

# ANÁLISIS RAZONADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA AL 31.12.2019

---



Abreviaturas:

MM\$

Millones de pesos chilenos

M\$

Miles de pesos chilenos

## ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS Para el ejercicio terminado al 31 de diciembre de 2019

**Nota importante:** Para el año 2019 Empresas Lipigas ha adoptado las modificaciones establecidas por la Norma Internacional de Información Financiera N° 16 (NIIF 16), lo que implica que desaparece la distinción entre arrendamientos financieros y operativos, con lo que prácticamente todos los arrendamientos siguen un mismo modelo de registro. Una descripción más detallada de los efectos de la adopción de la NIIF 16 se incluye en la nota 2.2 de los estados financieros consolidados. Lo anterior provoca que la comparación entre ejercicios se dificulte debido a que los resultados del ejercicio 2018 no incorporan el efecto antes descrito. Para facilitar el entendimiento de los resultados de la Compañía, en el presente reporte se identifican aquellas variaciones que son producto de la adopción de la NIIF 16.

### 1. RESUMEN

Al 31 de diciembre de 2019, Empresas Lipigas S.A. (la Sociedad o la Compañía) registró una ganancia después de impuestos de 40.473 MM\$, con una disminución de 1.169 MM\$ (-2,8%), respecto a los 41.643 MM\$ registrados en el ejercicio anterior. Sin los efectos por la aplicación de la NIIF 16, la ganancia después de impuestos hubiera sido de 40.243 MM\$ (3,4% inferior respecto al ejercicio anterior).

El EBITDA consolidado alcanzó los 104.347 MM\$, cifra superior en un 21,7% a la obtenida en el año anterior, que ascendió a 85.747 MM\$. Sin los efectos por la aplicación de la NIIF 16, el EBITDA consolidado hubiera alcanzado los 96.138 MM\$ (12,1% superior respecto al año anterior).

La ganancia bruta del período alcanzó los 179.204 MM\$, cifra superior en 20.362 MM\$ (12,8%) a la del año anterior. Sin considerar los efectos por la aplicación de la NIIF 16, la ganancia bruta hubiera sido de 178.631 MM\$, cifra superior en 19.788 MM\$ (12,5%) a la del año anterior, debido a la mayor ganancia bruta en los tres países producto de mayores volúmenes de venta y mayores ganancias brutas unitarias. Sin los efectos por la aplicación de la NIIF 16, en Chile la ganancia bruta crecería un 9,9%, Colombia aumentaría en un 37,8% y en Perú crecería un 9,3%.

El volumen de ventas de gas licuado (GLP) acumulado a diciembre de 2019 comparado con el año anterior aumenta en un 0,5%, equivalente a 3.222 toneladas. En Colombia y Perú el volumen crece en 10,3% y 1,4% respectivamente, mientras que en Chile disminuye levemente un 1,5%, fundamentalmente por menores consumos de clientes industriales y menores ventas en el último trimestre. Los volúmenes de venta de envasado en Chile crecen un 3,0%.

Las ventas de gas natural (en sus diferentes formatos) sumaron 126,0 millones de m<sup>3</sup>, aumentando un 1,2% frente a los 124,4 millones de m<sup>3</sup> a diciembre de 2018, producto de las

mayores ventas por la incorporación de la operación de Surgas en Colombia desde el último trimestre de 2018 que aportó 7,7 millones de m<sup>3</sup> en el acumulado del año 2019 contra los 1,8 millones de m<sup>3</sup> vendidos en 2018. Lo anterior es parcialmente compensado por menores ventas de gas natural en Chile de 7,1% producto de menores consumos de GNL en clientes industriales y en Limagas Natural con menores ventas de 1,6% por menores consumo en algunos clientes industriales.

Los ingresos de actividades ordinarias ascendieron a 492.869 MM\$, con una disminución de 4,5% respecto al año anterior. Dicha disminución estuvo generada por un menor ingreso en Chile (7,9%) debido fundamentalmente por la baja en los precios de materia prima. El precio internacional (referencia Mont Belvieu) promedio del año 2019 fue 38% inferior a 2018. Esto fue compensado parcialmente con un mayor valor promedio del dólar estadounidense (+9,6%) y mayor proporción de ventas a clientes finales. En Colombia y Perú los ingresos aumentaron un 10,2% y 2,5% respectivamente, por aumento en los volúmenes de venta.

El resultado operacional a diciembre aumentó en 9.115 MM\$ (14,4%) pasando de 63.356 MM\$ el 2018 a 72.471 MM\$. Sin los efectos de la NIIF 16, el resultado operacional se hubiera incrementado en 8.532 MM\$ (13,5%).

El resultado no operacional negativo fue de 14.334 MM\$, cifra 8.423 MM\$ superior a la pérdida de 5.911 MM\$ registrada en el año anterior. Las principales variaciones están originadas por el reconocimiento del deterioro de la plusvalía por la operación de compra de Limagas Natural en Perú (3.844 MM\$) y el mayor gasto por la constitución de una provisión por deterioro de activos relacionados con el proyecto de GNL en Perú (2.260 MM\$). También influyen una mayor actualización negativa del pasivo por garantías recibidas de clientes por 1.393 MM\$. Dichos conceptos representan un aumento del resultado no operacional negativo de 7.497 MM\$. Adicionalmente, se producen menores ingresos por cobro a subdistribuidores por cilindros (127 MM\$), menores resultados positivos por venta de elementos de propiedades, planta y equipo (683 MM\$) y por diferencia de tipo de cambio (232 MM\$) y menores otras ganancias por resultados positivos que se produjeron en 2018 y no se repitieron en 2019. Lo anterior es compensado parcialmente por el registro de una ganancia por compra ventajosa de la inversión en Surgas (1.102 MM\$). El efecto de la aplicación de la NIIF 16 en 2019 origina un mayor costo financiero de 275 MM\$ asociado a los nuevos pasivos de los contratos por derecho de uso.

El resultado después de impuestos disminuye en 2,8%, principalmente por la mayor pérdida no operacional que compensa el mayor resultado operacional generado.

## HECHOS ESENCIALES DEL TRIMESTRE Y HASTA LA FECHA DE EMISIÓN DEL ANÁLISIS

- Con fecha 20 de noviembre de 2019 se comunicó la renuncia al cargo de director del Sr. Gabriel Ruiz-Tagle Correa, asumiendo en su reemplazo, su director suplente, el Sr. Felipe Baraona Undurraga.
- Con fecha 16 de enero de 2020, Empresas Lipigas S.A., efectuó una emisión de bonos en el mercado local de la serie G código nemotécnico BLIPI-G, con cargo a la línea de bonos a 30 años de plazo inscrita en el Registro de Valores bajo el N° 881, por la suma de 2.500.000 Unidades de Fomento. Dichos bonos se colocaron a un plazo de 25 años con una tasa de colocación de 2,18% anual, con un spread de 138 puntos básicos sobre la tasa de referencia. Los fondos recaudados fueron destinados en aproximadamente un cincuenta por ciento al refinanciamiento de deuda bancaria. El resto será destinado al financiamiento de inversiones, tanto de la Sociedad como de sus filiales.

## 2. ESTADOS CONSOLIDADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN

ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCION	01.01.2019 al 31.12.2019 MM\$	01.01.2018 al 31.12.2018 MM\$	01.10.2019 al 31.12.2019 MM\$	01.10.2018 al 31.12.2018 MM\$	Var Ene - Dic (2019 - 2018)		Var Oct - Dic (2019 - 2018)	
					MM\$	%	MM\$	%
Ingresos de actividades ordinarias	492.869	515.876	114.924	128.302	(23.006)	(4,5)%	(13.378)	(10,4)%
Costo de Ventas	(313.665)	(357.033)	(70.763)	(89.031)	43.368	(12,1)%	18.267	(20,5)%
<b>Ganancia bruta</b>	<b>179.204</b>	<b>158.843</b>	<b>44.161</b>	<b>39.271</b>	<b>20.362</b>	<b>12,8 %</b>	<b>4.890</b>	<b>12,5 %</b>
Otros ingresos, por función	332	294	80	89	38	12,9 %	(9)	(10,2)%
Otros gastos, por función	(26.716)	(24.516)	(6.670)	(5.946)	(2.200)	9,0 %	(724)	12,2 %
Costos de distribución	(46.778)	(42.698)	(12.205)	(11.114)	(4.080)	9,6 %	(1.091)	9,8 %
Gasto de administración	(33.571)	(28.567)	(8.681)	(7.244)	(5.004)	17,5 %	(1.436)	19,8 %
<b>Resultado operacional</b>	<b>72.471</b>	<b>63.356</b>	<b>16.685</b>	<b>15.056</b>	<b>9.115</b>	<b>14,4 %</b>	<b>1.629</b>	<b>10,8 %</b>
Costos financieros	(8.915)	(6.402)	(2.870)	(1.698)	(2.513)	39,3 %	(1.172)	69,0 %
Ingresos financieros	1.312	1.430	824	226	(118)	(8,3)%	598	265,0 %
Diferencias de cambio	(165)	67	(24)	32	(232)	(345,8)%	(56)	(173,4)%
Resultado por unidades de reajuste	(2.023)	(3.209)	(672)	(824)	1.186	100,0 %	152	(18,4)%
Otras ganancias (pérdidas)	(4.542)	2.203	(2.985)	1.594	(6.745)	(306,2)%	(4.579)	(287,2)%
<b>Ganancia (pérdida), antes de impuestos</b>	<b>58.137</b>	<b>57.445</b>	<b>10.958</b>	<b>14.386</b>	<b>692</b>	<b>1,2 %</b>	<b>(3.429)</b>	<b>(23,8)%</b>
Gasto por impuestos a las ganancias	(17.664)	(15.802)	(4.774)	(3.265)	(1.861)	11,8 %	(1.509)	46,2 %
<b>Ganancia (pérdida)</b>	<b>40.473</b>	<b>41.643</b>	<b>6.184</b>	<b>11.122</b>	<b>(1.169)</b>	<b>(2,8)%</b>	<b>(4.937)</b>	<b>(44,4)%</b>
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	39.443	41.280	5.654	10.835	(1.837)	(4,5)%	(5.180)	(47,8)%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	1.031	363	530	287	668	184,1 %	243	84,6 %
<b>Ganancia (pérdida)</b>	<b>40.473</b>	<b>41.643</b>	<b>6.184</b>	<b>11.122</b>	<b>(1.169)</b>	<b>(2,8)%</b>	<b>(4.937)</b>	<b>(44,4)%</b>
Depreciación y amortización	31.876	22.392	8.482	5.933	9.485	42,4 %	2.549	43,0 %
<b>EBITDA</b>	<b>104.347</b>	<b>85.747</b>	<b>25.167</b>	<b>20.989</b>	<b>18.600</b>	<b>21,7 %</b>	<b>4.178</b>	<b>19,9 %</b>

La ganancia después de impuestos a diciembre de 2019 ascendió a 40.473 MM\$, inferior en un 2,8% respecto a los 41.643 MM\$ registrados en el año anterior. Sin los efectos por la aplicación de la NIIF 16, la ganancia hubiese sido de 40.243 MM\$ (3,4% inferior respecto a diciembre del año anterior).

