

# Resumen Resultados Diciembre 2020

- Resultado: **MM\$5.948**, lo que significa una disminución del 55% con respecto al resultado del año 2019 y un margen sobre ventas de 1,87%.
- El EBITDA alcanzó un valor de **MM\$22.741**, registrando una disminución del 30% con en comparación al 2019.
- Las ventas consolidadas llegaron a **MM\$318.479**; muy similares al mismo período del año anterior (variación de +2,9%).
- La liquidez corriente es de **1,33** a diciembre 2020 y aumenta **0,05** al compararse con diciembre 2019.
- El Backlog del segmento Ingeniería y Construcción de **MM\$471.505**, muy similar al backlog histórico al cierre del año 2019.

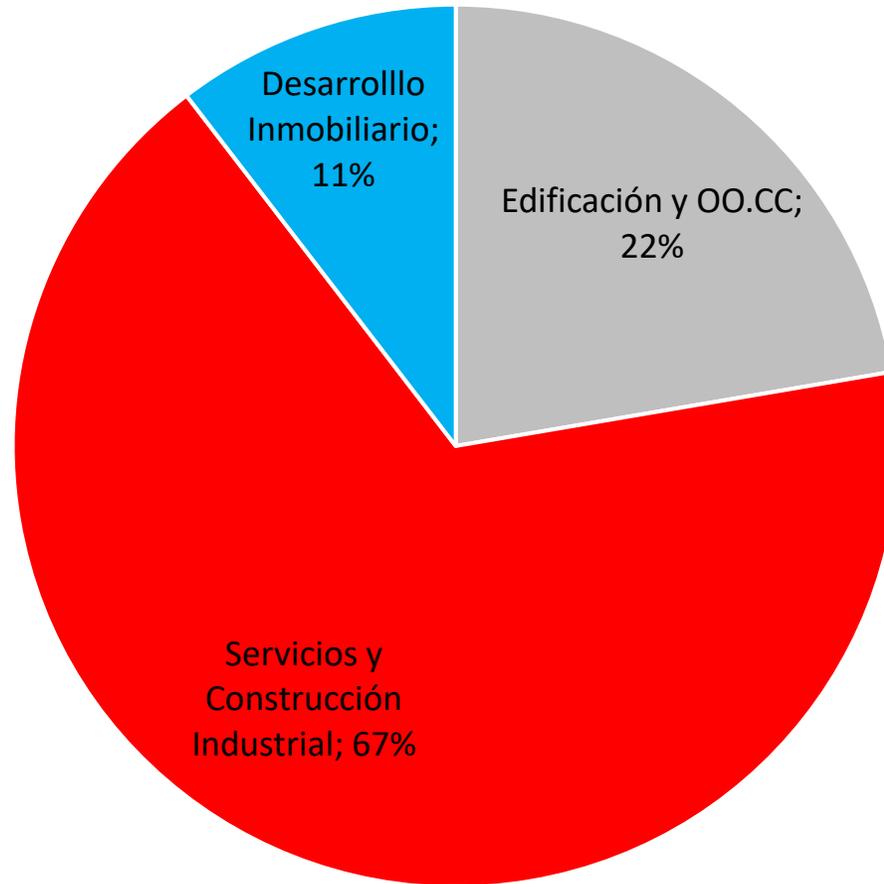
# Resultados Diciembre 2020

EERR Consolidado Echeverría Izquierdo S.A.

