

abril 2023

abastible

POTENCIAR EL ESPÍRITU EMPREENDEDOR #ApoyaLaPyme

Entrevista

JOAQUÍN CRUZ, GERENTE GENERAL: “ES LEJOS EL DESAFÍO MÁS IMPORTANTE DE MI VIDA PROFESIONAL”

Reportaje central

**ALCANCE E IMPACTO DEL PROPÓSITO ABASTIBLE:
“POTENCIAR EL ESPÍRITU EMPREENDEDOR”**

Nuestro negocio

**ACCIONES QUE RATIFICAN EL COMPROMISO DE
ABASTIBLE CON LAS PYMES**



PAGAMOS A 7 DÍAS A LAS PYMES ESTE ES NUESTRO PRIMER COMPROMISO

Ser pyme no es fácil. Les falta dinero para funcionar. Les cuesta financiarse. Las pymes son fundamentales para el desarrollo social y económico de nuestro país. Por eso, en Abastible pagamos a siete días a las pymes e invitamos a más empresas de nuestro país a sumarse.

Chile es una pyme y, cuando apoyamos a la pyme, ayudamos a todo Chile.

#ApoyaLaPyme



Conoce más aquí



JOAQUÍN CRUZ SANFIEL
Gerente General

Directora: Paula Jervis.

Directora Editorial: Francisca Veth.

Editora General: Pilar Sierra.

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

Periodista: Catalina Nazal.

Diseñadora: Françoise Lopépé.

Versión digital-audiovisual:

www.revistaabastible.cl

UNA NUEVA ABASTIBLE

Hoy nos enfrentamos como compañía a una oportunidad única: ser un apoyo concreto para el cumplimiento del sueño que todos tenemos de vivir en una sociedad más equitativa, justa y digna. Las decisiones que estamos adoptando como Abastible apuntan con fuerza a ello.

Recientemente, anunciamos nuestro propósito: "Potenciar el Espíritu Emprendedor", y junto con ello, iniciamos su difusión e implementación, tanto interna como externamente. Cabe destacar que dentro de este gran propósito hemos escogido en una primera instancia apoyar a las pymes para que vuelvan a ser el motor del desarrollo social y económico del país y junto con lo anterior, ser un pivote para que el mundo privado y también público se una a esta iniciativa.

Me siento orgulloso de ser parte de Abastible y de liderar esta nueva etapa de nuestra evolución como empresa. Para

lograrlo, definimos cinco pilares que nos invitan a impregnarnos de los valores que caracterizan a las pymes: eficiencia, proactividad, innovación, colaboración, perseverancia, optimismo y agilidad. En paralelo, establecimos líneas de acción, a través de acciones concretas, que serán nuestra guía en la toma de decisiones para que nuestra propuesta de valor sea una realidad en nuestra compañía.

¡Esa es la esencia de Abastible! Creer y tener la convicción que podemos generar un impacto significativo en la sociedad. Estamos confiados que así será, inspirados por la relación virtuosa que hemos establecido con cientos de pymes que forman parte de nuestra cadena de valor, como son distribuidores, instaladores y proveedores.

Inspirados en pensar y actuar de una nueva forma, los invito a sumarse a esta nueva Abastible.

ÍNDICE



4 Comunidad

TECLA 6: conectando con pymes para apoyar el emprendimiento social



16 Cada pyme es una historia

Ser pyme no es fácil y son esenciales para que Chile siga adelante



18 Te cuento mi experiencia

Distribuidores cuentan su experiencia como emprendedores



24 Abastible en la región

Norgas, Duragas y Solgas: desafíos y oportunidades para este 2023



26 Tips

¿Cuál es tu principal consejo para un emprendedor?



28 Vida social

Colaboradores en actividades de la compañía

TECLA 6: Conectando con pymes para apoyar el emprendimiento social

Abastible participa en la sexta versión del fondo de innovación “Talento Emprendedor”, que impulsa Caja Los Andes. Es una oportunidad para canalizar financiamiento hacia pequeñas y medianas empresas que aporten al desarrollo de una mejor sociedad.

El propósito de Abastible es “Potenciar el Espíritu Emprendedor” y por eso, su compromiso es apoyar a las pymes para que se conviertan en motor de desarrollo social y económico del país. Esta definición se traduce en alianzas que busca establecer y potenciar, como parte de una nueva forma de hacer las cosas. Ejemplo de ello es su presencia en “TECLA, Talento Emprendedor”, que organiza Caja Los Andes.

Está orientado a pequeñas y medianas empresas que buscan generar un impacto social, mediante la entrega de financiamiento a los proyectos ganadores. Ello, a través de un llamado a concurso a pymes abocadas a diferentes ámbitos como educación, sostenibilidad, salud y bienestar integral, entre otros.