- La ganancia bruta a nivel consolidado aumentó en 20.362 MM\$, los cuales se componen de una variación positiva de 573 MM\$ asociados a efectos de la incorporación de la NIIF 16 y una variación positiva de 19.788 MM\$ debido principalmente por la mayor ganancia bruta en los tres países.
- Los costos y gastos operacionales registran un aumento de 11.284 MM\$ (11,8%), los cuales se componen de una disminución de 9 MM\$ por los efectos de la incorporación de la NIIF 16 y un incremento de 11.293 MM\$ por aumento de gastos. Los principales aumentos en gastos (sin considerar los efectos de la aplicación de la NIIF 16) están asociados al aumento de la proporción de venta directa en Chile, entre los cuales destacan fletes y campañas promocionales. Otros gastos que se incrementan en Chile corresponden a asesorías, servicios externos, reinspecciones de tanques y remuneraciones, así como también influye el mayor gasto por conexión de clientes a las redes de gas natural. En Colombia, los gastos aumentan por la incorporación de la

operación de Surgas y por incremento en gastos de remuneración, mantenimiento y arriendo. En Perú influye un mayor gasto en fletes, remuneraciones y honorarios.

- El resultado operacional alcanzó los 72.471 MM\$, cifra superior en 9.115 MM\$ (+14,4%) a los 63.356 MM\$ registrados a diciembre de 2018. De esa variación, 583 MM\$ son explicados por los efectos de la aplicación de la NIIF 16, mientras 8.532 MM\$ son originados por la mayor ganancia bruta a diciembre de 2019, compensada parcialmente por mayores gastos.
- El EBITDA (resultado de explotación antes de depreciaciones y amortizaciones) a diciembre de 2019 alcanzó los 104.347 MM\$, que resulta 18.600 MM\$ (21,7%) superior al año anterior. De esa variación, 8.209 MM\$ (9,6%) son explicados por los efectos de la aplicación de la NIIF 16, y 10.391 MM\$ (12,1%) son explicados por la mayor generación de flujos de la operación.

La ganancia del cuarto trimestre de 2019 después de impuestos ascendió a 6.184 MM\$, inferior en un 44,4% respecto a los 11.122 MM\$ registrados en el mismo periodo del año anterior. Este menor resultado está impactado por el resultado no operacional negativo del trimestre. Sin los efectos por la aplicación de la NIIF 16, la ganancia del cuarto trimestre hubiese sido de 6.258 MM\$ (43,7% inferior respecto al cuarto trimestre del año anterior).

- La ganancia bruta a nivel consolidado aumentó en 4.890 MM\$, los cuales se componen de una variación de 297 MM\$ asociados a efectos de incorporación NIIF 16 y una variación de 4.593 MM\$ debido principalmente a la mayor ganancia bruta unitaria en los tres países y mejores volúmenes en Colombia y Perú.
- Los costos y gastos operacionales registran un aumento de 3.252 MM\$ (13,4%), los cuales se componen de un aumento de 219 MM\$ por efecto de la incorporación de los efectos de la NIIF 16 y un incremento de 3.033 MM\$ por aumento de gastos. Los principales aumentos en gastos (sin considerar los efectos de la aplicación de la NIIF 16) están asociados en Chile al aumento de fletes y remuneraciones por mayor proporción de ventas a clientes finales, fletes GLP, marketing y por mayores gastos en conversiones de redes y reinspección de tanques. En Colombia los mayores gastos están asociados a salarios, mantenciones y arriendos incluyendo los gastos correspondientes a la operación de Surgas adquirida en octubre de 2018.
- El resultado operacional alcanzó los 16.685 MM\$, cifra superior en 1.629 MM\$ (+10,8%) a los 15.056 MM\$ registrados en el cuarto trimestre de 2018. De esa variación, 78 MM\$ son explicados por los efectos de la aplicación de la NIIF 16, mientras 1.551 MM\$ son originados por la mayor ganancia bruta del trimestre, compensada parcialmente por mayores gastos.

- El resultado no operacional presenta una variación negativa de 5.057 MM\$ respecto al mismo trimestre del año anterior. El principal efecto negativo se produce por el castigo parcial de la plusvalía en la adquisición de la operación de Limagas Natural en Perú por 3.844 MM\$ debido a la realización de pruebas de deterioro sobre los activos de esta operación. Otras variaciones son una mayor actualización negativa del pasivo por garantías recibidas de clientes por 292 MM\$, un ajuste a la provisión por deterioro de los activos relacionados con el proyecto de GNL de Perú realizada en el tercer trimestre (251 MM\$), mayor gasto por pago de una multa tributaria en Perú (198 MM\$), menores resultados por unidad de reajuste (211 MM\$), menores resultados por venta de elementos de propiedades, planta y equipo (568 MM\$) y menores ingresos no operacionales respecto a ganancias registradas en Perú en el 4T18 (374 MM\$). Lo anterior fue compensado parcialmente por el registro de una ganancia por compra ventajosa de la operación de Surgas (1.102 MM\$). El efecto de la aplicación de la NIIF 16 en 2019 origina un menor costo financiero de 130 MM\$ ya que, si bien se produce un incremento de costos financieros de 307 MM\$ por el mayor interés asociado a los nuevos pasivos de los contratos por derecho de uso, el diferente tratamiento contable de las actualizaciones de arrendamientos financieros produce un efecto positivo de 438 MM\$.
- El cargo por impuesto a la renta presenta una variación negativa en el trimestre de 1.509 MM\$ respecto al mismo trimestre de 2018. Esta variación está originada en el efecto de la revaluación del peso colombiano y del sol peruano respecto al peso chileno durante el último trimestre que impacta sobre las diferencias de cambio en préstamos financieros de la matriz a filiales generando ganancias que no se consideran resultados financieros (sino diferencias de conversión con efectos en Otras reservas del patrimonio) pero sí producen un mayor cargo por impuesto en Chile. Adicionalmente en el último trimestre de 2018 se habían producido efectos tributarios positivos que habían disminuido la tasa tributaria efectiva en el trimestre.
- El EBITDA (resultado de explotación antes de depreciaciones y amortizaciones) del cuarto trimestre de 2019 alcanzó los 25.167 MM\$, cifra que es 4.178 MM\$ (19,9%) superior al mismo periodo del año anterior. De esa variación, 2.203 MM\$ (10,5%) es explicada por los efectos de la aplicación de la NIIF 16, y 1.975 MM\$ (9,4%) son explicados por una mejor generación de flujos.

## RESULTADOS POR SEGMENTO

### Estados de resultados con incorporación de los efectos de la aplicación de la NIIF 16

MM\$	Entre 01.10.2019 al 31.12.2019				Acumulado al 31.12.2019			
	Segmentos			Total Grupo	Segmentos			Total Grupo
	Chile	Colombia	Perú		Chile	Colombia	Perú	
Ingresos de actividades ordinarias	78.054	14.438	22.432	114.924	350.506	54.717	87.647	492.869
Compras imputadas al costo de ventas	(36.309)	(6.052)	(14.829)	(57.191)	(171.872)	(27.192)	(60.154)	(259.218)
Gastos imputados al costo de ventas	(4.650)	(1.522)	(1.531)	(7.704)	(21.926)	(4.459)	(5.708)	(32.093)
Depreciación y amortización	(4.483)	(645)	(740)	(5.869)	(17.328)	(2.198)	(2.829)	(22.354)
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>32.611</b>	<b>6.219</b>	<b>5.332</b>	<b>44.161</b>	<b>139.381</b>	<b>20.868</b>	<b>18.956</b>	<b>179.204</b>
Otros ingresos por función	71	0	9	80	313	0	19	332
Otros gastos operacionales	(16.875)	(3.368)	(4.700)	(24.943)	(69.398)	(12.040)	(16.105)	(97.543)
Depreciación y amortización	(1.886)	(300)	(427)	(2.613)	(6.790)	(1.188)	(1.544)	(9.522)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>13.921</b>	<b>2.551</b>	<b>213</b>	<b>16.685</b>	<b>63.505</b>	<b>7.640</b>	<b>1.325</b>	<b>72.471</b>
<b>EBITDA</b>	<b>20.290</b>	<b>3.496</b>	<b>1.381</b>	<b>25.167</b>	<b>87.623</b>	<b>11.025</b>	<b>5.699</b>	<b>104.347</b>

MM\$	Entre 01.10.2018 al 31.12.2018				Acumulado al 31.12.2018			
	Segmentos			Total Grupo	Segmentos			Total Grupo
	Chile	Colombia	Perú		Chile	Colombia	Perú	
Ingresos de actividades ordinarias	91.127	14.302	22.872	128.302	380.705	49.669	85.501	515.876
Compras imputadas al costo de ventas	(52.177)	(9.216)	(16.293)	(77.686)	(218.570)	(29.517)	(61.513)	(309.600)
Gastos imputados al costo de ventas	(4.375)	(1.007)	(1.331)	(6.713)	(19.509)	(3.938)	(4.966)	(28.413)
Depreciación y amortización	(3.877)	(221)	(534)	(4.632)	(15.759)	(1.443)	(1.819)	(19.020)
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>30.699</b>	<b>3.859</b>	<b>4.714</b>	<b>39.271</b>	<b>126.867</b>	<b>14.773</b>	<b>17.203</b>	<b>158.843</b>
Otros ingresos por función	89	0	0	89	294	0	0	294
Otros gastos operacionales	(16.294)	(2.422)	(4.288)	(23.004)	(67.224)	(9.710)	(15.476)	(92.410)
Depreciación y amortización	(581)	(419)	(300)	(1.300)	(1.401)	(863)	(1.107)	(3.371)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>13.913</b>	<b>1.017</b>	<b>126</b>	<b>15.056</b>	<b>58.536</b>	<b>4.200</b>	<b>620</b>	<b>63.356</b>
<b>EBITDA</b>	<b>18.372</b>	<b>1.657</b>	<b>960</b>	<b>20.989</b>	<b>75.696</b>	<b>6.505</b>	<b>3.547</b>	<b>85.747</b>

