ANÁLISIS RAZONADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA AL 30.06.2020

EMPRESAS LIPIGAS

Abreviaturas:

MM$	Millones de pesos chilenos
M$	Miles de pesos chilenos

ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
Para el período terminado al 30 de junio de 2020

1. RESUMEN

Al 30 de junio de 2020, el resultado después de impuestos de Empresas Lipigas S.A. (la Sociedad o la Compañía) fue de 14.515 MM$, con una disminución de 5.028 MM$ (-25,7%), respecto a los 19.542 MM$ registrados en el mismo período del año anterior, debido a menores resultados operacionales, asociado fundamentalmente a las consecuencias de la situación de emergencia sanitaria producida a partir del mes de marzo.

El EBITDA consolidado alcanzó los 42.182 MM$, cifra inferior en un 8,5% a la obtenida en el primer semestre de 2019, que ascendió a 46.124 MM$.

La ganancia bruta del período alcanzó los 85.546 MM$, cifra superior en 4.184 MM$ (+5,1%) a la del mismo período del año anterior, debido a la mayor ganancia bruta en Chile y Colombia, producto de mejores márgenes unitarios. El margen bruto de Perú disminuye principalmente por menores volúmenes de venta tanto de gas licuado como de gas natural.

El volumen de ventas de gas licuado (GLP) acumulado a junio de 2020 comparado con el mismo período del año anterior disminuye en un 4,6%, equivalente a 15.582 toneladas. En Chile y Perú el volumen cae en 2,8% y 16,3% respectivamente, asociado principalmente a menores ventas en el segmento de clientes comerciales, producto de las cuarentenas impuestas por las autoridades sanitarias de cada país debido a la pandemia COVID-19, mientras que en Colombia el volumen aumenta un 5,1% por mayores ventas de envasado.

Las ventas de gas natural (en sus diferentes formatos) sumaron 55,4 millones de m3, disminuyendo un 11,7% frente a los 62,7 millones de m3 a junio de 2019, producto de las menores ventas en Perú (-21,3%) debido a menores consumos de clientes industriales y de gas natural vehicular. Lo anterior fue parciamente compensado por las mayores ventas de GN en Chile (+2,7%) y en Colombia (+7,2%).

Los ingresos de actividades ordinarias ascendieron a 235.705 MM$, con una disminución de 2,9% respecto al mismo período del año anterior. Dicha disminución estuvo generada por menores ingresos en Chile (-2,8%) y en Perú (-5,7%) asociado principalmente a menores volúmenes de ventas. En Colombia los ingresos aumentaron en un 0,5%.

El resultado operacional a junio 2020 disminuyó en 5.389 MM$ (-17,5%) pasando de 30.873 MM$ en 2019 a 25.485 MM$ en 2020.

El resultado no operacional negativo fue de 5.716 MM$, cifra 1.632 MM$ superior a la pérdida de 4.085 MM$ registrada en el año anterior. Las principales variaciones están originadas por el mayor resultado por unidades de reajuste (+1.181 MM$) por la mayor inflación en Chile respecto al mismo período de año anterior, mayor actualización negativa del pasivo por garantías recibidas de clientes por 860 MM$, mayores intereses por título deuda (+744 MM$) asociado al aumento de la deuda por emisión de bono a largo plazo en el mes de enero y mayores gastos por bajas de propiedades, plantas y equipos (+443 MM$). Lo anterior fue parcialmente compensado por mayores otros ingresos no operacionales (378 MM$), menores gastos por intereses y gastos bancarios (529 MM$) debido a menores pasivos bancarios cancelados con los fondos provenientes de la emisión de deuda de largo plazo, mayores ingresos asociado a intereses por instrumentos financieros (231 MM$) y por resultados por venta de propiedad, planta y equipos (181 MM$).

El resultado después de impuestos disminuye en 25,7% debido a las consecuencias de la situación de emergencia sanitaria producida a partir del mes de marzo por la pandemia de COVID-19 y mayores pérdidas no operacionales afectadas principalmente por la mayor inflación en Chile respecto al primer semestre de 2019 y mayores ajustes del pasivo por garantías recibidas de clientes.

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

- Con fecha 22 de abril de 2020 se celebró la Junta Ordinaria de Accionistas de Empresas Lipigas S.A. en la que se acordó, entre otros temas, lo siguiente:

    1. Aprobar la memoria y estados financieros del ejercicio finalizado al 31 de diciembre de 2019 y el informe de los auditores externos.

    2. Aprobar la distribución de utilidades y el reparto de dividendos definitivo del ejercicio y aprobar el pago del saldo de dividendos ascendente a $2.044.341.270, equivalente a $18 por acción a ser pagado a partir del 27 de abril de 2020.

    3. Acordar la renovación del Directorio de la Sociedad, designando a los directores titulares y sus respectivos suplentes.

    4. Fijar las remuneraciones del Directorio y del Comité de Directores, y de su presupuesto de gastos para el ejercicio del año 2020.

