

Echeverría, Izquierdo S.A.

Anual desde Envío Anterior

ANALISTAS:
Diego Segovia C.
Patricio Del Basto A.
diego.segovia@humphreys.cl
patricio.delbasto@humphreys.cl

FECHA
Agosto 2026

Categoría de riesgo ¹	
Tipo de instrumento	Categoría

Bonos y líneas de bonos
Tendencia

**A-
Estable**

EEFF base

30 de junio de 2026²

Número y fecha de inscripción de emisiones de deuda	
Línea de bonos	N° 918 de 14.11.2018
Serie D (BEISA-D)	Primera emisión
Serie E (BEISA-E)	Primera emisión
Línea de bonos	N° 1084 de 06.08.2021

Estado de resultados consolidado IFRS						
M \$	2021	2022	2023	2024	2025	jun-26
Ingresos ordinarios	432.388.931	542.911.018	568.792.649	538.828.295	622.531.820	391.570.056
Costo de ventas	-390.265.540	-496.819.333	-512.947.150	-475.095.948	-551.044.715	-353.344.745
Ganancia bruta	42.123.391	46.091.685	55.845.499	63.732.347	71.487.105	38.225.311
Gasto de administración	-28.881.726	-31.034.254	-24.971.280	-24.647.802	-29.572.719	-15.177.550
Resultado operacional	15.084.137	18.568.334	34.072.674	44.586.995	43.532.944	22.889.630
Costos financieros	-6.986.870	-11.540.745	-15.744.402	-14.125.877	-12.890.289	-7.534.906
Utilidad (pérdida del ejercicio)	8.252.547	11.558.042	17.807.258	25.001.015	25.311.510	11.540.952
EBITDA ³	27.135.789	30.639.657	44.766.848	56.341.700	56.788.846	29.963.185

Estado de situación financiera consolidado IFRS						
M \$	2021	2022	2023	2024	2025	jun-26
Activos corrientes	305.050.766	321.789.229	361.199.052	349.239.991	436.322.734	465.720.819
Activos no corrientes	159.675.026	164.261.585	165.801.135	201.416.759	175.682.203	188.417.084
Total de activos	464.725.792	486.050.814	527.000.187	550.656.750	612.004.937	654.137.903
Pasivos corrientes	261.097.296	282.118.420	322.990.668	313.108.255	290.290.791	334.852.933
Pasivos no corrientes	70.171.078	66.445.093	58.483.489	78.012.494	139.498.199	131.256.133
Total de pasivo	331.268.374	348.563.513	381.474.157	391.120.749	429.788.990	466.109.066
Patrimonio total	133.457.418	137.487.301	145.526.030	159.536.001	182.215.947	188.028.837
Total de pasivos y patrimonio	464.725.792	486.050.814	527.000.187	550.656.750	612.004.937	654.137.903
Deuda financiera	162.198.721	178.394.940	199.214.097	199.728.677	225.635.304	273.880.433

¹ Metodología aplicada: Metodología Clasificación de Riesgo Corporaciones (25-08-2026).

² El presente informe se preparó sobre la base de los estados financieros terminados al 31 de marzo de 2026. Para efectos de presentación se han incorporado los estados financieros al 30 de junio de 2026, los cuales, de acuerdo con los análisis previamente efectuados, no afectan la categoría de riesgo asignada. Cabe destacar que el proceso de clasificación de **Humphreys** está basado en los aspectos estructurales del emisor, con un enfoque de largo plazo, por lo cual los resultados de un ejercicio en particular no afectan, necesariamente, la opinión de la clasificadora.

³ Calculado como: Resultado operacional + depreciación y amortización. El cálculo del EBITDA de acuerdo con los criterios de **Humphreys** no necesariamente coincide con los utilizados por la compañía en sus estados financieros y/o análisis razonado.

Opinión

Fundamentos de la clasificación

Echeverría Izquierdo S.A. (en adelante, **EISA**) es una compañía con más de 47 años de trayectoria, con operaciones en los negocios de construcción, montajes industriales, servicios especializados e inmobiliario. La sociedad es controlada por las familias Echeverría e Izquierdo y desarrolla sus actividades principalmente en Chile, manteniendo además presencia en Perú a través de distintas filiales y proyectos específicos.

Durante el primer semestre de 2026, la compañía generó ingresos por \$ 391.570 millones y un EBITDA de \$ 29.963 millones, mientras que al cierre mantenía una deuda financiera de \$ 273.880 millones y un patrimonio de \$ 188.029 millones. Por su parte, entre enero y diciembre de 2025 obtuvo ingresos por \$ 622.532 millones y un EBITDA de \$ 56.789 millones, mientras que al cierre del ejercicio la deuda financiera alcanzó los \$ 225.635 millones y el patrimonio \$ 182.216 millones.

La clasificación de los bonos de **EISA** en "*Categoría A-*" se sustenta en su extensa trayectoria de más de 47 años en los negocios de construcción, montajes industriales, servicios especializados e inmobiliario, así como en una estructura de negocios que ha evolucionado gradualmente hacia segmentos asociados a minería y servicios industriales, actividades que presentan una participación creciente dentro de la generación de ingresos y resultados de la compañía. Esta configuración ha contribuido a una mayor estabilidad relativa de los flujos respecto de empresas con una exposición más concentrada en construcción tradicional e inmobiliario.

Asimismo, se reconoce positivamente la amplia cartera de proyectos en ejecución, con presencia en distintos sectores económicos y líneas de negocio. La compañía participa simultáneamente en actividades de construcción, montajes industriales, servicios especializados, desarrollo inmobiliario y edificación, manteniendo además un elevado *backlog* que otorga visibilidad respecto de su actividad futura. Esta amplitud de proyectos le permite sostener niveles relevantes de operación y acceder a oportunidades en distintos ámbitos de la industria.

También se considera favorable la calidad de la base de clientes y mandantes, conformada principalmente por compañías de los sectores minero, industrial, energético e inmobiliario. Al respecto se considera que la presencia de relaciones comerciales recurrentes con empresas de elevada relevancia en sus respectivas industrias contribuye a mitigar parcialmente el riesgo de contraparte y favorece una mayor estabilidad en la generación de ingresos.

Dentro de los factores que restringen la clasificación se considera la exposición de la compañía a ciclos económicos adversos, así como los riesgos propios de los negocios de construcción, montajes industriales e inmobiliario, particularmente aquellos asociados a presupuestación, disponibilidad de terrenos, liquidez y control de costos en la ejecución de proyectos. Sin perjuicio de ello, se reconoce que la creciente participación de actividades vinculadas a minería y servicios industriales ha contribuido a reducir parcialmente la sensibilidad histórica respecto de segmentos tradicionalmente más volátiles.

La compañía también se encuentra expuesta a factores políticos y regulatorios, incluyendo eventuales modificaciones en normativas ambientales, laborales, tributarias y urbanísticas, las cuales podrían afectar los plazos, costos o rentabilidad esperada de los proyectos. Por otro lado, parte de sus operaciones se desarrolla en Perú, país que presenta un riesgo soberano superior al de Chile. No obstante, la exposición a dicho mercado se mantiene acotada dentro de la estructura consolidada del grupo.

La tendencia de los instrumentos clasificados se califica "*Estable*", por cuanto en el mediano plazo no se visualizan cambios de relevancia en los riesgos que afectan a la compañía ni en su nivel de endeudamiento relativo.

Finalmente, en materias ASG, se considera favorablemente el reconocimiento obtenido por la compañía en ámbitos de sostenibilidad y seguridad, así como los avances realizados en la integración de criterios ambientales, sociales y de gobernanza dentro de su gestión corporativa.

Resumen Fundamentos Clasificación

Fortalezas centrales

- Experiencia en el sector.
- Participación en segmentos de mayor retorno.

Fortalezas complementarias

- Diversidad de proyectos en ejecución.
- Calidad de clientes.

Riesgos considerados

- Sensibilidad a los ciclos económicos y la tasa de interés (riesgo permanente de alto impacto, aunque en menor medida con la mayor diversificación).
- Riesgo político y regulatorio.
- Disponibilidad de terrenos.
- Riesgo de liquidez de mandantes de los proyectos (bajo impacto por la calidad de los mandantes o la necesidad de los acreedores que las garantías sean finalizadas y vendidas, en el caso de negocio inmobiliario).
- Riesgo de presupuestación (riesgo susceptible de ser administrado y acotado, pero no exento de efectos severos, como se ha probado en la práctica).
- Exposición a países con mayor riesgo que Chile.

Hechos recientes

Resultados junio 2026

En términos nominales, entre enero y junio de 2026, la compañía obtuvo ventas por \$ 391.570 millones, lo que representa un incremento de 43,3% respecto de igual período del año anterior. El aumento se asocia principalmente a la mayor ejecución de proyectos mineros y al mayor nivel de escrituraciones inmobiliarias en Perú.

Los costos de ventas alcanzaron los \$ 353.345 millones, lo que representa un alza de 46,0%, reflejando el mayor nivel de actividad durante el período.

Como resultado, la ganancia bruta alcanzó los \$ 38.225 millones, equivalente a un incremento de 22,3%. No obstante, el margen bruto disminuyó desde 11,4% a 9,8%.

Los gastos de administración alcanzaron los \$ 15.178 millones, lo que representa un incremento de 8,8% respecto de junio de 2025.