Abastible, en específico, se suma a esta sexta versión de TECLA como empresa partner en la categoría de Consolidación, la cual, tal como su nombre lo indica, está enfocada a pymes que buscan consolidar su desarrollo. Serán cuatro ganadores, a uno de los cuales la compañía aportará \$12 millones para que siga avanzando en el logro de sus objetivos.

El gerente de Sostenibilidad, Julio Vidal, afirma que “creemos relevante estar presentes en este tipo de instancias porque nos

conectan con las pymes, siempre de la mano del desarrollo sostenible. Con Caja Los Andes tenemos una visión compartida de lo poderoso que es el emprendimiento con impacto social, como una herramienta de desarrollo para el país. TECLA requiere de nuestra colaboración porque hay mucho talento en Chile”.

EL PROCESO

El proceso de convocatoria, postulación y admisibilidad a TECLA 6 se realizó entre noviembre de 2022 y enero de 2023. En marzo, los seleccionados por un jurado acudieron a una etapa de presentaciones ante un comité. Luego, se efectuó un periodo de votación popular que culminó el 31 de marzo, para dar paso en abril a la fase de pitch final. En mayo, Caja Los Andes dará a conocer el listado de los 12 proyectos ganadores.

El llamado a concurso permite a las pymes postular en cuatro categorías. Una de ellas es Consolidación, las otras tres son: Expansión (una empresa establecida y con perspectiva de expandirse), Internacionalización (una empresa consolidada en Chile con perspectivas de ingresar a México, España o Miami) y Softlanding (una empresa consolidada en el extranjero y con perspectiva de ingresar al mercado chileno).

TE
CLA

6^a VERSIÓN
TALENTO
EMPRENDEDOR
CAJA LOS ANDES





Joaquín Cruz, gerente general:

“Es lejos el desafío más importante de mi vida profesional”

El ejecutivo analiza el camino iniciado hace un tiempo para construir e implementar el propósito de Abastible, un profundo recorrido que lidera con la convicción de que su objetivo y norte sea contribuir a la sociedad.

El propósito de una empresa es su razón de existir, aquello que trasciende el producto o servicio que entrega a sus clientes y que se traduce en una contribución concreta a la sociedad. ¿Cuál es el propósito de Abastible? Es la pregunta que hace más de un año se planteó Joaquín Cruz, gerente general, y que hoy se traduce en “Potenciar el Espíritu Emprendedor”.

- ¿De dónde surge el propósito de Abastible?

- Es parte de la evolución que vivimos como organización. Somos una empresa que se adapta a los cambios, a las exigencias de una nueva sociedad. Eso implica que evolucionemos acorde a los nuevos tiempos; y es lo que venimos trabajando hace más de un año: definir cómo podemos contribuir a la construcción de una mejor sociedad.

- La visión que entendía que el principal objetivo de las compañías es la maximización de las utilidades, ha ido dando paso desde hace un buen tiempo a la inquietud de las empresas por ir más allá de una relación meramente transaccional con los clientes. Esto significa nuevos principios y desafíos que se relacionan con su rol empresarial. Precisamente, de esa comprensión, surgen los conceptos de responsabilidad social, sostenibilidad y hoy los criterios ESG (Environmental, Social y Governance). Como Abastible aplicamos dichos criterios, pero creemos que debemos evolucionar incluso más allá de ellos, viviendo un gran Propósito Corporativo.

- ¿Y cómo llegan a definir “Potenciar el Espíritu Emprendedor” como Propósito?

- De la comprensión de nuestro modelo operacional. Nos inspiramos en el trabajo conjunto que realizamos con distribuidores, instaladores y proveedores. Todo Propósito Corporativo tiene que estar relacionado con el quehacer de la empresa.

- Para graficarlo con algo concreto. Hoy contamos con una red de más de 1.200 distribuidores a nivel nacional, con quienes hemos construido una relación virtuosa. En su gran mayoría son emprendimientos familiares que con esfuerzo y dedicación han logrado salir adelante, superando obstáculos y adversidades. Para contribuir en su desarrollo, los apoyamos con capacitaciones en diferentes ámbitos como gestión de negocio, calidad de servicio, cumplimiento normativo y seguridad, entre otros. También les otorgamos facilidades en las condiciones de pago para ayudarlos a sobrellevar la primera etapa de crecimiento. Es lo que aspiramos a construir e inspirar en otras empresas del país.

- Y desde esa mirada, ¿cuál es la contribución específica que buscan realizar?

- Queremos hacer de Chile un mejor lugar para que todos podamos vivir con cohesión social y dignidad. Nuestro aporte será potenciar el espíritu emprendedor de miles de personas que a lo largo del país se atreven, se esfuerzan, por llevar adelante un



proyecto propio. Y creemos que podemos lograrlo potenciando a las pymes, para que se conviertan en motor de desarrollo social y económico, que logren generar más y mejores empleos, construyendo una sociedad más conectada y colaborativa.

- ¿Cómo ha ido avanzando su difusión e implementación, tanto de manera externa como interna?

