



ANÁLISIS RAZONADO

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
AL 30 DE JUNIO DE 2025

SK SIGDO KOPPERS S.A.

ÍNDICE

CAP. 01

Comentarios del Gerente General

CAP. 02

Análisis de los Resultados por Empresa

CAP. 03

Análisis del Estado de Resultados Consolidado

CAP. 04

Análisis del Estado de Situación Financiera Consolidado

CAP. 05

Análisis del Flujo de Efectivo Consolidado

CAP. 06

Análisis de los Riesgos de Mercado

Acerca de Sigdo Koppers S.A.

Fundado en 1960, Sigdo Koppers es uno de los más dinámicos e importantes grupos empresariales chilenos, especializado en proveer productos y servicios para la minería y la industria. Con un enfoque de inversión de largo plazo, y una reconocida trayectoria de seriedad, innovación y competencia, ha logrado un crecimiento sostenido en el volumen de negocios, gracias a su capacidad de identificar nuevas oportunidades de inversión, alineadas con sus competencias industriales, tecnológicas y comerciales. Con operaciones en los cinco continentes, sus actividades están organizadas en tres áreas de negocio.

En el Área Industrial se agrupan los negocios de fragmentación de roca, y de producción y comercialización de bolas de molienda y piezas de desgaste; en el Área Servicios, compañías de transporte y logística, y de construcción y montaje industrial; y en el Área Comercial, empresas de representación, distribución y arriendo de maquinaria.

El Grupo se encuentra fuertemente comprometido con el desarrollo sostenible e innovador en los negocios que realiza, así como con la calidad de los productos y servicios que entrega.

Declaraciones con miras al futuro

Este documento puede contener declaraciones con estimaciones futuras relativas a la condición financiera, resultados de las operaciones y negocios de la Compañía, y ciertos planes y objetivos del Grupo. Las estimaciones futuras son meras declaraciones de intención, creencias o expectativas de Sigdo Koppers S.A. y de su administración respecto a los resultados futuros de la Empresa. Por su naturaleza, estas afirmaciones envuelven riesgos e incertidumbres, porque se relacionan con circunstancias que ocurrirán en el futuro.

Es posible que, debido al redondeo de cifras, los números presentados a lo largo de este documento no coincidan exactamente con los totales proporcionados, y los porcentajes puedan no reflejar con precisión las cifras absolutas.

Presentación de Resultados

Presencial: Viernes 29 de agosto, 08:30 hrs.

Contacto Investor Relations

ir@sk.cl

Slaven Ilic

siv@sk.cl

CAP. 01

Comentarios del Gerente General

En el primer semestre de 2025, la Compañía creció en ingresos consolidados, EBITDA y utilidad, a pesar del contexto de volatilidad económica global, marcado por tensiones geopolíticas, incertidumbre en los mercados financieros y disrupciones en las cadenas de suministro, generando un entorno competitivo cada vez más exigente.

En el área Industrial del Grupo, Enaex mantiene un sólido desempeño, impulsado por mercados clave como África, Perú y Chile. Por su parte, Magotteaux registró un resultado menor, particularmente en el segmento Casting, que se vio afectado por la situación arancelaria en Estados Unidos y por un mix de productos menos favorable. En SKC del área Comercial, se mostró un mayor dinamismo del negocio de arriendo y distribución de maquinaria en Chile. En el área de Servicios, tanto Puerto Ventanas como Fepasa aumentaron los volúmenes transferidos.

Como resultado, el EBITDA consolidado alcanzó US\$256 millones en el periodo, mientras que la utilidad neta aumentó un 31% hasta a US\$44 millones, destacándose además una significativa reducción del 25% en el gasto financiero neto consolidado.

Durante 2025, mantendremos el foco en rentabilizar las oportunidades de proyectos clave para SKIC en Chile; desarrollar y posicionar a Puerto Abierto para captar nuevas cargas estratégicas del norte de Chile; consolidar el liderazgo de Enaex e incrementar su participación en regiones con oportunidades de crecimiento; aprovechar las oportunidades para Magotteaux en un entorno global cada vez más exigente; y capitalizar el impulso observado en la demanda de maquinaria en Chile.

Juan Pablo Aboitiz Domínguez
Gerente General de Sigdo Koppers S.A.

CAP. 02

Análisis de los Resultados por Empresa

1. Enaex S.A.

Enaex S.A. 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 mantiene operaciones comerciales en los principales mercados mineros del mundo (Latam, Norte América, Australia, África y Europa). 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. También, 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.

Enaex	Cifras en MUS\$					
	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Ingresos	466.010	519.092	11,4%	910.888	1.009.544	10,8%
EBITDA	80.153	93.238	16,3%	159.922	180.788	13,0%
% Margen EBITDA	17,2%	18,0%	80 pb	17,6%	17,9%	40 pb
Utilidad Neta Controladora	36.846	45.843	24,4%	76.049	87.993	15,7%

Ventas Físicas	Cifras en Miles de Toneladas					
	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Chile	166,9	186,8	11,9%	343,9	366,0	6,4%
Perú	57,7	64,3	11,4%	92,7	121,8	31,4%
Brasil	63,5	78,6	23,8%	120,6	146,7	21,6%
África y Oceanía	167,4	145,0	(13,4%)	315,6	301,4	(4,5%)
Otros	10,9	14,7	34,9%	20,8	28,0	34,6%
Total	466,4	489,4	4,9%	893,6	963,9	7,9%
Precio Promedio NH3 (US\$/Ton)				404	416	3,0%

En 2T25, las ventas físicas de explosivos aumentaron un 4,9%, alcanzando 489,4 mil toneladas, principalmente por mayores volúmenes en Chile, Perú, Brasil y Australia.

Los ingresos consolidados de Enaex aumentaron un 11,4% hasta US\$519,1 millones en 2T25, explicado mayormente por un incremento en las ventas de Químicos, Servicios Chile, Perú y Brasil.

Análisis Razonado 2T25

El EBITDA consolidado aumentó un 16,3% en 2T25 hasta US\$93,2 millones, principalmente por un incremento en Químicos, Servicios Chile, Perú, Brasil y Australia. El margen EBITDA consolidado fue 18,0% (+80 pb).

En el segundo trimestre de 2025, la utilidad neta de Enaex alcanzó US\$45,8 millones (+24,4%), reflejando principalmente un mayor resultado operacional (+15,3%) y un menor gasto financiero neto (-14,2%).

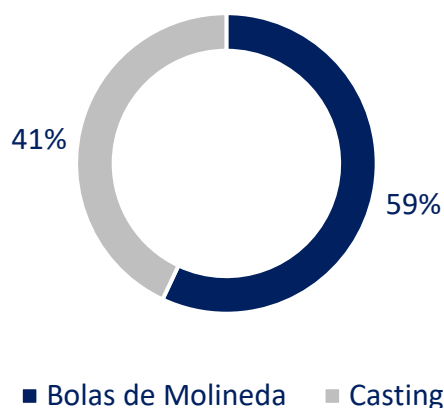
2. Magotteaux Group S.A.

