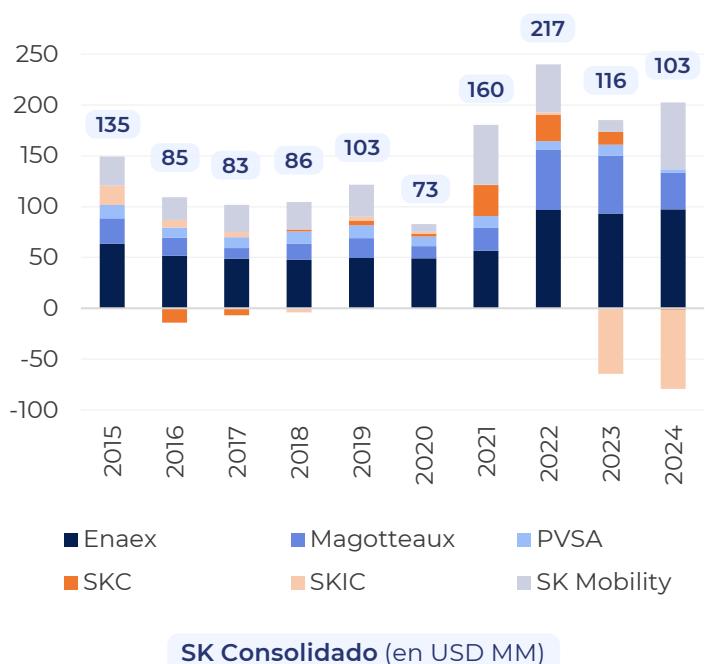
## ETAPAS DE CADENA DE VALOR

ETAPA	FILIAL	FOCO	
Operación	 Enaex	Global Opex Intensive	Filiales más relevantes en la operación de Sigdo Koppers, las cuales enfocan su operación y crecimiento a través de una <b>estrategia de posicionamiento a nivel global</b> . Ambas filiales compiten de manera directa y con los estándares de calidad más altos con los players líderes mundiales en la industria de explosivos y molienda de minerales.
Proceso	 MAGOTTEAUX	Global Opex Intensive	
Logística	 PVSA PUERTO VENTANAS S.A.	Local Opex Intensive	
Operación	 SKC	Regional Opex Intensive	Filiales con un foco de operación y crecimiento a través de una <b>estrategia de posicionamiento a nivel regional</b> . Dichas filiales complementan la propuesta de valor de Sigdo Koppers, logrando posicionarse en toda la cadena de valor de la minería e industria siendo también los players más relevantes en las regiones en que operan.
Desarrollo	 SIGDO KOPPERS INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN	Regional CAPEX Intensive	

## DISTRIBUCION DE INGRESOS 2024



## UTILIDAD ATRIBUIBLE A SK



Stock Information (Nov 30 <sup>th</sup> , 25)	
52w High-Low (CLP/Share)	1.603 – 1.012
Avg. Daily Volume (USD mn)	0,1
Free Float (%)	26%
# Shares (million)	1.075
Market Cap (USD mn)	1.844
Last Price (CLP)	1.594
Bloomberg Ticker (Local)	SK CL

Management Team	
Executive Chairman	Juan Eduardo Errázuriz
CEO	Juan Pablo Aboitiz
CFO	Andrés Brinck
Head of IR	Slaven Ilic

Ownership Structure	
Controller Group	73,8%
Pension Funds	11,3%
Stars Group	8,4%
Mutual Funds & Stock Brokers	4,4%
Foreigner	0,5%
Others	1,6%

