

Chile Construcción & Real Estate Benchmark

Múltiplos, márgenes y estructura de capital — un marco de referencia para empresas constructoras e inmobiliarias chilenas.

Construcción e Inmobiliarias · Múltiplos, márgenes y WACC sectorial

Esríbenos



Sitka Advisors.

Banca de inversión independiente. 10+ años valorizando empresas, fondos y vehículos de inversión en Chile, Perú y Colombia.

FONDOS VALORIZADOS

200+

Chile · operación continua

SOCIEDADES Y VEHÍCULOS

500+

Activos alternativos

TRACK RECORD

10+ años

Chile · Perú · Colombia

AUM VALORIZADO

US\$ 28bn

Anual aprox. · 80% AGFs Chile

CAPITAL

Estructuramos levantamientos con modelos financieros, tesis sólida y materiales para conversaciones con inversionistas.

DEUDA

Evaluamos y estructuramos financiamiento — expansión, capital de trabajo o inventarios — analizando capacidad de pago.

M&A · TRANSACCIONES

Valorización, modelación y soporte analítico para procesos de inversión, adquisición o venta de compañías.

ESTRATEGIA - VALORIZACIONES

Acompañamos decisiones estratégicas — crecimiento, expansión, estructura de capital — con análisis financiero riguroso.

Servicios complementarios: Proyecciones financieras y Negociación. · Av. Nueva Costanera 4229, oficina 205, Vitacura, Santiago · (+56 2) 3224 9150 · www.sitka.cl

Tu empresa no se prepara la noche antes.

Vender, capitalizar, refinanciar o atraer un socio toma 12 a 24 meses de preparación. Estos son los cuatro frentes que un dueño o CFO de una empresa constructora o inmobiliaria chilena debería estar monitoreando hoy — no cuando aparezca la oportunidad o la urgencia.

01 MEJORES CONDICIONES DE BANCA

Los bancos no prestan al margen reportado: prestan al ratio. La construcción es un sector apalancado por naturaleza — la mediana sectorial chilena está en DFN/EBITDA 5.0x — pero quien logra estar bajo 3.0x con cobertura de intereses sobre 4x abre tasas significativamente más bajas y covenants menos estrictos. La diferencia puede ser 200–400 puntos base sobre la TPM.

02 ACCESO A FINANCIAMIENTO ALTERNATIVO

Fondos de deuda privada, mezzanine, financiamiento de proyectos y cuasi-equity miran tres números antes que cualquier conversación: EBITDA margin, generación de caja operativa y rotación de activos. Estar dentro del rango Q1–Q3 del sector chileno (EBITDA margin 8,3%–12,5%) califica; estar bajo Q1 cierra puertas o multiplica el costo del capital.

03 ELEGIBILIDAD PARA UN TERCERO

Un fondo de private equity, un strategic buyer o un family office filtra targets en minutos por múltiplos y márgenes. Si tu EBITDA margin está bajo el sector (mediana 9,2%) y tu ROE no se sostiene sobre 9,5%, no entrás siquiera en el screening. La preparación operativa de 12–18 meses antes es la diferencia entre ser deal o ser pass.

04 PREPARACIÓN PARA UNA VENTA

Una venta lograda no se decide el día que llega la oferta — se construye dos años antes. Limpieza de balance, normalización de EBITDA, depuración del backlog, working capital optimizado, contratos clave y banco de tierras bien estructurados. Sin esto, el comprador descuenta entre 15% y 30% del precio por riesgo de ejecución.

El sector construcción en una página.

Ocho métricas que todo dueño, CFO o director debe poder responder. Compará tu empresa contra la mediana del sector y el rango Q1–Q3 — la zona donde se mueven 7 peers chilenos cotizados.