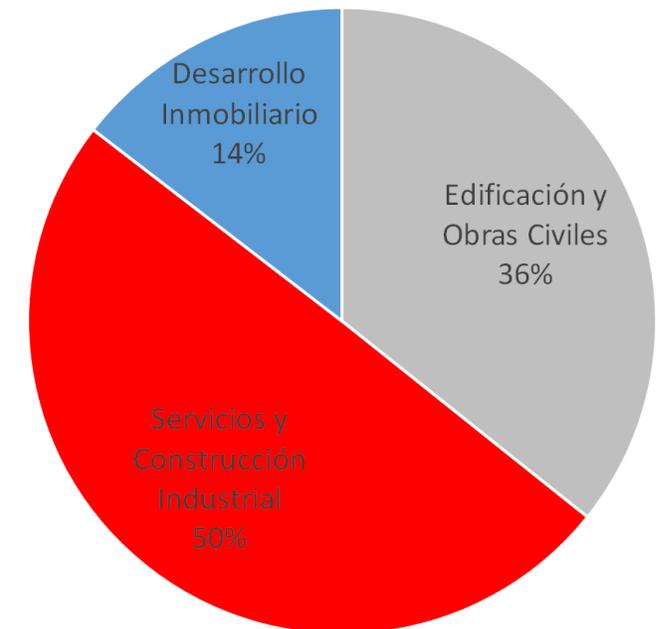
(Millones \$, cada período)	dic-20	dic-19	Variación
Ingresos de actividades ordinarias	318.479	309.637	2,86%
Ganancia Bruta	30.479	47.304	-35,57%
<b>Margen Bruto</b>	<b>9,57%</b>	<b>15,28%</b>	<b>-5,71%</b>
Ganancia (pérdida) de controladores	5.948	13.093	-54,57%
<b>Margen Neto</b>	<b>1,87%</b>	<b>4,23%</b>	<b>-2,36%</b>
EBITDA	22.741	32.559	-30,16%
<b>Margen EBITDA</b>	<b>7,14%</b>	<b>10,52%</b>	<b>-3,37%</b>

- Resultado favorable en consideración de la contingencia asociada a la pandemia y que nos obligó a tener paralizados más del 50% de los proyectos por varios meses
- Resultado Q4 a niveles pre pandemia y prácticamente el mismo monto que la suma de los 3 Quarter anteriores

