

# ANÁLISIS RAZONADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA AL 30.09.2021

---



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 septiembre de 2021

### 1. RESUMEN

Los resultados de Empresas Lipigas S.A. (la Sociedad o la Compañía) continúan impactados por los efectos del 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 originadas por la pandemia que afectaron los resultados de 2020. Adicionalmente se generan mayores resultados no operacionales positivos.

Para el período de 3 meses finalizado el 30 de septiembre de 2021, el resultado después de impuestos decreció un 3,8% respecto al tercer trimestre de 2020, influenciado por un mejor resultado operacional que fue compensado con mayores resultados no operacionales negativos y aumento del cargo por impuesto a las ganancias.

Al 30 de septiembre de 2021, y por el período de 9 meses finalizado en dicha fecha, el resultado después de impuestos fue de 37.508 MM\$, con un aumento de 7.251 MM\$ (+24,0%), respecto a los 30.258 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. La rentabilidad después de impuestos sobre activos de los últimos 12 meses a septiembre de 2021 se incrementa levemente del 6,3% al 6,6% respecto a diciembre de 2020.

El EBITDA consolidado alcanzó los 84.305 MM\$, cifra superior en un 14,8% a la obtenida en el mismo período del año anterior, que ascendió a 73.457 MM\$, debido principalmente a mejores resultados 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 y menores gastos operacionales.

La ganancia bruta del período alcanzó los 158.008 MM\$, cifra superior en 15.697 MM\$ (+11,0%) a la del mismo período del año anterior, debido a la mayor ganancia bruta en Chile asociada principalmente por 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, parcialmente compensado por mayores volúmenes de venta en todos los canales. Las cifras señaladas son nominales y, lógicamente, incluyen el incremento de los márgenes por efecto de la inflación.

El volumen de ventas de gas licuado (GLP) acumulado a septiembre de 2021 comparado con el mismo período del año anterior aumenta en un 9,1%, equivalente a 47.625 toneladas. En Chile, Colombia y Perú el volumen aumenta en 5,3%, 18,9% y 16,9% 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 debido a la eliminación de las cuarentenas y de medidas restrictivas por parte de las autoridades sanitarias por una disminución importante de contagios por COVID-19 a partir del segundo trimestre.

Las ventas de gas natural (en sus diferentes formatos) sumaron 105,4 millones de m<sup>3</sup>, aumentando un 19,1% frente a los 88,4 millones de m<sup>3</sup> a septiembre de 2020, producto de las mayores ventas en Chile (+34,6%) y en Perú (+11,1%). Lo anterior fue parcialmente compensado por menores ventas de GN en Colombia (-3,5%) por el paro nacional ocurrido durante los meses de mayo y junio el cual generó bloqueos ilegales en distintas zonas del país impidiendo la distribución normal del gas natural.

Los ingresos de actividades ordinarias ascendieron a 509.575 MM\$, con un aumento de 33,0% 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. Adicionalmente, en Chile ese aumento (+34,5%) también está influenciado por las mayores ventas a clientes finales de envasado, industriales y comerciales, en Colombia (+36,6%) por los mayores volúmenes de venta de GLP en todos los canales y en Perú (+23,6%) por los mayores volúmenes de venta, tanto de GLP como de GN.

El resultado operacional a septiembre de 2021 aumentó en 8.550 MM\$ (+17,8%) pasando de 48.089 MM\$ en 2020 a 56.639 MM\$ en 2021. La rentabilidad operacional sobre activos (medida como el resultado operacional de los últimos 12 meses neta de impuesto a las ganancias comparada con el total de activos al cierre) disminuye del 8,2% al 7,8% respecto a diciembre de 2020.

El resultado no operacional negativo fue de 4.037 MM\$, cifra 3.498 MM\$ inferior a la pérdida de 7.534 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 4.377 MM\$. Adicionalmente se produce una mayor actualización positiva del pasivo por garantías recibidas de clientes por 2.151 MM\$, ganancia por diferencia de tipo de cambio por

1.190 MM\$, mayores ganancias por actualización de anticipos de Oxiquim por 605 MM\$, mayores cobros a subdistribuidores por 433 MM\$ y menores gastos por intereses bancarios por 405 MM\$. Lo anterior fue compensado parcialmente por mayores intereses por título de deuda (neto de operaciones de cobertura) por 2.238 MM\$, y mayores resultados por unidades de reajuste de títulos de deuda (neto de operaciones de cobertura) por 1.213 MM\$ y mayores bajas asociadas a elementos del rubro Propiedad, planta y equipo por 1.689 MM\$.

El resultado después de impuestos aumenta en 24,0% por el incremento en el resultado operacional y por menor resultado no operacional negativo.

