abastible

Nuestro negocio
PROYECTO
PALETIZADO EN ACCIÓN

Reportaje central ENCUENTRO BRÚJULA 2019

LA SEGURIDAD ES 0+CERO

TRAVESÍA DE CLASE MUNDIAL

El mejor servicio a tu puerta





JOAQUÍN CRUZ Gerente General

Comité Editorial: Paula Jervis, Francisca Veth, Pilar Sierra, Javiera Rodríguez y Catalina Nazal.

Directora: Francisca Veth. Editora General: Pilar Sierra.

Producción: Sánchez y Barceló, Periodismo

y Comunicaciones.



TRAVESÍA DE CLASE MUNDIAL

Con foco, pasión y objetivos claros, nos reunimos en nuestro encuentro Brújula 2019 en mayo pasado. Una instancia única en la que analizamos nuestro negocio y los desafíos por venir. En esta Brújula en particular, reafirmamos nuestro compromiso de convertirnos en una Empresa Regional de Clase Mundial, un desafío que estoy seguro podemos alcanzar con éxito, ya que contamos con el equipo humano y el talento necesario, siempre guiados por nuestros Valores Compañía: Seguridad; Pasión, Clientes y Servicio; Hacer las cosas bien; y Equipo. El ser una Empresa Regional de Clase Mundial, es un proceso que involucra transversalmente a la compañía, por lo que invito a todos a participar activamente aportando ideas y ejecutando acciones que nos permitan hacer las cosas cada vez mejor.

En el camino de hacer las cosas mejor, quiero destacar que Abastible sigue siendo una organización reconocida, en especial al haber sido elegida como la marca más valorada por los chilenos en la categoría Gas y Energía, según el estudio Chile 3D.

Somos un equipo apasionado y queremos seguir siendo los mejores en gas licuado. Por eso, y en esta misma senda, para esta temporada de invierno contamos con diversas iniciativas que apoyan este propósito. Una de ellas es la renovada App Abastible, con la que buscamos facilitar la vida de nuestros clientes. También, es el momento preciso para el despliegue de nuestra nueva campaña publicitaria, en la que nos hacemos presente con una innovadora propuesta destacando nuestra excelencia en el servicio.

Los invito a leer la presente edición, ya que en estas páginas plasmamos nuestro compromiso para seguir la ruta de Travesía de Clase Mundial.

ÍNDICE



06 Innovación

Proyecto +mas: democratizando el acceso a la información

08 Entrevista

Rubén Ríos, Subgerente de Ingeniería y Proyectos

10 Nuestro negocio

Abastible presenta su renovada App de pedidos



12 Nuestro negocio

¿Cómo es la calidad del aire al interior de los hogares de Osorno, Temuco y Rancagua?

16 Abastible por dentro

Soluciones energéticas a la medida de los clientes

22 Abastible en la región

Compromiso y trabajo colaborativo en Duragas





LINEAMIENTO ESTRATÉGICO DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Dos importantes instancias se efectuaron en el segundo trimestre del año. En Lima se desarrolló la II Cumbre Regional de Administración y Finanzas, en la que participaron representantes de Abastible y sus filiales INSA, Duragas y Solgas. Fue una ocasión

para avanzar en la integración administrativa y financiera entre todos los países.

En tanto, en Chile, se realizó la VII versión del Encuentro Nacional de Administración y Finanzas, con la asistencia de 70 colaboradores, en una jornada en la que, Janislav Marinovic, Gerente del área, realizó la comunicación cascada de los lineamientos de la compañía, planes y desafíos para este año; cerrando el día, con una actividad lúdica e inédita de competencias de equipos.



CAPACITACIÓN SOBRE LOS ALCANCES DE LIBRE COMPETENCIA

El equipo del Área Comercial participó en una capacitación sobre Libre Competencia, organizada por la Gerencia Legal y Asuntos Corporativos. En la jornada el abogado Alejandro Parodi abordó diferentes temáticas como atribuciones de la Fiscalía Nacional Económica y canal de denuncias de la compañía.

Abastible ha adoptado el respeto de la Libre Competencia como uno de sus principios básicos junto con el cumplimiento de toda la normativa aplicable.

LISTOS Y PREPARADOS EN LA SEGUNDA CONVENCIÓN DE VENTAS

La fuerza de ventas de Abastible, de Arica a Punta Arenas, participó en la segunda Convención de Ventas, la cual se desarrolló bajo el concepto "Tú eres el protagonista". Fue una instancia en la que revisaron ámbitos de mejora e innovación junto al equipo de i-NOW y distintas áreas de la empresa. El encuentro culminó con un gran Haka, para enfrentar los desafíos de la temporada de invierno 2019.



FONDOS CONCURSABLES EN OSORNO Y SANTIAGO

Mejorar la calidad de vida de los colaboradores es el propósito de los Fondos Concursables, en temas que ellos mismos consideran relevantes y a través de proyectos propios. El equipo de Planta Osorno participó en un día de Paintball, durante el cual se entretuvieron y fomentaron el trabajo en equipo. En Santiago los colaboradores de Oficina Central asistieron a un ciclo de meditación para adquirir técnicas y herramientas de equilibrio físico y mental para aplicar día a día.







VOLUNTARIADO JUNTO A DESAFÍO LEVANTEMOS CHILE

tivas para cumplir con este propósito; este es el caso del mos Chile para renovar las instalaciones del Club Deportivo de Planta Maipú y Oficina Central en distintas labores como la implementación de un cierre perimetral y la instalación de graderías y arcos de fútbol donados por la compañía.

NUEVO CICLO DE INDUCCIÓN PARA COLABORADORES

La Gerencia de Personas presentó el nuevo programa de inducción de la compañía, el cual se desarrollará durante todo el año con el propósito de integrar a los nuevos colaboradores a la Cultura Naranja, y que conozcan las prácticas y procesos de la empresa. A fines de abril se realizó la primera jornada de esta iniciativa, en la que los participantes recorrieron Planta Maipú para aprender sobre el proceso productivo y la cadena de servicio.







Proyecto +mas: democratizando el acceso a

LA INICIATIVA NACE DE CONTAR CON UNA HERRAMIENTA DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS QUE FACILITE EL ACCESO A LA INFORMACIÓN, MEJORE SUSTANCIALMENTE EL USO DE DATOS Y FORTALEZCA LA AUTOGESTIÓN.



