

abastible

UN SUEÑO CON
PROPÓSITO

JUNIO 2024

Nº19

NADIE PUEDE RESOLVER ESTE PROBLEMA SOLO.



El problema de las Pymes es grande. Solo colaborando en conjunto podremos resolverlo.

Son muchos los que están conscientes de la gran dificultad que enfrentan las Pymes y también son muchos los que les entregan un valioso apoyo individual. Sin embargo, nadie por sí solo podrá resolver los importantes desafíos que enfrentan.

Únicamente colaborando todos unidos podremos lograr que las Pymes sean el motor del desarrollo social y económico que Chile necesita, en beneficio de todos.

Mientras más colaboremos en conjunto con esta causa, mejor será el futuro para todos.

#ApoyaLaPyme

UN SUEÑO CON PROPÓSITO

Enfrentamos nuestra temporada alta con el convencimiento de dar lo mejor de nuestro servicio de cara a la comunidad. Se trata de un período que exige de un gran dinamismo operacional, logístico y de comercialización ante las bajas temperaturas que aumentan el consumo de gas licuado, estaremos una vez más a la altura para cumplir con el abastecimiento oportuno y de calidad a nuestros clientes.

Todo lo que realizamos, en el servicio permanente y en la diversificación de nuestro negocio, se potencia y fortalece cuando le otorgamos un sentido; cuando le impregnamos nuestra razón de ser, nuestro propósito.

Es ahí donde aparece nuestro sueño siempre vinculado al Propósito de Abastible: ser una empresa trascendente para la sociedad, inspiradora para otras empresas, creciente comercial y financieramente y, diversificada en servicios y geográficamente. Sin embargo, no hay sueño sin plan.

En nuestro encuentro Brújula 2024, realizado en abril pasado, plasmamos nuestro plan a corto y largo plazo con metas desafiantes y concretas, las cuales fueron transmitidas a toda la compañía a través de los líderes de equipo.

Estoy seguro de que este escenario inspirador nos invita a ser protagonistas de nuestro quehacer en la empresa y su entorno, impregnados de entusiasmo, energía y trabajo en equipo. Si no lo sentimos nuestro, no hay forma de que se concrete.

¡Vamos por ello!



JOAQUÍN CRUZ SANFIEL
GERENTE GENERAL

Todo lo que realizamos, en el servicio permanente y en la diversificación de nuestro negocio, se potencia y fortalece cuando le otorgamos un sentido; cuando le impregnamos nuestra razón de ser, nuestro propósito.

ÍNDICE

5

ESPÍRITU EMPRENDEDOR

LA HISTORIA DE DOS DISTRIBUIDORAS PYME QUE DESTACARON EN LA GALA NARANJA 2024

CONCIENCIA AMBIENTAL

RECICLAR ES COLABORAR: LA CAMPAÑA QUE CONECTA MEDIO AMBIENTE Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR

20

MARKETING

CON UN POSITIVO MENSAJE, CONTINÚA LA CAMPAÑA COMUNICACIONAL #APOYALAPYME

23

CON LA COMUNIDAD

EMPATÍA Y COLABORACIÓN EN SITUACIONES DE EMERGENCIA

8

INTEGRIDAD

COLABORADORES COMPROMETIDOS CON LA SEGURIDAD OPERACIONAL

25

MIRADA DE FUTURO

SIEMPRE INNOVANDO: UNA NUEVA SOLUCIÓN PARA LA INDUSTRIA ACUÍCOLA

28

11

#APOYALAPYME

ACUERDOS DE COLABORACIÓN QUE IMPULSAN EL PAGO A 7 DÍAS A PROVEEDORES PYME

14

PERSONAS ABASTIBLE

UNA LABOR QUE EXPRESA EL ESPÍRITU DE COLABORACIÓN DE ABASTIBLE

31

BREVES

COLABORADORES EN ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA

34

RECICLAR ES COLABORAR: LA CAMPAÑA QUE CONECTA MEDIO AMBIENTE Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR

LA COMPAÑÍA ESTÁ IMPULSANDO LA RECOLECCIÓN DE LATAS DE ALUMINIO. SERÁN VALORIZADAS PARA CONVERTIRLAS EN APOYO FINANCIERO DESTINADO A PYMES DE COLABORADORES.

UNO DE LOS OBJETIVOS DE ABASTIBLE, ALINEADO A SU SISTEMA DE GESTIÓN AMBIENTAL, ES REDUCIR LA CANTIDAD DE RESIDUOS CON DESTINO A RELLENO SANITARIO.

Uno de los lineamientos de Abastible, en materia de sostenibilidad, es el cuidado de su entorno, por ello, cuenta con un Sistema de Gestión Ambiental (SGA) enfocado en el uso racional de los recursos naturales, eficiencia en el manejo de los residuos, control de emisiones atmosféricas y prevención de la contaminación en todo el ciclo de vida de los procesos operacionales.

De ahí, se desprende el objetivo de reducir la cantidad de residuos con destino a relleno sanitario. De hecho, en cada planta de producción, así como en Oficina Central, la compañía cuenta con un sistema de reciclaje para la clasificación y correcta segregación de los residuos, lo cual facilita su disposición final.

En ese contexto, este 2024, está llevando a cabo la campaña “Reciclar es Colaborar”, que se centra en la

recolección de latas de aluminio, en coordinación con la empresa Kyklos. El valor agregado es que serán valorizadas con la finalidad de convertirlas en apoyo financiero destinado a pymes de colaboradores, a través de insumos para sus negocios.

Desde esa perspectiva, la subgerenta de calidad y medio ambiente, Daniela Mendoza, comenta que “estamos impulsando la cultura ambiental en la compañía y estamos visibilizando que los residuos pueden tener un gran impacto si se valorizan”.

La iniciativa se suma a otras ya implementadas, como la recolección de artículos electrónicos en Oficina Central y Planta Maipú que se efectuó el año pasado. Un porcentaje de estos fue reacondicionado para entregarlos a niños de escasos recursos y el resto, se destinó a reciclaje.

El SGA ha sido una iniciativa que fortalece el compromiso de cada integrante de la compañía con el cuidado del medio ambiente. Desde esa mirada, Daniela Badilla, ingeniera de control y gestión, enfatiza que “el sistema se sustenta en buenas prácticas para minimizar los aspectos ambientales más significativos que pueden afectar el medio ambiente”.

De hecho, Abastible registra importantes avances, entre los que destacan la disminución de la cantidad de residuos peligrosos y de residuos no peligrosos en 2023 en comparación al año anterior (1.493 toneladas y 111 toneladas menos, respectivamente).



La campaña “Reciclar es Colaborar” es impulsada por la subgerencia de Calidad y Medio Ambiente y la gerencia de sostenibilidad. Mediante una estrategia de marketing interno, conecta el reciclaje con el espíritu emprendedor.



La campaña Reciclar es Colaborar se enfoca en la recolección de latas de aluminio en Oficina Central y en las plantas Maipú, Concón, Talca y Lenga. Lo recolectado será valorizado con la finalidad de convertirlas en apoyo financiero para pymes de colaboradores, a través de insumos para sus negocios. Así, se conecta con el propósito Abastible “Potenciar el Espíritu Emprendedor” y sus competencias corporativas de colaboración y agilidad.



La campaña se extiende hasta fines del primer semestre.
Las latas recolectadas son retiradas por la empresa Kyklos,
responsable de gestionar el proceso de reciclaje.



LO QUE DEBES SABER SOBRE RECICLAJE DE LATAS DE ALUMINIO

20 AÑOS

tardan las latas
de aluminio en
degradarse

15 MIL

toneladas de
latas terminan en
vertederos o rellenos
sanitarios en Chile

1 TONELADA

de latas recicladas significa un
ahorro de 600 litros de petróleo
que se utilizan en la fabricación
de aluminio virgen



60 latas



60.000 latas



300.000 latas





Desempeño 2023

#ApoyaLaPyme



ABASTIBLE TRABAJA JUNTO A MÁS DE 1.200 DISTRIBUIDORES, MAYORITARIAMENTE PYMES FAMILIARES.

LA HISTORIA DE DOS DISTRIBUIDORAS PYME QUE DESTACARON EN LA GALA NARANJA 2024

EL EVENTO DE ABASTIBLE REÚNE A DISTRIBUIDORES DE DISTINTAS REGIONES DEL PAÍS, EN REPRESENTACIÓN DEL RESTO, PARA AGRADECERLES POR SU COMPROMISO. ADEMÁS, ENTREGA RECONOCIMIENTOS POR TRAYECTORIA, REVELACIÓN, SERVICIO, DESEMPEÑO Y ESPÍRITU EMPRENDEDOR.