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

- Con fecha 25 de agosto 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 \$80 por acción, que será pagado a partir del 23 de septiembre de 2021
- Con fecha 30 septiembre de 2021 se informa la adquisición por parte de la Sociedad de una participación del 80% en el capital de Four Trees Energía Distribuida SpA, sociedad dedicada a la generación solar distribuida que actualmente opera 19 plantas solares fotovoltaicas con una potencia total de 3,6 MW.

## 2. ESTADOS CONSOLIDADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN

ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN	01.01.2021 al 30.09.2021 MM\$	01.01.2020 al 30.09.2020 MM\$	01.07.2021 al 30.09.2021 MM\$	01.07.2020 al 30.09.2020 MM\$	Var Ene - Sep (2021 - 2020)		Var Jul - Sep (2021 - 2020)	
					MM\$	%	MM\$	%
Ingresos de actividades ordinarias	509.575	383.085	214.009	147.379	126.490	33,0 %	66.630	45,2 %
Costo de Ventas	(351.567)	(240.774)	(149.964)	(90.614)	(110.793)	46,0 %	(59.349)	65,5 %
<b>Ganancia bruta</b>	<b>158.008</b>	<b>142.311</b>	<b>64.046</b>	<b>56.765</b>	<b>15.697</b>	<b>11,0 %</b>	<b>7.281</b>	<b>12,8 %</b>
Otros ingresos, por función	501	554	131	157	(53)	(9,6)%	(26)	(16,4)%
Otros gastos, por función	(26.279)	(21.144)	(9.824)	(7.169)	(5.135)	24,3 %	(2.655)	37,0 %
Costos de distribución	(42.024)	(39.983)	(15.630)	(15.168)	(2.041)	5,1 %	(462)	3,0 %
Gasto de administración	(33.566)	(33.648)	(11.070)	(12.295)	82	(0,2)%	1.225	(10,0)%
<b>Resultado operacional</b>	<b>56.639</b>	<b>48.089</b>	<b>27.653</b>	<b>22.289</b>	<b>8.550</b>	<b>17,8 %</b>	<b>5.364</b>	<b>24,1 %</b>
Costos financieros	(8.007)	(7.217)	(3.540)	(2.364)	(790)	10,9 %	(1.176)	49,7 %
Ingresos financieros	1.716	1.282	432	612	434	33,9 %	(181)	(29,5)%
Diferencias de cambio	843	(347)	949	(183)	1.190	(342,9)%	1.132	(619,5)%
Resultado por unidades de reajuste	(2.434)	(2.196)	393	(65)	(238)	100,0 %	459	(702,0)%
Otras ganancias (pérdidas)	3.845	944	(1.614)	497	2.901	307,1 %	(2.111)	(424,9)%
<b>Ganancia (pérdida), antes de impuestos</b>	<b>52.603</b>	<b>40.555</b>	<b>24.273</b>	<b>20.786</b>	<b>12.048</b>	<b>29,7 %</b>	<b>3.487</b>	<b>16,8 %</b>
Gasto por impuestos a las ganancias	(15.094)	(10.297)	(9.126)	(5.043)	(4.797)	46,6 %	(4.083)	81,0 %
<b>Ganancia (pérdida)</b>	<b>37.508</b>	<b>30.258</b>	<b>15.148</b>	<b>15.743</b>	<b>7.251</b>	<b>24,0 %</b>	<b>(595)</b>	<b>(3,8)%</b>
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	37.094	29.709	15.015	15.597	7.385	24,9 %	(582)	(3,7)%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	414	549	133	146	(134)	(24,4)%	(13)	(8,9)%
<b>Ganancia (pérdida)</b>	<b>37.508</b>	<b>30.258</b>	<b>15.148</b>	<b>15.743</b>	<b>7.251</b>	<b>24,0 %</b>	<b>(595)</b>	<b>(3,8)%</b>
Depreciación y amortización	27.666	25.368	18.821	17.067	2.299	9,1 %	1.754	10,3 %
<b>EBITDA</b>	<b>84.305</b>	<b>73.457</b>	<b>46.474</b>	<b>39.356</b>	<b>10.848</b>	<b>14,8 %</b>	<b>7.118</b>	<b>18,1 %</b>

La ganancia después de impuestos acumulada a septiembre de 2021 ascendió a 37.508 MM\$, superior en un 24,0% respecto a los 30.258 MM\$ registrados en el mismo período del año anterior.

- La ganancia bruta a nivel consolidado aumentó en 15.697 MM\$, debido principalmente por la mayor ganancia bruta en Chile por aumento en la participación de la venta directa a clientes finales de envasado, mayor volumen de venta en el segmento industrial, comercial 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 parcialmente 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 también por mayores volúmenes de venta de GLP y GN.
- Los costos y gastos operacionales registraron un aumento de 7.095 MM\$ (7,5%). En Chile están asociados al aumento de gastos en fletes de GLP, remuneraciones, comisión servicios de operadores logísticos (relacionados con el aumento de la venta directa en envasado) y asesorías externas. En Colombia, los gastos aumentan levemente por

mayores gastos en remuneraciones, mantenciones, honorarios, seguros y gastos de transporte. En Perú los gastos disminuyen por menores gastos en fletes de GLP, remuneraciones, arriendos, honorarios y por la devaluación del sol.

