

SIGDO KOPPERS

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



60,7%



100%



50,01%



51,8%



94,4%



87,9%



78,5%

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

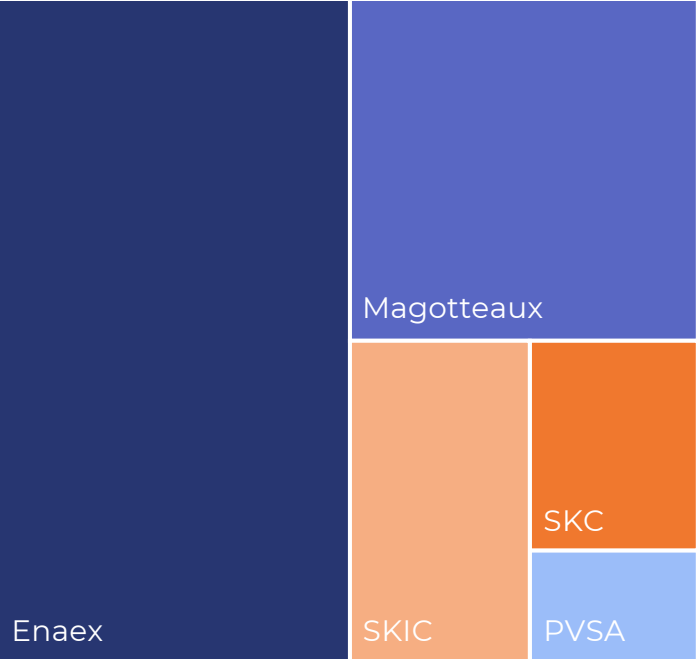
- **Presencia global con una estrategia predominante en minería para lo cual ha desarrollado en los últimos años una expansión internacional en los principales mercados mineros.** La compañía tiene operaciones directas en 17 países. En efecto, solo el 50% del EBITDA está directamente expuesto a Chile. 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 84% 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 buscara 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

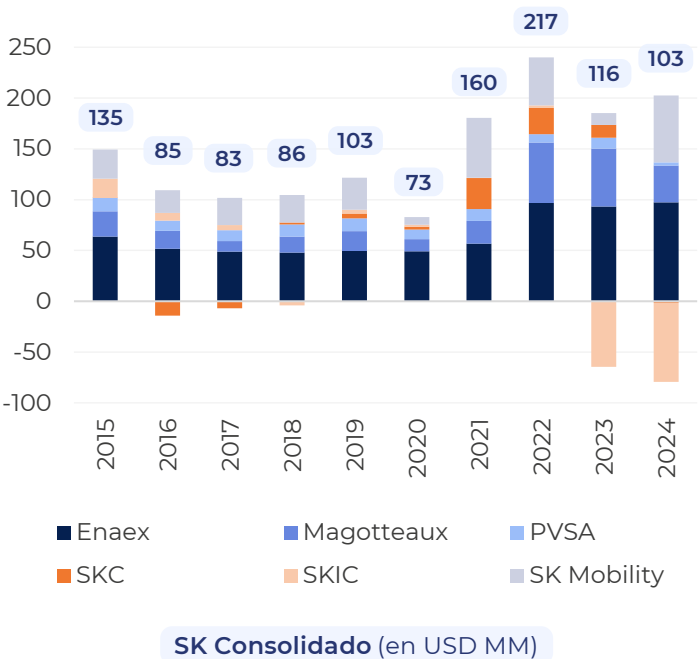
ETAPAS DE CADENA DE VALOR



DISTRIBUCION DE INGRESOS 2024



UTILIDAD ATRIBUIBLE A SK



Stock Information (Feb 28th, 25)

52w High-Low (CLP/Share)	1.280– 1.012
Avg. Daily Volume (USD mn)	0,14
Free Float (%)	26%
# Shares (million)	1.075
ADR Ratio	n.a.
Market Cap (USD mn)	1.237
Last Price (CLP)	1.106
Bloomberg Ticker (Local)	SK CI