SANDRA PINO

Gas Don Juanito (comuna San Joaquín) y Gas Wenceslao (comuna Quinta Normal), Región Metropolitana

Ganadora Reconocimiento Revelación: se otorga a un distribuidor/a relativamente nuevo en la red de Abastible, que destaque por buenas prácticas, buena gestión, crecimiento rápido y adopción de herramientas tecnológicas.

¿Cuándo y cómo empezaste en este negocio?

“En 2019. Fue una oportunidad que se dio y la tomé. Mi hijo estudiaba en el colegio y el abuelo de uno de sus compañeros, don Juan, tenía la distribuidora en San Joaquín. Mi esposo era transportista de Abastible y le llevaba el gas. Conversando, se dio la coincidencia que el nieto y mi hijo eran compañeros.

Entonces, don Juan se enfermó y sus hijos no quisieron quedarse con el negocio. Cuando mi esposo me comentó, le dije que yo quería trabajar porque en ese minuto no estaba trabajando. Estuve cuidando a una tía, ella tuvo alzheimer, y mis hijos ya estaban grandes.

Y así, el 5 de junio cumpliré cinco años en el local de Quinta Normal. La apertura del segundo local fue en noviembre de 2023”.

¿Cómo te sientes al ver el camino que has recorrido?

“No ha sido fácil, pero he salido adelante con dedicación, siendo bien ordenada y cordial. Si nos dedicamos a este trabajo, si queremos crecer,

debemos saber tratar a los clientes y congeniar con los distintos tipos de carácter. Conquistar un cliente cuesta mucho y perderlo no cuesta nada.

Estoy muy contenta porque he logrado cosas que no hubiese pensado. Realizarme como persona, por ejemplo, porque cuando uno hace algo que va dando frutos, uno se siente feliz. Ha sido difícil, pero con el apoyo de mi familia ha sido posible. Con decir que, al principio, no sabía siquiera anotar un contacto en mi celular. Ha sido un aprendizaje día a día y todavía uno sigue aprendiendo”.

¿Cómo es tu relación con la comunidad?

“Es buena. Los niños pasan y de repente me gritan ¡hola vecina! La gente es cariñosa. En verano, cuando hay fruta en los árboles, porque es un sector antiguo, me traen uva, durazno, mermelada; y en el invierno, sopaipillas. Entonces, yo quiero ser una buena vecina. Es recíproco”.

Por ejemplo, siempre compro el diario y las personas vienen a buscarlo. Ayudamos a los adultos mayores a pedir los descuentos porque les cuesta más la tecnología. O, a veces, no tienen con quien conversar y aquí se sienten escuchados”.



El modelo de negocio de Abastible se enfoca en pymes. Hoy, más del 95% de la comercialización y distribución de gas en cilindros se realiza a través de micro, pequeñas y medianas empresas independientes.

“No ha sido fácil, pero he salido adelante con dedicación, siendo bien ordenada y cordial”.





ROSA RODRÍGUEZ

Gas Camy, Arica, Región de Arica y Parinacota

Ganadora Reconocimiento Espiritu Abastible Emprendedor: se otorga por una combinación de criterios como crecimiento, adaptación a nuevas herramientas y con una historia inspiradora.

“Empecé con una camioneta para reparto a público. Yo era chofer. La gente me empezó a ver porque era mujer y trabaja en camioneta, sola”.



¿Cuándo y cómo empezaste en este negocio?

“El 2016 fui a Antofagasta y hablé con una amiga que tenía su distribuidora con Abastible. Le conté que me iba a quedar sin pega. Me dijo *trabaja con Abastible*; y le respondí *yo no conozco ese rubro*. Entonces, me dijo, *eres trabajadora y empeñosa igual que yo*.”

Empecé con una camioneta para reparto a público. Yo era chofer. La gente me empezó a ver porque que era mujer y trabaja en camioneta, sola. La primera vez que fui a entregar un cilindro de 15 kilos, le pedí fuerza a mi señor porque en mi casa nunca pude levantar uno. Sentí una pluma ese de 15. Mi papá me ayudaba y le pagaba. Después, necesité otra camioneta para cumplir con los pedidos y ahí ya tuve un chofer.

El 2019 empecé con la distribuidora. Mi hija se encarga ahora de la mayor parte del trabajo. Pasa comprando regalos y los da en la distribuidora. Los clientes vienen, se les atiende y le damos un regalito, por ejemplo, vasos, llaveros, termos que dicen Gas Camy. Les encanta.

Es difícil ser emprendedor. Me costó mucho. Ahora digo no podría hacerlo, qué corajuda era. Y ya tenía 62 años. Ahora cumpla 69 años”.

¿Cómo te sientes al ver el camino que has recorrido?

“Soy trabajadora. Tengo cuarto medio y soy excelente para los números, me gustan las matemáticas. Siempre he sido ambiciosa, pero nunca se me han subido los

humos a la cabeza. Es importante ser humilde porque un día puedes estar arriba y al otro puedes estar abajo, en el suelo. También le he enseñado eso a mis hijos.

El 2019 fue un buen año para mí. Me hice una casa con mi hijo. Pagué mi terreno, pagué el de mi hijo que vive al frente. Mi hija vive a la vuelta. Es hermosa. Armé toda mi casa, aunque me falta. Voy de a poco porque mi papá tiene 92 años y, si se enferma, debo tener esa reserva de plata. He logrado que a mis nietos no les falte nada. De repente vamos a almorzar todos a un restorán. Hemos ido a Tacna, nos gusta comer rico. Me compré mi autito cero km que estoy pagando, esos son los gustos que me doy”.

LA RUTA DEL GAS ENVASADO AL CLIENTE FINAL





COLABORADORES COMPROMETIDOS CON LA SEGURIDAD OPERACIONAL

LA COMPAÑÍA OPERA CON ROBUSTAS BARRERAS DE CONTROL PARA RESGUARDAR LA VIDA Y SALUD DE LAS PERSONAS, CON FOCO EN EL CUMPLIMIENTO DE PROTOCOLOS INTERNOS Y FORTALECIMIENTO DE BUENAS PRÁCTICAS. SE CONECTA CON IMPORTANTES LOGROS DE EQUIPO.

LA SEGURIDAD ES UNO DE LOS PILARES DEL MARCO ESTRATÉGICO DE LA GERENCIA DE OPERACIONES, JUNTO CON PERSONAS Y CLIMA, EFICIENCIA Y EXPERIENCIA DE CLIENTES.



RETO DE SEGURIDAD: UNA SANA COMPETENCIA

El Reto de Seguridad es un reconocimiento que se entrega a tripulaciones del segmento envasado, cuya labor es trasladar cilindros de gas licuado a los locales comerciales de distribuidores. El objetivo es reducir la accidentabilidad mediante el fortalecimiento de buenas prácticas en manipulación de cilindros y conducción de camiones.

Esta iniciativa se efectúa desde 2021 por planta de producción y centro logístico. Las tripulaciones ganadoras se definen de acuerdo a un sistema de puntajes que considera parámetros como uso de elementos de protección personal, cumplimiento de procedimientos internos en manejo de cilindros y de las normas del tránsito.

Jocelyn Monsalve, ingeniero en seguridad, destaca que “el Reto de Seguridad genera una mayor conciencia de los riesgos asociados a manipulación de cilindros y conducción de camiones. También, ha generado una sana competencia entre las tripulaciones en la obtención de los reconocimientos”.

Se entrega de forma mensual, bimestral o trimestral según el tamaño de cada dependencia. Este año, por primera vez, se realizó una premiación anual a nivel nacional para destacar a los “mejores de los mejores de 2023”.

En la ocasión, el subgerente de logística, Jaime Ponce, destacó que “es un reconocimiento a nivel empresa porque la seguridad es un pilar fundamental en el quehacer de Abastible. Son un ejemplo y por eso los hemos querido destacar. Esperamos que este comportamiento permee al resto de las tripulaciones”.

Por su parte, el gerente de operaciones, Cristián Solé, enfatizó que el Reto de Seguridad es una de las acciones que considera el Modelo de Seguridad Vial de Abastible. Este apunta a una gestión confiable, eficiente y sostenible los riesgos asociados a la conducción y operación de las unidades de transporte dentro y fuera de la compañía.