## Stock Price Evolution



## P/E (x)

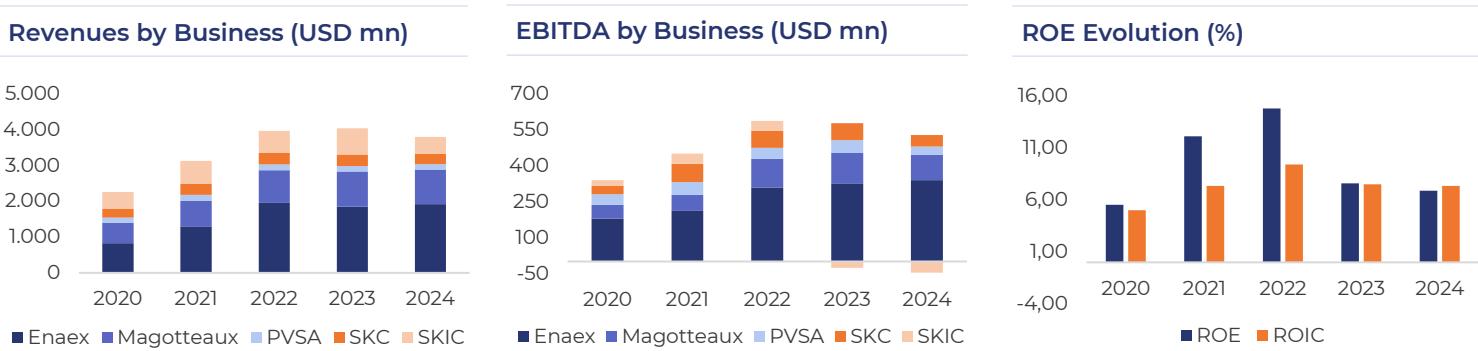


## P/BV (x)



## INFORMACIÓN RELEVANTE DE PRINCIPALES FILIALES

LTM	Enaex	Magotteaux	PVSA	SKC	SKIC	Sigdo Koppers
Sales Mining exposure (%)	95%	80%	60%	75%	85%	85%
Country diversification	Chile: 39% Others: 61%	Chile: 13% Others: 87%	Chile: 100% Others: 0%	Chile: 85% Others: 15%	Chile: 87% Others: 13%	Chile: 44% Others: 56%
Revenues (USD ths)	2.068.145	1.002.340	165.567	306.065	397.189	3.954.395
% of total	52,5%	25,4%	4,2%	7,8%	10,1%	
L5Y CAGR (%)	20,1%	7,9%	-2,9%	1,6%	-0,6%	10,1%
EBITDA (USD ths)	373.542	100.261	42.304	50.616	-43.278	562.114
% of total	65,9%	17,7%	7,5%	8,9%	n.a	
L5Y CAGR (%)	14,5%	10,2%	-6,9%	1,3%	n.a	9,2%
EBITDA Margin (%)	18,1%	10,0%	25,6%	16,5%	-10,9%	14,2%
Controllers Net Income (USD ths)	182.017	34.669	10.648	5.534	-52.963	130.510
Attributable to SK	60,7%	100,0%	50,0%	87,9%	95,8%	
L5Y CAGR (%)	14,5%	38,4%	-21,6%	-181,4%	n.a	-0,1%
Net Margin (%)	8,8%	3,5%	6,4%	1,8%	-13,3%	3,3%
Controllers Equity (USD ths)	954.779	747.465	139.335	135.922	56.683	1.550.342
ND/EBITDA (x)	0,83	2,74	4,67	2,69	n.a	2,02
ROE (%)	19,1%	4,6%	7,6%	4,1%	n.a	8,4%
ROIC (%)	13,7%	3,8%	5,6%	8,1%	n.a	7,8%



Year	2021	2022	2023	2024	LTM
<b>EBITDA Breakdown (USD ths)</b>					
Enaex	211.518	308.414	326.676	339.697	373.542
Magotteaux	66.151	120.692	127.104	105.710	100.261
PVSA	54.021	44.544	52.375	34.060	42.304
SKC	75.714	71.335	70.327	48.367	50.616
SKIC	42.476	40.984	-26.289	-45.929	-43.278
<b>Profit &amp; Loss (USD ths)</b>					
<b>Total Revenues</b>	<b>3.096.889</b>	<b>3.943.436</b>	<b>4.006.223</b>	<b>3.780.665</b>	<b>3.954.395</b>
Var (%)	38,4%	27,3%	1,6%	-5,6%	2,4%
Gross Margin (%)	20,0%	20,2%	19,7%	19,2%	19,2%
<b>EBIT</b>	<b>287.279</b>	<b>436.120</b>	<b>386.240</b>	<b>373.266</b>	<b>388.275</b>
EBIT Margin (%)	9,3%	11,1%	9,6%	9,9%	9,8%
<b>EBITDA</b>	<b>432.020</b>	<b>575.259</b>	<b>542.639</b>	<b>535.003</b>	<b>562.114</b>
Var (%)	29,8%	33,2%	-5,7%	-1,4%	16,5%
EBITDA Margin (%)	14,0%	14,6%	13,5%	14,2%	14,2%
<b>Controllers Net Income</b>	<b>160.292</b>	<b>217.361</b>	<b>116.027</b>	<b>103.056</b>	<b>130.510</b>
Var (%)	118,7%	35,6%	-46,6%	-11,2%	142,6%
Net Margin (%)	5,2%	5,5%	2,9%	2,7%	3,3%
<b>Balance Sheet (USD ths)</b>					
Cash	341.615	388.565	425.969	550.496	467.820
Fixed Assets	1.211.609	1.238.279	1.361.050	1.393.534	1.514.513
<b>Total Assets</b>	<b>3.957.583</b>	<b>4.584.303</b>	<b>4.994.485</b>	<b>4.763.447</b>	<b>4.900.187</b>
Financial Debt	1.252.196	1.528.096	1.785.671	1.617.592	1.603.640
Other Liabilities	926.739	1.079.702	1.095.521	1.084.834	1.130.279
Equity	1.778.648	1.976.505	2.113.293	2.061.021	2.166.268
<b>Total Liabilities &amp; Equity</b>	<b>3.957.583</b>	<b>4.584.303</b>	<b>4.994.485</b>	<b>4.763.447</b>	<b>4.900.187</b>
<b>Credit Metrics (x)</b>					
Debt/EBITDA	2,90	2,66	3,29	3,02	2,85
Net Debt/EBITDA	2,11	1,98	2,51	1,99	2,02
Net Debt/Equity	0,51	0,58	0,64	0,52	0,52
Interest Coverage	7,56	8,45	4,94	5,13	6,62
<b>Valuation</b>					
Close Price (CLP / Share)	784	1.152	1.270	1.045	1400
EPS (USD)	149	202	108	96	121
P/E (x)	6,2	6,7	13,4	10,9	12,0
P/BV (x)	0,75	0,99	1,02	0,76	1,01
Div. Yield (%)	7,70	7,10	3,55	4,34	3,96
ROE (%)	12,12	14,80	7,61	6,90	8,42
ROIC (%)	7,37	9,42	7,51	7,36	7,85