EBITDA MARGIN 9,2% Mediana sectorial Q1–Q3: 8,3% – 12,5% TU EMPRESA	EBIT MARGIN 7,8% Mediana sectorial Q1–Q3: 6,3% – 9,1% TU EMPRESA	REVENUE LTM USD 325M Mediana sectorial Q1–Q3: USD 261 – 887 mn TU EMPRESA	ROE 9,5% Mediana sectorial Q1–Q3: 4,7% – 16,3% TU EMPRESA
EV / EBITDA 12.9x Mediana sectorial Q1–Q3: 8.9x – 17.0x* TU EMPRESA	EV / SALES 1.24x Mediana sectorial Q1–Q3: 1.01x – 2.04x TU EMPRESA	DFN / EBITDA 5.0x Mediana sectorial Q1–Q3: 2.6x – 8.9x* TU EMPRESA	CURRENT RATIO 0.62x Mediana sectorial Q1–Q3: 0.44x – 0.93x TU EMPRESA

Fuente: Sitka Advisors · datos LTM al cierre Q1 2026 sobre 7 peers chilenos cotizados (SalfaCorp, Ingevec, Moller, Echeverría Izquierdo, Paz Corp, Besalco, Socovesa). Mediana sectorial. Asterisco (*) en EV/EBITDA y DFN/EBITDA: rangos Q1–Q3 calculados excluyendo Moller y P-C (EBITDA cercano a cero genera múltiplos no representativos).

Construcción chilena *como benchmark.*

Siete peers chilenos cotizados — SalfaCorp, Ingevec, Moller, Echeverría Izquierdo, Paz Corp, Besalco y Socovesa — traducidos en márgenes, múltiplos y costo de capital aplicables a empresas constructoras e inmobiliarias chilenas.

Escribenos



CONTENIDO DEL CAPÍTULO 3

Construcción chilena *como referencia.*

3,1	Cómo usar este benchmark
3,2	Universo de comparables — 7 peers chilenos cotizados
3,3	Contexto sectorial
3,4	Tamaño y revenue del sector
3,5	Márgenes operativos — EBITDA y EBIT
3,6	Eficiencia y retornos — ROE
3,7	Múltiplos de valorización — EV/EBITDA y EV/Sales
3,8	Estructura de capital — DFN/EBITDA y liquidez
3,9	WACC sectorial
3,10	Caso de aplicación — empresa modelo
3,11	Metodología, fuentes y cierre

Siete peers chilenos cotizados.

Sales LTM entre USD 130 mn y USD 1,2 bn — un universo que cubre desde players medianos (Moller, Paz Corp) hasta los líderes nacionales del sector (SalfaCorp, Besalco). Todos cotizan en la Bolsa de Santiago.

Compañía	Ticker	País	Sales LTM (USD mn)	EV (USD mn)
SalfaCorp	SALFACORP	Chile	1,106	1,375
Besalco	BESALCO	Chile	1,176	1,253
Echeverría Izquierdo	ECHEVERR	Chile	668	537
Socovesa	SOCOVEDA	Chile	325	767
Ingevec	INGEVEC	Chile	311	300
Paz Corp	PAZ	Chile	210	614
Moller y Pérez-Cotapos	MOLLER	Chile	130	223

Fuente: Sitka Advisors, datos LTM al cierre Q1 2026. Sales y EV en USD millones. Bolsa de Santiago.

Por qué la *construcción chilena* sirve de espejo.

El sector construcción e inmobiliario chileno opera bajo dinámicas comunes a sus pares cotizados: ciclos largos de obra, working capital intensivo, alta sensibilidad a tasa de interés y al ciclo de actividad económica, márgenes EBITDA en torno a 8–12% y leverage estructuralmente alto. Por eso los 7 peers locales son la vara más fiel para medirse.

UN UNIVERSO HETEROGÉNEO

El set cubre desde los líderes nacionales en obra civil e ingeniería (SalfaCorp con USD 1,1 bn de revenue LTM, Besalco con USD 1,2 bn) hasta inmobiliarias de tamaño medio (Paz Corp con USD 210 mn, Moller con USD 130 mn) — con presencia en construcción residencial, obra pública, infraestructura y desarrollo inmobiliario.

Esta heterogeneidad permite que una empresa chilena del sector encuentre al menos dos o tres peers de escala comparable.