- Es un camino que consta de varias etapas. En lo interno, significa un cambio cultural en nuestra organización; y en lo externo, de cara a la sociedad, es una invitación a que otras empresas comprendan el fundamental rol que juegan las pymes en nuestro país. Desde esa perspectiva y pensando en el impacto que buscamos lograr, pienso y siento que es lejos el desafío más importante de mi vida profesional y mi llamado es que lo sea para todos los colaboradores de Abastible.

UNA NUEVA FORMA DE HACER LAS COSAS

- ¿Cuál es el rol de los colaboradores en este nuevo Propósito?

- Todos quienes integramos Abastible somos parte de este propósito, porque somos un equipo. Debemos empaparnos del espíritu emprendedor para poder aportar desde nuestras funciones específicas. Esto conlleva una nueva forma de pensar y hacer las cosas. Creo relevante enfatizar que debemos convertirnos en un referente en la relación con las pymes, representando de manera

fiel los valores que las caracterizan. Por eso, junto con el lanzamiento del propósito definimos cinco potentes pilares que nos llaman a actuar con eficiencia, proactividad, a ser innovadores, a colaborar con nuestro entorno, perseverar, ser optimistas y ágiles en nuestro día a día.

- ¿Implica una nueva forma de hacer las cosas?

- Sí, como te decía, la respuesta tiene relación con el impacto y alcance de nuestro propósito. Me refiero a que determina los productos que ofrecemos, las soluciones que prestamos, las alianzas que buscamos y realizamos, los criterios para contratar nuevos colaboradores y las inversiones que realizamos. En fin, influye en todas nuestras decisiones.

- ¿Pero, en qué se traduce todo aquello en el quehacer diario de los colaboradores de Abastible?

- En una mirada de corto plazo, consideramos la ejecución de varios proyectos o líneas de acción: por ejemplo, redefinir el modelo de gestión del desempeño, establecer nuevos indicadores estratégicos y competencias. También, fortalecer la identificación y levantamiento de oportunidades de mejora, revisión de procesos deficientes, seguir implementando iniciativas de eficiencia y llevar a cabo prácticas de colaboración y empoderamiento a los equipos de trabajo, tales como estar presentes más en terreno, coaching de liderazgo, reuniones eficientes, trabajo con metodología ágil.



COMUNICANDO EL PROPÓSITO HACIA LA SOCIEDAD

El propósito, sus pilares y acciones implican compromisos que la empresa ya ha comenzado a dar a conocer de manera pública, a través de una campaña de marketing que consideró comerciales en televisión abierta, publicaciones en prensa y campaña en medios digitales. Su primer compromiso es el pago a siete días a proveedores pymes.

- ¿Por qué es tan importante el pago a siete días?

- Porque el financiamiento es uno de los principales problemas de las pequeñas y medianas empresas. A muchas les pagan a 30 días o más y como Abastible, queremos cambiar eso, marcando una diferencia. Y para concretarlo, modificamos los procesos y efectuamos capacitaciones y difusión de esta iniciativa de forma tal de lograr una correcta y ágil contabilización de cada factura. Como dije, debemos ser un ejemplo en la relación con las pymes. Y por eso, hacemos un llamado a que más empresas en Chile se sumen a esta iniciativa.

- El pago a siete días a proveedores pymes es el primer compromiso que anunciamos, de muchos otros que vienen. Me siento orgulloso de poder estar en una compañía que valora la importante y profunda labor de las pymes, que lo aprecia y que se va a la jugar porque eso siga existiendo.

EVOLUCIÓN EMPRESARIAL HACIA EL PROPÓSITO CORPORATIVO



» En la **segunda mitad del siglo XX** se plantea la relevancia de maximizar las utilidades.



» Luego, las **empresas comienzan** a asumir nuevos principios y desafíos, relacionados a su rol social.



» Surgen los conceptos de **responsabilidad social, sostenibilidad** y los criterios ESG (en inglés, Environmental, Social y Governance).



» **El propósito** de una empresa es el **último peldaño** de su rol empresarial.