**Enfoque en Opex Minero**

Presencia global en los principales países mineros

**Minería representa el 95% del EBITDA**

50% Minería del Cobre

**TESIS DE VALOR**

**Compañía más relevante de Sigdo Koppers, se posiciona como la filial líder con una estrategia global donde su principal objetivo es entregar un servicio de voladura de excelencia en los mercados donde opera.** Lo anterior mediante la producción de nitrato de amonio de alta calidad y provisión de servicios integrales de fragmentación de roca con un foco mayoritario en el sector minería. La empresa cuenta con más de 100 años de experiencia y opera de manera directa con una amplia gama de productos en 10 países con importante foco minero.

**Ventajas competitivas** construidas a partir de: **(i)** una robusta capacidad instalada de producción de nitrato de amonio en Chile y Perú, que la convierte en el principal productor de este material en la región y que permite un liderazgo en esta geografía dada las altas barreras de entrada relacionadas al CAPEX en este negocio; **(ii)** acceso a los mayores desarrollos tecnológicos y continua innovación en la fabricación de sistemas de iniciación de explosivos, aspecto instrumental para competir con los principales jugadores en la provisión de servicios de voladuras a nivel global y desmarcarse de la competencia local; **(iii)** especialización en la fabricación de explosivos, negocio mediante el cual se enfoca el principal crecimiento de la compañía en el mediano y largo plazo buscando incrementar participación de mercado en el servicio de voladura a nivel mundial en los principales países mineros. Para lo anterior, la compañía se ha ido posicionando a nivel global logrando alianzas estratégicas con los principales productores de nitrato a nivel mundial; y **(iv)** mediante relaciones de largo plazo con principales compañías mineras a nivel global, que permite escalar negocios a lo largo de las geografías donde operan dado el respaldo comercial que logra Enaex con sus estándares en la calidad de servicio.

**Resiliencia y solidez financiera.** La compañía tiene una combinación de: **(i)** recurrencia de ingresos, al estar expuesto principalmente al OPEX minero; **(ii)** estabilidad en márgenes, dados los mecanismos de indexación en sus contratos; y **(iii)** manejo conservador de su posición financiera, con adecuada liquidez y saludable apalancamiento.

**ANÁLISIS RESULTADOS LTM**

**Ingresos:** en los últimos 12 meses, los ingresos de la compañía aumentaron un 10,7%, reflejando principalmente mayores ventas físicas, impulsadas por mercados clave como Chile, Perú y Brasil.

**EBITDA:** el EBITDA de la compañía se ha mantenido con una tendencia positiva, aumentando 10,5% en los últimos doce meses, lo cual estaría sostenido por la consolidación de nuevas filiales adquiridas los últimos años, como también un incremento gradual en participación de mercado a nivel global, destacando principalmente el crecimiento en EBITDA de Perú, Chile y África.

**Utilidad:** la utilidad neta de la controladora mantiene una tendencia positiva creciendo 15,0% YoY, reflejando resilientes y sostenidos resultados operacionales, como también un adecuado y saludable perfil de endeudamiento. Lo anterior, ha permitido mantener un sólido ROE de 19%.