Magotteaux es una empresa de origen belga, líder mundial en la producción y comercialización de productos de desgaste de alto cromo (aleación de chatarra fundida más ferrocromo). Los principales productos fabricados por la Compañía son bolas de molienda de alto cromo, y partes y piezas de desgaste (Casting). Los mercados más importantes donde se comercializan los productos de Magotteaux son la industria minera y cementera.

Magotteaux	Cifras en MUS\$					
	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Ingresos	248.253	252.661	1,8%	493.633	518.402	5,0%
EBITDA	25.438	22.754	(10,6%)	53.744	48.358	(10,0%)
% Margen EBITDA	10,2%	9,0%	(120 pb)	10,9%	9,3%	(160 pb)
Utilidad Neta Controladora	7.289	6.080	(16,6%)	16.897	15.866	(6,1%)

Ventas Físicas	Cifras en Toneladas					
	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Bolas de Molienda	128.669	142.337	10,6%	248.062	286.656	15,6%
Casting	10.953	10.936	(0,2%)	22.083	23.137	4,8%
Total	139.622	153.273	9,8%	270.145	309.793	14,7%

Mix de Ganancia Bruta por Áreas de Negocios
6M25



En 2T25, Magotteaux registró ventas físicas por 153,3 mil toneladas (+9,8%), producto de un mayor nivel de toneladas de Bolas de Molienda (+10,6%), con ventas físicas estables de Casting.

Análisis Razonado 2T25

Los ingresos en 2T25 aumentaron un 1,8% hasta US\$252,7 millones, explicado por mayores ventas de Bolas de Molienda, parcialmente contrarrestadas por menores precios promedio; los ingresos y precios promedio de Casting se mantuvieron estables.

El EBITDA alcanzó US\$22,8 millones (-10,6%) en 2T25, principalmente por una menor ganancia bruta (-9,5%), mayormente explicada por márgenes inferiores de Casting. El margen EBITDA fue 9,0% (-120 pb) en el segundo trimestre de 2025.

En 2T25, la utilidad neta de la compañía alcanzó 6,1 millones (-16,6%), reflejando un menor resultado operacional (-20,2%), parcialmente compensado por una diferencia de cambio inferior y un menor gasto financiero neto (-15,7%).

3. Puerto Ventanas S.A. (PVSA)

El negocio de Puerto Ventanas consiste en la transferencia de carga a gráneles en Chile, incluyendo la estiba y desestiba de naves, y el consiguiente almacenamiento de carga. A través de su filial Ferrocarril del Pacífico S.A. (Fepasa), participa del transporte de carga ferroviario en Chile.

PVSA		Cifras en MUS\$				
Consolidado	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Ingresos	39.617	41.293	4,2%	73.412	80.801	10,1%
EBITDA	9.619	9.283	(3,5%)	13.739	17.200	25,2%
% Margen EBITDA	24,3%	22,5%	(180 pb)	18,7%	21,3%	260 pb
Utilidad Neta Controladora	2.459	1.846	(24,9%)	1.447	2.963	104,8%

Ventas Físicas		Cifras en Miles de Toneladas				
Puerto Ventanas	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Carbón	276,9	261,6	(5,5%)	483,0	261,6	(45,8%)
Concentrado de Cobre	408,0	378,3	(7,3%)	775,5	883,9	14,0%
Granos	115,2	95,9	(16,7%)	156,9	203,4	29,6%
Combustibles	59,8	70,1	17,2%	118,2	132,3	11,9%
Acero	0,0	96,1		3,3	195,2	5.796,9%
Otros	22,9	19,7	(13,9%)	33,5	45,0	34,5%
Subtotal Quintero	882,9	921,8	4,4%	1.570,4	1.721,5	9,6%
Mejillones (Engie)	330,6	230,9	(30,1%)	409,7	474,8	15,9%
Total	1.213,4	1.152,7	(5,0%)	1.980,1	2.196,3	10,9%

Ingresos		Cifras en MUS\$				
Puerto Ventanas	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Carbón	4.043	4.151	2,7%	7.412	4.151	(44,0%)
Concentrado de Cobre	8.848	8.618	(2,6%)	16.170	18.798	16,3%
Granos	1.182	905	(23,4%)	1.667	1.883	12,9%
Combustibles	735	694	(5,6%)	1.229	1.362	10,8%
Acero	0	2.752		173	6.075	3.403,5%
Otros	1.163	1.439	23,7%	1.946	2.721	39,9%
Subtotal Quintero	15.971	18.559	16,2%	28.596	34.990	22,4%
Mejillones (Engie)	1.608	1.296	(19,4%)	2.325	2.881	23,9%
Total	17.580	19.855	12,9%	30.921	37.871	22,5%

En 2T25, PVSA transfirió 1.152,7 mil toneladas, lo que representa una disminución de 5,0%. Esto se produce principalmente por menores transferencias de carbón (5,5%), concentrado de cobre (-7,3%), granos (-16,7%) y carbón en Mejillones (-30,1%). La venta del negocio portuario creció un 12,9% hasta US\$19,9 millones.

Ventas Físicas Fepasa	Cifras en Millones de Ton-Km					
	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Forestal	201,0	208,9	3,9%	374,2	392,8	5,0%
Minería	63,6	78,3	23,1%	136,6	150,2	10,0%
Graneles	0,5	0,3	(36,0%)	1,9	0,8	(56,0%)
Contenedores	17,0	14,4	(15,6%)	31,3	28,8	(8,1%)
Total	282,2	301,9	7,0%	543,9	572,7	5,3%

Ingresos Fepasa	Cifras en MUS\$					
	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Forestal	11.091	10.375	(6,5%)	20.114	19.979	(0,7%)
Minería	6.556	7.847	19,7%	16.563	18.578	12,2%
Graneles	89	331	273,1%	201	368	83,3%
Contenedores	2.010	1.407	(30,0%)	2.734	2.541	(7,1%)
Otros	2.292	1.477	(35,6%)	2.880	1.464	(49,2%)
Total	22.038	21.437	(2,7%)	42.491	42.930	1,0%

Por su parte, en 2T25 Fepasa transportó un total de 301,9 millones de toneladas-km de carga (+7,0%), reflejando principalmente un aumento en la carga forestal (+3,9%) y minería (+23,1%). Los ingresos de Fepasa alcanzaron US\$21,4 millones, lo que representa una disminución de 2,7%.

En el segundo trimestre de 2025, el EBITDA consolidado de PVSA alcanzó US\$9,3 millones (-3,5%), producto de un menor resultado operacional (-12,4%), explicado por una depreciación superior (+10,7%) y mayores GAV (+16,9%).

En 2T25, PVSA registró una utilidad neta de US\$1,8 millones (-24,9%), reflejando también un mayor gasto financiero neto (+26,9%).

4. Ingeniería y Construcción Sigdo Koppers Group S.A. (SKIC Group)

SKIC es una empresa líder en la ejecución de proyectos de construcción, ingeniería y montaje industrial de mediana y gran envergadura, con un sólido prestigio tanto en Chile como en el extranjero. La Compañía desarrolla proyectos industriales en los sectores de Minería y Metalurgia, Generación y Transmisión de Energía, Obras Civiles, y Construcciones Industriales.