MM\$	Variación 4to trim. 2019 vs. 4to trim. 2018				Variación acumulada al 31.12.2019 vs. 31.12.2018			
	Segmentos			Total Grupo	Segmentos			Total Grupo
	Chile	Colombia	Perú		Chile	Colombia	Perú	
Ingresos de actividades ordinarias	(13.074)	136	(440)	(13.378)	(30.199)	5.048	2.145	(23.006)
Compras imputadas al costo de ventas	15.867	3.164	1.464	20.495	46.698	2.325	1.359	50.382
Gastos imputados al costo de ventas	(275)	(515)	(201)	(991)	(2.416)	(522)	(742)	(3.681)
Depreciación y amortización	(606)	(424)	(206)	(1.237)	(1.569)	(755)	(1.010)	(3.334)
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>1.912</b>	<b>2.360</b>	<b>618</b>	<b>4.890</b>	<b>12.514</b>	<b>6.095</b>	<b>1.753</b>	<b>20.362</b>
Otros ingresos por función	(18)	0	9	(9)	19	0	19	38
Otros gastos operacionales	(582)	(945)	(412)	(1.939)	(2.174)	(2.330)	(629)	(5.133)
Depreciación y amortización	(1.304)	119	(128)	(1.313)	(5.389)	(325)	(437)	(6.151)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>7</b>	<b>1.534</b>	<b>87</b>	<b>1.629</b>	<b>4.970</b>	<b>3.440</b>	<b>705</b>	<b>9.115</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.918</b>	<b>1.839</b>	<b>421</b>	<b>4.178</b>	<b>11.928</b>	<b>4.520</b>	<b>2.152</b>	<b>18.600</b>

## Estados de resultados sin considerar los efectos de la aplicación de la NIIF 16 en el período

MM\$	Entre 01.10.2019 al 31.12.2019				Acumulado al 31.12.2019			
	Segmentos			Total Grupo	Segmentos			Total Grupo
	Chile	Colombia	Perú		Chile	Colombia	Perú	
Ingresos de actividades ordinarias	78.054	14.438	22.432	114.924	350.506	54.717	87.647	492.869
Compras imputadas al costo de ventas	(36.311)	(6.052)	(14.847)	(57.210)	(171.875)	(27.217)	(60.219)	(259.311)
Gastos imputados al costo de ventas	(4.810)	(1.701)	(1.695)	(8.206)	(22.578)	(5.186)	(6.336)	(34.099)
Depreciación y amortización	(4.260)	(813)	(571)	(5.644)	(16.587)	(1.959)	(2.281)	(20.828)
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>32.672</b>	<b>5.872</b>	<b>5.320</b>	<b>43.864</b>	<b>139.466</b>	<b>20.355</b>	<b>18.810</b>	<b>178.631</b>
Otros ingresos por función	71	0	9	80	313	0	19	332
Otros gastos operacionales	(18.505)	(3.369)	(4.753)	(26.626)	(75.277)	(12.050)	(16.327)	(103.654)
Depreciación y amortización	(340)	10	(382)	(713)	(1.242)	(820)	(1.360)	(3.422)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>13.898</b>	<b>2.513</b>	<b>195</b>	<b>16.606</b>	<b>63.260</b>	<b>7.486</b>	<b>1.141</b>	<b>71.887</b>
<b>EBITDA</b>	<b>18.499</b>	<b>3.316</b>	<b>1.148</b>	<b>22.963</b>	<b>81.090</b>	<b>10.265</b>	<b>4.783</b>	<b>96.137</b>

MM\$	Entre 01.10.2018 al 31.12.2018				Acumulado al 31.12.2018			
	Segmentos			Total Grupo	Segmentos			Total Grupo
	Chile	Colombia	Perú		Chile	Colombia	Perú	
Ingresos de actividades ordinarias	91.127	14.302	22.872	128.302	380.705	49.669	85.501	515.876
Compras imputadas al costo de ventas	(52.177)	(9.216)	(16.293)	(77.686)	(218.570)	(29.517)	(61.513)	(309.600)
Gastos imputados al costo de ventas	(4.375)	(1.007)	(1.331)	(6.713)	(19.509)	(3.938)	(4.966)	(28.413)
Depreciación y amortización	(3.877)	(221)	(534)	(4.632)	(15.759)	(1.443)	(1.819)	(19.020)
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>30.699</b>	<b>3.859</b>	<b>4.714</b>	<b>39.271</b>	<b>126.867</b>	<b>14.773</b>	<b>17.203</b>	<b>158.843</b>
Otros ingresos por función	89	0	0	89	294	0	0	294
Otros gastos operacionales	(16.294)	(2.422)	(4.288)	(23.004)	(67.224)	(9.710)	(15.476)	(92.410)
Depreciación y amortización	(581)	(419)	(300)	(1.300)	(1.401)	(863)	(1.107)	(3.371)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>13.913</b>	<b>1.017</b>	<b>126</b>	<b>15.056</b>	<b>58.536</b>	<b>4.200</b>	<b>620</b>	<b>63.356</b>
<b>EBITDA</b>	<b>18.372</b>	<b>1.657</b>	<b>960</b>	<b>20.989</b>	<b>75.696</b>	<b>6.505</b>	<b>3.547</b>	<b>85.747</b>

MM\$	Variación 4to trim. 2019 vs. 4to trim. 2018				Variación acumulada al 31.12.2019 vs. 31.12.2018			
	Segmentos			Total Grupo	Segmentos			Total Grupo
	Chile	Colombia	Perú		Chile	Colombia	Perú	
Ingresos de actividades ordinarias	(13.074)	136	(440)	(13.378)	(30.199)	5.048	2.145	(23.006)
Compras imputadas al costo de ventas	15.866	3.163	1.447	20.476	46.695	2.300	1.294	50.289
Gastos imputados al costo de ventas	(435)	(694)	(364)	(1.493)	(3.068)	(1.248)	(1.370)	(5.687)
Depreciación y amortización	(383)	(592)	(36)	(1.012)	(829)	(517)	(462)	(1.808)
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>1.974</b>	<b>2.013</b>	<b>606</b>	<b>4.593</b>	<b>12.599</b>	<b>5.583</b>	<b>1.607</b>	<b>19.788</b>
Otros ingresos por función	(18)	0	9	(9)	19	0	19	38
Otros gastos operacionales	(2.211)	(946)	(464)	(3.622)	(8.053)	(2.340)	(851)	(11.244)
Depreciación y amortización	241	429	(82)	588	159	43	(253)	(51)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>(15)</b>	<b>1.496</b>	<b>69</b>	<b>1.549</b>	<b>4.724</b>	<b>3.286</b>	<b>521</b>	<b>8.531</b>
<b>EBITDA</b>	<b>127</b>	<b>1.659</b>	<b>188</b>	<b>1.974</b>	<b>5.394</b>	<b>3.760</b>	<b>1.236</b>	<b>10.390</b>

**Chile:** El EBITDA del cuarto trimestre fue superior en 1.918 MM\$ (10,4%) respecto al cuarto trimestre del año anterior, de los cuales 1.791 MM\$ son explicados por los efectos de la adopción de la NIIF 16. La variación restante, correspondiente a 127 MM\$ es explicada principalmente por mayor ganancia bruta unitaria. Los volúmenes de ventas de GLP disminuyen un 5,2% respecto al mismo periodo del año anterior, variación principalmente asociada a la crisis social ocurrida durante el trimestre y menores consumos de algunos clientes industriales. Los volúmenes totales en toneladas equivalentes (incluyendo las ventas de gas natural en sus diferentes formatos) disminuyen un 6,2%. Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones)

aumentaron 582 MM\$ (3,6%), explicados por una disminución por adopción de la NIIF 16 por 1.630 MM\$ y un aumento de 2.211 MM\$ explicado principalmente por un aumento de la proporción de venta directa que se traduce en mayor gasto en fletes, remuneraciones, marketing y también por mayores gastos de reinspección de tanques y conversiones de redes de clientes de gas natural por 110 MM\$.

El EBITDA del ejercicio 2019 fue superior en 11.928 MM\$ (15,8%) respecto al del año anterior, de los cuales 6.534 MM\$ son explicados por los efectos de la adopción de la NIIF 16. La variación restante, correspondiente a 5.394 MM\$ (7,1%) es explicada principalmente por mayor ganancia bruta unitaria y por una mayor proporción de ventas directas a clientes finales. A diciembre, debido a la baja de los precios internacionales de los derivados del petróleo, se produjo un efecto de menor margen de 1.200 MM\$ respecto al año anterior. Los volúmenes de ventas de GLP disminuyen levemente un 1,5% respecto al mismo periodo del año anterior. Los volúmenes de ventas de GLP envasado crecen un 3,0% mientras que los volúmenes de GLP granel disminuyen un 9,6% fundamentalmente por menores consumos de algunos clientes industriales. En tanto, los volúmenes totales en toneladas equivalentes disminuyen un 1,9% por menores ventas de GNL a clientes industriales debido a menor consumo en algunos de ellos. Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) aumentaron 2.174 MM\$ (3,2%), explicados por una disminución por adopción de la NIIF 16 por 5.879 MM\$ y un incremento de 8.053 MM\$ explicado principalmente por un aumento de la proporción de venta directa que se traduce en mayor gasto en fletes y servicios externos. Otros gastos que se incrementan en Chile corresponden a marketing, asesorías, remuneraciones (incluyendo el refuerzo de la estructura dedicada al desarrollo de herramientas digitales) y gastos de reinspección de tanques, así como a gastos asociados a la incorporación de nuevos clientes a redes de gas natural (777 MM\$).

**Colombia:** El EBITDA del trimestre fue superior en 1.839 MM\$ (111,0%) respecto al cuarto trimestre del año anterior, de los cuales 180 MM\$ son explicados por los efectos de la adopción de la NIIF 16. La variación restante, correspondiente a 1.659 MM\$ es explicada por la mayor ganancia bruta registrada, dada por el mayor volumen de ventas de GLP de 11,6% y el mayor volumen de ventas de gas natural de 8,7%. Las ventas en toneladas equivalentes de GLP crecen en 11,4%. Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) aumentan 945 MM\$ (39,0%), explicados principalmente por mayores gastos en salarios y mantenciones. El peso colombiano se revaluó en un 3,2% respecto al peso chileno comparado con el mismo trimestre del año anterior.