	2023	2024	LTM
<b>Financials (USD ths)</b>			
Revenues	1.848.440	1.916.021	2.068.145
EBITDA	326.676	339.697	373.542
Controllers Net Income	153.694	160.430	182.017
<b>Growth YoY (%)</b>			
Revenues	-5,2%	3,7%	10,7%
EBITDA	5,9%	4,0%	10,5%
Controllers Net Income	-3,4%	4,4%	15,0%
<b>Margins (%)</b>			
EBITDA margin	17,7%	17,7%	18,1%
Controllers Net margin	8,3%	8,4%	8,8%
<b>Leverage (x)</b>			
NFD/EBITDA	1,17	0,87	0,83
Interest coverage	17,47	18,33	23,80
<b>Profitability (%)</b>			
ROE	18,5%	19,1%	19,1%
ROIC	12,2%	13,2%	13,7%

Mediante el continuo desarrollo e inversión en tecnologías con los estándares de mayor calidad en el servicio de fragmentación de roca, Enaex ha logrado posicionar su negocio en toda la cadena de valor en el servicio de voladura de la industria minera.

## NEGOCIOS



## POSICIONAMIENTO A NIVEL MUNDIAL



## PRINCIPALES COMPETIDORES

- Fragmentación de Roca: Orica, Dyno, Maxam.

**Presencia y liderazgo en los países mineros más relevantes de la producción a nivel global.**  
Productor N°1 en bolas de molienda de alto cromo.

**Desarrollo de productos diferenciados tanto en la producción de bolas de molienda como negocio de casting.**

## TESIS DE VALOR

**Compañía líder global en producción de bolas de molienda y piezas fundidas (casting),** utilizadas en las industrias de minería, cemento, agregados, áridos y centrales eléctricas. El principal objetivo de la filial es ofrecer productos de desgaste de alta resistencia y duración. Lo anterior, le permite posicionarse como uno de los actores más relevantes a nivel mundial, de tal forma de competir con los estándares de calidad y servicio más elevados, con los players globales más relevantes. La empresa cuenta con más de 100 años de experiencia y sus productos se distribuyen en más de 150 países. La empresa fue adquirida por SK en 2011. Entre sus líneas de negocio destacan: **(i)** producción de bolas de molienda (59% de Ganancia Bruta); y **(ii)** casting (41% de Ganancia Bruta).

**Ventajas competitivas** construidas a partir de: **(i)** capacidad de producción de bolas de molienda estratégicamente distribuida a lo largo de 12 países, generando nearshoring con las principales regiones mineras. Lo anterior, permite abastecer directamente a sus principales clientes (mayormente del sector minería), como también lograr una mayor cercanía con cada uno de ellos; **(ii)** liderazgo en innovación y fabricación personalizada de bolas de molienda de alto y bajo cromo. Lo anterior, permite desarrollar un producto diferenciado a favor de la durabilidad, confiabilidad y mejora del rendimiento; y **(iii)** desarrollo de soluciones tailor made a través del negocio de casting, permitiendo ampliar y diversificar la base de clientes en términos sectoriales, así como expandir márgenes e ir descommoditizando el negocio de la compañía.

**Resiliencia y solidez financiera.** La compañía tiene una combinación de: **(i)** recurrencia de ingresos, al estar expuesto principalmente al OPEX minero e industrial; **(ii)** márgenes sostenibles con capacidad de expansión, dada la presencia de polinomios de indexación, así como la cada vez mayor relevancia del negocio de casting dentro del revenue mix; y **(iii)** manejo conservador de su posición financiera, con adecuada liquidez y saludable apalancamiento.

## ANÁLISIS RESULTADOS LTM

**Ingresos:** en los últimos 12 meses, los ingresos de la compañía aumentaron un 2,5%, explicado principalmente por mayores ventas físicas y menores precios promedio bolas de molienda y casting.

**EBITDA:** en el mismo periodo, el EBITDA mostró una disminución de 10,6% YoY, principalmente explicado por un menor margen bruto por tonelada de bolas de molienda y casting, junto con una base comparativa mayor por ganancias extraordinarias en 4T23.

**Utilidad:** la utilidad neta de la controladora decreció un 7,2% YoY, una caída menor a la del EBITDA en el mismo periodo en parte por un menor gasto financiero neto y diferencia de cambio.

