

Resultados económicos y de desarrollo del negocio

Desarrollo y resiliencia del negocio

Trabajamos en un plan estratégico para el desarrollo de largo plazo de Lipigas, adecuándonos a entornos cambiantes y adaptándonos a los desafíos que garanticen la excelencia y progreso de la empresa a largo plazo.



Contexto

El mercado de GLP es altamente competitivo, con resultados fuertemente ligados al precio de la materia prima, desafíos logísticos-comerciales, con hábitos de consumo que han ido evolucionando y clientes que demandan un servicio de alta calidad.

A lo anterior se suma la problemática del cambio climático que instala la urgente necesidad de avanzar en la sustitución del carbón y el petróleo por energías más limpias, lo que a nivel territorial, también deriva en la necesidad de mejorar la calidad del aire para no afectar la salud y bienestar de sus habitantes.

Todo esto genera una enorme oportunidad para el futuro de energías más limpias, que sean a la vez versátiles y eficientes. En este futuro el gas licuado y el gas natural juegan un rol de gran importancia.

Gestión

1. Plan de desarrollo estratégico

El plan de desarrollo estratégico de Lipigas tiene tres focos principales:

a. Fortalecer el negocio base, el GLP: este representa el 88% en volumen de ventas y el 95% en margen bruto al día de hoy. Chile sigue siendo nuestro principal mercado en términos de utilidades y volúmenes de venta.



En este escenario innovar es fundamental para ser más eficientes y prestar un mejor servicio. Y por esto la transformación digital pasa a ser un eje central para la evolución del negocio. En Lipigas estamos innovando y aplicando nuevas herramientas tecnológicas, como *big data* y digitalización del negocio, con miras a mejorar la eficiencia del negocio del GLP, sobre todo en envasado y en Chile, un mercado altamente competitivo.

b. Diversificación y expansión geográfica: de aquí a 2022 queremos que Lipigas sea una empresa con mayor diversificación geográfica, con una creciente presencia en Latinoamérica, especialmente en mercados atractivos por su alto potencial de crecimiento.

c. Estrategia multienergía: a esto se suman avances en la diversificación de productos con el desarrollo y comercialización de Gas Natural Licuado (GNL), desarrollo de nuevas aplicaciones para el gas, programas para la sustitución de energías contaminantes por gas, entre otros aspectos.

Adicionalmente, durante 2018 y fruto de una línea de desarrollo gestada en 2016, iniciamos el negocio de comercialización de energía eléctrica. Desde fines de 2017 disponemos de soluciones para generación eléctrica a través de gas. En enero de 2018 adquirimos el 65% de Marquesa GLP SpA, con el propósito de generar energía eléctrica para dos faenas mineras en la Región de Coquimbo. Estas son parte de las soluciones integrales (generación + comercialización) que estamos desarrollando para clientes del segmento industrial y comercial de gran formato.

Por tanto, Empresas Lipigas avanza decididamente en su propósito de ofrecer soluciones energéticas limpias a sus clientes, a través de una estrategia multienergía que entrega alternativas eficientes y que da respuesta a las demandas de clientes residenciales, comerciales e industriales. Como parte de lo anterior, hemos avanzado decididamente en la transformación digital, formalizando un plan y una estructura dedicada a este desafío con el propósito de agilizar y simplificar nuestros procesos en toda la cadena de valor hacia el cliente.

2. Distribución del valor económico generado

Mostramos el valor económico que genera Lipigas y cómo se distribuye entre los principales grupos de interés. Lo medimos como la diferencia entre los ingresos y costos de operación. En 2018 generamos valor económico por US\$ 155 millones. De estos, US\$ 136 millones se distribuyeron entre los distintos grupos de interés y US\$ 19 millones fueron retenidos en la empresa y destinados principalmente a reinversión.



INGRESOS

US\$ 806
millones
(ventas)

VALOR ECONÓMICO
GENERADO

US\$ 155
millones
(Ingresos - Costos)



COSTOS

US\$ 651
millones
(costos de operación)

VALOR ECONÓMICO
DISTRIBUIDO

US\$ 136
millones
Valor Económico Generado (US\$ 155 millones) –
Valor Retenido (US\$ 19 millones)



Trabajadores **US\$ 56** millones en remuneraciones y beneficios



Estado **US\$ 20** millones en impuestos



Accionistas y financieros **US\$ 61** millones en pagos a proveedores de capital por concepto de intereses, y a los accionistas por concepto de dividendos