

ANÁLISIS RAZONADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA AL 30.06.2021



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 2021

1. RESUMEN

Los resultados de Empresas Lipigas S.A. (la Sociedad o la Compañía) continúan impactados por los efectos de la pandemia, a lo que se sumó el fuerte aumento de los precios internacionales de los combustibles que ha incrementado el costo de los productos y presionado los márgenes. Sin embargo, comparativamente al año anterior, se refleja una mejoría en los resultados como consecuencia de la flexibilización de las restricciones sanitarias. Adicionalmente se generan mayores resultados no operacionales positivos.

Al 30 de junio de 2021, el resultado después de impuestos fue de 22.361 MM\$, con un aumento de 7.846 MM\$ (+54,1%), respecto a los 14.515 MM\$ registrados en el mismo período del año anterior, debido a mayores resultados operacionales generados tanto en Chile como en Perú y mayores ganancias no operacionales excepcionales generadas en el segundo trimestre.

El EBITDA consolidado alcanzó los 47.045 MM\$, cifra superior en un 10,7% a la obtenida en el mismo período del año anterior, que ascendió a 42.497 MM\$, debido principalmente a un mayor margen bruto en Chile y en Perú, por mayor volumen de venta tanto de GLP como GN y, adicionalmente, en el caso de Perú, por efectos no recurrentes producidos en el primer trimestre.

La ganancia bruta del período alcanzó los 93.962 MM\$, cifra superior en 8.416 MM\$ (+9,8%) a la del mismo período del año anterior, debido a la mayor ganancia bruta en Chile asociada principalmente al mayor volumen de ventas y al aumento de la venta a clientes finales de envasado. Esta variación en Chile se ve compensada por el aumento de los gastos correspondientes al aumento en la proporción de venta a clientes finales de envasado. A su vez, se produce una mayor ganancia bruta en Perú impactada por los mayores volúmenes de venta de GLP y GN y por el efecto no recurrente del fallo a favor en controversia con el proveedor Calidda, debido a la discrepancia respecto al precio utilizado por la distribuidora para facturar el gas natural destinado al segmento vehicular en la zona de Lima desde el año 2012. Este fallo hizo que Calidda tuviera que reconocer un crédito a favor de Limagas Natural por 1.570 MM\$ que se reflejó como un mayor margen bruto en el primer trimestre de 2021. El margen bruto de Colombia disminuye por menores márgenes unitarios afectado por los fuertes incrementos en el precio del GLP, pero parcialmente compensado por mayores volúmenes de venta.

El volumen de ventas de gas licuado (GLP) acumulado a junio de 2021 comparado con el mismo período del año anterior aumenta en un 8,6%, equivalente a 27.917 toneladas. En Chile, Colombia y Perú el volumen aumenta en 4,1%, 17,3% y 19,0% respectivamente. En Chile, el

volumen aumenta principalmente por mayores ventas a clientes finales de envasado y a clientes industriales. El segmento comercial también presenta crecimiento respecto al mismo período del año anterior pero aún continúa afectado parcialmente por las cuarentenas y medidas restrictivas impuestas por las autoridades sanitarias.

Las ventas de gas natural (en sus diferentes formatos) sumaron 66,2 millones de m³, aumentando un 19,6% frente a los 55,4 millones de m³ a junio de 2020, producto de las mayores ventas en Chile (+36,6%) y en Perú (+10,9%). Lo anterior fue parcialmente compensado por menores ventas de GN en Colombia (-4,5%) por el paro nacional ocurrido durante mayo, el cual generó bloqueos ilegales en distintas zonas del país impidiendo la distribución normal del gas natural.

Los ingresos de actividades ordinarias ascendieron a 295.565 MM\$, con un aumento de 25,4% respecto al mismo período del año anterior. En general, dicho aumento se debe al alza en los precios internacionales de los productos derivados del petróleo al que están referidos los precios de venta. En Chile, ese aumento (+27,8%) también está influenciado por las mayores ventas a clientes finales de envasado, en Colombia (+23,8%) por los mayores volúmenes de venta de GLP y en Perú (+16,3%) por los mayores volúmenes de venta, tanto de GLP como de GN.

El resultado operacional del primer semestre de 2021 aumentó en 3.185 MM\$ (+12,3%) pasando de 25.800 MM\$ en 2020 a 28.986 MM\$ en 2021.

El resultado no operacional negativo fue de 657 MM\$, cifra 5.375 MM\$ inferior a la pérdida de 6.032 MM\$ registrada en el año anterior. Las principales variaciones están originadas por el resultado de la expropiación del terreno en la zona de Callao, donde se ubica la planta de almacenamiento y envasado que abastece las ventas de GLP de la zona de Lima que ascendió a 4.409 MM\$. Adicionalmente se produce una mayor actualización positiva del pasivo por garantías recibidas de clientes por 1.516 MM\$, mayores cobros a subdistribuidores por 543 MM\$ y menores gastos por intereses bancarios por 359 MM\$. Lo anterior fue compensado parcialmente por mayores intereses por título de deuda por 229 MM\$, mayores intereses por operaciones de cobertura por 448 MM\$ y mayor resultado negativo por unidades de reajuste por 696 MM\$ debido a la mayor inflación en Chile respecto al primer semestre de 2020.

El resultado después de impuestos aumenta en 54,1% por el incremento en el resultado operacional y el efecto puntual en el resultado no operacional de la expropiación de la planta de Callao en Perú.