# Distribución de Ingresos Diciembre 2020



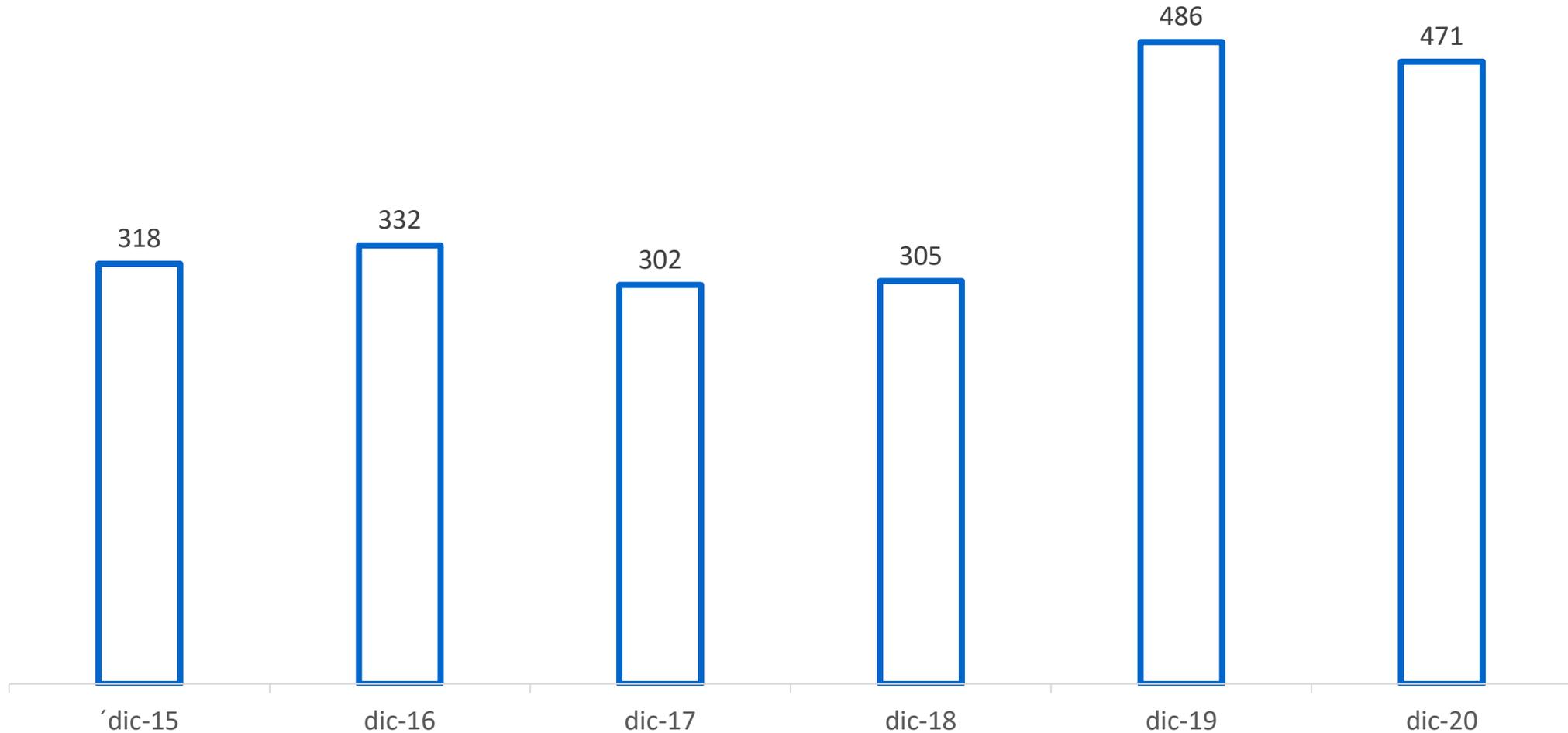
Distribución de Ingresos Diciembre 2019



(\*) Considera los ingresos consolidados de la Inmobiliaria.

# Backlog Segment Ingeniería y Construcción

Ch\$ miles de millones



(\*) Considera el 100% de los proyectos que consolidan, más la prorrata de aquellos no consolidados.

# Resultados por Segmento Diciembre 2020

(Millones \$, cada período)	Inmobiliario	Serv. y Const. Industrial	Edificación y Obras Civiles
Ingresos de actividades ordinarias	33.106	214.239	71.020
Ganancia Bruta	8.826	15.752	5.526
<b>Margen Bruto</b>	<b>26,66%</b>	<b>7,35%</b>	<b>7,78%</b>
Ganancia (pérdida) de controladores	2.723	8.686	(2.967)
<b>Margen Neto</b>	<b>8,23%</b>	<b>4,05%</b>	<b>-4,18%</b>
EBITDA	4.557	19.199	404
<b>Margen EBITDA</b>	<b>13,77%</b>	<b>8,96%</b>	<b>0,57%</b>

# Resultados Segmento Inmobiliario

(información proporcional)

(Millones \$, cada período)	dic-20	dic-19	Variación
Ingresos de actividades ordinarias	35.500	47.576	-25,38%
Ganancia Bruta	9.871	15.082	-34,55%
<b>Margen Bruto</b>	<b>27,81%</b>	<b>31,70%</b>	<b>-3,90%</b>
Ganancia (pérdida) de controladores	2.723	6.359	-57,17%
<b>Margen Neto</b>	<b>7,67%</b>	<b>13,37%</b>	<b>-5,69%</b>
EBITDA	4.730	9.255	-48,89%
<b>Margen EBITDA</b>	<b>13,32%</b>	<b>19,45%</b>	<b>-6,13%</b>

- Menores ventas por retraso de proyectos con calendario de escrituración 2020 y por menor venta de unidades residuales (lo que explica menor margen)
- Desistimientos se mantienen en 1 dígito en la media móvil anual

# Resultados Segmento Servicios y Construcción Industrial

(Millones \$, cada período)	dic-20	dic-19	Variación
Ingresos de actividades ordinarias	214.239	162.425	31,90%
Ganancia Bruta	15.752	24.466	-35,62%
<b>Margen Bruto</b>	<b>7,35%</b>	<b>15,06%</b>	<b>-7,71%</b>
Ganancia (pérdida) de controladores	8.686	8.621	0,75%
<b>Margen Neto</b>	<b>4,05%</b>	<b>5,31%</b>	<b>-1,25%</b>
EBITDA	19.199	19.258	-0,31%
<b>Margen EBITDA</b>	<b>8,96%</b>	<b>11,86%</b>	<b>-2,90%</b>