De esta manera, el EBITDA alcanzó los \$ 29.963 millones, aumentando 21,3% en relación con los \$ 24.693 millones exhibidos a junio de 2025.

El resultado neto alcanzó los \$ 11.541 millones, lo que representa un incremento de 18,1% respecto de los \$ 9.772 millones registrados en igual período del año anterior.

Al cierre del período, la base de \$ 654.138 millones de activos se financió con \$ 466.109 millones de pasivos, dentro de los cuales la deuda financiera alcanzó los \$ 273.880 millones. El patrimonio a la misma fecha ascendió a \$ 188.029 millones.

Resultados diciembre 2025

En términos nominales, entre enero y diciembre de 2025, la compañía obtuvo ventas por \$622.532 millones, lo que representa un incremento de 15,5% en relación con el ejercicio anterior. El aumento se asocia principalmente al mayor dinamismo de las actividades ligadas a minería y a una mayor ejecución de proyectos de construcción y edificación. Lo anterior fue parcialmente contrarrestado por una menor contribución del segmento de Soluciones Habitacionales para Segmentos Medios, producto de un menor nivel de escrituraciones y de la etapa de desarrollo en que se encontraban algunos proyectos inmobiliarios.

Los costos de ventas alcanzaron los \$551.045 millones, lo que representa un alza de 16,0% respecto de 2024, reflejando mayores costos asociados a la ejecución de proyectos durante el período, especialmente en las líneas de construcción y servicios industriales.

Como resultado, la ganancia bruta alcanzó los \$71.487 millones, equivalente a un incremento de 12,2% respecto del ejercicio anterior. No obstante, el margen bruto se redujo levemente desde 11,8% a 11,5%.

Los gastos de administración alcanzaron los \$29.573 millones, lo que representa un incremento de 20,0% respecto de 2024. Este aumento se explica principalmente por el fortalecimiento de la estructura organizacional y el mayor esfuerzo administrativo requerido para soportar el crecimiento de las operaciones durante el período.

De esta manera, el EBITDA alcanzó los \$ 56.789 millones, manteniéndose estable en relación con los \$ 56.342 millones exhibidos en 2024.

El resultado neto alcanzó los \$25.312 millones, manteniéndose prácticamente estable respecto de los \$25.001 millones registrados en 2024. Lo anterior se explica por una menor contribución de empresas asociadas y negocios conjuntos, cuyo aporte disminuyó durante el período, efecto que fue compensado por menores gastos financieros y un menor cargo por impuesto a las ganancias.

Al cierre del ejercicio, la base de \$ 612.005 millones de activos, se financió con \$ 429.789 millones de pasivos (la deuda financiera alcanzó los \$ 225.635 millones) y \$ 182.216 millones de patrimonio.

Definición de categoría de riesgo

Categoría A

Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una buena capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

“-” Corresponde a aquellos instrumentos con mayor riesgo relativo dentro de su categoría.

Tendencia Estable

Corresponde a aquellos instrumentos que presentan una alta probabilidad que su clasificación no presente variaciones a futuro.

Oportunidades y fortalezas

Amplia experiencia en el sector: EISA cuenta con más de 47 años de trayectoria en los negocios de construcción, montajes industriales, servicios especializados e inmobiliario. A través de sus distintas filiales ha participado en proyectos de diversa complejidad para empresas de los sectores minero, energético, forestal, industrial e inmobiliario, desarrollando capacidades técnicas y operacionales relevantes. Su extensa trayectoria y la recurrencia de contratos con clientes de distintos sectores han contribuido a consolidar su posicionamiento dentro de la industria.

Participación en segmentos de mayor retorno: La compañía ha fortalecido su exposición a segmentos con una mayor contribución a los resultados, particularmente aquellos vinculados a minería. A diciembre de 2025, este sector aportó \$ 16.810 millones al resultado atribuible a los propietarios de la controladora, equivalente a aproximadamente un 66% del resultado consolidado, consolidándose como el principal generador de utilidades del grupo. Lo anterior ha contribuido a fortalecer la capacidad de generación de resultados de la compañía y a reducir la dependencia de segmentos con un desempeño históricamente más volátil.

Diversificación de proyectos: La compañía mantiene una amplia cartera de proyectos en distintos sectores y geografías, lo que limita la dependencia de contratos individuales. Lo anterior se refleja en que el principal proyecto representó un 9% de los ingresos consolidados en 2025, evidenciando una baja concentración de ingresos y una mayor resiliencia frente a eventuales retrasos o contingencias en proyectos específicos.

Calidad de la base de clientes: EISA mantiene relaciones comerciales con compañías líderes en sus respectivas industrias, siendo sus principales clientes Codelco, Minera Centinela, Minera Collahuasi y Parque Arauco. Cabe mencionar que, si bien Codelco representó un 36% de los ingresos consolidados en 2025, ningún otro cliente concentró individualmente más de un 10% de los ingresos del grupo. Lo anterior contribuye a mitigar el riesgo de contraparte y otorga mayor estabilidad a la generación de ingresos.

Factores de riesgo

Sensibilidad a los ciclos económicos: La actividad de EISA se encuentra estrechamente vinculada a la evolución de las condiciones macroeconómicas, la inversión privada y pública, la actividad inmobiliaria y el desarrollo de proyectos en sectores intensivos en capital. En consecuencia, cambios en las expectativas económicas, las condiciones de financiamiento, las tasas de interés o el nivel de inversión pueden afectar la demanda por nuevos proyectos y la ejecución de iniciativas en cartera. No obstante, la compañía mitiga parcialmente esta exposición mediante una diversificación de negocios que incluye construcción, montajes industriales, servicios especializados e inmobiliario, así como una creciente participación en minería y otros sectores industriales. Asimismo, la compañía ha generado resultados netos positivos de manera recurrente desde 2018, atravesando distintos escenarios económicos y condiciones menos favorables para la inversión, lo que da cuenta de una adecuada capacidad de adaptación y resiliencia operacional.

Disponibilidad de terrenos: La disponibilidad de terrenos constituye un factor relevante para el desarrollo futuro de proyectos inmobiliarios. Sin embargo, su impacto sobre la generación de flujo de EISA se encuentra mitigado por la menor incidencia relativa de dicho negocio dentro de la estructura operacional del grupo,

representando el segmento inmobiliario aproximadamente un 6,6% del EBITDA consolidado en 2025 (13,6% en 2024). Adicionalmente, la compañía mantiene una gestión activa de su cartera de terrenos y proyectos en desarrollo, tanto en Chile como en Perú, buscando asegurar la continuidad de sus operaciones inmobiliarias.

Riesgo de presupuestación: La ejecución de contratos de construcción y montajes industriales expone a la compañía al riesgo de desviaciones entre los costos estimados y aquellos efectivamente incurridos durante el desarrollo de los proyectos. Dichas desviaciones pueden originarse por errores de estimación, cambios en las condiciones de ejecución, menores niveles de productividad, aumentos en los costos de materiales o mano de obra, así como contingencias asociadas a proveedores y subcontratistas, afectando potencialmente la rentabilidad esperada de los contratos. No obstante, la compañía mantiene sistemas de control y seguimiento de costos a nivel de proyecto, complementados con una gestión contractual especializada y políticas orientadas a asegurar oportunamente el abastecimiento de insumos y servicios críticos, contribuyendo a mitigar parcialmente este riesgo.

Riesgo político y regulatorio: Las operaciones de **EISA** se encuentran expuestas a cambios en las políticas públicas y en los marcos regulatorios que afectan a los sectores donde participa. En particular, modificaciones en la normativa ambiental, tributaria, laboral o de inversión, así como retrasos en la obtención de permisos, autorizaciones y aprobaciones necesarias para el desarrollo de proyectos, podrían afectar sus plazos de ejecución, costos y rentabilidad. Asimismo, el negocio inmobiliario se encuentra sujeto a cambios en planos reguladores, exigencias ambientales, permisos de edificación y demás normativas urbanísticas que podrían afectar la factibilidad económica de futuros proyectos. Como mitigante, la compañía participa en distintos sectores económicos, con presencia en Chile y Perú.

Riesgo de liquidez: La ejecución de las obras implica el pago de estas de acuerdo con su grado de avance, generándose en ocasiones descalces temporales de caja que suelen cubrirse mediante financiamiento bancario. Este riesgo se ve atenuado por la calidad de los mandantes, así como por las políticas de administración financiera de la compañía, orientadas a mantener niveles controlados de endeudamiento, una gestión activa del flujo de caja y acceso a diversas fuentes de financiamiento. Adicionalmente, el negocio inmobiliario puede ver afectada su liquidez por bajas significativas en la velocidad de venta de las viviendas y por condiciones menos favorables de financiamiento para los compradores.

A diciembre de 2025, la compañía fortaleció su perfil financiero mediante la emisión del bono corporativo Serie D por UF 1 millón, destinado principalmente al refinanciamiento de pasivos, lo que permitió extender parcialmente la duración de sus obligaciones financieras y mejorar su estructura de vencimientos.

Exposición a países con mayor riesgo que Chile: Una parte de los resultados de **EISA** se genera en Perú, país cuyo riesgo soberano es superior al de Chile. Esta condición implica una exposición adicional a riesgos económicos, regulatorios y operacionales propios de dicho mercado, los que podrían afectar los plazos, márgenes o rentabilidad de los proyectos ejecutados en esa jurisdicción. Asimismo, la operación internacional expone a la compañía a riesgos cambiarios asociados a fluctuaciones de monedas distintas al peso chileno, aunque su impacto se ve mitigado por la utilización de coberturas cuando existen descalces relevantes y por la limitada participación de dichas operaciones dentro del consolidado. No obstante, la exposición total se mantiene acotada, considerando que Perú representó aproximadamente un 4,3% de los ingresos consolidados de la compañía durante 2025.