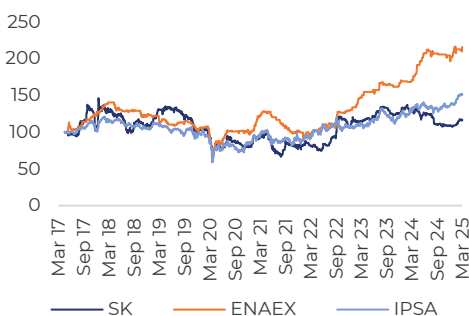
Management Team (Feb-25)

Chairman of the Board	Juan Eduardo Errázuriz
CEO	Juan Pablo Aboitiz
CFO	Andrés Brinck
IRO	Slaven Ilic

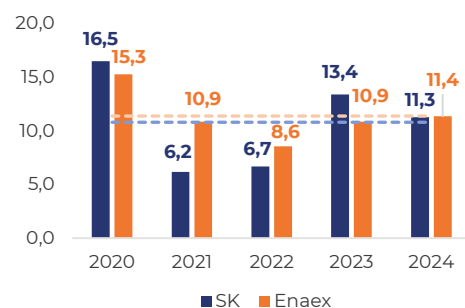
Ownership Structure (Dec-24)

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

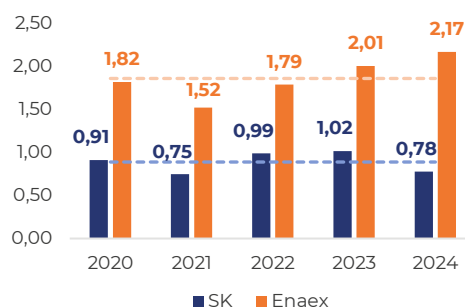
Stock Price Evolution



P/E (x)



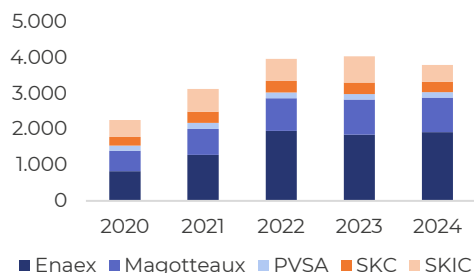
P/BV (x)



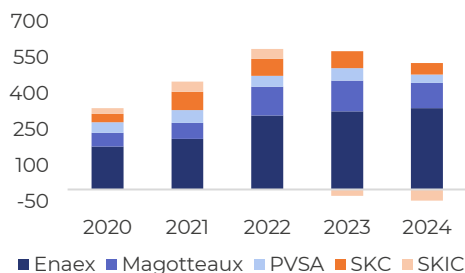
INFORMACIÓN RELEVANTE DE PRINCIPALES FILIALES

LTM	Enaex	Magotteaux	PVSA	SKC	SKIC	Sigdo Koppers
Sales Mining exposure (%)	95%	80%	60%	75%	75%	85%
Country diversification	Chile: 26% Others: 74%	Chile: 13% Others: 87%	Chile: 100% Others: 0%	Chile: 85% Others: 15%	Chile: 76% Others: 24%	Chile: 37% Others: 63%
Revenues (USD ths)	1.916.021	966.992	151.993	286.022	469.313	3.780.665
% of total	50,6%	25,5%	4,0%	7,5%	12,4%	
L5Y CAGR (%)	20,1%	7,9%	-2,9%	1,6%	-0,6%	10,1%
EBITDA (USD ths)	339.697	105.710	34.060	48.367	-45.929	535.003
% of total	64,4%	20,0%	6,5%	9,2%	n.a	
L5Y CAGR (%)	14,5%	10,2%	-6,9%	1,3%	n.a	9,2%
EBITDA Margin (%)	17,7%	10,9%	22,4%	16,9%	n.a	14,2%
Controllers Net Income (USD ths)	160.430	36.285	6.361	-1.914	-83.565	103.056
Attributable to SK	60,7%	100,0%	50,0%	87,9%	94,4%	
L5Y CAGR (%)	14,5%	38,4%	-21,6%	n.a	n.a	-0,1%
Net Margin (%)	8,4%	3,8%	4,2%	n.a	n.a	2,7%
Controllers Equity (USD ths)	841.153	737.797	135.795	129.243	66.864	1.492.724
ND/EBITDA (x)	0,87	1,90	5,43	3,03	n.a	1,99
ROE (%)	19,1%	4,9%	4,7%	n.a	n.a	6,9%
ROIC (%)	13,2%	4,8%	4,6%	5,0%	n.a	7,4%

