

Abastible

Memoria Anual **2017**



Razón social: Abastible S.A.

Tipo de entidad: Sociedad Anónima Cerrada

R.U.T.: 91.806.000 – 6

Domicilio Casa Matriz: Av. Apoquindo 5550, piso 8, Las Condes.

Casilla postal: 7560941

Teléfono: 562- 2693 9000

Página Web: www.abastible.cl

Email: serviciocliente@abastible.cl

Twitter: @abastible_

Documentos constitutivos: Abastible S.A. fue constituida por escritura pública del 25 de mayo de 1956 en la Notaría de Santiago de don Javier Echeverría Vial y autorizada por Decreto Supremo N° 1993 del 16 de febrero de 1957. Las últimas reformas del contrato social constan en escrituras públicas de 30 de diciembre de 1971, de 27 de septiembre de 1972, de 18 de julio de 1977, de 20 de abril de 1982 y de 19 de abril de 1985, otorgadas ante el Notario don Sergio Rodríguez Garcés, de 21 de diciembre de 1989 otorgada ante el Notario don Félix Jara Cadot, de 23 de diciembre de 2003 otorgada ante el notario Eduardo Avello Concha, de 19 de junio de 2014 y de 4 de agosto de 2016, otorgadas ante el Notario don Félix Jara Cadot, de 29 de junio de 2017 otorgada ante el notario Roberto Cifuentes Allel.

Audidores Externos: PricewaterhouseCoopers.

Contenido

01

**El Ser
Abastible**

7

02

**Nuestra
Estrategia**

27

03

**Nuevo
Posicionamiento**

35

04

**Una Compañía
Regional**

38

05

**Pasión por el
Servicio**

47

06

**Desarrollo
Sostenible**

55

07

**Mirando al
futuro**

63

08

**Compartiendo
Valor**

67

09

**Información Económica y
Gobierno Corporativo de
Empresas Filiales y Asociadas**

71

10

**Información
General**

81

11

**Estados Financieros
Consolidados**

89



Directorio

EDUARDO NAVARRO BELTRÁN
PRESIDENTE



JOSÉ ODONE ODONE
VICEPRESIDENTE



IGNACIO BRIONES ROJAS
DIRECTOR



JOANNA DAVIDOVICH GLEISER
DIRECTORA



SERGIO DEL CAMPO FAYET
DIRECTOR



MÁXIMO ISRAEL LÓPEZ
DIRECTOR



FRANCO BOZZALLA TRABUCCO
DIRECTOR





Administración

JOAQUÍN CRUZ SANFIEL
GERENTE GENERAL

ÁNGEL CARABIAS JOUNIAUX
GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO Y
ASUNTOS PÚBLICOS

JUAN PABLO GUZMÁN RENCORET
GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y
FINANZAS CORPORATIVO

FELIPE CELIS MONTT
GERENTE COMERCIAL

JANISLAV MARINOVIC CASTELLANOS
GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y
FINANZAS

SEBASTIÁN MONTERO MORÁN
GERENTE DE LOGÍSTICA Y
ABASTECIMIENTO

JAVIER FERNÁNDEZ CÁRCAMO
GERENTE DE INGENIERÍA Y
PRODUCCIÓN

OSVALDO ACUÑA URIBE
GERENTE DE PERSONAS

LUIS DONOSO ROBLERO
GERENTE DE CONTROL DE RIESGO Y
MEDIO AMBIENTE

IGNACIO MACKENNA RONCO
GERENTE DE INNOVACIÓN Y
DESARROLLO

PAULA JERVIS ORTIZ
GERENTE LEGAL

ÁLVARO GALLEGOS BRESLER
GERENTE DE CONTROL INTERNO



12

Carta del Presidente

ESTIMADOS ACCIONISTAS:

Con gran satisfacción ponemos a su disposición la Memoria Anual de Abastible S.A., en cuyas páginas se plasman los logros que concretamos durante el 2017, tanto a nivel nacional como regional, en nuestras operaciones de Perú, Colombia y Ecuador. Presentamos, además, algunos de los principales desafíos que visualizamos para el futuro.

El año pasado fue un período que nos permitió continuar con un trabajo de consolidación de nuestro liderazgo en la industria del GLP a nivel regional y abrir camino hacia la excelencia operacional. En esta misión, el Plan Estratégico ha sido fundamental para transitar hacia estándares de clase mundial y constituirnos en una marca influyente, capaz de instalar tendencias que beneficien a los consumidores y a los mercados.

Nuestro plan nos llevó a definir un nuevo posicionamiento de marca para Abastible. A través de la campaña “La Energía de Vivir”, se dio a conocer una imagen que expresa el proceso de cambio cultural que se vive a nivel corporativo y nos sitúa como una entidad conectada con los temas ciudadanos, que declara su compromiso con el medio ambiente y que está innovando de manera continua, para impulsar energías sostenibles para las nuevas generaciones.

La posición de liderazgo de Abastible durante 2017 también se refleja en los resultados de nuestra operación a nivel global. En el mercado colombiano hemos alcanzado una participación directa del 33,4%; en Perú obtuvimos el 21,9%; mientras que en Ecuador fue de un 37,2%. A nivel local, logramos ventas físicas de 472,2 mil toneladas de GLP, 13 mil toneladas más que en el período anterior, lo que se refleja en una participación en el mercado de Chile superior al 37%. En definitiva, podemos decir que lideramos esta industria en la costa pacífico sur del continente.

A nivel de resultados financieros, las utilidades obtenidas el 2017 fueron de \$ 46.581 millones, cifra algo inferior a los \$ 49.177 millones obtenidos en 2016. Si bien logramos elevar el margen de contribución, gracias a mayores volúmenes y precios, experimentamos un alza en los gastos generales y financieros, además de un efecto de tipo de cambio desfavorable.

Más allá de cifras, como equipo estamos convencidos de que para mantener los logros y seguir avanzando en el desarrollo y sostenibilidad del negocio, es primordial “hacer las cosas bien”. Una frase que estuvo presente en el ambiente de todos nuestros colaboradores durante el año, y que quiere reflejar una forma de hacer negocios, una filosofía que se exprese en

cada uno de nuestros procesos y que define la forma en que trabajamos, en la que actuamos como organización.

En 2017 consolidamos nuestra estructura y equipo, de manera que la operación a nivel regional cuente con los estándares que demanda un funcionamiento de clase mundial.

También impulsamos el fortalecimiento de la cultura interna, con foco en los ejes de la innovación, la vocación por el servicio, el compromiso con el medio ambiente y la creación de valor. Siempre teniendo a la vista el propósito de garantizar la sostenibilidad y proyección del negocio.

En este camino, el eje de la innovación resulta clave, porque nos permite dar respuestas a los requerimientos energéticos de la sociedad actual y que se solucionan con propuestas creativas y flexibles, que integren tanto a trabajadores como procesos, para impulsar un consumo más eficiente y armónico con el entorno. En este marco, implementamos el programa interno I NOW que, en su primer año de funcionamiento, ha representado un gran avance en el objetivo de potenciar y sistematizar el pensamiento innovador de nuestro equipo, motivándolo a aportar con proyectos de valor para el desarrollo de la compañía.

La digitalización de los procesos es también parte de esta transformación y, en su primera etapa, ha tenido al cliente en el centro. En 2017 desarrollamos y lanzamos la Aplicación (APP) y el Botón Abastible, herramientas complementarias que redefinen la experiencia de pedir gas al simplificarla y alinearla con los hábitos de una sociedad cada vez más habituada a una interacción virtual, directa y expedita, con la menor cantidad de instancias intermedias.

Así también, nuestros esfuerzos por la excelencia han tenido un avance relevante en seguridad operacional al elaborar, con la asesoría de referentes mundiales, matrices de riesgo unificadas y estandarizadas para la totalidad de los procesos de la compañía en cada uno de los países donde está presente. La

seguridad es una de los ejes de nuestra cultura. Y la estamos llevando a los más exigentes estándares.

En un ámbito diferente, ha sido prioritario mejorar nuestro gobierno corporativo. Durante el 2017 fortalecimos nuestros directorios, incorporando más integrantes, con miradas complementarias de los negocios y desde la independencia profesional. Asimismo, pusimos en funcionamiento nuevos comités para una gestión más moderna y focalizada en temas como riesgos, auditorías y seguridad, entre otros. En este contexto, destacamos también la elaboración del Programa Regional de la Libre Competencia, que fomenta una cultura de respeto y buenas prácticas competitivas, el cual ya fue implementado en Chile y cuenta con un importante estado de avance en los otros países.

Otro paso relevante en el año que recién pasó, fue el fortalecimiento de nuestro aporte a mejorar la calidad de vida de los chilenos, favoreciendo el acceso y uso de energías limpias para el desarrollo social. Prueba de ello es nuestra participación en el Programa de Recambio de Calefactores a Leña, impulsado por el Ministerio de Medio Ambiente, en distintas ciudades del centro y sur del país, adjudicándonos recientemente algunas licitaciones en la ciudad de Coyhaique. Además, concretamos numerosas instalaciones en diversas instituciones públicas y privadas del sur del país.

Trabajamos por y para las personas y estamos permanentemente fomentando las mejores prácticas que vayan en su beneficio. Por ello, nos es grato destacar la obtención del primer lugar del Premio Nacional de Satisfacción de Clientes ProCalidad 2017, en la categoría gas cilindro, que refleja la percepción que los usuarios tienen sobre las compañías de distintas industrias, a través de un estudio que incluye 40.000 encuestas en las principales ciudades del país. Este reconocimiento reafirma nuestros esfuerzos por convertirnos en una empresa regional de clase mundial, sin olvidar nunca nuestra fuerte presencia local y el compromiso profundo con Chile.

En el ámbito regional, tras la salida de Repsol de los mercados de GLP en Perú y Ecuador, hubo que redefinir la esencia de marca para Solgas y Duragas, cuyo objetivo era plasmar el inicio de una nueva etapa en estos países, reafirmando nuestro compromiso con las necesidades y preferencias de los clientes en la entrega de productos y servicios. Además, se incorporó Solgas Pro y Duragas Pro, divisiones encargadas de la distribución de gas granel entre empresas, industrias y edificios comerciales. El resultado fue la generación de una nueva imagen para estas marcas y el lanzamiento de una atractiva campaña publicitaria para Solgas, después de 8 años sin haber desarrollado este tipo de comunicación.

En infraestructura de sistemas SAP, se consolidó la centralización desde Chile de los servidores de Perú y Ecuador, con el objetivo de entregar estabilidad y optimización en el funcionamiento. En un mediano plazo, Colombia se sumará a esta estrategia. Asimismo, se desarrollaron políticas que regirán las conductas y operaciones, en los ámbitos de compras, tesorería y crédito comercial, las cuales buscan regular y estandarizar estos procesos tanto para Abastible como para sus afiliadas regionales.

Dado todo lo hasta aquí expuesto, concluimos el 2017 con un sentimiento de orgullo por como nuestra cultura organizacional ha evolucionado: abierta, dinámica, dispuesta al cambio y a perfeccionarse constantemente. Sin duda, éste es un factor clave para consolidar la posición de Abastible en el desafiante entorno global.

Quiero destacar el respaldo del Directorio y los accionistas, quienes comparten y apoyan el compromiso con la excelencia y con la visión de llegar a ser referentes de la industria. Además, felicito muy sinceramente a todos quienes conforman Abastible, que día a día se esmeran por plasmar la identidad, valores y cultura de la compañía, entregando un servicio de excelencia.