SKIC Group	Cifras en MUS\$					
	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Ingresos	114.999	108.308	(5,8%)	272.365	230.522	(15,4%)
EBITDA	2.157	3.960	83,6%	5.825	(4.058)	
% Margen EBITDA	1,9%	3,7%	180 pb	2,1%	(1,8%)	
Utilidad Neta Controladora	(10.899)	(336)		(17.398)	(11.211)	

Ventas Físicas	Cifras en Miles HH					
	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Horas Hombre	4.590	2.298	(49,9%)	9.969	5.288	(47,0%)

Con fecha 25 de marzo de 2025, la sociedad matriz SK Sigdo Koppers Limited constituye Sigdo Koppers International Engineering Company Limited. Con fecha 27 de marzo de 2025, la filial Inversiones Internacionales Ingeniería y Construcción SpA vende a Sigdo Koppers International Engineering Company Limited sus filiales establecidas en Brasil, Perú y Colombia. En consecuencia, el “resultado 2T25 de SKIC Brasil, Perú y Colombia”, contenido en SK Sigdo Koppers Limited, que registró una pérdida neta de MUS\$6.673, no es atribuible a Ingeniería y Construcción Sigdo Koppers Group S.A.

En 2T25, SKIC Group ejecutó un total de 2,3 millones de horas hombre, lo que representa una disminución de 49,9% respecto a 2T24.

Los ingresos disminuyeron un 5,8% hasta US\$108,3 millones en 2T25, mientras que el EBITDA aumentó un 83,6% hasta US\$4,0 millones, principalmente por menores GAV (-53,2%).

En el segundo trimestre de 2025, SKIC Group – que desde 2T25 considera solamente las operaciones en Chile – registró una pérdida neta de US\$0,3 millones, reflejando también un menor gasto financiero neto (-46,4%).

Backlog Chile			
Proyecto	Mandante	US\$ millones	Grado de Avance
MONTAJE Y PEM INFRAESTRUCTURA	CODELCO	78	7%
BOOT SIAM II - DMC	AMSA	78	60%
EPC MANEJO DE MATERIALES - PV1	AMSA	59	52%
PD1 DUCTOS & OBRAS MAURO (PAO)	AMSA	54	8%
DOMO PILA MINA Y CORREA	CODELCO	42	9%
SISTEMA DE CHANCADO Y CORREAS	CODELCO	19	80%
Otros		38	
Total		368	

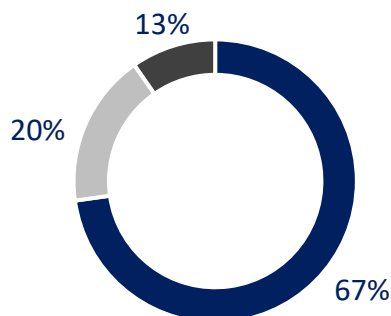
5. SKC S.A.

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, Manitou, SDLG, New Holland, Kenworth, DAF, Astra y JMC, con las que ha mantenido una posición de liderazgo en los mercados donde participa.

SKC	Cifras en MUS\$					
	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Ingresos	73.509	76.382	3,9%	140.459	155.405	10,6%
Negocio de Distribución	40.680	49.219	21,0%	73.417	89.990	22,6%
Negocio de Arriendo	27.171	32.844	20,9%	59.179	64.829	9,5%
Otros Negocios y Ajustes de Consolidación	5.658	(5.681)		7.863	587	
EBITDA	12.971	14.105	8,7%	24.640	25.595	3,9%
% Margen EBITDA	17,6%	18,5%	80 pb	17,5%	16,5%	(110 pb)
Utilidad Neta Controladora	(232)	2.300		(1.079)	3.618	

Ventas Físicas	Unidades					
	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Negocio de Distribución	346	344	(0,6%)	634	628	(0,9%)

EBITDA por Áreas de Negocios
6M25



■ Negocio de Arriendo ■ Negocio de Distribución ■ Otros Negocios

Análisis Razonado 2T25

En 2T25, los ingresos consolidados de SKC alcanzaron US\$76,4 millones (+3,9%), reflejando un mayor dinamismo del negocio de distribución de maquinaria y camiones en Chile, que registró ventas físicas por 344 unidades (-0,6%) e ingresos que aumentaron un 21,0%, producto de un mix de unidades vendidas con mayores precios promedio.

Por su parte, los ingresos del negocio de arriendo de maquinaria aumentaron un 20,9%. Buscando incrementar los niveles de utilización física y financiera, el valor nominal de la flota consolidada de SK Rental disminuyó a US\$176 millones (-3% respecto junio de 2024). A junio de 2025, el 67% de esta flota se ubica en Chile, seguido por Perú con 17% y Colombia con 16%.

El EBITDA alcanzó US\$14,1 millones en el segundo trimestre de 2025 (+8,7%), reflejando principalmente un aumento en el resultado operacional (+27,6%). El margen EBITDA consolidado aumentó 80 pb hasta 18,5%.

SKC registró una utilidad neta de US\$2,3 millones en 2T25 (+US\$2,5 millones), reflejando también un menor gasto financiero neto (-8,2%).

CAP. 03

Análisis del Estado de Resultados Consolidado

Estado de Resultados por Función Consolidado	Cifras en MUS\$					
	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Ingresos ordinarios	940.516	1.013.642	7,8%	1.886.716	2.008.246	6,4%
Costo de ventas	(752.665)	(815.897)	8,4%	(1.508.089)	(1.625.910)	7,8%
Ganancia bruta	187.851	197.745	5,3%	378.627	382.336	1,0%
% Margen bruto	20,0%	19,5%	(50 pb)	20,1%	19,0%	(100 pb)
Otros ingresos por función	1.991	1.214	(39,0%)	2.838	1.858	(34,5%)
Costos de distribución	(23.454)	(27.728)	18,2%	(48.276)	(52.620)	9,0%
Gasto de administración	(79.653)	(76.642)	(3,8%)	(158.134)	(155.538)	(1,6%)
Otros gastos por función	(1.417)	(2.356)	66,3%	(2.937)	(3.864)	31,6%
Otras ganancias (pérdidas)	1.211	(2.673)	(320,7%)	775	(3.369)	(534,7%)
Resultado operacional	86.529	89.560	3,5%	172.893	168.803	(2,4%)
% Margen operacional	9,2%	8,8%	(40 pb)	9,2%	8,4%	(80 pb)
EBITDA	126.864	134.933	6,4%	251.250	256.025	1,9%
% Margen EBITDA	13,5%	13,3%	(20 pb)	13,3%	12,7%	(60 pb)
Ingresos financieros	4.862	6.956	43,1%	10.171	14.110	38,7%
Costos financieros	(30.508)	(27.673)	(9,3%)	(64.708)	(55.217)	(14,7%)
Pérdidas por deterioro de valor NIIF 9	(1.672)	(578)	(65,4%)	(3.213)	(1.340)	(58,3%)
Ganancias en participaciones de asociadas	(1.904)	1.570	182,5%	(346)	2.506	824,3%
Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera	(3.286)	481	114,6%	(6.417)	(1.600)	75,1%
Resultado por unidades de reajuste	367	(2.142)	(683,7%)	1.079	(2.780)	(357,6%)
Resultado no operacional	(32.141)	(21.386)	(33,5%)	(63.434)	(44.321)	(30,1%)
Ganancia antes de impuestos	54.388	68.174	25,3%	109.459	124.482	13,7%
Gasto por impuestos a las ganancias	(20.569)	(25.059)	21,8%	(37.045)	(38.314)	3,4%
Ganancia (pérdida)	33.819	43.115	27,5%	72.414	86.168	19,0%
Atribuible a la controladora (Sigdo Koppers)	12.407	22.337	80,0%	33.248	43.581	31,1%
Atribuible a participaciones no controladoras	21.412	20.778	(3,0%)	39.166	42.587	8,7%