•+mas

la información

Los datos son insumos claves y diferenciadores de las organizaciones exitosas, y Abastible es una empresa que a lo largo del tiempo ha logrado generar información importante y confiable, la que hoy gracias a +mas (make abastible smart), estará disponible en un sólo lugar. De esta manera, los colaboradores podrán tomar decisiones de forma ágil y en tiempo real, en pro de mejorar la gestión y rendimiento del negocio.

José Miguel Castro, Subgerente de Tecnologías de Información, explica que el proyecto +mas se materializó en una plataforma que permite que la información esté disponible para toda la compañía en un formato único. Un ejemplo concreto para entender la herramienta es que, si un colaborador necesita datos de volúmenes, márgenes, precios u otra información relacionada, la obtiene de forma única y certificada en mas.abastible.cl.

Explica que "el proyecto busca democratizar el acceso a la información, lo que implica



que nos estamos moviendo hacia un modelo de autogestión de reportes. Buscamos generar proactividad en los equipos para autoabastecerse en sus necesidades de reportes; esto significa que pueden acceder a cierta data, pero también pueden generar

En el marco de la nueva estrategia de TI, definida a fines del año 2018, se efectuó un cambio de estructura según las necesidades y propósitos del área. De allí nace el área de DATA de la compañía y el proyecto +mas, con un equipo especializado, liderado por Simón Plaza. El desafío es ir consolidando los distintos mundos de información dentro de Abastible e impulsar la autogestión para obtener una plataforma cada vez más colaborativa.



+mas está completamente operativa y recibiendo continuamente modelos nuevos. Actualmente uno de los más avanzados es el del área de Experiencia a Clientes. "Con +mas pudimos ver cómo estaba la gestión del Servicio Hogar en todo Chile y detectar las regiones donde hay problemas para mejorar de cara al cliente. Es una herramienta con mucho potencial para enriquecer nuestra propia gestión en la compañía", detalla Benjamín Morandé, Jefe de Servicio Envasado.

En tanto, Daniel Gallardo, Analista Estadístico CEM, añade que "con +mas podemos confiar en los datos, visibilizarlos y realizar diagnósticos. El siguiente paso es comenzar a predecir comportamientos, y con eso, anticiparnos a las condiciones del mercado o del servicio".

"Hay que destacar que +mas no sólo es una herramienta nueva de inteligencia de negocios, si no que va más allá, su objetivo es transformar y crear una nueva forma



de trabajar en la compañía; por eso la invitación es a que todos puedan ingresar y generar data, nosotros estaremos siempre para apoyarlos con capacitaciones o modelos nuevos", concluye Castro.

Sabías que...

Puedes acceder a +mas desde mas.abastible.cl o desde el home de nuestra Intranet.

Contamos con capacitación e-learning. Puedes solicitar tu usuario y clave a simon.plaza@abastible.cl



Rubén Ríos, Subgerente de Ingeniería y Proyectos:

"ESTE ES MI MAYOR DESAFÍOA NIVEL PROFESIONAL"

HACE CASI UN AÑO LLEGÓ A CHILE DESDE PERÚ, PARA ASUMIR EL LIDERAZGO DE UNA NUEVA SUBGERENCIA. ES EL PRIMER EXPATRIADO QUE ARRIBA AL PAÍS DESDE UNA DE LAS FILIALES DE ABASTIBLE EN LATINOAMÉRICA.

Rubén Ríos (34) nació en Lima, Perú, y es el mayor de tres hermanos. En septiembre del año pasado arribó a Chile para hacerse cargo de la recién estrenada área de Ingeniería y Proyectos de Abastible, convirtiéndolo en el primer profesional extranjero "importado" desde una filial de la compañía, en este caso de Solgas.

Estudió en un colegio nacional de Perú (estatal en Chile) y lo terminó a los 16 años. Inmediatamente después, ingresó a la Universidad de San Marcos, una de las casas de estudios más grande del país y la primera fundada en América por los españoles.

"Era muy joven y no sabía qué estudiar. Me gustaban las letras y los números, no estaba muy definido. Eso sí me llamaba la atención la gente que trabajaba con mandil blanco y pensé estudiar Química, pero me inscribí en Ingeniería Química, carrera que se dedica al

estudio y diseño de los elementos en la industria de proceso, pero que no utiliza delantal blanco ni está dentro de un laboratorio. Ese fue el error más acertado que he cometido en mi vida, porque me permitió encontrar mi pasión y llegar hasta donde estoy hoy".

Su vida profesional también partió en una empresa del rubro energético. A los 21 años ya lideraba a un grupo de personas y trabajó en distintas áreas de la empresa, en la refinería más grande de Perú, donde siempre fue el menor de todos sus compañeros. Esto no lo desanimó ni por un minuto, porque "ya desde la universidad estaba acostumbrado a ser el menor, el más chico".

Después de trabajar durante ocho años se cambió a una compañía de origen colombo-canadiense que opera plataformas petroleras en el mar y donde también lideró a un grupo de personas. Casi dos



años después, decidió hacer un alto en su carrera profesional para viajar a España por dos años, con el objetivo de cursar una maestría en Gestión de Proyectos e Instalaciones Energéticas en el Instituto Tecnológico de Energía de Valencia.

"Esa experiencia fue muy buena, porque fue un descanso. No había parado desde los 16 años y si bien estaba estudiando de nuevo, tenía tiempo libre para pasear, viajar, practicar deporte, leer y hacer las cosas que me gustan".

LA INVITACIÓN A CHILE

-¿Cómo aparece Chile en tu camino?

-Cuando estaba recién instalándome de vuelta en Perú, me contactaron de Solgas (filial de Abastible en ese país). El Gerente de Proyectos era nuevo y yo lo había conocido en mi trabajo anterior, así que él me llamó para formar el área de proyectos. Después de un año y medio me contactaron desde Chile, a través de mi jefe para invitarme a participar de un proceso interno.

Su equipo acá en Chile lo conforman 16 personas en total, y son los encargados de todos los proyectos de construcción en las instalaciones de Abastible como ampliaciones de oficinas, implementación de mesas de llenado o la construcción de una planta. En la cartera, tienen más de 200 proyectos que están ejecutando en paralelo a lo largo de Chile. Además, deben velar porque la calidad del GLP cumpla con la norma chilena.

-¿Cómo te has sentido en el país?