“Es importante que empresas de la envergadura de Abastible, que recorremos alrededor de un millón de kilómetros al mes, visitamos comunidades desde Arica a Coyhaique, y aún más al sur, nos preocupemos de la seguridad vial”.



LOS MEJORES DE LOS MEJORES 2023

A fines de mayo se realizó la premiación del Reto de Seguridad a nivel nacional, para destacar a las cinco tripulaciones del segmento envasado que registraron los mejores puntajes de seguridad el año pasado.

Se efectuó en Planta Concón en forma presencial, conectados de forma telemática con las tripulaciones ganadoras en Planta El Peñón, Planta Lengua, CL Puerto Montt y CL San Fernando.



UN AÑO SIN ACCIDENTES: LA SEGURIDAD ES PRIMERO

En enero de este año, seis equipos de la gerencia de operaciones celebraron el hito de cumplir un año sin accidentes; pertenecientes a las subgerencias de mantenimiento y logística.

Este hito refleja el arduo trabajo que se ha realizado con la finalidad de promover espacios de trabajo seguros, siguiendo siempre los procedimientos internos. Algunas de esas acciones apuntan a capacitaciones, inspección de riesgos físicos, proyectos de mejora continua y campañas de concientización sobre prevención y autocuidado.

En opinión de Juan Francisco Campos, subgerente de mantenimiento, “ha sido clave concientizar a los colaboradores sobre el autocuidado y transmitirles el mensaje de que el trabajo debe hacerse a un ritmo que sea seguro. No por acelerar más allá de lo debido, nos exponemos a riesgos que puedan provocar accidentes”.

Desde el área de logística, el subgerente Jaime Ponce, enfatiza que “nos enfocamos en acciones como seguimiento de los procedimientos de seguridad, proyectos de mejora continua para carga y descarga de cilindros, liderazgo, inspección de riesgos físicos, difusión de lecciones aprendidas e invitándolos a compartir sus opiniones e ideas”.

Por este importante hito, cada equipo recibió un galvano que refleja su alto compromiso con la seguridad, uno de los valores corporativos de Abastible y que, por lo tanto, está presente de forma permanente en su quehacer. El desafío ahora es mantenerlo en el tiempo y extenderlo al resto de las dependencias a nivel nacional, para ello, el enfoque está en la disciplina operacional.

Seis equipos de la gerencia de operaciones celebraron el hito de cumplir un año sin accidentes; pertenecientes a las subgerencias de mantenimiento y logística.



CL San Fernando



CL Villarrica



Mantenimiento de Envases



CL Chiloé

Equipos de Producción y Logística Planta Antofagasta



CL Copiapó





ACUERDOS DE COLABORACIÓN QUE IMPULSAN EL PAGO A 7 DÍAS A PROVEEDORES PYME

LA COMPAÑÍA MANTIENE ALIANZAS CON CONAPYME, CONUPIA Y CON LA ASECH, PARA FOMENTAR EL INTERCAMBIO DE EXPERIENCIA Y BUENAS PRÁCTICAS.

EL PROPÓSITO DE ABASTIBLE ES "POTENCIAR EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR", DESDE EL CUAL IMPULSA INICIATIVAS Y ACCIONES CONCRETAS.

Liderar con el ejemplo es clave para generar cambios. Es lo que motiva a Abastible a instaurar acciones que favorezcan un crecimiento y consolidación de las pymes. Ejemplo de ello es el Pago a 7 días que lleva poniendo en práctica desde hace más de un año, respondiendo así a su propósito corporativo “Potenciar el Espíritu Emprendedor”.

El objetivo, ahora, es colaborar para que otras organizaciones pongan en marcha esta práctica. Y es con esa determinación que firmó acuerdos de colaboración con la Asociación de Emprendedores de Chile (Asech) y con las organizaciones gremiales Conupia y Conapyme, con la finalidad de promover el intercambio de experiencias y buenas prácticas que contribuyan al mejoramiento de la situación de las micro, pequeñas y medianas empresas del país.

El gerente general de Abastible, Joaquín Cruz, explica

que “el Pago a 7 días tiene un impacto real y ese mensaje queremos llevarlo a toda la sociedad para convencer al entorno público y privado de que todos debemos generar las condiciones para que las pymes puedan nacer, crecer y desarrollarse sin límites. Estamos convencidos de que, si ellas crecen, el país crecerá también y lo hará con mayor equidad”.

Asimismo, el presidente de Conapyme, Héctor Sandoval, señaló que “es un ejemplo muy importante que otras empresas copiaran, implementando estas buenas prácticas cuando se trate de pymes, de tal manera que puedan contar con los flujos correspondientes para mantener en funcionamiento su empresa”.

Por su parte, el presidente de la Asech, Jorge Welch, afirmó que “estamos felices de apoyar iniciativas como esta, tan necesarias para miles de pymes que

necesitan capital de trabajo. Abastible ha demostrado tener un compromiso profundo con el ecosistema de pequeñas y medianas empresas”.

En esa misma línea, el presidente de Conupia, Humberto Solar, comentó que es una iniciativa que “se logra en momentos en que se analiza por parte del Congreso un proyecto de ley que obliga al pago efectivo a 30 días. La empresa Abastible nos muestra que sí se puede”.

Desde la mirada de la compañía es una medida fundamental porque una de las principales dificultades que enfrentan las pymes son los dilatados tiempos de pago por los servicios que prestan. Por eso, el llamado Joaquín Cruz es a avanzar en la discusión y tramitación de proyectos de ley que potencien y apoyen a las pymes como una legislación que realmente obligue al pronto pago a estas empresas por parte de todos sus clientes.

Avance del Pago a 7 días en Abastible:

96% de las facturas del último año realizadas por pymes fueron pagadas en un promedio de 5,1 días, beneficiando a 2.212 empresas, las que representan el 64% de los proveedores de la compañía.



El primer semestre, Abastible firmó los acuerdos de colaboración con Conapyme, Conupia y la Asech, poniendo a disposición de ambas, la experiencia adquirida en el Pago a 7 días.



LOS 3 COMPROMISOS DE ABASTIBLE CON LAS PYMES



1

Liderar con el ejemplo

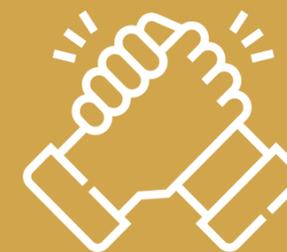
“El pago oportuno a las pymes, es crítico. Por eso, en Abastible asumimos el compromiso de pagarles a 7 días. Pero no solo basta con esto, necesitamos que todas las empresas asuman este compromiso”.



2

Crear Consciencia

“Es fundamental comprender las complejidades de las pymes. Para esto, crearemos junto a otras empresas e instituciones, una corporación que investigará la realidad problemática de los emprendimientos”.



3

Inspirar a colaborar

“Invitamos a unirse a todas las empresas e instituciones que, al igual que Abastible, creen en la importancia social y económica que tienen el emprendimiento y las pymes para hacer de Chile un país para todos”.

ACCIONES PRO PYME

- **Pago a 7 días a proveedores pyme**, porque el acceso a financiamiento es clave para su desarrollo y consolidación.

- **Establecimiento del Compromiso Pyme Primero** busca darles prioridad en las compras de productos y contratación de servicios.

- **Creación del Fondo de Desarrollo del Emprendimiento** permitirá dar apoyo financiero y profesional a emprendimientos y pequeñas empresas.

- **Implementación de la Corporación Grande Pyme**, junto a otras empresas e instituciones, independiente de Abastible, abocada a investigar y estudiar la realidad y problemáticas del emprendimiento y las pymes en Chile.

UNA LABOR QUE EXPRESA EL ESPÍRITU DE COLABORACIÓN DE ABASTIBLE

LA COMPAÑÍA SE UNIÓ PARA APOYAR A COLABORADORES QUE PERDIERON SUS HOGARES EN LOS INCENDIOS FORESTALES EN LA REGIÓN DE VALPARAÍSO.



COLABORACIÓN Y EMPATÍA SON VALORES CORPORATIVOS QUE, EN SITUACIONES DE EMERGENCIA, SE VIVEN CON MÁS FUERZA.

Ante una situación de adversidad, la empatía y colaboración surgen como ejes centrales para la búsqueda de soluciones concretas. Es lo que ocurrió al interior de Abastible para ayudar a colaboradores y sus familias que vieron sus hogares destruidos por los incendios forestales en la Región de Valparaíso.