Antecedentes generales

La compañía

EISA fue fundada 1978 como una empresa constructora para realizar pequeñas remodelaciones, reparaciones y obras menores. Luego en la década de los 80' la empresa comienza a realizar proyectos de edificación en altura, en el año 1996 inicia sus operaciones de Desarrollo Inmobiliario, para luego en 2008 comenzar a participar en concesiones de infraestructuras y finalmente en 2013 culminar con la creación de una unidad de Obras Civiles.

Actualmente, el grupo desarrolla sus operaciones principalmente en Chile y Perú, participando en proyectos de los sectores minero, energético, industrial, inmobiliario, forestal, petróleo y gas, entre otros. La compañía opera a través de diversas filiales especializadas, lo que le permite abordar proyectos de distinta naturaleza y complejidad.

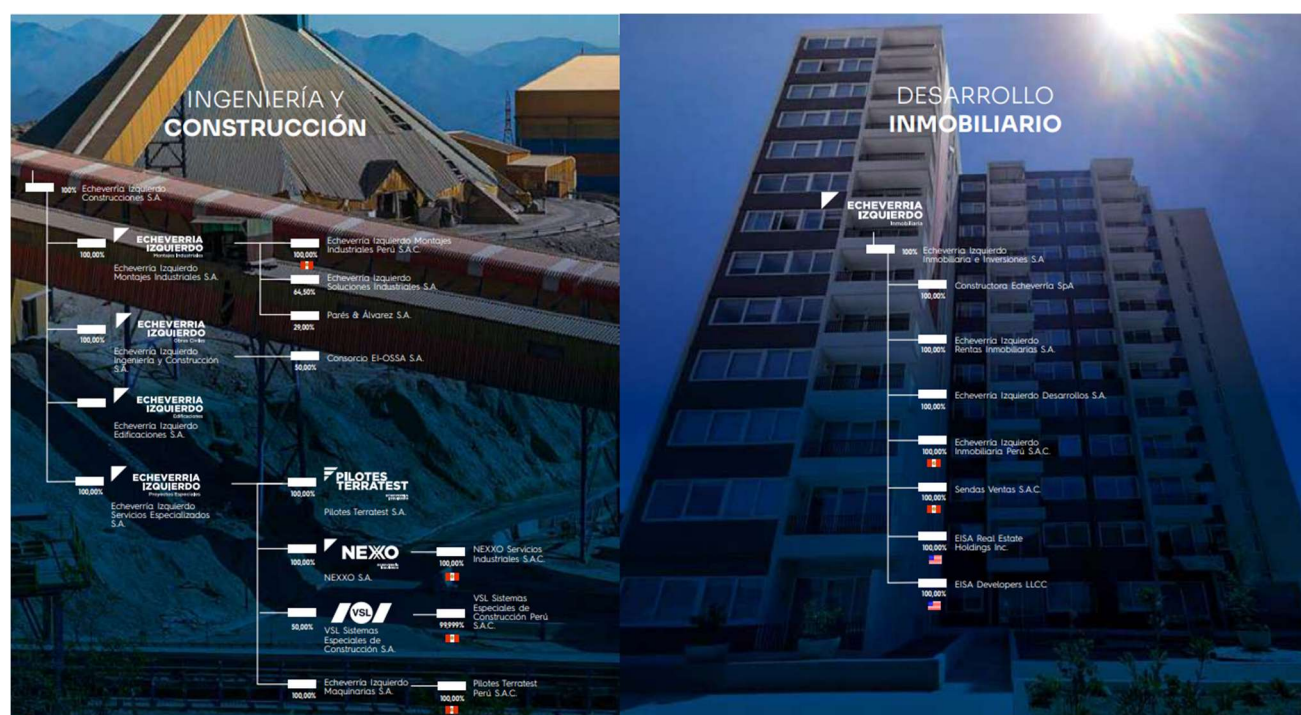


Ilustración 1: Estructura societaria

Composición de los flujos

Históricamente, **EISA** ha concentrado la mayor parte de sus ingresos y EBITDA en el segmento de Ingeniería y Construcción, mientras que el negocio inmobiliario ha mantenido una participación comparativamente menor dentro de la estructura consolidada del grupo. En diciembre de 2025, Ingeniería y Construcción representó aproximadamente un 92,0% de los ingresos consolidados y un 84,1% del EBITDA, mientras que el negocio inmobiliario aportó el 8,0% y 15,9%, respectivamente.

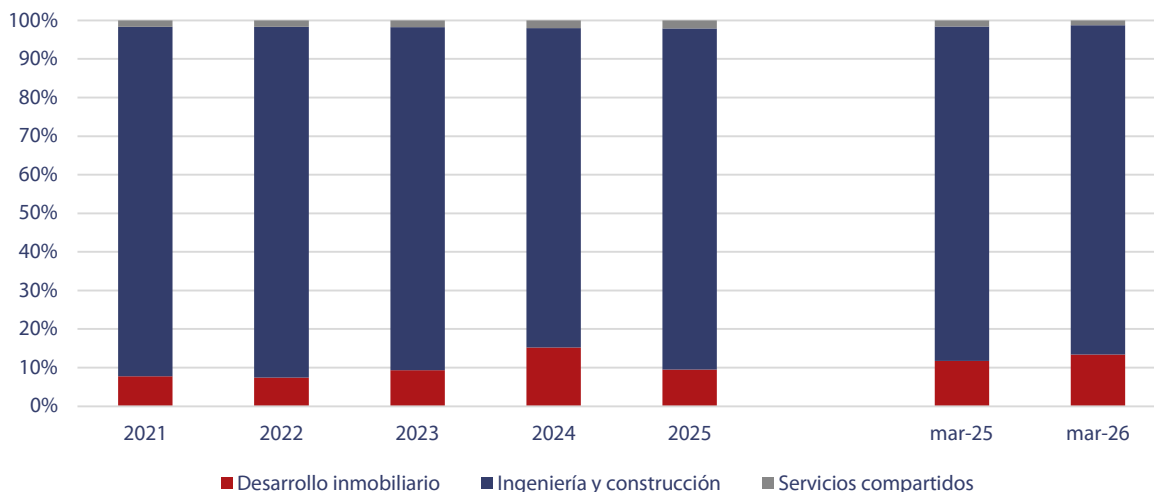


Ilustración 2: Distribución de los ingresos según segmentos reportados en los estados financieros (antes de eliminaciones)

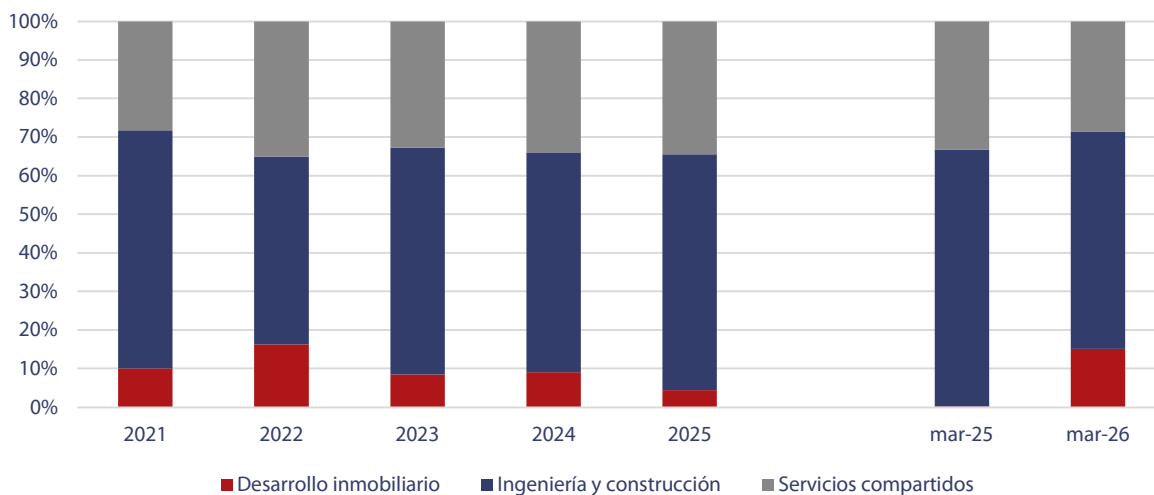


Ilustración 3: Distribución del EBITDA según segmentos reportados en los estados financieros (antes de eliminaciones)

En el marco de la Planificación Estratégica 2025-2028, la compañía redefinió su estructura operativa con el objetivo de alinear la organización con sus principales focos de crecimiento y rentabilidad, fortaleciendo particularmente su exposición a actividades vinculadas a minería y servicios industriales. Bajo esta nueva segmentación, en diciembre de 2025 los ingresos provinieron en un 44,6% del segmento de Construcción y Montajes Industriales, un 33,3% de Servicios Especializados Industriales, un 9,7% de Soluciones Habitacionales para Segmentos Medios y un 12,4% de Edificación Comercial y Mixta. En términos de EBITDA, considerando la participación en asociadas, un 33,9% fue generado por Construcción y Montajes Industriales, un 50,6% por Servicios Especializados Industriales, un 7,9% por Soluciones Habitacionales para Segmentos Medios y un 9,2% por Edificación Comercial y Mixta.