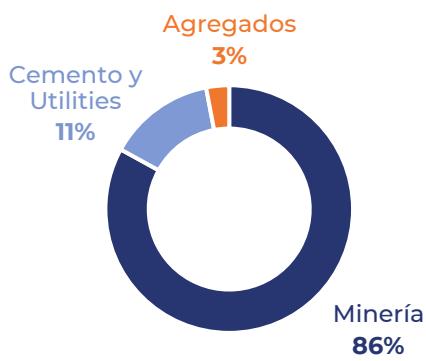
	2023	2024	LTM
<b>Financials (USD ths)</b>			
Revenues	973.989	966.992	1.002.340
EBITDA	127.104	105.710	100.261
Controllers Net Income	56.926	36.285	34.669
<b>Growth YoY (%)</b>			
Revenues	7,3%	-0,7%	2,5%
EBITDA	5,3%	-16,8%	-10,6%
Controllers Net Income	-4,4%	-36,3%	-7,2%
<b>Margins (%)</b>			
EBITDA margin	13,0%	10,9%	10,0%
Controllers Net margin	5,8%	3,8%	3,5%
<b>Leverage (x)</b>			
NFD/EBITDA	1,43	1,90	2,74
Interest coverage	7,43	6,11	6,49
<b>Profitability (%)</b>			
ROE	7,5%	4,9%	4,6%
ROIC	6,1%	4,8%	3,8%

Magotteaux ha desarrollado su liderazgo en los principales países mineros a nivel mundial manteniendo plantas en todas las regiones donde opera, lo cual permite una mayor cercanía con cada uno de sus clientes.

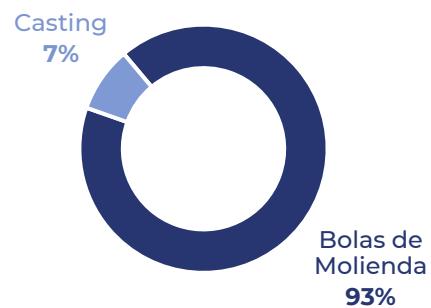
## POSICIONAMIENTO A NIVEL MUNDIAL



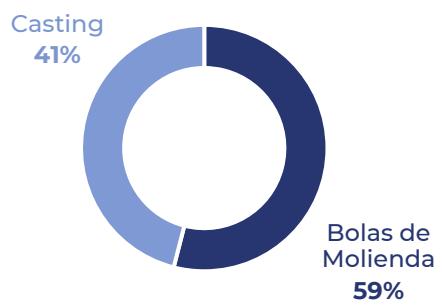
Venta Física Acero por Industria



Venta Física Acero por Segmento



Ganancia Bruta por Segmento



## PRINCIPALES COMPETIDORES

- Producción Bolas de Molienda: MolyCop, Elecmetal, AIAE.

70% de su carga actual es sostenible en el mediano/largo plazo.  
40% de la carga es Concentrado de Cobre

Contratos de Largo Plazo sobre 10 años, lo que entrega recurrencia y estabilidad en generación de resultados.

## TESIS DE VALOR

**Compañía con una estrategia local de transporte, transferencia y almacenaje de carga a granel, opera dos puertos privados en Chile:** Quintero y Mejillones, los cuales cuentan con capacidades de transferencia anual de hasta 12 y 6 millones de toneladas, respectivamente. PVSA se ha consolidado como uno de los jugadores portuarios graneleros más importantes de Chile. Sus puertos cuentan con un servicio de muellaje integral y sistemas mecanizados de última generación para el almacenamiento y transferencia de carga, que lo ponen a la vanguardia de los puertos graneleros del mundo. PVSA maneja cargas que incluyen: (i) concentrados de cobre (en torno al 40% de carga total); (ii) carbón (en torno al 30% de carga total) y (iii) granos (en torno al 15% de carga total).

**Ventajas competitivas construidas a partir de:** (i) un sólido know-how de transferencia de carga; (ii) infraestructura de vanguardia (Puerto en Quintero es el más moderno de Sudamérica), (iii) ubicación estratégica, dada su cercanía con los desarrollos industriales y mineros de Chile, y (iv) capacidades logísticas gracias a su relación con Fepasa, subsidiaria de PVSA líder en soluciones de transporte ferroviario de carga en Chile.

**Naturaleza de negocio garantiza estabilidad en flujos de caja.** Tanto para el negocio portuario como ferroviario, los contratos típicamente son de largo plazo, otorgando visibilidad a los ingresos e incorporando parámetros que permiten mantener adecuados niveles de márgenes, recurrencia de ingresos y, por ende, atractivas rentabilidades operacionales. De los dos puertos operados, Quintero representa un activo más maduro, tanto en desarrollo de infraestructura como en uso de capacidad instalada, por lo cual el foco en los siguientes años es el reemplazo de carga no sostenible (30% del mix). Por su parte, en Mejillones existe una oportunidad de crecimiento relevante, con proyectos que lograrán una utilización de casi 100% en su capacidad instalada. En el corto y mediano plazo, dicha operación requerirá inversiones en CAPEX para poder transferir ceniza de soda (contrato firmado con SQM y ANSAC), carbonato de litio y concentrado de cobre.