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

- Con fecha 3 de marzo de 2021 el Directorio de Empresas Lipigas S.A. acordó el pago de un dividendo provisorio con cargo a las utilidades del ejercicio 2021, de \$50 por acción, que fue pagado a partir del 29 de marzo de 2021.
- Con fecha 22 de abril de 2021 se comunicó al mercado la constitución de la filial Logística y Desarrollos Digitales SpA. La sociedad, de carácter operativo, tendrá por objeto entre otros, la distribución, transporte y entrega de especies y productos, y ejecutar la administración logística; la compra, venta e importación comercialización y distribución de bienes corporales o incorporeales muebles y la gestión e implementación de negocios digitales.
- Con fecha 28 de abril de 2021 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 2020 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 \$ 2.725.788.360, equivalente a \$ 24 por acción que fue pagado a contar del día 29 de abril de 2021.
 - 3. Fijar las remuneraciones del Directorio y del Comité de Directores y de su presupuesto de gastos para el ejercicio del año 2021.
 - 4. Designar a PricewaterhouseCoopers como auditores externos para el ejercicio 2021 y a las empresas Feller Rate y Humphreys como clasificadoras de riesgo para el ejercicio del año 2021.
 - 5. Se dio cuenta y se aprobaron las operaciones relacionadas a que se refiere el artículo 146 de la Ley 18.046.
- Con fecha 20 de mayo de 2021 se comunicó al mercado la aceptación por parte de la filial Lima Gas S.A. del valor liquidado como compensación por la expropiación del terreno en la zona de Callao donde se ubica la planta de almacenamiento y envasado que abastece las ventas de la zona de Lima.
- Con fecha 26 de mayo de 2021, el directorio de Empresas Lipigas S.A. acordó el pago de un dividendo provisorio con cargo a las utilidades del ejercicio 2021, de \$60 por acción, que será pagado a partir del 24 de junio de 2021.

2. ESTADOS CONSOLIDADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN

ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCION	01.01.2021 al 30.06.2021 MM\$	01.01.2020 al 31.06.2020 MM\$	01.04.2021 al 30.06.2021 MM\$	01.04.2020 al 30.06.2020 MM\$	Var Ene - Jun (2021 - 2020)		Var Abr - Jun (2021 - 2020)	
	MM\$		MM\$	MM\$	MM\$	%	MM\$	%
Ingresos de actividades ordinarias	295.565	235.705	165.415	122.443	59.860	25,4 %	42.972	35,1 %
Costo de Ventas	(201.603)	(150.159)	(113.703)	(76.126)	(51.444)	34,3 %	(37.577)	49,4 %
Ganancia bruta	93.962	85.546	51.712	46.317	8.416	9,8 %	5.395	11,6 %
Otros ingresos, por función	370	397	123	182	(27)	(6,8)%	(58)	(32,1)%
Otros gastos, por función	(16.456)	(13.976)	(8.440)	(7.055)	(2.480)	17,7 %	(1.384)	19,6 %
Costos de distribución	(26.394)	(24.814)	(13.890)	(13.159)	(1.580)	6,4 %	(731)	5,6 %
Gasto de administración	(22.496)	(21.353)	(11.551)	(11.558)	(1.144)	5,4 %	7	(0,1)%
Resultado operacional	28.986	25.800	17.955	14.726	3.185	12,3 %	3.229	21,9 %
Costos financieros	(4.467)	(4.853)	(2.010)	(2.273)	386	(8,0)%	263	(11,6)%
Ingresos financieros	1.284	669	999	444	615	92,0 %	556	125,3 %
Diferencias de cambio	(106)	(164)	(166)	(75)	58	(35,2)%	(90)	120,3 %
Resultado por unidades de reajuste	(2.827)	(2.131)	(1.077)	(526)	(696)	100,0 %	(551)	104,9 %
Otras ganancias (pérdidas)	5.459	448	5.100	301	5.012	1119,6 %	4.800	1595,8 %
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	28.329	19.769	20.803	12.597	8.560	43,3 %	8.206	65,1 %
Gasto por impuestos a las ganancias	(5.968)	(5.254)	(3.863)	(3.179)	(715)	13,6 %	(684)	21,5 %
Ganancia (pérdida)	22.361	14.515	16.940	9.418	7.846	54,1 %	7.522	79,9 %
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	22.079	14.112	16.849	9.245	7.967	56,5 %	7.604	82,3 %
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	282	402	92	173	(121)	(30,1)%	(81)	(46,8)%
Ganancia (pérdida)	22.361	14.515	16.940	9.418	7.846	54,1 %	7.522	79,9 %
Depreciación y amortización	18.059	16.697	9.213	8.396	1.362	8,2 %	817	9,7 %
EBITDA	47.045	42.497	27.168	23.122	4.548	10,7 %	4.046	17,5 %

La ganancia después de impuestos acumulada a junio de 2021 ascendió a 22.361 MM\$, superior en un 54,1% respecto a los 14.515 MM\$ registrados en el mismo período del año anterior.

- La ganancia bruta a nivel consolidado aumentó en 8.416 MM\$, debido principalmente por la mayor ganancia bruta en Chile por aumento en la participación de la venta directa a clientes finales de envasado y por mayor volumen de venta en el segmento industrial y en granel residencial y efecto positivo por aumento del valor de los inventarios por incremento de los precios internacionales. Este aumento en la ganancia es compensado por el incremento de los costos relativos al aumento en la proporción de la venta directa a clientes finales de envasado. En Perú la ganancia bruta aumenta por el efecto no recurrente de la nota de crédito emitida por Calidda a favor de Limagas Natural por reconocimiento de diferencias en la facturación del gas natural desde el año 2012 y por mayores volúmenes de venta de GLP y GN.
- Los costos y gastos operacionales registraron un aumento de 5.204 MM\$ (8,7%). En Chile están asociados al aumento de gastos en fletes de GLP, remuneraciones, comisión y administración servicios de operadores logísticos (relacionados con el aumento de la

venta directa en envasado) y asesorías externas. En Colombia, los gastos disminuyen por menores gastos en arriendos, impuestos, provisiones incobrables de clientes y por la devaluación del peso colombiano. En Perú los gastos disminuyen por menores gastos en fletes de GLP, remuneraciones, arriendos, honorarios y la devaluación del sol.