Por otra parte, quiero dedicar un reconocimiento especial a nuestros distribuidores, quienes, en los cuatro países donde

operamos, son verdaderos embajadores de nuestras marcas. Promover iniciativas laborales que motiven, incentiven y faciliten el desarrollo de su negocio, es un desafío permanente para nosotros.

Este año comienza un período de nuevas oportunidades para seguir creciendo, tanto en Chile como en la región, innovando y entregando lo mejor de nosotros a nuestros clientes y comunidades; contribuyendo a mejorar su calidad de vida, a través de soluciones energéticas seguras, sustentables y de clase mundial.

Para lograr las metas debemos seguir trabajando y “haciendo las cosas bien”, enfocados en sostener los logros y ampliar nuestros desafíos.

Queremos ser un aporte para que las próximas generaciones vivan mejor. Queremos contribuir a lograr un entorno de bienestar para las familias de los países donde estamos presente.

Y todo ello lo queremos realizar, a través de lo que mejor sabemos hacer: llevar “La Energía de Vivir” a todos quienes la necesiten.



EDUARDO NAVARRO BELTRÁN
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO



Nuestra Compañía

Abastible S.A. es una sociedad anónima cerrada, filial del grupo de empresas Copec S.A., que nace en 1956 con la misión de entregar Gas Licuado a todo Chile. Actualmente, la compañía tiene operaciones en toda la costa del Pacífico de Sudamérica, a través de sus empresas Abastible en Chile, Inversiones del Nordeste en Colombia, Solgas en Perú y Duragas en Ecuador.

Nuestro principal giro es comercializar gas licuado y equipos e instalaciones para su uso. Además ofrece soluciones energéticas con valor agregado, realiza actividades portuarias de combustibles, administra estaciones de servicio y tiendas de conveniencia.

La calidad del servicio, junto con la seguridad y eficiencia de sus operaciones, la posicionan como una empresa confiable, íntegra y comprometida con sus clientes y el medio ambiente. Es capaz de satisfacer las diversas necesidades de gas licuado en hogares, industrias, comercio y otras aplicaciones, a través de un suministro seguro y oportuno, junto al diseño e implementación de soluciones energéticas integrales a la medida de cada necesidad.



Administración y Estructura

La estructura administrativa de Abastible se consolidó en 2017 impulsada por el inicio de la gestión de su gerente general, Joaquín Cruz, quien asumió el cargo en 2015, con el objetivo de liderar la modernización y crecimiento de la organización para convertirla en una compañía regional de clase mundial.

En este contexto, con la misión de fortalecer la estructura administrativa y potenciar el desarrollo de las actividades a nivel regional, en 2017 se creó la Gerencia Comercial Corporativa y Asuntos Públicos, liderada por Ángel Carabias, con el desafío de velar por los resultados comerciales de todas las filiales de la compañía, y la Gerencia de Administración y Finanzas Corporativa, encabezada por Juan Pablo Guzmán, cuya misión es apoyar la estrategia de crecimiento regional, estandarizando políticas y prácticas en aspectos administrativos y financieros.

En este mismo contexto, se integró Felipe Celis a la Gerencia Comercial de Abastible; Janislav Marinovic, a la Gerencia de Administración y Finanzas, y Sebastián Montero, quien se hizo cargo de la recién creada Gerencia de Logística y Abastecimiento.

La estructura ejecutiva se constituye también por la Gerencia Legal, liderada por Paula Jervis, que asesora legalmente la operación de la compañía para que su actuar siempre se enmarque dentro de la normativa vigente; la Gerencia de Control Interno, dirigida por Álvaro Gallegos, responsable de desarrollar una cultura de control interno que movilice a buscar la excelencia en cada proceso; la Gerencia de Ingeniería y Producción, encabezada por Javier Fernández, que vela por el buen funcionamiento de los desarrollos productivos en todas sus variables; la Gerencia de Personas, a cargo de Osvaldo Acuña, que se ocupa del desarrollo organizacional y mejoramiento continuo del clima laboral, en línea con el incentivo a la productividad; la Gerencia de Innovación y Desarrollo, con Ignacio Mackenna a la cabeza, que tiene como objetivo contribuir con el crecimiento y desarrollo de Abastible como una compañía que entrega soluciones energéticas; y la Gerencia de Control de Riesgos y Medio Ambiente, liderado por Luis Donoso, que busca disminuir los riesgos operacionales y medioambientales de Abastible.

Plantas



Plantas y Centros de Distribución

Abastible cuenta en Chile con instalaciones desde Arica hasta Coyhaique, las que tienen como objetivo llegar con energía limpia y de calidad a todos los rincones de Chile. Estas instalaciones -10 plantas de almacenamiento y llenado de cilindros en 10 regiones del país y 24 centros de distribución- cuentan con una completa y moderna infraestructura para el desarrollo eficiente de sus actividades comerciales y operativas.

En 2017, en el continuo trabajo por mejorar cada proceso operacional de la compañía, se llevaron a cabo diversas iniciativas de ingeniería en algunas de las plantas, con el objetivo de avanzar hacia instalaciones de estándar internacional.

PLANTA MAIPÚ

Se comenzó a desarrollar un trabajo de ingeniería e implementación de mejoras en el sistema contra incendio y los sistemas de operación de GLP, tras la recomendación de la auditoría internacional de la consultora IFSC, empresa experta en seguridad con presencia local.

Junto a ello, se inició el proyecto para migrar al formato paletizzado, que consiste en sistematizar los procesos de carga y descarga de cilindros, con el objetivo de disminuir el manejo manual de carga y hacer más eficiente las operaciones y logística de transporte.

PLANTA CONCÓN

Se comenzó a ampliar la capacidad de producción del recinto gracias a la incorporación de nuevas básculas de llenado, el cambio de estructura de carrusel y del equipo detector de fuga, con el fin de aumentar su capacidad productiva de los 900 cil/hora a 1.350 cil/hora, en formato de 15 kg.

OTRAS PLANTAS

En las plantas de Peñón, Concón, Talca, Lenga y Osorno se implementaron válvulas de corte de emergencia, las cuales bloquean la alimentación de flujo de GLP a todos los procesos de llenado de cilindros, en caso de activación de detención de plantas generales debido a alguna contingencia.

 **abastible**

 **800 20 9000**

 Descarga
la APP

 **abastible**

**La energía
de vivir**

 **abastible**



1079

Oficinas de Venta y Distribuidores

Abastible cuenta con oficinas de venta y distribución en las principales localidades del país y una importante comunidad de distribuidores, quienes son los encargados de llevar La Energía de Vivir a todo Chile.

En esta línea, en 2017 se comenzó a construir una nueva oficina de distribución en Puerto Montt, se renovaron siete camiones graneleros y se aumentó la flota granel con dos camiones de 24 m³.

En la compañía existe conciencia del valor de quienes son los encargados de llevar el gas a los consumidores finales. Por ello, la extensa red de distribuidores, conformada por más de 1.300 empresarios de Arica a Punta Arenas, son declarados como socios estratégicos y Abastible apoya constantemente su emprendimiento, a través de diversas iniciativas que tienen como principal objetivo incentivar y desarrollar su negocio.

FAMILIA NARANJA

Como una manera de fortalecer la comunicación diaria con los distribuidores, Abastible relanzó el sitio web Familia Naranja (www.familianaranja.com), canal por el cual estos socios estratégicos se mantienen conectados en términos informativos y transaccionales con la compañía. El renovado sitio tiene

mejores aplicaciones, es más rápido de navegar, seguro, y permite que los usuarios tengan un canal expedito para solicitar sus pedidos, además de llevar su información financiera de manera simple y ordenada.

Como resultado de esta iniciativa, el 74% del total de los distribuidores conectados hacen sus pedidos a través del portal, lo que corresponde al 82% del total de las ventas en cilindros.

APP REPARTIDOR

La compañía también ha entendido que la conectividad es un factor clave para comunicarse con los usuarios y clientes y entregar un servicio de excelencia. Por ello, se dispuso de más de 1.600 equipos *smartphones* en los camiones repartidores y se impulsó la “Aplicación del Repartidor”, con el desafío de reducir los tiempos de reparto. Gracias a estas herramientas, los distribuidores obtienen la capacidad de elaborar su propia ruta, priorizándola según los criterios que estimen convenientes.

Abastible sigue trabajando en mejorar sus estándares y ha encontrado en el desarrollo tecnológico el aliado preciso para impulsar la productividad, competitividad y valor agregado en el proceso de la distribución, eslabón clave para el negocio.

Hitos

2017

Se marca un hito importante para Abastible, ya que por primera vez en sus 61 años la compañía consolida una estructura que le permite comenzar a operar como una empresa regional en cuatro países de Sudamérica.

Abastible presenta su nuevo posicionamiento estratégico, de la mano de la campaña publicitaria La Energía de Vivir, que retrata los objetivos, misión y valores de la compañía.

Abastible relanza la imagen de Solgas en Perú y Duragas en Ecuador, con el objetivo de consolidar los atributos de las marcas y señalar el inicio de una nueva etapa en la entrega de productos y servicios para los clientes de estos países.

Autogas presenta al mercado nacional el nuevo kit de inyección líquida para camionetas de alta cilindrada y vehículos comerciales.

Como una manera de fortalecer sus canales y de estar siempre actualizados con el entorno, Abastible desarrolló la APP Abastible, aplicación para pedir gas a domicilio desde smartphones y tablets. Su objetivo es facilitar la vida de las personas, abriendo un nuevo espacio de venta orientado a todos los clientes de GLP en cilindro o estancque.

Con el fin de simplificar el proceso de pedir gas licuado en cilindro, Abastible estrenó en forma exclusiva en Chile, el Botón Abastible: un dispositivo IoT (internet de las cosas), que se puede colocar en cualquier parte del hogar conectándolo a la red Wifi. Los clientes pueden hacer su pedido de gas apretando el Botón, el que se puede seguir a través de la APP Abastible.

1956-1957

Nace Abastible S.A., constituida por escritura pública de mayo de 1956 y autorizada por Decreto Supremo N° 1993 de febrero de 1957. Se inician las actividades de distribución de gas licuado, kerosene, petróleo diésel y venta de artefactos para gas licuado. El gas licuado era envasado en la Planta de Llenado de ENAP, en la Refinería de Concón.

1960

Entra en servicio la primera planta de almacenamiento y envasado de cilindros, en la comuna de San Miguel de Santiago.

2000

Entra en operación la Planta El Peñón, en Coquimbo.

1999

Entra en operación la Planta en Concón.

2004

Adquisición del 29% de la propiedad de Gasmar S.A. y el 12% de la propiedad de la Sociedad Nacional de Oleoductos S.A.