- El resultado operacional alcanzó los 56.639 MM\$, cifra superior en 8.550 MM\$ (+17,8%) a los 48.089 MM\$ registrados a septiembre de 2020.
- El EBITDA (resultado de explotación antes de depreciaciones y amortizaciones) a septiembre de 2021 alcanzó los 84.305 MM\$, que resulta 10.849 MM\$ (+14,8%) superior al mismo período del año anterior por mejores resultados en Chile y Perú.

La ganancia después de impuestos del tercer trimestre de 2021 ascendió a 15.148 MM\$, inferior en un 3,8% respecto a los 15.743 MM\$ registrados en el mismo trimestre del año anterior.

- La ganancia bruta a nivel consolidado del trimestre aumentó en 7.281 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 parcialmente por el incremento de los costos relativos al aumento en la proporción de la venta directa a clientes finales de envasado. En Colombia la ganancia bruta aumenta respecto al mismo trimestre del año anterior debido a mayor volumen de venta de GLP y a un efecto positivo por aumento del valor de los inventarios por incremento de los precios internacionales. En Perú la ganancia bruta disminuye levemente respecto al mismo trimestre del año anterior debido a menores márgenes unitarios compensados parcialmente por mayor volumen de venta de GLP y GN.
- Los costos y gastos operacionales registraron un aumento de 1.891 MM\$ (5,5%). En Chile están asociados al aumento de gastos en fletes de GLP, remuneraciones y comisión servicios de operadores logísticos. En Colombia, los gastos aumentan respecto al mismo trimestre del año anterior debido a mayor gasto en remuneraciones, gastos en personal y gastos de transporte. 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 27.653 MM\$, cifra superior en 5.362 MM\$ (+24,1%) a los 22.289 MM\$ registrados en el tercer trimestre de 2020.
- El EBITDA (resultado de explotación antes de depreciaciones y amortizaciones) del tercer trimestre de 2021 alcanzó los 46.474 MM\$, que resulta 7.118 MM\$ (+18,1%) superior al mismo período del año anterior por mejores resultados en Chile y Perú.

## RESULTADOS POR SEGMENTO

MM\$	Entre 01.07.2021 al 30.09.2021				Acumulado al 30.09.2021			
	Segmentos			Total Grupo	Segmentos			Total Grupo
	Chile	Colombia	Perú		Chile	Colombia	Perú	
Ingresos de actividades ordinarias	163.905	21.817	28.287	214.009	379.833	55.146	74.595	509.575
Compras imputadas al costo de ventas	(99.282)	(13.778)	(22.488)	(135.548)	(219.999)	(32.772)	(56.371)	(309.142)
Gastos imputados al costo de ventas	(5.958)	(1.220)	(1.317)	(8.495)	(16.775)	(3.436)	(3.681)	(23.891)
Depreciacion y amortización	(5.050)	(584)	(286)	(5.920)	(14.804)	(1.862)	(1.867)	(18.533)
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>53.615</b>	<b>6.235</b>	<b>4.196</b>	<b>64.046</b>	<b>128.255</b>	<b>17.076</b>	<b>12.677</b>	<b>158.008</b>
Otros ingresos por función	15	111	5	131	48	320	132	501
Otros gastos operacionales	(26.727)	(3.504)	(2.606)	(32.837)	(74.011)	(9.755)	(8.971)	(92.737)
Depreciacion y amortización	(2.508)	(451)	(727)	(3.687)	(6.948)	(1.020)	(1.165)	(9.133)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>24.395</b>	<b>2.390</b>	<b>868</b>	<b>27.653</b>	<b>47.344</b>	<b>6.622</b>	<b>2.673</b>	<b>56.639</b>
<b>EBITDA</b>	<b>31.953</b>	<b>3.426</b>	<b>1.881</b>	<b>37.261</b>	<b>69.096</b>	<b>9.504</b>	<b>5.705</b>	<b>84.305</b>

  