- El resultado operacional alcanzó los 28.986 MM\$, cifra superior en 3.185 MM\$ (+12,3%) a los 25.800 MM\$ registrados en el primer semestre de 2020.
- El EBITDA (resultado de explotación antes de depreciaciones y amortizaciones) a junio de 2021 alcanzó los 47.045 MM\$, que resulta 4.547 MM\$ (+10,7%) superior al mismo período del año anterior por mejores resultados en Chile y Perú.

La ganancia después de impuestos del segundo trimestre de 2021 ascendió a 16.940 MM\$, superior en un 79,9% respecto a los 9.418 MM\$ registrados en el mismo trimestre del año anterior.

- La ganancia bruta a nivel consolidado del trimestre aumentó en 5.395 MM\$, debido principalmente por la mayor ganancia bruta en Chile por aumento en los volúmenes de venta por mayor volumen de venta en los clientes industriales y comerciales de granel, aumento en la participación de la venta directa a clientes finales de envasado, y a un efecto positivo por aumento del valor de los inventarios por incremento de los precios internacionales. Este aumento en la ganancia es compensado por el incremento de los costos relativos al aumento en la proporción de la venta directa a clientes finales de envasado. En Perú la ganancia bruta aumenta respecto al mismo trimestre del año anterior debido a mayor volumen de venta de GLP y GN y por efecto de las alzas del precio sobre el valor de los inventarios debido al mayor costo de la materia prima.
- Los costos y gastos operacionales registraron un aumento de 2.108 MM\$ (6,6%). En Chile están asociados al aumento de gastos en fletes de GLP, servicios de administración de operadores logísticos (relacionados con el aumento de la venta directa en envasado) y asesorías externas. En Colombia, los gastos se mantienen en línea respecto al mismo trimestre del año anterior. En Perú los gastos disminuyen por menores gastos en fletes de GLP, arriendos y asesorías legales y por la devaluación de la moneda peruana.
- El resultado operacional alcanzó los 17.995 MM\$, cifra superior en 3.229 MM\$ (+21,9%) a los 14.726 MM\$ registrados en el segundo trimestre de 2020.
- El EBITDA (resultado de explotación antes de depreciaciones y amortizaciones) del segundo trimestre de 2021 alcanzó los 27.168 MM\$, que resulta 4.046 MM\$ (+17,5%) superior al mismo período del año anterior por mejores resultados en Chile y Perú.

RESULTADOS POR SEGMENTO

MM\$	Entre 01.04.2021 al 30.06.2021				Acumulado al 30.06.2021			
	Segmentos			Total Grupo	Segmentos			Total Grupo
	Chile	Colombia	Perú		Chile	Colombia	Perú	
Ingresos de actividades ordinarias	123.748	16.583	25.083	165.415	215.928	33.329	46.309	295.565
Compras imputadas al costo de ventas	(70.529)	(9.712)	(19.031)	(99.272)	(120.717)	(18.994)	(33.883)	(173.594)
Gastos imputados al costo de ventas	(5.492)	(1.053)	(1.202)	(7.748)	(10.817)	(2.215)	(2.364)	(15.396)
Depreciacion y amortización	(5.052)	(671)	(961)	(6.683)	(9.754)	(1.278)	(1.581)	(12.613)
Ganancia Bruta	42.674	5.148	3.890	51.712	74.640	10.841	8.481	93.962
Otros ingresos por función	16	104	3	123	33	210	127	370
Otros gastos operacionales	(24.986)	(3.043)	(3.322)	(31.350)	(47.284)	(6.251)	(6.365)	(59.900)
Depreciacion y amortización	(2.233)	(239)	(58)	(2.530)	(4.439)	(569)	(438)	(5.446)
Resultado Operacional	15.471	1.971	513	17.955	22.950	4.231	1.805	28.986
EBITDA	22.756	2.880	1.532	27.168	37.143	6.078	3.824	47.045

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	142	22	182	82	273	42	397
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	2.473	(854)	14.726	21.749	5.203	(1.151)	25.800
EBITDA	19.346	3.414	363	23.122	34.177	7.071	1.249	42.497

MM\$	Variación 2do trim. 2021 vs. 2do trim. 2020				Variación acumulada al 30.06.2021 vs. 30.06.2020			
	Segmentos			Total Grupo	Segmentos			Total Grupo
	Chile	Colombia	Perú		Chile	Colombia	Perú	
Ingresos de actividades ordinarias	31.088	4.432	7.453	42.972	46.937	6.415	6.507	59.860
Compras imputadas al costo de ventas	(25.329)	(4.966)	(7.002)	(37.296)	(37.648)	(7.654)	(6.367)	(51.670)
Gastos imputados al costo de ventas	690	(31)	(0)	659	1.086	51	291	1.428
Depreciacion y amortización	(729)	(21)	(189)	(939)	(1.103)	(39)	(60)	(1.202)
Ganancia Bruta	5.720	(586)	261	5.395	9.271	(1.227)	372	8.416
Otros ingresos por función	(1)	(38)	(19)	(58)	(48)	(64)	85	(27)
Otros gastos operacionales	(3.037)	70	737	(2.230)	(7.360)	259	2.058	(5.043)
Depreciacion y amortización	(317)	52	387	122	(662)	61	441	(160)
Resultado Operacional	2.365	(502)	1.366	3.229	1.201	(972)	2.956	3.185
EBITDA	3.411	(533)	1.169	4.046	2.966	(993)	2.575	4.548

Chile: El EBITDA del segundo trimestre de 2021 fue superior en 3.411 MM\$ (+17,6%) respecto al segundo trimestre del año anterior, explicado por un mayor margen bruto, compensado parcialmente por mayores gastos operacionales.