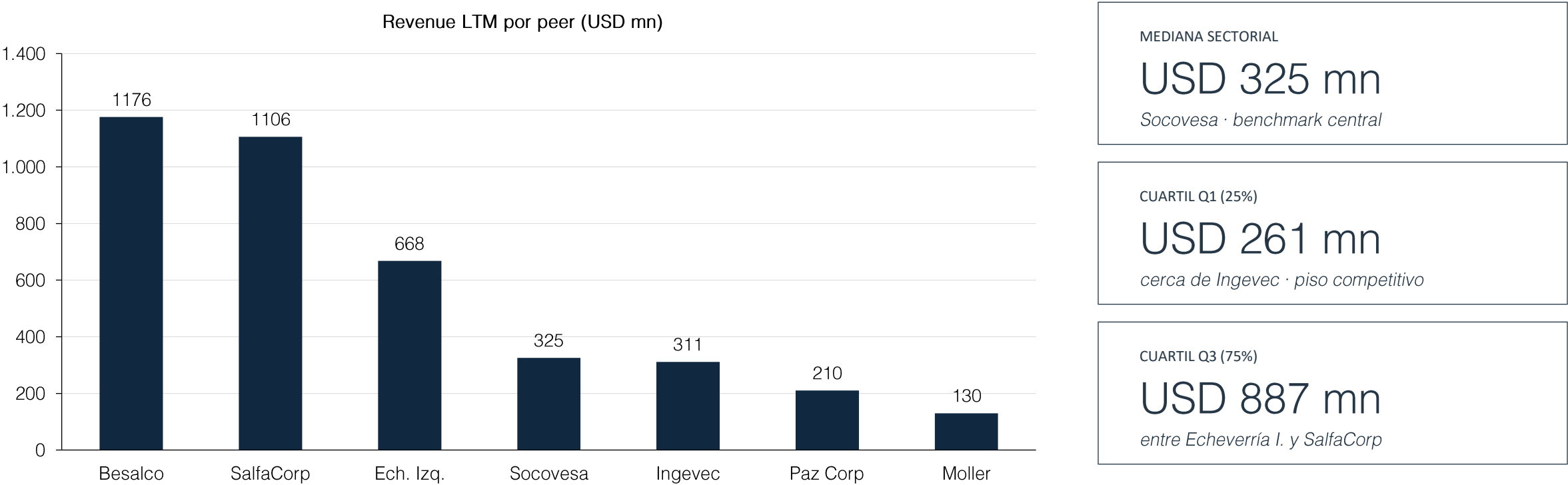
POR QUÉ MEDIANA Y NO PROMEDIO

El benchmark se reporta en mediana sectorial con cuartiles Q1 y Q3. La mediana es robusta a outliers — Moller (con EBITDA cercano a cero) y la dispersión natural del sector no distorsionan el referente — y los cuartiles entregan el rango realista en el que se mueven los peers cotizados.

Una empresa que se ubica entre Q1 y Q3 está dentro del rango competitivo del sector; por debajo de Q1 conviene revisar estructura operativa o capital.

Escala de revenue: del jugador grande al de nicho.

Revenue LTM en USD millones — la mediana sectorial chilena es USD 325 mn, con cuartiles entre USD 261 mn y USD 887 mn.



Fuente: Sitka Advisors · Refinitiv. Revenue LTM al cierre Q1 2026 sobre 7 peers chilenos cotizados.

La rentabilidad de la construcción chilena.

EBITDA margin mediana 9,2%. EBIT margin mediana 7,8%. ROE mediana 9,5%. La diferencia entre quien lidera y quien está en la cola es 6 puntos de EBITDA — y eso define quién accede a financiamiento competitivo.