El EBITDA acumulado fue superior en 4.520 MM\$ (69,5%) respecto a diciembre del año anterior, de los cuales 761 MM\$ son explicados por los efectos de la adopción de la NIIF 16. La variación restante, correspondiente a 3.760 MM\$, es explicada por la mayor ganancia bruta registrada, dada una mayor ganancia bruta unitaria, un mayor volumen de ventas de GLP de 10,3% y un mayor volumen de ventas en toneladas equivalentes de GLP de 15,6%. Dentro de ese aumento se incluye el margen generado por la operación de la filial Surgas durante el año completo a diferencia de 2018 ya que las operaciones de la filial se consolidan desde el cuarto trimestre de 2018. Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) aumentan 2.330 MM\$ (24,0%), explicados por una

disminución por adopción de la NIIF 16 por 10 MM\$ y un incremento de 2.340 MM\$ explicado principalmente por incremento de gastos por incorporación de la operación de Surgas y mayor gasto en salarios, mantenimientos y arriendos. El peso colombiano se devaluó en un 1,3% respecto al peso chileno.

**Perú:** El EBITDA del trimestre aumenta en 421 MM\$ (43,8%) respecto al cuarto trimestre del año anterior, de los cuales 233 MM\$ son explicados por los efectos de la adopción de la NIIF 16. Sin efecto de la NIIF 16, el EBITDA presenta una variación positiva de 188 MM\$ (19,5%), explicado principalmente por la mayor ganancia bruta unitaria. Las ventas de GLP disminuyen en un 5,6% y las ventas de gas natural disminuyen en un 10,4% principalmente por menor consumo de varios clientes industriales. Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) aumentan en 412 MM\$ (9,6%) explicados por una disminución por adopción de la NIIF 16 por 52 MM\$ y un incremento de 464 MM\$ principalmente por mayores fletes y honorarios y al efecto del revalúo del sol peruano respecto al peso chileno. El sol peruano se revaluó en un 11,1% respecto al peso chileno comparado con el mismo trimestre del año anterior.

El EBITDA acumulado aumenta en 2.152 MM\$ (60,7%) respecto a diciembre año anterior, de los cuales 916 MM\$ son explicados por los efectos de la adopción de la NIIF 16. La variación restante, correspondiente a 1.236 MM\$ es explicada principalmente por la mayor ganancia bruta unitaria y mayores volúmenes de ventas de gas licuado. Las ventas de GLP aumentan en un 1,4%, aumento influenciado por la mayor venta de granel que compensa las menores ventas de envasado que continúan afectadas por la competencia informal. Las ventas de gas natural disminuyen un 1,6%. Los gastos operacionales aumentan en 629 MM\$ (4,1%), explicados por una disminución por adopción de la NIIF 16 por 222 MM\$ y una variación positiva de 851 MM\$ explicada principalmente por mayor gasto en fletes, honorarios y al efecto del revalúo del sol peruano respecto al peso chileno. El sol peruano se revaluó en un 8,0 % respecto al peso chileno.

### 3. ANÁLISIS DEL ESTADO CONSOLIDADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

#### ACTIVOS

	31.12.2019 MM\$	31.12.2018 MM\$	Var	
			MM\$	%
Activos corrientes	83.335	84.569	(1.234)	(1,5%)
Activos no corrientes	425.860	360.201	65.659	18,2%
<b>Total activos</b>	<b>509.195</b>	<b>444.770</b>	<b>64.425</b>	<b>14,5%</b>

Los activos de Empresas Lipigas S.A. al 31 de diciembre de 2019 registran un aumento de 64.425 MM\$ equivalente a un 14,5% respecto a las cifras registradas al 31 de diciembre de 2018. Las principales variaciones corresponden a:

- Los activos corrientes disminuyen en 1.234 MM\$ principalmente por menores deudores comerciales y otras cuentas por cobrar en 1.441 MM\$ y menores activos por impuestos por 2.539 MM\$. Lo anterior fue compensado parcialmente por mayor efectivo y equivalentes de efectivo en 3.151 MM\$. No hay efecto por adopción de la NIIF 16 en los activos corrientes.
- Los activos no corrientes aumentan en 65.659 MM\$, de los cuales 36.362 MM\$ son explicados por la incorporación de activos por derecho de uso por adopción de la NIIF 16. La restante variación de 29.297 MM\$ se explica principalmente por un aumento en propiedades, plantas y equipos en Chile (redes de gas natural y cilindros, principalmente).

#### PASIVOS

	31.12.2019 MM\$	31.12.2018 MM\$	Var	
			MM\$	%
Pasivos corrientes	64.277	86.317	(22.040)	(25,5%)
Pasivos no corrientes	272.575	200.731	71.845	35,8%
<b>Total pasivos</b>	<b>336.853</b>	<b>287.048</b>	<b>49.805</b>	<b>17,4%</b>

Los pasivos de Empresas Lipigas S.A. al 31 de diciembre de 2019 registran un aumento de 49.805 MM\$, equivalente a un 17,4% respecto a las cifras registradas al 31 de diciembre de 2018. Las principales variaciones corresponden a:

- Los pasivos corrientes disminuyeron en 22.040 MM\$, de los cuales 7.602 MM\$ son explicados por el por aumento de pasivos financieros corrientes asociados a cuotas futuras

a pagar en arrendamientos por efecto de la adopción de la NIIF 16 (2.938 MM\$ en el rubro Otros pasivos financieros y 4.664 MM\$ en el rubro Pasivos por arrendamiento). La variación restante (29.642 MM\$) se explica fundamentalmente por la refinanciación a largo plazo del pasivo bancario en Chile por 30.000 MM\$, menores cuentas comerciales y otras cuentas por pagar por 760 MM\$, compensado por mayores pasivos por impuestos por 1.781 MM\$ y mayores otros pasivos no financieros por 1.501 MM\$.

- Los pasivos no corrientes se incrementan en 71.845 MM\$, donde el efecto por adopción de la NIIF 16 por cuotas futuras a pagar por bienes arrendados significa un aumento de 28.539 MM\$ (5.563 MM\$ en el rubro Otros pasivos financieros y 23.237 MM\$ en el rubro pasivos por arrendamiento). Sin considerar el efecto de la NIIF 16, los pasivos no corrientes aumentan 43.306 MM\$ principalmente por mayores otros pasivos financieros no corrientes por 35.768 MM\$ originados en la refinanciación de préstamo bancario en Chile por 30.000 MM\$ y actualización por unidades de reajuste por 3.245 MM\$.

## **PATRIMONIO**

El patrimonio de Empresas Lipigas S.A. al 31 de diciembre de 2019 presenta un aumento de 14.620 MM\$ respecto de las cifras registradas al 31 de diciembre de 2018. La variación se origina en un aumento de las ganancias acumuladas por mayores resultados respecto a las distribuciones de dividendos efectuadas que generan un aumento de 5.143 MM\$ y un aumento de otras reservas por 7.952 MM\$ donde la variación más significativa se produce en las reservas por diferencias de cambio por conversión por 8.218 MM\$ originadas por el revalúo del peso colombiano y el sol peruano respecto al peso chileno.

#### 4. ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO POR METODO DIRECTO	01.01.2019 al 31.12.2019 MM\$	01.01.2018 al 31.12.2018 MM\$	Var	
			MM\$	%
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación	104.636	68.236	36.401	53,3%
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión	(51.616)	(52.946)	1.330	(2,5%)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(49.766)	(8.413)	(41.353)	491,5%
Incremento neto en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambios	3.254	6.876	(3.622)	542,4%
Efectos de la variación de tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(98)	78	(175)	(225,7%)
<b>Incremento neto de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>3.157</b>	<b>6.954</b>	<b>(3.797)</b>	<b>316,7%</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período o ejercicio	13.883	6.930	6.954	100,3%
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período o ejercicio</b>	<b>17.040</b>	<b>13.883</b>	<b>3.157</b>	<b>22,7%</b>

El efectivo y equivalentes al efectivo al 31 de diciembre de 2019 registró un saldo de 17.040 MM\$, aumentando en 3.157 MM\$ respecto a saldo al final del año anterior. Dichas variaciones son explicadas principalmente por los siguientes movimientos:

##### FLUJOS DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN

Se produjo un flujo neto positivo generado por la operación de 104.636 MM\$ al 31 de diciembre de 2019, el que aumentó respecto al flujo del año anterior en 36.401 MM\$. Las principales variaciones corresponden al aumento en el flujo por mejores resultados (el EBITDA crece 18.600 MM\$) y a la diferente variación del capital de trabajo entre períodos. Durante el año 2018 el capital de trabajo había aumentado en 8.299 MM\$, disminuyendo los flujos generados por la operación. En 2019, la misma variación es una disminución del capital de trabajo de 6.518 MM\$, que incrementa los flujos generados. La variación neta es un mayor flujo de 14.817 MM\$. Dicha variación está originada fundamentalmente en un menor incremento del saldo de Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, una disminución del saldo de Inventarios por la baja en los precios de venta de productos en 2019 respecto a 2018, y una disminución de los activos por impuestos. El flujo de actividades de operación es afectado también por la adopción de la NIIF 16 ya que partidas que en 2018 se consideraban pagos a proveedores por suministro de servicios, en 2019 se consideran dentro de los pagos de pasivos financieros. Esta diferencia significa un mayor flujo de 8.640 MM\$.

##### FLUJOS DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

El flujo neto utilizado en actividades de inversión al 31 de diciembre de 2019 es de 51.616 MM\$ el cual fue inferior en 1.330 MM\$ respecto del flujo utilizado en el año anterior principalmente por no uso de flujos de efectivo para obtener el control de subsidiarias u otros negocios,

compensado parcialmente por mayores pagos procedente de otros activos de largo plazo en 1.158 MM\$.

## FLUJOS DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN

El flujo neto utilizado en actividades de financiación al 31 de diciembre de 2019 es negativo en 49.766 MM\$ y presenta una variación negativa de 41.353 MM\$ en relación con el flujo neto negativo de 8.413 MM\$ del año anterior. La principal variación se origina por la toma de un préstamo de corto plazo en Chile por 30.000 MM\$ ocurrida en el primer semestre de 2018 y mayores pagos de otros pasivos financieros por donde impactan los mayores pagos de capital e intereses por arrendamientos por 9.169 MM\$ (influidos por la aplicación de la NIIF 16 en 2019 que origina mayores pagos por 5.410 MM\$).

## 5. INDICADORES FINANCIEROS

### LIQUIDEZ

Indicadores	Unidades	31-12-2019*	31-12-2019**	31-12-2018
Razón de liquidez <sup>(1)</sup>	Veces	1,30	1,47	0,98
Razón acida <sup>(2)</sup>	Veces	0,96	1,09	0,72

\*Incluye efecto NIIF 16

\*\*Sin efecto NIIF 16

(1) Razón de liquidez = Activos corrientes / Pasivos corrientes

(2) Razón acida = (Activos corrientes – inventarios) / Pasivos corrientes

Sin considerar los efectos por adopción de la NIIF 16, los indicadores de liquidez al 31 de diciembre de 2019 presentan un aumento con relación a diciembre de 2018 por menores deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes y menores otros pasivos corrientes por refinanciación a largo plazo de la deuda bancaria en Chile.