Esa gestión comenzó apenas conocida la emergencia, siempre liderada por el Comité de Crisis de Abastible junto con gerencias de distintas áreas. En lo inmediato, se estableció el nivel de daños y se les entregó apoyo monetario, además de mantener permanente contacto para monitorear sus principales y prioritarias necesidades.

Luego, vino una etapa de gestión para la reconstrucción de viviendas, que sumó aportes de colaboradores desde distintas dependencias a lo largo de Chile.

Las nuevas viviendas fueron entregadas durante marzo, totalmente equipadas. La tarea de

construcción se efectuó con apoyo de un grupo de voluntarios de distintas gerencias. Al respecto, Javiera Cornejo, people business partner, relata que “los chicos se unieron para poder ir en ayuda de las tres familias afectadas. Se hizo un gran equipo, sin ellos no habríamos podido lograr lo que se consiguió”.

Ante toda esta ayuda, empatía y colaboración, la jefa de operaciones de Planta Concón, Jessica Villarroel, afirma que “el sentimiento generalizado es que somos parte de una gran empresa, que acompaña y respalda en el momento indicado”. Detalla que el Comité de Crisis se hizo cargo de inmediato y que, paralelamente, establecieron un pequeño comité de Planta Concón.

Destaca que “agradecemos a los colaboradores que en sus días libres e inclusive en vacaciones llegaron a ayudar en las labores de remoción y limpieza. Realizaron donaciones para aportar al bienestar de sus compañeros. Gracias a todos quienes aportaron desde otras dependencias”.

Jessica Villarroel,
jefa de operaciones Planta Concón.

“El sentimiento generalizado es que somos parte de una gran empresa, que acompaña y respalda en el momento indicado”.



Gran emoción se vivió en la entrega de las nuevas viviendas, a mediados de marzo. A esta jornada asistieron Jessica Villarroel, jefa de operaciones Planta Concón; Cristián Solé, gerente de operaciones; Luis Donoso, gerente de riesgo operacional; y César Caparros, jefe de ingeniería, gerencia de excelencia operacional.





COMPROMISO Y VOLUNTARIADO

Primera fila (izquierda a derecha): Gustavo Aracena, jefe de excelencia operacional; Alejandro Aguirre, jefe de control y gestión de operaciones; y Juan Zerpa, ingeniero de proyectos.

Segunda fila (izquierda a derecha): Claudio Brown, analista control de presupuesto; Javiera Cornejo, people business partner; Jaime Aliaga (colaborador afectado); y César Caparroso, jefe de ingeniería.

El grupo lo completan Pablo Urrea, ingeniero de proyectos; Anger Boscan, ingeniero de planificación; y Felipe Rodríguez, jefe proyectos corporativos.

El testimonio de algunos voluntarios

César Caparroso, jefe de ingeniería, gerencia de excelencia operacional

“Este proyecto de reconstrucción de viviendas para nuestros colaboradores refleja la extraordinaria voluntad de la compañía. Destaco enormemente la labor de todo el equipo para poder cumplir con la promesa. Es un reflejo de la extraordinaria voluntad de la compañía para devolver la esperanza y seguir avanzando en medio de esta dura situación. Ha sido una hermosa labor que demuestra el espíritu de colaboración de Abastible”.

Pablo Urrea, ingeniero de proyectos, gerencia de excelencia operacional

“La participación de voluntarios es una iniciativa gratificante y significativa a modo personal. Va más allá de la simple construcción, también representa un acto poderoso de solidaridad, empatía y comunidad. Cuando nos unimos con un propósito común, somos capaces de superar desafíos y crear soluciones efectivas. Generamos esperanza, restauramos hogares y, lo más importante, fortalecemos lazos comunitarios que perduran”.

Claudio Brown, analista control de presupuesto, subgerencia logística

“Cuando me enteré de la situación de incendios que afectaba la V región me sentí muy afectado. Durante mi infancia pasé muchos veranos en Viña del Mar y Valparaíso junto a mi familia. Tener la oportunidad de ayudar a los compañeros de trabajo que lo perdieron todo durante este evento fue una experiencia reconfortante. Me siento feliz por ser parte de esta iniciativa, demostrando que en Abastible somos una gran familia”.



JOAQUÍN CRUZ, GERENTE GENERAL DE ABASTIBLE: “TENEMOS UN GRAN SUEÑO POR CUMPLIR”

EL EJECUTIVO SE REUNIÓ CON GERENTES, SUBGERENTES Y JEFATURAS A NIVEL NACIONAL, EN EL ENCUENTRO BRÚJULA 2024; UN ESPACIO PARA COMPARTIR IDEAS Y PROYECTAR EL FUTURO.

EL PROPÓSITO DE ABASTIBLE ES “POTENCIAR EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR”. GUÍA EL ACTUAR DE LA COMPAÑÍA E INSPIRA EL FUTURO DE ABASTIBLE PARA LA PRÓXIMA DÉCADA.



“Trabajaremos para que las pymes se convierten en un motor de desarrollo social y económico del país”. Esta fue una de las frases que marcó el encuentro Brújula 2024, específicamente el discurso inicial del gerente general de Abastible, Joaquín Cruz. El evento se desarrolló bajo el eslogan “Un sueño con propósito”.

Se trata de una instancia relevante, a la que asistieron gerentes, subgerentes y jefaturas a nivel nacional. Permite alinear objetivos y estrategia en cuanto al futuro que se proyecta para la organización y que, en este caso, considera a la sociedad en general.

Ello, porque tal como lo ha declarado Abastible, su propósito corporativo es “Potenciar el Espíritu Emprendedor”. Lo dio a conocer en 2022 y ya en 2023, concretó las primeras acciones, como el Pago a 7 días a proveedores pyme.

Este 2024, el desafío es continuar con su despliegue apalancado a un gran sueño para los próximos diez años, que es ser una empresa trascendente, inspiradora, creciente y diversificada.

Este 2024, el desafío es continuar con su despliegue apalancado a un gran sueño para los próximos diez años, que es ser una empresa trascendente, inspiradora, creciente y diversificada.

Este sueño se concreta en una mirada de futuro que va más allá de ser una empresa de excelencia, dedicada a abastecer de gas licuado a millones de hogares y empresas de manera eficiente. Se traduce en poder aportar al país, desde su modelo de negocio sustentado en las pymes, como son distribuidores, instaladores y contratistas.

Y es que, tal y como dice Joaquín Cruz, “el propósito es un motor de trascendencia”. Por eso, su llamado a todos en la compañía a ser parte de este gran sueño, a construirlo en equipo y unidos.

Joaquín Cruz, gerente general, explica que un buen propósito corporativo es una oportunidad de diferenciación para una empresa. Siguiendo ese concepto, Abastible busca ayudar significativamente a construir un mejor país.





UN SUEÑO CON PROPÓSITO



2024
BRÚJULA
Un sueño con **Propósito**

UN PROPÓSITO CORPORATIVO DEBE CUMPLIR DOS REQUISITOS:

1

Ser pertinente a la empresa, por su actividad primaria.



El modelo de negocio de Abastible se centra en las pymes como son distribuidores, instaladores y contratistas.

2

Aportar una solución a un problema relevante para la sociedad.



Abastible impulsa que las pymes se conviertan en motor de desarrollo social y económico del país.



EL SUEÑO DE ABASTIBLE ES SER UNA EMPRESA:

- ▶ **TRASCENDENTE** para la sociedad
- ▶ **INSPIRADORA** para el mundo empresarial
- ▶ **CRECIENTE** financiera y comercialmente
- ▶ **DIVERSIFICADA** geográficamente y por tipo de negocios



EL PLAN PARA LOGRARLO

Propósito • Nuevos negocios • Distribución y digitalización
Marca • Abastecimiento • Operaciones • Administración y finanzas
Control interno • Seguridad operacional



CON UN POSITIVO MENSAJE, CONTINÚA LA CAMPAÑA COMUNICACIONAL #APOYALAPYME

ABASTIBLE PRESENTA SU MÁS RECIENTE COMERCIAL, "GLORIA" Y REAFIRMA SU COMPROMISO DE IMPULSAR INICIATIVAS QUE PERMITAN UN ENTORNO FAVORABLE PARA EL DESARROLLO DE LAS PYMES.

CUANDO TODO CHILE SE UNE PARA APOYAR A LAS PYMES, A TODO CHILE LE VA MEJOR.
CHILE ES UNA PYME
#APOYALAPYME



Un nuevo hito registra Abastible en su campaña #ApoyaLaPyme, alineada a su propósito “Potenciar el Espíritu Emprendedor”. Se trata de “Gloria”, una pieza publicitaria que muestra a la dueña de una pyme de barrio -“Donde Gloria”- en el trayecto de su hogar hasta el local.