MM\$	Entre 01.07.2020 al 30.09.2020				Acumulado al 30.09.2020			
	Segmentos			Total Grupo	Segmentos			Total Grupo
	Chile	Colombia	Perú		Chile	Colombia	Perú	
Ingresos de actividades ordinarias	113.359	13.467	20.553	147.379	282.349	40.381	60.355	383.085
Compras imputadas al costo de ventas	(55.728)	(5.858)	(14.268)	(75.854)	(138.797)	(17.198)	(41.783)	(197.778)
Gastos imputados al costo de ventas	(6.419)	(1.058)	(1.320)	(8.797)	(18.322)	(3.324)	(3.975)	(25.621)
Depreciacion y amortización	(4.591)	(662)	(710)	(5.963)	(13.242)	(1.901)	(2.231)	(17.374)
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>46.620</b>	<b>5.889</b>	<b>4.256</b>	<b>56.765</b>	<b>111.988</b>	<b>17.958</b>	<b>12.365</b>	<b>142.311</b>
Otros ingresos por función	20	123	14	157	101	397	56	554
Otros gastos operacionales	(24.626)	(3.137)	(4.162)	(31.925)	(64.550)	(9.646)	(12.586)	(86.782)
Depreciacion y amortización	(2.057)	(232)	(419)	(2.708)	(5.834)	(862)	(1.298)	(7.993)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>19.957</b>	<b>2.644</b>	<b>(311)</b>	<b>22.289</b>	<b>41.705</b>	<b>7.847</b>	<b>(1.463)</b>	<b>48.089</b>
<b>EBITDA</b>	<b>26.605</b>	<b>3.538</b>	<b>817</b>	<b>30.960</b>	<b>60.782</b>	<b>10.609</b>	<b>2.066</b>	<b>73.457</b>

  

MM\$	Variación 3er trim. 2021 vs. 3er trim. 2020				Variación acumulada al 30.09.2021 vs. 30.09.2020			
	Segmentos			Total Grupo	Segmentos			Total Grupo
	Chile	Colombia	Perú		Chile	Colombia	Perú	
Ingresos de actividades ordinarias	50.547	8.350	7.733	66.630	97.484	14.765	14.241	126.490
Compras imputadas al costo de ventas	(43.554)	(7.920)	(8.220)	(59.694)	(81.202)	(15.574)	(14.588)	(111.364)
Gastos imputados al costo de ventas	462	(162)	3	302	1.547	(112)	294	1.730
Depreciacion y amortización	(459)	78	424	43	(1.562)	39	364	(1.159)
<b>Ganancia Bruta</b>	<b>6.996</b>	<b>345</b>	<b>(60)</b>	<b>7.281</b>	<b>16.267</b>	<b>(882)</b>	<b>312</b>	<b>15.697</b>
Otros ingresos por función	(5)	(12)	(8)	(26)	(53)	(76)	76	(53)
Otros gastos operacionales	(2.101)	(367)	1.556	(912)	(9.461)	(108)	3.615	(5.955)
Depreciacion y amortización	(452)	(219)	(309)	(979)	(1.114)	(159)	133	(1.140)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>4.438</b>	<b>(253)</b>	<b>1.180</b>	<b>5.364</b>	<b>5.639</b>	<b>(1.225)</b>	<b>4.136</b>	<b>8.550</b>
<b>EBITDA</b>	<b>5.349</b>	<b>(112)</b>	<b>1.064</b>	<b>6.301</b>	<b>8.315</b>	<b>(1.105)</b>	<b>3.639</b>	<b>10.848</b>

**Chile:** El EBITDA del tercer trimestre de 2021 fue superior en 5.349 MM\$ (+20,1%) respecto al tercer trimestre del año anterior, explicado por un mayor margen bruto, compensado parcialmente por mayores gastos operacionales.

Los volúmenes de ventas de GLP aumentan un 7,3% 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 1,8% y la venta directa crece en un 18,6%

respecto al tercer trimestre de 2020, alcanzado un 60,9% 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 tercer trimestre de 2020 en un 12,7% y 36,5% respectivamente.

El volumen de venta de gas natural aumentó en un 2,5% y el volumen de GNL aumentó en un 36,1% 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 8,9%.

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 y 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 estimado de 2.548 MM\$.

Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) aumentaron 2.101 MM\$ (8,5%), explicado principalmente por mayores gastos en fletes de GLP, remuneraciones y comisión servicios de operadores logísticos. Lo anterior parcialmente compensado por menores gastos en asesorías externas y acuerdos comerciales con subdistribuidores.

El EBITDA acumulado a septiembre de 2021 fue superior en 8.315 MM\$ (+13,7%) respecto al mismo período del año anterior, explicado por un mayor margen bruto, compensado parcialmente por mayores gastos operacionales.

Los volúmenes de ventas de GLP aumentan un 5,3% respecto al mismo periodo del año anterior. Los volúmenes de ventas de GLP envasado aumentaron un 2,8% y la venta directa crece en un 31,3% respecto a septiembre de 2020, alcanzado un 59,5% 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, comerciales y de granel residencial aumentaron en relación a septiembre de 2020 en un 9,5%, 14,0% y 4,0% respectivamente. El volumen de venta de gas natural disminuyó levemente en un 0,3% y el volumen de GNL aumentó en un 39,7% 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 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 7,3%.

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 estimado de 4.814 MM\$.

Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) aumentaron 9.461 MM\$ (14,7%), explicado principalmente por mayores gastos en fletes de GLP, remuneraciones, comisión servicio de operadores logísticos (relacionados con el aumento de la venta directa en envasado) y



honorarios. Lo anterior parcialmente compensado por menores gastos en mantenciones, donaciones y acuerdos comerciales con subdistribuidores.