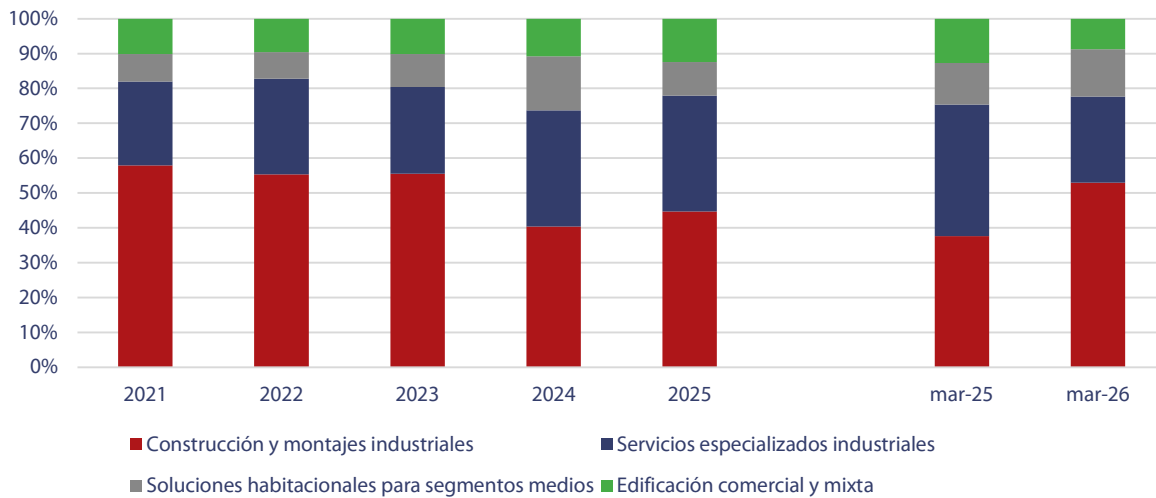


Ilustración 4: Distribución de los ingresos según plan estratégico

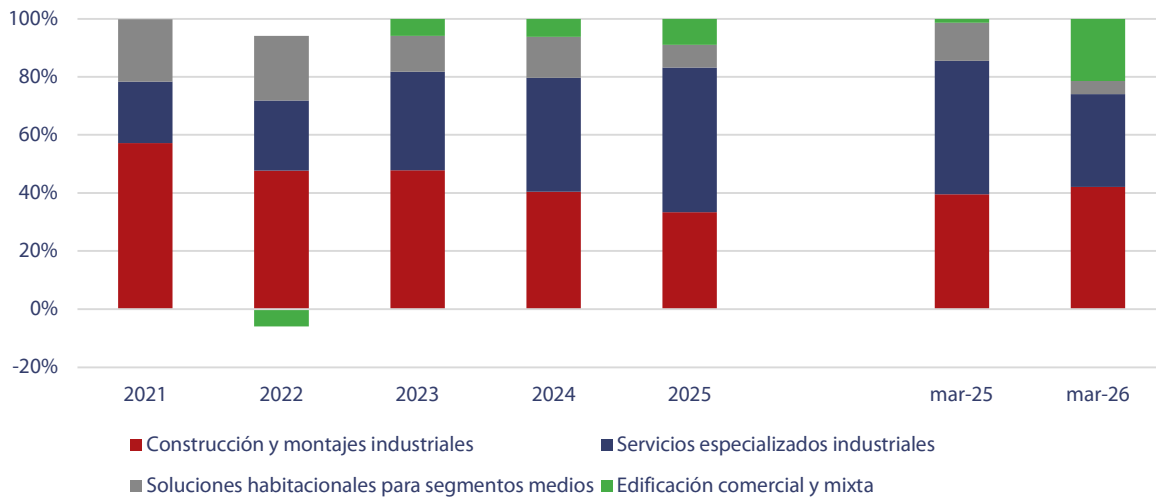


Ilustración 5: Distribución del EBITDA según plan estratégico

Líneas de negocio⁴

A continuación, se presenta la segmentación operativa en el marco de la planificación estratégica 2025-2028. Dicha segmentación agrupa las actividades de la compañía en Construcción y Montajes Industriales, Servicios Especializados Industriales, Soluciones Habitacionales para Segmentos Medios y Edificación Comercial y Mixta.

⁴ Las cifras de EBITDA por segmento fueron elaboradas a partir de la información divulgada por la compañía en el análisis razonado y consideran la participación en sociedades asociadas.

Construcción y Montajes Industriales (con foco en minería)

Esta línea de negocio agrupa las actividades de construcción y montajes industriales orientadas principalmente al sector minero, aunque también participa en los sectores energético, forestal, petroquímico e industrial. A través de Echeverría Izquierdo Montajes Industriales (EIMISA), la compañía ejecuta obras civiles, montajes electromecánicos, infraestructura productiva e instalaciones asociadas a procesos industriales, participando tanto en proyectos de inversión como en iniciativas de ampliación y modernización de activos existentes. La relevancia estratégica de este segmento ha aumentado en los últimos años, en línea con el objetivo de fortalecer la presencia del grupo en minería, industria que representó cerca del 59% de los ingresos consolidados durante 2025.

Entre los principales proyectos en ejecución destacan el contrato EPC Muelle del proyecto Nueva Centinela de Antofagasta Minerals, diversas obras para Codelco en las divisiones Salvador, El Teniente, Andina y Radomiro Tomic, además de proyectos para Collahuasi en Chile y Southern Perú Copper en Perú.

Evolución ingresos y EBITDA

El segmento de Construcción y Montajes Industriales ha mantenido históricamente una participación relevante dentro de las operaciones de la compañía, con ingresos que han mostrado cierta volatilidad asociada al inicio, avance y término de proyectos de gran envergadura. En términos nominales, tras alcanzar niveles de \$ 315.960 millones en 2023, los ingresos disminuyeron durante 2024, reflejando una menor actividad relativa en algunos contratos, para posteriormente recuperarse en 2025 hasta alcanzar \$277.953 millones, impulsados por el avance de proyectos mineros relevantes. Entre enero y marzo de 2026, los ingresos ascendieron a \$101.053 millones, duplicando los registrados en igual período del año anterior, como consecuencia de una mayor actividad en contratos mineros de gran escala, destacando el avance de proyectos como Nueva Centinela de Antofagasta Minerals, distintas iniciativas para Codelco y otros contratos actualmente en ejecución que se encuentran en etapas de construcción más intensivas.

En términos de EBITDA, el desempeño del segmento ha reflejado la evolución del nivel de actividad y de la composición de los contratos ejecutados en cada período. Tras alcanzar su nivel más alto en 2024, el EBITDA disminuyó durante 2025. Posteriormente, durante el primer trimestre de 2026, los resultados exhibieron una recuperación, registrando un incremento interanual de 30,2% respecto de marzo de 2025.

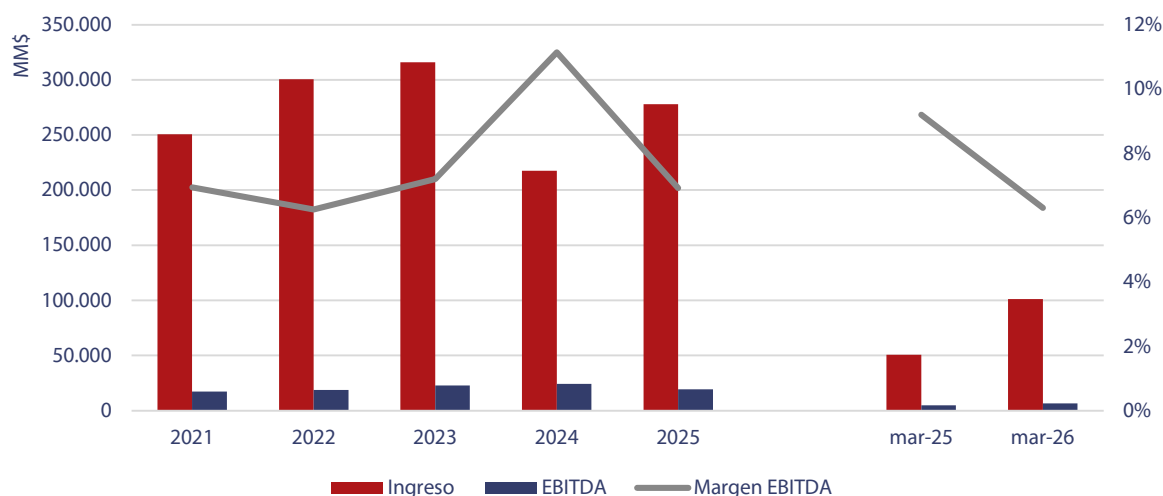


Ilustración 6: Evolución ingresos, EBITDA y margen EBITDA

Servicios Especializados Industriales (con foco en minería)

Este segmento agrupa actividades de mantenimiento industrial, servicios operacionales especializados, fundaciones especiales y soluciones de ingeniería para activos industriales. Sus operaciones se desarrollan principalmente a través de Nexxo y Pilotes Terratest, empresas que mantienen una presencia relevante en minería, petróleo y gas, infraestructura y obras subterráneas. A diferencia de los negocios de construcción, esta línea se caracteriza por la recurrencia de contratos de largo plazo asociados a la operación y mantenimiento de instalaciones existentes.