Ese permanente esfuerzo y constancia, impulsa a Abastible a concretar acciones que permitan potenciar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas y así lograr que sean motor de desarrollo social y económico del país. Abastible lo confirma y actúa desde la experiencia que ha adquirido de su modelo operacional, integrado por miles de distribuidores, instaladores y transportistas pymes, los cuales, junto a los colaboradores de la compañía, conforman un ecosistema que abastece de gas licuado a millones de hogares, comercios y empresas.

Por eso, María José Gonzalez, jefe de marketing del segmento envasado, afirma que “cuando los consumidores eligen Abastible, también eligen apoyar a las pymes”.

Al respecto, detalla que “nuestro propósito corporativo es impulsar el espíritu emprendedor; y es lo que estamos haciendo a través de distintas iniciativas concretas, pero también es importante transmitir que esto debiese ser un propósito común, porque todos, de alguna manera, tenemos o hemos tenido algún vínculo con una pyme y sabemos el esfuerzo que hacen por mantenerse en pie”.

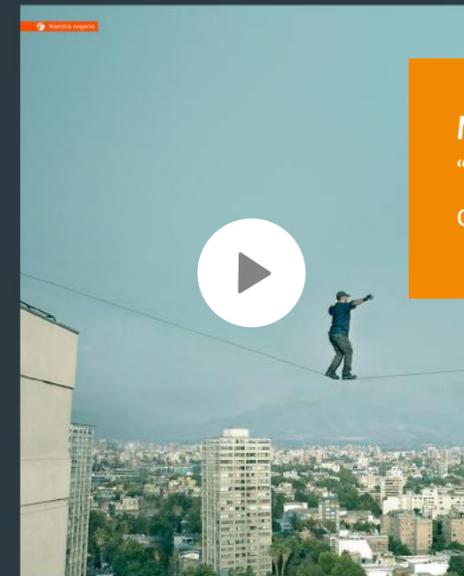
Se refiere a iniciativas como el Pago a 7 días a proveedores pyme, que lleva más de un año de implementación. También, al Compromiso Pyme Primero, enfocado en darles prioridad en la compra de productos y servicios que requiera Abastible. Además, está trabajando en establecer un Fondo de Desarrollo del Emprendimiento, el cual permitirá dar apoyo financiero y profesional a emprendedores. Se suma la Corporación Grande Pyme que estará abocada a investigar y estudiar la realidad del emprendimiento en el país.

CONTINUIDAD DE UNA ESTRATEGIA

En marzo del año pasado Abastible dio a conocer su propósito “Potenciar el Espíritu Emprendedor” y lo hizo bajo una estrategia de marketing enfocada en visibilizar una realidad frágil y difícil bajo la metáfora de “estar caminando por la cuerda floja todos los días”. Algunas semanas después, anunció su primera acción: el pago a 7 días a proveedores pyme.

En noviembre, lanzó la campaña “Manifiesto Abastible”, en el cual declara que “las pymes son el corazón de Chile e impulsan la energía esencial para generar movilidad social y construir una sociedad equitativa y cohesionada. Sin ellas, no sería posible el desarrollo social y económico, inclusivo y sostenible que Chile necesita”. Este mensaje estuvo acompañado de tres compromisos: liderar con el ejemplo, crear consciencia e inspirar a colaborar.

HITOS COMUNICACIONALES DE LA CAMPAÑA #APOYALAPYME



Marzo 2023: campaña lanzamiento público del propósito “Potenciar el Espíritu Emprendedor” y visibilización de las dificultades de las pymes para subsistir.



Noviembre 2023: campaña “Manifiesto Abastible”, en el cual declara que “las pymes son el corazón de Chile”.



Mayo 2024: campaña “Gloria”, un mensaje de gran energía, positivo y entusiasta que refleja el espíritu emprendedor a pesar de la adversidad.

EMPATÍA Y COLABORACIÓN EN SITUACIONES DE EMERGENCIA

ANTE LOS INCENDIOS FORESTALES QUE AFECTARON A VIÑA DEL MAR, VALPARAÍSO, QUILPUÉ, LIMACHE Y VILLA ALEMANA, LA COMPAÑÍA COORDINÓ OPORTUNAMENTE DONACIONES DE CILINDROS Y CARGAS DE GAS LICUADO.



PERMANENTEMENTE, ABASTIBLE BUSCA EL EQUILIBRIO ENTRE CRECIMIENTO ECONÓMICO, CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE Y BIENESTAR

Abastible es una empresa conectada con su entorno social y siempre dispuesta a ayudar a quienes más lo necesitan. Esa motivación surge desde el valor corporativo de la empatía, que inspira a la compañía a ser consciente de las necesidades de colaboradores, proveedores y clientes, estableciendo relaciones de mutuo beneficio con la sociedad y el medio ambiente.

También, desde la colaboración, una de las competencias corporativas que alienta a los equipos de trabajo a ponerse en el lugar del otro.

UNA PRECISA COORDINACIÓN

La emergencia por los incendios forestales comenzó el viernes 2 de febrero. Ante la magnitud de la tragedia, el Comité de Crisis de Abastible se reunió con la mente puesta en aportar con soluciones concretas. Para lograrlo, convocó a distintas gerencias para definir los pasos a seguir.

A partir de ahí, se mantuvo en permanente contacto con clientes, transportistas, distribuidores, colaboradores y contratistas. De cara a la sociedad en su conjunto, coordinó la entrega de cilindros y cargas de gas licuado a albergues habilitados y cocinas comunitarias.

La analista de sostenibilidad, Daniela Córdova, detalla que “tomamos contacto con todas las municipalidades afectadas, además de organizaciones sociales que estuvieran prestando apoyo en la zona, como el Hogar de Cristo, Cocineros en Movimiento y TECHO. Además, gracias al trabajo que hemos realizado durante los últimos dos años con cocinas comunitarias, ya tenemos una base de datos para contactarlas directamente, lo que nos permitió avanzar con agilidad”.

A modo de reflexión, Córdova sostiene que “lamentablemente, cada año se hace más frecuente ver este tipo de desastre natural que, en esta ocasión, cobró la vida de más de cien compatriotas. Es necesario que tanto el Estado, como los privados, puedan tomar acciones que permitan responder de manera rápida a las necesidades que se generan en la emergencia. Para ello, la coordinación entre distintos actores es fundamental, y como Abastible nos ponemos a disposición para colaborar”.

Foodtruck en el Estadio Municipal Villa Olímpica de Quilpué, sustentado con gas Abastible y en conjunto con la organización Cocineros en Movimiento. Permitió la preparación de ocho mil raciones diarias, equivalentes a cuatro platos de comida al día para dos mil personas afectadas.



EJES DE ACCIÓN ANTE LA EMERGENCIA

- 1** Activación del Comité de Crisis de Abastible
- 2** Determinar el nivel de daño a viviendas de colaboradores y entregarles la ayuda necesaria
- 3** Determinar el nivel de daño a instalaciones de clientes, transportistas y distribuidores
- 4** Entregar la ayuda necesaria a contratistas
- 5** Coordinar acciones para asegurar la continuidad operacional
- 6** Aportar cilindros y cargas de gas a albergues habilitados y cocinas comunitarias



EN COORDINACIÓN CON LA SOCIEDAD

Abastible canalizó sus aportes a través de municipalidades y organizaciones sociales, según las necesidades que cada una de ellas manifestó:



HOGAR DE CRISTO

100 cilindros y 500 cargas de gas para cocinas comunitarias



COCINAS COMUNITARIAS

apoyadas directamente por Abastible - 632 cargas y 56 cilindros



MUNICIPALIDAD DE VIÑA DEL MAR

22 cilindros y 66 cargas de gas para cocinas comunitarias y albergues



MUNICIPALIDAD DE QUILPUÉ

2 cilindros y 320 cargas de gas para cocinas comunitarias y albergue



COOPEUCH

100 cilindros y 100 cargas de gas para familias de Quilpué

A mediados de marzo, Abastible entregó cien cilindros cargados de 15 kg a la Municipalidad de Quilpué para apoyar a familias afectadas. Se realizó en coordinación con Coopeuch. En la actividad, estuvieron presentes Valeria Melipillán, alcaldesa de Quilpué; Elsa Salgado, directora del departamento social comunal; Carol Olivares, jefa de ventas Abastible; Carlos Sevilla, distribuidor Abastible; y representantes de Coopeuch.