5. Designar a PricewaterhouseCoopers como auditores externos para el ejercicio 2020 y a las empresas Feller-Rate y Humphreys como clasificadoras de riesgo para el ejercicio del año 2020.

6. Dar cuenta y aprobar las operaciones relacionadas a que se refiere el artículo 146 de la Ley 18.046.

- Con fecha 29 de abril de 2020, se reunió el Directorio de Empresas Lipigas S.A. y se eligió como Presidente a don Juan Manuel Santa Cruz Munizaga, Vicepresidente a don Jaime García Rioseco y como miembros del Comité de Directores a los directores independientes señores Jaime García Rioseco y José Miguel Barros van Hövell tot Westerflier y al director Mario Vinagre Tagle.

- Con fecha 27 de mayo de 2020, el directorio de Empresas Lipigas S.A. acordó el pago de un dividendo provisorio con cargo a las utilidades del ejercicio 2020 de $50 por acción que fue pagado a partir del 25 de junio de 2020.

2. ESTADOS CONSOLIDADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN

ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCION	01.01.2020 al 30.06.2020 MM$	01.01.2019 al 30.06.2019 MM$	01.04.2020 al 30.06.2020 MM$	01.04.2019 al 30.06.2019 MM$	Var Ene - Jun (2020 - 2019)		Var Abr - Jun (2020 - 2019)	
					MM$	%	MM$	%
Ingresos de actividades ordinarias	235.705	242.784	122.443	134.404	(7.079)	(2,9)%	(11.961)	(8,9)%
Costo de Ventas	(150.159)	(161.423)	(76.126)	(87.973)	11.263	(7,0)%	11.847	(13,5)%
Ganancia bruta	**85.546**	**81.362**	**46.317**	**46.431**	**4.184**	**5,1 %**	**(115)**	**(0,2)%**
Otros ingresos, por función	82	163	17	79	(81)	(49,7)%	(62)	(78,4)%
Otros gastos, por función	(13.976)	(12.638)	(7.055)	(6.457)	(1.338)	10,6 %	(599)	9,3 %
Costos de distribución	(24.814)	(21.943)	(13.159)	(11.543)	(2.871)	13,1 %	(1.616)	14,0 %
Gasto de administración	(21.353)	(16.070)	(11.558)	(7.855)	(5.283)	32,9 %	(3.702)	47,1 %
Resultado operacional	**25.485**	**30.873**	**14.562**	**20.656**	**(5.389)**	**(17,5)%**	**(6.094)**	**(29,5)%**
Costos financieros	(4.853)	(4.175)	(2.273)	(2.022)	(678)	16,2 %	(251)	12,4 %
Ingresos financieros	984	730	608	(22)	254	34,9 %	630	(2874,8)%
Diferencias de cambio	(164)	(21)	(75)	(48)	(143)	679,6 %	(27)	56,3 %
Resultado por unidades de reajuste	(2.131)	(950)	(526)	(952)	(1.181)	100,0 %	427	(44,8)%
Otras ganancias (pérdidas)	448	331	301	63	116	35,1 %	238	380,8 %
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	**19.769**	**26.789**	**12.597**	**17.674**	**(7.020)**	**(26,2)%**	**(5.077)**	**(28,7)%**
Gasto por impuestos a las ganancias	(5.254)	(7.246)	(3.179)	(4.802)	1.993	(27,5)%	1.623	(33,8)%
Ganancia (pérdida)	**14.515**	**19.542**	**9.418**	**12.872**	**(5.028)**	**(25,7)%**	**(3.454)**	**(26,8)%**
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	14.112	19.211	9.245	12.700	(5.099)	(26,5)%	(3.456)	(27,2)%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	402	331	173	172	71	21,4 %	1	0,6 %
Ganancia (pérdida)	**14.515**	**19.542**	**9.418**	**12.872**	**(5.028)**	**(25,7)%**	**(3.454)**	**(26,8)%**
Depreciación y amortización	**16.697**	**15.250**	**8.396**	**7.697**	**1.447**	**9,5 %**	**699**	**9,1 %**
EBITDA	**42.182**	**46.124**	**22.958**	**28.353**	**(3.942)**	**(8,5)%**	**(5.395)**	**(19,0)%**

La ganancia después de impuestos acumulada a junio de 2020 ascendió a 14.515 MM$, inferior en un 25,7% respecto a los 19.542 MM$ registrados en el mismo período del año anterior.

- La ganancia bruta a nivel consolidado aumentó en 4.184 MM$, debido principalmente por la mayor ganancia bruta en Chile y Perú. A pesar de los menores volúmenes de venta, durante el primer semestre hubo un menor efecto de pérdida producida por disminución de precios de inventarios que había ocurrido en 2019. Adicionalmente, en el caso de Chile, aumentó el volumen de venta directa al cliente final.