- Mayores ventas por proyectos de gran envergadura que no detuvieron su operación y por reconocimiento de mayores costos de construcción durante la pandemia
- Se destaca un nivel de margen alto considerando la contingencia sanitaria

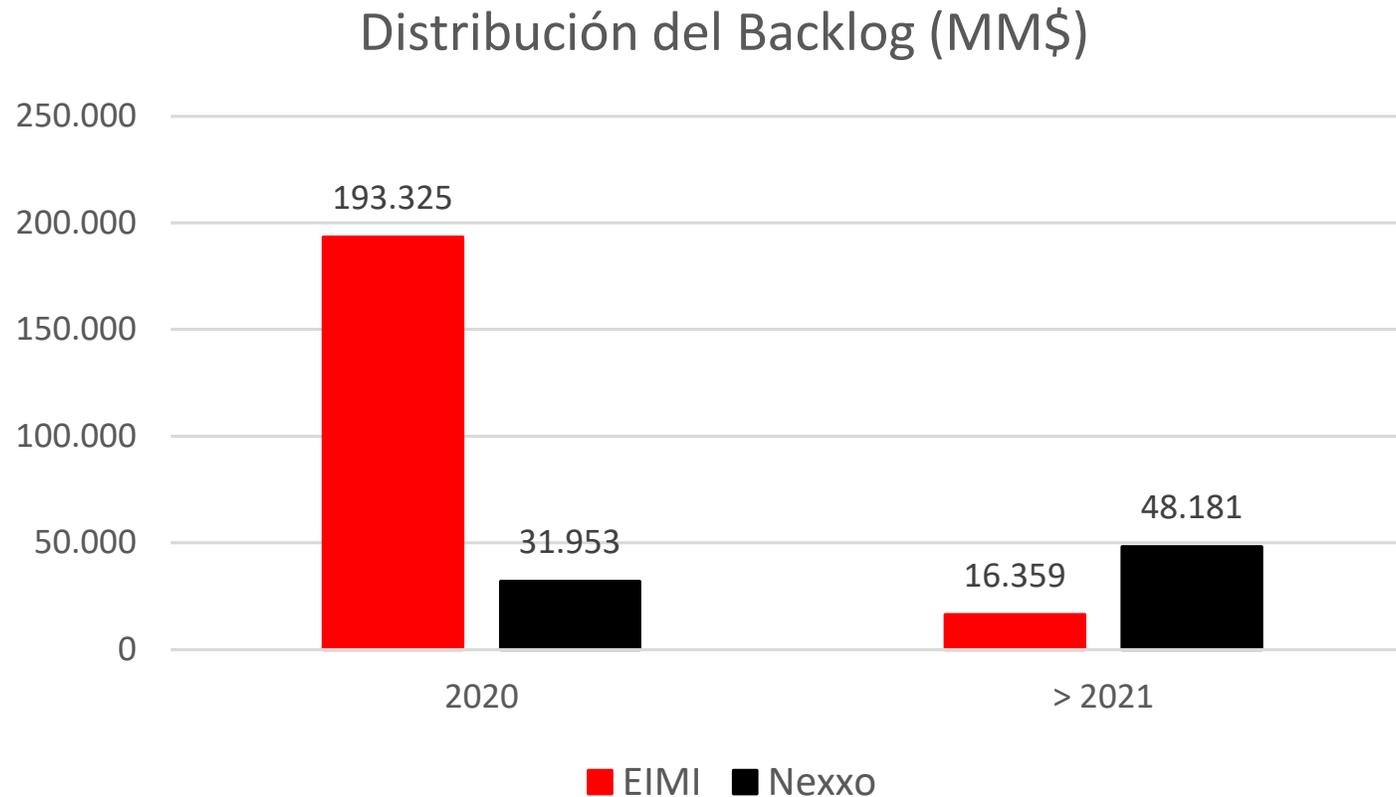
# Resultados Edificación y Obras Civiles