Los volúmenes de ventas de GLP aumentan un 8,8% respecto al mismo periodo del año anterior, reflejando la mayor actividad económica respecto a las restricciones sanitarias que regían en 2020. Los volúmenes de ventas de GLP envasado aumentaron un 5,7% y la venta directa crece en un 40,9% respecto al primer trimestre de 2020, alcanzado un 60,2% de la venta total del segmento lo que

produce un incremento en los márgenes. Asimismo, los volúmenes de venta en los segmentos de clientes industriales y comerciales aumentaron en relación al segundo trimestre de 2020 en un 9,6% y 27,6% respectivamente.

El volumen de venta de gas natural disminuyó en un 1,2% y el volumen de GNL aumentó en un 29,3% debido a mayor consumo por parte de clientes industriales, por la incorporación de nuevo cliente y por la activación de dos generadoras eléctricas a GNL que no estuvieron en funcionamiento el año pasado. Los volúmenes totales de venta en toneladas equivalentes de GLP (incluyendo las ventas de gas natural en sus diferentes formatos) aumentan un 10,0%.

El margen bruto es favorable en comparación con el año anterior debido aumento en los volúmenes de venta por mayor consumo de clientes industriales, comerciales, a una mayor participación de la venta de envasado a clientes finales, que es compensado por un incremento en los gastos relacionados con esa operación y por el impacto sobre los inventarios por aumento en los precios internacionales de los combustibles que produce un efecto positivo de 788 MM\$.

Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) aumentaron 3.037 MM\$ (13,8%), explicado principalmente por mayores gastos en fletes de GLP, servicios de administración de operadores logísticos y asesorías externas. Lo anterior parcialmente compensado por menores gastos en donaciones que se incurrieron en forma extraordinaria durante el segundo trimestre de 2020 asociados a la pandemia por COVID-19.

El EBITDA acumulado a junio de 2021 fue superior en 2.966 MM\$ (+8,7%) respecto al primer semestre del año anterior, explicado por un mayor margen bruto, compensado parcialmente por mayores gastos operacionales.

Los volúmenes de ventas de GLP aumentan un 4,1% respecto al mismo periodo del año anterior. Los volúmenes de ventas de GLP envasado aumentaron un 3,4% y la venta directa crece en un 41,5% respecto al primer semestre de 2020, alcanzado un 58,7% de la venta total del segmento, lo que produce un incremento en los márgenes. Asimismo, los volúmenes de venta en los segmentos de clientes industriales y de granel residencial aumentaron en relación al primer semestre de 2020 en un 7,5% y 3,7% respectivamente. El segmento comercial presentó un leve crecimiento respecto al mismo periodo del año anterior en un 1,1 % aún afectado por las restricciones sanitarias. El volumen de venta de gas natural disminuyó levemente en un 2,5% y el volumen de GNL aumentó en un 41,8% debido a mayor consumo por parte de clientes industriales, por la incorporación de nuevo cliente y por la activación de tres generadoras eléctricas a GNL durante este primer semestre de 2021 que no estuvieron en funcionamiento el año pasado. Los volúmenes totales de venta en toneladas equivalentes de GLP (incluyendo las ventas de gas natural en sus diferentes formatos) aumentan un 6,3%.

El margen bruto es favorable en comparación con el año anterior debido a una mayor participación de la venta de envasado a clientes finales, que es compensado por un incremento en los gastos relacionados con esa operación, por mayor consumo de clientes industriales y al impacto sobre los inventarios por aumento en los precios internacionales de los combustibles que produce un efecto positivo de 2.266 MM\$.

Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) aumentaron 7.360 MM\$ (18,4%), explicado principalmente por mayores gastos en fletes de GLP, remuneraciones, comisión

y administración servicios de operadores logísticos (relacionados con el aumento de la venta directa en envasado) y asesorías externas. Lo anterior parcialmente compensado por menores gastos en mantenciones, marketing, donaciones y acuerdos comerciales con subdistribuidores.

Colombia: El EBITDA del segundo trimestre de 2021 fue inferior en 533 MM\$ (-15,6%) respecto al mismo período del año anterior, variación explicada principalmente por menor margen bruto unitario afectado por el alza continua del precio del GLP, compensado parcialmente por mayor volumen de venta de GLP, el cual aumenta en un 19,0%. Las ventas en toneladas equivalentes de GLP aumentan en 16,7% por menores ventas de gas natural, más afectado por las protestas y cortes de rutas.

La ganancia bruta disminuye en 10,2% por menores márgenes unitarios por aumento del costo del gas.

Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) disminuyen levemente en 70 MM\$ (2,2%), explicados principalmente por menores gastos en arriendos, impuestos y provisión incobrables de clientes, compensado parcialmente por mayores gastos en remuneraciones, marketing y seguros.

El peso colombiano se devaluó en un 8,8% respecto al peso chileno comparado con el mismo trimestre del año anterior.

El EBITDA acumulado a junio 2021 fue inferior en 993 MM\$ (-14,0%) respecto al mismo período del año anterior, variación explicada principalmente por menor margen bruto unitario afectado por el alza continua del precio del GLP.