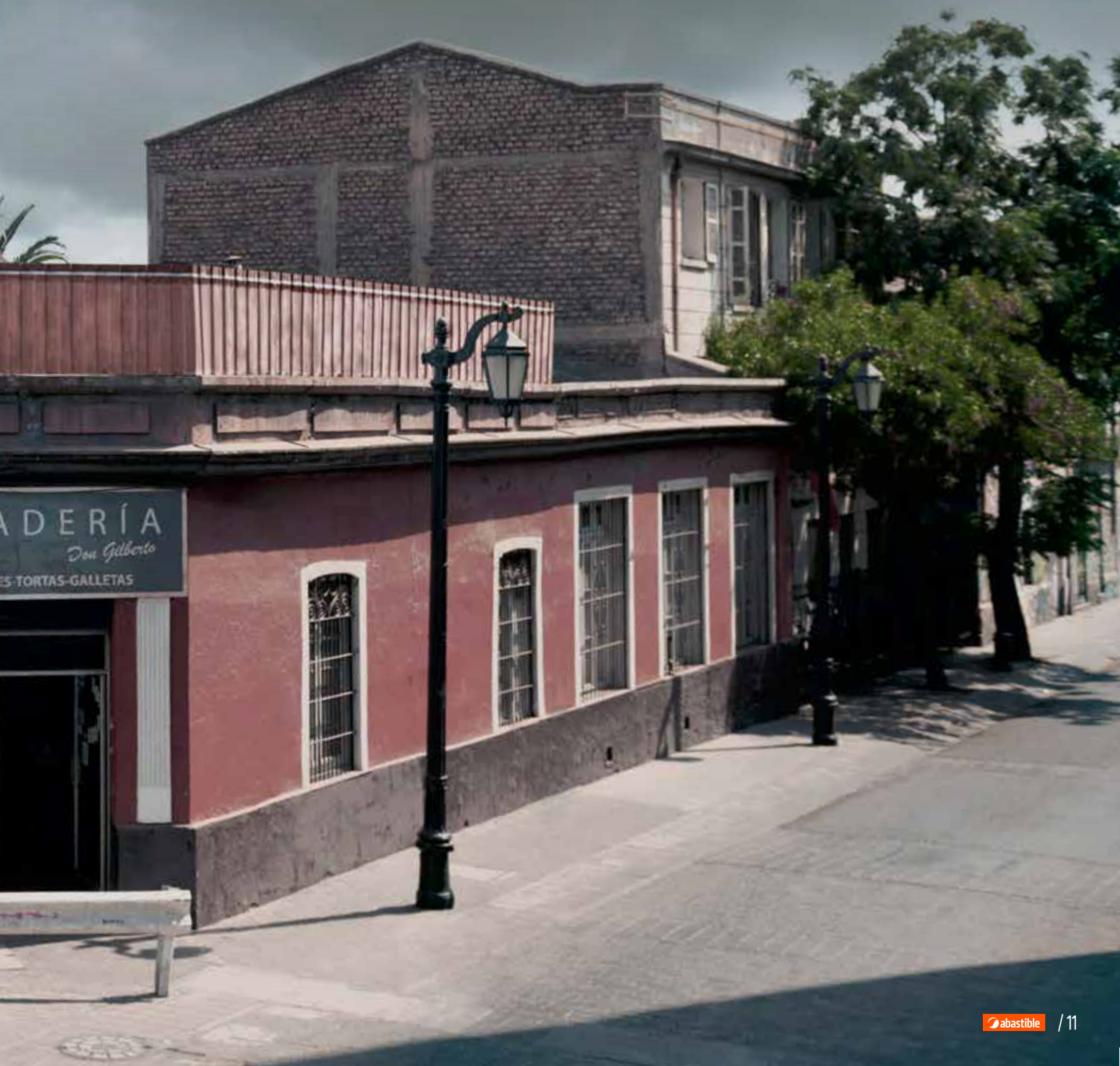


» Es posible concretar con motivación y convicción de **todos** quienes integran la **organización**.

POTENCIAR EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR #ApoyaLaPyme

El propósito de Abastible es “Potenciar el Espíritu Emprendedor”, un compromiso en el que se plasma la convicción de contribuir al progreso de pequeñas y medianas empresas para que vuelvan a ser el motor económico y social de Chile.







Abastible es una organización conectada con su entorno, conectada con la relevancia de las pymes para el país. Ese conocimiento proviene de su modelo operacional, el cual se basa en el trabajo conjunto con cientos de pequeñas y medianas empresas que le permiten prestar un servicio de excelencia a los clientes, como son distribuidores, instaladores y proveedores, entre otros.

Desde esa experiencia, da a conocer su propósito compartido, aquello que da sentido a lo que hace y por qué lo hace. Este es “Potenciar el Espíritu Emprendedor”.

Su convicción es hacer de Chile un mejor país para todos, utilizando para ello la actividad, el conocimiento y fortalezas de la compañía. El foco está puesto en que todas las pequeñas y medianas empresas se conviertan en el motor del desarrollo económico y social del país.

Y es que, según cifras del Servicio de Impuestos Internos, el 51% de los empleos son generados por micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes). Sin embargo, una de cada tres posee un ciclo de vida inferior a tres años, es decir, enfrentan dificultades para avanzar y subsistir.

La difusión externa comenzó en marzo, mediante una campaña de marketing que consideró un comercial en televisión abierta, publicaciones en prensa escrita y medios digitales. Además, durante el año la compañía continuará con distintas iniciativas para dar a conocer acciones que concretan la propuesta de valor. De hecho, ya anunció, a principios de abril, su primer compromiso, que consiste en el pago a siete días a proveedores pyme. Cuenta con un instructivo interno para tal efecto.





PILARES que inspiran en los colaboradores una nueva forma de actuar



En lo interno, Abastible coordinó reuniones informativas para dar a conocer a los equipos de trabajo, a nivel nacional, el sentido e impacto del propósito. Estas instancias fueron lideradas por gerentes, subgerentes y jefaturas.