**Colombia:** El EBITDA del tercer trimestre de 2021 fue levemente inferior en 112 MM\$ (-3,2%) respecto al mismo período del año anterior, variación explicada principalmente por mayores gastos operacionales, compensado parcialmente por mayor volumen de venta de GLP el cual aumenta en un 21,8%. Las ventas en toneladas equivalentes de GLP aumentan en 20,4%.

La ganancia bruta aumenta en 5,9% por mayores volúmenes de venta compensado por menores márgenes unitarios por aumento del costo del gas.

Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) aumentan en 367 MM\$ (11,7%), explicados principalmente por mayores gastos en remuneraciones, gasto en personal, honorarios, seguros y gastos de transporte, compensado parcialmente por menores gastos en impuestos.

El peso colombiano se devaluó en un 4,4% respecto al peso chileno comparado con el mismo trimestre del año anterior.

El EBITDA acumulado a septiembre 2021 fue inferior en 1.105 MM\$ (-10,4%) respecto al mismo período del año anterior, variación explicada principalmente por menor margen bruto unitario afectado por el alza continua del precio del GLP y por mayores gastos operacionales.

El volumen de las ventas de GLP aumenta un 18,9%. Las ventas en toneladas equivalentes de GLP aumentan en 17,5%.

La ganancia bruta disminuye en 4,9% por menores márgenes unitarios por aumento del costo del gas.

Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) aumentan en 108 MM\$ (+1,1%), explicados principalmente por mayores gastos en remuneraciones, mantenciones, honorarios, seguros y gastos de transporte, lo anterior compensado parcialmente por menores gastos en arriendos, impuestos y provisión incobrables de clientes.

El peso colombiano se devaluó en un 7,8% respecto al peso chileno comparado con el mismo período del año anterior.

**Perú:** El EBITDA del tercer trimestre del 2021 aumenta en 1.064 MM\$ (+130,22%) 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 12,9% por mayor volumen de venta en el canal industrial (+21,8%), comercial (+63,6%) y automoción (+67,8%). Las ventas de gas natural aumentan en un 11,6%. Durante el tercer trimestre de 2020 la actividad en Perú había sido fuertemente afectada por las restricciones sanitarias.

La ganancia bruta disminuye levemente en 60 MM\$ (-1,4%) impactada por menor margen bruto unitario, compensado parcialmente por los mayores volúmenes de venta de GLP y GN.

Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) disminuyen en 1.556 MM\$ (-37,4%) explicado principalmente por menores gastos en fletes de GLP, arriendos y asesoría legal, compensado parcialmente por mayores gastos en remuneraciones y mantenciones.

El sol peruano se devaluó en un 13,4% respecto al peso chileno comparado con el mismo trimestre del año anterior.

El EBITDA a septiembre de 2021 aumenta en 3.639 MM\$ (+176,1%) respecto al mismo período del año anterior, incluyendo el registro de 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 16,9% por mayor volumen de venta en todos sus canales: envasado (+1,9%), canal industrial (+31,8%), comercial (+30,4%) y automoción (+58,3%). Las ventas de gas natural aumentan en un 11,1% con mayores ventas en los canales de gas natural vehicular e industrial.

La ganancia bruta aumenta en un 2,5% impactada por la nota de crédito ya mencionada del proveedor de gas natural que compensó los menores márgenes unitarios del GLP y por los mayores volúmenes de venta en GLP y GN.

Los gastos operacionales (sin considerar depreciaciones y amortizaciones) disminuyen en 3.615 MM\$ (-28,7%) explicados principalmente por menores gastos en fletes de GLP, remuneraciones, arriendos y honorarios, compensado parcialmente por mayores gastos en mantenciones y seguros. El sol peruano se devaluó 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

	30.09.2021 MM\$	31.12.2020 MM\$	Var	
			MM\$	%
Activos corrientes	192.616	132.618	59.998	45,2%
Activos no corrientes	448.306	426.630	21.676	5,1%
<b>Total activos</b>	<b>640.922</b>	<b>559.248</b>	<b>81.674</b>	<b>14,6%</b>

Los activos de la Sociedad al 30 de septiembre de 2021 registran un aumento de 81.674 MM\$ equivalente a un 14,6% respecto a las cifras registradas al 31 de diciembre de 2020. Las principales variaciones corresponden a:

- Los activos corrientes aumentan en 59.998 MM\$ principalmente por mayores deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes en 24.229 MM\$ impactado por el mayor precio de los productos comercializados y mayores ventas en temporada de invierno. El inventario aumenta en 27.963 MM\$ por el mayor precio de los productos comercializados, mayor existencia de GLP y en tránsito en terminal de Quintero y Mejillones y el efectivo y equivalentes al efectivo aumentan en 5.374 MM\$.
- Los activos no corrientes aumentan en 21.676 MM\$, de los cuales 19.739 MM\$ corresponden al aumento del rubro propiedades, plantas y equipos principalmente por la puesta en operación del terminal marítimo de Mejillones, mayores otros activos financieros no corrientes en 7.133 MM\$ que incluye el registro a valor de mercado 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 6.815 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 a contar de la fecha de inicio de operación.