SIEMPRE INNOVANDO: UNA NUEVA SOLUCIÓN PARA LA INDUSTRIA ACUÍCOLA

EL EQUIPO DE SOLUCIONES ENERGÉTICAS DE ABASTIBLE PRESENTA LA PLATAFORMA DATA ANALÍTICA EN SALMONICULTURA, LA CUAL INTEGRA INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA UN ÓPTIMO DESARROLLO DEL SALMÓN.

“QUEREMOS MOVILIZAR A TODA LA ACUICULTURA HACIA UNA OPERACIÓN MÁS EFICIENTE, APORTANDO CON PROYECTOS INNOVADORES Y SEGUROS”, AFIRMA IGNACIO MACKENNA, GERENTE COMERCIAL DE SOLUCIONES ENERGÉTICAS.

La innovación es una de las competencias corporativas que impulsa la compañía en sus colaboradores. Se traduce en un llamado a atreverse a trabajar de manera distinta, incorporando soluciones que agreguen valor a la compañía y a su ecosistema. Y lo hace siempre estando a la vanguardia tecnológica.

Ejemplo de ello, es *Data Analítica en Salmonicultura*, una plataforma desarrollada por el equipo de soluciones energéticas que presentó en la feria AquaSur 2024, un evento que reúne a la industria acuícola nacional. Esta nueva solución busca predecir el comportamiento de los salmones a partir del análisis de variables críticas como oxígeno, temperatura, salinidad y calibre, mediante inteligencia artificial y machine learning; genera diversos beneficios como reducción de la mortalidad y homogeneidad de crecimiento del salmón.

Se suma a otras soluciones para la acuicultura, como optimización de central de vapor, temperado de agua en pisciculturas, climatización de espacios; y generación

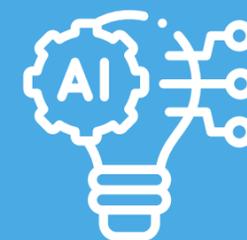
de electricidad en zonas donde no es posible enlazar con el sistema interconectado. Esto, se complementa con soluciones de movilidad como la conversión de diésel a gas en motores fuera de borda, lo que reduce la contaminación y el riesgo de derrame de combustible. Además, considera la instalación de cilindros de fibra de carbono de última tecnología.

Respecto a esta innovación y al portafolio de servicios que ofrece Abastible, el gerente comercial de soluciones energéticas, Ignacio Mackenna, afirma que “en Abastible queremos movilizar a toda la acuicultura hacia una operación más eficiente, aportando con proyectos innovadores y seguros que diseñamos y desarrollamos en conjunto con nuestros clientes, que permiten fomentar el uso eficiente de energía en los procesos, asegurando la continuidad operacional”.



Abastible estuvo presente en la feria AquaSur 2024 para comunicar su modelo de negocio en el que diseña Soluciones Energéticas a la medida de los requerimientos de cada cliente.

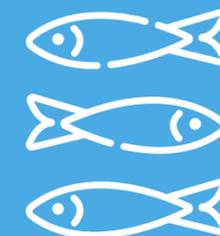
LO QUE DEBES SABER SOBRE DATA ANALÍTICA EN SALMONICULTURA



Es una plataforma que integra inteligencia artificial y tecnología machine learning para el análisis de datos.



Permite predecir el comportamiento de los salmones a partir del análisis de variables como oxígeno, temperatura, salinidad y calibre.



Algunos de sus beneficios son:

- Homogeneidad de crecimiento del salmón.
- Optimización del uso de preparados.
- Estabilización y control del caudal de oxígeno.
- Gestión de alertas de acercamiento de cuerpos extraños.



ABASTIBLE: UN SOCIO ESTRATÉGICO DE CLIENTES INDUSTRIALES

¿Qué es una solución energética?

Es un proyecto de ingeniería que combina diferentes tecnologías, productos, servicios o modelos de negocio innovadores para contribuir a conseguir la eficiencia energética de los procesos productivos y lograr un desempeño más eficiente, limpio y asegurando continuidad operacional.

Propuesta de valor

- Asesoría especializada
- Excelencia en la ejecución
- Innovación
- Energía limpia
- Servicio de excelencia

Soluciones habilitadoras

Categorías:

- Data Analítica de Procesos
- Auditoría Energética
- Gestor Energético
- Certificaciones o cumplimiento de normativas
- Sistema de Gestión de Agua

Soluciones térmicas

Categorías:

- Optimización de Central
- Térmica de Vapor
- Optimización de Central Térmica de agua caliente
- Climatización
- Secado de Lodos



ALGUNOS BENEFICIOS

- Reducción de costos energéticos
- Reducción de costos operacionales
- Aumento de la productividad
- Reducción de gastos de mantenimiento
- Reducción de emisiones contaminantes



HACIA UNA MAYOR EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL

A PARTIR DE OPORTUNIDADES DE MEJORA,
SE ESTABLECEN PLANES DE ACCIÓN QUE,
EN SU CONJUNTO, FORTALECEN EL NIVEL
DE SERVICIO A LOS CLIENTES.

EN PLANTAS Y CENTROS
LOGÍSTICOS, LA COMPAÑÍA
IMPLEMENTA INICIATIVAS QUE
ABARCAN DISTINTOS ÁMBITOS,
COMO FORTALECIMIENTO DE
LOS PROTOCOLOS INTERNOS,
PROYECTOS DE DIGITALIZACIÓN Y
FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA.

Un disciplinado trabajo ha realizado la gerencia de operaciones con la finalidad de incrementar la eficiencia y la productividad en plantas y centros logísticos, siempre de la mano de la seguridad. Es una hoja de ruta que ha guiado un proceso de mejoras en producción, logística y mantenimiento, así como la creación, hace un año, de la gerencia de excelencia operacional.

Lo anterior se concreta desde la particularidad de cada equipo de trabajo. Al hablar de logística, por ejemplo, el subgerente del área, Jaime Ponce, enfatiza que se han enfocado en la elaboración de análisis, diagnósticos e implementación de metodologías de mejoramiento continuo. Dice que “a pesar de lo difícil, genera una motivación importante porque hemos podido evidenciar que es posible. Esto, nos impulsa a seguir avanzando”.

Por su parte, el subgerente de mantenimiento, Juan Francisco Campos, explica que “hemos trabajado en fortalecer la planificación de las tareas de mantenimiento preventivo, así como un programa de mantenimiento en tiempos de menor demanda. Nos ha permitido contar con una mayor disponibilidad de los equipos productivos”.

En el caso de producción, el subgerente José Garrido, menciona las iniciativas que se han adoptado como parte del Proyecto Rubik en

el segmento envasado, cuya implementación comenzó en 2019 y ya está en su última etapa de consolidación. Este contempla distintos ámbitos de acción como metodologías, digitalización, liderazgo y revitalización de la cultura.

De hecho, uno de los ejes de trabajo es el plan de entrenamiento y formación de competencias para el desarrollo de carrera, orientado inicialmente a operarios de producción. A la fecha, funciona en plantas Maipú, Concón y Lenga.

“Hemos verificado un aumento en la productividad, mejoras en la disciplina operacional y en la implementación de metodologías, así como un gran compromiso”, asevera Garrido. El desafío actual es ampliarlo a otras dependencias.

CAMBIOS Y MEJORAS: PRINCIPALES EJES DE ACCIÓN POR ÁREA

La gerencia de operaciones impulsa planes de acción que surgen de la detección de oportunidades de mejora. Al final del camino, conlleva un mejor nivel de servicio a los clientes.



PRODUCCIÓN

- Proyecto Rubik en segmento envasado
 - Nueva tecnología para optimización de procesos
 - Monitoreo digital y en tiempo real de las operaciones para alinear producción con demanda comercial
 - Plan de entrenamiento y formación de nuevas competencias orientado a operarios
 - Grupo de facilitadores internos que apoyan los procesos de capacitación
- Metodología GO (sistema de gestión operacional)
- Modelo OIEM (sistema de gestión de seguridad de procesos)



LOGÍSTICA

- Robusta planificación de tripulaciones para despacho a Distribuidores
- Evaluación, diagnósticos y metodologías de mejoramiento continuo
- Capacitaciones de seguridad (teóricas y prácticas) a tripulaciones envasado
- Premiación Reto de Seguridad (tripulaciones segmento envasado)
- Premiación Mejor Conductor Experto (conductor segmento granel)
- Fortalecimiento de procedimientos y protocolos de seguridad



MANTENIMIENTO

- Nuevos camiones para el segmento granel
- Camiones de mayor capacidad para el segmento envasado
- Programa de mantenimiento de camiones en temporada baja
- Turno nocturno en Planta Maipú
- Refuerzo de controles de seguridad en terreno
- Concientización sobre la importancia del autocuidado
- Premiación Mejor Cumplimiento Cierre de Órdenes de Mantenimiento
- Digitalización del Mantenimiento y nuevas tecnologías aplicadas

EXCELENCIA OPERACIONAL

Continuando con los cambios en Operaciones, destaca también la creación de la gerencia de excelencia operacional, cuya misión es generar una cultura de eficiencia y mejora continua en la gestión de proyectos. El grupo está conformado por colaboradores multidisciplinarios que utilizan una metodología ágil, la cual permite avanzar por etapas, con la posibilidad de efectuar ajustes en cada una de ellas.