-Mucho mejor de lo que pensé, porque cuando vine tenía bastantes temores relacionados al hecho de ser extranjero; a ser la primera persona que viene de afuera a trabajar a Abastible. Intuía que teníamos que hacer cambios en la forma de trabajar y eso también me preocupaba. Además, ya no sería el más chico, sería el más nuevo en la compañía, nuevo en la ciudad y nuevo en el país.

Admite que esos temores le duraron menos de un día, porque "realmente encontré aquí un equipo talentoso, con mucho potencial y con ganas de hacer mejor las cosas. Eso me permitió poder implementar cambios y cosas nuevas que han sido muy bien recibidas".

-¿Qué te gusta de Abastible?

-El compromiso de la gente en lograr una meta común. Todos somos conscientes de que estamos en una empresa reconocida en



el mercado y líder en el sector, por lo que la gente siempre trata de encausar sus esfuerzos para alcanzar los objetivos comunes planteados por la compañía. Eso le da mucho valor a la empresa, el compromiso de todos por la empresa o su función, desde el trabajo que realizamos.

-¿Te proyectas dentro de Abastible?

-De todas manera me gustaría crecer dentro de la compañía, pero primero quiero consolidar el proyecto actual, porque todo es nuevo y porque estamos implementando varios métodos de trabajo. Este es mi mayor desafío a nivel profesional, porque debo potenciar a un grupo humano muy talentoso y de gran nivel. Y buscar los espacios para que desarrollen su talento en base al crecimiento de la compañía.

LO QUE MÁS LE GUSTA DE SANTIAGO

"Desde que vine por primera vez hace muchos años de vacaciones, lo que siempre me ha gustado es la interacción de las personas con la ciudad. Acá la hacen suya, porque hay espacio donde pueden interactuar al aire libre: parques, el cerro San Cristóbal, las avenidas anchas. La ciudad es de la gente. También, me gusta la idea de manejar bicicletas en el cerro San Cristóbal. Casi todos los domingos lo subo y me parece maravilloso tener ese espacio dentro de la misma ciudad y de manera gratuita. Me gusta que sea una ciudad verde y segura, en comparación a otras capitales latinoamericanas".





ABASTIBLE PRESENTA SU RENOVADA APP DE PEDIDOS

DE LA MANO CON LA EXCELENCIA DE SERVICIO Y FACILITAR LA VIDA DE LOS CLIENTES, LA NUEVA APP DE ABASTIBLE PERMITE A LOS USUARIOS REALIZAR SUS PEDIDOS EN TRES SIMPLES PASOS, DE FORMA RÁPIDA Y SEGURA.



En Abastible la excelencia de servicio es un elemento esencial en la relación con los clientes y es por ello, que este invierno, el equipo de Marketing Digital lanzó una nueva App de pedidos de la compañía, que tiene una serie de características innovadoras, que permiten informar en tiempo real la ubicación del pedido y la hora estimada de llegada. "Además, cuenta con nuevas tecnologías y sistemas conectados con Google, que le otorgan mayor velocidad y precisión al momento de geolocalizar la dirección de despacho a nivel nacional", especifica Macarena Vega, Jefe de Marketing Digital.

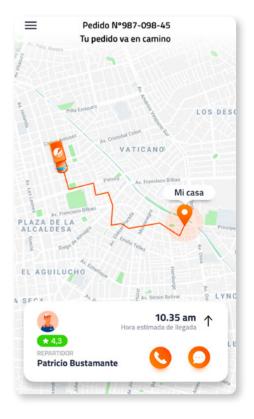
Asimismo Cristóbal Bariggi, Subgerente de Marketing, explica que "en línea con el trabajo en conjunto que desarrollamos con nuestros distribuidores, éstos cuentan en sus dispositivos móviles con algoritmos que optimizan las rutas que realizan día a día, con el fin de disminuir los tiempos de entrega de los pedidos. Por otro lado, se les puso a disposición una plataforma de administración de pedidos con el fin de apoyarlos en la gestión de reparto y control geolocalizado de sus camiones".

La nueva App es una de las plataformas que integra la estrategia digital de la compañía. Al respecto, Bariggi especifica que el mundo digital va tomando cada vez más fuerza dentro de Abastible a través de las diferentes plataformas de toma de pedidos como de los distintos canales de comunicación para llegar a los actuales y futuros clientes.

"En redes sociales contamos con una estrategia donde se abordan tres mundos comunicacionales de interés para nuestros seguidores Además, implementamos una estrategia Always ON a través de campañas SEM (búsqueda pagada en Google) tanto para Envasado, Granel y Autogas; campañas de retención de clientes a través del remarketing, marketing de contenidos, entre otras", expone Vega. "Debemos estar presentes donde nuestro cliente esté, generando comunicación de interés, potenciando nuestra presencia de marca y aumentando las ventas a través de nuestros canales digitales", complementa el Subgerente de Marketing.

Para optimizar la experiencia de servicio, la App de Abastible cuenta con las siguientes funcionalidades:

- Un mapa geolocalizado que muestra la ruta del camión.
- La hora estimada de llegada.
- La opción de programar pedidos y elegir rango de horario.
- Formulario de atención al cliente.
- Servicio de chat online con el repartidor.
- Evaluación del servicio.
- Concursos y promociones.





PROYECTO PALETIZADO ENTRA EN OPERACIÓN

EN PLANTA MAIPÚ LA COMPAÑÍA INTEGRÓ ESTE SISTEMA PRODUCTIVO DE CLASE MUNDIAL, CON UN IMPACTO POSITIVO EN EL PROCESO LOGÍSTICO DE RECEPCIÓN Y DESPACHO A DISTRIBUIDORES.

El 31 de mayo comenzó a operar en Planta Maipú el denominado Proyecto Paletizado, que consiste en la automatización del proceso de envasado de cilindros nuevos y vacíos para su carga y descarga, y posterior despacho a distribuidores. Todo a través de la utilización de maquinaria y palets que optimizan el uso de recursos y espacios de almacenamiento. En una primera fase está planificado que un 30% de los despachos se realice bajo este sistema, para todos los formatos de envasado.

Javier Fernández, Gerente Técnico, explica que es un hito para la compañía implementar un proyecto de esta envergadura, ya que implica modificar un proceso que hace más de 60 años se realiza de manera manual, y además la complejidad de su implementación en una planta que está operando donde los aspectos de seguridad son muy críticos y que no debe alterar su nivel de servicio. Por este motivo, se ha hecho un trabajo en equipo con colaboradores y clientes (Distribuidores) para que comprendan e internalicen este cambio cultural, y reconozcan sus beneficios y oportunidades.