1. Ingresos Consolidados

Ingresos por Áreas de Negocios	Cifras en MUS\$					
	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Área Industrial	714.263	771.753	8,0%	1.404.521	1.527.946	8,8%
Enaex	466.010	519.092	11,4%	910.888	1.009.544	10,8%
Magotteaux	248.253	252.661	1,8%	493.633	518.402	5,0%
Área Servicios	154.616	169.659	9,7%	345.777	331.381	(4,2%)
PVSA	39.617	41.293	4,2%	73.412	80.801	10,1%
SKIC Group	114.999	108.308	(5,8%)	272.365	230.522	(15,4%)
SK Limited		20.058			20.058	
Área Comercial	73.509	76.382	3,9%	140.459	155.405	10,6%
SKC	73.509	76.382	3,9%	140.459	155.405	10,6%
Eliminaciones y Ajustes	(1.872)	(4.152)		(4.041)	(6.486)	
Ingresos Consolidados	940.516	1.013.642	7,8%	1.886.716	2.008.246	6,4%

Ventas Físicas por Áreas de Negocios	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.	Unidad
Área Industrial							
Enaex	466,4	489,4	4,9%	893,6	963,9	7,9%	Miles de tons
Magotteaux	139,6	153,3	9,8%	270,1	309,8	14,7%	Miles de tons
Área Servicios							
Puerto Ventanas	1.213,4	1.152,7	(5,0%)	1.980,1	2.196,3	10,9%	Miles de tons
Fepasa	282,2	301,9	7,0%	543,9	572,7	5,3%	MM de Ton-Km
SKIC Group	4.590	2.298	(49,9%)	9.969	5.288	(47,0%)	Miles de HH
Área Comercial							
SKC	346	344	(0,6%)	634	628	(0,9%)	Unidades

En 2T25, la venta consolidada de Sigdo Koppers aumentó un 7,8% totalizando en US\$1.013,6 millones.

Este resultado se debe principalmente a mayores ingresos de Enaex, que crecieron un 11,4% hasta US\$519,1 millones en 2T25, explicado mayormente por un incremento en las ventas de Químicos, Servicios Chile, Perú y Brasil.

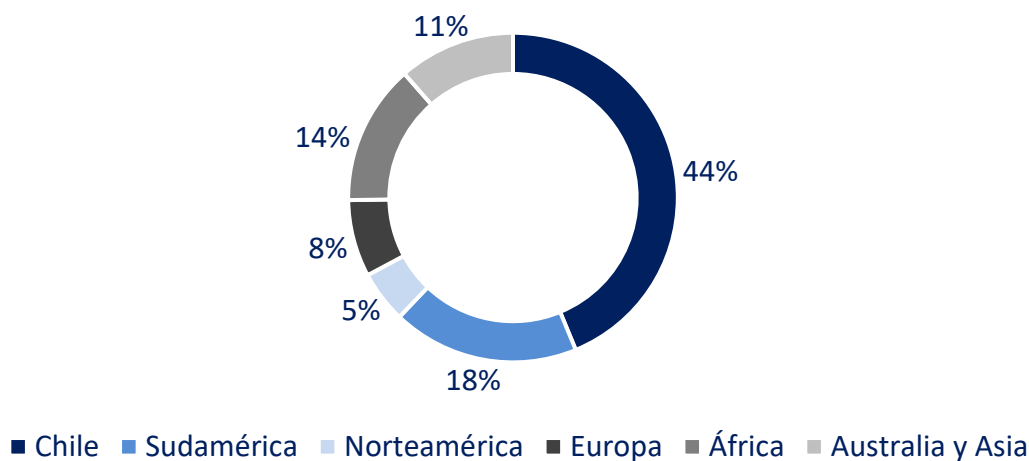
En segundo lugar, los ingresos de Magotteaux aumentaron un 1,8%, reflejando mayores ventas físicas (+9,8%).

A su vez, en el área Comercial, SKC aumentó su nivel de ingresos (+3,9%), principalmente por mayores ventas del negocio de distribución y arriendo en Chile.

Por su parte, la venta consolidada de PVSA creció un 4,2%, reflejando mayores ingresos de Puerto Ventanas (+12,9%), parcialmente contrarrestada por una venta menor de su filial Fepasa (-2,7%). El negocio portuario transfirió 1.153 mil toneladas durante el periodo (-5,0%), mientras que el negocio ferroviario transportó 302 millones de toneladas-kilómetro (+7,0%).

Por último, SKIC Group disminuyó sus ingresos en US\$7 millones (-5,8%), explicado mayormente por un menor backlog observado en los últimos trimestres (US\$368 millones a junio de 2025), menores ventas físicas (-49,9%) y la propia estacionalidad de facturación de obras.

Venta Consolidada por Región



2. Costo de Venta

El costo de venta alcanzó US\$815,9 millones, un 8,4% mayor que los US\$752,7 millones registrados en 2T24. Este aumento es producto de un costo superior en Enaex (+10%), Magotteaux (+4%) y SKC (+2%).

3. Ganancia Bruta

La ganancia bruta aumentó un 5,3% hasta US\$197,7 millones en 2T25. Este resultado refleja principalmente, una mayor ganancia bruta en PVSA (+18%), Enaex (+15%) y SKC (+8%), parcialmente contrarrestada por una menor ganancia bruta en SKIC Group (-21%) y Magotteaux (-10%). El margen bruto fue 19,5% (-50 pb).

4. Gastos de Administración y Ventas (GAV)

Los gastos de administración y venta (costos de distribución + gastos de administración) fueron US\$104,4 millones en el periodo, similar a los US\$103,1 millones registrados en 2T24. El leve aumento de los GAV consolidados se explica principalmente por un incremento en PVSA (+17%) y Enaex (+6%), parcialmente compensado por una disminución en SKIC Group (-53%) y Magotteaux (-2%). La razón GAV sobre ventas disminuyó 70 pb hasta 10,3%.

5. Resultado Operacional

Las ganancias de actividades operacionales alcanzaron US\$89,6 millones, un 3,5% superior que los US\$86,5 millones registrados en 2T24, a pesar de una depreciación mayor (+12,5%). En 2T25, el margen operacional fue 8,8% (-40 pb).

