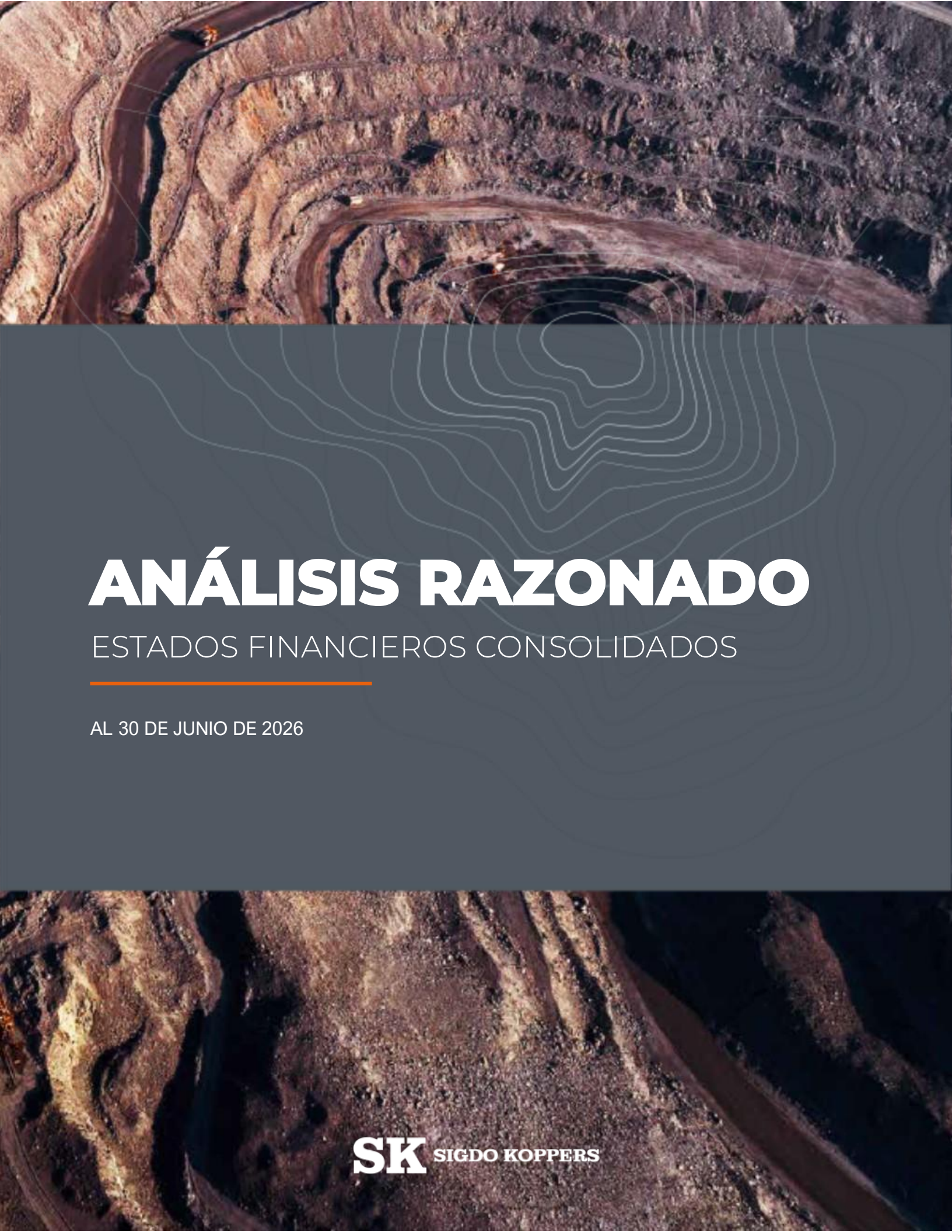




ANÁLISIS RAZONADO

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

AL 30 DE JUNIO DE 2026

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: miércoles 2 de septiembre, 08:45 hrs.

Contacto Investor Relations

ir@sk.cl

Slaven Ilic

siv@sk.cl

CAP. 01

Comentarios del Gerente General

Durante el primer semestre de 2026, la economía local y global enfrentaron presiones significativas, acrecentadas por la guerra en Medio Oriente y sus impactos, no solo en los costos directos, sino también en el dinamismo de los programas de inversión de industrias clave. A pesar de este escenario, Sigdo Koppers logró sortear el período de buena forma, lo que se evidencia en el incremento de sus ingresos consolidados, EBITDA y utilidad, reflejando la fortaleza y resiliencia de su modelo de negocios.

En el área Industrial del Grupo, Enaex mantuvo la sólida tendencia de desempeño observada en los últimos trimestres, con resultados impulsados principalmente por sus operaciones en Perú, Chile, África y Australia, mientras que Magotteaux registró menores resultados, reflejando mayores costos de distribución. En el área Comercial, SKC mostró una mejora en los resultados del negocio de distribución en Chile, contrarrestada por un desempeño negativo del negocio de arriendo en Colombia y Perú. Por su parte, en el área de Servicios, Puerto Ventanas continuó aumentando las toneladas transferidas tanto en Quintero como en Mejillones, mientras que Fepasa culminó satisfactoriamente la implementación de un nuevo contrato de transporte de celulosa. Asimismo, el nuevo modelo operativo de SKIC Group le permitió mantener un desempeño estable en un contexto de menor actividad.