Para Sebastián Montero, Gerente de Operaciones, el paletizado aporta orden al flujo de movimientos al interior de la planta gracias a las obras civiles que requirió. "Además, al tener palets aprovechas mejor el espacio porque puedes almacenar a mayor altura. Hoy almacenamos tres cilindros de altura y con el palet podemos subir uno más, lo que es bastante. En términos logísticos ganamos tiempo de carga y descarga de camiones, es decir, podemos mejorar el servicio y llegar antes a los clientes. Vamos a tener una operación más eficiente para atender un crecimiento de volumen. Además, hay menos riesgos para las tripulaciones que hacen el proceso de carga y descarga. Esperamos ver otros beneficios que ahora no conocemos".

Desde la vereda comercial, Felipe Celis, Gerente del área, comenta que el valor agregado para los Distribuidores es la modernización de los procesos, lo que viene asociado a optimizaciones y eficiencias, además de un buen nivel de servicio de distribución gracias a una flota dedicada y a las mejoras realizadas en Planta Maipú. En noviembre del año pasado, llevaron a cabo un piloto y al respecto cuenta que "la experiencia fue muy enriquecedora para ambas partes. Hubo algunos problemas, pero eso mismo nos permitió desarrollar las mejoras necesarias para una mejor implementación. Destaco el buen espíritu de todos -tanto interna como externamente- para lograr llevar acabo este proyecto".

EL PROCESO

- El proyecto demoró un año y medio y participó un equipo técnico y multidisciplinario: Ingeniería y Proyectos, Operaciones, Comercial, Seguridad, Finanzas, Control Interno y Personas.
- Requirió movimientos de obra civiles, mecánicos y eléctricos y la construcción de una nueva isla de carga con mayor estándar de seguridad y prestación de servicio. Implica una mejora relevante en términos de infraestructura para una operación más eficiente y segura.
- Lo más complejo fue trabajar en simultáneo con las operaciones de la planta, por los aspectos de seguridad en el proceso y las personas, además de no interrumpir el servicio a los clientes.



¿Cómo es la calidad del aire al interior de los hogares de Osorno, Temuco y Rancagua?

ESTA ES LA PREGUNTA QUE BUSCA RESPONDER ABASTIBLE CON UN ESTUDIO SOBRE EL USO DE DISTINTOS TIPOS DE CALEFACCIÓN EN ESAS CIUDADES. LA MEDICIÓN ESTÁ A CARGO DE LA UNIVERSIDAD DE SANTIAGO (USACH).

Un total de 90 hogares son parte del estudio "Evaluación de la calidad del aire interior en viviendas con distintos tipos de calefacción", que Abastible encargó a la Universidad de Santiago (Usach). El objetivo es identificar la cantidad de material particulado (MP), monóxido de carbono (CO) y dióxido de nitrógeno (NO₂) en hogares que utilizan calefacción a leña certificada y no certificada, además de gas licuado. En mayo se realizaron las mediciones en Osorno, en junio-julio en Temuco y en agosto se estarán llevando a cabo en Rancagua, es decir, 30 hogares por ciudad.

El estudio es inédito en Chile ya que no existe una medición consolidada de la calidad del aire interior de los hogares; en especial en ciudades de la zona centro sur que sufren de contaminación atmosférica invernal, a causa de la calefacción residencial por leña certificada y no certificada. Conocer y disminuir la contaminación intradomiciliaria es importante para la salud de las personas.

Es liderado por Ernesto Gramsch, quien desde 1995 es académico en el Departamento de Física de la Usach, donde es Director del Laboratorio de Óptica y Semiconductores. Explica que las concentraciones en el interior de las casas de algunos contaminantes han aumentado en las últimas décadas, debido a factores como un mayor uso de materiales de construcción sintéticos; productos de cuidado personal; pesticidas; limpiadores domésticos, además de energías diversas para calefacción. "Por esto, los efectos de la contaminación ambiental interior sobre la salud de las personas, son al menos dos a cinco veces mayores que el efecto producido por la contaminación exterior", detalla.



FICHA TÉCNICA DEL ESTUDIO

- Nº de casas medidas en cada ciudad: 30
- Superficie de las casas: entre 40 y 90 m² aproximadamente, con aislación térmica apropiada.
- Tiempo de medición: un mes.
- Combustibles utilizados:
 - 10 casas con leña certificada.
 - 10 casas con leña no certificada.
 - 10 casas con GLP.
- Tipos de calefactor:
 - Para leña: estufas de cámara simple y de doble
 - Para GLP: estufas rodantes y de tiro forzado.
- Contaminantes incluidos en la medición:
- Material particulado (MP).
- Monóxido de carbono (CO).
- Dióxido de nitrógeno (NO₂).

· Equipos de medición:

En el living de cada hogar se instala un monitor que registra los parámetros de tres contaminantes: MP, CO y NO₂. Fueron elaborados en el Laboratorio de Óptica y Semiconductores del departamento de Física de la Usach.

Cada equipo está conectado a internet para el envío de datos en tiempo real. También se mide la calidad del aire exterior de las mismas casas, en dos o tres lugares, a través de equipos calibrados con la red de estaciones de calidad del aire que administra el Ministerio del Medio Ambiente.











ABASTIBLE Y SU TRAVESÍA DE CLASE MUNDIAL

CADA AÑO, Y DURANTE TODO UN DÍA, EL EQUIPO DE PROFESIONALES DE LA COMPAÑÍA SE CONGREGA EN LA BRÚJULA, UN ENCUENTRO EN EL QUE SE ANALIZA EL RUMBO QUE TOMARÁ LA EMPRESA EN EL MEDIANO PLAZO Y LOS DESAFÍOS PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS. Bajo el eslogan Travesía de Clase Mundial se realizó el encuentro Brújula, que a principios de mayo convocó a más de 300 profesionales de Abastible y empresas filiales en Latinoamérica. El evento fue transmitido vía streaming a Colombia, Ecuador y Perú y el foco de trabajo estuvo puesto en la eficiencia, como eje de crecimiento para 2019.