6. EBITDA

EBITDA por Áreas de Negocios	Cifras en MUS\$					
	2T24	2T25	Var.	6M24	6M25	Var.
Área Industrial	105.591	115.992	9,9%	213.666	229.146	7,2%
Enaex	80.153	93.238	16,3%	159.922	180.788	13,0%
Magotteaux	25.438	22.754	(10,6%)	53.744	48.358	(10,0%)
Área Servicios	11.776	8.592	(27,0%)	19.564	8.491	(56,6%)
PVSA	9.619	9.283	(3,5%)	13.739	17.200	25,2%
SKIC Group	2.157	3.960	83,6%	5.825	(4.058)	(169,7%)
SK Limited		(4.651)			(4.651)	
Área Comercial	12.971	14.105	8,7%	24.640	25.595	3,9%
SKC	12.971	14.105	8,7%	24.640	25.595	3,9%
Matriz, Eliminaciones y Ajustes	(3.474)	(3.756)	8,1%	(6.620)	(7.207)	8,9%
EBITDA Consolidado	126.864	134.933	6,4%	251.250	256.025	1,9%

El EBITDA consolidado aumentó un 6,4% hasta US\$134,9 millones en 2T25, reflejando principalmente un incremento de US\$13,1 millones en el EBITDA de Enaex, US\$1,8 millones en SKIC Group y US\$1,1 millones en SKC, parcialmente compensado por una disminución de US\$2,7 millones en Magotteaux y de US\$0,3 millones en PVSA. El margen EBITDA fue 13,3% (-20 pb).

7. Resultado No Operacional

En 2T25, la Compañía registró una pérdida no operacional de US\$21,4 millones, un 33,5% menor en relación a los US\$32,1 millones registrados en 2T24. Este resultado se debe principalmente a un menor gasto financiero neto (-19%), una menor diferencia de cambio (+US\$3,8 millones), mayores ganancias en participaciones de asociadas (+US\$3,5 millones) y menores pérdidas por deterioro de valor (+US\$1,1 millones).

8. Ganancia

Utilidad Neta por Áreas de Negocios	Cifras en MUS\$						
	Total Empresas			% SK	Atribuible a la Controladora		
	2T24	2T25	Var.	Jun-25	2T24	2T25	Var.
Área Industrial	44.135	51.923	17,6%		29.662	33.917	14,3%
Enaex	36.846	45.843	24,4%	60,7%	22.373	27.837	24,4%
Magotteaux	7.289	6.080	(16,6%)	100,0%	7.289	6.080	(16,6%)
Área Servicios	(8.440)	(5.163)			(8.816)	(6.079)	
PVSA	2.459	1.846	(24,9%)	50,0%	1.202	915	(23,8%)
SKIC Group	(10.899)	(336)		95,8%	(10.018)	(321)	
SK Limited		(6.673)		100,0%		(6.673)	
Área Comercial	(232)	2.300			(204)	2.022	
SKC	(232)	2.300		87,9%	(204)	2.022	
Utilidad Empresas SK	35.463	49.060	38,3%		20.642	29.860	
Matriz y Ajustes					(8.235)	(7.523)	
Utilidad Consolidada SK					12.407	22.337	80,0%

La ganancia atribuible a los propietarios de la controladora en 2T25 aumentó un 80,0% hasta US\$22,3 millones.

Utilidad Neta por Áreas de Negocios	Cifras en MUS\$						
	Total Empresas			% SK	Atribuible a la Controladora		
	6M24	6M25	Var.	Jun-25	6M24	6M25	Var.
Área Industrial	92.946	103.859	11,7%		63.075	69.297	9,9%
Enaex	76.049	87.993	15,7%	60,7%	46.178	53.431	15,7%
Magotteaux	16.897	15.866	(6,1%)	100,0%	16.897	15.866	(6,1%)
Área Servicios	(15.951)	(14.921)			(15.117)	(15.902)	
PVSA	1.447	2.963	104,8%	50,0%	664	1.458	119,5%
SKIC Group	(17.398)	(11.211)		95,8%	(15.781)	(10.687)	
SKIC Limited		(6.673)		100,0%		(6.673)	
Área Comercial	(1.079)	3.618			(948)	3.180	
SKC	(1.079)	3.618		87,9%	(948)	3.180	
Utilidad Empresas SK	75.916	92.556	21,9%		47.010	56.575	20,3%
Matriz y Ajustes					(13.762)	(12.994)	
Utilidad Consolidada SK					33.248	43.581	31,1%

CAP. 04

Análisis del Estado de Situación Financiera Consolidado

Balance Clasificado Consolidado	Cifras en MUS\$		
	Dic-24	Jun-25	Var.
Activos Corrientes			
Caja y Equivalentes al Efectivo	555.759	540.370	(2,8%)
Cuentas por Cobrar	798.477	865.486	8,4%
Inventarios	666.037	623.840	(6,3%)
Otros Activos Corrientes	58.343	55.365	(5,1%)
Total de Activos Corrientes	2.078.616	2.085.061	0,3%
Activos No Corrientes			
Activo Fijo	1.393.534	1.486.037	6,6%
Otros Activos No Corrientes	1.291.297	1.342.882	4,0%
Total de Activos No Corrientes	2.684.831	2.828.919	5,4%
Total de Activos	4.763.447	4.913.980	3,2%
Pasivos Corrientes			
Deuda Financiera Corriente	637.670	632.270	(0,8%)
Cuentas por Pagar	589.716	620.173	5,2%
Otros Pasivos Corrientes	240.310	240.311	0,0%
Total de Pasivos Corrientes	1.467.696	1.492.754	1,7%
Pasivos No Corrientes			
Deuda Financiera No Corriente	928.037	999.254	7,7%
Otros Pasivos No Corrientes	306.693	308.917	0,7%
Total de Pasivos No Corrientes	1.234.730	1.308.171	5,9%
Total de Pasivos	2.702.426	2.800.925	3,6%
Patrimonio			
Atribuible a la Controladora	1.492.724	1.514.581	1,5%
Atribuible a la No Controladora	568.297	598.474	5,3%
Patrimonio Total	2.061.021	2.113.055	2,5%
Total de Pasivos y Patrimonio	4.763.447	4.913.980	3,2%

Las principales variaciones en el Balance Clasificado Consolidado de Sigdo Koppers al 30 de junio de 2025 respecto al cierre de 2024 son las siguientes:

Activos Consolidados

El Total de Activos Consolidados de Sigdo Koppers alcanzó US\$4.914,0 millones, lo que representa un aumento de US\$150,5 millones respecto al cierre de 2024, donde destacan:

La Caja Consolidada de Sigdo Koppers (Efectivo y Equivalentes al Efectivo) alcanzó US\$540,4 millones, lo que representa una disminución de US\$15,4 millones. Destacan los niveles de caja de Enaex con US\$240,7 millones y Magotteaux con US\$91,8 millones. A nivel de la Matriz, la Caja alcanzó US\$188,2 millones.

Las Cuentas por Cobrar alcanzaron US\$865,5 millones, lo que representa un aumento de US\$67,0 millones. Con esto, el promedio del número de días de Cuentas por Cobrar alcanzó 81 días, un nivel mayor respecto al cierre de 2024 (77 días). Las filiales con un mayor nivel de Cuentas por Cobrar son Enaex con US\$453,0 millones, Magotteaux con US\$175,1 millones, PVSA con US\$75,5 millones y SKIC Group con US\$60,0 millones.

El nivel de Inventario Consolidado alcanzó US\$623,8 millones, lo que representa una disminución de US\$42,2 millones. El nivel de inventarios alcanzó US\$292,1 millones en Enaex, US\$204,8 millones en Magotteaux, US\$82,4 millones en SKC y US\$34,4 millones en SKIC Group. Lo anterior lleva a que el promedio del número de días de Inventario de Sigdo Koppers alcance 72 días a Jun-25, nivel inferior al alcanzado a diciembre de 2024 (80 días).