Como resultado de un sólido margen bruto de 20%, el EBITDA consolidado de Sigdo Koppers creció un 17%, alcanzando US\$298 millones, mientras que la utilidad neta aumentó un 49%, hasta US\$65 millones.

De cara a los próximos trimestres, el Grupo continuará fortaleciendo su posición para capturar las oportunidades que ofrecen los nuevos proyectos de expansión minera en las regiones donde opera, ámbito en el que esperamos jugar un rol protagónico. Alcanzar el crecimiento esperado para SK en el mediano plazo dependerá de que estos proyectos logren aprobarse e iniciarse con mayor celeridad.

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 – N°3 global – 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\$					
	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Ingresos	519.092	665.980	28,3%	1.009.544	1.277.698	26,6%
EBITDA	93.238	103.813	11,3%	180.788	205.552	13,7%
% Margen EBITDA	18,0%	15,6%	(240 pb)	17,9%	16,1%	(180 pb)
Utilidad Neta Controladora	45.843	51.662	12,7%	87.993	102.252	16,2%

Ventas Físicas	Cifras en Miles de Toneladas					
	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Chile	186,8	207,6	11,1%	366,0	394,7	7,8%
Perú	64,3	83,5	29,9%	121,8	161,3	32,4%
Brasil	78,6	79,8	1,5%	146,7	156,2	6,5%
África y Oceanía	145,0	160,7	10,8%	301,4	311,8	3,5%
Otros	14,7	13,5	(8,2%)	28,0	28,4	1,4%
Total	489,4	545,1	11,4%	963,9	1.052,4	9,2%
Precio Promedio NH3 (US\$/Ton)				416	661	58,9%

En 2T26, las ventas físicas de explosivos aumentaron un 11,4%, alcanzando 545,1 mil toneladas, principalmente por mayores volúmenes de Chile, Perú, Brasil, África y Oceanía.

Los ingresos consolidados de Enaex aumentaron un 28,3% hasta US\$666,0 millones en 2T26, reflejando un incremento en las ventas de todos los segmentos principales.

Análisis Razonado 2T26

El EBITDA consolidado aumentó un 11,3% en 2T26 hasta US\$103,8 millones, principalmente por un incremento en Perú, Chile, África y Australia. El margen EBITDA consolidado fue 15,6% (-240 pb).

En el segundo trimestre de 2026, la utilidad neta de Enaex alcanzó US\$51,7 millones (+12,7%), reflejando principalmente un mayor resultado operacional (+8,6%).

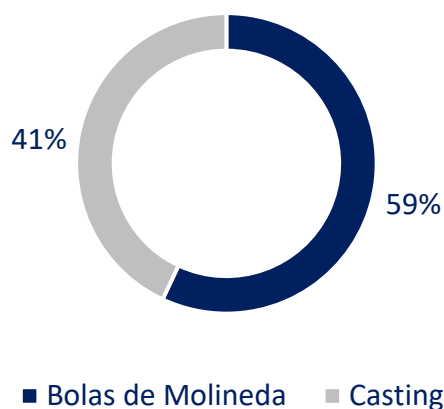
2. Magotteaux Group S.A.

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\$					
	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Ingresos	252.661	271.663	7,5%	518.402	542.918	4,7%
EBITDA	22.754	23.033	1,2%	48.358	47.339	(2,1%)
% Margen EBITDA	9,0%	8,5%	(50 pb)	9,3%	8,7%	(60 pb)
Utilidad Neta Controladora	6.080	7.713	26,9%	15.866	14.781	(6,8%)

Ventas Físicas	Cifras en Toneladas					
	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Bolas de Molienda	142.337	147.318	3,5%	286.656	285.609	(0,4%)
Casting	10.936	11.112	1,6%	23.137	22.998	(0,6%)
Total	153.273	158.430	3,4%	309.793	308.607	(0,4%)

Mix de Ganancia Bruta por Áreas de Negocios
2026



En 2T26, Magotteaux registró ventas físicas por 158,4 mil toneladas (+3,4%), producto de un mayor nivel de toneladas de Bolas de Molienda (+3,5%) y Casting (+1,6%).

Análisis Razonado 2T26

Los ingresos del 2T26 aumentaron un 7,5%, alcanzando los US\$271,7 millones, impulsados por mayores precios promedio en el segmento de Bolas de Molienda, mientras que los precios promedio de Casting se mantuvieron estables.

El EBITDA alcanzó US\$23,0 millones (+1,2%), reflejando una mayor ganancia bruta (+4,9%). El margen EBITDA fue 8,5% (-50 pb) en el segundo trimestre de 2026.

En 2T26, la utilidad neta de la compañía aumentó un 26,9% hasta 7,7 millones, mayormente explicado por un resultado no operacional positivo (+US\$3,7 millones).