En ese contexto, el equipo desarrolló la Metodología SEVEN basada en cuatro fundamentos: alcance, tiempo, costos y riesgos. El gerente de excelencia

operacional, Alejandro San Martín, explica que consta de siete pasos estructurados que permiten visualizar el avance y conectar con otras áreas involucradas en los proyectos, lo que mejora el seguimiento de estos.

A ese desafío se suma otro importante: implementar el Proyecto Rubik en las filiales de Abastible en Colombia (Colgas), Ecuador (Duragas) y Perú (Solgas). Es una labor liderada por San Martín puesto que él comenzó su puesta en marcha en Chile, hace cinco años. En este contexto, ha visitado las instalaciones de cada una de ellas para impulsar un mayor avance en terreno.

Adicionalmente, una comitiva de Solgas recorrió Planta Maipú, Planta Lenga y Planta Concón. Vieron en terreno cómo fue implementado Rubik en Chile y escucharon de primera fuente la experiencia de los equipos de trabajo. Recorrieron los procesos productivos y conversaron sobre distintas temáticas como buenas prácticas, proyectos de eficiencia, plan de desarrollo de carrera e incorporación de talento femenino.



Una comitiva de Solgas, liderada por el gerente de operaciones, Gerald Rosales, visitó las plantas Maipú, Lenga y Concón para conocer en terreno los proyectos de eficiencia y productividad implementados en Chile.



El gerente de excelencia operacional, Alejandro San Martín, en un recorrido por las instalaciones de Colgas, Duragas y Solgas, como parte de la implementación del Proyecto Rubik a nivel regional.

» MENÚ BREVES

CONEXIÓN NARANJA: UNA NUEVA FORMA DE COMUNICAR



VER »

REPORTE INTEGRADO 2023: LOGROS QUE APORTAN AL PAÍS



VER »

GALA NARANJA 2024: JUNTO AL ESPÍRITU EMPRENDEDOR



VER »

DESCUENTOS EN CARGAS DE GAS LICUADO PARA RESIDENTES DE SANTIAGO Y MELIPILLA



VER »

CUARTA VERSIÓN RED DE MUJERES ABASTIBLE LATAM



VER »

JOAQUÍN CRUZ PARTICIPA EN PANEL DE CONVERSACIÓN SOBRE CONFIANZA EMPRESARIAL



VER »

ABASTIBLE DA INICIO A SU TEMPORADA ALTA 2024



VER »

BRÚJULA 2024: COLABORADORES ALINEADOS EN TORNO A UN MISMO SUEÑO



VER »

CONEXIÓN NARANJA: UNA NUEVA FORMA DE COMUNICAR

Un nuevo sello de comunicaciones presenta Abastible para dar a conocer a los colaboradores las noticias corporativas y novedades de la compañía. Está en sintonía con las competencias corporativas de innovación, agilidad y colaboración que se desprenden del propósito “Potenciar el Espíritu Emprendedor”.

En ese contexto surge “Conexión Naranja: nuestra energía hecha noticia”, con el que se busca fortalecer la cultura organizacional. Es multiplataforma, por lo cual considera distintos recursos digitales para mantener informada a toda la organización, como noticias en formato audiovisual, audio y relatos en podcast.

La idea detrás de su lanzamiento, es comunicar acorde a la manera que las personas se informan hoy en día, basado en la segmentación de medios para potenciar la efectividad del mensaje.



REPORTE INTEGRADO 2023: LOGROS QUE APORTAN AL PAÍS

En su segundo Reporte Integrado, Abastible presenta los hitos registrados el año pasado, resaltando los avances de una trayectoria de crecimiento sostenible que ha permitido impactar positivamente en el bienestar de las personas, comunidades y el entorno que la rodea.

En el documento detalla que “nuestra primera Estrategia de Sostenibilidad 2020-2023 terminó su ciclo de implementación, por lo que nos encontramos trabajando en su actualización. Buscamos que sea una herramienta eficaz para el despliegue del propósito que nos mueve como organización: Potenciar el Espíritu Emprendedor”.

Principales logros 2023:

- Implementación del Pago a 7 días a proveedores pyme.
- Despliegue de ayuda a damnificados por de los incendios e inundaciones en la zona centro sur del país.
- Creación de la gerencia de Abastecimiento.
- Lanzamiento del Programa Al Paso que entrega descuentos especiales para las compras directas en los locales de los distribuidores.
- PLAN 20/28 que busca potenciar el desarrollo de soluciones energéticas innovadoras, eficientes y de bajo impacto ambiental.
- Apoyo a los socios contratistas de instalación para gestionar su mejor su negocio y potenciar el crecimiento de estas pymes.



Reporte Integrado 2023 [Ver más](#)



GALA NARANJA 2024: JUNTO AL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

La Gala Naranja es un evento que se vive con gran relevancia y emoción. La compañía se reúne con distribuidores pyme para destacar y agradecer su rol en la cadena de abastecimiento de gas Envasado a hogares y empresas.

Se realiza en Santiago con la presencia de los distribuidores más destacados a nivel nacional, en la que se entrega reconocimientos en las categorías de Trayectoria, Revelación, Servicio, Desempeño y Espíritu Abastible Emprendedor.

Cristóbal Bariggi, subgerente de fidelización y desarrollo de distribuidores, enfatiza que “nuestros distribuidores son emprendedores de esfuerzo que ponen todo su trabajo, todo su compromiso y su capital para sacar adelante sus negocios”.

Álvaro Lizana Mateo, gerente de red de distribuidores, comenta que “son pequeñas empresas con las que trabajamos codo a codo. Ellos nos retribuyen con su compañía, con su lealtad y con este gran equipo que formamos”.



DESCUENTOS EN CARGAS DE GAS LICUADO PARA RESIDENTES DE SANTIAGO Y MELIPILLA

La compañía firmó recientemente convenios con las Municipalidades de Santiago y Melipilla que permite entregar descuentos de hasta \$6.000 en compras de cargas gas licuado de 5, 11 y 15 kilos. Está disponible para para los residentes mayores de 18 años, quienes podrán solicitar dos descuentos mensuales que deben ser utilizados dentro del mismo mes. No son acumulables ni transferibles para los meses posteriores.

El miércoles 8 de mayo se concretó la firma en la comuna de Santiago con presencia de la alcaldesa Irací Hassler; y el viernes 10 de mayo en Melipilla junto a la directora de desarrollo comunitario, Miriam Soto. En ambas oportunidades participaron integrantes de la comunidad.

En representación de Abastible estuvo presente el gerente de distribuidores, Álvaro Lizana, quien afirmó que “este convenio llega de manera oportuna para apoyar a los cientos de vecinos y vecinas, puesto que se trata de un beneficio que aliviará sus bolsillos. Además, y en el marco de nuestro propósito corporativo, a través de este convenio, también se puede ayudar a todas las pymes de la comuna”.

Ya son parte de estas alianzas con municipalidades las siguientes comunas: La Florida, Quinta Normal, Ancud, San Pedro de Melipilla, Curacaví, Vallenar, San Miguel, Peñalolén, Talagante, La Calera, Carahue, Santiago y Melipilla.