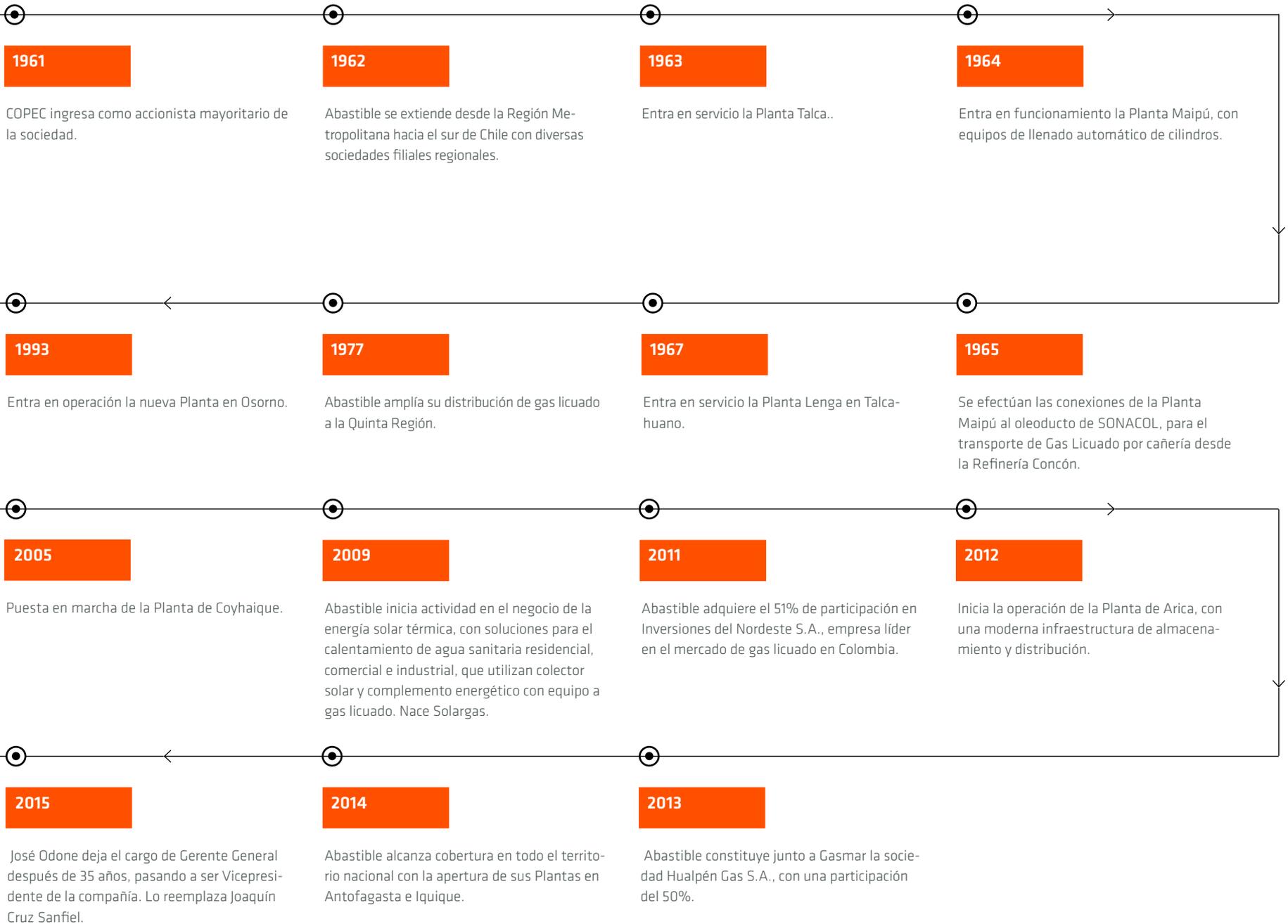
2004-2006

Construcción e inicio de actividades del Terminal Marítimo de San Vicente, que contempla un muelle para la recepción, carga, descarga y transferencia de combustibles líquidos y gas licuado, además de una planta de almacenamiento de gas licuado.

2016

La compañía adquiere Solgas, en Perú, y Duragas, en Ecuador, ambas filiales de Repsol y líderes en sus respectivos mercados. Con esto Abastible se convierte en el tercer mayor distribuidor de gas licuado de petróleo en Sudamérica.

Se inauguran nuevas oficinas corporativas en Santiago, coincidiendo con la celebración del aniversario número 60 de la compañía.





Visión, Misión y Valores

VALORES

Confiabilidad

Nos preocupamos de cumplir nuestros compromisos con clientes internos y externos, generando la certeza de que nuestro servicio será entregado a tiempo y en forma impecable.

Integridad

Valoramos como indispensable la honradez en nuestro trabajo y actuar dentro de norma, es decir, ajustar nuestra acción a las políticas y procedimientos de Abastible.

Compromiso

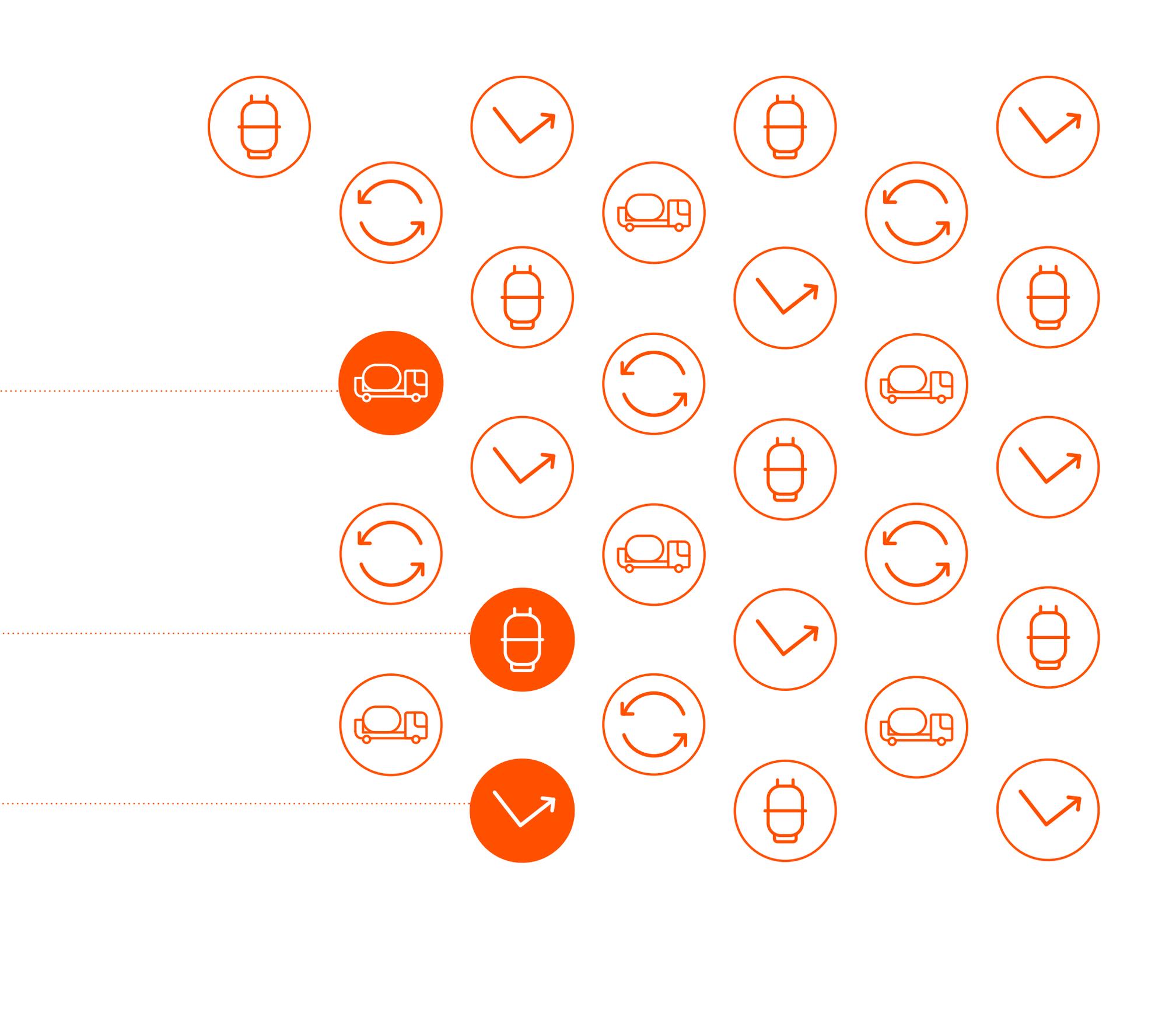
Actuamos con pasión e iniciativa y hacemos propias las exigentes metas de la empresa.

VISIÓN

Ser líder y referente en Chile y Sudamérica en la comercialización de gas licuado y otras fuentes limpias de energía.

MISIÓN

Entregar energía limpia, aportando a la calidad de vida, con un servicio de excelencia, innovación y desarrollo sustentable.



Una Compañía orientada hacia las Personas

En el transcurso de 2017 se implementaron importantes políticas y procedimientos, desde la perspectiva de la gestión de personas, enfocados en la conformación de equipos pertinentes a una estructura de alto estándar que puedan enfrentar los retos de una compañía regional. Por ello, el foco se puso en el reclutamiento, selección, formación y retención de talentos, que permitan contar con personas de alto potencial y aseguren la sostenibilidad del negocio en el largo plazo.

En 2017, Abastible inició el proceso de estandarización de algunas de estas iniciativas en los países donde opera, con el fin de fortalecer los equipos, impulsando el cambio desde el interior de la empresa.

MODELO DE COMPENSACIONES Y DESEMPEÑO

Una iniciativa relevante en este aspecto es el modelo de Compensaciones y Desempeño que –a través de un trabajo con Mercer, consultora global líder en la promoción de la salud, bienestar y carrera profesional-, se implementa sobre la base de puntajes por cargo, define estrategias de pago, remuneraciones, análisis de competitividad, entre otras funciones.

Gracias a esto, como primera etapa de implementación, hoy existe un mapa regional de cargos, lo que da la posibilidad de

avanzar en la estrategia de compensaciones de la compañía a nivel regional y permite un desarrollo de carrera más allá de las fronteras nacionales.

RELACIONES LABORALES

Las relaciones laborales son un aspecto relevante para la compañía, que cuenta con más del 60% de sindicalización en cinco agrupaciones, cifra muy por sobre la media de las empresas en Chile. Muy orgullosos de esta realidad, los esfuerzos en 2017 se enfocaron en desarrollar protocolos con cada uno de los sindicatos, definiendo temas de preocupación, prioridades, plazos y formas de trabajo.

Sobre este punto, el plan es priorizar responsabilidades, expectativas de cumplimiento, indicadores –entre otras-, de manera de promover el diálogo bipartito de una forma transparente, constructiva y estandarizada.

COMUNICACIONES INTERNAS

El Programa de Comunicación Interna se focalizó en cuatro campañas principales, que obedecen al apoyo de la planificación estratégica de la compañía:



- “I-NOW”, del área de Innovación: campaña de incentivo a participar en el programa interno de innovación.
- “Hacer las Cosas Bien”, liderada por la gerencia de Control Interno: se presentó la estructura y forma de trabajo del área, mostrando una cultura de control que moviliza a hacer bien las cosas. Además se aprovechó la instancia para hacer una capacitación de Prevención del Delito.
- “La Seguridad nos Une”, perteneciente a Control de Riesgos y Medio Ambiente: tuvo el objetivo de comunicar y comprometer a todos los colaboradores con una cultura de seguridad, en la cual todos sean responsables de su éxito, a través del trabajo seguro y autocuidado en todas las actividades.
- “La Energía de Equipo”, impulsada por la gerencia de Personas: comunicó que frente a los grandes desafíos de Abastible, el trabajo en equipo es fundamental para lograr una cultura de alto desempeño, y así convertirse en una empresa de clase mundial.