Los ratios con efecto NIIF disminuyen fundamentalmente por el aumento de la deuda corriente por incorporación de los pasivos correspondientes a la aplicación de la NIIF 16.

## ENDEUDAMIENTO

Indicadores	Unidades	31-12-2019*	31-12-2019**	31-12-2018
Razón de endeudamiento <sup>(1)</sup>	Veces	1,95	1,75	1,82
Proporción de deudas corrientes <sup>(2)</sup>	%	19,1%	18,8%	30,1%
Proporción de deudas no corrientes <sup>(3)</sup>	%	80,9%	81,2%	69,9%
Deuda financiera Neta / Patrimonio <sup>(4)</sup>	Veces	0,92	0,88	0,95

\*Incluye efecto NIIF 16

\*\*Sin efecto NIIF 16

(1) Razón de endeudamiento = Total pasivos / Patrimonio.

(2) Proporción deudas corrientes = Pasivos corrientes / Total pasivos.

(3) Proporción de deudas no corrientes = Pasivos no corrientes / Total pasivos.

(4) Deuda financiera neta / Patrimonio = (Otros pasivos financieros - efectivo y equivalentes al efectivo) / Patrimonio.

Sin considerar los efectos por adopción de la NIIF 16, la razón de endeudamiento disminuye al 31 de diciembre de 2019 respecto al cierre de diciembre de 2018, principalmente por un aumento en las utilidades acumuladas y otras reservas.

Sin considerar los efectos por adopción de la NIIF 16, la razón de deuda financiera neta sobre patrimonio disminuye por las mayores utilidades acumuladas y otras reservas en comparación a diciembre de 2018.

## RENTABILIDAD

Indicadores	Unidades	31-12-2019*	31-12-2019**	31-12-2018
Rentabilidad del patrimonio <sup>(1)</sup>	%	23,5%	23,4%	26,4%
Rentabilidad del activo <sup>(2)</sup>	%	7,9%	8,5%	9,4%
EBITDA <sup>(3)</sup>	MM\$	104.347	96.138	85.747
Resultado DDI <sup>(4)</sup>	MM\$	40.473	40.244	41.643

\*Incluye efecto NIIF 16

\*\*Sin efecto NIIF16

(1) Rentabilidad del patrimonio = Ganancia (Pérdida) últimos 12 meses/ Patrimonio al cierre del periodo

(2) Rentabilidad del activo = Ganancia (Pérdida) últimos 12 meses/ Total activos al cierre del periodo.

(3) EBITDA = Resultado operacional + depreciación y amortización (últimos 12 meses)

(4) Resultado DDI = Resultado después de impuestos (últimos 12 meses)

Sin considerar los efectos por adopción de la NIIF 16, la rentabilidad del patrimonio disminuye respecto a diciembre 2018 principalmente por aumento del patrimonio por mayores ganancias

acumuladas y otras reservas y la rentabilidad del activo disminuye debido a mayor inversión en propiedades, plantas y equipos y al menor resultado después de impuestos.

La rentabilidad del activo considerando los efectos de la NIIF 16 disminuye por el incremento del rubro Propiedad, planta y equipo donde se registra el aumento de los contratos de arrendamiento.

El EBITDA aumenta respecto a diciembre 2018 debido al mayor resultado operacional.

El resultado después de impuestos disminuye respecto a diciembre 2018 debido al mayor resultado no operacional negativo.

## INVENTARIOS

Indicadores	Unidades	31-12-2019*	31-12-2019**	31-12-2018
Rotación anual de inventarios <sup>(1)</sup>	Veces	14,0	14,0	16,1
Permanencia de inventarios <sup>(2)</sup>	Días	25,8	25,7	22,3

\* Incluye efecto NIIF 16.

\*\*Sin efecto NIIF16

(1) Rotación de Inventarios = Costo de ventas últimos 12 meses / Promedio de inventarios (Inventario inicial + inventario final) / 2

(2) Permanencia de inventarios = 360 días / Rotación de inventarios

La rotación de inventarios disminuye respecto a diciembre de 2018 principalmente por una disminución en el costo de venta mientras que los inventarios disminuyen levemente.

## 6. ANÁLISIS DE LOS NEGOCIOS

Empresas Lipigas S.A. participa en el mercado chileno de gas licuado (GLP) con su marca Lipigas. Cuenta con más de 60 años de presencia en el mercado, alcanzando una participación del 35,7% promedio anual móvil a diciembre de 2019 según dato de la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (SEC).

Para la distribución y comercialización de GLP en Chile, la Compañía posee 14 plantas de almacenamiento y/o envasado, un terminal marítimo localizado en la comuna de Quintero y 20 oficinas de ventas distribuidas a lo largo del país. A esto se suma una red de distribución de terceros con más de 2.500 puntos móviles de venta, logrando una cobertura nacional desde la Región de Arica y Parinacota a la Región de Magallanes.

También cuenta con redes de distribución de gas natural (GN) residencial en la ciudad de Calama, las cuales permiten suministrar esta energía a cerca de 3.000 hogares de manera continua, satisfaciendo así necesidades de calefacción, agua caliente y cocción de alimentos. A

partir de 2017 inició el suministro de gas natural a clientes de las ciudades de Puerto Montt y Osorno donde actualmente cuenta con 2.700 clientes.

Cuenta con operaciones de suministro, venta y distribución de gas natural licuado (GNL) despachado en camiones a clientes industriales alejados de gasoductos, los cuales incorporan este tipo de combustible a sus procesos productivos en industrias de generación eléctrica, construcción, alimenticias, manufactureras y otras que buscan dar cumplimiento a estándares normativo-ambientales por los beneficios que en este ámbito posee el GNL, como así también menores costos respecto a otro tipo de energía. Las inversiones realizadas y la cobertura territorial alcanzada – desde la Región de Coquimbo hasta la Región de los Lagos –ubican a Empresas Lipigas como uno de los principales actores del mercado de GNL industrial.

Desde 2017 desarrolla actividades en el mercado de la generación eléctrica y comercialización de energía.

En 2010, Empresas Lipigas ingresó al mercado colombiano a través de la sociedad Chilco Distribuidora de Gas y Energía S.A.S. E.S.P. Esta es una comercializadora de GLP que participa en el mercado colombiano con sus marcas Gas País y Lidergas.

Tiene presencia en 25 de los 32 departamentos del país y alcanza una participación de mercado del 14,9% promedio anual móvil al mes de diciembre de 2019 según dato del Sistema Único de Información de la Superintendencia de Servicios Públicos.

Para la comercialización de GLP en Colombia se cuenta con 16 plantas de envasado y una red de distribución propia que, en conjunto con de la red de distribución de terceros atiende a aproximadamente 500.000 clientes. En 2017 se comenzó el suministro de gas licuado por redes a clientes de 12 municipios del interior de Colombia. En 2018, la Sociedad tomó el control de la filial Surcolombiana de Gas S.A.S. Actualmente se suministra gas por red a aproximadamente 90.000 clientes.

En el año 2013 se concretó el ingreso de Empresas Lipigas S.A. al mercado peruano a través de la compra de la comercializadora de GLP, Lima Gas S.A. La decisión se basó fundamentalmente en el sostenido crecimiento del mercado del GLP y las favorables condiciones de la economía peruana.

Lima Gas participa en el mercado peruano de GLP en el negocio de envasado y granel, y comercializa el producto principalmente bajo tres marcas: Lima Gas, Zafiro y Caserito. Tiene una participación de mercado del 7,0% promedio anual móvil al mes de diciembre de 2019 según dato obtenido del Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería del Perú (Osinergmin).

En la actualidad, Lima Gas posee ocho plantas envasadoras y dos centros de distribución, lo que le permite contar con una capacidad logística relevante para realizar el suministro de GLP a sus clientes. La red de distribución de envasado está conformada por aproximadamente 350 distribuidores que abastecen de GLP a los usuarios finales. En el caso de granel, la distribución directa llega a más de 2.000 clientes.

En el mes de noviembre de 2015, la Sociedad llegó a un acuerdo para la adquisición de la sociedad Neogas Perú S.A. (actualmente Limagas Natural Perú S.A.), sociedad dedicada a la distribución de gas natural comprimido y gas natural licuado a clientes industriales y estaciones de suministro para automóviles. La Sociedad tomó el control de la gestión de la nueva operación en el mes de febrero de 2016. Desde finales de 2018 se inició la comercialización de GNL.

## **7. GESTIÓN DEL RIESGO**

Los factores de riesgo inherentes a la actividad de la Sociedad son los propios de los mercados en los que participa y de la actividad que desarrolla. Los principales factores de riesgo que afectan los negocios se pueden detallar como sigue:

### **7.1 Riesgo de crédito**

El riesgo de crédito se origina en las pérdidas que se podrían producir como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones contractuales de las contrapartes de los diferentes activos financieros de la Sociedad.

La Sociedad posee políticas de crédito que mitigan los riesgos de incobrabilidad de las cuentas por cobrar comerciales. Dichas políticas consisten en establecer límites al crédito de cada cliente en base a sus antecedentes financieros y a su comportamiento, el cual es monitoreado permanentemente.

Los activos financieros de la Sociedad están compuestos por los saldos de efectivo y equivalente al efectivo, deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, y otros activos financieros.

El riesgo de crédito se asocia principalmente con los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar. Los saldos de efectivo y equivalentes al efectivo también están expuestos, pero en menor medida. El riesgo de crédito al que está expuesto el efectivo y equivalentes al efectivo está limitado debido a que los fondos están depositados en bancos de alta calidad crediticia. Con respecto a las colocaciones de excedentes de caja que realiza la Sociedad, estas son diversificadas en diferentes entidades financieras, también de alta calidad crediticia.

Tal como se describe en la nota 4.1, la Sociedad ha firmado un acuerdo por el cual se compromete a entregar anticipos a la firma Oxiquim S.A. con quien tiene firmados contratos para la provisión del servicio de recepción, almacenamiento y despacho de gas licuado en instalaciones construidas y a ser construidas en los terminales marítimos propiedad de dicha entidad. La Sociedad ha realizado un análisis de la solvencia de Oxiquim S.A., concluyendo que no existen riesgos significativos de incobrabilidad. Dichos anticipos se encuentran compensados de la obligación de arrendamiento financiero celebrada con Oxiquim S.A., producto de la entrada en operación de las instalaciones en el terminal marítimo de Quintero en marzo de 2015 o registrados como Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes, en el caso de los anticipos relacionados con la construcción de instalaciones de descarga, almacenamiento y despacho en el terminal de Mejillones.