El Activo Fijo Consolidado (Propiedades, Planta y Equipos) alcanzó US\$1.486,0 millones, un 6,6% superior respecto a Dic-24. Las filiales con mayor nivel de Activo Fijo son Enaex con US\$677,1 millones, PVSA con US\$334,9 millones, Magotteaux con US\$266,9 millones y SKC con US\$174,1 millones.

Pasivos y Patrimonio Consolidados

Al 30 de junio de 2025, los Pasivos Totales de Sigdo Koppers alcanzaron US\$2.800,9 millones, reflejando un aumento de US\$98,5 millones respecto a Dic-24, explicado mayormente por:

Las Cuentas por Pagar alcanzaron US\$620,2 millones, mostrando un aumento de US\$30,5 millones respecto al cierre de 2024. Con ello, el número de días promedio de Cuentas por Pagar alcanzó 71 días, un nivel superior respecto a Dic-24 (70 días). Las filiales con un mayor nivel de Cuentas por Pagar son Enaex con US\$280,9 millones, Magotteaux con US\$133,6 millones, SKIC Group con US\$76,1 millones y SKC con US\$72,8 millones.

Análisis Razonado 2T25

Los Pasivos Financieros Consolidados alcanzaron US\$1.631,5 millones, mostrando un aumento de US\$65,8 millones. Las filiales con un mayor nivel de Pasivos Financieros son Enaex con US\$550,1 millones, Magotteaux con US\$324,8 millones, PVSA con US\$187,9 millones, SKC con US\$131,1 millones y SKIC Group con US\$89,5 millones.

A nivel de la Matriz, los Pasivos Financieros alcanzaron US\$331,7 millones, que corresponden a bonos corporativos por UF4,48 millones, y a deuda bancaria por MUS\$ 90.000 a tasa variable, MUS\$ 28.136 a tasa fija y CLP 20.000 millones a tasa variable.

Perfil vencimientos (MUS\$)	Hasta 1 año	Más de un año hasta dos años	Más de 2 años hasta 3 años	Más de 3 años hasta 4 años	Más de 4 años hasta 5 años	Más de cinco años	Total
Pasivos bancarios	378.643	119.705	33.667	25.615	361.663	68.039	987.332
Arrendamiento financiero	18.110	13.204	8.246	3.820	2.209	8.225	53.814
Obligaciones con factoring	9.126						9.126
Otros pasivos financieros	244.501	28.603	11.481	11.481	66.686	272.314	635.066
Total	650.380	161.512	53.394	40.916	430.558	348.578	1.685.338
Mix	38,6%	9,6%	3,2%	2,4%	25,5%	20,7%	100,0%

El Patrimonio Atribuible a la Controladora alcanzó US\$1.514,6 millones, lo que representa un aumento de 1,5% respecto al cierre de 2024.

Principales Indicadores de Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad

Indicadores de Liquidez	Unidad	Dic-24	Jun-25
Liquidez Corriente ⁽¹⁾	Veces	1,42	1,40
Razón Ácida ⁽²⁾	Veces	0,92	0,94
Capital de Trabajo ⁽³⁾	MUS\$	874.798	869.153

(1) Liquidez Corriente = Activos Corrientes / Pasivos Corriente

(2) Razón Ácida = (Caja y Equivalentes al Efectivo + Cuentas por Cobrar y Deudores por Venta) / Pasivos Corrientes

(3) Capital de Trabajo = Cuentas por Cobrar y Deudores por Venta + Inventarios – Cuentas por Pagar

El índice de Liquidez Corriente consolidado alcanzó 1,40 veces y la Razón Ácida 0,94 veces al 30 de junio de 2025, dando cuenta de una adecuada posición de liquidez.

El Capital de Trabajo consolidado mostró una disminución de US\$5,6 millones respecto a Dic-24. Con ello, el número de días promedio de Capital de Trabajo alcanzó 81 días, un nivel inferior respecto al cierre de 2024 (84 días).

Indicadores de Endeudamiento	Unidad	Dic-24	Jun-25
Razón Endeudamiento ⁽¹⁾	Veces	1,31	1,33
Cobertura Gastos Financieros ⁽²⁾	Veces	4,26	4,65
Deuda Financiera Neta / EBITDA ⁽³⁾	Veces	1,89	2,02
Leverage Financiero Neto ⁽⁴⁾	Veces	0,50	0,50

(1) Razón de Endeudamiento = Total Pasivos / Patrimonio Total

(2) Cobertura Gastos Financieros = EBITDA acumulado / Costos Financieros acumulados

(3) EBITDA + Utilidad proporcional de consorcios de filiales que no consolidan (sin efecto IFRS 16)

(4) Uno de los covenant de los Bonos Corporativos de SK define que el leverage financiero neto debe ser inferior a 1,2 veces

Al segundo trimestre de 2025, la razón Deuda Financiera Neta sobre EBITDA consolidado alcanzó 2,02 veces (1,89x en Dic-24). La Razón de Endeudamiento (Leverage) alcanzó 1,33 veces, resultado superior respecto a Dic-24. Por su parte, el Leverage Financiero Neto (covenant de bonos corporativos) es de 0,50 veces a Jun-25, lo que refleja una amplia holgura respecto del covenant establecido en 1,2 veces. Los indicadores de endeudamiento de Sigdo Koppers muestran en su conjunto, una adecuada posición financiera con holgura para cumplir con sus obligaciones de corto y largo plazo.

Indicadores de Rentabilidad	Unidad	Dic-24	Jun-25
Rentabilidad sobre Patrimonio – ROE ⁽¹⁾	Veces	6,9%	7,5%
Rentabilidad sobre Activos – ROA ⁽²⁾	Veces	2,2%	2,3%
Rentabilidad sobre Capital Empleado – ROCE ⁽³⁾	Veces	10,3%	9,9%

(1) ROE = Utilidad Últimos 12 Meses / Patrimonio Controladora

(2) ROA = Utilidad Últimos 12 Meses / Total de Activos

(3) ROCE = Resultado Operacional Últimos 12 Meses / (Patrimonio Total + Pasivos Financieros)

El ROE alcanzó 7,5%, el ROA 2,3% y el ROCE 9,9% al 30 de junio de 2025, dando cuenta de una rentabilidad similar de Sigdo Koppers a nivel consolidado respecto a Dic-24.