## ANÁLISIS RESULTADOS LTM

**Ingresos:** en los últimos 12 meses, los ingresos aumentaron un 6,9% YoY. Tanto 2023 como 2024 fueron años anormales para Puerto Ventanas y Fepasa, con sus negocios en fase de transición hacia un esquema operativo normalizado, producto de los siniestros ocurridos en 2022 y 2023, acompañado de inversiones que se están realizando para el desarrollo de Puerto Andino en Mejillones.

**EBITDA:** el EBITDA decrece un 13,2% YoY, en parte explicado por Otros Ingresos registrados en 4T23 producto de la revalorización de activos siniestrados reconstruidos.

**Utilidad:** la utilidad neta de la controladora disminuyó un 40,0% YoY, reflejando un menor EBIT y mayores gastos financieros, principalmente asociados a una mayor deuda necesaria para la habilitación de Puerto Andino en Mejillones. La estacionalidad en sus resultados se explica principalmente por mayores ingresos extraordinarios por seguros en 2023, fases de reconstrucción y efectos contables no recurrentes.

	2023	2024	LTM
<b>Financials (USD ths)</b>			
Revenues	155.700	151.993	165.567
EBITDA	52.375	34.060	42.304
Controllers Net Income	21.597	6.361	10.648
<b>Growth YoY (%)</b>			
Revenues	-5,2%	-2,4%	6,9%
EBITDA	17,6%	-35,0%	-13,2%
Controllers Net Income	29,9%	-70,5%	-40,0%
<b>Margins (%)</b>			
EBITDA margin	33,6%	22,4%	25,6%
Controllers Net margin	13,9%	4,2%	6,4%
<b>Leverage (x)</b>			
NFD/EBITDA	2,55	5,43	4,67
Interest coverage	6,55	3,60	3,82
<b>Profitability (%)</b>			
ROE	15,4%	4,7%	7,6%
ROIC	9,5%	4,6%	5,6%

**43% de la venta es Arriendo de maquinaria, con flujos estables en una industria cíclica**

**Líder regional del negocio de arriendo y venta de maquinaria para la minería e industria.**  
70% del arriendo enfocado en minería

## TESIS DE VALOR

**Compañía líder en arriendo y venta de maquinaria, comercialización de insumos, y servicio técnico y de post venta,** lo cual la posiciona en toda la cadena de valor de este negocio. SKC mantiene una estrategia regional a nivel de Sudamérica, para lo cual cuenta con más de 32 marcas representadas, incluyendo Volvo, Toyota, Kalmar, Sandvik, DAF y New Holland. Actualmente cuenta con presencia en Chile, Perú y Colombia, orientando su gestión comercial hacia los sectores minería, forestal, agricultura, transporte terrestre y construcción.

**Ventajas competitivas construidas a partir de:** (i) amplio portafolio de marcas representadas disponible para la venta (56% de ventas), con las cuales se tienen vínculos de largo plazo y permiten ofrecer una vasta gama de soluciones a los clientes en diversos sectores; y (ii) provisión de servicios de arrendamiento (43% de ventas), que complementa la oferta de valor de venta directa y resulta relevante en etapas menos favorables del ciclo económico, sirviendo no solo como buffer de ventas sino también permitiendo expandir márgenes.

**El negocio tiene un carácter cíclico y de alta inversión en capital de trabajo (principalmente arrendamiento).** La (i) diversificación de productos y servicios ofrecidos por SKC y (ii) su eficiente manejo financiero resultan clave para limitar en cierta medida las fluctuaciones en primera línea y acotar la variabilidad de márgenes.

## ANÁLISIS RESULTADOS LTM

**Ingresos:** en los últimos 12 meses, los ingresos de la compañía aumentaron un 8,4% YoY, producto de un mayor dinamismo del negocio de arriendo y distribución de maquinaria en Chile.

**EBITDA:** en el último periodo, el EBITDA muestra un leve aumento de 1,1% YoY, reflejando también un desempeño limitado del negocio de arriendo de maquinaria en Colombia y Perú.

**Utilidad:** SKC registró una utilidad de US\$ 5,5 millones en los últimos 12 meses, reflejando un mayor EBIT y un menor gasto financiero neto.