- Los costos y gastos operacionales registraron un aumento de 9.492 MM$ (18,7%). En Chile están asociados al aumento de gastos en remuneraciones, gastos extraordinarios asociado a la pandemia COVID-19 (incluyendo donaciones) por 1.948 MM$, en reinspección de tanques y medidores, asesorías externas, servicios externos, servicios de operadores logísticos y acuerdos comerciales de salida de distribuidores (por implementación de la estrategia de aumento de la venta directa) y aumento de gastos de informática. En Colombia, los gastos aumentan por incremento en gastos de remuneración, gastos extraordinarios asociados a la pandemia COVID-19, mantenciones, provisiones de clientes incobrables, gastos de transporte y revalúo del peso colombiano.

En Perú influye principalmente el revalúo del sol peruano frente al peso chileno y mayor gasto en asesoría legal por proceso de arbitraje en Estados Unidos con proveedor de GNL.

- El resultado operacional alcanzó los 25.485 MM$, cifra inferior en 5.389 MM$ (-17,5%) a los 30.873 MM$ registrados a junio de 2019 originados por menores volúmenes de ventas y mayores gastos.

- El EBITDA (resultado de explotación antes de depreciaciones y amortizaciones) a junio de 2020 alcanzó los 42.182 MM$, que resulta 3.942 MM$ (-8,5%) inferior al mismo período año anterior.

La ganancia después de impuestos del segundo trimestre de 2020 ascendió a 9.418 MM$, inferior en un 26,8% respecto a los 12.872 MM$ registrados en el mismo período del año anterior.

- La ganancia bruta a nivel consolidado del trimestre disminuyó en 115 MM$, debido principalmente por menores ganancias brutas en Chile y Perú, compensados parcialmente por un mejor margen bruto en Colombia. En Chile, en 2019 se había producido un efectivo negativo en el margen bruto por baja de precios. Comparativamente al año anterior, en el trimestre se produce un efecto positivo de 1.060 MM$.

- Los costos y gastos operacionales del trimestre registran un aumento de 5.917 MM$ (+22,9%). En Chile están asociados al aumento en gastos en remuneraciones, gastos extraordinarios asociados a la pandemia COVID-19 (1.948 MM$), asesorías externas y por servicios de logística y distribución de operadores logísticos. En Colombia, los gastos aumentan por incremento en gastos de remuneración, gastos extraordinarios asociados a la pandemia COVID-19, mantenciones, provisiones de clientes incobrables, gastos de transporte y por el revalúo del peso colombiano. En Perú influye, principalmente, el revalúo del sol peruano frente al peso chileno.

- El resultado operacional del trimestre alcanzó los 14.562 MM$, cifra inferior en 6.094 MM$ (-29,5%) a los 20.656 MM$ registrados en el segundo trimestre 2019 originado principalmente por menores volúmenes de venta y mayores gastos operacionales derivados de la crisis sanitaria.

- El EBITDA (resultado de explotación antes de depreciaciones y amortizaciones) del segundo trimestre de 2020 alcanzó los 22.958 MM$, que resulta 5.395 MM$ (-19,0%) inferior al mismo período del año anterior.

RESULTADOS POR SEGMENTO

MM$	Entre 01.04.2020 al 30.06.2020				Acumulado al 30.06.2020			
	Segmentos			Total Grupo	Segmentos			Total Grupo
	Chile	Colombia	Perú		Chile	Colombia	Perú	
Ingresos de actividades ordinarias	92.660	12.152	17.631	122.443	168.990	26.914	39.801	235.705
Compras imputadas al costo de ventas	(45.200)	(4.746)	(12.029)	(61.975)	(83.069)	(11.340)	(27.516)	(121.924)
Gastos imputados al costo de ventas	(6.182)	(1.023)	(1.202)	(8.407)	(11.903)	(2.266)	(2.655)	(16.824)
Depreciacion y amortización	(4.323)	(650)	(772)	(5.744)	(8.651)	(1.239)	(1.522)	(11.411)
Ganancia Bruta	**36.954**	**5.734**	**3.628**	**46.317**	**65.368**	**12.069**	**8.109**	**85.546**
Otros ingresos por función	17	0	0	17	82	0	0	82
Otros gastos operacionales	(21.949)	(3.112)	(4.059)	(29.120)	(39.924)	(6.510)	(8.424)	(54.858)
Depreciacion y amortización	(1.916)	(291)	(445)	(2.652)	(3.777)	(629)	(879)	(5.285)
Resultado Operacional	**13.107**	**2.331**	**(876)**	**14.562**	**21.749**	**4.930**	**(1.194)**	**25.485**
EBITDA	**19.346**	**3.271**	**341**	**22.958**	**34.177**	**6.798**	**1.207**	**42.182**