CAP. 05

Análisis del Flujo de Efectivo Consolidado

Flujo de Efectivo Consolidado	Cifras en MUS\$		
	Jun-24	Jun-25	Var.
Flujo de la Operación	242.774	250.955	3,4%
Flujo de Inversión	(90.357)	(106.308)	17,7%
Capex	(83.910)	(100.611)	19,9%
Venta de Activo Fijo	2.532	2.153	(15,0%)
Otros	(8.979)	(7.850)	(12,6%)
Flujo de Financiamiento	(215.824)	(168.748)	(21,8%)
Variación Pasivos Financieros y Bonos	(96.771)	(55.439)	(42,7%)
Corporativos	(53.805)	(43.808)	(18,6%)
Intereses	(7.863)	(8.385)	6,6%
Pago de Pasivos por arrendamiento	(54.028)	(60.811)	12,6%
Dividendos	89	-	
Aumento de Capital	(3.446)	(306)	(91,1%)
Otros			
Flujo neto del periodo	(63.407)	(24.101)	(62,0%)
Efecto var. en Tasa de Cambio sobre Efectivo y Equivalentes	(12.416)	10.424	
Efectivo y equivalentes al efectivo	350.146	536.819	53,3%

El Flujo Operacional consolidado alcanzó un flujo positivo de US\$251,0 millones a Jun-25, lo que representa un aumento de US\$8,2 millones respecto a Jun-24.

Al segundo trimestre de 2025, el Flujo de Inversión consolidado alcanzó un flujo negativo de US\$106,3 millones. La inversión en activo Fijo (Capex) alcanzó US\$100,6 millones, donde destaca la inversión realizada por Enaex (US\$42,8 millones), principalmente asociada a Capex de mantenimiento y eficiencia, y por PVSA (US\$33,3 millones), principalmente asociada a Capex de aumento de capacidad y mantenimiento.

Finalmente, a junio de 2025, el Flujo de Financiamiento alcanzó un flujo negativo de US\$168,7 millones, lo que representa una variación de US\$47,1 millones año contra año. En particular, la variación de pasivos financieros (netos) incluyendo los bonos corporativos alcanzó un flujo negativo de US\$55,4 millones.

CAP. 06

Análisis de los Riesgos de Mercado

Los riesgos asociados a los negocios en los cuales participa la compañía se relacionan principalmente a riesgos financieros, a riesgos operacionales y de demanda de sus productos y servicios, a riesgos ambientales, y a riesgos de ciberseguridad.

6.1 Riesgo financiero

La compañía está expuesta a diferentes riesgos asociados a las condiciones económicas y políticas de los distintos mercados en los que tiene operaciones, tales como fluctuaciones de tipos de cambio, cambios regulatorios y tributarios.

La compañía administra riesgos de moneda, de tasas de interés y financiamiento de capital de trabajo (ver nota de Estados Financieros).

En relación con los riesgos de moneda, la compañía definió al dólar como su moneda funcional, considerando que la mayor parte de sus operaciones comerciales y de inversión se transan en esta moneda.

En el mismo sentido, las obligaciones financieras, tanto de corto como de largo plazo, se contratan mayormente en dólares, de manera de reducir el riesgo cambiario sobre los flujos y resultados de la compañía. Sin embargo, dado que la moneda funcional de ciertas filiales es en su moneda local, Sigdo Koppers mantiene cierta exposición a la fluctuación de monedas, principalmente al Peso chileno, Euro y al Real brasilero.

Es importante destacar que Sigdo Koppers mantiene una sólida posición financiera, ratificada por el rating obtenido por las clasificadoras de riesgo ICR (AA-, Outlook estable) y Fitch Ratings (AA-, Outlook estable) durante el año 2025.

En relación con los riesgos políticos y de cambios regulatorios, el directorio de la compañía monitorea regularmente la situación en los distintos países donde tiene operaciones contratando la asesoría de expertos.

6.2 Riesgo Operacional

Los factores de riesgo operacional de Sigdo Koppers S.A. se deben analizar en función de cada industria en la que participa. Este análisis se presenta a continuación:

Área de Servicios

6.2.1 Industria de Construcción y Montaje Industrial

El principal elemento de riesgo es la dependencia que tienen los grandes proyectos de inversión industrial a los ciclos económicos de los países donde Sigdo Koppers Ingeniería y Construcción (SKIC) participa (Chile, Perú y Brasil). Este tipo de proyectos son fuente importante de ingresos para SKIC. El desarrollo de sus filial SK Industrial que apunta a desarrollar el mercado de mantenimiento industrial, ayuda a mitigar el riesgo de disminución de la actividad, ya que le permite a la compañía diversificar y estabilizar sus fuentes de ingresos en el tiempo.

La compañía también enfrenta el riesgo de la volatilidad de los precios de los recursos necesarios para efectuar las distintas obras en las que participa. Para mitigar este problema, el cual puede repercutir en la pérdida de una licitación producto de mayores costos, la empresa mantiene acuerdos comerciales con los principales proveedores, lo que se traduce en una ventaja económica para las obras y una mejor utilización de recursos. Adicionalmente, en ciertos momentos de alta actividad podría existir escasez de mano de obra calificada lo que podría originar incrementos en los costos de mano de obra en los futuros proyectos que la compañía desarrolle.

Otro elemento de riesgo al que se ve enfrentado SKIC es que sus ingresos se generan en forma discreta en la medida del cumplimiento de los hitos establecidos en los distintos proyectos. La magnitud y estabilidad de los ingresos de SKIC dependen fundamentalmente de las características de los proyectos adjudicados.

6.2.2 Negocio Portuario y de Transporte de Carga

En términos de mercado, Puerto Ventanas enfrenta bajos riesgos debido a las altas barreras de entrada al negocio portuario, específicamente por la importante infraestructura en el puerto y por las amplias instalaciones anexas de manejo y almacenamiento de carga.

Los principales clientes de Puerto Ventanas son grandes compañías mineras, eléctricas (demandantes de carbón), cementeras e industriales del país. La operación de este negocio está basada principalmente en contratos de largo plazo, mayoritariamente en dólares, lo que permite mitigar el riesgo de menores movimientos producto de un menor nivel de actividad en la economía.

Respecto a la transferencia de carbón, se mantiene el riesgo de que la generación eléctrica con combustibles fósiles siga disminuyendo en términos relativos respecto de generación de energías renovables. Dicha tendencia está implicando un impacto en transferencia de carbón.

Por su parte, Ferrocarril del Pacífico S.A. (Fepasa), que participa en la industria de transporte de carga en Chile, presenta un riesgo operacional por la disponibilidad de las vías férreas. Este riesgo está mitigado a través de cláusulas en los contratos con EFE para asegurar una adecuada mantención de dichas vías. Otro factor de riesgo es la competencia con el transporte de carga terrestre a través de camiones, frente a los cuales el ferrocarril presenta una serie de ventajas, entre ellas, destaca su capacidad para transportar grandes volúmenes de carga, ser más eficiente energéticamente y contaminar menos el medioambiente. Un tren reemplaza aproximadamente 80 camiones en cuanto a su capacidad y eficiencia.

Área Industrial

6.2.3 Industria de Explosivos Industriales

El negocio de Enaex está influenciado por el nivel de actividad de la minería, fundamentalmente la Gran Minería, que representa en forma directa e indirecta el 90% de sus ventas aproximadamente. Enaex también está expuesto a inversiones en infraestructura, tanto en proyectos relacionados con energía como con obras públicas.

En lo que se refiere a insumos y factores de producción, Enaex está sujeta a la variabilidad de los valores internacionales del amoníaco, producto sensible a los precios del petróleo y del gas natural. Las fluctuaciones en el costo de este insumo son transferidas con cierto desfase a los contratos de ventas mediante la indexación por fórmulas de reajuste. Por otra parte, las variaciones en el costo de otros insumos relevantes para la producción, como el precio del petróleo o la energía eléctrica, pueden impactar los resultados de la compañía.