La máxima exposición al riesgo de crédito es la siguiente:

<b>Activos Financieros</b>	<b>Nota</b>	<b>31.12.2019 M\$</b>	<b>31.12.2018 M\$</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo	3	17.040.145	13.883.383
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	7	40.037.977	41.478.584
Cuentas por cobrar, no corrientes	7	4.896.996	2.420.223
Otros activos financieros, corrientes	4	-	174.549
Otros activos financieros, no corrientes	4	781.180	548.821
<b>Totales</b>		<b>62.756.298</b>	<b>58.505.560</b>

### **Política de incobrabilidad**

Las partidas provisionadas como incobrables se determinan de acuerdo con la política de incobrabilidad definida por la Sociedad.

Esta política está de acuerdo con la NIIF 9, donde el reconocimiento de la incobrabilidad de los clientes se determina sobre la base de las pérdidas esperadas de estos, estableciéndose los siguientes criterios para efectuar las provisiones:

- Segmentación: los clientes se agrupan en líneas de negocios de acuerdo con los canales de venta de la Sociedad.
- Variables de riesgo: se considera la línea de negocio y la morosidad.
  - o La línea de negocio, porque agrupa segmentos distintos de clientes los cuales son posibles de identificar y agrupar para efectos del análisis de riesgo.
  - o La mora, porque está asociada directamente a los niveles de recuperación y de madurez de la deuda. Mientras el plazo de pago se halla más vencido, se considera más difícil de recuperar.
- Modelo estadístico simplificado: El plazo de pago de las cuentas por cobrar para este tipo de negocio no supera los 12 meses. Por la misma razón se optó por un modelo simplificado,

que es una de las alternativas que recomienda la NIIF 9, cuando se trata de deudas inferiores a un año.

- Aumento significativo del riesgo de pago:
  - a. En los casos en los que se detecte que algún cliente presenta incapacidad de pago por aumento significativo de riesgo, aun cuando no clasifique dentro de los criterios anteriores, se procede a realizar una provisión, que puede considerar parte o el total de la deuda.
  - b. Para los casos en los que un cliente refinance su deuda por montos relevantes, se efectúa una provisión, por parte o el total de la deuda.

## **7.2 Riesgo de liquidez**

El riesgo de liquidez es la posibilidad de que una entidad no pueda hacer frente a sus compromisos de pago a corto plazo.

El riesgo de liquidez es administrado mediante una adecuada gestión de los activos y pasivos, optimizando los excedentes de caja diarios, colocándolos en instrumentos financieros de primera calidad para, de esta manera, asegurar el cumplimiento de los compromisos de deuda en el momento de su vencimiento.

La Sociedad mantiene relaciones con las principales entidades financieras de los mercados en los que opera. Ello le permite contar con líneas de crédito para hacer frente a situaciones puntuales de iliquidez.

Periódicamente, se efectúan proyecciones de flujos de caja y análisis de la situación financiera con el objeto de, en caso de requerirlo, contratar nuevos financiamientos o reestructurar créditos existentes a plazos que sean coherentes con la capacidad de generación de flujos de los negocios en los que participa la Sociedad.

En la nota 14 se presenta un análisis de los pasivos financieros de la Sociedad clasificados según su vencimiento.

## **7.3 Riesgo de mercado**

Es el riesgo de que los valores razonables de los activos y pasivos financieros fluctúen debido a cambios en los precios de mercado y a los riesgos relacionados con la demanda y el abastecimiento de los productos que se comercializan. Los riesgos de mercado a los que está expuesta la Sociedad respecto a sus activos y pasivos financieros son el riesgo de tipo de cambio y unidades de reajuste y el riesgo de tasa de interés. Adicionalmente, la Sociedad está expuesta a riesgos relacionados a los productos que comercializa.

## Riesgo de tipo de cambio y unidades de reajuste

Este riesgo surge de la probabilidad de sufrir pérdidas por fluctuaciones en los tipos de cambio de las monedas en las que están denominados los activos y pasivos en monedas distintas a la moneda funcional de la Sociedad:

- Compras de bienes y compromisos de pago futuros expresados en moneda extranjera: Los flujos de fondos de la Sociedad están constituidos principalmente por transacciones en la moneda funcional de la Sociedad y las de sus filiales. La Sociedad y sus filiales cubren el riesgo de las operaciones de compra de gas licuado e importaciones de bienes o compromisos de pagos futuros expresados en moneda extranjera mediante la contratación de operaciones de compra a futuro de divisas (*forwards*).

Al 31 de diciembre de 2019 y 2018, los saldos de cuentas en moneda diferente de la moneda funcional de la Sociedad y sus filiales eran los siguientes:

Moneda de origen de la transacción: dólar estadounidense

<b>Activos corrientes y no corrientes</b>	<b>Activos al 31.12.2019 M\$</b>	<b>Activos al 31.12.2018 M\$</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo	1.918.970	1.003.375
Otros activos financieros, corrientes	-	174.549
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes y no corrientes	1.918.355	1.740.604

<b>Pasivos corrientes y no corrientes</b>	<b>Pasivos al 31.12.2019 M\$</b>	<b>Pasivos al 31.12.2018 M\$</b>
Otros pasivos financieros, corrientes	409.278	47.627
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	9.828.059	11.901.570

- Inversiones mantenidas en el extranjero: Al 31 de diciembre de 2019, la Sociedad mantiene inversiones netas en el extranjero en pesos colombianos por un monto equivalente a M\$ 46.517.556 (M\$ 40.158.154 al 31 de diciembre de 2018) y en soles peruanos por un monto equivalente a M\$ 49.700.945 (M\$ 48.120.995 al 31 de diciembre de 2018).

Fluctuaciones del peso colombiano y el sol peruano respecto al peso chileno afectarían el valor de estas inversiones.

En el pasado, las evoluciones del peso colombiano y del sol peruano han estado correlacionadas con el peso chileno. La Administración ha decidido no cubrir este riesgo, monitoreando permanentemente la evolución pronosticada para las distintas monedas.

- Obligaciones de títulos de deuda: El endeudamiento de la Sociedad por este concepto corresponde a la colocación de bonos en el mercado chileno efectuada en el mes de abril de 2015, de la serie E (código nemotécnico BLIPI-E), con cargo a la línea de bonos a 30 años de plazo, inscrita en el Registro de Valores de la CMF bajo el número 801, por la suma de UF 3.500.000. La tasa de colocación fue de 3,44% anual para una tasa de carátula de 3,55%. Los intereses se pagan semestralmente y la amortización del principal se paga en una sola cuota el 4 de febrero de 2040. La moneda de nominación de este pasivo es la Unidad de Fomento (UF), la cual está indexada a la inflación en Chile y difiere de la moneda funcional de la Sociedad (CLP). Sin embargo, la mayor proporción de los márgenes de comercialización de la Sociedad en Chile se encuentran correlacionados con la variación de la UF, por lo que este riesgo se encuentra mitigado.
- Obligaciones por arrendamiento financiero: La Sociedad firmó un contrato de arrendamiento con Oxiquim S.A. por un plazo de 25 años para la utilización de las instalaciones de recepción, almacenamiento y despacho a ser construidas por Oxiquim S.A., por la suma de UF 1.572.536. La tasa de interés anual es de un 3,0%. La moneda de nominación de este pasivo es la Unidad de Fomento (UF), la cual está indexada a la inflación en Chile y difiere de la moneda funcional de la Sociedad (CLP). Sin embargo, la mayor proporción de los márgenes de comercialización de la Sociedad en Chile se encuentran correlacionados con la variación de la UF, por lo que este riesgo se encuentra mitigado.
- Pasivos por arrendamientos: con la entrada en vigencia de la normativa contable NIIF 16 “Arrendamientos” la sociedad ha celebrado contratos por plazos que fluctúan entre los 3 a 18 años por el uso de inmuebles, tecnología y vehículos con diversos proveedores por la suma de UF 614.332. La tasa de interés anual promedio es de un 1,7%. La moneda de nominación de este pasivo es la Unidad de Fomento (UF), la cual está indexada a la inflación en Chile y difiere de la moneda funcional de la Sociedad (CLP). Sin embargo, la mayor proporción de los márgenes de comercialización de la Sociedad en Chile se encuentran correlacionados con la variación de la UF, por lo que este riesgo se encuentra mitigado.
- Análisis de sensibilidad ante variaciones del tipo de cambio y unidades de reajuste.

La Sociedad estima los siguientes efectos en resultados o patrimonio, como consecuencia de las variaciones de tipo de cambio y unidades de reajuste.

Variación del tipo de cambio (*)	Aumento Pérdidas (Ganancias) M\$	Disminución Pérdidas (Ganancias) M\$	Imputación
CLP/UF +/- 2,82%	2.794.101	(2.794.101)	Resultado: Resultados por unidades de reajuste
CLP/USD +/- 10,9%	63.536	63.536	Resultado: Diferencias de cambio
CLP/USD +/- 10,9%	418.189	418.189	Patrimonio: Reservas de cobertura de flujos de caja
CLP/COP +/- 4,76%	(2.214.236)	2.214.236	Patrimonio: Reservas por diferencias de cambio por conversión
CLP/PEN +/- 9,18%	(4.562.547)	4.562.547	Patrimonio: Reservas por diferencias de cambio por conversión

\* Porcentajes equivalentes al promedio anual de la evolución de los últimos dos años.

### Riesgo de tasa de interés

Este riesgo se refiere a la sensibilidad que pueda tener el valor de los activos y pasivos financieros a las fluctuaciones que sufren las tasas de interés.

El objetivo de la gestión de riesgo de tasas de interés es alcanzar un equilibrio en la estructura de financiamiento, que permita minimizar el costo de la deuda con una volatilidad reducida en el estado de resultados.

Al 31 de diciembre de 2019, el 98,1% de la deuda financiera del Grupo está contratada a tasas fijas. En consecuencia, el riesgo de fluctuaciones en las tasas de interés de mercado respecto de los flujos de caja es bajo. Por la parte contratada a tasas variables, la Administración vigila permanentemente las expectativas en cuanto a la evolución esperada de las tasas de interés.