Durante 2025 destacaron adjudicaciones para Codelco, Antofagasta Minerals, CMP, Gasmar, GNL Quintero y Methanex, además de proyectos de infraestructura en Chile y Perú ejecutados por Pilotes Terratest.

Evolución ingresos y EBITDA

El segmento de Servicios Especializados Industriales ha incrementado sostenidamente su relevancia dentro de la estructura de negocios de la compañía durante los últimos años, impulsado principalmente por el crecimiento de Nexxo, Pilotes Terratest y VSL, así como por una mayor participación en contratos asociados a minería e infraestructura. En términos nominales, los ingresos aumentaron desde \$ 122.844 millones en 2021 hasta \$ 207.005 millones en 2025, reflejando la adjudicación de nuevos contratos y la expansión de actividades de mantenimiento, operación industrial, fundaciones especiales y servicios especializados. Entre enero y marzo de 2026, los ingresos alcanzaron \$47.223 millones, cifra levemente inferior a la registrada en igual período del año anterior.

En términos de EBITDA, el segmento ha mostrado una tendencia creciente durante gran parte del período analizado, alcanzando un máximo de \$28.717 millones en 2025. Este desempeño se explica por el fortalecimiento de actividades con mayor especialización técnica y por la creciente participación de contratos de largo plazo vinculados a la gran minería, los que otorgan una mayor recurrencia operacional en comparación con los negocios tradicionales de construcción por proyecto. Durante el primer trimestre de 2026, el EBITDA alcanzó \$4.853 millones, disminuyendo respecto de igual período del año anterior, en un contexto de menor actividad relativa y mayores gastos de administración asociados al fortalecimiento de la estructura organizacional y comercial del segmento.

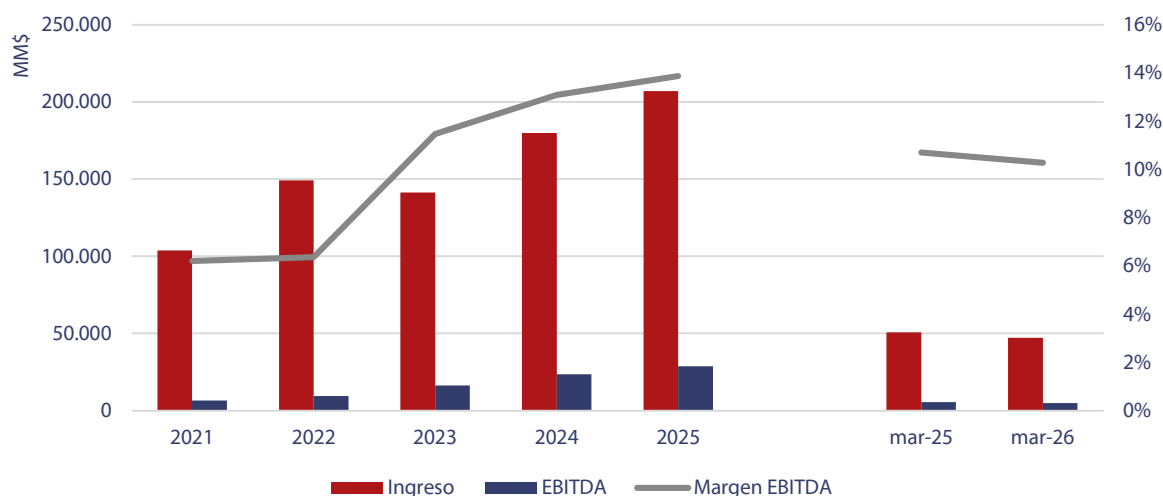


Ilustración 7: Evolución ingresos, EBITDA y margen EBITDA

Soluciones habitacionales (para segmentos medios)

Esta línea agrupa las actividades de desarrollo inmobiliario orientadas principalmente al segmento medio en Chile y Perú. La compañía participa en la adquisición de terrenos, desarrollo, construcción y comercialización de proyectos residenciales, manteniendo una oferta enfocada en departamentos y condominios habitacionales. A diciembre de 2025 la venta potencial de este segmento alcanzaba aproximadamente UF 8,8 millones, sin considerar los activos multifamily ya operativos o en desarrollo.

Entre los principales proyectos destacan Parque de Araya, Play, Mind, La Reserva, así como los desarrollos Audacity, Canaval, Lib y All en Perú. Durante 2025 ingresaron además nuevos proyectos en Santiago, Huechuraba y Lima.

Evolución ingresos y EBITDA

El desempeño de este segmento ha estado determinado principalmente por los ritmos de escrituración de los proyectos inmobiliarios desarrollados en Chile y Perú, lo que genera una mayor volatilidad relativa en los ingresos y resultados respecto de los negocios de ingeniería y servicios especializados. Tras una expansión significativa entre 2021 y 2024, impulsada por la entrega y escrituración de distintos proyectos habitacionales, los ingresos alcanzaron \$ 60.440 millones en 2025, disminuyendo respecto del ejercicio anterior debido a una menor cantidad de unidades escrituradas. No obstante, durante el primer trimestre de 2026 se observó una recuperación relevante de la actividad, con ingresos que ascendieron a \$ 25.910 millones, impulsados principalmente por mayores escrituraciones en Chile y Perú, particularmente asociadas al proyecto All en Lima.

En términos de EBITDA, la evolución del segmento ha estado estrechamente ligada al avance comercial de los proyectos y a los volúmenes de escrituración registrados en cada período. Luego de alcanzar un máximo en 2024, el EBITDA disminuyó durante 2025 en línea con la menor actividad observada en el negocio inmobiliario y el efecto de mayores costos financieros sobre la industria. Sin perjuicio de ello, durante el primer trimestre de 2026 el segmento mostró una mejora en sus resultados, favorecida por el mayor nivel de escrituraciones y una contribución más significativa de los proyectos actualmente en comercialización y entrega.

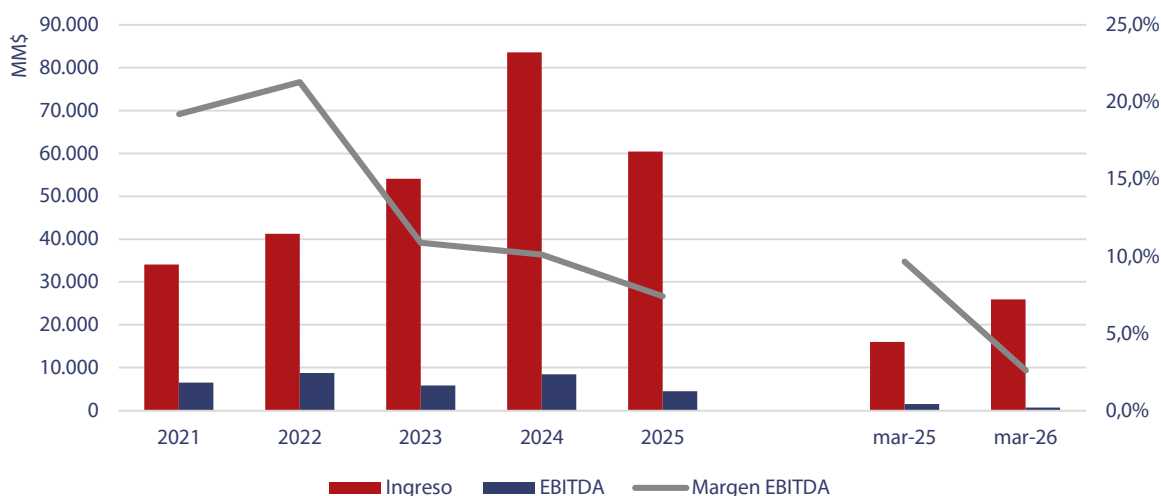


Ilustración 8: Evolución ingresos, EBITDA y margen EBITDA

Edificación Comercial y Mixta (con foco en proyectos de envergadura)

Esta línea considera proyectos de construcción para terceros asociados a desarrollos comerciales, oficinas, edificios multifamily y proyectos de uso mixto. La actividad se concentra en obras de gran escala y elevada complejidad técnica, dirigidas principalmente a clientes institucionales y desarrolladores inmobiliarios. Dentro de la estrategia corporativa, este segmento busca aprovechar las capacidades constructivas desarrolladas por el grupo en proyectos urbanos de gran tamaño.

Entre los proyectos más relevantes destacan la ampliación de Parque Arauco Kennedy, los desarrollos multifamily Apoquindo-Los Militares y La Castellana en Las Condes, además de iniciativas de edificación mixta en Independencia.

Evolución ingresos y EBITDA

El segmento de Edificación Comercial y Mixta ha exhibido un crecimiento relativamente sostenido de sus ingresos durante los últimos años, impulsado por el desarrollo de proyectos de mayor escala y complejidad para clientes institucionales y desarrolladores inmobiliarios. En términos nominales, los ingresos aumentaron desde aproximadamente \$44.000 millones en 2021 hasta \$77.135 millones en 2025, reflejando el avance de obras relevantes dentro de la cartera del segmento. Entre enero y marzo de 2026, los ingresos se mantuvieron en niveles similares a los registrados en igual período del año anterior.