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	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Ingresos	41.293	49.039	18,8%	80.801	94.651	17,1%
EBITDA	9.283	10.545	13,6%	17.200	19.619	14,1%
% Margen EBITDA	22,5%	21,5%	(100 pb)	21,3%	20,7%	(60 pb)
Utilidad Neta Controladora	1.846	2.159	17,0%	2.963	3.445	16,3%

Ventas Físicas		Cifras en Miles de Toneladas				
Puerto Ventanas	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Carbón	261,6	222,8	(14,8%)	261,6	400,3	53,0%
Concentrado de Cobre	378,3	445,8	17,8%	883,9	871,9	(1,4%)
Granos	95,9	121,5	26,7%	203,4	243,1	19,5%
Combustibles	70,1	139,9	99,6%	132,3	224,4	69,7%
Fierros	96,1	62,1	(35,4%)	195,2	155,9	(20,1%)
Otros	19,7	56,0	183,8%	45,0	70,7	56,9%
Subtotal Quintero	921,8	1.048,1	13,7%	1.721,5	1.966,3	14,2%
Ceniza de Soda	0,0	50,7		0,0	187,9	
Carbón y Caliza	230,9	279,5	21,0%	474,8	515,9	8,7%
Subtotal Mejillones	230,9	330,2	43,0%	474,8	703,8	48,2%
Total	1.152,7	1.378,3	19,6%	2.196,3	2.670,1	21,6%

Ingresos		Cifras en MUS\$				
Puerto Ventanas	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Carbón	4.151	3.430	(17,4%)	4.151	6.189	49,1%
Concentrado de Cobre	8.618	10.096	17,1%	18.798	18.533	(1,4%)
Granos	905	1.242	37,2%	1.883	2.500	32,8%
Combustibles	694	1.338	92,9%	1.362	2.450	79,9%
Acero	2.752	1.432	(48,0%)	6.075	4.327	(28,8%)
Otros	1.439	2.626	82,6%	2.721	3.858	41,8%
Subtotal Quintero	18.559	20.165	8,7%	34.990	37.856	8,2%
Ceniza de Soda	0	985		0	6.279	
Otros	1.296	1.986	53,2%	2.881	3.526	22,4%
Subtotal Mejillones	1.296	2.972	129,2%	2.881	9.804	240,3%
Total	19.856	23.135	16,5%	37.871	47.661	25,9%

Análisis Razonado 2T26

En 2T26, Puerto Ventanas transfirió 1.378,3 mil toneladas, lo que representa un incremento de 19,6%. Este aumento se explica principalmente por mayores transferencias de combustible (+69,8 mil tons), concentrado de cobre (+67,5 mil tons) y granos (+25,6 mil tons) en Quintero. En Mejillones, el alza se produjo por un incremento de 50,7 mil tons en las transferencias ceniza de soda y +48,6 mil tons de carbón y caliza. Los ingresos del negocio portuario crecieron un 16,5% hasta US\$23,1 millones.

Ventas Físicas Fepasa	Cifras en Millones de Ton-Km					
	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Forestal	208,9	231,5	10,8%	392,8	407,9	3,8%
Minería	78,3	76,1	(2,8%)	150,2	146,4	(2,5%)
Contenedores	14,4	14,2	10,5%	28,8	30,3	5,2%
Otros	0,3	0,5	25,5%	0,8	0,9	10,3%
Total	301,9	322,3	6,8%	572,7	585,6	2,2%

Ingresos Fepasa	Cifras en MUS\$					
	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Forestal	10.375	12.306	18,6%	19.980	22.031	10,3%
Minería	8.694	11.148	28,2%	18.275	19.972	9,3%
Contenedores	1.244	1.424	14,5%	2.541	2.917	14,8%
Otros	1.124	1.024	(8,9%)	2.135	2.070	(3,0%)
Total	21.437	25.903	20,8%	42.930	46.990	9,5%

Por su parte, en 2T26 Fepasa transportó un total de 322,3 millones de toneladas-km de carga (+6,8%), reflejando principalmente, un aumento de las cargas Forestal y Contenedores. Los ingresos de Fepasa aumentaron un 20,8% hasta US\$25,9 millones.

En el segundo trimestre de 2026, el EBITDA consolidado de PVSA aumentó un 13,6% hasta US\$10,5 millones, resultado de una ganancia bruta superior (+19,1%) y GAV un 11,5% por sobre el nivel registrado en el segundo trimestre de 2025.

En 2T26, PVSA registró una utilidad neta de US\$2,2 millones (+17,0%). Este resultado se explica principalmente por el incremento en las transferencias de cargas, en un contexto de mayores inversiones y desarrollos portuarios tanto en Mejillones como en Quintero.

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\$					
	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Ingresos	108.308	99.362	(8,3%)	230.522	168.886	(26,7%)
EBITDA	3.997	6.170	54,4%	(4.021)	12.408	
% Margen EBITDA	3,7%	6,2%	250 pb	(1,7%)	7,3%	
Utilidad Neta Controladora	(336)	1.723		(11.211)	3.032	

Ventas Físicas	Cifras en Miles HH					
	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Horas Hombre	2.935	3.107	5,9%	5.925	7.171	21,0%

En 2T26, SKIC Group – que desde 2T25 considera solamente las operaciones en Chile – ejecutó 3,1 millones de horas hombre, lo que representa un aumento de 5,9% respecto a 2T25.

Los ingresos disminuyeron un 8,3% hasta US\$99,4 millones en 2T26, mientras que el EBITDA aumentó un 54,4% hasta US\$6,2 millones, principalmente por una mayor ganancia bruta (+24,9%).

En el segundo trimestre de 2026, SKIC Group registró una utilidad neta de US\$1,7 millones, reflejando un positivo desempeño operacional.