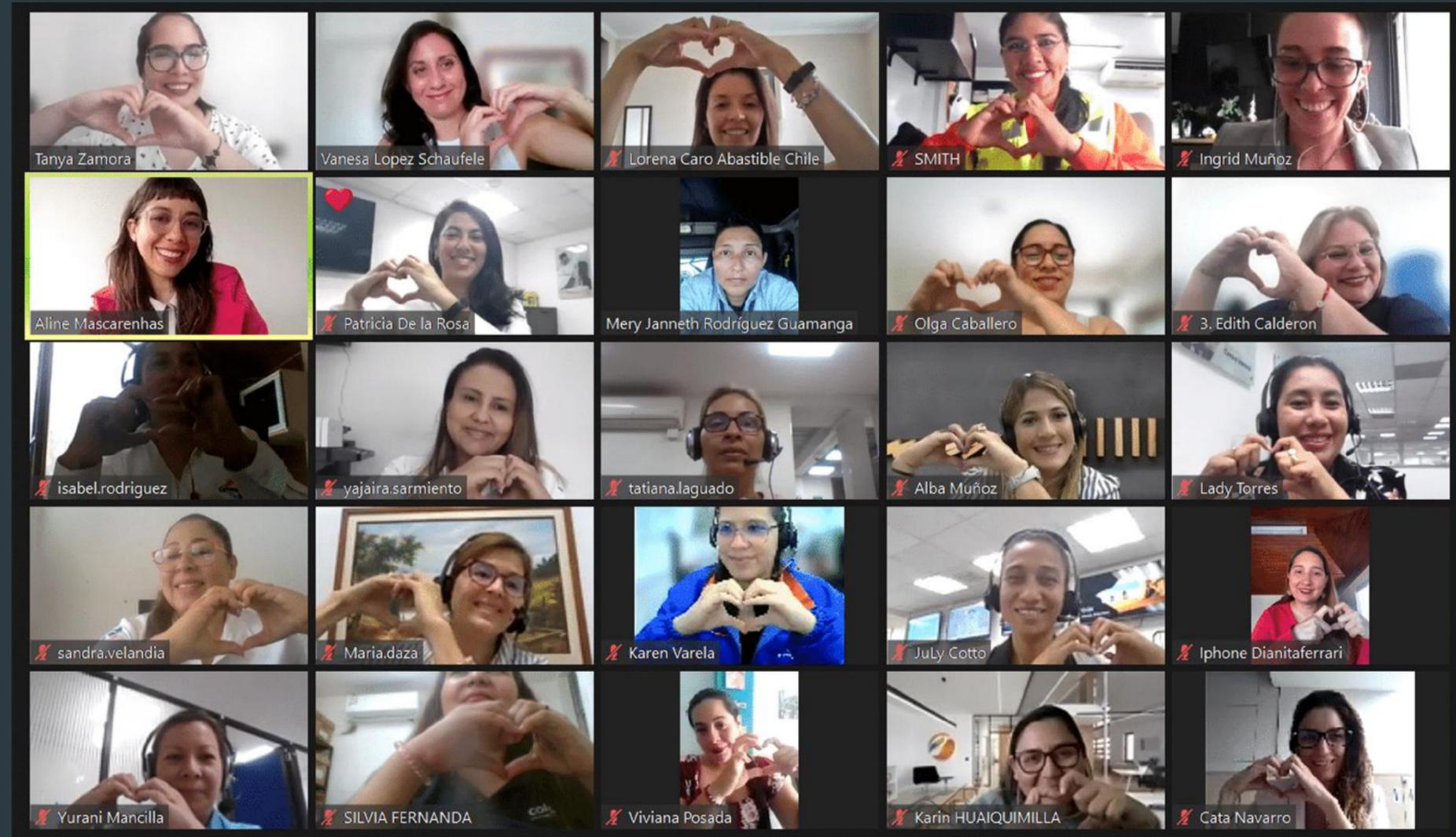


CUARTA VERSIÓN RED DE MUJERES ABASTIBLE LATAM

Potenciar el talento femenino es un eje relevante en el quehacer de Abastible. Por eso, desde hace cuatro años impulsa la Red de Mujeres Abastible Latam, organizada por gerencia de personas. Reúne a colaboradoras de Chile, Colombia, Ecuador y Perú.

El objetivo es acompañarlas en un trabajo de empoderamiento dentro de sus roles, a través de charlas mensuales que se realizan durante el año. Estas son guiadas por profesionales de Women in Management (WIM), expertas en temáticas de género.

En este camino que comenzó en 2021, se ha convertido en una instancia en que las participantes comparten sus experiencias y reflexiones, siempre en un ambiente de confianza y compañerismo. Así, han profundizado en conceptos como sororidad e interseccionalidad, estereotipos, autoestima, autonomía y liderazgo inspirador.



JOAQUÍN CRUZ PARTICIPA EN PANEL DE CONVERSACIÓN SOBRE CONFIANZA EMPRESARIAL

El gerente general de Abastible asistió a un panel de conversación durante la presentación de los resultados del Estudio de Confianza 2024, liderado por PwC Chile, en conjunto con la Universidad Diego Portales y con colaboración de la Achs. Es la primera vez que se realiza en el país.

Entre los principales resultados, destaca la brecha de confianza entre la perspectiva de los directores y ejecutivos de las empresas, en comparación con los consumidores y colaboradores. Asimismo, pone énfasis en la responsabilidad de las organizaciones de generar confianza.

Joaquín Cruz comentó que “en línea con lo que muestra el estudio, la confianza de las personas en las empresas es baja. Creo que, estratégicamente, lo que debemos hacer es utilizar las capacidades de las empresas para que en conjunto colaboremos en la solución de los problemas que afectan a la sociedad”.

Desde esa perspectiva, profundizó en el propósito de Abastible que es “Potenciar el Espíritu Emprendedor”, desde el cual se han desplegado una serie de iniciativas como el Pago a 7 días y el Compromiso Pyme Primero que busca darles prioridad en las compras de productos y contratación de servicios.



ABASTIBLE DA INICIO A SU TEMPORADA ALTA 2024

Con la presencia de gerentes, subgerentes, jefaturas y operadores de Planta Maipú, se dio el puntapié inicial a la temporada alta, que se extiende desde mayo hasta septiembre. Como siempre, el énfasis estuvo puesto en la seguridad, un valor corporativo que resguarda la integridad física, emocional y psicológica de los colaboradores.

El lanzamiento se realizó junto con la campaña anual de seguridad, la cual se enfoca en la importancia del autocuidado y cumplimiento de todos los protocolos internos, con la finalidad de prevenir incidentes de seguridad. Luego de este evento en Planta Maipú, se desarrollarán eventos locales en cada dependencia junto a los equipos de cada una de ellas.

Esta vez, el concepto se inspira en el fútbol, un deporte que se juega en equipo y que en el caso de Abastible llama a "prevenir jugadas de riesgo". De hecho, a Planta Maipú asistió como parte de la campaña el jugador profesional Cristián "Huaso" Álvarez.



José Garrido

Subgerente de Producción







BRÚJULA 2024: COLABORADORES ALINEADOS EN TORNO A UN MISMO SUEÑO

Gerentes, subgerentes y jefaturas a nivel nacional se reunieron junto al gerente general, Joaquín Cruz, para analizar y conversar la estrategia de Abastible para los próximos años. A partir de ello, las jefaturas se reunieron con sus equipos de trabajo para realizar las cascadas comunicacionales que permitirá que todos los colaboradores estar alineados.

El énfasis estuvo puesto en el propósito “Potenciar el Espíritu Emprendedor” y en el sueño de ser una empresa trascendente para la sociedad; inspiradora para el mundo empresarial; creciente financiera y comercialmente; y diversificada geográficamente y por tipo de negocios.

Fue una jornada en la que cada gerencia presentó sus objetivos particulares y el trabajo que está desarrollando. Por eso, la invitación de Joaquín Cruz es que todos sean protagonistas en este proceso estratégico transformacional, para cumplir los sueños.





¿Imprevistos en tu hogar?

¡Deja que nuestros especialistas lo resuelvan con nuestros Servicios Hogar!

En Abastible te queremos conectar con más de 100 prestadores de servicio, la mayoría de ellos Pymes. Al contratar nuestros Servicios Hogar estarás apoyando a las Pymes del país.

Algunas categorías destacadas:

- Climatización
- Gasfitería
- Electricidad
- Limpieza del hogar
- Lavandería y planchado
- Cerrajería
- Mantenimiento y reparación de artefactos
- Pintura
- Vidriería

servicioshogar.abastible.cl



DIRECTORA: Paula Jervis.

DIRECTORA EDITORIAL: Francisca Veth.

EDITORA GENERAL: Pilar Sierra.

COMITÉ EDITORIAL: Francisca Veth, Pilar Sierra, Felipe Rebolledo y Catalina Nazal.

PERIODISTA: Catalina Nazal.

DISEÑO: Agencia Certa.

VERSIÓN DIGITAL-AUDIOVISUAL: www.abastible.cl