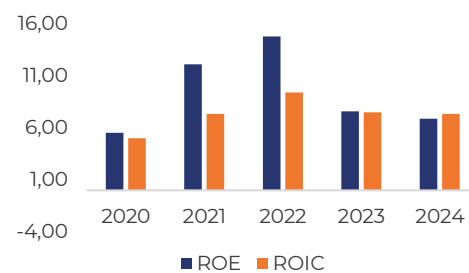
Revenues by Business (USD mn)



EBITDA by Business (USD mn)



ROE Evolution (%)



Year	2020	2021	2022	2023	2024
EBITDA Breakdown (USD ths)					
Enaex	178.650	211.518	308.414	326.676	339.697
Magotteaux	57.517	66.151	120.692	127.104	105.710
PVSA	44.655	54.021	44.544	52.375	34.060
SKC	34.319	75.714	71.335	70.327	48.367
SKIC	24.807	42.476	40.984	-26.289	-45.929
Profit & Loss (USD ths)					
Total Revenues	2.238.038	3.096.889	3.943.436	4.006.223	3.780.665
Var (%)	-4,1%	38,4%	27,3%	1,6%	-5,6%
Gross Margin (%)	22,0%	20,0%	20,2%	19,7%	19,2%
EBIT	205.233	287.279	436.120	386.240	373.266
EBIT Margin (%)	9,2%	9,3%	11,1%	9,6%	9,9%
EBITDA	332.844	432.020	575.259	542.639	535.003
Var (%)	-3,5%	29,8%	33,2%	-5,7%	-1,4%
EBITDA Margin (%)	14,9%	14,0%	14,6%	13,5%	14,2%
Controllers Net Income	73.282	160.292	217.361	116.027	103.056
Var (%)	-29,1%	118,7%	35,6%	-46,6%	-11,2%
Net Margin (%)	3,3%	5,2%	5,5%	2,9%	2,7%
Balance Sheet (USD ths)					
Cash	503.747	341.615	388.565	425.969	550.496
Fixed Assets	1.232.773	1.211.609	1.238.279	1.361.050	1.393.534
Total Assets	3.932.723	3.957.583	4.584.303	4.994.485	4.763.447
Financial Debt	1.319.953	1.252.196	1.528.096	1.785.671	1.617.592
Other Liabilities	825.754	926.739	1.079.702	1.095.521	1.084.834
Equity	1.787.016	1.778.648	1.976.505	2.113.293	2.061.021
Total Liabilities & Equity	3.932.723	3.957.583	4.584.303	4.994.485	4.763.447
Credit Metrics (x)					
Debt/EBITDA	3,97	2,90	2,66	3,29	3,02
Net Debt/EBITDA	2,45	2,11	1,98	2,51	1,99
Net Debt/Equity	0,46	0,51	0,58	0,64	0,52
Interest Coverage	6,13	7,56	8,45	4,94	5,13
Valuation					
Close Price (CLP / Share)	800	784	1.152	1.270	1.045
EPS (USD)	68	149	202	108	96
P/E (x)	16,5	6,2	6,7	13,4	10,9
P/BV (x)	0,91	0,75	0,99	1,02	0,76
Div. Yield (%)	2,88	7,70	7,10	3,55	4,34%
ROE (%)	5,53	12,12	14,80	7,61	6,90
ROIC (%)	5,02	7,37	9,42	7,51	7,36

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 2024, los ingresos de la compañía aumentaron, reflejando mayores ventas físicas y menores precios promedio de NH3 año contra año. Dado que la gran mayoría de las ventas se realiza mediante contratos con polinomios de indexación, los márgenes brutos por tonelada han mantenido su nivel.