GESTIÓN DE TALENTOS

Con el objetivo de incentivar a personas de alto potencial dentro de la compañía, se definió –a través de un modelo indicador de potencial y variables para medirlo- a un grupo de colaboradores con alta evaluación, invitándolos a participar del Programa de Talentos. Éste consiste en ser parte de proyectos estratégicos de la empresa, otorgándoles cierta visibilidad y reconocimiento dentro de la organización.

De esta forma, los colaboradores deciden participar de proyectos que les generen atractivo profesional, satisfacción personal y oportunidad de desarrollo, además de movilidad, cuando la compañía abra opciones de cargos en alguna de sus filiales regionales.

Paralelamente, en Colombia, Perú y Ecuador se hizo el levantamiento de personas con alto potencial para de esta manera, concretar el mismo programa durante 2018.

Comunicación a Escala Regional

En línea con el Plan Estratégico, Abastible implementó un método orientado al buen funcionamiento de la Comunicación Interna y a los objetivos del negocio, a través de un sistema de integración y comunicación a escala regional. En este contexto, la compañía realiza un encuentro anual, donde reúne a gerentes de los cuatro países, con el fin de comunicarles estrategias y planes de acción que se llevarán a cabo durante el año.

Para entregar dicha información en cada país, el gerente general correspondiente comparte los lineamientos definidos y presenta los resultados. En Chile, en tanto, el gerente gene-

ral es el que presenta ante sus ejecutivos los resultados del año anterior. En esta oportunidad, el enfoque central como compañía es “trabajar para hacer de Abastible una Empresa Regional y de Clase Mundial”.

En el paso siguiente, el equipo ejecutivo, jefaturas y profesionales de Abastible del país tienen la misión de comunicar y lograr el alineamiento de sus equipos con la estrategia de la compañía.

En forma paralela, también existen instancias integradas por gerentes de área de los cuatro países, donde en base a las conclusiones generales, definen el camino a seguir.

Gobierno Corporativo

En cuanto al gobierno corporativo, un hito relevante en función de los objetivos de la compañía es la profesionalización de los Directorios en todas las filiales, cumpliendo estándares adecuados de gobierno corporativo de Empresas Copec, e integrando directores que poseen altas competencias y experiencia a nivel regional.

La integridad es uno de los principios fundamentales que guían el comportamiento de Abastible. En tal sentido, y dentro de la implementación de diversas políticas y procedimientos que integran el quehacer de la compañía, en enero de 2017 en sesión de Directorio, se designó a Álvaro Gallegos como Encargado de Prevención de Delitos y Oficial de Cumplimiento por un periodo de dos años.

En esta misma línea, en abril de 2017, Abastible recibió por parte de la empresa certificadora ICR la recertificación del Modelo de Prevención del Delito (“MPD”). En esta oportunidad, la certificación fue entregada por un periodo de dos años, la que habitualmente se entrega por uno.

Finalmente, el Comité de Auditoría y Riesgo aprueba la “Política de Auditoría Interna”, la que dentro de sus objetivos está asistir al Comité de Directores y/o al Directorio en el ejercicio de sus responsabilidades de supervisión de la administración en sus prácticas de control interno y gestión de riesgos.







La Energía de Vivir

En su historia, Abastible ha enfrentado con éxito las demandas del negocio energético, contribuyendo al crecimiento y desarrollo de las personas a través de la entrega de energías limpias. En este camino, hace unos años, la compañía comenzó un proceso de crecimiento internacional con la compra de una participación mayorista de Inversiones del Nordeste en Colombia, y ratificando su expansión con la compra de Solgas y Duragas, en Perú y Ecuador, respectivamente.

Habiendo cumplido el Plan Estratégico establecido en 2012 y con una marca instalada sólidamente en la conciencia colectiva de los chilenos, el equipo directivo se propuso objetivos más ambiciosos.

En 2016 se impulsó a la compañía a dar un salto cualitativo, levantando metas que se hicieran cargo de los desafíos actuales de los consumidores y de una industria cada vez más exigente.

El replanteamiento del Plan Estratégico tuvo como foco principal transformar a Abastible en una empresa regional de clase mundial. Regional, en el sentido de integrar las operaciones de los distintos países en base a criterios de sistemas

unificados y políticas de gobierno corporativo comunes; y de clase mundial, para demostrar un estándar y resultados sobresalientes en todos sus ámbitos.

La compañía se propuso ser un referente para llevar energía limpia a cada rincón del país, aportando en la calidad de vida de las personas y velando por impulsar un desarrollo sustentable y comprometido con el medio ambiente.

En junio de 2017, Abastible presentó estos nuevos lineamientos a través de un reposicionamiento de marca que se visibilizó públicamente a través de la campaña publicitaria “La Energía de Vivir”, que busca mostrar la evolución de un referente y comunica una marca ciudadana, que destaca el rol de la mujer en el desarrollo de los sueños de sus hijos, donde los ejes son el crecimiento y la sustentabilidad.

Desde la vereda corporativa, La Energía de Vivir expresa el proceso de cambio cultural de la empresa que transita hacia el desafío de entregar un servicio integral que promueve la excelencia, el uso de las energías limpias y el compromiso con el entorno.

A map of Latin America with a light beige background. Four red circular logos with a white dot in the center are placed on the map, each with a country name next to it: COLOMBIA (top center), ECUADOR (left side), PERÚ (center), and CHILE (bottom right).

COLOMBIA

ECUADOR

PERÚ

CHILE

Desde 2011 Abastible está presente en el mercado del GLP en Colombia, a través de su participación en Inversiones del Nordeste, con una inversión cercana a US\$ 76 millones. En 2016, se concretó la adquisición de las empresas Solgas, en Perú, y Duragas, en Ecuador, con una inversión aproximada de US\$ 300 millones (neto de deuda), hitos que la transformaron en la tercera compañía más relevante de la industria del gas licuado de Latinoamericana.

Durante 2017 y en línea con su Plan Estratégico, la compañía consolidó la toma de control y la reorganización integrada de sus filiales, creando sinergias y buscando buenas prácticas que sean replicables en todos los países donde la operación está presente.

Colombia



Inversiones del Nordeste S.A.

En 2017 se planteó un plan comercial que se enfoca en seis pilares fundamentales, con iniciativas que buscan formalizar el negocio y asegurar los objetivos planteados:

Se desarrolló un mapa interactivo de ventas, el cual permite identificar y visualizar de manera gráfica la participación de mercado, propia y de la competencia, a nivel nacional y por municipio. Asimismo, esta herramienta reconoce y cataloga los territorios de acuerdo a su potencial de venta, con el fin de implementar un plan de cobertura a nivel de municipio, con objetivos claros y específicos en ventas y participación de mercado.

Por otra parte, se realizó una redefinición y clasificación de 8.000 intermediarios permitiendo precisar funciones y requisitos de los canales en la cadena de comercialización. El canal Contratistas fue renombrado como "Aliado Comercial".

Además, se desarrolló un modelo de precios que contempla margen por centro operativo, margen de intermediarios y listas de publicación con precio justo al usuario final.

Por su parte, se definió el posicionamiento de marca, basados en el concepto de seguridad y se generaron 77 programas de apoyo de Trade Marketing a los proyectos establecidos en el plan de cobertura.

En cuanto a gestión de personas, 2017 fue el año de consolidación del modelo de gestión para las 1.800 personas que

conforman el equipo. En este sentido se desarrollaron 67 planes de trabajo para impactar positivamente el clima laboral. Además, por primera vez, se elaboró un proceso de medición de cultura corporativa.

En temas de capacitación y fortalecimiento de competencias se efectuó el lanzamiento de la Universidad Corporativa IN como estrategia para dinamizar la gestión del conocimiento en el grupo, con una cobertura a la fecha del 95% de los colaboradores, con al menos un curso finalizado.

Por otro lado, en cuanto a avances operacionales, para garantizar la disponibilidad de producto, se construyó en conjunto con otros operadores locales un tanque con capacidad de 720 toneladas de almacenamiento en el terminal marítimo de Okianus, ubicado en la ciudad de Cartagena.

Bajo el marco del control de la distribución y la eficiencia de los recursos asociados, durante 2017 en el área de Logística se desarrollaron planes de optimización de redes de abastecimiento que redundaron en proyectos de cierre de dos centros de distribución, generando importantes ahorros administrativos.

Finalmente, se aprueba la implementación del sistema SAP, para asegurar la operación de los sistemas productivos, comerciales y administrativos.

Perú



Solgas

En abril de 2017 se completó la transición de toma de control por parte de Abastible. En junio, Solgas relanzó su marca con la finalidad de consolidar las preferencias del público con la compañía, mejorando la calidad del servicio y el nivel de satisfacción de todos sus clientes. En el marco del relanzamiento, la compañía anunció la ejecución de un plan de inversión de US\$ 140 millones en cinco años, destinado al desarrollo de un programa de consolidación de la marca, incrementar su capacidad de almacenamiento. Lo anterior, junto con impulsar un proyecto de incremento de la seguridad y calidad de servicio, a través de toda la cadena de suministro y distribución.

Del mismo modo, la empresa creó la nueva división Solgas Pro, que se encarga de generar soluciones energéticas para empresas, industrias y edificios comerciales, que cuentan con tanques de almacenamiento de combustible para su distribución a granel.

En diciembre de 2017 se inició la construcción de la tercera esfera de almacenamiento de combustible en su terminal de Ventanilla -provincia de Callao-, iniciativa que implica una inversión de US\$ 20 millones de dólares y que comenzará a operar durante el segundo semestre de 2019.

Ecuador



Duragas

En línea con el objetivo de alcanzar los mejores estándares de seguridad, durante 2017 se elaboraron los Estudios de Riesgo contra Incendio para las plantas Montecristi y Guayaquil, y los Estudios Cuantitativos de Riesgo para las cuatro plantas de envasado a nivel nacional. Estos estudios avalan y fortalecen la seguridad de las instalaciones, aportando a la mejora continua de las mismas.

Adicionalmente, se realizó la transición del Sistema de Gestión Ambiental bajo la norma ISO 14001 de la versión 2004 a versión 2015, para todos los centros de trabajo de la compañía.

En cuanto a la gestión comercial, los esfuerzos se enfocaron en convertir a Duragas en el líder absoluto del mercado ecuatoriano para los segmentos de envasado y granel. Para ello se ejecutaron los planes comerciales, permitiendo aumentar la participación de mercado en más de medio punto porcentual.

Además, se realizó el lanzamiento de las nuevas marcas de la compañía: “Duragas” para el segmento envasado, y “Duragas

Pro” para el segmento granel y canalizado. Con ellas, se mantiene el compromiso de brindar productos que cumplan estrictamente con las normas nacionales e internacionales de seguridad y que garanticen un suministro permanente a los clientes

Durante el último trimestre de 2017, con el fin de optimizar los costos de operación, se internalizaron los procesos de mantenimiento de los Centros de Trabajo y de mantenimiento de Elementos de Transporte, con lo cual se disminuyó considerablemente la utilización de contratistas.

En diciembre se terminó de ejecutar la ampliación del despacho en pallets desde la planta Estatal Petro Ecuador en El Chorrillo, ubicada en la ciudad de Guayaquil, con lo cual el 100% de los envíos a las provincias de Guayas, Los Ríos y La Libertad se encuentran bajo esta modalidad. El objetivo del proyecto fue mejorar la eficiencia en la operación de despacho, disminuyendo considerablemente los tiempos de espera de los distribuidores, reduciendo los costos en mano de obra y la probabilidad de accidentes en la operación.