MM$	Entre 01.04.2019 al 30.06.2019				Acumulado al 30.06.2019			
	Segmentos			Total Grupo	Segmentos			Total Grupo
	Chile	Colombia	Perú		Chile	Colombia	Perú	
Ingresos de actividades ordinarias	98.546	13.704	22.154	134.404	173.814	26.782	42.188	242.784
Compras imputadas al costo de ventas	(50.017)	(7.718)	(15.924)	(73.659)	(90.260)	(15.338)	(29.524)	(135.122)
Gastos imputados al costo de ventas	(5.998)	(1.079)	(1.475)	(8.552)	(10.930)	(1.934)	(2.848)	(15.712)
Depreciacion y amortización	(4.264)	(814)	(684)	(5.762)	(8.396)	(844)	(1.349)	(10.589)
Ganancia Bruta	**38.267**	**4.093**	**4.071**	**46.431**	**64.229**	**8.666**	**8.467**	**81.362**
Otros ingresos por función	76	0	2	78	160	0	3	163
Otros gastos operacionales	(17.654)	(2.608)	(3.657)	(23.919)	(33.447)	(5.130)	(7.413)	(45.990)
Depreciacion y amortización	(1.558)	(13)	(365)	(1.935)	(3.149)	(797)	(716)	(4.661)
Resultado Operacional	**19.131**	**1.472**	**51**	**20.654**	**27.793**	**2.739**	**342**	**30.873**
EBITDA	**24.953**	**2.299**	**1.099**	**28.352**	**39.337**	**4.380**	**2.406**	**46.124**

MM$	Variación 2er trim. 2020 vs. 2er trim. 2019				Variación acumulada al 30.06.2020 vs. 30.06.2019			
	Segmentos			Total Grupo	Segmentos			Total Grupo
	Chile	Colombia	Perú		Chile	Colombia	Perú	
Ingresos de actividades ordinarias	(5.886)	(1.552)	(4.524)	(11.961)	(4.824)	132	(2.386)	(7.079)
Compras imputadas al costo de ventas	4.816	2.972	3.895	11.683	7.191	3.999	2.008	13.198
Gastos imputados al costo de ventas	(185)	56	274	145	(973)	(332)	193	(1.112)
Depreciacion y amortización	(59)	165	(88)	18	(255)	(395)	(173)	(822)
Ganancia Bruta	**(1.312)**	**1.641**	**(443)**	**(115)**	**1.139**	**3.403**	**(358)**	**4.184**
Otros ingresos por función	(59)	0	(2)	(61)	(78)	0	(3)	(81)
Otros gastos operacionales	(4.295)	(504)	(402)	(5.201)	(6.477)	(1.380)	(1.011)	(8.867)
Depreciacion y amortización	(358)	(278)	(80)	(717)	(628)	168	(163)	(624)
Resultado Operacional	**(6.025)**	**859**	**(927)**	**(6.093)**	**(6.044)**	**2.191**	**(1.535)**	**(5.389)**
EBITDA	**(5.608)**	**972**	**(758)**	**(5.394)**	**(5.161)**	**2.418**	**(1.199)**	**(3.942)**

Chile: El EBITDA del segundo trimestre fue inferior en 5.608 MM$ (-22,5%) respecto al segundo trimestre del año anterior, explicado principalmente menores volúmenes de venta y por mayores gastos operacionales. Los volúmenes de ventas de GLP disminuyen un 6,6% respecto al mismo periodo del año anterior, principalmente en clientes del segmento comercial, mientras que los volúmenes de venta de gas natural y GNL aumentaron en un 18,6% y 12,5% respectivamente debido a la incorporación de nuevos clientes de redes y mayores ventas a un cliente industrial que había disminuido su consumo en 2019. Los volúmenes totales de venta en toneladas equivalentes de GLP

(incluyendo las ventas de gas natural en sus diferentes formatos) disminuyen un 5,4%. Los volúmenes de ventas de GLP envasado disminuyen un 1,6%. Sin embargo, la venta directa crece en un 17,7% respecto al segundo trimestre de 2019, alcanzado un 45% de la venta total del segmento en el trimestre. Por otra parte, el volumen de granel disminuyó un 14,4% asociado principalmente al segmento comercial que se vio fuertemente afectado por las restricciones sanitarias (cuarentenas, cierres de restaurantes, centros comerciales, establecimientos educacionales, hoteles, etc.) por parte del Ministerio de Salud para combatir la pandemia por COVID-19. Lo anterior fue compensado parcialmente por un mayor consumo por parte de clientes industriales. El margen bruto es afectado favorablemente en la comparación con el año anterior debido a que en 2019 se habían producido menores márgenes por bajas en los precios de referencia de los productos derivados del petróleo. La comparación es positiva en 1.060 MM$. Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) aumentaron 4.295 MM$ (24,3%), explicado principalmente por mayores gastos en remuneraciones, gastos extraordinarios asociados a la pandemia COVID-19 (1.948 MM$), asesorías externas y servicios de operadores logísticos (relacionados con el aumento de la venta directa de envasado).