El volumen de las ventas de GLP aumenta un 17,3%. Las ventas en toneladas equivalentes de GLP aumentan en 15,9%.

La ganancia bruta disminuye en 10,2% por menores márgenes unitarios por aumento del costo del gas.

Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) disminuyen en 259 MM\$ (-4,0%), explicados principalmente por menores gastos en arriendos, impuestos, provisión incobrables de clientes y gastos de transporte, compensado parcialmente por mayores remuneraciones, honorarios y seguros.

El peso colombiano se devaluó en un 9,5% respecto al peso chileno comparado con el mismo semestre del año anterior.

Perú: El EBITDA del segundo trimestre del 2021 aumenta en 1.169 MM\$ (+321,8%) respecto al mismo trimestre del año anterior, explicado principalmente por mayores volúmenes de venta de GLP y de GN y menores gastos operacionales.

Las ventas de GLP aumentan en un 37,4% por mayor volumen de venta en todos sus canales, Envasado (+1,3%), canal industrial (+74,3%), comercial (217,2%) y automoción (+216,6%). Las ventas de gas natural aumentan en un 33,1%. Durante el segundo trimestre de 2020 la actividad en Perú había sido fuertemente afectada por las restricciones sanitarias.

La ganancia bruta aumenta en un 7,2% impactada por los mayores volúmenes de venta de GLP y GN, compensados parcialmente por menor margen bruto unitario.

Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) disminuyen en 737 MM\$ (-18,2%) explicado principalmente por menores gastos en fletes de GLP, arriendos y asesoría legal, compensado parcialmente por mayores gastos en mantenciones y seguros.

El sol peruano se devaluó en un 21,3% respecto al peso chileno comparado con el mismo trimestre del año anterior.

El EBITDA del primer semestre aumenta en 2.575 MM\$ (+206,1%) respecto al mismo semestre del año anterior, explicado principalmente a que se registró una nota de crédito por 1.570 MM\$ en el costo de gas natural por juicio ganado al proveedor de GN Calidda por diferencias en el precio de facturación del GN para la zona de Lima generadas desde el año 2012 a la fecha. También influyen mayores volúmenes de venta de GLP, de GN y menores gastos operacionales. Las ventas de GLP aumentan en un 19,0% por mayor volumen de venta en todos sus canales: envasado (+5,0%), canal industrial (+37,9%), comercial (16,6%) y automoción (+53,7%). Las ventas de gas natural aumentan en un 10,9% con mayores ventas en todos los canales.

La ganancia bruta aumenta en un 4,6% impactada por la nota de crédito ya mencionada del proveedor de gas natural que compensó los menores márgenes unitarios del GLP.

Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) disminuyen en 2.058 MM\$ (-24,4%) explicado principalmente por menores gastos en fletes de GLP, remuneraciones, arriendos y honorarios, compensado parcialmente por mayores gastos en mantenciones, marketing y seguros

El sol peruano se devaluó en un 18,7% respecto al peso chileno comparado con el mismo semestre del año anterior.

3. ANÁLISIS DEL ESTADO CONSOLIDADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ACTIVOS

	30.06.2021 MM\$	31.12.2020 MM\$	Var	
			MM\$	%
Activos corrientes	158.051	132.618	25.433	19,2%
Activos no corrientes	431.467	426.630	4.837	1,1%
Total activos	589.517	559.248	30.270	5,4%

Los activos de la Sociedad al 30 de junio de 2021 registran un aumento de 30.270 MM\$ equivalente a un 5,4% respecto a las cifras registradas al 31 de diciembre de 2020. Las principales variaciones corresponden a:

- Los activos corrientes aumentan en 25.433 MM\$ principalmente por mayores deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes en 15.628 MM\$ impactado por el mayor precio de los productos comercializados, mayores ventas en temporada de invierno y por el registro de una cuenta por cobrar a la Autoridad de Transporte Urbano (ATU) por el impuesto a la renta (1.786 MM\$) generado por la expropiación de la planta Callao en Perú. El inventario aumenta en 6.521 MM\$ por el mayor precio de los productos comercializados, mayor existencia de GLP y en tránsito en terminal de Quintero y Mejillones y los activos por impuestos corrientes aumentan en 3.754 MM\$. Lo anterior parcialmente compensado por otros activos no financieros corrientes en 1.513 MM\$ principalmente por menores gastos diferidos de corto plazo.
- Los activos no corrientes aumentan en 4.837 MM\$, de los cuales 9.310 MM\$ corresponden al aumento del rubro propiedades, plantas y equipos principalmente por la puesta en operación del terminal marítimo de Mejillones, mayores otros activos no financieros no corrientes en 1.406 MM\$ principalmente a un aumento por gastos diferidos de largo plazo y mayores otros activos financieros no corrientes en 741 MM\$ correspondiente principalmente al saldo del derivado de cobertura de la variación de la UF de la deuda financiera. Lo anterior compensado parcialmente por una disminución de las cuentas por cobrar no corrientes en 7.039 MM\$ correspondientes a la baja de los anticipos entregados a Oxiquim por la construcción del terminal de Mejillones que pasan a compensar el pasivo por el contrato de arrendamiento de dicho terminal.