6.2.4 Industria de Elementos de desgaste de acero

El negocio de Magotteaux está expuesto a las fluctuaciones del precio de las materias más relevantes en sus procesos productivos, principalmente ferrocromo, nickel y chatarra. Para administrar estos riesgos, la compañía intenta mantener la menor exposición posible a sus principales insumos, administrando un bajo nivel de inventario, alineando la demanda con la programación de la producción, y a través de acuerdos de stock con clientes claves. Adicionalmente, la Compañía utiliza mecanismos de indexación en los contratos de venta para traspasar las variaciones de las principales materias primas.

Otro factor de riesgo es la sensibilidad de los ingresos de Magotteaux a las principales industrias donde comercializa sus productos, principalmente la Minería y la industria del Cemento. Este riesgo es mitigado a través de la diversificación de los mercados donde participa la compañía.

Área Comercial

6.2.5 Industria de Comercialización y Arriendo de Maquinaria

Uno de los riesgos que enfrenta SKC es su dependencia a la inversión de bienes de capital, en especial aquellas filiales dedicadas a la distribución de maquinaria nueva. En ese sentido la compañía ha establecido una estrategia de diversificación de los productos y marcas, comercializando maquinaria en distintas industrias. Por otro lado, la compañía ha diversificado los mercados en donde está presente, estando hoy en Chile, Perú y Colombia. Adicionalmente, SKC mantiene una estructura de negocio balanceada entre el negocio de distribución y de arriendo de maquinaria, el cual se puede ver favorecido en periodos de menor actividad.

Adicionalmente, la compañía depende del nivel de actividad en las áreas de la economía donde tiene mayor participación: minería, industrial, agrícola y forestal. Para minimizar este riesgo, la compañía cuenta con una cartera de clientes atomizada y diversificada, lo que constituye un hedge operacional frente a bajas particulares en algunos sectores de la economía. Así también, la compañía cuenta con un importante servicio técnico y de postventa, que le permite un alto nivel de fidelización de sus clientes a lo largo del tiempo.

6.3 Riesgo ambiental

La compañía se encuentra expuesta a diferentes riesgos ambientales inherentes a sus operaciones, tales como generación de emisiones atmosféricas, generación de residuos y aguas residuales, consumo de recursos naturales, manejo de sustancias peligrosas, derrames o fugas, entre otros.

En Sigdo Koppers estamos comprometidos con mejorar continuamente nuestro desempeño ambiental, reconociendo la importancia de gestionar de manera efectiva los riesgos ambientales asociados a las operaciones, promoviendo un manejo sostenible de los recursos y la prevención de impactos ambientales negativos. Durante los últimos trimestres se continuaron realizando iniciativas para optimizar el uso de los recursos hídricos y energéticos, aumentando la incorporación de energías renovables a la matriz energética global, incorporar la eficiencia energética a nuestras operaciones, así como mantener una gestión controlada de las emisiones atmosféricas y los residuos de las operaciones.

La Estrategia de Gestión Ambiental de Sigdo Koppers se basa en su Política de Medio Ambiente y Cambio Climático, a través de los compromisos: cumplimiento normativo, la gestión de riesgos y control de impactos ambientales, la gestión de cambio climático, la economía circular, el uso eficiente de los recursos hídricos y energéticos, y el cuidado de la biodiversidad.

Los principios fundamentales que conforman los pilares de la Gestión Ambiental del Grupo Sigdo Koppers corresponden a:

- La protección del medio ambiente mediante la prevención de impactos ambientales.

- La responsabilidad ambiental en sus diversas áreas de desempeño.
- La adopción y cumplimiento de la normativa ambiental aplicable y de los compromisos ambientales suscritos.

La mejora continua de la gestión ambiental se materializa a través la implementación y mantención del Sistema de Gestión Ambiental (ISO14001:2015) que rige a cada filial de Sigdo Koppers, con procesos estandarizados y controlados que a su vez dan cumplimiento a la normativa ambiental aplicable a las operaciones.

Así también, el monitoreo del desempeño ambiental se lleva a cabo a través de los indicadores ambientales corporativos que se alimentan periódicamente desde las compañías filiales y son parte fundamental en la reportabilidad de la compañía hacia la sociedad y el mercado financiero.

La compañía ha diseñado una estrategia de gestión de emisiones que busca reducir la huella de carbono; para ello se cuantifican los alcances 1, 2 y 3 de Gases de Efecto Invernadero siguiendo el estándar internacional ISO 14064, el cual es verificado por una entidad externa acreditada.

Dentro de su rol de gobierno corporativo, el grupo SK ha implementado un comité de medio ambiente corporativo, el cual es integrado por los responsables de gestión ambiental corporativa y de las compañías filiales que componen el grupo Sigdo Koppers. En este comité se analizan e implementan nuevos requerimientos normativos o de mercado, nuevos estándares corporativos o lineamientos, se comparten buenas prácticas ambientales y se realizan charlas o capacitaciones con el fin de fortalecer continuamente conocimientos y la gestión ambiental sostenible de todas las compañías filiales.

6.4 Riesgo de ciberseguridad

Reconocemos la importancia crítica de proteger nuestros sistemas de información y datos confidenciales contra amenazas cibernéticas, y estamos comprometidos con la implementación de medidas efectivas para mitigar estos riesgos. Sin embargo, es importante tener en cuenta que, a pesar de nuestros esfuerzos, existen riesgos residuales en el entorno digital que pueden impactar nuestras operaciones.

Riesgos potenciales:

- Pérdida de Conectividad: La pérdida de conectividad afecta las operaciones financieras y procesos críticos, además del acceso entre redes locales e internet.
- Pérdida de Información: La eliminación, secuestro o modificación de información de la empresa puede resultar en un daño reputacional para el Grupo Sigdo Koppers, así como también la fuga de información confidencial.

- Indisponibilidad de Aplicaciones o Servicios Críticos: La indisponibilidad de aplicaciones o interrupciones en procesos críticos pueden causar pérdidas tanto monetarias como reputacionales para el Grupo Sigdo Koppers.
- Ciberataques: Los ciberataques en general pueden causar indisponibilidad de los servicios, modificación y/o eliminación sobre los datos o acceso indebido a estos.

Medidas de mitigación:

- Implementación de medidas de seguridad robustas y resilientes: Mantenemos sistemas de seguridad informática avanzados, incluyendo firewalls, sistemas de detección de intrusiones y software antivirus actualizado para proteger nuestros activos digitales, además de una arquitectura en alta disponibilidad.
- Formación y concientización del personal: Proporcionamos formación regular sobre ciberseguridad a todos los empleados en base a un plan anual de concientización con el fin de educarlos sobre las últimas amenazas, el cual además medimos a través de simulaciones phishing.
- Gestión y Monitoreo: Gestionamos las vulnerabilidades de nuestros activos a través de la implementación de parches de seguridad y actualizaciones de software, y monitoreamos y controlamos las alertas de seguridad 24x7.
- Evaluación y gestión de riesgos: Realizamos evaluaciones periódicas de riesgos de ciberseguridad para identificar y abordar posibles puntos débiles en nuestra infraestructura digital y procesos operativos.