El EBITDA acumulado fue inferior en 5.161 MM$ (-13,1%) respecto al primer semestre del año anterior, explicado principalmente por menores volúmenes de venta y mayores gastos operacionales del segundo trimestre, como consecuencia de la pandemia. Los volúmenes de ventas de GLP disminuyen un 2,8% respecto al mismo periodo del año anterior mientras que los volúmenes de venta de gas natural y GNL aumentaron en un 23,3% y 0,5% respectivamente. Los volúmenes totales de venta en toneladas equivalentes de GLP (incluyendo las ventas de gas natural en sus diferentes formatos) disminuyen un 2,8%. El volumen de venta de GLP envasado se mantuvo respecto al mismo período del año anterior, pero el porcentaje de venta directa a clientes finales creció en un 16,0%. El volumen de granel disminuyó un 7,0% asociado principalmente al segmento comercial afectado por las restricciones sanitarias (cuarentenas, cierres de restaurantes, centros comerciales, establecimientos educacionales, hoteles, etc.) impuestas por parte del Ministerio de Salud para combatir la pandemia por COVID-19. Lo anterior fue compensado parcialmente por un mayor consumo por parte de clientes industriales. El margen bruto es afectado favorablemente en la comparación con el año anterior debido a que en 2019 se habían producido disminuciones de márgenes por bajas en los precios de los productos derivados del petróleo. La comparación es positiva en 1.769 MM$. Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) aumentaron 6.477 MM$ (+19,4%), explicado principalmente por mayores gastos en remuneraciones, gastos extraordinarios asociados a la pandemia COVID-19 (1.948 MM$), en reinspección de tanques y medidores, asesorías externas, servicios externos, servicios de operadores logísticos, informática y acuerdos comerciales con subdistribuidores, gastos que se relacionan en gran parte con el desarrollo de estrategias de integración de la cadena de distribución hacia el cliente final y con el refuerzo del área dedicada al desarrollo de herramientas digitales.

Colombia: El EBITDA del segundo trimestre fue superior en 972 MM$ (42,3%) respecto al mismo trimestre del año anterior, variación explicada por la mayor ganancia bruta registrada, dada por los

mayores márgenes brutos unitarios y mejor margen bruto de gas natural. Las ventas de GLP disminuyen un 2,0%. Las ventas en toneladas equivalentes de GLP disminuyen en 1,4%. Las restricciones sanitarias afectaron el volumen de los clientes comerciales. Esto fue compensado parcialmente con mayores ventas en el segmento residencial. Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) aumentan 504 MM$ (19,3%), explicados principalmente por mayores gastos en remuneración, gastos extraordinarios asociados a la pandemia COVID-19, mantenciones, provisiones por clientes incobrables y gastos de transporte. El peso colombiano se revaluó en un 1,5% respecto al peso chileno comparado con el mismo trimestre del año anterior.

El EBITDA acumulado fue superior en 2.418 MM$ (55,2%) respecto al mismo período del año anterior, variación explicada por la mayor ganancia bruta registrada, dada por mayores volúmenes de venta de GLP (+5,1%) y de gas natural (+7,2%), a pesar de la baja en las ventas de GLP producida en el segundo trimestre. También se generaron mejores márgenes brutos unitarios. Las ventas en toneladas equivalentes de GLP aumentan en 5,3%. Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) aumentan 1.380 MM$ (26,9%), explicados principalmente por mayores gastos en remuneración, gastos extraordinarios asociados a la pandemia COVID-19, mantenciones, provisiones de clientes incobrables y gastos de transporte. El peso colombiano se revaluó en un 4,0% respecto al peso chileno comparado con el mismo período del año anterior.

Perú: El EBITDA del segundo trimestre disminuye en 758 MM$ (-69,0%) respecto al mismo trimestre del año anterior, explicado principalmente por los menores volúmenes de venta de GLP y gas natural, 28,2% y 32,1% respectivamente, y por mayores gastos operacionales (402 MM$) principalmente en asesoría legal relacionada con el proceso de arbitraje en Estados Unidos que se está llevando a cabo con un proveedor de GNL y por el revalúo del sol peruano frente al peso chileno. Lo anterior fue compensado parcialmente por menores gastos en remuneraciones, gastos en personal, mantenciones, servicios externos y gastos de transporte. Las ventas de GLP disminuyen en un 28,2% afectadas principalmente en los segmentos industriales, comerciales y de automoción y las ventas de gas natural disminuyen en un 32,1% con menores ventas tanto en clientes industriales como de gas vehicular, en todos los casos impactadas desde el mes de marzo por las restricciones motivadas por la crisis sanitaria. El sol peruano se revaluó fuertemente en un 16,6% respecto al peso chileno comparado con el mismo trimestre del año anterior.