## PASIVOS

	30.09.2021 MM\$	31.12.2020 MM\$	Var	
			MM\$	%
Pasivos corrientes	107.934	70.737	37.197	52,6%
Pasivos no corrientes	350.339	322.660	27.678	8,6%
<b>Total pasivos</b>	<b>458.273</b>	<b>393.398</b>	<b>64.875</b>	<b>16,5%</b>

Los pasivos de la Sociedad al 30 de septiembre de 2021 registran un aumento de 64.875 MM\$, equivalente a un 16,5% respecto a las cifras registradas al 31 de diciembre de 2020. Las principales variaciones corresponden a:

- Los pasivos corrientes aumentaron en 37.197 MM\$, de los cuales 22.236 MM\$ corresponden a mayores cuentas comerciales y otras cuentas por pagar por mayores pasivos con proveedores de GLP, 5.052 MM\$ correspondientes a otras obligaciones financieras con vencimiento menor a un año. Adicionalmente, 4.956 MM\$ corresponden pasivo por impuestos corrientes, 2.094 MM\$ corresponden a otros pasivos no financieros corrientes por mayores anticipos recibidos de clientes por venta de cupones y 1.624 MM\$ corresponden a mayores pasivos por arrendamiento.
- Los pasivos no corrientes se incrementan en 27.678 MM\$, de los cuales 17.629 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 3.419 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 5.291 MM\$.

## PATRIMONIO

- El patrimonio de la Sociedad al 30 de septiembre de 2021 presenta un aumento de 16.799 MM\$ respecto de las cifras registradas al 31 de diciembre de 2020. La variación se origina en un aumento en las ganancias acumuladas por 12.789 MM\$ y a un aumento en otras reservas en 3.845 MM\$ en parte por los resultados positivos de las diferencias de conversión de inversiones en filiales del extranjero por 1.965 MM\$.

## ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO POR METODO DIRECTO	01.01.2021 al 30.09.2021 MM\$	01.01.2020 al 30.09.2020 MM\$	Var	
			MM\$	%
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación	63.310	80.846	(17.536)	(21,7%)
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión	(19.621)	(35.963)	16.342	(45,4%)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(37.821)	3.587	(41.407)	(1.154,5%)
Incremento neto en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambios	5.868	48.469	(42.601)	(1.221,7%)
Efectos de la variación de tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	(495)	(490)	(5)	0,9%
Incremento neto de efectivo y equivalentes al efectivo	5.374	47.979	(42.605)	(1.220,7%)
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	67.691	65.019	2.671	4,1%

El efectivo y equivalentes al efectivo al 30 de septiembre de 2021 registró un saldo de 67.691 MM\$, aumentando en 2.671 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 63.310 MM\$ al 30 de septiembre de 2021, el que disminuyó respecto al flujo del año anterior en 17.536 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 10.849 MM\$. En los nueve primeros meses de 2020 el capital de trabajo había disminuido en 12.636 MM\$, aumentando los flujos generados por la operación. En 2021, la misma variación es un aumento del capital de trabajo de 21.311 MM\$, que disminuye los flujos generados. La variación neta es un menor flujo de 33.947 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).

### FLUJOS DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

El flujo neto utilizado en actividades de inversión al 30 de septiembre de 2021 es de 19.621 MM\$, el cual fue inferior en 16.342 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 11.899 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 septiembre de 2021 es negativo en 37.821 MM\$ y presenta una variación negativa de 41.407 MM\$ en relación con el flujo neto positivo de 3.587 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 (80.813 MM\$) netos del pago de préstamos bancarios tanto de Chile como de sus filiales (-36.319 MM\$) efectuado con los fondos recaudados.

## 4. INDICADORES FINANCIEROS

### LIQUIDEZ

Indicadores	Unidades	30-09-2021	31-12-2020
Razón de liquidez <sup>(1)</sup>	Veces	1,78	1,87
Razón acida <sup>(2)</sup>	Veces	1,31	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 septiembre de 2021 disminuyen 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, otras cuentas por cobrar, inventarios y efectivo y equivalentes al efectivo.

## ENDEUDAMIENTO

Indicadores	Unidades	30-09-2021	31-12-2020
Razón de endeudamiento <sup>(1)</sup>	Veces	2,51	2,37
Proporción de deudas corrientes <sup>(2)</sup>	%	23,6%	18,0%
Proporción de deudas no corrientes <sup>(3)</sup>	%	76,4%	82,0%
Deuda financiera Neta / Patrimonio <sup>(4)</sup>	Veces	0,93	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 septiembre de 2021 respecto al cierre de diciembre de 2020, principalmente por el aumento en cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes, pasivos por impuestos corrientes, mayores otros pasivos financieros corrientes y no corrientes (incluyendo el pasivo originado por la puesta en operación del terminal marítimo de Mejillones), por aumento en pasivos por impuestos diferidos y de otros pasivos no financieros no corrientes.