También, fueron presentados aquellos pilares que deben inspirar su quehacer diario, como una forma de empaparse de ese espíritu emprendedor que busca potenciar. Esto, implica una nueva forma de hacer las cosas, pues el objetivo es convertirse en un referente en la relación con las pymes, representando fielmente los valores que las caracterizan.

Lo anterior, se plasma en cinco pilares que guían a los equipos de trabajo a ser proactivos, colaborativos, innovadores, perseverantes, optimistas y ágiles. Ello, se complementa con líneas de acción que serán implementadas durante el año, con la finalidad de dar dirección estratégica al propósito, impulsar el cambio cultural en la organización y velar por la implementación de decisiones y definiciones del equipo de liderazgo.

Así, por ejemplo, se consideran varios proyectos como redefinir el modelo de gestión del desempeño, establecer nuevos indicadores estratégicos, fortalecer la identificación de oportunidades de mejora y llevar a cabo iniciativas de eficiencia, colaboración y empoderamiento a los equipos de trabajo.



1

**Primer
pilar**



2

**Segundo
pilar**



3

**Tercer
pilar**



4

**Cuarto
pilar**



5

**Quinto
pilar**

“Soy proactivo para crear valor y cuidadoso para protegerlo”

Es un llamado a los colaboradores a pensar como el dueño de una pyme. Se basa en el concepto “actúo como dueño”. Por ejemplo, el dueño de una panadería se preocupa de revisar permanentemente los hornos y los sistemas de refrigeración; de apagar las luces; y de usar eficientemente el agua. También, de buscar buenos productos al mejor precio, de revisar el margen de ganancia, que los colaboradores tengan un descanso adecuado o que el cliente valore el producto para que regrese a comprar.

“Innovo y experimento, atreviéndome a trabajar de manera distinta”

Es una invitación a los colaboradores a innovar y experimentar, atreviéndose y estimulando a trabajar de manera distinta. La mirada está puesta en encontrar nuevas y mejores soluciones para Abastible y las pequeñas y medianas empresas de Chile. Al pensar y actuar como dueño de una pyme, siempre se está atento a mejorar procesos, analizar qué hay en el mercado que se pueda utilizar o de qué forma se puede hacer el trabajo más innovador.

“Colaboro con mis colegas, proveedores, distribuidores, clientes y el ecosistema, poniéndome en el lugar del otro”

Este pilar es un llamado a colaborar con colegas, proveedores, distribuidores, clientes y todo el ecosistema de Abastible para, realmente, alcanzar el propósito. Por ejemplo, ante una duda sobre el pago a siete días a proveedores pymes, el llamado es a consultar con el área correspondiente o pedir ayuda, con el objetivo de cumplir el compromiso. Este pilar destaca que, trabajando colaborativamente será posible impregnar a toda la organización e incentivar nuevas iniciativas.

“Persevero y soy optimista incluso en los períodos difíciles”

Está inspirado en perseverar, con dedicación y compromiso, especialmente en períodos de mayor dificultad. Por ejemplo, si la temporada de invierno es muy demandante, con perseverancia se puede buscar la mejor forma para afrontarla. O, ante un objetivo o meta propuesta por la jefatura, el llamado es a asumir el desafío y si se comete una equivocación o fracaso, volver a pararse, tal como lo hacen las pymes: vuelven a ponerse de pie una y otra vez.

“Soy ágil, actuando y adaptándome con rapidez”

Está inspirando en ser ágil y actuar rápidamente porque de esto depende el buen funcionamiento de Abastible y también, las pymes que dependen de la compañía. Cada colaborador, desde su experiencia particular y del equipo de trabajo que lo rodea, esté atento a las necesidades de todos y se ponga en su lugar. Actuar rápidamente es clave para solucionar problemas y responder eficientemente los requerimientos de clientes internos y clientes finales.

Ser pyme no es fácil y son esenciales para que Chile siga adelante

Cada pyme es una historia y en cada una hay un valiente.

Agobiadas por la adversidad, ser pyme no es fácil. Cada paso que dan es una amenaza constante. Las pymes dan la vida por salir adelante y generan más de la mitad de los trabajos de Chile. Por el bien de todos, es fundamental potenciar a las pymes para que logren salir adelante.

Abastible ha realizado y continuará trabajando su propuesta de valor fundada en base a un ecosistema de pymes. A través de cientos de ellas, recibe, transporta, envasa, instala, distribuye y presta un servicio de excelencia que ha sido preferido y premiado por sus clientes.

ANA MARÍA BADILLA

Restaurante Punta Norte, Talcahuano.

“Tuvimos que comenzar dos veces desde cero. Después del tsunami y la pandemia, fue un tema de desaparecer o seguir presentes, pero salimos adelante y nuestros clientes lo valoran”.