Backlog Chile			
Proyecto	Mandante	US\$ millones	Grado de Avance
MANTENIMIENTO MOLIENDA	CODELCO	66	0%
CONCENTRATOR UPGRADE	BHP	60	12%
DUCTOS & OBRAS MAURO (PAO)	AMSA	57	50%
MONTAJE Y PEM INFRAESTRUCTURA	CODELCO	47	51%
DOMO PILA MINA Y CORREA	CODELCO	22	73%
MOTORES Y POLEAS MOTRICES	CODELCO	17	25%
BOOT SIAM II - DMC	AMSA	15	93%
Otros		21	
Total		306	

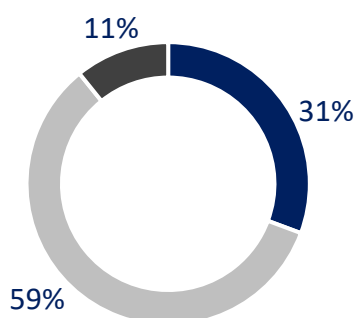
5. SKC S.A.

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\$					
	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Ingresos	76.382	93.012	21,8%	155.405	175.844	13,2%
Negocio de Distribución	49.219	61.746	25,5%	89.990	116.147	29,1%
Negocio de Arriendo	32.844	30.717	(6,5%)	64.829	58.650	(9,5%)
Otros Negocios y Ajustes de Consolidación	(5.681)	549		587	1.047	
EBITDA	14.105	11.302	(19,9%)	25.595	24.461	(4,4%)
% Margen EBITDA	18,5%	12,2%	(630 pb)	16,5%	13,9%	(260 pb)
Utilidad Neta Controladora	2.300	436	(81,0%)	3.618	844	(76,7%)

Ventas Físicas	Unidades					
	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Negocio de Distribución	344	401	16,6%	628	713	13,5%

EBITDA por Áreas de Negocios
2026



■ Negocio de Arriendo ■ Negocio de Distribución ■ Otros Negocios

Análisis Razonado 2T26

En 2T26, los ingresos consolidados de SKC aumentaron un 21,8% hasta US\$93,0 millones. El negocio de distribución de maquinaria y camiones en Chile registró ventas físicas por 401 unidades (+16,6%) e ingresos superiores (+25,5%), reflejando un mix de unidades vendidas con mayores precios promedio.

Por su parte, los ingresos del negocio de arriendo de maquinaria disminuyeron un 6,5%, reflejando un dinamismo inferior en Colombia y Perú. A junio de 2026, el valor nominal de la flota consolidada de SK Rental alcanzó los US\$175 millones, distribuido en un 70% en Chile, un 17% en Colombia y un 13% en Perú.

El EBITDA disminuyó un 19,9% hasta US\$11,3 millones en el segundo trimestre de 2026, reflejando principalmente un menor resultado operacional (-47,7%). El margen EBITDA consolidado fue 12,2% (-630 pb).

La utilidad neta de SKC en 2T26 fue US\$0,4 millones (-81,0%), reflejando también efectos tributarios extraordinarios.

CAP. 03

Análisis del Estado de Resultados Consolidado

Estado de Resultados por Función Consolidado	Cifras en MUS\$					
	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Ingresos ordinarios	1.013.642	1.177.396	16,2%	2.008.246	2.257.973	12,4%
Costo de ventas	(813.135)	(953.606)	17,3%	(1.620.540)	(1.807.335)	11,5%
Ganancia bruta	200.507	223.790	11,6%	387.706	450.638	16,2%
% Margen bruto	19,8%	19,0%	(80 pb)	19,3%	20,0%	65 pb
Otros ingresos por función	1.214	2.245	84,9%	1.858	3.032	63,2%
Costos de distribución	(30.490)	(35.582)	16,7%	(57.990)	(70.943)	22,3%
Gasto de administración	(76.642)	(88.867)	16,0%	(155.538)	(176.991)	13,8%
Otros gastos por función	(2.356)	(1.407)	(40,3%)	(3.864)	(3.049)	(21,1%)
Otras ganancias (pérdidas)	(2.673)	1.158		(3.369)	1.856	
Resultado operacional	89.560	101.337	13,1%	168.803	204.543	21,2%
% Margen operacional	8,8%	8,6%	(20 pb)	8,4%	9,1%	65 pb
EBITDA	134.957	148.718	10,2%	256.025	298.402	16,6%
% Margen EBITDA	13,3%	12,6%	(70 pb)	12,7%	13,2%	50 pb
Ingresos financieros	6.956	6.877	(1,1%)	14.110	13.904	(1,5%)
Costos financieros	(27.673)	(28.699)	3,7%	(55.217)	(57.188)	3,6%
Pérdidas por deterioro de valor NIIF 9	(578)	(7)	(98,8%)	(1.340)	120	
Ganancias en participaciones de asociadas	1.570	1.467	(6,6%)	2.506	2.059	(17,8%)
Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera	481	2.138		(1.600)	2.170	
Resultado por unidades de reajuste	(2.142)	79		(2.780)	(176)	
Resultado no operacional	(21.386)	(18.145)	(15,2%)	(44.321)	(39.111)	(11,8%)
Ganancia antes de impuestos	68.174	83.192	22,0%	124.482	165.432	32,9%
Gasto por impuestos a las ganancias	(25.059)	(23.845)	(4,8%)	(38.314)	(50.503)	31,8%
Ganancia (pérdida)	43.115	59.347	37,6%	86.168	114.929	33,4%
Atribuible a la controladora (Sigdo Koppers)	22.337	33.014	47,8%	43.581	64.978	49,1%
Atribuible a participaciones no controladoras	20.778	26.333	26,7%	42.587	49.951	17,3%