EBITDA: el EBITDA de la compañía se ha mantenido con una tendencia positiva, aumentando 4,0% en los últimos doce meses, lo cual estaría sostenido por la consolidación de las 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, Servicios Chile, África y MTi.

Utilidad: la utilidad neta de la controladora mantiene una tendencia positiva creciendo 4,4% 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 19,1%.

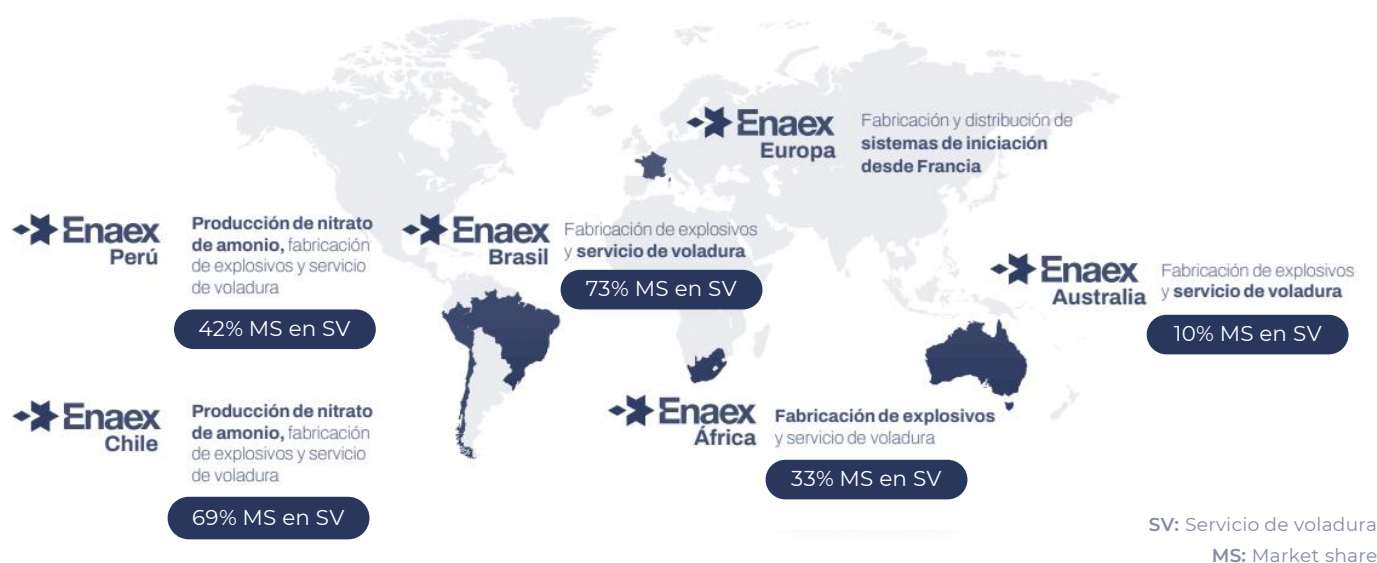
	2022	2023	2024
Financials (USD ths)			
Revenues	1.949.907	1.848.440	1.916.021
EBITDA	308.414	326.676	339.697
Controllers Net Income	159.155	153.694	160.430
Growth YoY (%)			
Revenues	51,7%	-5,2%	3,7%
EBITDA	45,8%	5,9%	4,0%
Controllers Net Income	70,6%	-3,4%	4,4%
Margins (%)			
EBITDA margin	15,8%	17,7%	17,7%
Controllers Net margin	8,2%	8,3%	8,4%
Leverage (x)			
DN/EBITDA	1,16	1,17	0,87
Interest coverage	23,58	17,47	18,33
Profitability (%)			
ROE	20,9%	18,5%	19,1%
ROIC	13,0%	12,2%	13,2%

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 (57% de Ganancia Bruta); y **(ii)** casting (43% 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 2024, los ingresos de la compañía se mantuvieron estables, lo que estaría 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 16,8% YoY, principalmente explicado por un menor margen bruto de bolas de molienda – por fuerzas de mercado y eventos no recurrentes en Canadá y Sudáfrica – y menores volúmenes de casting; junto con una base comparativa mayor por ganancias extraordinarias en 4T23.