PASIVOS

	30.06.2021	31.12.2020	Var	
	MM\$	MM\$	MM\$	%
Pasivos corrientes	84.785	70.737	14.048	19,9%
Pasivos no corrientes	338.117	322.660	15.457	4,8%
Total pasivos	422.902	393.398	29.505	7,5%

Los pasivos de la Sociedad al 30 de junio de 2021 registran un aumento de 29.505 MM\$, equivalente a un 7,5% respecto a las cifras registradas al 31 de diciembre de 2020. Las principales variaciones corresponden a:

- Los pasivos corrientes aumentaron en 14.048 MM\$, de los cuales 5.902 MM\$ corresponden a mayores cuentas comerciales y otras cuentas por pagar por mayores pasivos puntuales con proveedores de GLP, 4.021 MM\$ corresponden a otros pasivos financieros corrientes de los cuales 1.931 MM\$ corresponde a mayor monto por operaciones de cobertura para cubrir variaciones de tipo de cambio y precio de inventarios y 1.742 MM\$ a intereses devengados. Adicionalmente, 2.192 MM\$ corresponden a otros pasivos no financieros corrientes por mayores anticipos recibidos de clientes por venta de cupones y ventas anticipadas en medidor y 1.387 MM\$ corresponden pasivo por impuestos corrientes.
- Los pasivos no corrientes se incrementan en 15.457 MM\$, de los cuales 13.718 MM\$ corresponde a otros pasivos financieros no corrientes principalmente por mayores obligaciones por arrendamientos financieros correspondientes a la contabilización del pasivo por el contrato con Oxiquim debido al inicio de la operación del terminal de Mejillones. Adicionalmente 2.693 MM\$ corresponden a mayores otros pasivos no financieros no corrientes asociados principalmente a las garantías de cilindros y por aumento en pasivos por impuestos diferidos en 1.141 MM\$. Lo anterior compensado parcialmente por menores pasivos por arrendamientos no corrientes en 1.681 MM\$ por pase de no corriente a corriente.

PATRIMONIO

- El patrimonio de la Sociedad al 30 de junio de 2021 presenta un aumento de 765 MM\$ respecto de las cifras registradas al 31 de diciembre de 2020. La variación se origina en una disminución de otras reservas en 5.690 MM\$ por resultados negativos de las diferencias de conversión de inversiones en filiales del extranjero por 4.972 MM\$ y reservas de cobertura de flujos de caja por 818 MM\$ y disminución de participaciones no controladoras en 405 MM\$, lo anterior parcialmente compensado por un aumento en las ganancias acumuladas por 6.860 MM\$.

ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO POR METODO DIRECTO	01.01.2021 al 30.06.2021 MM\$	01.01.2020 al 30.06.2020 MM\$	Var	
			MM\$	%
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación	37.985	49.881	(11.896)	(23,8%)
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión	(12.703)	(27.982)	15.278	(54,6%)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(24.300)	13.905	(38.206)	(274,8%)
Incremento neto en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambios	981	35.804	(34.823)	(353,2%)
Efectos de la variación de tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(980)	(145)	(835)	575,6%
Incremento neto de efectivo y equivalentes al efectivo	2	35.659	(35.658)	222,4%
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período o ejercicio	62.317	17.040	45.277	265,7%
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período o ejercicio	62.319	52.699	9.619	18,3%

El efectivo y equivalentes al efectivo al 30 de junio de 2021 registró un saldo de 62.319 MM\$, aumentando en 9.619 MM\$ respecto al saldo al final del mismo período del año anterior.

Las variaciones del estado de flujo de efectivo son explicadas principalmente por los siguientes movimientos:

FLUJOS DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN

Se produjo un flujo neto positivo generado por la operación de 37.985 MM\$ al 30 de junio de 2021, el que disminuyó respecto al flujo del año anterior en 11.896 MM\$. Las principales variaciones corresponden a un aumento del capital de trabajo entre períodos el cual fue compensado parcialmente por un aumento en el EBITDA generado de 4.547 MM\$. En los seis primeros meses de 2020 el capital de trabajo había disminuido en 8.625 MM\$, aumentando los flujos generados por la operación. En 2021, la misma variación es un aumento del capital de trabajo de 12.874 MM\$, que disminuye los flujos generados. La variación neta es un menor flujo de 21.499 MM\$. Dicha variación está originada fundamentalmente en un mayor incremento en las cuentas por cobrar e inventarios (ambos impactados principalmente por el mayor precio de los productos comercializados y por mayor volumen de venta por temporada de invierno) y también por mayor incremento en los activos por impuestos. También se producen mayores otros ingresos operativos.

FLUJOS DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

El flujo neto utilizado en actividades de inversión al 30 de junio de 2021 es de 12.703 MM\$, el cual fue inferior en 15.278 MM\$ respecto del flujo utilizado en el mismo período del año anterior, principalmente por importes procedentes de la disposición de propiedades, planta y

equipo asociados a la expropiación de la planta Callao en Perú por un monto de 11.980 MM\$ y menores compras de propiedades, planta y equipo.

FLUJOS DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN

El flujo neto utilizado en actividades de financiación al 30 de junio de 2021 es negativo en 24.300 MM\$ y presenta una variación negativa de 38.206 MM\$ en relación con el flujo neto positivo de 13.905 MM\$ del mismo período del año anterior. La principal variación se origina por los fondos recaudados durante el año 2020 por la emisión del bono a largo plazo netos del para el pago de préstamos bancarios tanto de Chile como de sus filiales (-38.186 MM\$) efectuado con los fondos recaudados.

4. INDICADORES FINANCIEROS

LIQUIDEZ

Indicadores	Unidades	30-06-2021	31-12-2020
Razón de liquidez ⁽¹⁾	Veces	1,86	1,87
Razón acida ⁽²⁾	Veces	1,51	1,55

(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 2021 disminuyen levemente con relación a diciembre de 2020 principalmente por el aumento en los otros pasivos financieros, las cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes, los pasivos por impuestos y los otros pasivos no financieros que compensan el incremento en el activo corriente principalmente por el aumento de los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar e inventarios.