El detalle de los pasivos financieros al 31 de diciembre de 2019 y 2018, separados entre interés fijo e interés variable se presenta a continuación:

Rubro	Nota	Vencimiento a menos de un año		Vencimiento a más de un año		Total	
		Interés Fijo M\$	Interés Variable M\$	Interés Fijo M\$	Interés Variable M\$	Interés Fijo M\$	Interés Variable M\$
Otros pasivos financieros	14	5.592.854	3.843.879	165.908.968	857.058	171.501.822	4.700.937
<b>Totales al 31.12.2019</b>		<b>5.592.854</b>	<b>3.843.879</b>	<b>165.908.968</b>	<b>857.058</b>	<b>171.501.822</b>	<b>4.700.937</b>

Rubro	Nota	Vencimiento a menos de un año		Vencimiento a más de un año		Total	
		Interés Fijo M\$	Interés Variable M\$	Interés Fijo M\$	Interés Variable M\$	Interés Fijo M\$	Interés Variable M\$
Otros pasivos financieros	14	37.050.270	1.386.809	123.698.861	1.736.251	160.749.131	3.123.060
<b>Totales al 31.12.2018</b>		<b>37.050.270</b>	<b>1.386.809</b>	<b>123.698.861</b>	<b>1.736.251</b>	<b>160.749.131</b>	<b>3.123.060</b>

## **Riesgos relacionados a los productos comercializados**

### **a) Gas licuado**

La Sociedad participa en el negocio de distribución de gas licuado en Chile, con una cobertura que se extiende entre la Región de Arica y Parinacota y la Región de Magallanes, alcanzando una participación del 35,7% a diciembre de 2019, según dato de la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (SEC).

A fines de 2010 la Sociedad ingresó al mercado colombiano a través de la compra de activos al Grupo Gas País, logrando actualmente tener presencia en 25 de los 32 departamentos colombianos y alcanza una participación de mercado del 14,9% al mes de diciembre de 2019, según dato del Sistema Único de Información de la Superintendencia de Servicios Públicos.

La Sociedad, continuando con su proceso de internacionalización en la industria del gas licuado, adquirió en julio de 2013 el 100% de la sociedad Lima Gas S.A., sociedad peruana distribuidora de gas licuado que posee una participación de mercado del 7,0% al mes de diciembre de 2019, según dato obtenido del Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería del Perú (Osinergmin).

#### **a.1) Demanda**

Por tratarse de un bien de consumo básico, en todos los países donde opera la Sociedad la demanda por gas licuado residencial no se ve afectada significativamente por los ciclos económicos. Sin embargo, factores tales como la temperatura, el nivel de precipitaciones y el precio del gas licuado en relación a otras energías sustitutas (gas natural, leña, diésel, parafina, electricidad, etc.) podrían afectarla. En algunas regiones, como consecuencia de la variación de las temperaturas, la demanda tiene una alta estacionalidad.

Al participar en un mercado altamente competitivo, los volúmenes de ventas de la Sociedad pueden ser afectados por las estrategias comerciales de sus competidores.

#### **a.2) Abastecimiento**

Uno de los factores de riesgo en el negocio de comercialización de gas licuado, lo constituye el abastecimiento de su materia prima.

En el caso de Chile, la Sociedad tiene la capacidad de minimizar este riesgo a través de una red de múltiples proveedores tales como Enap Refinerías S.A., Gasmar S.A. y la gestión realizada al importar este combustible desde Argentina y desde otros países vía marítima.

A fin de reforzar su posicionamiento estratégico en cuanto al abastecimiento de materia prima, en el año 2012 la Sociedad firmó una serie de contratos con la compañía Oxiquim S.A. para desarrollar la construcción de instalaciones de recepción, almacenamiento y despacho de GLP en el terminal propiedad de dicha empresa ubicado en la bahía de Quintero que, a partir de marzo de 2015, permite a la Sociedad contar con diversas fuentes de abastecimiento vía marítima. A tal fin, la Sociedad firmó un contrato de arrendamiento y un contrato de prestación de servicios de descarga, almacenamiento y despacho de gas licuado por un plazo de 25 años para la utilización de las instalaciones construidas por Oxiquim S.A. y que están disponibles desde marzo de 2015.

Para el mercado colombiano, el factor de riesgo de comercialización de gas licuado en términos del abastecimiento de su materia prima se minimiza a través del establecimiento de cuotas de compra que se acuerdan con Ecopetrol S.A., la cual cubre, a través de ofertas públicas, la mayor parte de la demanda que las empresas distribuidoras realizan de producto. Aparte de los acuerdos con Ecopetrol S.A., la Sociedad también tiene acuerdos de compra con otros actores locales del mercado e importa producto vía marítima a través de instalaciones ubicadas en Cartagena.

Para el mercado peruano, el abastecimiento de su materia prima presenta una alta concentración en Lima donde se encuentra casi la mitad de esta capacidad. Esto se debe a que la capital del país es la zona de mayor consumo, por lo que se han construido importantes facilidades de abastecimiento para poder proveerla con un mayor nivel de confiabilidad. En este sentido es que se han firmado contratos con Petroperú (quien cuenta con dos plantas de abastecimiento: Callao y Piura) y Pluspetrol. Sumados a dichos acuerdos, la Sociedad también tiene acuerdos de compra con otros actores del mercado e importa producto desde Bolivia para abastecer la zona sur del país.

### **a.3) Precios**

Los precios de compra del gas licuado son afectados por la variación del valor internacional de los precios de los combustibles y por las variaciones del tipo de cambio de cada moneda local con respecto al dólar estadounidense. Las variaciones de los costos de materia prima son consideradas en la determinación de los precios de venta, aunque siempre teniendo en cuenta la dinámica competitiva de los mercados.

La Sociedad posee inventarios de gas licuado. El valor de realización de estos inventarios es afectado por la variación de los precios internacionales de los combustibles que son la base del establecimiento de los precios de venta a los clientes. Una variación en los precios internacionales del gas licuado produciría una variación en el mismo sentido y de similar magnitud en el precio de realización de los inventarios. En general, este riesgo no es cubierto por la Sociedad ya que se considera que las variaciones en los precios internacionales se van compensando a través del tiempo. La Sociedad monitorea

permanentemente la evolución y los pronósticos de evolución de los precios internacionales de los productos. A partir del inicio de la operación del terminal marítimo ubicado en la bahía de Quintero, la Sociedad ha decidido cubrir el riesgo de variación del precio de realización del inventario de producto almacenado en el terminal marítimo a través de la contratación de *swaps* relacionados con los precios del gas licuado y *forwards* de moneda para cubrir el efecto de la variación del tipo de cambio del dólar estadounidense (moneda en la que está expresado el precio de referencia de los inventarios).

#### **b) Gas natural**

Por tratarse de un bien de consumo básico, la demanda residencial por gas natural no se ve afectada significativamente por los ciclos económicos. Respecto al riesgo de abastecimiento de producto para las operaciones que la Sociedad posee en el norte y sur de Chile, ambas están cubiertas con contratos a largo plazo firmados con distintos proveedores.

En Perú, la filial Limagas Natural Perú S.A. tiene firmados contratos de abastecimiento para cubrir las necesidades de demanda con las distribuidoras de gas natural de diversas regiones.

En Colombia, las filiales Surcolombiana de Gas S.A. E.S.P. y Rednova S.A.S. E.S.P. tienen firmados contratos de abastecimiento para cubrir las necesidades de demanda con las comercializadoras de gas natural de diversas regiones.

#### **c) Gas natural licuado**

La Sociedad mantiene contratos de suministro de gas natural licuado (GNL) a clientes industriales de Chile, incluyendo una cláusula “take or pay”. Dichos contratos tienen fórmulas para establecer el precio de venta que, a su vez, traspasan la variación pactada en el precio de los contratos con el proveedor del producto. A fin de responder a los compromisos con los clientes, la Sociedad tiene firmados contratos de suministro de GNL con distintos proveedores, los cuales incluyen la cláusula “take or pay” (de similares características a las firmadas con los clientes, por lo cual, el riesgo se mitiga).

En el caso de Perú, la Sociedad tiene firmados contratos de suministro de GNL con clientes industriales, los que son abastecidos con contratos de abastecimiento que la Sociedad tiene firmados con diversos productores y comercializadores del mercado.

### **7.4. Riesgo regulatorio**

En febrero de 2017 entraron en vigencia las modificaciones al DFL 323, Ley de Servicios de Gas. Los cambios más relevantes afectan el negocio de redes concesionadas, siendo el más significativo el establecimiento de un tope de rentabilidad máximo para el suministro de gas

por redes concesionadas de 3% por sobre la tasa de costo de capital. La tasa de costo de capital no puede ser inferior al 6 % con lo cual la rentabilidad resultante es del 9% para nuevas redes. En el caso de redes construidas en los 15 años anteriores a la vigencia de las modificaciones de la ley y en los siguientes 10 años de vigencia de la ley modificada, se fija un tope de rentabilidad de 5 % por sobre el costo de capital por un plazo de 15 años a partir de su entrada en operación, lo que resulta en una tasa de 11 % para los primeros 15 años de operación.

La Sociedad actualmente cuenta con una operación de gas natural en la ciudad de Calama y ha iniciado el suministro de gas natural en ciudades del sur de Chile. Los cambios incluidos en la ley no afectan la evaluación de los proyectos de gas natural actualmente en desarrollo ya que la compañía ha incluido dentro de los parámetros de evaluación las restricciones de rentabilidad mencionadas anteriormente. Para la ciudad de Calama, las rentabilidades anuales están por debajo del rango máximo permitido por la ley. En el último chequeo de rentabilidad publicado por la CNE correspondiente al año 2018, la tasa de rentabilidad fue del 9,39%.

Para el caso de las redes no concesionadas se mantiene la libertad en la fijación de precios a clientes. Además, se reafirma que los clientes o consumidores con servicio de gas residencial tienen derecho a cambiar de empresa distribuidora. Dado lo anterior, se establece un plazo máximo de cinco años para la vigencia de contratos de relacionamiento entre los clientes de gas residencial y las compañías distribuidoras en el caso de los nuevos proyectos inmobiliarios o en el caso de que el traslado de empresa implique la sustitución y adaptación de instalaciones existentes del cliente debido a modificaciones en las especificaciones del suministro, para efectos de permitir la conexión a la red de distribución. En el resto de los casos, el plazo máximo de los contratos es de dos años.

El negocio de granel residencial, al igual que el resto de los otros mercados del gas licuado, es un negocio muy competitivo entre los participantes del mismo. Adicionalmente, las compañías distribuidoras de gas licuado deben competir con otros tipos de energía (gas natural, leña, diésel, parafina, electricidad, etc.). La posibilidad de que los clientes cambien la compañía que le proporciona el suministro de gas licuado existía ya en la práctica desde antes de las modificaciones introducidas por la ley. El servicio entregado a los clientes y la seguridad tanto del suministro como de las instalaciones, además de un precio competitivo, son relevantes en el grado de satisfacción de los clientes. La Sociedad pretende seguir siendo, como hasta el presente, una opción energética competitiva para los clientes conectados a las redes de GLP.

En enero de 2018, el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia emitió su Resolución 51/2018 respecto, entre otros temas, al análisis de las relaciones de propiedad existentes entre las diferentes empresas que operan en el mercado relevante del gas (gas licuado petróleo y gas natural licuado), a fin de evitar los riesgos anticompetitivos. Las medidas incluidas en dicha Resolución no afectan a la Sociedad.