Compañía	EBITDA Margin	EBIT Margin	ROE	ROIC
SalfaCorp	7,5%	5,7%	9,5%	5,9%
Ingevec	10,4%	9,5%	20,7%	11,8%
Moller y P-C	1,1%	0,7%	2,7%	n/d
Echeverría Izq.	9,1%	6,9%	15,0%	8,9%
Paz Corp	17,0%	16,5%	6,7%	3,4%
Besalco	14,5%	8,8%	17,6%	9,7%
Socovesa	9,2%	7,8%	(2,7%)	n/d
MEDIANA SECTORIAL	9,2%	7,8%	9,5%	8,9%

Fuente: Sitka Advisors · datos LTM al cierre Q1 2026 sobre 7 peers chilenos cotizados. Moller y P-C presenta EBITDA cercano a cero (deterioros y bajo backlog). Socovesa registra ROE negativo en LTM. ROIC no disponible para Moller y Socovesa. Mediana sectorial sobre las 7 compañías.

El sector dispersa fuerte en retornos sobre capital.

La mediana del sector chileno es ROE 9,5% y ROIC 8,9%, pero el rango va de retornos negativos a sobre 20% — la dispersión refleja exposición a ciclo, mix proyecto-inmobiliario y eficiencia operativa.

Compañía	ROE	ROIC	Sales / EV
SalfaCorp	9,5%	5,9%	0.80x
Ingevec	20,7%	11,8%	1.04x
Moller y P-C	2,7%	n/d	0.59x
Echeverría Izquierdo	15,0%	8,9%	1.24x
Paz Corp	6,7%	3,4%	0.34x
Besalco	17,6%	9,7%	0.94x
Socovesa	(2,7)%	n/d	0.42x
MEDIANA SECTOR	9,5%	8,9%	0.80x

ROE · Mediana 9,5%
Resultado neto / patrimonio. Mide la rentabilidad para el accionista.

ROIC · Mediana 8,9%
NOPAT / capital invertido. Mide la eficiencia del capital total empleado.

SALES / EV · Mediana 0.80x
Revenue / enterprise value. Cuánto revenue produce el capital invertido.

Fuente: Sitka Advisors · LTM Q1 2026 · 7 peers chilenos cotizados. ROE y ROIC: rangos amplios reflejan posición en ciclo y exposición a desarrollo inmobiliario vs construcción contratada.

Cómo se valorizan los peers chilenos.

Cuatro múltiplos que el mercado usa para fijar valor en construcción y real estate. La mediana sectorial es la vara contra la cual se compara una transacción privada.

EV / SALES

1.24x

Mediana sectorial · útil cuando EBITDA es bajo o volátil

EV / EBITDA

12.9x

Mediana ex-outliers · referencia más usada en transacciones

P / E

13.0x

Mediana sectorial · referencia para venta de equity puro

DFN / EBITDA

5.0x

Mediana ex-outliers · refleja sector apalancado por capital de obra

Compañía	EV / Sales	EV / EBITDA	P / E	DFN / EBITDA
SalfaCorp	1.24x	16.5x	14.2x	8.9x
Ingevec	0.96x	9.2x	11.2x	2.8x
Moller y P-C	1.71x	158.6x*	37.4x	97.2x*
Echeverría Izquierdo	0.80x	8.8x	11.9x	2.6x
Paz Corp	2.92x	17.2x	14.0x	14.8x
Besalco	1.07x	7.3x	12.0x	5.0x
Socovesa	2.36x	25.8x	n/d	21.8x
MEDIANA SECTOR	1.24x	12.9x	13.0x	5.0x

Fuente: Sitka Advisors · LTM Q1 2026 · 7 peers chilenos cotizados. EV/EBITDA y DFN/EBITDA: medianas calculadas excluyendo Moller y P-C (EBITDA cercano a cero genera múltiplos no representativos).

El sector está estructuralmente apalancado.

La construcción opera con DFN/EBITDA mediana 5.0x — financia obras y banco de tierras con deuda. Pero el capital de trabajo es ajustado: current ratio mediana 0.62x indica calce justo entre activos y pasivos corrientes.