ENRIQUE SALINAS Y XIMENA SEPÚLVEDA

Panadería y pastelería Los Productores, El Carmen.

“Han sido más de 13 años de sacrificio y trabajo duro, con el fin de lograr un producto de calidad para nuestros clientes, y Abastible nos ha acompañado en este camino de crecimiento”.

LA REALIDAD DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES) EN CHILE

98%

**de las empresas en Chile
son mipymes.**

Fuente: SII

51%

**de los empleos en Chile son
generados por mipymes.**

Fuente: SII

1 de cada 3

**posee un ciclo de vida
inferior a 3 años.**

Fuente: Equifax

55%

**de las mipymes se
financian con recursos
propios.**

Fuente: Multigremialnacional

Distribuidores cuentan su experiencia como emprendedores



Mario Canales

Distribuidora Servi-Gas, Macul.

“Empecé con mi padre repartiendo en la calle, en triciclo. Éramos tres, cuatro personas las que trabajábamos acá. Y fuimos creciendo, fuimos dándole, dándole. Nos costó, sí, nos costó, porque nada es fácil. Ser emprendedor requiere sacrificio. Ahora que formamos un equipo es más fácil. Los que siempre me han acompañado han sido mi viejo, mis hermanos, mi señora, después llegó mi hija. Ellos me han dado el empuje para lograr lo que somos, una gran familia Servi-Gas. Abastible nos ha apoyado siempre. Está pendiente de uno con el tema de marketing, de los regalos para el cliente, de los vehículos. Con la implementación de Dúo ingresan los pedidos, se despachan. Gracias a Abastible tenemos esta tecnología”.





Jorge Dubancet

Distribuidora Gas Esmeralda, Colina.

“Con sacrificio se puede salir adelante. Después de haber atravesado una crisis financiera muy complicada, casi a punto de la quiebra, he sentido, o he tenido, mejor dicho, todo el apoyo de parte de Abastible. Todo el apoyo en el sentido de marketing, llegamos a acuerdo sin tener que ir al sistema financiero, además, por intermedio de Abastible tenemos acceso a camionetas nuevas, lo cual nos permite trabajar mejor y nos ha permitido continuar. Mi intención es seguir creciendo, dentro de lo que pueda y en estos últimos dos años, hemos crecido”.



Soledad Viera

Distribuidora Soledad Viera, Villa Alemana.

“Esto lo aprendí de mi pareja. Lamentablemente falleció. De ahí yo seguí trabajando como chofer (...) Hasta que me dio esta oportunidad Abastible y no la iba a tomar. Mi hija me impulsó y me dijo ‘mamá es tu sueño, es lo que siempre has querido’. Ya son ocho años viuda así que ella es mi apoyo. El invierno pasado se nos fundió un camión, pasó por un paso bajo nivel y se mojó el motor. Abastible, cuando llegó el momento, me dio la facilidad de arreglarlo con ayuda de ellos. Mi sueño es ser la mejor distribuidora de Villa Alemana”.





Lanzamiento público del Propósito Abastible, difusión e implementación

El objetivo es dar a conocer su propuesta de valor y las acciones que está realizando para concretarlo, mediante distintas plataformas como televisión abierta, prensa escrita y medios digitales.





Desde marzo, la compañía está llevando a cabo diferentes iniciativas para dar a conocer su propósito, “Potenciar el Espíritu Emprendedor”, a las pymes y a la sociedad en general. Es una labor que comenzó con una campaña de marketing y que a la fecha ya ha visibilizado con dos comerciales en televisión abierta, así como publicaciones en prensa escrita y medios digitales. Todo con el #ApoyaLaPyme.

El objetivo es difundir su propuesta de valor, que surge de una convicción por fortalecer a las pequeñas y medianas empresas como motor de desarrollo social y económico de Chile. Por eso, la primera parte de la estrategia de marketing estuvo centrada en mostrar su esfuerzo para subsistir, un relato que ha mantenido con el objetivo de dar continuidad a la campaña.

Luego, sumó una segunda pieza publicitaria con un mensaje centrado en una de las principales dificultades de las pymes para seguir operando y creciendo, el financiamiento. De acuerdo a esa premisa, la compañía anunció su primer compromiso,

de muchos otros que vendrán: el pago a siete días a proveedores. Para lograrlo, puso a disposición de los colaboradores un instructivo en el cual detalla cómo debe ser el procedimiento.

En este punto, es relevante compartir la definición de proveedor pyme de acuerdo a los estatutos de la compañía: son todas aquellas personas y empresas que prestan servicios o entregan productos a Abastible, colaborando y formando parte esencial de la cadena necesaria para llegar con un servicio de excelencia a las comunidades y clientes, y que han sido calificadas por el Servicio de Impuestos Internos (SII) como empresas de menor tamaño (micro, pequeñas y medianas).