## RENTABILIDAD

Indicadores	Unidades	30-09-2021	31-12-2020
Rentabilidad del patrimonio <sup>(1)</sup>	%	23,1%	21,1%
Rentabilidad del activo <sup>(2)</sup>	%	6,6%	6,3%
EBITDA <sup>(3)</sup>	MM\$	107.123	96.274
Resultado DDI <sup>(4)</sup>	MM\$	42.248	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, por

una mayor actualización positiva del pasivo por garantías recibidas de clientes y por ganancia por diferencia de tipo de cambio), tal como se describe en el análisis del estado de resultados.

## INVENTARIOS

Indicadores	Unidades	30-09-2021	31-12-2020
Rotación anual de inventarios <sup>(1)</sup>	Veces	5,7	14,3
Permanencia de inventarios <sup>(2)</sup>	Días	63,5	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 y aumento en el valor del inventario final.

## 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 otros tipos 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, incluyendo la reciente compra de Four Trees Energía Distribuida, sociedad dedicada a la generación solar distribuida.

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 106.000 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, otros activos financieros, y otros activos financieros no corrientes.

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 corrientes 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, en ambos casos, con entidades financieras de alta calidad crediticia.

Tal como se describe en la nota 4.1, la Sociedad ha firmado un acuerdo por el cual se compromete a entregar anticipos a la firma Oxiquim S.A. 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 los terminales marítimos de Quintero y Mejillones en marzo de 2015 y abril 2021 respectivamente, o registrados como Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes, en el caso de los anticipos relacionados con la construcción de instalaciones adicionales de descarga, almacenamiento y despacho en el terminal de Mejillones.

No existen garantías significativas para cubrir el riesgo de crédito, por lo que la máxima exposición al riesgo de crédito se aproxima a su valor contable. Dicho valor de los activos financieros es el siguiente:

<b>Activos Financieros</b>	<b>Nota</b>	<b>30.09.2021 M\$</b>	<b>31.12.2020 M\$</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo	3	67.690.590	62.317.022
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	7	60.839.269	36.609.778
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, no corrientes	7	2.677.987	9.492.935
Otros activos financieros, corrientes	4	2.873.777	1.961.963
Otros activos financieros, no corrientes	4	7.891.815	758.321
<b>Totales</b>		<b>141.973.438</b>	<b>111.140.019</b>

Las filiales de Perú y Colombia tienen contratadas pólizas de seguro que cubren el riesgo de crédito de clientes comerciales por los siguientes montos respectivamente; MPEN26.032, equivalentes a M\$5.110.911 y MCOP14.825.925 equivalentes a M\$3.113.444.

### **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 vía marítima hasta que se produce su internación en el mercado chileno, 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), con la finalidad de cubrir los compromisos significativos en moneda diferente a la moneda funcional de cada sociedad.

- Al 30 de septiembre 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.

<b>Activos corrientes y no corrientes</b>	<b>Activos al 30.09.2021 M\$</b>	<b>Activos al 31.12.2020 M\$</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo	14.368.678	477.514
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes y no corrientes	1.514.277	1.064.411

<b>Pasivos corrientes y no corrientes</b>	<b>Pasivos al 30.09.2021 M\$</b>	<b>Pasivos al 31.12.2020 M\$</b>
Otros pasivos financieros, corrientes	79.041	88.273
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	37.671.927	14.141.224
Otros pasivos financieros, no corrientes	804.696	846.072

Inversiones mantenidas en el extranjero: Al 30 de septiembre de 2021, la Sociedad mantiene inversiones netas en el extranjero en pesos colombianos por un monto equivalente a M\$ 54.702.835 (M\$ 52.528.775 al 31 de diciembre de 2020) y en soles peruanos por un monto equivalente a M\$ 45.199.420 (M\$ 49.872.495 al 31 de diciembre de 2020).

Fluctuaciones del peso colombiano y el sol peruano respecto al peso chileno afectan el valor de estas inversiones, generando variaciones en el patrimonio.

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).

Al 30 de septiembre de 2021 la Sociedad mantiene instrumentos derivados con el propósito de realizar cobertura al riesgo de reajustabilidad por los bonos colocados en el mercado local.

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. en la bahía de Quintero. A la fecha el saldo de dichas obligaciones asciende a UF 651.587.