Compañía	DFN / EBITDA	Current Ratio	Beta 5Y
SalfaCorp	6.7x	0.62x	1,30
Ingevec	2.0x	1.04x	1,36
Moller y P-C	83.6x*	0.49x	0,71
Echeverría Izquierdo	3.2x	0.94x	0,91
Paz Corp	9.7x	0.39x	1,12
Besalco	2.4x	0.93x	1,38
Socovesa	20.0x	0.23x	1,39
MEDIANA SECTOR	5.0x	0.62x	1,30

DFN / EBITDA · Mediana 5.0x
Deuda financiera neta sobre EBITDA. Cuántos años de EBITDA toma pagar la deuda.

CURRENT RATIO · Mediana 0.62x
Activo corriente / pasivo corriente. Mide liquidez de corto plazo.

BETA 5Y · Mediana 1,30
Sensibilidad al mercado. Sector cíclico, mayor que beta=1,0 esperado.

Fuente: Sitka Advisors · LTM Q1 2026 · 7 peers chilenos cotizados. DFN/EBITDA mediana ex-Moller y P-C (cuyo EBITDA cercano a cero genera ratios sin sentido económico).

WACC del sector construcción Chile.

Costo promedio ponderado de capital de la construcción chilena, en términos reales (UF). Calculado con beta desapalancado por peer, reapalancado a estructura D/E target sectorial.

WACC SECTORIAL

7,40%

WACC en UF (real) — usar este valor cuando descuentas flujos en UF/CLP reales.

WACC TU EMPRESA

_____ %

Componente	Valor	Fuente / fórmula
Tasa libre de riesgo (Rf)	2,33%	BCU UF 10 años · Banco Central Chile
Premio por riesgo de mercado	6,60%	Pablo Fernández, encuesta 2025 Chile
Beta unlevered sector	0,576	Mediana 7 peers chilenos
Beta relevered (D/E target 0,71)	0,874	$\beta U \times (1 + (1-t) \times D/E)$
Costo del equity (Ke)	9,80%	$Rf + \beta L \times MRP$
Costo deuda after-tax	4,02%	$Kd 5,5\% \times (1 - tax 27\%)$
Estructura target: D/(D+E)	41,5%	Mediana sectorial chilena
WACC = $wExKe + wD \times Kd_at$	7,40%	Sector construcción Chile

Fuente: Sitka Advisors · CAPM aplicado a 7 peers chilenos cotizados. Beta unlevered sectorial 0,576 (mediana), D/E target 0,71, beta relevered 0.874. Ke = Rf + β × MRP. Sensibilidad: P25 5,3% / Mediana 7,4% / P75 9,3%.

Cómo se aplica este benchmark a tu empresa.

Completá los datos de tu empresa abajo y aplicá las medianas sectoriales para obtener un rango de valorización indicativo. Es una primera aproximación — no reemplaza una valorización formal.

TU EMPRESA

[Nombre empresa]

[Tipo de operación · obras / proyectos / N° empleados]

Revenue LTM	USD ____ mn
EBITDA	USD ____ mn
EBITDA Margin	____ %
Utilidad neta	USD ____ mn
DFN	USD ____ mn

Múltiplo	Métrica empresa	Mediana sector	Valor implícito
EV / Sales	USD ____ mn	× 1.24x	USD ____ mn
EV / EBITDA	USD ____ mn	× 12.9x	USD ____ mn
P / E	USD ____ mn	× 13.0x	USD ____ mn
DFN / EBITDA (sanity)	—	5.0x	ratio actual: ____ x
RANGO DE VALORIZACIÓN	—	—	USD ____ — ____ mn

Tu empresa se valorizaría en un rango entre los valores implícitos por cada múltiplo. La concentración cerca de la mediana del rango es típicamente el valor de referencia; ajustar por crecimiento, tamaño relativo, calidad del backlog, y descuento por iliquidez (15 — 30%) en empresas no listadas.

Fuente: Sitka Advisors · medianas sectoriales LTM Q1 2026 · 7 peers chilenos cotizados. Valorización indicativa — un análisis formal requiere DCF, comparables transaccionales y due diligence.

Notas *técnicas* y consideraciones de uso.