1. Ingresos Consolidados

Ingresos por Áreas de Negocios	Cifras en MUS\$					
	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Área Industrial	771.753	937.643	21,5%	1.527.946	1.820.616	19,2%
Enaex	519.092	665.980	28,3%	1.009.544	1.277.698	26,6%
Magotteaux	252.661	271.663	7,5%	518.402	542.918	4,7%
Área Servicios	169.659	150.725	(11,2%)	331.381	268.528	(19,0%)
PVSA	41.293	49.039	18,8%	80.801	94.651	17,1%
SKIC Group	108.308	99.362	(8,3%)	230.522	168.886	(26,7%)
SK Limited	20.058	2.324	(88,4%)	20.058	4.991	(75,1%)
Área Comercial	76.382	93.012	21,8%	155.405	175.844	13,2%
SKC	76.382	93.012	21,8%	155.405	175.844	13,2%
Eliminaciones y Ajustes	(4.152)	(3.984)		(6.486)	(7.015)	
Ingresos Consolidados	1.013.642	1.177.396	16,2%	2.008.246	2.257.973	12,4%

Ventas Físicas por Áreas de Negocios	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.	Unidad
Área Industrial							
Enaex	489,4	545,1	11,4%	963,9	1.052,4	9,2%	Miles de tons
Magotteaux	153,3	158,4	3,4%	309,8	308,6	(0,4%)	Miles de tons
Área Servicios							
Puerto Ventanas	1.152,7	1.378,3	19,6%	2.196,3	2.670,1	21,6%	Miles de tons
Fepasa	301,9	322,3	6,8%	572,7	585,6	2,2%	MM de Ton-Km
SKIC Group	2.935	3.107	5,9%	5.925	7.171	21,0%	Miles de HH
Área Comercial							
SKC	344	401	16,6%	628	713	13,5%	Unidades

En 2T26, la venta consolidada de Sigdo Koppers aumentó un 16,2% totalizando en US\$1.177,4 millones.

Este resultado se debe principalmente a mayores ingresos de Enaex, que crecieron un 28,3% hasta US\$666,0 millones en 2T26, explicado mayormente por un incremento en las ventas de todos sus segmentos principales.

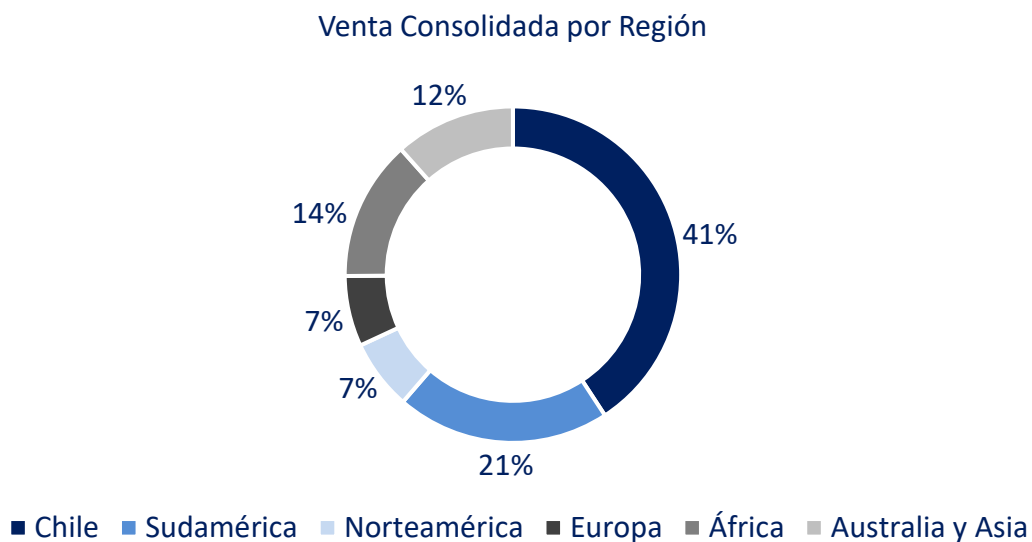
Análisis Razonado 2T26

En segundo lugar, los ingresos de Magotteaux aumentaron un 7,5% hasta US\$271,7 millones, reflejando mayores volúmenes y precios promedio positivos en Bolas de Molienda y Casting.

A su vez, en el área Comercial, SKC aumentó sus ingresos en un 21,8%, reflejando principalmente mayores ventas del negocio de distribución.

Por su parte, la venta consolidada de PVSA creció un 18,8%, reflejando mayores ingresos tanto en el negocio portuario (+16,5%) como en el ferroviario (+20,8%).

En contraste, los ingresos de SKIC Group disminuyeron un 8,3% hasta US\$99,4 millones, debido a la estacionalidad propia de la facturación de obras y a un menor backlog.



2. Costo de Venta

El costo de venta alcanzó US\$953,6 millones, un 17,3% mayor que los US\$813,1 millones registrados en 2T25. Este aumento es producto de un costo superior en Enaex (+33,2%), SKC (+33,1%), PVSA (+18,6%) y Magotteaux (+8,0%), parcialmente contrarrestado por un costo inferior en SKIC Group (-10,2%).

3. Ganancia Bruta

La ganancia bruta aumentó un 11,6% hasta US\$223,8 millones en 2T26. Este resultado refleja principalmente, una mayor ganancia bruta en SKIC Group (+24,9%), PVSA (+19,1%), Enaex (+13,3%) y Magotteaux (+4,9%). El margen bruto fue 19,0% (-80 pb).