La primera charla de la jornada estuvo a cargo de Eduardo Navarro, Presidente del Directorio de Abastible, quien enfatizó que "tenemos que adaptarnos a este mundo cambiante e innovar. Hoy el cambio es tremendo, nada permanece por mucho tiempo. Tenemos que



"Nos ha ido bien, tenemos un buen equipo, una buena estrategia. Independiente del éxito de hoy, debemos pensar en cada variable que operamos para poder convertirnos en una Empresa Regional de Clase Mundial".

Joaquín Cruz, Gerente General.

ver qué cosas podemos hacer distinto, qué producto, qué servicio, de qué manera".

Luego fue el turno de Joaquín Cruz, Gerente General, quien hizo una evaluación de 2018 y explicó los lineamientos estratégicos de este año. Destacó la importancia de la innovación como parte de la cultura de la organización y de mantener al cliente al centro de todas las acciones. También, recalcó la participación de Abastible en asociaciones iberoamericanas y mundiales, las cuales permiten estar conectadas a una red de contactos para el desarrollo del GLP a nivel mundial.

Durante su exposición planteó el desafío de consolidar a Abastible como una Empresa Regional de Clase Mundial, en cada una de las variables que gestiona.

RELEVANTE PARA LOS COLABORADORES

"Es positivo venir a este evento porque uno entiende cuál es el norte de la compañía y sirve para alinearnos como equipo", comentó Richard Cartes, lefe Técnico de Solución Energética para la Zona Austral. Asimismo Jessica Villarroel, Jefe de Operaciones Distribución Concón, explicó que de regreso en sus lugares de trabajo tienen la misión de transmitir los mensajes a los integrantes de sus respectivos equipos: "Están expectantes, esperando que uno llegue para que les cuente lo que dijeron, qué cosas nuevas hay".

Sus palabras se complementan con las de Crethel Cornejo, Analista Contable de Duragas, quien destacó la gran experiencia que es estar en la Brújula: "Uno conoce personas de otros países y podemos compartir experiencias, intercambiar ideas. Es muy chévere. Todo lo que han dicho lo transmitiré a mi equipo". Crethel asistió a Brújula 2019 como parte del programa Potencial Abastible, el cual se realiza a nivel Regional y tiene como objetivo potenciar las competencias claves de los profesionales que conforman el grupo, a través, por ejemplo, de su participación en proyectos estratégicos para la compañía y actividades de formación.







SOLUCIONES ENERGÉTICAS A LA MEDIDA DE LOS CLIENTES

EL ABASTECIMIENTO DE GAS LICUADO A GRANEL ES UNO DE LOS SERVICIOS QUE OFRECE ABASTIBLE, Y QUE EN EL ÁMBITO INDUSTRIAL, ES UTILIZADO EN DIVERSOS SECTORES, COMO EL PISQUERO. A CONTINUACIÓN EL CASO DE ÉXITO DE PISCO COGOTÍ.



Un pack acorde a las necesidades de cada cliente. Así son las soluciones energéticas que ofrece Abastible a distintos sectores productivos del país, y de las que dan cuenta en Fundo El Cerezo, en el Valle de Limarí, donde se elabora Pisco Cogotí: una marca de pisco premium que se exporta a Estados Unidos y Europa, y que se diferencia por su calidad y producción con energía limpia.

Constanza Vásquez, Jefa de Producto Granel y Trade Marketing, explica que para entregar una solución a la medida del cliente, la compañía provee un servicio profesional con un equipo de especialistas que tienen el objetivo de aumentar la productividad en sus procesos industriales, disminuyendo los costos energéticos de los clientes y con resultados garantizados. Complementando esta pro-



puesta con el abastecimiento de energía limpia, con un mayor poder calorífico, menores emisiones de CO_2 en comparación con otros combustibles, sin restricciones operacionales por contaminación ambiental y sin mermas de combustible. Junto con ello, se ofrece un abastecimiento continuo y mantenciones periódicas, focalizándose en la prestación de un servicio integral.

En el caso de Pisco Cogotí la implementación de un quemador modulante y de un tanque industrial para el almacenamiento de gas licuado, permite aportar una temperatura estable y regular a los alambiques donde se realiza el destilado de alcohol (normalmente los alambiques se colocan a fuego directo). El GLP aporta diversos beneficios en comparación a la leña como por ejemplo reducir los niveles de contaminación y mejorar la calidad del producto, lo que ha permitido aumentar el precio del producto en mercados internacionales.

El abastecimiento de gas licuado a granel es uno de los ejes de crecimiento definidos por Abastible para este 2019. A nivel industrial se utiliza en procesos de diversa índole, aportando eficiencia en la entrega, limpieza y seguridad como combustible.



Ficha técnica del servicio

- Ubicación: Cogotí, Provincia de Limarí, Región de Coquimbo.
- Equipos instalados:
- Quemador modulante.
- Tanque de 4.000 litros.
- **Combustible:** Gas Licuado de Petróleo (GLP).

Beneficios del uso de alambiques a GLP

- Consumo de 10 ton. de GLP/año equivalentes a 55 ton. de leña/año.
- Mayor pureza de alcoholes potables.
- Medición y regulación continua de la temperatura del quemador para lograr óptima calidad de producción de alcohol.
- Disminución de hasta un 25% en el consumo de energía.
- Eficiencia del alambique a GLP de 92% versus alambique a leña de 70%.
- Reducción de 71% de emisiones de CO₂.
- Disminución de un 99% de emisiones de material particulado total.
- Reducción en un 30% del tiempo de producción en comparación a la leña.



Con el inicio de la temporada de invierno Abastible presentó la campaña 0+Cero, que tiene como propósito instaurar una cultura de Cero accidentes de personas y Cero accidentes de procesos de forma transversal en la compañía.



Cada año Abastible da inicio a la temporada de invierno y sus colaboradores recargan energías para seguir entregando un servicio eficiente y de calidad. El puntapié inicial de este 2019 se realizó en Planta Maipú, con el sello de **0+Cero** y la presencia de Luis Andaur, periodista y aventurero, destacando la importancia de la Seguridad, base de todas las operaciones de la compañía.

De forma simultánea, todas las oficinas y plantas del país realizaron su activación, incentivando especialmente al área operativa de la empresa, a lograr el objetivo de esta campaña: "Queremos instaurar el concepto de que trabajar sin accidentes es posible. Que el cero es posible", afirma Luis Donoso, Gerente de Riesgo Operacional.