Cambios significativos en leyes y reglamentos en los sectores en los que la Sociedad opera pueden afectar negativamente los negocios o las condiciones de los mismos, pueden incrementar los costos operacionales o impactar la situación financiera de la Sociedad. Asimismo, el cambio de normas o de su interpretación podría exigir incurrir en costos que podrían afectar el rendimiento financiero o impactar la situación financiera de la Sociedad.

### **7.5. Riesgo de accidentes**

Todas las actividades humanas están expuestas a peligros que pueden generar accidentes y ciertamente la industria de distribución de combustibles no es la excepción. Para minimizar la probabilidad que estos peligros se transformen en situaciones no deseadas, se deben desarrollar acciones de prevención y acciones de mitigación para disminuir sus consecuencias si los peligros se manifiestan como accidentes o emergencias.

Para lo anterior, se desarrollan permanentemente acciones para garantizar que todas las operaciones se lleven a cabo con elevados niveles de seguridad. Dentro de estas acciones se pueden señalar:

- Capacitación de colaboradores y contratistas respecto a operaciones seguras.
- Procedimientos de respuesta ante emergencias con móviles de atención *in situ*.
- Difusión de acciones de manejo seguro del gas entre clientes y la comunidad en general (bomberos, asociaciones, etc.).
- Mantenimiento de un sistema de gestión de Salud y Seguridad del Trabajo, certificado OHSAS 18.001:2007 en 13 plantas de almacenamiento y envasado de Chile y en las oficinas centrales.
- Implantación de sistemas de gestión basados en la norma OHSAS y sistemas de seguridad de acuerdo de la ley peruana N° 29.783; se cuenta con cinco plantas certificadas.
- Certificación de 15 plantas en Colombia con la norma de calidad ISO 9001 para la operación y mantenimiento de los tanques de almacenamiento de GLP y prestación de servicio de envasado de GLP en cilindros para usuarios, de acuerdo a lo exigido por la ley.
- Estricto cumplimiento a las normativas de salud, seguridad y medio ambiente en todas las operaciones.

Como complemento de las acciones de refuerzo del manejo seguro de combustible, la Sociedad posee coberturas de seguros que se consideran consistentes con las prácticas habituales de la industria.

### **7.6. Riesgo reputacional y de imagen corporativa**

El negocio de la Sociedad está asociado al manejo de combustibles fósiles, en particular del GLP, y su comercialización a una amplia base de clientes. Dicho negocio está sujeto a regulaciones específicas en cada uno de los países donde la Sociedad opera. Adicionalmente, la Sociedad está sujeta a distintas disposiciones relacionadas con el cumplimiento de la normativa tributaria, ambiental, laboral, de libre competencia y societaria, entre otras. En caso de que algún daño sea causado por los productos comercializados o de producirse observaciones de los organismos de control en el cumplimiento de las disposiciones que le son aplicables a la Sociedad, esto podría conllevar a un deterioro de la reputación e imagen corporativa de la Compañía.

Este riesgo es mitigado mediante los procesos apropiados de operación y cumplimiento normativo implementados dentro de la Compañía.

### **7.7. Riesgo de litigios, sanciones y multas**

La Compañía puede ser sujeto de litigios, sanciones o multas como producto del curso de sus negocios. Estos potenciales impactos son mitigados desde su origen, mediante el cumplimiento de las regulaciones pertinentes. En la nota 27 de los estados financieros consolidados se reseñan los principales litigios y procedimientos sancionatorios actualmente en curso que involucran a la Sociedad o sus filiales.

Los negocios principales de la Compañía están regulados por la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (SEC) en Chile, la Comisión de Regulación de Energía y Gas (CREG) en Colombia y el Ministerio de Energías y Minas y el Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería (Osinergmin) en Perú, los cuales velan por el cumplimiento de las leyes, decretos, normas, oficios y resoluciones que rigen la actividad. Adicionalmente, distintos organismos en los diferentes países están encargados del control del cumplimiento de las disposiciones relacionadas con la normativa tributaria, ambiental, laboral, de libre competencia y societaria, entre otras.

La Sociedad cuenta con los procedimientos y el conocimiento requerido para actuar al amparo de las leyes vigentes y así evitar sanciones y multas.

### **7.8. Riesgo de cambio en las condiciones regulatorias, políticas, económicas y sociales de los países en los que se opera**

El desarrollo financiero y operacional de la Sociedad puede verse afectado negativamente por cambios en las condiciones regulatorias, políticas, económicas y sociales de los países en los que opera. En algunas de las jurisdicciones en las que opera, la Sociedad está expuesta a riesgos de renegociación, nulidad, modificación forzada de contratos, expropiación, políticas cambiarias, cambios en leyes, reglamentos e inestabilidad política. La Sociedad está expuesta,

además, a la posibilidad de estar sujeta a jurisdicción, arbitraje o a la necesidad de ejecutar una resolución judicial en otro país.

La Administración de la Sociedad vigila permanentemente la evolución de las condiciones regulatorias, políticas, económicas y sociales de los países en los que opera.

### **7.9. Riesgo en la estrategia de adquisiciones**

La Compañía ha crecido, en parte, a través de una serie de importantes adquisiciones, incluyendo:

- Los activos de Gas País en 2010, a través del cual la Sociedad comenzó su crecimiento en las operaciones de Colombia.
- La adquisición de Lima Gas S.A. en el año 2013, a través de la cual la Sociedad ingresó en el mercado peruano de GLP.
- La sociedad Neogas Perú S.A. (actualmente, Limagas Natural Perú S.A.), a través de la cual, a partir de febrero de 2016, la Sociedad tiene presencia en el mercado de gas natural de Perú.

A futuro, la Sociedad seguirá comprometida en diversas evaluaciones y persiguiendo otras posibles adquisiciones, lo que podría ocasionar adquirir otras empresas de GLP y distribución de combustibles tratando de integrarlas en las actuales operaciones.

Las adquisiciones implican riesgos conocidos y desconocidos que podrían afectar adversamente las futuras ventas netas y resultados operacionales de la Sociedad. Por ejemplo:

- No identificar adecuadamente y con precisión las empresas, productos o marcas para la adquisición;
- Experimentar dificultades en la integración de la gestión, las operaciones, las tecnologías y los procesos de distribución de las compañías o productos adquiridos;
- No haber obtenido las aprobaciones regulatorias necesarias, incluidas las de las autoridades de competencia, en los países donde se realizan las adquisiciones;
- Entrar en nuevos mercados con los que no se está familiarizado;
- Desviar la atención de la administración de otros negocios;
- La adquisición de una empresa que tiene pasivos contingentes conocidos o desconocidos que pueden incluir, entre otros, infracción de patentes o reclamaciones de responsabilidad por productos; e
- Incurrir en un endeudamiento adicional sustancial.

Cualquier futura adquisición o potenciales adquisiciones, puede dar lugar a costos sustanciales, interrumpir las operaciones o materialmente afectar negativamente los resultados de la operación de la Sociedad.

Cada adquisición realizada por la Sociedad es analizada en detalle por equipos multidisciplinarios, con asesores externos, de ser necesario, a fin de analizar las consecuencias y mitigar los riesgos propios de cualquier adquisición de un nuevo negocio.

#### **7.10. Riesgo en la producción, el almacenamiento y el transporte de gas**

Las operaciones que se realizan en las plantas de la Sociedad implican riesgos para la seguridad y otros riesgos operativos, incluyendo el manejo, almacenamiento y transporte de materiales altamente inflamables, explosivos y tóxicos.

Estos riesgos podrían causar lesiones y la muerte, daños graves o destrucción de propiedad, equipo y daño ambiental. Aunque la Sociedad es muy cuidadosa con la seguridad de sus operaciones, un accidente suficientemente grande en una de las plantas de envasado o almacenamiento o en las instalaciones ubicadas en los clientes, o en estaciones de servicio de gas vehicular, o durante el transporte o la entrega de los productos que se venden, podría obligar a suspender las operaciones en el sitio de forma temporal y ocasionar costos de remediación significativos, la pérdida de ingresos o generar pasivos contingentes, y afectar negativamente la imagen corporativa y de reputación de la Sociedad y sus subsidiarias. Además, los beneficios del seguro podrían no estar disponibles en forma oportuna y podrían ser insuficientes para cubrir todas las pérdidas. Las averías de equipos, los desastres naturales y los retrasos en la obtención de las importaciones de las piezas de recambio necesarias o equipos también pueden afectar las operaciones de distribución y, por consiguiente, los resultados operacionales.

#### **7.11. Riesgo de que la cobertura de seguro pueda ser insuficiente para cubrir las pérdidas en que se pudiera incurrir**

El funcionamiento de cualquier empresa de distribución especializada en operaciones de logística de GLP y distribución de combustibles implica riesgos sustanciales de daños a la propiedad y lesiones personales y puede resultar en costos y pasivos significativos.

La Sociedad analiza permanentemente los riesgos que pueden ser cubiertos con pólizas de seguros, tanto en el importe de posibles pérdidas para la Sociedad como en las características de los riesgos por lo que los niveles actuales de seguros son adecuados. Sin perjuicio de ello, la ocurrencia de pérdidas u otros pasivos que no están cubiertos por el seguro o que exceden los límites de la cobertura de seguro podría resultar en costos adicionales inesperados y significativos.

#### **7.12. Riesgo de cambios regulatorios originados para mitigar los efectos del cambio climático**

Debido a la preocupación por los riesgos como consecuencia del cambio climático, varios países han adoptado, o están considerando, la adopción de marcos regulatorios, entre otras medidas, a fin de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero. Estos podrían incluir la adopción de regímenes con límites máximos, impuestos sobre emisión de carbono, aumento de los estándares de eficiencia, e incentivos o mandatos para desarrollar la generación de energías renovables. Estos requisitos podrían reducir la demanda de combustibles fósiles, reemplazándolos por fuentes de energía de relativa baja emisión de carbono. Además, algunos gobiernos pueden proporcionar ventajas fiscales u otros subsidios y mandatos para que las fuentes de energía alternativas sean más competitivas que el petróleo y el gas. Los gobiernos también pueden promover la investigación de nuevas tecnologías para reducir el costo y aumentar la escalabilidad de fuentes alternativas de energía, todo lo cual podría conducir a una disminución en la demanda de nuestros productos. Además, la actual y pendiente normativa de gases de invernadero podría aumentar considerablemente los costos de cumplimiento y, en consecuencia, aumentar el precio de los productos que la Sociedad distribuye.

La Sociedad vigila permanentemente la evolución de la normativa relacionada al cambio climático.