El EBITDA acumulado disminuye en 1.199 MM$ (-49,8%) respecto al mismo período del año anterior, explicado principalmente por los menores volúmenes de venta de GLP y GN, 16,3% y 21,3% respectivamente, y por mayores gastos operacionales (1.011 MM$) principalmente en asesoría legal por el proceso de arbitraje ya mencionado y por el revalúo del sol peruano frente al peso chileno. Lo anterior fue compensado parcialmente por menores gastos en remuneraciones, gastos en personal, mantenciones, servicios externos, marketing y gastos de transporte. Las ventas de GLP disminuyen en un 16,3% y las ventas de gas natural disminuyen en un 21,3% principalmente por menor consumo de clientes comerciales, industriales y del segmento vehicular, en todos los casos, impactadas desde el mes de marzo por las restricciones sanitarias debido a la pandemia COVID-19.

El sol peruano se revaluó fuertemente en un 17,1% respecto al peso chileno comparado con el mismo período del año anterior.

3. ANÁLISIS DEL ESTADO CONSOLIDADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ACTIVOS

	30.06.2020 MM$	31.12.2019 MM$	Var MM$	Var %
Activos corrientes	121.925	83.335	38.590	46,3%
Activos no corrientes	435.949	425.860	10.090	2,4%
Total activos	**557.875**	**509.195**	**48.680**	**9,6%**

Los activos de la Sociedad al 30 de junio de 2020 registran un aumento de 48.680 MM$ equivalente a un 9,6% respecto a las cifras registradas al 31 de diciembre de 2019. Las principales variaciones corresponden a:

- Los activos corrientes aumentan en 38.590 MM$ principalmente por mayor efectivo y equivalentes al efectivo en 35.659 MM$ (saldos de la colocación del bono a largo plazo efectuada en el mes de enero), por mayores deudores comerciales y otras cuentas por cobrar en 1.082 MM$ y mayor inventario en 2.046 MM$.
- Los activos no corrientes aumentan en 10.090 MM$, de los cuales 6.603 MM$ son explicados por aumento en propiedades, plantas y equipos por inversiones realizadas durante el período, 2.206 MM$ por mayores otras cuentas por cobrar no corrientes por anticipos relacionados con la construcción del terminal marítimo de Mejillones y 801 MM$ por aumento en otros activos no financieros no corrientes.

PASIVOS

	30.06.2020 MM$	31.12.2019 MM$	Var MM$	Var %
Pasivos corrientes	74.885	64.277	10.608	16,5%
Pasivos no corrientes	313.755	272.575	41.179	15,1%
Total pasivos	**388.640**	**336.853**	**51.788**	**15,4%**

Los pasivos de la Sociedad al 30 de junio de 2020 registran un aumento de 51.788 MM$, equivalente a un 15,4% respecto a las cifras registradas al 31 de diciembre de 2019. Las principales variaciones corresponden a:

- Los pasivos corrientes aumentaron en 10.608 MM$, de los cuales 6.223 MM$ corresponden a mayores cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, 1.178 MM$ corresponden a pasivos por impuestos corrientes y 4.158 MM$ corresponden a mayores otros pasivos no financieros corrientes por mayores anticipos recibidos de clientes. Lo anterior es compensado parcialmente por menores otros pasivos financieros corrientes por 1.153 MM$.

- Los pasivos no corrientes se incrementan en 41.179 MM$, asociado a la emisión de bono a largo plazo en el mercado local por 2.500.000 Unidades de Fomento. Dicho bono se emitió 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 un cincuenta por ciento a la cancelación de la deuda bancaria no corriente que la Sociedad tenía contratada. El resto será destinado al financiamiento de inversiones, tanto de la Sociedad como de sus filiales y al cierre del semestre genera el incremento mencionado en el activo corriente.

PATRIMONIO

El patrimonio de la Sociedad al 30 de junio de 2020 presenta una disminución de 3.108 MM$ respecto de las cifras registradas al 31 de diciembre de 2019. La variación se origina en una disminución de las ganancias acumuladas por 1.334 MM$ y por menores otras reservas en 1.423 MM$.

4. ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO POR METODO DIRECTO	01.01.2020 al 30.06.2020 MM$	01.01.2019 al 30.06.2019 MM$	Var	
			MM$	%
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación	**49.881**	**46.349**	**3.531**	**7,6%**
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión	**(27.982)**	**(23.635)**	**(4.347)**	**18,4%**
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	**13.905**	**(24.517)**	**38.422**	**(156,7%)**
Incremento neto en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambios	**35.804**	**(1.802)**	**37.607**	**(130,7%)**
Efectos de la variación de tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(145)	(1)	(144)	13.299,2%
Incremento neto de efectivo y equivalentes al efectivo	**35.659**	**(1.803)**	**37.463**	**13.168,5%**
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período o ejercicio	17.040	13.883	3.157	22,7%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período o ejercicio	**52.699**	**12.080**	**40.619**	**336,3%**

El efectivo y equivalentes al efectivo al 30 de junio de 2020 registró un saldo de 52.699 MM$, aumentando en 40.619 MM$ respecto a saldo al final del mismo período 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 49.881 MM$ al 30 de junio de 2020, el que aumentó respecto al flujo del año anterior en 3.531 MM$. Las principales variaciones corresponden a una disminución del capital de trabajo entre períodos el cual fue compensado parcialmente por una disminución en el EBITDA generado de 3.942 MM$. En los seis primeros meses de 2019 el capital de trabajo había disminuido en 3.228 MM$, aumentando los flujos generados por la operación. En 2020, la misma variación también es una disminución del capital de trabajo de 8.886 MM$, que aumenta los flujos generados. La variación neta es un mayor flujo de 5.658 MM$.