Utilidad: la utilidad neta de la controladora decreció un 36,3% YoY, una caída mayor a la del EBITDA en el mismo periodo producto de una mayor depreciación y un menor resultado no operacional.

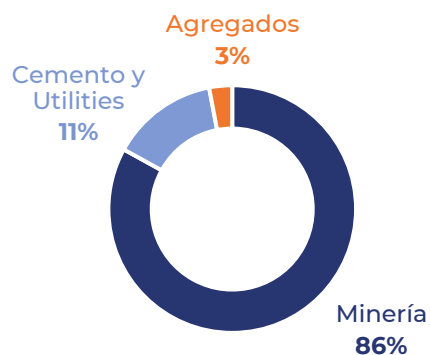
	2022	2023	2024
Financials (USD ths)			
Revenues	908.000	973.989	966.992
EBITDA	120.692	127.104	105.710
Controllers Net Income	59.532	56.926	36.285
Growth YoY (%)			
Revenues	26,6%	7,3%	-0,7%
EBITDA	82,4%	5,3%	-16,8%
Controllers Net Income	166,1%	-4,4%	-36,3%
Margins (%)			
EBITDA margin	13,3%	13,0%	10,9%
Controllers Net margin	6,6%	5,8%	3,8%
Leverage (x)			
DN/EBITDA	1,34	1,43	1,90
Interest coverage	10,21	7,43	6,11
Profitability (%)			
ROE	8,2%	7,5%	4,9%
ROIC	6,4%	6,1%	4,8%

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.

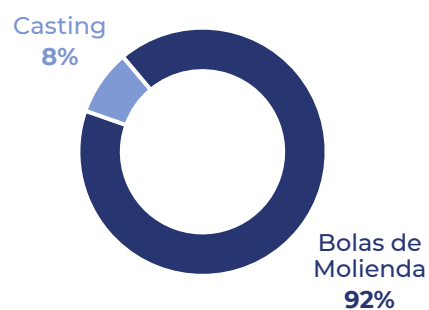
POSICIONAMIENTO A NIVEL MUNDIAL



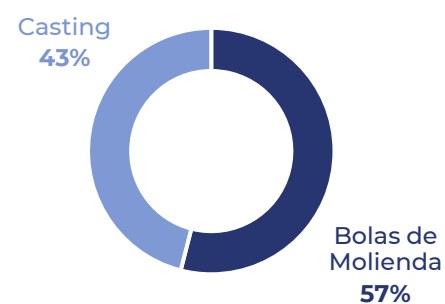
Venta Física Acero por Industria



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 lograrían 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 2024, los ingresos disminuyeron un 2,4% YoY. Tanto 2023 como 2024 han sido 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 la habilitación de Puerto Andino en Mejillones. La estacionalidad en sus resultados se explica principalmente por mayores ingresos extraordinarios por seguros en 2023, faces de reconstrucción y efectos contables no recurrentes.

EBITDA: el EBITDA decrece un 35,0% YoY, en parte explicado por Otros Ingresos registrados en 4T23 producto de la revalorización de activos siniestrados reconstruidos. Destaca tendencia al alza en los resultados de Fepasa – filial de PVSA – desde 3T24.

Utilidad: la utilidad neta de la controladora disminuyó un 70,5% YoY, reflejando un menor EBIT y mayores gastos financieros, principalmente asociados a una mayor deuda necesaria para la habilitación de Puerto Andino en Mejillones.