4. Gastos de Administración y Ventas (GAV)

Los gastos de administración y venta (costos de distribución + gastos de administración) fueron US\$124,4 millones en el periodo, nivel superior a los US\$107,1 millones registrados en 2T25. El aumento de los GAV consolidados se explica principalmente por un incremento en Enaex (+23,0%), SKIC Group (+15,0%), SKC (+12,6%), PVSA (+11,5%) y Magotteaux (+7,6%). La razón GAV sobre ventas se mantuvo estable en 10,6%.

5. Resultado Operacional

Las ganancias de actividades operacionales alcanzaron US\$101,3 millones, un 13,1% superior a los US\$89,6 millones registrados en 2T25, mayormente explicado por una mayor ganancia bruta. En 2T26, el margen operacional fue 8,6% (-20 pb).

6. EBITDA

EBITDA por Áreas de Negocios	Cifras en MUS\$					
	2T25	2T26	Var.	6M25	6M26	Var.
Área Industrial	115.992	126.846	9,4%	229.146	252.891	10,4%
Enaex	93.238	103.813	11,3%	180.788	205.552	13,7%
Magotteaux	22.754	23.033	1,2%	48.358	47.339	(2,1%)
Área Servicios	8.629	15.039	74,3%	8.528	29.567	246,7%
PVSA	9.283	10.545	13,6%	17.200	19.619	14,1%
SKIC Group	3.997	6.170	54,4%	(4.021)	12.408	
SK Limited	(4.651)	(1.676)	(64,0%)	(4.651)	(2.460)	(47,1%)
Área Comercial	14.105	11.302	(19,9%)	25.595	24.461	(4,4%)
SKC	14.105	11.302	(19,9%)	25.595	24.461	(4,4%)
Matriz, Eliminaciones y Ajustes	(3.769)	(4.469)	18,6%	(7.244)	(8.517)	17,6%
EBITDA Consolidado	134.957	148.718	10,2%	256.025	298.402	16,6%

El EBITDA consolidado (resultado operacional + depreciación y amortización) aumentó un 10,2% hasta US\$148,7 millones en 2T26, reflejando principalmente un incremento en el EBITDA de Enaex por US\$10,6 millones, de SKIC Group por US\$2,2 millones y de PVSA por US\$1,3 millones. El margen EBITDA fue 12,6% (-70 pb).

7. Resultado No Operacional

En 2T26, la Compañía registró una pérdida no operacional de US\$18,1 millones, un 15,2% menor en relación con los -US\$21,4 millones registrados en 2T25. Esta mejora se explica principalmente por un resultado más favorable en diferencias de cambio y reajustes.

8. Ganancia

Utilidad Neta por Áreas de Negocios	Cifras en MUS\$						
	Total Empresas			% SK	Atribuible a la Controladora		
	2T25	2T26	Var.	Jun-26	2T25	2T26	Var.
Área Industrial	51.923	59.375	14,4%		33.917	39.083	15,2%
Enaex	45.843	51.662	12,7%	60,7%	27.837	31.370	12,7%
Magotteaux	6.080	7.713	26,9%	100,0%	6.080	7.713	26,9%
Área Servicios	(5.163)	1.023			(6.079)	(2)	
PVSA	1.846	2.159	17,0%	50,0%	915	1.206	31,8%
SKIC Group	(336)	1.723		95,8%	(321)	1.651	
SK Limited	(6.673)	(2.859)		100,0%	(6.673)	(2.859)	
Área Comercial	2.300	436	(81,0%)		2.022	383	(81,1%)
SKC	2.300	436	(81,0%)	88,3%	2.022	383	(81,1%)
Utilidad Empresas SK	49.060	60.834	24,0%		29.860	39.464	32,2%
Matriz y Ajustes					(7.523)	(6.450)	
Utilidad Consolidada SK					22.337	33.014	47,8%

En 2T26, la ganancia atribuible a los propietarios de la controladora aumentó un 47,8% hasta US\$33,0 millones.

Utilidad Neta por Áreas de Negocios	Cifras en MUS\$						
	Total Empresas			% SK	Atribuible a la Controladora		
	6M25	6M26	Var.	Jun-26	6M25	6M26	Var.
Área Industrial	103.859	117.033	12,7%		69.297	76.870	10,9%
Enaex	87.993	102.252	16,2%	60,7%	53.431	62.089	16,2%
Magotteaux	15.866	14.781	(6,8%)	100,0%	15.866	14.781	(6,8%)
Área Servicios	(14.921)	1.696			(15.902)	(41)	
PVSA	2.963	3.445	16,3%	50,0%	1.458	1.834	25,8%
SKIC Group	(11.211)	3.032		95,8%	(10.687)	2.906	
SK Limited	(6.673)	(4.781)		100,0%	(6.673)	(4.781)	
Área Comercial	3.618	844	(76,7%)		3.180	742	(76,7%)
SKC	3.618	844	(76,7%)	88,3%	3.180	742	(76,7%)
Utilidad Empresas SK	92.556	119.573	29,2%		56.575	77.571	37,1%
Matriz y Ajustes					(12.994)	(12.593)	
Utilidad Consolidada SK					43.581	64.978	49,1%