A lo anterior, se suma un proceso de cambio cultural que impulsará la compañía en los colaboradores y que se sustenta en cinco pilares que guiarán una nueva forma de actuar, de acuerdo a los valores que caracterizan a las pymes. Es una invitación a ser proactivos, colaborativos, innovadores, perseverantes, optimistas y ágiles.

TRABAJO EN EQUIPO: DISTRIBUIDORES E INSTALADORES

Las bases del Propósito Abastible se fundan en su modelo operacional, que le ha permitido conocer de primera fuente el espíritu emprendedor que caracteriza a los dueños de pequeñas y medianas a empresas; y, por cierto, también a sus familias. De hecho, desde hace años establece un trabajo conjunto que le ha permitido construir una relación virtuosa con distribuidores e instaladores.

En relación a los distribuidores, la mayoría son pymes familiares. De ahí, que Abastible impulse el traspaso de conocimientos, mediante la entrega de herramientas de eficiencia y gestión de negocio. También, otorga facilidades en las condiciones de pago (como opciones de renegociación y postergación) con el objetivo de ayudarlos a sobrellevar la primera etapa de crecimiento. Asimismo, presta apoyo en caso de situaciones particulares o excepcionales, como desastres por eventos o catástrofes naturales.

Además, les otorga acceso a plataformas tecnológicas que facilitan la comunicación con los clientes, permiten incrementar sus ventas y aumentar la eficiencia de las operaciones. Asimismo, provee programas y capacitaciones en materia de calidad de servicio, gestión, cumplimiento normativo y seguridad, entre otros.

En el caso específico de los instaladores, Abastible trabaja en base a un programa de acreditación de equipos de soldadores, para garantizar cumplimiento normativo y calidad en la ejecución de los proyectos. En paralelo, avanza en un cambio en el modelo de provisión de cañerías de cobre. La compañía proporciona y financia directamente las cañerías consideradas en proyectos granel, lo que ayuda a que el negocio de los instaladores sea más sostenible.

Es así como ha realizado y continuará trabajando su propuesta de valor fundada en base a un ecosistema de pymes porque, a través de cientos de ellas, presta un servicio de excelencia que ha sido preferido y premiado por los clientes.

DESPLIEGUE DE LA CAMPAÑA DE MARKETING



COMERCIAL
emitido en canales
de televisión abierta



PUBLICACIONES EN PRENSA
(El Mercurio, La Tercera y
Las Últimas Noticias)



REDES SOCIALES



VÍA PÚBLICA
(La Pirámide, Metro Tobalaba
y Metro Baquedano)



NORGAS, DURAGAS Y SOLGAS: desafíos y oportunidades para este 2023

El gerente general de cada filial conversa sobre las iniciativas que están impulsando.





Duragas

El gerente general, Jaime Solórzano, destaca el desafío de “continuar con la oferta de soluciones energéticas que contribuyan a ampliar el mercado de gas licuado, generando eficiencias en los procesos de los clientes y aportando también a la reducción de sus emisiones de CO₂”.

Cuenta, además, que iniciarán un proceso de rediseño de la propuesta de valor para los segmentos hogar e industrial, tomando en cuenta las actuales necesidades de los clientes. Detalla que “el objetivo específico es definir una hoja de ruta para implementar nuevos productos o servicios”.

Asimismo, menciona la relevancia de continuar con la construcción de la nueva planta de almacenamiento y envasado de gas licuado en la provincia de Guayas, cuya entrada en operaciones generará eficiencias para la empresa. Para finalizar, afirma que se continuará con actividades de seguridad enfocadas a cero accidentes e incidentes y que también, se trabajará en la definición del propósito de Duragas como parte de las iniciativas regionales de Abastible.



Norgas

El gerente general, Didier Builes, menciona el desafío de tener mayor relevancia en el proceso de transición energética. Afirma que “el panorama mundial es retador y nos ubica en una posición estratégica, con oportunidades para fortalecer el negocio actual. El gas licuado es un energético que se ratifica para la transición y nos abre a nuevos mercados y productos, los cuales vamos a explorar de forma ágil y centrados en el cliente”.

Al respecto, detalla que “la gran oportunidad” está en la generación de experiencias positivas alrededor de soluciones energéticas para la vida en hogares, industrias, comercios y movilidad. Ello, con agilidad, eficiencia y cuidado del medio ambiente. Esto permitirá mejorar la calidad de vida de las personas e impactar positivamente a los grupos de interés.

Para lograrlo, dice, surge la necesidad de conocer de manera profunda a los clientes, apalancándose en la ciencia de datos y aprovechando el ecosistema de innovación (gobierno, industria y academia) para explorar nuevos modelos de negocio, productos y servicios.



Solgas

El gerente general, Mario Matuk, relata que para este 2023 se han trazado como primer desafío operar con aún más y rigurosos estándares de seguridad.

“Asimismo, nos hemos propuesto reposicionar nuestra marca Solgas Pro apostando por el futuro energético de clientes industriales, a través de nuestra propuesta de valor de soluciones energéticas sostenibles que impactan directamente en la reducción de la huella de carbono, los costos y aseguran la continuidad en las operaciones”, precisa.