ENDEUDAMIENTO

Indicadores	Unidades	30-06-2021	31-12-2020
Razón de endeudamiento ⁽¹⁾	Veces	2,54	2,37
Proporción de deudas corrientes ⁽²⁾	%	20,0%	18,0%
Proporción de deudas no corrientes ⁽³⁾	%	80,0%	82,0%
Deuda financiera Neta / Patrimonio ⁽⁴⁾	Veces	1,02	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 2021 respecto al cierre de diciembre de 2020, principalmente por el aumento en cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes, mayores otros pasivos financieros corrientes y no corrientes (incluyendo el pasivo originado por la puesta en operación del terminal marítimo de Mejillones) y por el aumento de los otros pasivos no financieros no corrientes.

RENTABILIDAD

Indicadores	Unidades	30-06-2021	31-12-2020
Rentabilidad del patrimonio ⁽¹⁾	%	25,7%	21,1%
Rentabilidad del activo ⁽²⁾	%	7,3%	6,3%
EBITDA ⁽³⁾	MM\$	100.822	96.274
Resultado DDI ⁽⁴⁾	MM\$	42.843	34.997

(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 y la rentabilidad del activo aumentan respecto a diciembre de 2020 principalmente por un aumento de las ganancias de los últimos doce meses.

El EBITDA aumenta respecto a diciembre de 2020 debido a mayores volúmenes de venta y mejor margen bruto.

El resultado después de impuestos aumenta respecto a diciembre de 2020 debido a los mayores volúmenes de venta, mejor margen bruto y menor resultado no operacional negativo

(influenciado por el resultado positivo de la expropiación de la planta de Callao en Perú), tal como se describe en el análisis del estado de resultados.

INVENTARIOS

Indicadores	Unidades	30-06-2021	31-12-2020
Rotación anual de inventarios ⁽¹⁾	Veces	10,1	14,3
Permanencia de inventarios ⁽²⁾	Días	35,7	25,1

(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 2020 principalmente por un aumento en el inventario.

5. 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 35,5% promedio anual a diciembre de 2020 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, dos terminales marítimos localizados en las comunas de Quintero y Mejillones 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 su marca Gas País.

Tiene presencia en 25 de los 32 departamentos del país y alcanza una participación de mercado del 14,5% promedio anual al mes de diciembre de 2020 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 103.000 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 6,5% promedio anual al mes de diciembre de 2020 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.

6. 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 significativos 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:

6.1 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 y otros activos financieros 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. Las inversiones clasificadas como otros activos financieros corresponden a obligaciones emitidas por empresas con clasificación AA- o superior. Los otros activos financieros no corrientes corresponden a fondos de disponibilidad restringida relacionados con los depósitos en garantía por entrega de envases a clientes en Colombia y a instrumentos de cobertura contratados con entidades financieras 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. y a filiales de dicha sociedad con quienes 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 dichas entidades. La Sociedad ha realizado un análisis de la solvencia de Oxiquim S.A. y sus filiales, 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	30.06.2021 M\$	31.12.2020 M\$
Efectivo y equivalentes al efectivo	3	62.318.595	62.317.022
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	7	52.237.820	36.609.778
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, no corrientes	7	2.454.326	9.492.935
Otros activos financieros, corrientes	4	2.851.515	1.961.963
Otros activos financieros, no corrientes	4	1.499.560	758.321
Totales		121.361.816	111.140.019

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 refinance su deuda por montos relevantes, se efectúa una provisión, por parte o el total de la deuda.

6.2 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.

6.3 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, 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 y sus filiales:

- 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 2021 y 31 de diciembre de 2020, 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 30.06.2021 M\$	Activos al 31.12.2020 M\$
Efectivo y equivalentes al efectivo	1.249.524	477.514
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes y no corrientes	1.351.737	1.064.411
Activos por impuestos corrientes	180.617	115.433
Propiedades, planta y equipo	6.528.267	6.128.906

Pasivos corrientes y no corrientes	Pasivos al 30.06.2021 M\$	Pasivos al 31.12.2020 M\$
Otros pasivos financieros, corrientes	175.953	88.273
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	21.232.016	14.141.224
Pasivos por arrendamiento, no corrientes	676.344	846.072

- Inversiones mantenidas en el extranjero: Al 30 de junio de 2021, la Sociedad mantiene inversiones netas en el extranjero en pesos colombianos por un monto equivalente a M\$ 49.297.066 (M\$ 52.528.775 al 31 de diciembre de 2020) y en soles peruanos por un monto equivalente a M\$ 44.979.948 (M\$ 49.872.495 al 31 de diciembre de 2020).

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 2.500.000. 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 658,190. La tasa de interés anual es de un 3,0%. Adicionalmente la Sociedad firmó un nuevo contrato de arrendamiento con Oxiquim S.A. por un plazo de 20 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 372,026. La tasa de interés anual es de un 0,84%. La moneda de

nominación de ambos 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 602,317. La tasa de interés anual promedio es de un 1,6%. 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/USD +/- 4,0%	7.427	7.427	Resultado: Diferencias de cambio
CLP/USD +/- 4,0%	372.033	372.033	Patrimonio: Reservas de cobertura de flujos de caja
CLP/COP +/- 2,4%	(1.188.056)	1.188.056	Patrimonio: Reservas por diferencias de cambio por conversión
CLP/PEN +/- 4,2%	(1.909.907)	1.909.907	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 30 de junio de 2021, el 98,67% de la deuda financiera de la Sociedad 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 2021 y 31 de diciembre de 2020, 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	10.031.024	1.177.892	219.205.917	1.900.287	229.236.941	3.078.179
Totales al 30.06.2021		10.031.024	1.177.892	219.205.917	1.900.287	229.236.941	3.078.179

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	6.464.513	723.044	205.655.161	1.732.919	212.119.674	2.455.963
Totales al 31.12.2020		6.464.513	723.044	205.655.161	1.732.919	212.119.674	2.455.963

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 35,5% a diciembre de 2020, 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 14,5% al mes de diciembre de 2020, 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 6,5% al mes de diciembre de 2020, 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. Adicionalmente en el año 2019 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 Mejillones que, a partir de su operación de abril 2021, viene a reforzar su posicionamiento estratégico en cuanto al abastecimiento de materia prima.