(Millones \$, cada período)	dic-20	dic-19	Variación
Ingresos de actividades ordinarias	71.020	116.780	-39,19%
Ganancia Bruta	5.526	12.334	-55,20%
<b>Margen Bruto</b>	<b>7,78%</b>	<b>10,56%</b>	<b>-2,78%</b>
Ganancia (pérdida) de controladores	(2.967)	722	-510,90%
<b>Margen Neto</b>	<b>-4,18%</b>	<b>0,62%</b>	<b>-4,80%</b>
EBITDA	404	6.491	-93,77%
<b>Margen EBITDA</b>	<b>0,57%</b>	<b>5,56%</b>	<b>-4,99%</b>

- El segmento más golpeado por las restricciones sanitarias, con pérdidas por los mayores costos de paralización
- Reconocimiento de pérdidas en el contrato de la extensión de la línea 3 del metro, asociada a mayores costos que se mantienen en controversia con el mandante

# Perspectivas 2021

- **A nivel de ingresos:** Esperamos ingresos para el 2021 en niveles de máximo histórico dado que un porcentaje muy alto del backlog es para ejecución 2021.



# Perspectivas 2021

- **En ventas futuras:** históricamente nunca habíamos tenido un monto tan alto de propuestas en estudio en EIMI y la venta bruta potencial de la cartera de proyectos inmobiliarios está en su máximo histórico.



- Monto de propuestas en estudio y presentadas de **MM\$ 1.134.000** (Participación EIMI MM\$777.562).
- **> 65% del monto** de las propuestas corresponden a proyectos mineros.



- Venta Bruta Potencial de la Cartera de Proyectos **UF 17.102.459** (Participación EIII UF 12.327.487).
- **28 Proyectos** en Cartera con 4.983 unidades no escrituradas.

# Perspectivas 2021

- **En lanzamientos:** en programa para el año 2021 el lanzamiento de 4 proyectos en Chile y un proyecto en Perú
  - **Rodrigo de Araya:** ubicado en la comuna de Ñuñoa, 524 unidades
  - **Alvarez de Toledo:** ubicado en la comuna de San Miguel, 245 unidades
  - **Isidoro Errázuriz:** ubicado en la comuna de Independencia, 186 unidades
  - **La Reserva etapa 2:** ubicado en la comuna de Antofagasta, 253 unidades
  - **Javier Prado / Rivera Navarrete:** ubicado en el distrito de San Isidro, 249 unidades



JUNTOS SOMOS EL GRUPO EI

# Planificación estratégica Grupo Echeverría Izquierdo 2021 - 2024





Una estrategia de Grupo exitosa crea más valor que el generado por sus unidades de negocio por separado



Considerando las capacidades y resultados del Grupo en los últimos 4 años y las proyecciones futuras de mercado, se definieron dos segmentos principales con oportunidades de valor para el Grupo Echeverría Izquierdo

Construcción y servicios  
para la minería

Soluciones habitacionales  
para segmento medio

Una estrategia de grupo robusta debe buscar el liderazgo en segmentos principales, mientras crece hacia adyacencias que se beneficien de éstos