Este benchmark es una vara de referencia, no un dictamen de valor. Una valorización formal exige ajustes adicionales por tamaño, liquidez, control y especificidades del mercado chileno que ningún múltiplo público puede capturar por sí solo.

FUENTES Y CIERRE DE DATOS

Estados financieros LTM al cierre Q1 2026, fuente reportes oficiales (Bolsa Santiago, Refinitiv) y memorias anuales de cada compañía. Tasa libre de riesgo: BCU UF 10 años, Banco Central de Chile.

Premio por riesgo de mercado: encuesta Pablo Fernández 2025 para Chile. Beta apalancada calculada a partir de betas históricos 5 años de los 7 peers chilenos cotizados, desapalancada y reapalancada a estructura D/E target sectorial.

Múltiplos calculados como mediana sobre los 7 peers, con cuartiles Q1–Q3 reportados como rango competitivo. EV/EBITDA y DFN/EBITDA: medianas excluyen Moller y P-C (EBITDA cercano a cero genera ratios no representativos).

AJUSTES NO INCORPORADOS

Descuento por iliquidez: empresas no listadas típicamente sufren un descuento de 15 — 30% respecto del múltiplo público.

Premio por control: una transacción 100% del capital típicamente paga un premio de 20 — 40% respecto del precio bursátil minoritario.

Ajuste por tamaño: PYMEs típicamente cotizan a múltiplos menores que peers globales por menor escala, diversificación geográfica y poder negociador.

Cuánto facturan, cuánto generan.

Income statement y cash flow LTM (USD mn) de los 7 peers chilenos. La columna de Mediana es la vara contra la cual posicionar a tu empresa.

Métrica (USD mn)	Salfa	Ingevec	Moller	Ech.lzq	Paz	Besalco	Socovesa	Mediana
Total Revenue	1,106	311	130	668	210	1,176	325	325
Gross Profit	110	40	9	77	59	148	82	77
EBITDA	83	32	1	61	36	171	30	36
EBIT	63	30	1	46	35	103	25	35
D&A	20	3	0	15	1	68	4	4
SG&A	48	11	13	30	24	47	55	30
Net Income	54	20	3	27	18	66	(9)	20
CAPEX	(7)	(3)	(0)	(6)	(1)	(82)	(0)	(3)
CFO	31	49	40	34	118	141	143	49
FCF	38	52	40	41	118	223	143	52

Fuente: Sitka Advisors · LFI · LTM al cierre Q1 2026. Valores en USD mn. Paréntesis indican cifras negativas. Mediana sobre 7 peers chilenos cotizados.

Cómo convierten ventas en caja.

Márgenes operativos, intensidad de SG&A y capex, y conversión a caja libre. La dispersión revela quiénes operan livianos versus quiénes consumen capital.

Métrica	Salfa	Ingevec	Moller	Ech.lzq	Paz	Besalco	Socovesa	Mediana
Gross Margin	9,9%	12,8%	6,7%	11,5%	27,9%	12,6%	25,2%	12,6%
EBITDA Margin	7,5%	10,4%	1,1%	9,1%	17,0%	14,5%	9,2%	9,2%
EBIT Margin	5,7%	9,5%	0,7%	6,9%	16,5%	8,8%	7,8%	7,8%
Net Margin	4,9%	6,4%	2,2%	4,1%	8,5%	5,6%	(2,9%)	4,9%
SG&A / Sales	4,3%	3,6%	9,8%	4,6%	11,5%	4,0%	16,8%	4,6%
D&A / Sales	1,8%	0,9%	0,3%	2,2%	0,6%	5,7%	1,4%	1,4%
Capex / Sales	(0,6%)	(1,1%)	(0,0%)	(1,0%)	(0,3%)	(6,9%)	(0,1%)	(0,6%)
Capex / D&A	-0.36x	-1.19x	-0.01x	-0.44x	-0.60x	-1.21x	-0.10x	-0.44x
FCF / Sales	3,5%	16,9%	30,6%	6,1%	56,2%	18,9%	44,1%	18,9%

Fuente: Sitka Advisors · LFI · LTM al cierre Q1 2026. Capex / D&A negativo en notación Excel (capex es egreso). Mediana sobre 7 peers chilenos cotizados.