Para lograrlo, **0+Cero** fortalece una cultura de prevención a través de conductas seguras, como utilizar siempre equipos de protección personal, aplicar procedimientos e instrucciones, realizar trabajos críticos con permiso de trabajo, identificar riesgos en el lugar de trabajo, aplicar medidas de control, reportar desviaciones y falla de equipos.

La Seguridad es uno de los Valores Compañía -junto con Pasión, Clientes y Servicio; Equipo; y Hacer las cosas bien- por lo que va más allá del cumplimiento de un checklist; es una actitud que está en el ADN de los colaboradores y traspasa áreas y cargos.



El "vamos" a la temporada alta

Luis Andaur, quien es rostro de la campaña "Cultura Naranja: Valores muy nuestros", fue el encargado de motivar a los más de 600 colaboradores presentes en una fría mañana de otoño en Maipú. Con entretenidos concursos, enfocados en detectar actitudes seguras y la prevención de posibles riesgos, en el marco de sus historias y aventuras por el mundo, logró motivar y trasmitir que la prevención es posible, tanto en situaciones cotidianas, como en toda la cadena de operación de la compañía, desde el abastecimiento hasta la entrega final al cliente.

La campaña **0+Cero** fue presentada en todo el país dando inicio así, a la temporada alta de Abastible, ratificando el compromiso de cada uno de los colaboradores, y sus empresas contratistas, con la seguridad, la energía y la eficiencia de la compañía.







A mediados de junio, Abastible estrenó su campaña publicitaria de invierno, difundida en televisión, vía pública, medios digitales, radio y prensa. Tiene como concepto principal la excelencia de servicio en todo el ciclo de venta, un atributo que la compañía busca potenciar y fortalecer ante los clientes, comunicándoles que la empresa les facilita la vida con una solución confiable, rápida y con un producto de buena calidad.

Cristóbal Bariggi, Subgerente de Marketing, explica que "estábamos posicionados como un producto de calidad y una marca que da confianza, y quisimos además sumar la excelencia de servicio". Por eso es que en esta ocasión, la campaña está completamente relacionada a atributos funcionales, al producto y a las necesidades de los clientes en invierno.

Este cambio viene aparejado de un trabajo interno que se está desarrollando en la compañía y que consiste en un programa de entrenamiento y capacitación para los repartidores sobre los 7 pasos del servicio. "El objetivo es mejorar y estandarizar el servicio que brindan repartidores y telefonistas para que los clientes perciban una diferencia en cuanto a la calidad de la atención. Todo está pensado en que Abastible sea una marca que otorga excelencia de servicio en todos sus ámbitos", precisa Bariggi.

Esa es justamente la diferencia de la estrategia actual en comparación a las de los últimos dos años, que estuvieron centradas en un posicionamiento más corporativo de Abastible como una marca ciudadana, cercana.

En 2017 presentó una campaña que hablaba sobre los sueños de los niños y que se hicieron realidad gracias al apoyo de su mamá, mientras que el 2018 fue lanzada una publicidad con la seleccionada nacional Christiane Endler y otras jugadoras de fútbol, en la que se hacía mención a lo fundamental que fueron sus mamás para que se convirtieran en profesionales y cumplieran sus metas. Hoy el foco es facilitar la vida a los clientes y consumidores, poniendo literalmente en escena, todos los elementos que potencian, agilizan y aportan a un servicio de excelencia.









COMPROMISO Y TRABAJO COLABORATIVO EN DURAGAS



HACER LAS COSAS BIEN, COMPROMISO Y PASIÓN, SON CONCEPTOS QUE DEFINEN A LOS COLABORADORES QUE SE DESEMPEÑAN EN ESTA FILIAL DE LA COMPAÑÍA EN ECUADOR.

Laboriosidad, compromiso y flexibilidad son tres palabras con las que Diego Acevedo, Gerente de Personas en Duragas, describe al equipo humano de la compañía en Ecuador. Enfatiza que cada uno de ellos es parte del éxito y sostenibilidad de la empresa, y destaca sus ganas de aprender y mejorar. Están enfocados en los resultados y se sienten orgullosos de pertenecer a Abastible.

Como una gran familia, les gusta festejar los cumpleaños y por eso es que cada mes organizan una celebración temática en honor a los cumpleañeros. Día a día se escuchan cánticos y felicitaciones en los puestos de trabajo por el onomástico. "Por otra parte, nos gusta el deporte y el bienestar, por lo que realizamos actividades como las tradicionales olimpiadas anuales, jornadas de fútbol, senderismo y yoga entre otras. También realizamos campañas y jornadas de salud coordinadas por nuestro departamento médico", cuenta el Gerente de Personas.

Detalla además, que por el tipo de trabajo, la gran mayoría del colectivo operativo es masculino. "Sin embargo, seguimos en la búsqueda de más mujeres en cada nuevo proceso de selección que realizamos".

Del colectivo administrativo un 37% es femenino, cifra que ha ido en aumento en los últimos años, en diferentes posiciones y jerarquías.

-¿Qué otras actividades organizan?

-Involucramos a nuestras familias en actividades como el Día del Niño. Vamos al cine y vemos una película. La fiesta de Navidad

es todo un evento, con premios, buena comida y música para bailar y disfrutar sanamente. A los niños les celebramos esta festividad y entregamos regalos. Durante las vacaciones escolares los viernes salimos a mediodía y para el Día del Trabajo organizamos una ceremonia emotiva y entregamos reconocimientos a los colaboradores por su trayectoria y compromiso.

Relata que una de las actividades más importantes a nivel de equipo es una reunión anual, una instancia en la que se analizan los resultados del año anterior y los objetivos para el período actual, siempre con foco en la cultura de la compañía, que dice viven día a día fomentando un ambiente de trabajo tranquilo, productivo y creativo. Es un encuentro de nivel nacional y para llegar a los diferentes centros de trabajo se con-

forma un grupo de gerentes que se traslada a realizar cada presentación. A modo de complemento, la Gerencia de Personas realiza una reunión mensual con el personal administrativo, generando una doble vía de comunicación, para que pregunte sobre las inquietudes que más les interesa.

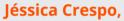
-Desde la Gerencia de Personas, ¿cuál es el principal mensaje que transmiten?

-Hacer las cosas bien y sentirse bien, la rigurosidad y la conciliación se potencian mutuamente dentro de un marco de ética, valores y seguridad. Así la compañía puede crecer obteniendo mejores resultados y manteniendo un buen clima laboral. Invitamos a los equipos a trabajar en un ambiente colaborativo, promoviendo la formalidad y la eficiencia en todo momento.