La tasa de interés anual es de un 3,0%. Adicionalmente la Sociedad firmó un nuevo contrato de arrendamiento con Terminal Marítimo Oxiquim Mejillones S.A. (filial de Oxiquim S.A.) por un plazo de 20 años para la utilización de las instalaciones de recepción, almacenamiento y despacho a ser construidas por Terminal Marítimo Oxiquim Mejillones S.A. en la bahía de Mejillones. A la fecha el saldo de dichas obligaciones asciende a UF 367.205. La tasa de interés anual es de un 0,84%. La moneda de nominación de ambos 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.

Pasivos por 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 733.125. 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 +/- 5,3%	50.087	(50.087)	Resultado: Diferencias de cambio
CLP/USD +/- 5,3%	834.331	(834.331)	Patrimonio: Reservas de cobertura de flujos de caja
CLP/COP +/- 0,0%	-	-	Patrimonio: Reservas por diferencias de cambio por conversión
CLP/PEN +/- 4,8%	(2.159.989)	2.159.989	Patrimonio: Reservas por diferencias de cambio por conversión

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

La parte de los pasivos financieros no cubiertos (indexados a la UF) no tienen efecto ni en patrimonio ni resultado.

#### **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 septiembre de 2021, el 98,72% 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 septiembre 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	10.954.565	1.285.441	223.267.915	1.749.147	234.222.480	3.034.588
<b>Totales al 30.09.2021</b>		<b>10.954.565</b>	<b>1.285.441</b>	<b>223.267.915</b>	<b>1.749.147</b>	<b>234.222.480</b>	<b>3.034.588</b>

Rubro	Nota	Vencimiento a menos de un año		Vencimiento a más de un año		Total	
		Interés Fijo M\$	Interés Variable M\$	Interés Fijo M\$	Interés Variable M\$	Interés Fijo M\$	Interés Variable M\$
Otros pasivos financieros	14	6.464.513	723.044	205.655.161	1.732.919	212.119.674	2.455.963
<b>Totales al 31.12.2020</b>		<b>6.464.513</b>	<b>723.044</b>	<b>205.655.161</b>	<b>1.732.919</b>	<b>212.119.674</b>	<b>2.455.963</b>

## Riesgos relacionados a los productos comercializados

### a) Gas licuado

La Sociedad participa en el negocio de distribución de gas licuado en Chile, con una cobertura que se extiende entre la Región de Arica y Parinacota y la Región de Magallanes, alcanzando una participación del 35,5% 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 del Mercado del Gas (Estudio), para efectos de determinar el adecuado funcionamiento del mercado del gas desde el punto de vista de la libre competencia. La FNE tiene facultades amplias para determinar la iniciación de estudios de mercado, definir su alcance y emitir recomendaciones normativas y de conducta (a autoridades y particulares). Sin embargo, los estudios de mercado no pueden dar lugar a una intervención directa de la FNE en el mercado. El Estudio abarca todas las etapas de la cadena de suministro del gas, 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. A comienzos de octubre de 2021, la FNE publicó su Informe Preliminar, a fin de recibir comentarios de los interesados. En esta versión preliminar se efectúa un análisis del funcionamiento del mercado y recomendaciones de modificaciones al funcionamiento del mercado. En ningún caso la FNE concluye que existan infracciones a la normativa de libre competencia. Sin embargo efectúa tres recomendaciones, entre las que está prohibir por cualquier vía, ya sea directa o indirecta, la participación de los distribuidores mayoristas en el mercado de distribución minorista de GLP. Con el ánimo de colaborar con este proceso, como lo hemos hecho desde el principio, y velar porque los cambios efectivamente beneficien al consumidor final, enviamos nuestras observaciones al Informe Preliminar de la FNE. Basados en estudios realizados por expertos en el mercado del gas a nivel mundial, hicimos ver a la Fiscalía que su estudio contiene análisis que no reflejan la realidad del mercado y recomendaciones que podrían perjudicar a los consumidores, al contrario de lo que todos buscamos. Confiamos en que el Informe Final de la FNE considere estos antecedentes y haga recomendaciones que efectivamente vayan en beneficio de los consumidores de modo que tengan más y mejores alternativas entre las cuales elegir y continúen recibiendo un servicio que ha sido reconocido por diversas encuestas como uno de los mejores servicios de su tipo en Chile.

En el mes de abril de 2021 un grupo de miembros de la 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, de los distintos tipos de productos ofrecidos en el servicio de gas residencial bajo la modalidad de gas licuado. En este contexto, el Fiscal Nacional Económico fue una de las autoridades citadas a exponer. Entre otros motivos, la solicitud de creación de la Comisión señala que, según informes de prensa, en los últimos 12 meses el GLP ha incrementado su precio en un 13,6%, lo que se justificaría, principalmente, por el precio internacional del petróleo. La Comisión Especial Investigadora deberá rendir su informe en un plazo no superior a 90 días.

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.).
- 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.

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

El negocio de la Sociedad está asociado al manejo de combustibles, 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 incorporación 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 la Administración estima 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 efecto 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 ciberseguridad. 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 de 2022.