Cuánto pagan al capital invertido.

ROE, ROA, ROIC y rotación de activos. La mediana del sector — ROE 9,5% — es la barrera mínima para entrar al screening de fondos institucionales y compradores estratégicos.

Métrica	Salfa	Ingevec	Moller	Ech.Izq	Paz	Besalco	Socovesa	Mediana
ROE (LTM)	9,5%	20,7%	2,7%	15,0%	6,7%	17,6%	(2,7%)	9,5%
ROA (LTM)	3,2%	6,6%	(0,7%)	4,4%	2,3%	5,3%	(1,0%)	3,2%
ROIC (LTM)	5,9%	11,8%	n/a	8,9%	3,4%	9,7%	n/a	8,9%
Asset Turnover	0.65x	1.03x	0.35x	1.07x	0.26x	0.82x	0.29x	0.65x
FCF Conversion	46%	162%	2,844%	67%	330%	131%	481%	162%
Cash Conversion (CFO/EBITDA)	37%	151%	2,844%	56%	328%	83%	479%	151%

Fuente: Sitka Advisors · LFI · LTM al cierre Q1 2026. ROIC no disponible para Moller y Socovesa (estructura de capital con EBIT cercano a cero o negativo). FCF/Cash Conversion altas reflejan working capital de proyecto típico del sector.

Cuánto valen hoy en bolsa.

Capitalización bursátil, deuda neta y valor empresa de los 7 peers chilenos. Las cifras absolutas que dan origen a los múltiplos en las páginas siguientes.

Métrica (USD mn)	Salfa	Ingevec	Moller	Ech.Izq	Paz	Besalco	Socovesa	Mediana
Market Cap	808	235	119	337	262	821	165	262
Net Debt (calc)	567	65	104	200	352	432	602	352
Enterprise Value	1,375	300	223	537	614	1,253	767	614
Total Revenue (LTM)	1,106	311	130	668	210	1,176	325	325
EBITDA (LTM)	83	32	1	61	36	171	30	36

Fuente: Sitka Advisors · Yahoo Finance / Bolsa de Santiago · cierre Q1 2026. Net Debt calculado como Total Debt – Cash & Equivalents. Valores en USD mn convertidos al tipo de cambio promedio Q1 2026.

El precio sobre el negocio operativo.

Múltiplos sobre Enterprise Value — la métrica preferida en M&A porque aísla el negocio operativo de la estructura de capital.

Múltiplo	Salfa	Ingevec	Moller	Ech.Izq	Paz	Besalco	Socovesa	Mediana*
EV / Sales	1.24x	0.96x	1.71x	0.80x	2.92x	1.07x	2.36x	1.24x
EV / EBITDA	16.5x	9.3x	157.9x	8.9x	17.1x	7.3x	25.5x	12.9x
EV / EBIT	21.8x	10.1x	242.8x	11.7x	17.6x	12.1x	30.0x	17.6x
EV / (EBITDA – Capex)	18.0x	10.4x	157.0x	9.9x	17.5x	12.9x	25.6x	17.5x

Fuente: Sitka Advisors · LFI · LTM al cierre Q1 2026. Asterisco (*) en columna Mediana: para EV/EBITDA y derivados, se calcula la mediana excluyendo Moller (EBITDA cercano a cero genera múltiplos no representativos sobre 150x).

El retorno desde la mirada del accionista.

Múltiplos directos sobre el equity y yields anuales — el lente del inversionista minoritario y los family offices.