CAP. 04

Análisis del Estado de Situación Financiera Consolidado

Balance Clasificado Consolidado	Cifras en MUS\$		
	Dic-25	Jun-26	Var.
Activos Corrientes			
Caja y Equivalentes al Efectivo	576.470	566.139	(1,8%)
Cuentas por Cobrar	876.405	953.004	8,7%
Inventarios	680.981	717.487	5,4%
Otros Activos Corrientes	61.265	59.685	(2,6%)
Total de Activos Corrientes	2.195.121	2.296.315	4,6%
Activos No Corrientes			
Activo Fijo	1.538.331	1.556.533	1,2%
Otros Activos No Corrientes	1.382.130	1.392.237	0,7%
Total de Activos No Corrientes	2.920.461	2.948.770	1,0%
Total de Activos	5.115.582	5.245.085	2,5%
Pasivos Corrientes			
Deuda Financiera Corriente	521.214	607.232	16,5%
Cuentas por Pagar	627.843	639.397	1,8%
Otros Pasivos Corrientes	260.757	256.238	(1,7%)
Total de Pasivos Corrientes	1.409.814	1.502.867	6,6%
Pasivos No Corrientes			
Deuda Financiera No Corriente	1.187.805	1.164.567	(2,0%)
Otros Pasivos No Corrientes	295.268	290.714	(1,5%)
Total de Pasivos No Corrientes	1.483.073	1.455.281	(1,9%)
Total de Pasivos	2.892.887	2.958.148	2,3%
Patrimonio			
Atribuible a la Controladora	1.584.306	1.606.245	1,4%
Atribuible a la No Controladora	638.389	680.692	6,6%
Patrimonio Total	2.222.695	2.286.937	2,9%
Total de Pasivos y Patrimonio	5.115.582	5.245.085	2,5%

Las principales variaciones en el Balance Clasificado Consolidado de Sigdo Koppers al 30 de junio de 2026 respecto al cierre de 2025 son las siguientes:

Activos Consolidados

El Total de Activos Consolidados de Sigdo Koppers alcanzó US\$5.245,1 millones, lo que representa un aumento de US\$129,5 millones respecto al cierre de 2025, donde destacan:

La Caja Consolidada de Sigdo Koppers (Efectivo y Equivalentes al Efectivo) alcanzó US\$566,1 millones, lo que representa una disminución de US\$10,3 millones. Destacan los niveles de caja de Enaex con US\$285,0 millones y Magotteaux con US\$87,5 millones. A nivel de la Matriz, la Caja alcanzó US\$126,4 millones.

Las Cuentas por Cobrar alcanzaron US\$953,0 millones, lo que representa un aumento de US\$76,6 millones. Con esto, el promedio del número de días de Cuentas por Cobrar alcanzó 80 días, un nivel superior respecto al cierre de 2025 (78 días). Las filiales con un mayor nivel de Cuentas por Cobrar son Enaex con US\$568,5 millones, Magotteaux con US\$162,8 millones, PVSA con US\$77,6 millones, SKC con US\$69,8 millones y SKIC Group con US\$61,7 millones.

El nivel de Inventario Consolidado alcanzó US\$717,5 millones, lo que representa un aumento de US\$36,5 millones. El nivel de inventarios alcanzó US\$351,9 millones en Enaex, US\$194,3 millones en Magotteaux, US\$93,8 millones en SKC y US\$66,7 millones en SKIC Group. Lo anterior lleva a que el promedio del número de días de Inventario de Sigdo Koppers alcance 76 días a Jun-26, mismo nivel al alcanzado a diciembre de 2025.

El Activo Fijo Consolidado (Propiedades, Planta y Equipos) alcanzó US\$1.556,5 millones, un 1,2% superior respecto a Dic-25. Las filiales con mayor nivel de Activo Fijo son Enaex con US\$703,7 millones, PVSA con US\$359,1 millones, Magotteaux con US\$289,9 millones y SKC con US\$169,1 millones.

Pasivos y Patrimonio Consolidados

Al 30 de junio de 2026, los Pasivos Totales de Sigdo Koppers alcanzaron US\$2.958,1 millones, reflejando un aumento de US\$65,3 millones respecto a Dic-25, explicado mayormente por:

Las Cuentas por Pagar alcanzaron US\$639,4 millones, mostrando un aumento de US\$11,6 millones respecto al cierre de 2025. Con ello, el número de días promedio de Cuentas por Pagar alcanzó 67 días, un menor nivel respecto a Dic-25 (70 días). Las filiales con un mayor nivel de Cuentas por Pagar son Enaex con US\$341,3 millones, Magotteaux con US\$139,4 millones, SKC con US\$69,2 millones, PVSA con US\$41,7 millones y SKIC Group con US\$37,6 millones.

Análisis Razonado 2T26

Los Pasivos Financieros Consolidados alcanzaron US\$1.771,8 millones, mostrando un aumento de US\$62,8 millones. Las filiales con un mayor nivel de Pasivos Financieros son Enaex con US\$631,1 millones, Magotteaux con US\$300,4 millones, PVSA con US\$211,3 millones, SKC con US\$161,4 millones y SKIC Group con US\$152,0 millones.

A nivel de la Matriz, los Pasivos Financieros alcanzaron US\$315,6 millones, que corresponden a bonos corporativos por UF4,30 millones, y a deuda bancaria por MUS\$128.863.