En términos de EBITDA, la evolución del segmento ha estado influida por la composición de los proyectos en ejecución y por el momento de reconocimiento de los resultados asociados a cada contrato. Luego de registrar resultados reducidos en 2022, el segmento mostró una recuperación gradual entre 2023 y 2025, acompañando el crecimiento de la actividad. Durante el primer trimestre de 2026 se observó una mejora significativa en los resultados, alcanzando un EBITDA de \$ 3.254 millones frente a \$ 170,4 millones en marzo de 2025, incremento que se tradujo en una expansión relevante del margen EBITDA.

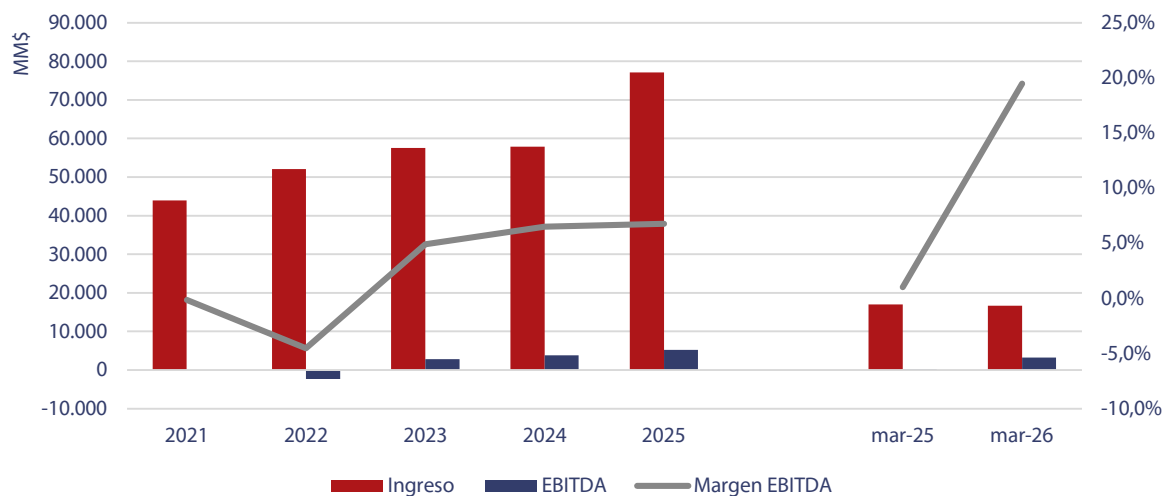


Ilustración 9: Evolución ingresos, EBITDA y margen EBITDA

Antecedentes de la actividad

A diciembre de 2025, el *backlog* de **EISA** alcanzó los \$800.801 millones, constituyendo el nivel más alto registrado por la compañía. Esta evolución refleja la capacidad del grupo para adjudicar nuevos contratos y mantener una cartera relevante de proyectos en ejecución, particularmente en los negocios vinculados a minería y servicios industriales. Desde 2019, la compañía ha mantenido niveles históricamente elevados de *backlog*, otorgando una mayor visibilidad sobre la actividad futura de sus principales líneas de negocio.

A marzo de 2026, el *backlog* alcanzó los \$797.278 millones, manteniéndose en niveles históricamente altos y prácticamente en línea con el máximo observado al cierre de 2025.

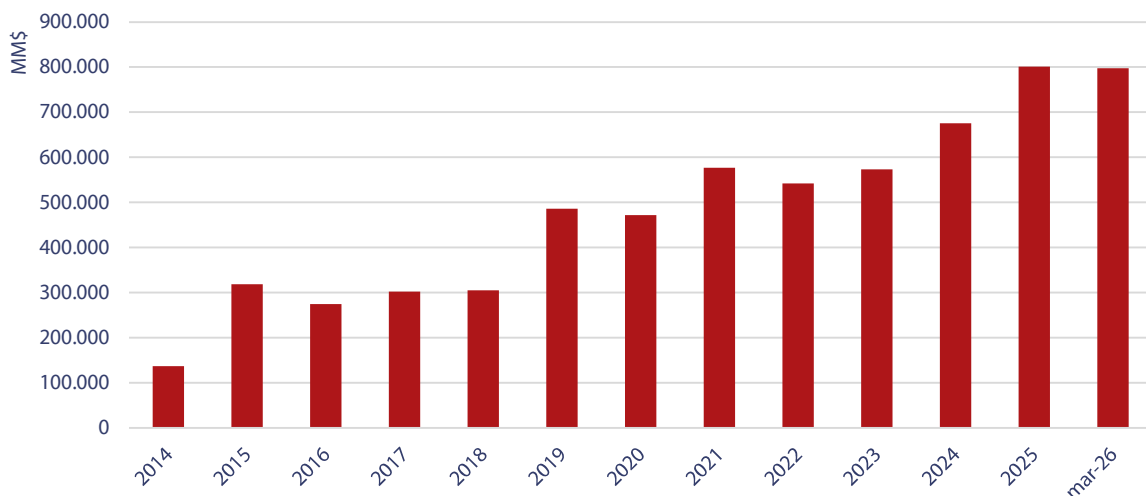


Ilustración 10: Evolución backlog EISA

Análisis financiero⁵

Evolución de los ingresos y EBITDA consolidados

En términos reales, los ingresos de **EISA** exhibieron una tendencia creciente entre 2021 y 2023, principalmente por una mayor actividad en los negocios de ingeniería, construcción y servicios industriales. Posteriormente, durante 2024 se observó una contracción asociada a una menor actividad relativa en algunos segmentos, tendencia que fue revertida en 2025 gracias al crecimiento de los negocios vinculados a minería y servicios especializados. En los últimos doce meses terminados en marzo de 2026, los ingresos anualizados se mantuvieron en niveles históricamente elevados, reflejando la continuidad del alto nivel de actividad observado durante los últimos ejercicios.

La evolución del EBITDA ha estado influida tanto por el nivel de actividad como por la composición de los negocios y proyectos ejecutados en cada período. En el horizonte de evaluación se exhibió una tendencia al alza del EBITDA, acompañado de una expansión gradual del margen EBITDA, impulsada por la creciente contribución de los segmentos de Servicios Especializados Industriales y minería. Durante 2025, si bien el EBITDA se mantuvo en niveles históricamente altos, el margen exhibió una moderada normalización respecto del máximo registrado en 2024, reflejando cambios en la mezcla de negocios y proyectos en ejecución. En los últimos doce meses terminados en marzo de 2026, el EBITDA alcanzó aproximadamente \$ 60.134 millones, manteniendo márgenes cercanos al 9%, en línea con los niveles observados durante 2025.

Por su parte, los flujos provenientes de actividades operacionales han presentado una volatilidad superior a la observada en ingresos y EBITDA. Tras alcanzar máximos recientes durante 2023 y 2024, el flujo se redujo en 2025, principalmente como consecuencia de menores cobros operacionales y de un aumento en los pagos asociados al personal, pese a mantener resultados operacionales en niveles históricamente elevados. Esta tendencia continuó durante los últimos doce meses terminados en marzo de 2026, en un contexto en que los cobros por ventas y servicios crecieron respecto de igual período del año anterior, pero con mayores niveles pagos a proveedores y personal. En consecuencia, el flujo alcanzó los \$ 6.527 millones en los últimos doce meses terminados en marzo de 2026 (\$ 30.891 millones en 2025).

⁵ Para efectos de comparación histórica, las cifras han sido corregidas a pesos del último período y para variables de flujo los resultados trimestrales se presentan anualizados.

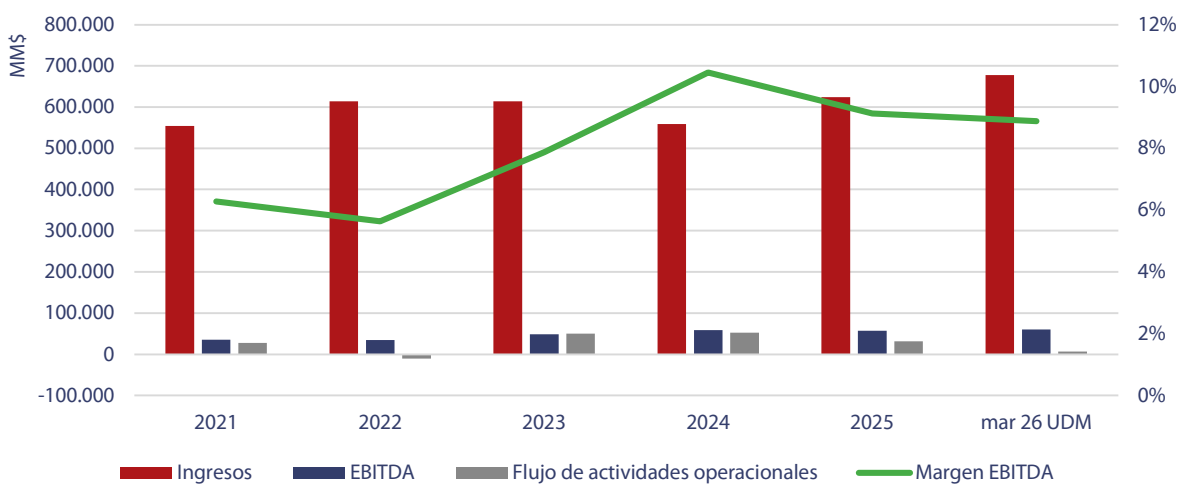


Ilustración 11: Evolución de Ingresos, EBITDA y Margen EBITDA

Evolución del endeudamiento

La relación entre pasivo total y patrimonio se mantuvo relativamente estable entre 2021 y 2022, fluctuando en torno a 2,5 veces. Desde entonces, el indicador ha mostrado una tendencia gradual de disminución, explicada principalmente por el fortalecimiento patrimonial derivado de la generación recurrente de resultados positivos. Como resultado, el nivel de endeudamiento alcanzó 2,3 veces al cierre de marzo de 2026.