Abastible es una
compañía que tiene
como prioridad el
cliente y su bienestar





Pasión por el Servicio

Siendo una compañía que tiene como prioridad el cliente y su bienestar, Abastible ha desarrollado distintas iniciativas dirigidas a las necesidades de cada segmento de consumidores: envasado, granel y distribuidores.

En ese contexto, en 2017 se realizó un proceso de levantamiento de información y diagnóstico para determinar el impacto de la experiencia de adquisición de productos y servicios en el cliente final y sus distribuidores, y así desarrollar estrategias de fortalecimiento del servicio.

En cuanto al cliente de gas a granel, la compañía estableció 28 iniciativas que tienen como objetivo perfeccionar la interacción del cliente con cada uno de los puntos de atención, las que se materializarán el primer semestre de 2018. Con esto, la compañía podrá medir sistemáticamente cada momento de la atención y detectar qué canales necesitan ser gestionados de forma distinta.

Por primera vez en Chile,
puedes **pedir tu gas** con un solo botón.



APP y Botón Abastible

APP ABASTIBLE

Como una manera de fortalecer estos canales y de estar siempre actualizados con el entorno, Abastible desarrolló su aplicación para pedir gas a domicilio desde smartphones y tablets. Su objetivo es facilitar la vida de las personas, abriendo un nuevo espacio de venta orientado a todos los clientes de GLP en cilindro o estanque.

La “APP Abastible” es un instrumento que permite pedir gas a domicilio desde Arica a Coyhaique, de manera rápida y simple. Esta iniciativa le ha permitido a la compañía generar mayor cercanía con sus clientes y tener mayor control sobre quienes requieren un servicio. A un año de su creación, las descargas de la APP Abastible se duplicaron, alcanzando cerca de 150.000, lo que la posiciona dentro de la industria de GLP, como la aplicación más solicitada de Latinoamérica.

BOTÓN ABASTIBLE

En su constante búsqueda por satisfacer las necesidades particulares de todos sus clientes y buscando la mejor manera de simplificar el proceso de pedir gas licuado en cilindro, Abastible estrenó en forma exclusiva en Chile una innovación que permite hacerlo con solo apretar un botón.

Este botón, que se suma al lanzamiento de su APP este año, consiste en un dispositivo IoT (internet de las cosas), que se puede colocar en cualquier parte del hogar conectándolo a la red Wifi. Se configura por una sola vez con la APP Abastible, indicando dirección y el tipo de cilindro solicitado con frecuencia. Finalmente, el pedido se activa al apretar el botón y se puede seguir a través de la aplicación. Ya se han entregado más de 13.300 botones, lo que hace un promedio de 110 entregas por día.

En cuanto a la experiencia de servicio con los distribuidores, la compañía fortaleció los canales de comunicación, tanto con la compañía, como con el cliente final, actualizando el portal Familia Naranja y dándole más utilidades a la aplicación del repartidor.



1

Premios y Reconocimientos

Durante sus 61 años de existencia, y sobre todo en 2017, Abastible ha estado en una constante búsqueda por entregar un servicio de calidad, que contenga un valor agregado que contribuya a la vida de quienes prefieren sus productos y servicios.

Nadie lo sabe mejor que sus propios clientes que, en más de una ocasión, han reconocido la labor de Abastible, distinguiéndolo en trayectoria y estándar de servicio a nivel nacional.

PRIMER LUGAR PREMIO NACIONAL DE SATISFACCIÓN DE CLIENTES, CATEGORÍA GAS CILINDRO

Abastible obtuvo el primer lugar en el sector gas cilindro del premio que cada año entrega ProCalidad, el cual reconoce a las empresas que los clientes distinguen en Chile por su calidad de servicio. Esto, a partir de un estudio realizado en todas las comunas del Gran Santiago, capitales regionales y ciudades con más de 130 mil habitantes, abarcando en esta ocasión una muestra total de 39.300 encuestas.

Este reconocimiento reafirma el objetivo de Abastible de avanzar para convertirse en una empresa regional de clase

mundial con fuerte presencia local, priorizando procesos que tienen como eje central al cliente y su calidad de vida, implementando -de forma sistemática- mejores prácticas de relacionamiento directo con sus usuarios, tanto en el fortalecimiento de los canales de comunicación, como en los procesos de venta y posventa.

PREMIO CHILE 3D

Chile3D es un estudio cuantitativo que consolida tres dimensiones: estilos de vida de los chilenos, capital de marca de 468 marcas (pertenecientes a 85 categorías) y la relación de causalidad entre el capital de marca versus su inversión publicitaria en medios tradicionales (TV, Radio, Vía Pública y Prensa).

Este año Abastible fue reconocido como una de las marcas más amables en la categoría gas.

Las cifras respaldan las distinciones obtenidas por Abastible en calidad de servicio: hoy es la compañía líder en distribución de GLP en el país, con una participación de mercado superior al 37% en 2017.





La Seguridad es lo Primero

En 2017, Abastible trabajó en la actualización de sus compromisos y énfasis en sostenibilidad, los cuales se traducen en un conjunto de iniciativas que guían su quehacer, basados en el propósito de desarrollar el negocio de manera segura y sustentable en los cuatro países donde está presente.

Con el objetivo de gestionar los riesgos operacionales y ambientales, la compañía comenzó a trabajar con AON Risk Solutions, empresa inglesa filial de AON, dedicada a la ingeniería en empresas de gas y petróleo, para desarrollar un modelo de excelencia e integridad operacional.

En coherencia con el plan estratégico de Abastible, este modelo se comenzó a implementar en todos los países de la región, de modo de tener un estándar único de gestión de riesgos, reconocible y replicable.

En 2017 se llevó a cabo la fase de diagnóstico, para lo cual se evaluaron todas las operaciones de Abastible en Sudamérica y se midieron, en base a 12 criterios, los estándares de la compa-

ña. Estos son: liderazgo, evaluación de riesgo, investigación de incidentes, operaciones, mantenimiento, diseño e ingeniería, servicio con terceros o contratistas, competencias, gestión del cambio, emergencias y evaluación, y monitoreo continuo.

Esto permitió la construcción de matrices de riesgo para todos los procesos de Abastible, y se identificó la totalidad de los riesgos operacionales, se definieron barreras de control para cada uno de ellos y como resultado, la generación de planes y programas que permiten mantener los riesgos en un nivel adecuado.

Siempre con el objetivo de ser una compañía de clase mundial, en base a los resultados arrojados se elaboraron acciones concretas para cumplir parámetros de normas europeas, las cuales son más exigentes que la legislación chilena.

Para gestionar estos procesos de control, se desarrolló e implementó una plataforma TI de clase mundial, que permite generar trazabilidad y digitalizar los controles y algunos elementos del modelo AON.

En paralelo se definieron indicadores (KPI) locales y regionales: en Chile se definieron 18 indicadores de gestión de riesgo y medio ambiente, para los que se han definido metas y seguimiento; y regionalmente se definieron cuatro indicadores con sus respectivos seguimientos. Estos indicadores serán monitoreados mediante la plataforma ISOTools.

En diciembre de 2017 finalizó la segunda fase del modelo: desarrollo e implementación -para dos años-, lo cual implica que para 2018 se lleven a cabo las acciones establecidas para la región, en paralelo con las iniciativas definidas como prioritarias.

En cuanto a la identificación, valorización y difusión de trabajos críticos en la compañía, se definió un modelo de reportabilidad e investigación de incidentes, con el propósito de cumplir los aspectos legales mandatorios y difundir los incidentes que ocurren en la compañía

PREVENCIÓN Y MITIGACIÓN DE IMPACTOS AL ENTORNO NATURAL Y LAS PERSONAS

Poder identificar y gestionar los impactos de la operación en el medio ambiente y las personas es primordial en toda la cadena de negocios. En este sentido, para Abastible no basta solo con cumplir con la normativa vigente, sino que además, elevar los estándares para llegar a ser una compañía de clase mundial.

En el marco de la entrada en vigencia de la Ley N° 20.949 (Ley del saco) -que reduce de 50 a 25 kilos el peso máximo que un hombre puede manipular en operaciones de carga y descarga manual- Abastible realizó un Plan Integral de Manejo Manual de Carga a nivel nacional, cuyo objetivo es impulsar y mantener buenas prácticas en la manipulación de carga bajo condiciones que protejan la salud y calidad de vida de los trabajadores.

Se inició el proyecto para la automatización de la Planta Maipú, a través de la implementación del sistema de paletizado, el cual

reduce significativamente la manipulación de carga manual.

Asimismo, el plan dirigido a cerca de mil personas entre personal interno y contratistas establece la utilización masiva de carros para el movimiento y manejo de cilindros de diferentes formatos, dentro de las plantas y en el transporte hacia distribuidores.

Incluye, además, diseño e instalación de rampas de acceso de carros en el 100% de los camiones de envasado y una mejora en la infraestructura de los recintos de la compañía para una expedita circulación de los carros de transporte.

El programa contempló secuencias e instructivos difundidos en las zonas de operación de los trabajadores que manejan cilindros; junto a capacitaciones *in situ*, entrega de manuales y guías técnicas en español y creolé (para los trabajadores haitianos), junto con videos de difusión y conocimiento.

Es importante destacar que para el cumplimiento integral de este plan se creó el cargo de Coordinador Nacional de Manejo Manual de Carga, cuyo mandato es mantener las buenas prácticas de manipulación de carga en instalaciones de todo el país.

Asimismo, acompañando a la estandarización de la gestión ambiental de la compañía, este año se desarrolló la parametrización y puesta en marca de ISOTOOLS, un software ISO 100% web, que permitirá gestionar los aspectos ambientales claves de la compañía y hacerles seguimiento constante, promoviendo el mejoramiento continuo.

Con respecto al cumplimiento de estándares, se destaca la continuidad de las declaraciones ambientales en sistema de ventanilla única (RETC), de todas las plantas productivas, el Terminal San Vicente y 14 centros de venta y distribución, de los cuales cinco se incorporan a esta reportabilidad.

Por otra parte, el Programa de seguimiento, vigilancia y control del Terminal Marítimo realizado en 2017, indicó que el medio



acuático no se ha visto afectado por la operatividad del terminal durante el período.

Finalmente, se llevó registro de KPIs Ambientales con la finalidad de recopilar información suficiente que permite definir objetivos de gestión ambiental adecuados a la industria, para en el corto plazo establecer metas y planes que permitan alcanzarlos.

GESTIÓN DE RIESGO

Todos los riesgos que no corresponden a la operación del negocio también deben ser gestionados de forma primordial. En este contexto, y en el marco regional, se creó la Comunidad de Buenas Prácticas de Procesos, la cual estableció como primer desafío la estandarización de los Mapas de Procesos de la compañía, metodología mediante la cual se evalúa cada instancia. Esto permitió que en diciembre se publicara el Mapa de Procesos regional y los colaboradores responsables de cada uno de ellos.

En septiembre, el Comité de Auditoría y Riesgo aprobó la Matriz de Riesgos Estratégicos de Abastible y la Política de Control y Gestión de Riesgo. De esta forma, Abastible consolida una matriz de riesgo robusta y con protocolos para cada instancia.