	2023	2024	LTM
<b>Financials (USD ths)</b>			
Revenues	322.024	286.022	306.065
EBITDA	70.327	48.367	50.616
Controllers Net Income	14.338	-1.914	5.534
<b>Growth YoY (%)</b>			
Revenues	-0,8%	-11,2%	8,4%
EBITDA	-1,4%	-31,2%	1,1%
Controllers Net Income	-51,2%	-113,3%	n.a
<b>Margins (%)</b>			
EBITDA margin	21,8%	16,9%	16,5%
Controllers Net margin	4,5%	-0,7%	1,8%
<b>Leverage (x)</b>			
NFD/EBITDA	2,68	3,03	2,69
Interest coverage	3,85	2,97	3,78
<b>Profitability (%)</b>			
ROE	9,8%	n.a	4,1%
ROIC	9,0%	5,0%	8,1%



96% Backlog en Minería  
75% Backlog en Cobre

**Reenfoque estratégico de la compañía**  
Estabilización de resultados y mejora de nivel de apalancamiento.

## TESIS DE VALOR

**Compañía especializada en la construcción industrial con una estrategia regional principalmente enfocada en clientes mineros.** Sus servicios consideran ingeniería, obras civiles, montaje electromecánico y ejecución de obras, así como también suministro, incluyendo transporte a la obra e instalación. La compañía cuenta con operaciones directas en Chile, Brasil y Perú, y participa en sectores productivos de minería (80% de ventas) y energía (20% de ventas).

**Ventajas competitivas construidas a través de:** (i) enfoque principalmente en contratos de alta especialidad (90% de ventas); (ii) en sus más de 60 años de trayectoria, destaca el liderazgo en participación de mercado que ha mantenido la compañía, habiendo instalado más de 30 trituradoras y 55km de correas transportadoras en la industria minera. También destaca su participación en energía donde la compañía ha construido y montado más de 7 mil kms. de líneas de transmisión en Chile y Brasil; y (iii) destacado track record, resaltando la calidad, la rápida respuesta a los requerimientos y el cumplimiento de contratos comprometidos; (iv) relación de largo plazo con clientes, principalmente mineros, lo cual permite cross selling con sus filiales anclas (Enaex y Magotteaux).

**Priorizando rentabilidad sobre crecimiento.** La compañía atraviesa un proceso de reenfoque estratégico priorizando la creación de valor, vía la obtención de márgenes y rentabilidades sobre capital invertido adecuados en cada uno de sus contratos. Asimismo, la compañía espera que este nuevo direccionamiento permita la reducción progresiva de su apalancamiento hacia niveles más alineados con la industria.

## ANÁLISIS RESULTADOS LTM

**Ingresos:** en los últimos 12 meses, los ingresos de la compañía disminuyeron un 32,8% YoY, mayormente explicado por un menor backlog observado en los últimos trimestres, menores ventas físicas y la propia estacionalidad de facturación de obras; así como por la desconsolidación de las sociedades en Brasil y Perú desde 2T25.

**EBITDA:** el EBITDA muestra una caída significativa en el último periodo. Este resultado recoge una menor ganancia bruta, afectada principalmente por remediciones de obras de años anteriores.

**Utilidad:** la utilidad neta de la controladora también se contrae de manera importante YoY, reflejando principalmente un resultado operacional negativo, parcialmente compensado por un menor gasto financiero neto.

	2023	2024	LTM
<b>Financials (USD ths)</b>			
Revenues	727.659	469.313	397.189
EBITDA	-26.289	-45.929	-43.278
Controllers Net Income	-78.748	-83.565	-52.963
<b>Growth YoY (%)</b>			
Revenues	19,1%	-35,5%	-32,8%
EBITDA	n.a	n.a	n.a
Controllers Net Income	n.a	n.a	n.a
<b>Margins (%)</b>			
EBITDA margin	-3,6%	-9,8%	-10,9%
Controllers Net margin	-10,8%	-17,8%	-13,3%
<b>Leverage (x)</b>			
NFD/EBITDA	n.a	n.a	n.a
Interest coverage	n.a	n.a	n.a
<b>Profitability (%)</b>			
ROE	n.a	n.a	n.a
ROIC	n.a	n.a	n.a

# Descripción Compañías



Industrial

Participación SK: **60,7%**

Enaex S.A., fundada en 1920, es la empresa productora de nitrato de amonio, explosivos para la minería y prestadora de servicios integrales de fragmentación de roca más importante de Latinoamérica, y número tres a nivel mundial. Adicionalmente, mantiene operaciones directas en Chile, Perú, Colombia, Sudáfrica, Australia, Brasil y Francia, y sus productos se comercializan en más de 40 países. Enaex participa en toda la cadena de valor de la producción de explosivos y servicios a la minería, desde la producción de insumos para explosivos hasta la tronadura, para lo cual cuenta con personal experto y tecnología de vanguardia mundial, lo que asegura un abastecimiento confiable y de calidad.