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	376.871	95.935	61.576	53.763	376.828	74.852	1.039.825
Arrendamiento financiero	16.247	13.854	5.634	3.600	2.573	8.286	50.194
Obligaciones con factoring	3.501						3.501
Otros pasivos financieros	226.860	23.831	12.081	69.984	144.872	250.845	728.473
Total	623.479	133.620	79.291	127.347	524.273	333.983	1.821.993
Mix	34,2%	7,3%	4,4%	7,0%	28,8%	18,3%	100,0%

El Patrimonio Atribuible a la Controladora alcanzó US\$1.606,2 millones, lo que representa un aumento de 1,4% respecto al cierre de 2025.

Principales Indicadores de Liquidez, Endeudamiento y Rentabilidad

Indicadores de Liquidez	Unidad	Dic-25	Jun-26
Liquidez Corriente ⁽¹⁾	Veces	1,56	1,53
Razón Ácida ⁽²⁾	Veces	1,03	1,01
Capital de Trabajo ⁽³⁾	MUS\$	929.543	1.031.094

(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 1,53 veces y la Razón Ácida 1,01 veces al 30 de junio de 2026, dando cuenta de una adecuada posición de liquidez.

El Capital de Trabajo consolidado mostró un aumento de US\$101,6 millones respecto a Dic-25. Con ello, el número de días promedio de Capital de Trabajo alcanzó 86 días, un nivel superior respecto al cierre de 2025 (82 días).

Indicadores de Endeudamiento	Unidad	Dic-25	Jun-26
Razón Endeudamiento ⁽¹⁾	Veces	1,30	1,29
Cobertura Gastos Financieros ⁽²⁾	Veces	5,02	5,31
Deuda Financiera Neta / EBITDA ⁽³⁾	Veces	2,05	2,03
Leverage Financiero Neto ⁽⁴⁾	Veces	0,50	0,52

(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 2026, la razón Deuda Financiera Neta sobre EBITDA consolidado alcanzó 2,03 veces (2,05x en Dic-25). La Razón de Endeudamiento (Leverage) alcanzó 1,29 veces, resultado similar respecto a Dic-25. Por su parte, el Leverage Financiero Neto (covenant de bonos corporativos) es de 0,52 veces a Jun-26, 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-25	Jun-26
Rentabilidad sobre Patrimonio – ROE ⁽¹⁾	Veces	7,0%	8,3%
Rentabilidad sobre Activos – ROA ⁽²⁾	Veces	2,2%	2,5%
Rentabilidad sobre Capital Empleado – ROCE ⁽³⁾	Veces	9,5%	10,1%

(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 8,3%, el ROA 2,5% y el ROCE 10,1% al 30 de junio de 2026, dando cuenta de un incremento en la rentabilidad de Sigdo Koppers a nivel consolidado respecto a Dic-25.

CAP. 05

Análisis del Flujo de Efectivo Consolidado

Flujo de Efectivo Consolidado	Cifras en MUS\$		
	Jun-25	Jun-26	Var.
Flujo de la Operación	250.955	159.469	(36,5%)
Flujo de Inversión	(106.308)	(101.233)	(4,8%)
Capex	(100.611)	(87.609)	(12,9%)
Venta de Activo Fijo	2.153	1.718	(30,1%)
Otros	(7.850)	(15.342)	95,4%
Flujo de Financiamiento	(168.748)	(70.705)	(58,1%)
Variación Pasivos Financieros y Bonos Corporativos	(56.870)	29.212	(152,7%)
Intereses	(42.377)	(41.572)	(5,1%)
Pago de Pasivos por arrendamiento	(8.385)	(488)	(94,2%)
Dividendos	(60.811)	(71.749)	18,0%
Aumento de Capital	-	13.921	
Otros	(305)	(29)	(90,5%)
Flujo neto del periodo	(24.101)	(12.469)	(48,3%)
Efecto var. en Tasa de Cambio sobre Efectivo y Equivalentes	10.424	1.831	
Efectivo y equivalentes al efectivo	536.819	563.971	5,1%

El Flujo Operacional consolidado alcanzó un flujo positivo de US\$159,5 millones a Jun-26, lo que representa una disminución de US\$91,5 millones respecto a Jun-25, mayormente explicada por una disminución de US\$85,4 millones en SKIC Group, de US\$29,4 millones en PVSA y de US\$15,5 millones en SKC, parcialmente compensada por un aumento de US\$34,1 millones en Magotteaux.

Al segundo trimestre de 2026, el Flujo de Inversión consolidado alcanzó un flujo negativo de US\$101,2 millones. La inversión en activo Fijo (Capex) alcanzó US\$87,6 millones, donde destaca la inversión realizada por Enaex (US\$39,5 millones), principalmente asociada a Capex de mantenimiento y eficiencia; por Magotteaux (US\$26,7 millones), principalmente asociada a Capex de mantenimiento, aumento de capacidad y eficiencia; y por PVSA (US\$13,3 millones), principalmente asociada a Capex de aumento de capacidad y mantenimiento.

Finalmente, a junio de 2026, el Flujo de Financiamiento alcanzó un flujo negativo de US\$70,7 millones, lo que representa una variación de US\$98,0 millones año contra año. En particular, la variación de pasivos financieros (netos) incluyendo los bonos corporativos alcanzó un flujo positivo de US\$29,2 millones, mayormente explicada por un flujo positivo de US\$40,5 millones en SKIC Group.

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 positivo) durante el año 2026.

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.