Múltiplo	Salfa	Ingevec	Moller	Ech.Izq	Paz	Besalco	Socovesa	Mediana
P / E	14.9x	11.7x	n/a	12.6x	14.5x	12.5x	n/a	12.6x
P / Book	1.39x	2.30x	0.46x	1.81x	0.94x	2.13x	0.59x	1.39x
P / Cash Flow	26.4x	4.8x	3.0x	9.8x	2.2x	5.8x	1.2x	4.8x
Dividend Yield	4,5%	5,7%	0,9%	1,5%	3,5%	1,6%	0,0%	1,6%
FCF Yield	4,7%	22,0%	33,7%	12,0%	45,0%	27,2%	86,7%	27,2%

Fuente: Sitka Advisors · LFI · LTM al cierre Q1 2026. P/E no aplicable a Moller y Socovesa (Net Income negativo o cercano a cero). FCF Yield = FCF / Market Cap. Dividend Yield = dividendos pagados últimos 12 meses / Market Cap.

Glosario.

Términos financieros.

MÉTRICAS OPERACIONALES

- EBITDA · Resultado antes de intereses, impuestos, D&A
- EBIT · Resultado operacional
- Revenue / Sales · Ingresos del período
- OPEX · Gastos operacionales
- CAPEX · Inversión en activo fijo
- Working Capital · Activo corriente – pasivo corriente
- Free Cash Flow · Caja libre tras CAPEX
- NOPAT · $EBIT \times (1 - \text{tasa impositiva})$
- LTM · Last Twelve Months
- RENTABILIDAD
- EBITDA Margin · $EBITDA / \text{Revenue}$
- EBIT Margin · $EBIT / \text{Revenue}$
- Gross Margin · $(\text{Revenue} - \text{COGS}) / \text{Revenue}$
- Net Margin · $\text{Utilidad neta} / \text{Revenue}$
- ROE · $\text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio}$
- ROIC · $\text{NOPAT} / \text{Capital invertido}$
- ROA · $\text{Utilidad neta} / \text{Activos totales}$

APALANCAMIENTO Y LIQUIDEZ

- DFN · Deuda Financiera Neta = Deuda – Caja
- DFN / EBITDA · Veces EBITDA para repagar deuda
- Cobertura intereses · $EBIT / \text{Gastos financieros}$
- Current Ratio · $\text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$
- Equity Ratio · $\text{Patrimonio} / \text{Activos totales}$
- MÚLTIPLOS DE VALORIZACIÓN
- Enterprise Value (EV) · $\text{Market Cap} + \text{DFN} + \text{minorías}$
- Equity Value · Valor de mercado del patrimonio
- EV / EBITDA · $\text{Múltiplo de empresa sobre EBITDA}$
- EV / Sales · $\text{Múltiplo de empresa sobre ingresos}$
- P / E · $\text{Precio acción} / \text{Utilidad por acción}$
- COSTO DE CAPITAL
- WACC · Costo promedio ponderado del capital
- CAPM · $K_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f)$
- Beta (β) · Sensibilidad al mercado
- Risk-free Rate · Tasa libre de riesgo (BCU UF 10Y)
- Market Risk Premium · Premio equity sobre R_f
- Mediana / Q1–Q3 · Tendencia central y dispersión

Definiciones simplificadas para uso ejecutivo · Sitka Advisors



Tres preguntas *para tu empresa.*



PREGUNTA 1 · POSICIÓN

¿Dónde estás vs. la mediana?

EBITDA margin, ROE, DFN/EBITDA. Si estás bajo Q1 conviene revisar la estructura operativa antes de cualquier conversación con bancos, fondos o compradores.

PREGUNTA 2 · VALOR

¿Cuánto valdría hoy?

EV/EBITDA 12.9x · EV/Sales 1.24x · P/E 13.0x. Calculá el rango aplicando estas medianas a tus métricas — restando 15–30% por iliquidez si es transacción privada.

Pregunta 3 · ¿Cuán preparado estás si llega la oportunidad de deuda/financiamiento o de compra?

Si diriges una empresa de construcción o inmobiliaria y querés contrastar tus números contra el benchmark sectorial, escribinos. Acompañamos a dueños y equipos directivos en la lectura, los ajustes operativos y la preparación financiera para banca, financiamiento o transacción. research@sitka.cl