## Adyacencias del segmento principal

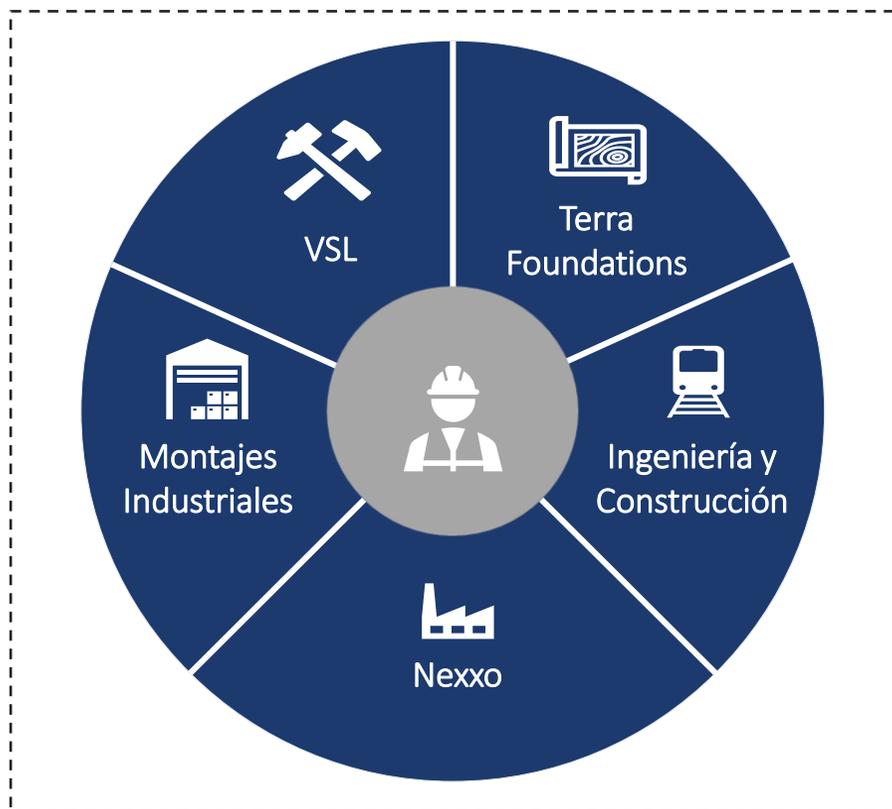




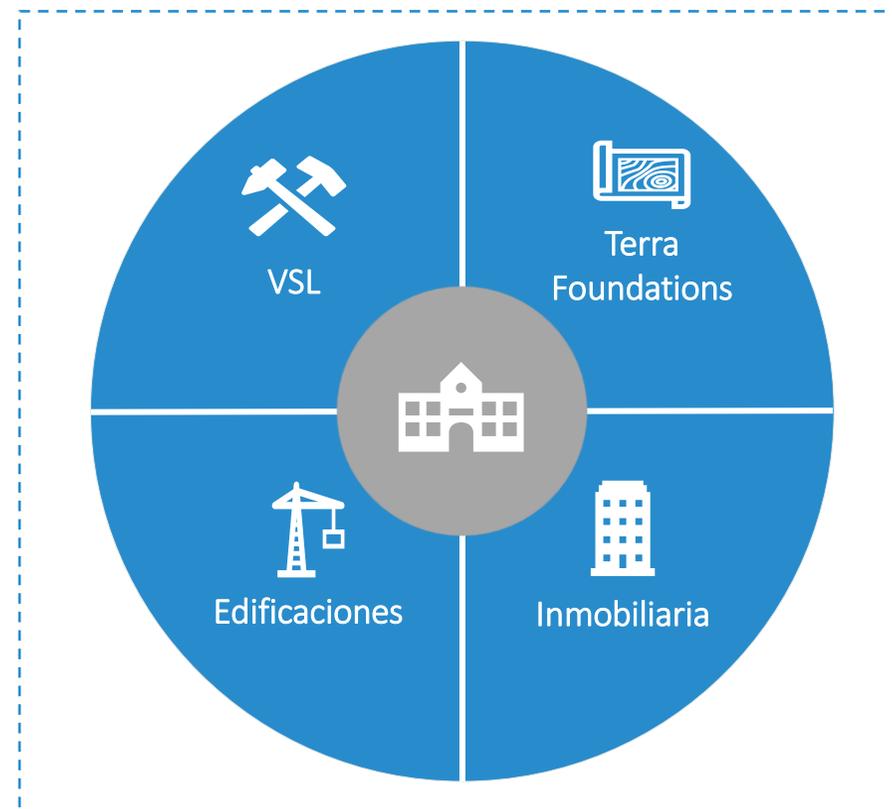
Para alcanzar el liderazgo en los segmentos principales, es necesario que éstos sean desarrollados y potenciados por los negocios del Grupo