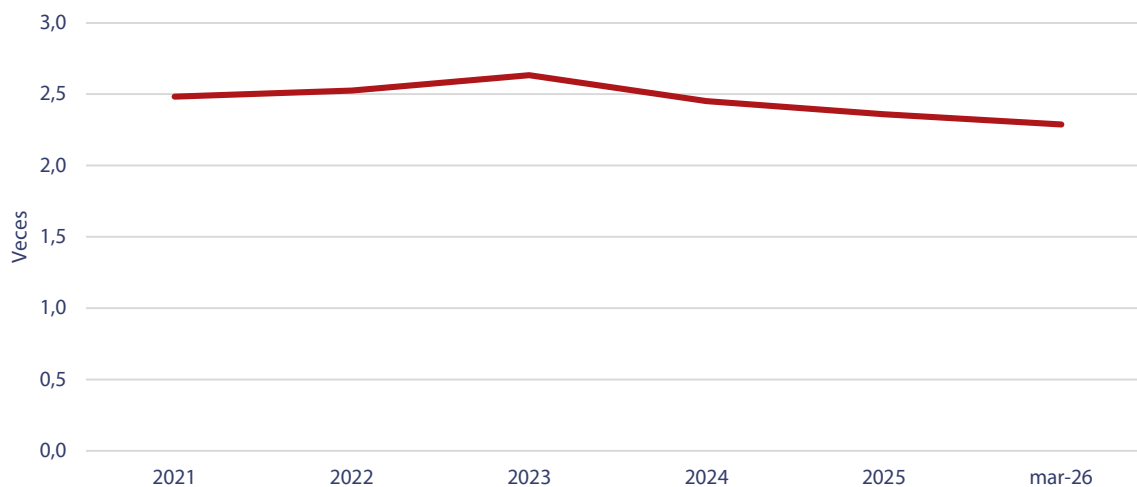


Ilustración 12: Nivel de endeudamiento

En tanto, los indicadores de endeudamiento relativo han mostrado una mejora gradual durante los últimos años, favorecidos principalmente por el fortalecimiento de la capacidad de generación de resultados de la compañía. En este contexto, la razón deuda financiera sobre EBITDA presentó una tendencia descendente respecto de los niveles observados a comienzos del período analizado, alcanzando 3,9 veces a marzo de 2026 y manteniéndose relativamente estable respecto del cierre de 2025.

Por su parte, la relación entre deuda financiera y FCLP⁶ también exhibió una evolución favorable, disminuyendo progresivamente a medida que la compañía incrementó su capacidad estructural de generación de flujo. Como resultado, el indicador alcanzó 6,2 veces a marzo de 2026, su nivel más bajo del período analizado. Cabe señalar que, al descontar de la deuda financiera una porción de los inventarios liquidables o susceptibles de liquidar⁷, el indicador mejora significativamente. Este ajuste reconoce que una parte relevante de la deuda financiera se encuentra vinculada al financiamiento de activos inmobiliarios que forman parte de la operación habitual de la compañía. Bajo este enfoque, la relación deuda financiera sobre FCLP se reduce hasta aproximadamente 2,9 veces a marzo de 2026.

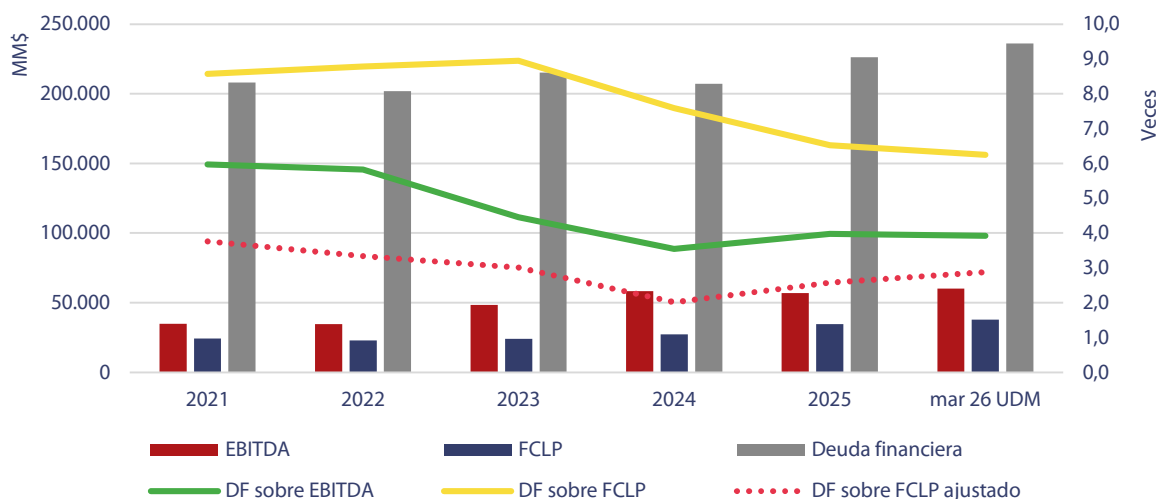


Ilustración 13: Evolución de endeudamiento

En cuanto al perfil de vencimientos, la deuda financiera de corto plazo alcanzó \$120.952 millones a marzo de 2026, cifra superior tanto al EBITDA como al FCLP. No obstante, la compañía mantiene diversas fuentes de liquidez para enfrentar dichos compromisos. En particular, la caja y equivalentes de efectivo ascendían a \$ 22.834 millones al cierre del período, mientras que los inventarios liquidables o susceptibles de liquidar alcanzaban aproximadamente \$ 117.507 millones bajo la metodología de **Humphreys**, la que considera el 100% de las viviendas terminadas, el 85% de los terrenos y el 60% de las obras en ejecución. Asimismo, una parte relevante del financiamiento se encuentra asociada al desarrollo de proyectos inmobiliarios, cuyos flujos de repago provienen de la comercialización de los activos subyacentes.

⁶ El FCLP es un indicador determinado por la clasificadora que representa el flujo de caja que debiera generar el emisor como promedio en el largo plazo, antes de dividendos e inversiones, dado su comportamiento pasado y su actual estructura de activos. Es más restrictivo que el EBITDA y no responde a los resultados de un año en particular.

⁷ Se entiende por inventarios liquidables o susceptibles de liquidar a las viviendas terminadas, terrenos y obras en ejecución.

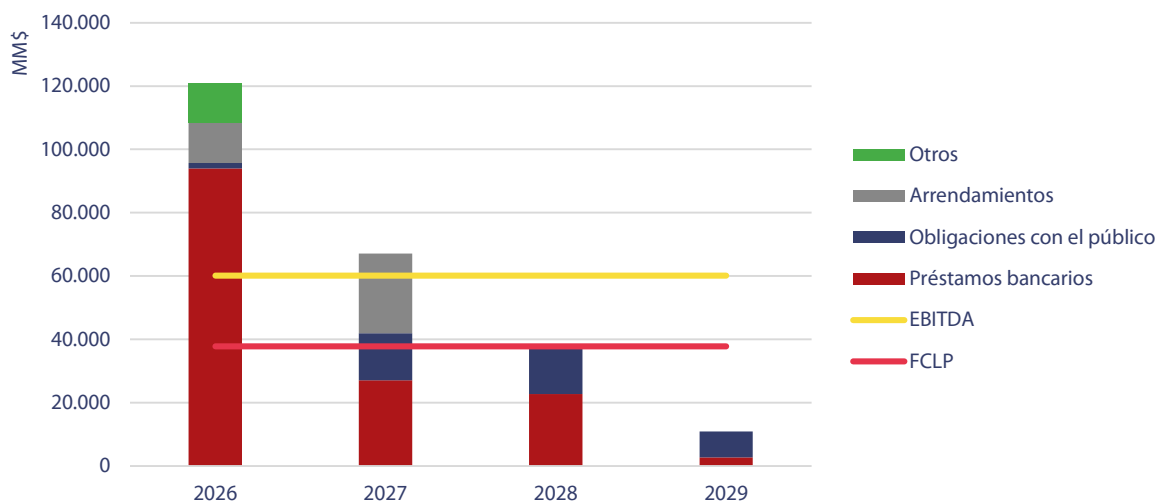


Ilustración 14: Perfil de vencimiento

Evolución de la liquidez

La razón circulante se mantuvo relativamente estable entre 2021 y 2024, fluctuando en torno a 1,1 veces. A partir de 2025, el indicador exhibió una mejora significativa, alcanzando niveles cercanos a 1,5 veces, tendencia que se mantuvo al cierre de marzo de 2026. El alza de 2025 responde principalmente a mayor nivel de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, en un contexto caracterizado por elevados niveles de actividad y un backlog históricamente alto.