FLUJOS DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

El flujo neto utilizado en actividades de inversión al 30 de junio de 2020 es de 27.982 MM$, el cual fue superior en 4.347 MM$ respecto del flujo utilizado en el mismo período año anterior principalmente por mayores pagos de otros activos de largo plazo relacionados con anticipos por construcción del terminal marítimo en Mejillones.

FLUJOS DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN

El flujo neto utilizado en actividades de financiación al 30 de junio de 2020 es positivo en 13.905 MM$ y presenta una variación positiva de 38.422 MM$ en relación con el flujo neto negativo

de 24.517 MM$ del mismo período del año anterior. La principal variación se origina por los fondos recaudados por la emisión del bono a largo plazo utilizado para el pago de préstamos bancarios tanto de Chile como de sus filiales. La variación entre los fondos recaudados por los importes procedentes de préstamos neto de los pagos de préstamos origina una mayor flujo de 36.341 MM$.

5. INDICADORES FINANCIEROS

LIQUIDEZ

Indicadores	Unidades	30-06-2020	31-12-2019
Razón de liquidez (1)	Veces	1,63	1,30
Razón acida (2)	Veces	1,31	0,96

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

Los indicadores de liquidez al 30 de junio de 2020 presentan un aumento con relación a diciembre de 2019 por el aumento del efectivo y equivalentes al efectivo.

ENDEUDAMIENTO

Indicadores	Unidades	30-06-2020	31-12-2019
Razón de endeudamiento (1)	Veces	2,30	1,95
Proporción de deudas corrientes (2)	%	19,3%	19,1%
Proporción de deudas no corrientes (3)	%	80,7%	80,9%
Deuda financiera Neta / Patrimonio (4)	Veces	0,96	0,92

(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.

La razón de endeudamiento aumenta al 30 de junio de 2020 respecto al cierre de diciembre de 2019, principalmente por el aumento en otros pasivos financieros no corrientes asociado a la emisión de bono realizado en enero del presente año, por mayores cuentas comerciales por pagar corrientes y por menores utilidades acumuladas y menores otras reservas.

RENTABILIDAD

Indicadores	Unidades	30-06-2020	31-12-2019
Rentabilidad del patrimonio (1)	%	20,9%	23,5%
Rentabilidad del activo (2)	%	6,4%	7,9%
EBITDA (3)	MM$	100.405	104.347
Resultado DDI (4)	MM$	35.446	40.473

(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)

La rentabilidad del patrimonio disminuye respecto a diciembre 2019 principalmente por una disminución de las ganancias de los últimos doce meses y la rentabilidad del activo disminuye debido principalmente al aumento del efectivo y equivalentes al efectivo y por las menores ganancias de los últimos doce meses.

El EBITDA disminuye respecto a diciembre 2019 debido a menores volúmenes de venta y mayores gastos operacionales por las razones ya mencionadas anteriormente.

El resultado después de impuestos disminuye respecto a diciembre 2019 debido a los menores volúmenes de venta, mayores gastos operacionales y al mayor resultado no operacional negativo, fundamentalmente por los resultados por unidades de reajuste más negativos y mayores ajustes negativos del pasivo por garantías recibidas de clientes, en ambos casos, respecto al año anterior.

INVENTARIOS

Indicadores	Unidades	30-06-2020	31-12-2019
Rotación anual de inventarios (1)	Veces	16,4	14,3
Permanencia de inventarios (2)	Dias	21,9	25,2

(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 aumenta respecto a diciembre de 2019 principalmente por una disminución en el inventario.

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 sus 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 más de 3.500 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 y comercialización de energía eléctrica.

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 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 94.000 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 desarrollan la Sociedad y sus subsidiarias. El Directorio y la Administración revisan periódicamente el mapa de los riesgos significativas de la Sociedad a fin de diseñar y vigilar el cumplimiento de las medidas de mitigación de riesgos que se estimen convenientes. 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 equivalentes 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 de los estados financieros consolidados, 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:

Activos Financieros	Nota	30.06.2020 M$	31.12.2019 M$
Efectivo y equivalentes al efectivo	3	52.699.459	17.040.145
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	7	41.119.664	40.037.977
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, no corrientes	7	7.103.453	4.896.996
Otros activos financieros, corrientes	4	56.217	-
Otros activos financieros, no corrientes	4	777.891	781.180
Totales		**101.756.684**	**62.756.298**