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, la filial Surcolombiana de Gas S.A. E.S.P. tiene 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.

6.4. 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 todas las operaciones de distribución de gas natural en redes concesionadas las rentabilidades anuales están por debajo del rango máximo permitido por la ley.

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.

En el mes de noviembre de 2020 la Fiscalía Nacional Económica de Chile (FNE) anunció el inicio de un estudio de un Estudio del Mercado del Gas (Estudio), no infraccional, para efectos de determinar el adecuado funcionamiento del mercado del gas desde el punto de vista de la competencia. El Estudio abarca todas las etapas de la cadena de suministro, desde la exploración y explotación de las reservas nacionales, en conjunto con su importación, hasta la

etapa de comercialización, ya sea a grandes consumidores, como generadoras eléctricas, o a nivel minorista, donde los consumidores finales son hogares, oficinas, establecimientos comerciales y el sector público. El Estudio, cuyo término se estima para fines del 2021, puede concluir en recomendaciones de tipo normativas o reglamentarias, recomendaciones en prácticas a órganos del Estado o agentes económicos (públicos y privados), derivar en una investigación o en un nuevo estudio de mercado específico. La Sociedad ha cumplido en tiempo y forma con todos los requerimientos de información recibidos.

En el mes de mayo de 2021 un grupo de miembros de la Honorable Cámara de Diputados solicitó la creación de una Comisión Especial Investigadora encargada de revisar la forma en que diversos organismos públicos investigan situaciones relacionadas con la libre competencia, en especial, en el mercado del gas licuado. Entre otros motivos, la solicitud de creación de la Comisión señala que en los últimos 12 meses el GLP ha incrementado su precio en un 13,6%, lo que se justificaría principalmente en la variación precio internacional del petróleo. La Comisión Especial Investigadora deberá rendir su informe en un plazo no superior a 90 días. Tal como se señala en la misma solicitud de creación de la Comisión, el aumento en los precios al público producido en los últimos meses tiene su origen en el aumento en los precios internacionales de los combustibles.

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, 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.

6.5. 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.

6.6. 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. Permanentemente se revisan los controles implantados y se capacita a las personas para evitar dichos riesgos. La Sociedad ha establecido líneas de denuncia y procedimientos de investigación de estas a fin de determinar acciones que se aparten de su Código de Conducta.

6.7. 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 28 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. Permanentemente se revisan los controles implantados y se capacita a las personas para evitar incumplimientos contractuales y regulatorios.

6.8. 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. 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 está presente, con el objeto de mitigar los riesgos descritos.

6.9. 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.

6.10. 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, ya sea de gas licuado o gas natural, 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, a pesar de tener amplias coberturas del seguro, estas 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.

6.11. 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.

6.12. Riesgos relacionados al 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.

Adicionalmente, el cambio climático podría forzar cambios en el comportamiento de los consumidores y en las condiciones de operación que aumenten los costos de esta (por ejemplo, una mayor probabilidad de marejadas que impidan una operación normal en los puertos).

La Sociedad vigila permanentemente la evolución de la normativa relacionada al cambio climático y de las consecuencias de este en el comportamiento de los consumidores y en la operación.

6.13. 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.

6.14. Riesgo de catástrofes naturales o sanitarias

En los países en que se encuentra presente la sociedad, ocurren eventualmente situaciones catastróficas tales como aluviones, tsunamis o terremotos, que obligan a operar en contingencia para mantener el abastecimiento a nuestros clientes. Experiencias anteriores, además de planes de emergencia y contingencia, periódicamente monitoreados, permiten mitigar este riesgo.

Por otra parte, 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 tales situaciones, 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.

6.15. Riesgo de ciberseguridad

El mundo está recorriendo un camino de digitalización a ritmos acelerados, mediante el cual la robótica, digitalización e Internet de las cosas se están integrando rápidamente en el entorno operativo, trayendo consigo, cambios en los riesgos de ciber seguridad. Las empresas de todos los tamaños y sectores han visto cómo aumentan los incidentes e intentos de ciberataque. Además, teniendo en cuenta un contexto empresarial en el que la seguridad de los sistemas se ha descentralizado con la movilidad de los empleados, tener una estrategia de ciberseguridad que incluya esta situación se ha hecho imprescindible.

Consciente de estos riesgos, la Administración constantemente, monitorea y actualiza los distintos riesgos de seguridad cibernética e implanta acciones para mitigarlos, evaluando el impacto en la organización y la probabilidad de ocurrencia según escalas definidas para ello. Es así como, con el objeto de examinar en detalle el nivel de riesgo, se ha desarrollado, recientemente, un completo análisis que ha permitido determinar el nivel de madurez y alineación de la organización, utilizando como base los requerimientos establecidos en la norma ISO 27.001:2013, estudio que mostró un estado satisfactorio de los controles a nivel de indicadores. Además, se ha iniciado un plan de acción que permitirá lograr un mayor nivel de mitigación del riesgo, con horizonte de término en el último trimestre 2022.