ENCUESTA ESG

Un hito relevante en cuanto a sostenibilidad que se desarrolló en 2017, fue el trabajo en una metodología para realizar encuestas en temas de medio ambiente, sociales y gobernabilidad, a cada uno de los públicos de interés (stakeholders) de la compañía. Es la denominada Encuesta ESG (Environmental, Social and Governance) que recoge la percepción de los stakeholders sobre cada uno de las áreas mencionadas con el fin de identificar la valoración que tienen al respecto.

Protección de la Libre Competencia



En el permanente compromiso de Abastible por cumplir con todos los aspectos del ordenamiento jurídico relacionado con salvaguardar la libertad económica, se elaboró el nuevo “Manual del Programa de Cumplimiento de los Principios y Regulaciones de Libre Competencia”, cuyo objetivo esencial es fomentar dentro de la organización una cultura de respeto por la Libre Competencia.

En este contexto, en 2017 se inició el proceso de implementación del nuevo Programa de Cumplimiento de las Normas y Regulaciones de la Libre Competencia, creando el Comité de

Libre Competencia, el cual vela porque los aspectos referentes al tema se cumplan.

Asimismo se capacitó a colaboradores y a distribuidores de la compañía en materia de Libre Competencia con conceptos claves vinculados con los riesgos específicos de la industria, con el fin de prevenir infracciones a la normativa y entregar lineamientos y recomendaciones básicas sobre cómo actuar.

El Programa también se comenzó a implementar en las filiales regionales de la compañía y está en un alto nivel de avance.

Energía de Vivir para todo Chile

Dentro de todos los compromisos que Abastible tiene con la comunidad, uno de ellos es aportar a mejorar la calidad de vida de los chilenos, fomentando el acceso y uso de energías limpias para el desarrollo personal y colectivo. Este acuerdo se hace extensivo al patrimonio medioambiental que la compañía quiere heredarle a las futuras generaciones.

Es en ese contexto que desde 2015 ha estado a disposición del Ministerio del Medio Ambiente para colaborar desde el día uno con el Programa de Recambio de Calefactores a Leña, iniciativa en la que ha participado exitosamente en distintas ciudades del centro y sur del país; en especial en zonas donde la contaminación por material particulado proveniente del uso de este combustible ha alcanzado cifras alarmantes.

Este año la compañía se adjudicó la licitación del programa de recambio en Coyhaique, lo que se suma a las de Chillán y Chillán Viejo.

En este contexto, Abastible ha realizado cerca de 300 recambios en el marco del Programa de Recambio, además de numerosas instalaciones en Centros de Salud Familiar (Cesfam), postas rurales, colegios y fundaciones, sumando “puntos naranja” en el centro y sur del país.

CENTRO REHABILITA

Es el caso del Centro de Rehabilitación y Educación del Club de Leones de Coyhaique, Rehabilita, que atiende a más de 400 jóvenes y niños con capacidades diferentes, donde Abastible presentó un proyecto de reemplazo del sistema de calefacción a leña por un moderno sistema a GLP. El recambio se materializó en mayo de este año con resultados muy positivos que han mejorado la calidad de vida de niños y adultos.



Para dar respuestas integrales a los requerimientos energéticos de los clientes, Abastible decidió darle un rol protagónico y primordial a la innovación y ponerla al servicio de sus clientes.

Es un eje estratégico y medular que impulsa a la compañía a ofrecer, como valor agregado, soluciones integrales adaptadas a los distintos tipos de cliente y sus necesidades particulares, a través del involucramiento directo en propuestas de adecuación de equipos y procesos, permitiéndoles un consumo energético más eficiente.

Una gran solución destacada este año son los sistemas de cogeneración -que producen simultáneamente energía eléctrica y térmica-, que alcanzan ahorros de hasta un 18% en los costos de energía, con un 84% menos de emisiones de CO₂, convirtiéndose en una alternativa eficiente, limpia y que asegura suministro continuo en zonas donde el tendido eléctrico no llega.

Abastible ya ha entregado esta tecnología a industrias emplazadas en lugares aislados, como el Hotel Corralco Ski & Resort y el Hotel Explora en San Pedro de Atacama, y la planta de liofilización de frutas Southam, siendo esta última un proyecto que ha logrado generar un ahorro de US\$ 150.000 y una menor emisión del orden de 700 toneladas de CO₂ al año.

En esta línea, la compañía comienza a ofrecer en el mercado nacional un amplio y valioso portafolio de soluciones energéticas para sus clientes que incluyen, además de la cogeneración, plantas de GNL Industrial, generación con GLP, climatización, calderas ultraeficientes, soluciones de bombas de calor, diagnóstico y gestión energética y soluciones solares, para distintos tipos de industrias.

En este escenario se enmarca Nautigas: solución limpia para el negocio de cultivos marinos a través de la conversión de motores dentro y fuera de borda, calentamiento del agua que requiere la industria del cultivo de salmones y hornos de inci-

neración para el tratamiento de la mortandad. Esto permite ahorrar recursos en combustible, reduce las mermas, no afecta la potencia de los motores, baja los costos de mantención y protege el medio marino, ya que no hay posibilidad de derrames.

Igualmente, se destaca Solargas: división de Abastible encargada de aprovechar la energía natural del sol para transformarla en energía térmica y así utilizarla para el calentamiento de agua sanitaria y fluidos para procesos industriales; esto se logra a través de colectores solares que se complementan con el uso de GLP. Este mix da como resultado un ahorro de hasta un 70% en la cuenta anual de gas para los clientes y la disminución de la contaminación ambiental.

EFICIENCIA ENERGÉTICA

En marzo de 2017, Abastible se adjudicó la licitación para el desarrollo de una solución energética eficiente para el Hospital de Los Ángeles, iniciativa enmarcada en el programa impulsado por la Agencia Chilena de Eficiencia Energética para hospitales de alta complejidad.

En una propuesta realizada a la medida de las necesidades del recinto, el proyecto contempla la integración de calderas ultraeficientes, sistemas de manejo de vapor y quemadores modulantes, lo que aumenta en un 33% la eficiencia del uso de energía. La iniciativa contempla la generación de agua caliente sanitaria y calefacción que proyecta un ahorro superior a los 3,5 GWH/año.

En esta misma línea, en mayo Abastible se adjudicó la licitación del Hospital de Copiapó, consolidando su ingreso al negocio de la eficiencia energética.

GENERACIÓN ELÉCTRICA

Abastible suministra energía eléctrica a diversos proyectos, a través de generadores que funcionan con GLP. Para proveer esta energía disponen de sistemas de venta o arriendo de maquinaria, todas asociadas a un consumo posterior de GLP Abastible. Sus principales usos son: respaldo de electricidad, corte de horas punta y cuando no existe suministro de la red.

INNOVACIÓN ENDÓGENA

I-NOW es un programa de gestión de innovación que busca potenciar y a su vez darle estructura y sistematización a la innovación para convertir ideas de sus propios colaboradores, en proyectos valiosos para la compañía. Se articula una red de 40 embajadores de I-NOW en el país, cuya misión es ser representantes del programa en sus zonas e incentivar la participación.

En abril de este año se planteó el primer desafío I-NOW: “Cómo nos convertimos en la mejor empresa para trabajar en Chile”. La participación de los colaboradores fue desde Arica hasta Punta Arenas y se recopilaron un total de 429 ideas.

El segundo desafío, “100% productividad con foco en el Cliente”, recibió 322 propuestas en la primera fase.

Dentro del programa de capacitación 2017, se realizaron seis talleres de Certificación en Innovación y Creatividad para jefes y supervisores, con el fin de potenciar una cultura y transferir conocimiento a sus respectivos equipos de trabajo. De esta manera se estimuló la creatividad y la experiencia de la organización para una participación activa en la generación de ideas.

En el ámbito de nuevas soluciones de negocio, existe I-NOW LAB, una incubadora de proyectos de innovación para clientes residenciales, industriales o comerciales. Funciona a través de

la aplicación de la metodología Lean Start Up y su objetivo es desarrollar proyectos de forma ágil y eficaz con foco en identificar y resolver problemas reales de nuestros clientes.

Su primer desafío fue: “Hagamos que la experiencia Abastible sea memorable para nuestros clientes”, y se centró en pensar soluciones innovadoras para el público del mercado residencial.

ENERGÍA EN MOVIMIENTO

Desde 2003 Abastible tiene disponible el GLP como combustible, a través de su unidad Autogas, entregando una alternativa para vehículos de tipo comercial (taxís, radio taxís, colectivos y otros) con énfasis en el ahorro de recursos y en potenciar un transporte amigable con el medio ambiente. El gas licuado es una energía limpia de muy baja generación de gases contaminantes que lo hace una opción cierta para la movilidad en ciudades.

Este año, de manera exclusiva, Autogas presentó su nuevo y revolucionario kit de GLP con inyección líquida, una tecnología más evolucionada que mantiene y potencia las prestaciones del vehículo. Los beneficios del nuevo kit, además del importante ahorro en combustible, tiene relación con una mayor autonomía gracias al sistema dual (GLP y gasolina); la disponibilidad permanente al no estar bajo el régimen de restricción vehicular en centros urbanos; la ausencia de pérdida de potencia del motor y la omisión de mantenciones periódicas, solo una revisión sin costo a los 10.000 km.

Los vehículos convertidos pueden abastecerse de GLP en 55 estaciones de servicio de Abastible Autogas y Copec adheridas, disponibles desde Arica a Puerto Montt. Este año se incorporaron nuevas tiendas pausa en Quilpué y La Florida y un Autolavado en Quilpué.



Compromiso con el Entorno



TRATAMIENTO DE RESIDUOS

Durante 2017 se comenzó con la estandarización de los aspectos claves para una gestión ambiental de los procesos de la compañía. El punto de partida corresponde a Residuos: se realizó la identificación y clasificación de los residuos que se generan en todas las áreas de la compañía, lo que permitirá generar una estrategia de manejo sustentable, cumpliendo con la normativa ambiental aplicable.

La primera estrategia se refiere a las 3R, que busca la reducción, reutilización y reciclaje de los residuos, antes de ser eliminados. Para ello, este año se inició una campaña ambiental que promueve la recolección de papel para su reutilización y la segregación de pilas para su adecuada disposición final.

La campaña de papel se ha implementado a nivel nacional, gracias a iniciativas propuestas por los trabajadores de Abastible, a través de I-NOW. La campaña ¡Te queremos 100% pilas! se realiza en varias plantas productivas y este año, se implementó en la casa matriz. Paulatinamente se irá extendiendo a nivel nacional.

Abastible busca ser un aporte para un mejor vivir y, desde el espacio que ocupa en el ámbito privado, quiere colaborar como un ciudadano más para construir un entorno de bienestar para las comunidades de Chile y de los otros países de la región donde opera.

PROGRAMA DE REFORESTACIÓN

Luego de realizar un análisis sobre los problemas medio ambientales que conlleva el uso de la leña relacionados con la deforestación, el consumo inconsciente de biomasa, incendios, entre otros, Abastible confirma su compromiso con el entorno, a través de una alianza con la Fundación Reforestemos Patagonia. De esta manera, la compañía se comprometió a plantar un árbol por cada beneficiario que realice el recambio de su calefactor a leña, por otro a gas licuado. Esta acción se enmarca en el programa de recambio del Ministerio del Medio Ambiente, en Coyhaique.

Los postulantes podrán acompañar el crecimiento de su árbol vía internet, siguiendo las coordenadas geográficas, para de esta manera involucrarse y contribuir a generar conciencia sobre los cuidados del planeta y el rol que cada persona tiene la posibilidad de ejercer en esta cruzada.