Para finalizar, menciona otro importante desafío, que es fortalecer las relaciones con los grupos de interés como eje transversal de los programas de sostenibilidad, a través de la implementación de acciones de responsabilidad social empresarial. Ello, desde una clara visión en la gestión del talento humano con foco en la diversidad, la equidad de género, la inclusión y la retención de talento.



¿Cuál es tu principal consejo para un emprendedor?

Cuatro ejecutivos de las áreas de Procesos, Riesgo, Legal y Comercial, entregan sus recomendaciones.



Melany Araya, subgerente de Gestión de Riesgo

“Considerar la gestión de riesgos como un factor relevante a implementar porque le permitirá realizar una correcta toma de decisiones y cumplir con los objetivos propuestos. Al gestionar adecuadamente los riesgos, puede proteger el negocio y asegurar que está preparado para enfrentar los desafíos que puedan surgir en el camino del emprendimiento. Para ello, es necesario identificar, analizar, evaluar, gestionar y monitorear tus riesgos”.



Cecilia Cruz,
subgerente de Gestión de Procesos

"El mejor consejo desde la gestión de procesos es establecer una metodología de mejora continua. Significa identificar los procesos existentes, detectar las oportunidades de mejora (siempre considerando la voz del cliente), implementar cambios y medir los resultados. Esto ayudará a mejorar la eficiencia de los procesos y asegurar que los recursos se utilicen de manera óptima. También, identificar oportunidades de crecimiento para el negocio".



Gastón Vera,
subgerente de Ventas Envasado RM

"La gran mayoría de los emprendedores crean y comienzan a operar su negocio sin saber cómo hacerlo. Hace muchos años quizás funcionaba, pero en los tiempos actuales que cada vez son más dinámicos y competitivos, es necesario asesorarse con expertos. La mayor inversión debe ser en esto, un mal cálculo o estimación te puede hacer quebrar en solo meses. Ahora, si tienes asesoría, tienes un buen equipo, le sumas garra y compromiso, es muy probable que te vaya bien."



Bernardita Munita,
abogado Senior

"Les aconsejo que busquen algún tipo de asesoría legal básica: los emprendedores pueden prevenir pérdidas y experiencias negativas, así como ahorrar tiempo y dinero a largo plazo, si buscan asesoría legal desde el principio. Un abogado con experiencia puede ayudarles a navegar por los desafíos legales y regulatorios, a estructurar adecuadamente su negocio y a identificar y proteger sus activos de manera apropiada".

Reuniones de equipo para difundir el Propósito Abastible

Un importante proceso de comunicación en cascada llevó a cabo la compañía, con la finalidad de dar a conocer el sentido e impacto de “Potenciar el Espíritu Emprendedor”. También, los cinco pilares que inspiran una nueva forma de actuar en los colaboradores.

Estas reuniones informativas fueron guiadas por gerentes, subgerentes y jefaturas a sus respectivos equipos de trabajo. En cada una de ellas se abordó una pauta de temas y hubo espacio para que los colaboradores realizaran preguntas y comentarios.





Encuentro con Joaquín Cruz, gerente general

Gerentes y subgerentes se reunieron, a fines del año pasado, para comenzar a impregnarse del Propósito Abastible, en un encuentro liderado por Joaquín Cruz. En la ocasión, compartieron y conversaron sobre el rol de la compañía para apoyar el espíritu emprendedor de las pymes de Chile.





Abastible presente en EtMday Santiago 2022

Participó en el segundo Encuentro Internacional de Emprendimiento e Innovación para aportar al desarrollo de los emprendedores a través de mentorías personalizadas. Fueron efectuadas por Julio Vidal, gerente de Sostenibilidad; Cristián Solé, gerente de Operaciones; Daniela Potin, gerente de Marketing; y Bernardita Munita, abogado Senior.



Distinción por una cultura ética e íntegra

Abastible recibió, nuevamente, el reconocimiento “Compromiso con la Integridad”, que entrega Fundación Generación Empresarial. Esta distinción premia a aquellas organizaciones por sus buenas prácticas y valores empresariales, en base a los resultados de la encuesta “Barómetro de Valores e Integridad Organizacional”.

Ser pyme no es fácil

Cada pyme es una historia y en cada una hay un valiente, un soñador que emprende, que rema contra la corriente.

Agobiadas por la adversidad, ser pyme no es fácil. Les cuesta acceder a financiamiento, a muchas ni siquiera les pagan a 30 días y competir se les hace cada vez más difícil.

Es una realidad tan crítica, que 1 de cada 3 pymes desaparece antes de cumplir los 3 años.

Las pymes son esenciales, porque generan más de la mitad de los trabajos de Chile. Por eso es fundamental potenciarlas para que logren salir adelante.

#ApoyaLaPyme



abastible.cl/ApoyaLaPyme