LOS COLABORADORES OPINAN





Jefa de Facturación y Cobranzas

"Abastible significa desarrollo y crecimiento, porque me motiva y desafía con metas que hacen que me supere a mí misma, con un sentido de permanencia porque confía en mi capacidad de trabajo, reconoce mi esfuerzo y se preocupa por mi calidad de vida. Estar en una empresa internacional me permite conocer y adaptarme a otras culturas, compartir y nutrirme de sus experiencias, creencias, valores".



"Es un equipo de alto nivel profesional, apasionado por su trabajo. Una de las fortalezas es la habilidad para adaptarse a los cambios del entorno. Lo que más valoro de la compañía es el ambiente de trabajo, además de la flexibilidad laboral que a su vez genera compromiso con la compañía en los momentos que debemos arrimar el hombro para conseguir los resultados".









COLABORADORES COMPARTEN SUS

MEJORES PREPARACIONES DE COCINA



Strudel de Manzana a la antigua

Ingredientes para la masa

- · 300 gr. de harina sin polvos de hornear
- · 120 ml. de agua tibia
- · 1 cucharada de aceite de oliva
- · Una pizca de sal

Ingredientes para el relleno

- · 4 manzanas verdes peladas y laminadas
- Medio tazón de nueces picadas y remojadas
- · 10 galletas tipo champaña molida
- · Una cucharadita de canela en polvo
- 125 gr. de mantequilla común
- · 100 gr. de azúcar

Preparación del relleno

En un sartén calentar las manzanas con la canela, durante 15 minutos. Luego agregar el azúcar. Una vez disuelta, agregar las nueces. Dejar reposar.

Preparación de la masa

En un bol poner la harina, agregar agua tibia y la sal. Comenzar a formar la masa para luego amasar. Golpear la masa contra el mesón de forma reiterada hasta que se desprenda de los dedos y tome elasticidad. Dejar reposar por 30 minutos.

Teniendo la masa formada y elástica, con un uslero estirar lo que más se pueda agregando pizcas de harina para evitar que se pegue y rompa. Estirar en forma rectangular y poner una tela con harina entre el mesón y la masa. Solo con las manos se debe estirar por completo desde el medio hacia los bordes.

Enmantequillar la masa estirada sobre la tela, agregar las galletas molidas de manera uniforme y en uno de los extremos

agregar el relleno distanciado unos centímetros de los bordes. Luego tomar la tela y ayudarse con ella girando la masa y el relleno sobre sí mismo. Después cerrar los bordes y volver a girar sobre si mismo formando un roll.

Tomar el strudel con la tela y voltear sobre una plancha enmantequillada, pintar con huevo la superficie y llevar al horno a unos 180°C. por 25 o 30 minutos hasta dorar. Antes de servir cubrir con azúcar flor. Se puede acompañar con crema batida o helado de vainilla.

Colaborador: Cristián Orellana

Ejecutivo Ventas Inmobiliarias, Oficina Central.

"La receta la heredé de mi abuela materna y cada vez que la preparo la recordamos en familia".

Lasaña al estilo Hugoelfo

Ingredientes

- 500 gr. de carne molida
- 500 gr. de tomates bien lavados, sacar las semillas
- · 225 gr. pasta para lasaña
- 1 cebolla mediana picada en
- 3 dientes de ajo bien picados
- 1 lata de salsa de tomate
- · 1 cucharada de orégano
- · 500 gr. queso amarillo
- · 500 gr. de jamón caramelizado
- · 250 gr. queso parmesano
- · Azúcar, sal y pimienta
- · Crema de leche



Preparación

Poner aceite de oliva en un sartén y a fuego medio, luego incorporar la cebolla junto con el ajo picado y sofreír. Agregar tomate picado sin semillas y la carne molida. Una vez que esté cocido, agregar la pulpa o salsa de tomate y revolver hasta que tome consistencia. Luego agregar una pizca de azúcar, sal, pimienta a gusto, orégano y comino. Revolver bien los ingredientes y dejar cocinando a fuego medio unos 10 minutos.

En una olla poner agua a hervir, agregar una pizca de sal y orégano molido. Poner la pasta y dejar cocinar por 7 a 10 minutos. Enmantequillar una fuente para horno y poner una capa de pasta, luego una capa de salsa, una capa de jamón, otra de gueso, entre medio la crema de leche y así sucesivamente. Llevar al horno a 180°, hasta que se derrita el gueso.

Colaborador: **Hugo Núñez**

Encargado de Producción y Mantención, Planta Antofagasta.



"La receta es de mi madre y yo le agregué ingredientes. Por eso le puse al estilo Hugoelfo, porque es mi apodo".

Goulash de Vacuno

Ingredientes

- 1 Kg. de lomo
- 1 Kg. cebolla mediana picada
- 1 vaso de vino blanco
- 1 taza de caldo (vacuno)
- · 250 cc. de crema de leche
- · 250 gr. de champiñones
- 1 cucharada de paprika
- · Mantequilla a gusto
- · Sal y pimienta a gusto



Preparación

Cortar la carne en cubos. En un sartén a fuego medio, derretir mantequilla y dorar la cebolla picada. Agregar el lomo, el caldo, el vaso de vino, la crema de leche y la paprika. Tapar la olla y dejar cocinar a fuego lento por 45 minutos. Añadir los champiñones fileteados unos minutos antes de finalizar la cocción. Servir el guiso con un acompañamiento.

Colaborador: Ewold Ortega

Supervisor de Mantención Envases, Planta Lenga.



"Hice un curso de cocina internacional y aprendí esta receta que me gusta porque es rápida y rica".



Fredy Jaques, Operador de Medidores, Oficina de Ventas Viña del Mar:

"LO QUE APRENDO EN EL TRABAJO LO APLICO EN LA CASA CON MIS HIJOS"

"Con mi señora vamos a cumplir 25 años de casados. Han sido buenísimos. Como todo matrimonio tenemos problemas, pero los hemos sabido afrontar y los frutos se ven en mis hijos", relata Fredy Jaques, Operador de Medidores en Oficina de Ventas Viña del Mar. Con esas palabras se refiere a Matías y Solange, de quienes se siente profundamente orgulloso y feliz junto a su esposa Ximena, por la familia que han formado y los logros que en equipo han logrado.