INSTALACIÓN DE CRUCE SEMAFORIZADO EN MAIPÚ

En la intersección de Camino a Melipilla con Cerro Sombrero, esquina cercana a la planta Abastible de Maipú, se han registrado al menos cinco accidentes graves de peatones y autos en los últimos años. Esta razón impulsó a la compañía a presentar un proyecto a las autoridades que financia en su totalidad la instalación de un cruce peatonal con semáforo en estas concurridas vías.

Esta iniciativa busca mitigar la incidencia de colisiones o atropellos, y proteger el bienestar de los vecinos de la comuna, los trabajadores de la planta y de otras industrias que se encuentran en el sector. En 2017 se tramitaron los permisos sectoriales y se validó la planificación con empresas que tienen redes subterráneas, de manera de no interferir con ciertos servicios. Se espera su puesta en marcha en 2018.

CAMINO HACIA LA INCLUSIÓN LABORAL

En 2017, la compañía estableció una alianza con la Fundación Emplea del Hogar de Cristo, la cual desarrolla un proyecto de capacitación y habilitación para el mundo del trabajo en tres grupos: personas con capacidades diferentes, migrantes y mujeres jefas de hogar de sectores vulnerables. La iniciativa busca entregarles herramientas para desenvolverse en el mundo laboral, que se relacionan con leyes laborales, computación y formas de enfrentar los procesos de selección de personal de las empresas.

Asimismo, también se hizo un trabajo con la Fundación Teletón, en el que se evaluaron los recintos de Abastible, en cuanto a infraestructura adecuada para que personas con capacidades diferentes puedan llevar en ellos una vida laboral apropiada. En este caso, la oficina central obtuvo muy buenos resultados y fueron declarados aptos e inclusivos.

FUNDACIONES SOLIDARIAS

Abastible es colaborador con aporte económico y profesional de Red de Alimentos, importante corporación privada chilena sin fines de lucro que recibe, administra y distribuye gratuitamente alimentos a organizaciones sociales solidarias de la Región Metropolitana.

Además, la compañía y sus trabajadores realizan aportes constantes al Hogar de Cristo, Fundación Las Rosas, Fundación María Ayuda, Fundación Esperanza, Congregación Salesiana y Techo, instituciones prestigiosas comprometidas con la acción solidaria.



Información Económica y
Gobierno Corporativo de
Empresas Filiales y Asociadas

09

Inversiones del Nordeste S.A.

Inversiones del Nordeste S.A., IN, se constituyó en 2004 y es la sociedad matriz de un grupo de empresas, que tienen en promedio 45 años de antigüedad, cuyo objetivo es la distribución de gas licuado a los hogares e industrias en Colombia. Hoy es el grupo líder del mercado de gas licuado en este país.

En junio de 2011, Abastible adquirió el 51% de participación de Inversiones del Nordeste, con una inversión cercana a US\$ 76,5 millones.

La compañía cuenta con cinco filiales regionales dedicadas a la distribución y comercialización de gas licuado (Asogas, Gasan, Norgas, Colgas de Occidente y Gases de Antioquia), las que abastecen a prácticamente la totalidad de los departamentos de Colombia. A su vez, Inversiones del Nordeste es propietaria de CINSA, empresa dedicada a la fabricación de cilindros y estanques de almacenamiento; de COTRANSCOL, empresa de transporte de gas envasado y granel y de Servicios Nordeste S.A.S., dedicada a la prestación de servicios administrativos, financieros, tecnológicos y jurídicos.

La utilidad consolidada de Inversiones Nordeste S.A. en el ejercicio fue de MUS\$ 16.340 (MM\$Col 48.756). Su capital emitido es de MUS\$ 13.580 (MM\$Col 24.175) y su patrimonio es de MUS\$ 119.393 (MM\$Col 356.266).

La participación de Abastible S.A., es del 51% y en el resultado del año asciende a MM\$Col 24.861 equivalentes a MM\$ 5.495.

Directorio

Presidente:

Joaquín Cruz Sanfiel

Vicepresidente:

José Urbina Amorocho

Directores:

Eduardo Navarro Beltrán

José Odone Odone

Nickolay Urbina Ibarra

José Antonio Franco

Gerente General:

Didier Builes Tobón.

Solgas S.A.

Solgas S.A. inicialmente fue constituida como Cía. Peruana de Gas S.A. y fue privatizada en 1992.

En 1996 fue adquirida por la empresa Repsol en el marco de su estrategia de internacionalización.

En 2016 Abastible adquirió a Repsol el 100% de sus acciones en la sociedad, con una inversión cercana a los US\$ 300 millones (US\$ 264 millones neto de Deuda).

Solgas cuenta con 7 plantas envasadoras y 1 planta de abastecimiento. Desde dichas instalaciones suministra y distribuye el GLP en las modalidades de envasado y granel a nivel nacional.

Solgas cuenta también con una cartera de clientes integrada por las principales empresas del país y la red de distribución de GLP envasado más sólida del mercado. Es la empresa líder del mercado de GLP en Perú con el mayor número de inversiones en tanques estacionarios y cilindros de GLP. Asimismo, es propietaria de Solgas Amazonía SAC, empresa constituida para comercializar en los departamentos bajo el régimen de la Ley de la Amazonía.

La pérdida de Solgas en el ejercicio fue de MUS\$ 9.540 (MSoles 31.024). Su capital emitido es de MUS\$ 117.971 (MSoles 392.229) y su patrimonio es de MUS\$ 117.704 (MSoles 381.478).

La participación de Abastible S.A., es de 99,86% y en el resultado del año asciende a una pérdida de MSoles 30.981 equivalentes a MM\$ 6.211.

Directorio

Presidente:

Luis Enrique Palacios Cisneros

Directores:

Eduardo Navarro Beltrán
Joaquín Cruz Sanfiel
Rodrigo Huidobro Alvarado
Aldo Defilippi Traverso

Gerente General:

Peter Hartmann Rodríguez

Duragas S.A.

Duragas S.A. se constituyó el 4 de mayo de 1954 con el objetivo de distribuir gas licuado a los hogares e industrias en Ecuador. Hoy es la empresa líder del mercado de gas licuado en este país.

El 1 de octubre de 2016 se concretó el ingreso de Abastible S.A. al mercado ecuatoriano, mediante la adquisición del 99,99% de participación en la empresa ecuatoriana Duragas S.A.

En la actualidad, Duragas está presente en 3 de las 4 regiones de Ecuador: Costa, Sierra y Oriente. Cuenta con 2 puntos de atención para clientes de granel en las principales ciudades de Ecuador (Guayaquil y Quito), la red de distribución para el segmento envasado cuenta con más de 900 distribuidores. Dispone de 4 plantas de almacenamiento y envasado a nivel nacional, y mantiene contrato de servicio de envasado con 2 plantas de EP Petroecuador. Cuenta en el mercado con más de 4 millones de cilindros y 2.800 tanques para GLP granel.

Las ventas de gas licuado de petróleo (GLP) para el año 2017 alcanzaron las 426.488 toneladas, lo que representa el 37,20% del mercado ecuatoriano.

La utilidad de Duragas S.A. en el ejercicio fue de MUS\$ 3.652. Su capital emitido es de MUS\$ 30.934 y su patrimonio es de MUS\$ 31.055 .

La participación de Abastible S.A., es de 99,99% y en el resultado del año asciende a MUS\$ 3.652 equivalentes a MM\$ 2.404.

Directorio

Presidente no ejecutivo:
Eduardo Navarro Beltrán

Vicepresidente ejecutivo:
Juan Marchán Maldonado

Directores:
Joaquín Cruz Sanfiel
Jorge Ferrando Yáñez

Directores Suplentes:
Rodrigo Huidobro Alvarado
Diego Pérez Ordóñez

Gerente General:
Jaime Solórzano Álava

Gasmar S.A.

Esta empresa importa, recepciona, almacena y vende Gas Licuado de Petróleo refrigerado, propano y butano, y cuenta con una Planta con capacidad de almacenamiento de 145 mil m3 repartidos en cinco estanques. Su operación comprende carga y descarga de buques con gas licuado, almacenamiento y despacho a través de camiones u oleoductos.

La participación de Abastible S.A. en la propiedad de esta empresa es del 36,25% desde julio 2015; el otro socio es Gasco S.A, con 63,75% de participación.

En diciembre de 2013 Gasmar constituye con Abastible la sociedad Hualpén Gas S.A.

La utilidad de Gasmar S.A en el ejercicio fue de MUS\$ 22.763. Su capital emitido es de MUS\$ 7.876 y su patrimonio es de MUS\$ 78.727.

La participación de Abastible S.A. en el resultado del año asciende a MUS\$ 8.251, equivalentes a MM\$ 5.346. Efectuada la

amortización de los activos intangibles valorizados en el proceso de aumento de participación efectuado el año 2015 por un monto de MUS\$ 535 equivalentes a MM\$ 347, el resultado final reconocido por la inversión en Gasmar es de MM\$ 4.999

El directorio de la sociedad está compuesto por las siguientes personas:

Directorio

Presidente:

Ricardo Cruzat Ochagavía

Directores:

Julio Bertrand Planella
Erwin Kaufmann Salinas
Carlos Rocca Righton
Enrique Zenteno Vidal

Gerente General:

Mario Basualto Vergara.

Sociedad Nacional de Oleoductos S.A., Sonacol

Sonacol tiene por objeto adquirir, proyectar y desarrollar ingeniería, construir, mantener, operar y explotar uno o más oleoductos o ductos para transportar, por cuenta de uno o más socios, de empresas del rubro combustible u otro giro, sean nacionales o extranjeras de cualquier clase, gasolina, kerosene, petróleo diesel y todo otro producto que sea susceptible de ser conducido por ductos.

Sonacol, a través de sus ductos de Quintero a Concón y de Concón a Maipú, el que provee a Abastible el servicio de transporte de gas licuado desde las instalaciones de ENAP y Gasmar en la Quinta Región a su planta en Santiago.

La participación de Abastible S.A. en la propiedad de esta empresa es del 12%.

La utilidad de Sociedad Nacional de Oleoductos S.A. en el ejercicio fue de MM\$ 24.273. Su capital emitido es de MM\$ 59.575 y su patrimonio es de MM\$ 71.736.

La participación de Abastible S.A. en el resultado del año asciende a MM\$ 2.913.

El directorio de la sociedad está compuesto por las siguientes personas:

Directorio

Presidente:

Fernando Prado Álvarez

Directores:

Lorenzo Gazmuri Schleyer

Juan Diuana Yunis

Alejandro Álvarez Lorca

Juan Juanet Rodríguez

Pablo Munita del Solar

Francisco Villacorta

Nicolás Correa Ferrer

Joaquín Cruz Sanfiel

Gerente General:

Roberto Hetz Vorpahl.

Sociedad Nacional Marítima S.A., Sonamar

El 1 de septiembre de 2005 se constituye la sociedad Sonamar S.A., cuyo objeto es efectuar, en Chile y en el extranjero, en naves propias o ajenas y por cuenta propia o de terceros, el transporte del petróleo crudo, gasolina, kerosene, petróleo diésel y todo otro producto derivado del petróleo que sea susceptible de ser transportado por vía marítima.

En el ejercicio 2013 Sonamar tuvo un cambio en su composición accionaria por el retiro de ENAP y realizó un aumento de capital para la reestructuración de sus pasivos bancarios.

