

## **EMPRESAS LIPIGAS S.A. ANUNCIA RESULTADOS AL CIERRE DEL TERCER TRIMESTRE DE 2018**

Santiago, Chile, 21 de noviembre de 2018 – Empresas Lipigas S.A. (“Lipigas” o “la Compañía”), empresa de energía, líder en comercialización y distribución de gas en Chile, con operaciones en Colombia y Perú, anunció hoy sus resultados financieros consolidados para el tercer trimestre finalizado el 30 de septiembre de 2018. Todos los valores se presentan de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (International Financial Reporting Standards – IFRS) en pesos chilenos (CLP). Todas las comparaciones de variación se refieren al mismo período del año anterior, a menos que se indique lo contrario.

### **Al 30 de septiembre, Lipigas genera un EBITDA de 64.759 millones de pesos chilenos**

#### **Destacados últimos 9 meses:**

- El EBITDA generado fue de CLP 64.759 millones, 7,3% inferior al del año anterior (CLP 69.833 millones).
- El volumen de ventas consolidadas de GLP disminuye en 1,7%. En Chile aumenta un 1,1%.
- El volumen de ventas consolidadas en toneladas equivalentes de GLP (incluyendo las ventas de gas natural por red, gas natural comprimido y gas natural licuado) cae un 0,6%.
- El resultado después de impuestos disminuye en un 13,6%.

#### **Destacados 3T 2018:**

- El EBITDA disminuye 12,9% en comparación al 3T17.
- El volumen de ventas consolidadas de GLP disminuye en 1,4%.
- El volumen de ventas consolidadas en toneladas equivalentes de GLP (incluyendo las ventas de gas natural por red, gas natural comprimido y gas natural licuado) aumenta un 1,5%.
- El resultado después de impuestos disminuye en un 19,5%.

#### **Comentario del Gerente General – Ángel Mafucci**

“Los resultados acumulados al 30 de septiembre de 2018 muestran una generación de EBITDA de 64.759 millones de pesos chilenos, lo que demuestra la solidez del negocio base de Lipigas. Sin embargo, es 7,3% inferior al resultado de 2017. Lo anterior se enmarca en un contexto internacional de altos precios del GLP, producto que representa el 88% en volumen de ventas de Lipigas, y en un mercado altamente competitivo. Como referencia, en los meses de invierno de 2018 el precio internacional del GLP subió 40% con respecto al mismo período del año anterior, lo que ha impactado el margen. A esto se suma que en Chile tuvimos un tercer trimestre más cálido que en 2017, que impactó en una baja en el volumen

de ventas de GLP del 1,7%. A nivel acumulado el volumen de ventas fue 1,1% superior al año anterior. Esto, sumado a márgenes de contribución más estrechos que en meses anteriores y a un mayor nivel de gastos relacionados con conexión de nuevos clientes de gas natural, que se realiza por una sola vez al momento de su conexión, determinó que el EBITDA de Chile por los primeros nueve meses del año muestre una baja de 3,2% respecto al año anterior. En Colombia, el EBITDA acumulado disminuyó un 11,5%. Si bien el volumen de ventas se mantuvo estable respecto al año anterior, se produjeron incrementos en el costo del producto que no fueron trasladados totalmente al precio de venta. En Perú, continúa la situación de meses anteriores donde las ventas y los márgenes están impactados por la competencia de actores informales.

Estamos trabajando en todas las operaciones para revertir estos resultados, que son más bajos que nuestras expectativas. Entre otras acciones, estamos tomando medidas para aumentar los márgenes y volúmenes de venta en GLP con soluciones innovadoras, mejorando nuestra logística y nuestros niveles de eficiencia a través de la venta directa, sin intermediarios y con el uso de herramientas digitales. En cuanto a las proyecciones, continuamos enfocados en acercarnos a los clientes finales, consolidando nuestra relación con ellos y también en agregar volumen de negocios en los tres países donde operamos. Adicionalmente, recientemente, hemos anunciado un acuerdo para ampliar nuestras operaciones a República Dominicana, con un modelo probado en Chile de venta de GNL a grandes clientes industriales. Vemos que el Caribe es un área donde existen muchas oportunidades de aprovechar la experiencia de Lipigas en brindar diversas soluciones energéticas a los clientes. Este paso obedece a nuestra visión de futuro de una empresa con mayor diversificación geográfica y de productos, y una creciente presencia en Latinoamérica, especialmente en mercados atractivos por su alto potencial de crecimiento."