Posee 2 plantas de nitrato de amonio, la principal en Mejillones de 850 mil toneladas anuales, uno de los mayores complejos mundiales de este producto. Adicionalmente, a través de su filial Davey Bickford (DB), participa en la fabricación de detonadores y sistemas electrónicos de voladuras. Además, a través de su filial MTi, participa en la fabricación de consumibles de voladura – Blastbag, Blastshield y equipos relacionados.



Industrial

Participación SK: **100%**

Magotteaux Group S.A. es una compañía de origen belga, adquirida en 2011 por Sigdo Koppers. Tiene plantas productivas de bolas de alto cromo (capacidad 390.000 ton anuales y se posiciona como el productor nº1 a nivel mundial con una market share de 15% en minería), bajo cromo y acero forjado (capacidad 275.000 ton anuales) y piezas fundidas (casting, con capacidad de 69.000 ton anuales), utilizadas en los procesos de trituración de las industrias minera, del cemento, centrales térmicas de generación de energía, canteras, reciclaje y dragado.

Cuenta con 15 plantas de producción y sus productos se distribuyen en 150 países. Además, posee 19 oficinas comerciales y centros de investigación para el desarrollo de productos y optimización de procesos.



Servicios

Participación SK 50,01%

Situado en la bahía de Quintero, Puerto Ventanas S.A. (PVSA) posee una ubicación geográfica privilegiada, por la cercanía con los desarrollos industriales de la zona central de Chile y Mendoza, en Argentina.

Los servicios de PVSA consideran acopio, almacenaje, carga y descarga portuaria de materiales y productos a granel. Cuenta con cuatro sitios de atraque con los mayores calados de la zona central, con capacidad para atender naves de hasta 70.000 toneladas, e instalaciones completamente mecanizadas que permiten un rendimiento de carga y descarga de más de 18.000 toneladas diarias. A esto se suma la inexistencia de problemas de embancamiento, amplias áreas de acopio y almacenamiento, y la integración con el transporte terrestre a través de su filial Ferrocarril del Pacífico S.A. (Fepasa).

En julio de 2023, PVSA inició la operación exclusiva de Puerto Andino, ubicado en la bahía de Mejillones, con capacidad para transferir más de 6 millones de toneladas de ganeles sólidos y líquidos a través de sistemas de descarga y transportadores de gran capacidad y tecnología. Además, el terminal cuenta con un calado máximo permitido de 17,9 metros, un desplazamiento total de 198.500 toneladas y un diseño que le permite la operación de naves de tamaño capesize.

Los servicios prestados atienden a los sectores minería, energía, construcción y alimentación, entre otros.



**SIGDO  
KOPPERS**  
INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN

Servicios

Participación SK 95,8%

Sigdo Koppers Ingeniería y Construcción Group S.A. (SKIC) se especializa en construcción industrial. Sus servicios consideran ingeniería, obras civiles, montaje electromecánico y ejecución de obras, así como también suministro, incluyendo transporte a la obra e instalación. Con más de 60 años de experiencia, la compañía se posiciona como una empresa líder en ejecución de proyectos complejos en los cuales tiene una vasta trayectoria y amplia experiencia en proyectos de mediana y gran envergadura, con un sólido prestigio tanto en Chile (30% market share) como en el extranjero. Cuenta con operaciones directas en Chile, Perú y Brasil y participa en diversos sectores productivos como minería, generación y transmisión de energía, construcciones industriales, obras civiles y de infraestructura.



Comercial

Participación SK **87,9%**

SKC participa en la representación, importación, distribución y arriendo de maquinaria y equipos. La Compañía está presente en los mercados de Chile, Perú y Colombia. SKC representa prestigiosas marcas mundiales como Toyota, Volvo, Kalmar, Manitou, SDLG, New Holland, Kenworth, DAF, Astra y JMC, con las que ha mantenido una posición de liderazgo en los mercados donde participa. Actualmente representa más de 32 marcas.

SKC orienta su gestión comercial hacia los principales sectores productivos de la economía, como minería, construcción, agricultura, forestal y transporte terrestre.

Tanto en Chile como en Colombia se posiciona como el n°1 en arriendo de maquinaria con 17% y 12% de market share, respectivamente.



# SK

**SIGDO KOPPERS S.A.**

(56 2) 28374333 | Málaga 120, piso 8, Las Condes, Santiago, Chile.