El año pasado Matías rindió la Prueba de Selección Universitaria (PSU)

y ponderó 689 puntos en las pruebas obligatorias de Matemáticas y Lenguaje. Gracias a su esfuerzo fue uno de los tres mejores puntajes entre los hijos de colaboradores de la compañía, y por este motivo recibió una beca de apoyo para financiar parte de sus estudios este 2019. Se trata de un reconocimiento que Abastible entrega por primera vez para reconocer el esfuerzo, dedicación y excelencia académica.

Matías estudia Ingeniería en Negocio Internacional en la Universidad Católica de Viña del Mar y su hermana Solange, Pedagogía en Biología en la Universidad Católica de Valparaíso. Ella también fue reconocida con una beca de apoyo por sus buenas notas, al obtener un promedio 6,1 el primer año de carrera.

Junto a Ximena les han inculcado la importancia de la educación. Conversan con ellos y los apoyan en sus decisiones. También les ha enseñado lo relevante que es Hacer las

cosas bien, uno de los Valores Compañía de Abastible. "Lo que aprendo en el trabajo lo aplico en la casa con mis hijos, son grandes, pero nunca dejan de aprender".

En mayo Fredy cumplió 10 años en Abastible y está agradecido de la compañía:

"Se ha portado súper bien conmigo. Uno ve la preocupación de la empresa por los colaboradores y por nuestras familias. Por eso me gusta trabajar aquí. He salido dos años premiado como el mejor trabajador de la oficina de Viña del Mar".





Tomás Cifuentes Pardo

Hijo de Jonathan Cifuentes, Ayudante Granel, Antofagasta.

22-03-19

Ema Muñoz Gaete

Hija de Sergio Muñoz, Mecánico Mantención y Montaje, Planta Maipú.

16-05-19

Josefa Gómez Campos

Hija de Pedro Gómez, Tesorero, Subgerencia de Finanzas.

09-04-19

Emiliano Clementi Jara

Hijo de Rodolfo Clementi, Jefe Nacional Servicio Técnico y Proyectos, Gerencia Comercial.

06-03-19

Martina Santos Robles

Hija de Héctor Santos, Operador de Campo, Mesa de Llenado, Planta Coyhaique.

23-04-19

Diego Arenas Bascuñán

Hijo de Clara Bascuñán, Jefe de Apoyo a la Gestión, Gerencia Control Interno.

11-05-19

Marina Ortega Da Silva

Hija de Ewold Ortega, Supervisor Mantención de Envases, Zona Sur.

23-04-19

Franco Duarte Contreras

Hijo de Hernán Duarte, Jefe de Oficina Distribución El Peñón, Planta Iquique.

29-04-19



RECONOCIMIENTOS















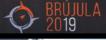












abastible

































LANZAMIENTO COMERCIAL DE INVIERNO



Sudoku

2		5			9			4
						3		7
7			8	5	6		1	
4	5		7			1		
		9						
					2		8	5
	2		4	1	8			6
6		8						
1			2			7		8

8	Þ	L	9	9	7	ε	6	L
L	7	9	L	3	6	8	b	9
9	3	6	8	L	Þ	L	7	S
g	8	Þ	7	6	9	ı	L	3
7	L	L	3	Þ	S	6	9	8
3	6	9	Ļ	8	L	7	9	Þ
6	L	7	9	g	8	þ	3	L
L	9	3	Þ	7	L	9	8	6
Þ	9	8	6	1	3	g	L	7

Abastible TE DESAFÍA

Acertijo

En el jardín encuentras cinco trozos de carbón, una zanahoria y un gorro. Nadie los tiró, sin embargo hay una razón que explica por qué están ahí. ¿Cuál es?

SOPA DE LETRAS:

LO QUE CARACTERIZA A ABASTIBLE

Н	R	W	Ε	Α	0	Н	1	W	G	Τ	N	S	J	K	В	М
Р	Α	U	L	Α	J	D	Т	Α	Υ	U	Е	U	Α	D	Α	F
L	G	С	S	0	S	Т	Е	Ν	1	В	1	L	1	D	Α	D
Р	Α	S	Е	R	1	0	0	Р	R	Е	G	0	1	Α	1	-
R	Q	1	R	R	K	U	Q	1	Ν	U	S	V	М	С	Α	Α
0	Е	W	Т	V	L	Α	Ζ	Е	С	Α	Е	Ñ	Е	Α	L	L
D	R	Е	Q	Е	Ν	Α	Е	L	R	Α	G	0	Α	М	U	U
U	Ν	L	В	F	Р	Т	S	Α	С	В	U	Χ	С	Р	1	1
С	Ε	Х	С	Е	L	Е	Ν	С	1	Α	R	Е	Α	S	М	Ν
Т	S	1	U	Χ	Υ	Ν	W	1	0	Χ	1	Τ	Ν	Е	Ζ	Ν
1	С	S	Ν	1	В	W	S	S	Q	S	D	Ζ	R	R	В	0
V	L	Α	Е	Α	Α	Т	W	V	F	D	Α	D	Е	V	Χ	V
1	Ζ	D	R	Q	S	-1	Ζ	R	О	L	D	S	R	1	М	Α
D	Υ	1	Ν	G	U	Р	Ζ	Α	K	Χ	D	R	В	С	С	С
Α	Χ	Α	М	Α	L	- 1	D	Е	R	Α	Ζ	G	0	I	Α	ı
D	D	Ζ	В	K	U	L	Р	Α	D	Χ	0	Α	Υ	0	Е	0
1	Р	Α	S	I	0	N	٧	0	D	Χ	0	Α	Υ	F	0	Ν

- 1. Hacer las cosas bien
- 2. Seguridad
- 3. Pasión
- 4. Equipo
- 5. Innovación
- 6. Liderazgo
- 7. Servicio
- 8. Excelencia
- 9. Productividad
- 10. Sostenibilidad



as aup avain ab ocanum Solución acertijo: el carbón, la zanahoria y el gorro son de un













Así nos ven nuestros clientes



PREMIO CHILE 3D

Estamos felices por haber recibido el **premio Chile 3D** como la marca **más valorada por los chilenos**, en la categoría Gas y Energía 2019.

Somos un equipo apasionado que busca siempre hacer las cosas bien, con seguridad, pasión y en equipo.

Nos sentimos orgullosos de este reconocimiento, porque demuestra el compromiso que día a día ponemos para ser los mejores en gas licuado y otras energías limpias.