Producto de esto la participación de Abastible S.A. en la propiedad de esta empresa pasó del 15,40% al 18,351%.

La pérdida de Sonamar en el ejercicio fue de MUS\$ 44.851. Su capital emitido es de MUS\$ 35.248 y su patrimonio es de MUS\$ (24.554).

La Administración de Sonamar, a diciembre de 2017, determinó que existe evidencias de deterioro sobre sus principales activos (buques).

El deterioro determinado asciende a MUS\$ 40.125. Abastible tiene una participación del 18,35% en Sonamar, valorizadas antes de registrar el deterioro en M\$ 2.373.341. Tal como lo dispone NIC 28, Abastible reflejó una pérdida por el total de la inversión.

El directorio de la sociedad está compuesto por las siguientes personas:

Directorio

Presidente:
Jorge Brain Fick

Directores:
Erich Strelow Castillo
Joaquín Cruz Sanfiel
Lorenzo Gazmuri Schleyer
José Odone Odone
Alejandro Álvarez Lorca

Gerente General:
Roberto Hetz Vorpahl.



Hualpén Gas S.A.

En diciembre de 2013 Abastible y Gasmar constituyen la sociedad Hualpén Gas S.A., cuyo objetivo es la operación de la Planta de Almacenamiento de San Vicente, otorgando servicios de carga, descarga, recepción, almacenamiento y despacho a Gasmar y terceros.

La participación de Abastible S.A. en la propiedad de esta empresa es del 50%.

La utilidad de Hualpén Gas S.A. en el ejercicio fue de MUS\$ 854. Su capital emitido es de MUS\$ 1.500 y su patrimonio es de MUS\$ 2.884.

La participación de Abastible S.A. en el resultado del año asciende a MUS\$ 427, equivalentes a MM\$ 281.

El directorio de la sociedad está compuesto por las siguientes personas:

Directorio

Presidente:

Hernán Errázuriz Cruzat

Directores:

Ramón Concha Barrientos
Rodrigo Huidobro Alvarado
Patricio Silva Barroilhet

Gerente General:

Eduardo Groves Muñoz.



Propiedad de la Sociedad

El único accionista que posee más del 10% del capital de la Sociedad es Empresas Copec S.A.
Los catorce mayores accionistas al cierre del ejercicio son los siguientes:

ACCIONISTA	N° ACCIONES	% DEL TOTAL SUSCRITO
Empresas Copec S.A.	52.125.527	99,1998
Banchile Corredores de Bolsa S.A.	65.241	0,1242
Ulibarri Lorenzini Luisa Stella	35.468	0,0675
Ulibarri Lorenzini María Ximena	34.643	0,0659
Comparini Simonetti Mario	30.015	0,0571
González Cruz Fermín	29.489	0,0561
Ghigliotto Villar Assunta	25.762	0,0490
Chanes Luksic Alejandro Tomás	24.233	0,0461
Vronislav Kresimir Zuvic Benítez	9.967	0,0190
Gellona Torretti Isabel Margarita	9.429	0,0179
Gellona Torretti Eugenio	9.429	0,0179
Chanes Luksic Leticia Olga	8.281	0,0158
Suc. José Vicente Chanes Luksic	8.281	0,0158
Quiroz Martín Ana María	8.244	0,0157

Resultado del Ejercicio

Abastible S.A. obtuvo una Utilidad Consolidada en 2017 de M\$ 51.876.919, siendo atribuible a sus accionistas M\$ 46.581.403 y a participaciones no controladoras en las sociedades filiales Inversiones del Nordeste, Setracom, Solgas y Duragas de M\$ 5.295.516.

	2017 M\$	2016 M\$
Utilidad antes de Impuesto	67.248.494	74.179.279
Impuesto a la Renta	(15.371.575)	(20.242.922)
Utilidad atribuible a Abastible	46.581.403	49.176.871
Utilidad atribuible a participaciones no controladoras en sociedades filiales	5.295.516	4.759.486
Utilidad	51.876.919	53.936.357

Utilidad Líquida Distribuible

Para la determinación de la utilidad a ser distribuida, la Sociedad ha efectuado ajustes al ítem “Ganancias atribuibles a los Propietarios de la Controladora” del Estado de Resultados Integrales del Ejercicio.

	2017 M\$	2016 M\$
Ganancia atribuible a la Controladora	46.581.403	49.176.871
Ajustes a realizar:		
Minusvalía Comprada	(2.621.088)	(1.992.169)
Total Ajustes	(2.621.088)	(1.992.169)
Utilidad Líquida Distribuible	43.960.315	47.184.702

Distribución de Utilidades

El Directorio propone a los señores accionistas repartir la utilidad líquida distribuible del ejercicio 2017 de Abastible S.A., de la siguiente forma:

	M\$
Dividendo provisorio N° 88 de \$ 245 por acción	12.873.764
A cubrir dividendo N° 89 de \$ 340 por acción, por repartir	17.865.632
A reserva futuros dividendos	13.220.919
Total	43.960.315

Dividendos

Durante el período comprendido entre el año 2012 y 2016 la Sociedad distribuyó los siguientes dividendos a sus accionistas:

DIVIDENDO EN MONEDA HISTÓRICA

AÑO	\$/ACCIÓN	MONTO TOTAL (M\$)
2012	407,0	15.466.000
2013	783,0	29.754.000
2014	386,0	14.668.000
2015	830,0	31.540.000
2016	251,0	12.083.546

En mayo de 2017 se repartió el dividendo definitivo N° 87, con cargo a la utilidad del ejercicio 2016.

En diciembre de 2017 se distribuyó el dividendo N° 88, en carácter de provisorio, con cargo a la utilidad del ejercicio 2017.

Dichos dividendos se indican a continuación:

DIVIDENDO EN MONEDA HISTÓRICA

N°	FECHA	\$/ACCIÓN	MONTO TOTAL(M\$)
87	09/05/17	365,0	19.179.281
88	12/12/17	245,0	12.873.764

El Directorio ha acordado proponer a la Junta Ordinaria de Accionistas la distribución del dividendo N° 89 de \$ 340 por acción con cargo a la utilidad de 2017. Este dividendo, en caso de ser aprobada la proposición del Directorio, se pagará a contar de la fecha que acuerde la junta de accionistas.

El dividendo definitivo propuesto pagar a los señores accionistas, junto con el dividendo provisorio N°88, corresponde aproximadamente al 70% de la utilidad líquida distribuible del ejercicio 2017.

En los próximos ejercicios el Directorio tiene el propósito de otorgar dividendos que alcancen el 50% de la utilidad. Sin perjuicio de lo anterior el Directorio podrá estudiar un eventual cambio en el porcentaje indicado de acuerdo con la política y planes de inversión de la Sociedad y con la disponibilidad de recursos de caja.

06 

Capital Emitido

Si se aceptan las proposiciones formuladas a la Junta Ordinaria de Accionistas, el Capital y Reservas de la Sociedad quedarían constituidos como sigue:

	M\$
Capital emitido	248.508.932
Otras reservas	(25.821.972)
Ganancias acumuladas	37.032.185
Participaciones no controladoras en filiales	38.304.825
Total patrimonio neto	298.023.970

Remuneración del Directorio

Según lo ordenado en el Artículo 33 de la Ley N° 18.046 sobre sociedades anónimas se detallan a continuación las remuneraciones pagadas y devengadas por el Directorio de la Sociedad:

	2017 M\$	2016 M\$
Eduardo Navarro Beltrán	95.703	75.207
José Odone Odone	63.802	50.137
Guillermo Feliú Silva	10.572	26.099
Franco Bozzalla Trabucco	31.901	26.099
Ignacio Briones Rojas	31.901	26.099
Joanna Davidovich Gleiser	21.329	-
Sergio del Campo Fayet	21.329	-
Máximo Israel López	21.329	-
Total	297.866	203.641

Además, durante el año 2017, al Director José Odone O., se le pagaron honorarios por la suma de M\$ 27.849, por asesorías especializadas en materias normativas, operacionales y de desarrollo.

Personal de Abastible S.A. (Individual)

Durante 2017 las relaciones entre la Sociedad y su personal se mantuvieron en el habitual ambiente de cordialidad y mutuo respeto.

DOTACIÓN DE PERSONAL AL 31.12.17	M\$
Ejecutivos	43
Profesionales y técnicos	356
Otros trabajadores	868
Total	1.267

A su vez se cuenta con la colaboración de empresas contratistas que aportan el servicio de 800 a 1.000 personas, según la estación del año, en algunas funciones operacionales y de distribución.

09

Transacciones con Partes Relacionadas

Todas las transacciones efectuadas durante el ejercicio 2017 con partes relacionadas, detalladas en las notas a los estados financieros, se han realizado a precios y condiciones normales de mercado y no han tenido un efecto significativo en el resultado del ejercicio.

10

Audidores Externos

Corresponde a la Junta Ordinaria de Accionistas resolver acerca de la designación de los Auditores Externos que examinarán los estados financieros correspondientes al ejercicio comercial que terminará el 31 de diciembre de 2018.

11

Suscripción de la Memoria

Se deja constancia que la presente Memoria fue suscrita por la totalidad de los Directores de Abastible S.A.



Abastible S.A. y Filiales

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DE	2017 M\$	2016 M\$
Activos		
Activos corrientes	141.690.156	100.177.177
Activos no corrientes	653.641.333	673.343.856
Total activos	795.331.489	773.521.033
Pasivos		
Pasivos corrientes	136.481.741	101.605.533
Pasivos no corrientes	352.066.539	367.837.109
Total pasivos	488.548.280	469.442.642
Patrimonio		
Capital emitido	248.508.932	248.508.932
Otras Reservas	-25.821.972	-8.441.705
Ganancias (pérdidas) acumuladas	45.791.424	24.976.569
Patrimonio neto atribuible a la controladora	268.478.384	265.043.796
Participaciones no controladoras	38.304.825	39.034.595
Total patrimonio	306.783.209	304.078.391
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	795.331.489	773.521.033

Estado de Resultados

AL 31 DE DICIEMBRE DE	2017 M\$	2016 M\$
Margen Bruto	261.838.709	222.450.091
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	67.248.494	74.179.279
Gasto por impuesto a las ganancias	-15.371.575	-20.242.922
Ganancia (pérdida) de operaciones continuadas	51.876.919	53.936.357
GANANCIA (PÉRDIDA)	51.876.919	53.936.357
Ganancia (Pérdida) atribuible a participación controladora	46.581.403	49.176.871
Ganancia (Pérdida) atribuible a participación no controladora	5.295.516	4.759.486
GANANCIA (PÉRDIDA)	51.876.919	53.936.357

Estado de Flujos de Efectivo

AL 31 DE DICIEMBRE DE	2017 M\$	2016 M\$
Flujo de efectivo neto de actividades de operación	83.256.970	89.969.306
Flujo de efectivo neto de actividades de inversión	-45.883.236	-241.104.340
Flujo de efectivo neto de actividades de financiación	-14.309.535	148.634.120
Incremento (decremento) neto en efectivo y equivalentes al efectivo	23.064.199	-2.500.914
Efecto de las variaciones en las tasas de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	-2.588.015	1.002.858
SALDO INICIAL DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	35.801.302	37.299.358
SALDO FINAL DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	56.277.486	35.801.302



Diseño:
Catalina Alcalde L./ M. Teresa Pérez O.
cinceldesign.com