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.
    - La línea de negocio, porque agrupa segmentos distintos de clientes los cuales son posibles de identificar y agrupar para efectos del análisis de riesgo.
    - 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 refinancie 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 de los estados financieros consolidados 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 30 de junio de 2020 y 31 de diciembre de 2019, 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

Activos corrientes y no corrientes	Activos al 30.06.2020 M$	Activos al 31.12.2019 M$
Efectivo y equivalentes al efectivo	1.014.281	1.918.970
Otros activos financieros, corrientes	56.217	-
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes y no corrientes	1.428.193	1.918.355

Pasivos corrientes y no corrientes	Pasivos al 30.06.2020 M$	Pasivos al 31.12.2019 M$
Otros pasivos financieros, corrientes	100.692	409.278
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	13.509.636	9.828.059
Pasivos por arrendamiento, no corrientes	1.022.336	4.136.822

- Inversiones mantenidas en el extranjero: Al 30 de junio de 2020, la Sociedad mantiene inversiones netas en el extranjero en pesos colombianos por un monto equivalente a M$ 47.363.677 (M$ 46.517.556 al 31 de diciembre de 2019) y en soles peruanos por un monto equivalente a M$ 61.005.838 (M$ 53.837.767 al 31 de diciembre de 2019).

  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 según se detalla:
  a) La primera colocación es 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.

b) La segunda colocación es efectuada en el mes de enero de 2020, 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 de la CMF bajo el número 881, por la suma de UF 2.50.000. La tasa de colocación fue de 2,18% anual para una tasa de carátula de 2,90%. Los intereses se pagan semestralmente y la amortización del principal se paga en una sola cuota el 5 de noviembre de 2044.
La moneda de nominación de estos pasivos 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. A la fecha el saldo de dichas obligaciones asciende a UF 684.114. 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 +/- 2,8 %	5.355.110	(5.355.110)	Resultado: Resultados por unidades de reajuste
CLP/USD +/- 12,2%	29.102	(29.102)	Resultado: Diferencias de cambio
CLP/USD +/- 12,2%	305.985	(305.985)	Patrimonio: Reservas de cobertura de flujos de caja
CLP/COP +/- 0,0%	-	-	Patrimonio: Reservas por diferencias de cambio por conversión
CLP/PEN +/- 8,2%	(4.974.297)	4.974.297	Patrimonio: Reservas por diferencias de cambio por conversión

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 30 de junio de 2020, el 98,4% 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 30 de junio de 2020 y 31 de diciembre de 2019, 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$	In Va
Otros pasivos financieros	14	5.594.954	2.689.142	205.941.126	664.561	211.536.080	3.3
Totales al 30.06.2020		**5.594.954**	**2.689.142**	**205.941.126**	**664.561**	**211.536.080**	**3.3**

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$	In Va
Otros pasivos financieros	14	5.592.854	3.843.879	165.908.968	857.058	171.501.822	4.7
Totales al 31.12.2019		**5.592.854**	**3.843.879**	**165.908.968**	**857.058**	**171.501.822**	**4.7**

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.) y crisis profundas de la actividad económica podrían afectarla. En algunas regiones, como consecuencia de la variación de las temperaturas, la demanda tiene una alta estacionalidad. La demanda para los segmentos comerciales e industriales es impactada en forma más significativa por los ciclos económicos.

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.

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, aunque crisis profundas de la actividad económica podrían afectarla. La demanda para los segmentos comerciales e industriales es impactada en forma más significativa 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. 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.

La demanda de GNL, orientada fundamentalmente a clientes industriales, es impactada por los ciclos económicos.

7.4. Riesgo regulatorio

En febrero de 2017 entraron en vigencia en Chile 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.).
- Mantención 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 cumplimento 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 29 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 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.

7.13. Riesgo de disturbios

La situación económica y social de los diversos países donde opera la Sociedad podría dar lugar a protestas que podrían derivar en acciones violentas que dañen instalaciones o dificulten la operación. La Sociedad se mantiene atenta a la evolución de esos hechos poniendo como prioridad la protección y seguridad de los trabajadores, colaboradores y las comunidades donde opera. Además cuenta con coberturas de seguros por eventuales daños o sustracción de bienes o instalaciones.

7.14. Riesgo de epidemias o pandemias

Las enfermedades infecciosas de rápida propagación pueden originar consecuencias sobre los negocios de la Sociedad. Las autoridades pueden decretar restricciones que impacten sobre la actividad de los clientes o de la Sociedad, disminuyendo su flujo de ingresos u ocasionando costos adicionales. A su vez, la protección de la seguridad de los trabajadores, colaboradores y clientes puede originar mayores costos operativos motivados en razones sanitarias o derivados de las mismas restricciones.

El Directorio y la Administración monitorean la evolución de situaciones de epidemias o pandemias, privilegiando la seguridad de los trabajadores, colaboradores, clientes y comunidades en las que se desarrollan las actividades de la Sociedad. Se constituyen comités especiales compuestos por la primera línea de gerentes para dar rápida respuesta y coordinar las medidas de resguardo.