## Rol de los negocios del Grupo en los segmentos principales

### Construcción y servicios para la minería



### Soluciones habitacionales para segmento medio



# ¿Cómo se reflejará el liderazgo en metas concretas para el negocio de construcción y servicios para la minería?



Asegurar **cumplimiento de estándares de seguridad** requeridos por la industria en las obras que se realicen en minería



Posicionarse como **Grupo de construcción y servicios para minería** en Chile y Perú



Desarrollar **proyectos integrados con multicapacidades, proyectos EPC** y proyectos relacionados a la **minería subterránea**

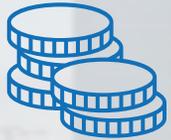


Ser reconocido en la industria minera por **entregar soluciones constructivas en plazos más acotados** que la competencia

# ¿Cómo se reflejará el liderazgo en metas concretas para el negocio de soluciones habitacionales en segmentos medios?



Ser líder en el mercado de soluciones habitacionales en el segmento medio en Chile y Perú,



Aumentar la rentabilidad esperada de las distintas líneas de negocio en un 20%



Lograr al 2024 **costos de construcción al menos un 10% menores** a los de la competencia



Ser reconocidos por contar con el **mejor índice de satisfacción de cliente** en el mercado



Asegurar la correcta **integración entre la inmobiliaria y la constructora** al 2022

Al analizar los proyectos necesarios para alcanzar las metas al 2024 y 2027, se observa la siguiente distribución entre negocios

## Breakdown de proyectos 2024 – 2027

Por validar área de finanzas

	Objetivo al 2024		Objetivo al 2027	
	Nuevos proyectos en venta cada año	Ingresos anuales (MMUF)	Nuevos proyectos en venta cada año	Ingresos anuales (MMUF)
<i>Retail</i> tradicional (Chile)	1 – 2	1,4 (40%)	2 – 3	1,5 (30%)
DS19 (Chile)	1 – 2	1,1 (30%)	1 – 2	0,7 (15%)
Renta residencial (Chile)	-	-	1 - 2	1,3 (25%)
Senda (Perú)	1 – 2	1,1 (30%)	2 – 3	1,5 (30%)
<b>Total</b>	<b>4 – 7</b>	<b>3,6 (100%)</b>	<b>6 – 10</b>	<b>5,0 (100%)</b>

# Principales cambios en cada una de las Unidades de Negocios

**Gestión Inmobiliaria:** Creación de una división de Soluciones Habitacionales donde se fusiona la inmobiliaria y la constructora

**EIMI:** Potenciar alianzas estratégicas para grandes proyectos EPC, adquirir capacidades para entrar a la minería subterránea y potenciar servicios en conjunto con otros negocios

**Nexxo:** Potenciar liderazgo industrial con foco en minería, desarrollar o adquirir capacidades para mantenimiento mecánico de alta complejidad, expandir servicios especializados a la minería

# Principales cambios en cada una de las Unidades de Negocios

**VSL:** Potenciar el trabajo de segmentación de estructuras, desarrollar una solución de postensado para soluciones habitacionales, generar una solución para la minería subterránea

**Terratest:** Desarrollar productos para la minería, desarrollar solución geotécnica para el mercado de soluciones habitacionales de segmentos medios

**Obras Civiles:** Giro hacia proyectos mineros que requieran las capacidades actuales de OOCC, participar en contratos de ejecución de túneles mineros

**Ingresos:** Preliminarmente se estiman ingresos superiores a los MM\$500mil para el Grupo Ei el año 2024

**Requerimientos de Inversión:** Preliminarmente se estiman necesidades de inversión en el próximo cuatrienio por MM\$124mil

**Instrumentos de Financiación:** Se han evaluado diferentes mecanismos para financiar la necesidad de inversión en base a deuda

ECH



**ECHEVERRIA  
IZQUIERDO**

IZQ