	2022	2023	2024
Financials (USD ths)			
Revenues	164.311	155.700	151.993
EBITDA	44.544	52.375	34.060
Controllers Net Income	16.623	21.597	6.361
Growth YoY (%)			
Revenues	-3,9%	-5,2%	-2,4%
EBITDA	-17,5%	17,6%	-35,0%
Controllers Net Income	-32,0%	29,9%	-70,5%
Margins (%)			
EBITDA margin	27,1%	33,6%	22,4%
Controllers Net margin	10,1%	13,9%	4,2%
Leverage (x)			
DN/EBITDA	2,05	2,55	5,43
Interest coverage	9,24	6,55	3,60
Profitability (%)			
ROE	12,8%	15,4%	4,7%
ROIC	8,6%	9,5%	4,6%

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 2024, los ingresos de la compañía disminuyeron un 11,2% YoY, principalmente por menores ingresos del negocio de arriendo en Chile y Colombia, y por un menor nivel de ventas del negocio de distribución, producto de una reducción en unidades vendidas, en línea con el menor dinamismo de la economía durante 2023-24 respecto a 2021-22.

EBITDA: en el último periodo, el EBITDA muestra una reducción de 31,2% YoY, lo cual se explica principalmente por una disminución en la ganancia bruta por sobre stock de mercado y contracción de demanda. Se espera una recuperación para 2025 según mejores perspectivas económicas.

Utilidad: SKC registró una pérdida neta de US\$ 1,9 millones en 2024, producto de un menor resultado operacional, junto con mayores pérdidas no operacionales por incobrables, principalmente en Colombia; parcialmente compensado por un menor gasto financiero.

	2022	2023	2024
Financials (USD ths)			
Revenues	324.742	322.024	286.022
EBITDA	71.335	70.327	48.367
Controllers Net Income	29.406	14.338	-1.914
Growth YoY (%)			
Revenues	4,2%	-0,8%	-11,2%
EBITDA	-5,8%	-1,4%	-31,2%
Controllers Net Income	-15,6%	-51,2%	-113,3%
Margins (%)			
EBITDA margin	22,0%	21,8%	16,9%
Controllers Net margin	9,1%	4,5%	-0,7%
Leverage (x)			
DN/EBITDA	2,22	2,68	3,03
Interest coverage	8,04	3,85	2,97
Profitability (%)			
ROE	20,3%	9,8%	n.a
ROIC	12,6%	9,0%	5,0%

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 2024, los ingresos de la compañía disminuyeron un 35,5% YoY, mayormente explicado por un menor backlog observado en los últimos trimestres, menores ventas físicas y la propia estacionalidad de facturación de obras.

EBITDA: el EBITDA muestra una caída significativa en 2024. Este resultado recoge una menor ganancia bruta (-29%), afectada principalmente por remediciones de obras de años anteriores. A modo meramente ilustrativo, el EBITDA Pro-Forma de SKIC Chile, que solamente considera obras posteriores a la fecha de implementación del plan de acción, alcanzó aproximadamente US\$20 millones en 2024, dando cuenta de la efectividad de las medidas correctivas implementadas.

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.

	2022	2023	2024
Financials (USD ths)			
Revenues	610.734	727.659	469.313
EBITDA	40.984	-26.289	-45.929
Controllers Net Income	3.713	-78.748	-83.565
Growth YoY (%)			
Revenues	-3,3%	19,1%	-35,5%
EBITDA	-3,5%	n.a	n.a
Controllers Net Income	269,9%	n.a	n.a
Margins (%)			
EBITDA margin	6,7%	-3,6%	-9,8%
Controllers Net margin	0,6%	-10,8%	-17,8%
Leverage (x)			
DN/EBITDA	4,70	n.a	n.a
Interest coverage	2,07	n.a	n.a
Profitability (%)			
ROE	3,8%	n.a	n.a
ROIC	8,6%	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 n°1 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 graneles 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.



Servicios

Participación SK 94,4%

Sigdo Koppers Ingenieria y Construccion 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.