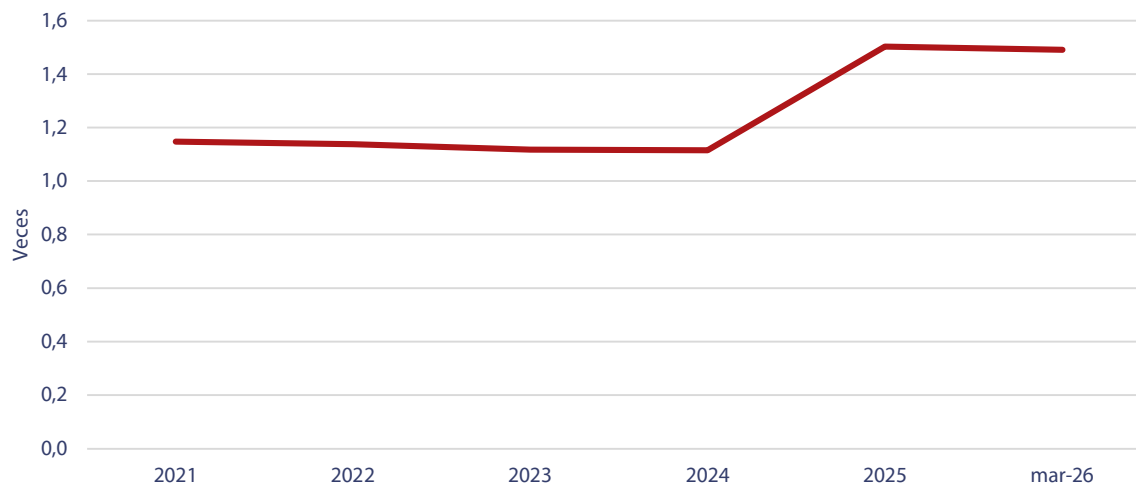


Ilustración 15: Evolución de la razón circulante

Evolución de la rentabilidad⁸

Los indicadores de rentabilidad exhibieron una mejora relevante durante los últimos años, favorecidos por la creciente participación de los negocios vinculados a minería y servicios especializados dentro de la estructura de resultados de la compañía. Entre 2021 y marzo de 2026, la rentabilidad operacional aumentó desde 4,3% a 10,2%, mientras que el ROA pasó de 1,8% a 4,4% y el ROE de 6,0% a 14,2%.

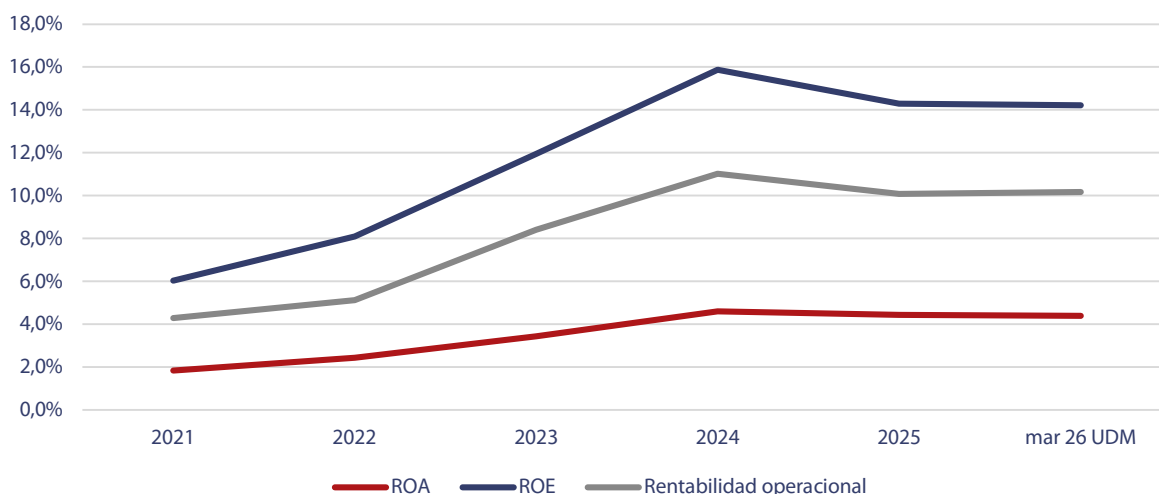


Ilustración 16: Evolución de las rentabilidades

Covenants financieros

Covenants línea de bonos		
	Límite	Valor a marzo 2026
Endeudamiento financiero neto	Inferior a 1,8 veces	0,94 veces
Cobertura de gastos financieros neto	Superior a 2,5 veces	5,51 veces
Giro	Superior a 70%	99,85%

Ratios financieros⁹

Ratios Financieros						
Ratios de liquidez	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Liquidez (Veces)	1,15	1,14	1,12	1,12	1,50	1,49
Razón Circ. (s/CxC a Emp. Relac.) (veces)	1,13	1,13	1,10	1,09	1,50	1,48

⁸ Rentabilidad operacional = Resultado operacional/Activos corrientes promedio + Propiedades planta y equipo promedio.

Rentabilidad del patrimonio = Ganancia (Pérdida)/Patrimonio total promedio.

Rentabilidad total del activo = Ganancia (pérdida)/ Activos totales promedio.

⁹ Para efectos de comparación histórica, las cifras han sido corregidas a pesos del último período.

Razón Ácida (veces)	0,87	0,76	0,68	0,77	1,00	1,02
Rotación de Inventarios (veces)	5,26	5,38	3,88	3,54	4,41	4,67
Promedio Días de Inventarios (días)	69,38	67,79	94,04	103,09	82,82	78,18
Rotación de Cuentas por Cobrar (veces)	2,64	2,96	3,01	2,77	2,68	2,64
Promedio Días de Cuentas por Cobrar (días)	138,01	123,21	121,26	131,73	136,09	138,43
Rotación de Cuentas por Pagar (veces)	7,44	6,30	6,20	4,86	5,57	5,66
Promedio Días de Cuentas por Pagar (días)	49,06	57,94	58,83	75,16	65,57	64,45
Diferencia de Días (días)	-88,95	-65,27	-62,43	-56,57	-70,52	-73,98
Ciclo Económico (días)	-158,33	-133,06	-156,47	-159,66	-153,34	-152,16

Ratios de endeudamiento	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Endeudamiento (veces)	0,71	0,72	0,72	0,71	0,70	0,70
Pasivo Exigible sobre Patrimonio (veces)	2,48	2,52	2,63	2,45	2,36	2,29
Pasivo Corto Plazo a Largo Plazo (veces)	4,07	4,32	5,55	4,01	2,08	2,09
Período Pago de Deuda Financiera (veces)	5,98	5,82	4,45	3,54	3,97	3,92
EBITDA sobre Deuda Financiera (veces)	0,17	0,17	0,22	0,28	0,25	0,25
Porción Relativa Bancos y Bonos (%)	48,96%	51,41%	52,00%	51,07%	52,50%	55,22%
Deuda Relacionada sobre Pasivos (%)	0,43%	0,44%	1,83%	1,41%	1,66%	1,35%
Veces que se gana el Interés (veces)	1,47	0,69	1,26	2,28	2,38	2,55

Ratios de rentabilidad	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Margen Bruto (%)	9,74%	8,49%	9,82%	11,83%	11,48%	11,30%
Margen Neto (%)	1,91%	2,13%	3,13%	4,64%	4,07%	3,82%
Rotación del Activo (%)	93,04%	112,05%	107,60%	97,85%	101,72%	110,30%
Rentabilidad Total del Activo (%) *	1,83%	2,42%	3,44%	4,60%	4,43%	4,39%
Rentabilidad Total del Activo (%)	1,83%	2,42%	3,44%	4,60%	4,43%	4,39%
Inversión de Capital (%)	41,43%	38,49%	31,84%	30,42%	34,49%	39,55%
Ingresos por Capital de Trabajo (veces)	11,05	14,01	14,89	14,91	4,26	4,78
Rentabilidad Operacional (%)	4,30%	5,12%	8,39%	11,01%	10,08%	10,17%
Rentabilidad Sobre Patrimonio (%)	6,04%	8,09%	11,94%	15,87%	14,28%	14,20%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. dsctada.) (%)	87,47%	89,29%	88,30%	85,99%	86,39%	86,70%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. sin dsctar.) (%)	90,26%	91,51%	90,18%	88,17%	88,52%	88,70%
Gtos. Adm. y Vta. sobre Ing. de Exp. (%)	6,68%	5,72%	4,39%	4,57%	4,75%	4,62%
ROCE (Return Over Capital Employed) (%)	11,03%	13,00%	22,84%	28,30%	24,56%	25,56%
E.B.I.T.D.A. a Ingresos (%)	6,28%	5,64%	7,87%	10,46%	9,12%	8,88%

Otros indicadores	2021	2022	2023	2024	2025	mar-26
Ctas. X Cob. Emp. Relac. sobre Patrimonio (%)	8,51%	7,35%	8,18%	8,61%	3,41%	3,46%
Terrenos sobre Pasivos Totales (%)	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Invers. Valor Patrim. Proporción sobre Activos (%)	2,51%	2,29%	2,03%	2,29%	2,01%	1,82%
Capital sobre Patrimonio (%)	60,24%	58,47%	54,68%	49,88%	43,47%	42,39%

* Activos en Ejecución Descontados

“La opinión de las entidades clasificadoras no constituye en ningún caso una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado instrumento. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor, sino que se basa en información que éste ha hecho pública o ha remitido a la Comisión para el Mercado Financiero y en aquella que ha sido aportada voluntariamente por el emisor, no siendo responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de la misma.”