### **Resultados consolidados 3T18**

El EBITDA fue de CLP 25.197 millones con una disminución de 12,9% respecto al mismo periodo del año anterior, producto que tanto Chile, Colombia y Perú presentaron menor EBITDA en el trimestre. Chile presentó una disminución en el EBITDA respecto al 3T17 afectado principalmente por un menor volumen de venta de GLP y mayores gastos operacionales, mientras que Colombia presentó mayores volúmenes de venta, pero con menores márgenes unitarios. Perú continuó la tendencia de los últimos trimestres mostrando una disminución en el EBITDA afectado por la disminución de las ventas de GLP y menores márgenes unitarios, sin embargo, logra mayor nivel de ventas de gas natural comprimido (GNC).

Los ingresos consolidados fueron de CLP 149.930 millones, reflejando un aumento de 15,1%. En Chile los ingresos aumentaron en CLP 14.750 millones (14,9%), por mayores precios unitarios y mayores ventas a clientes finales, mientras que en Colombia los ingresos aumentan respecto al año anterior un 26,3% por mayor volumen de venta y precios unitarios.

Perú presenta un mayor ingreso de CLP 2.290 millones (10,7%) respecto al 3T17, el cual se genera principalmente por mayor volumen de ventas de GNC y mayores precios de GLP. Los precios de venta se han visto influenciados por el aumento del precio de los derivados del petróleo al comparar contra los niveles de precio registrados en el 3T17

El margen bruto alcanzó los CLP 58.506 millones, aumentando levemente un 0,4%. El margen bruto de Chile aumentó un 0,9% respecto al 3T17, debido a mayores ventas en toneladas equivalentes con márgenes brutos unitarios similares a los del mismo trimestre del año anterior. En Colombia, a pesar de la mayor venta, el margen bruto disminuye un 2,1% producto de los menores márgenes unitarios, debido a que no se han logrado traspasar enteramente a precio, las alzas de costo de la materia prima. En Perú, el margen bruto disminuye un 1,2% principalmente por las menores ventas y márgenes del negocio de GLP.

Los gastos operacionales aumentaron en CLP 3.976 millones (13,5%). Los gastos de Chile aumentan CLP 3.070 millones (14,4%) principalmente por mayores gastos en fletes, mantenciones y servicios logísticos y distribución, aumento que se relaciona en su mayor parte con el desarrollo de estrategias de integración de la cadena de distribución hacia el cliente final, así como también aumentan gastos asociados a la incorporación de nuevos clientes a las redes de gas natural en CLP 579 millones. En Colombia, los gastos aumentan CLP 311 millones (9,7%) por mayores gastos de salarios, mantenimiento de cilindros, arriendos y publicidad. En Perú los gastos aumentan en CLP 595 millones (12,0%) principalmente en fletes por aumento en el volumen de ventas de GNC.

El resultado no operacional negativo aumentó en CLP 1.781 millones principalmente por mayores pérdidas por unidades de reajuste por mayor inflación Chile por CLP 865 millones y mayores bajas de elementos de Propiedad, planta y equipo en 2018 e ingresos por cobros de seguros por siniestros producidos en 2017, que no se repiten en 2018.

El resultado después de impuestos disminuye en 19,5% impactado por el menor resultado operacional y no operacional, compensado parcialmente con menor impuesto a las ganancias producto del menor resultado.

## **Análisis por país**

**Chile:** El EBITDA en Chile ascendió a CLP 22.822 millones, con una disminución del 10,4% sobre el 3T17.

Los ingresos de la operación en Chile alcanzaron los CLP 113.445 millones, un 14,9% mayor al 3T17, explicado por un aumento de los precios unitarios por incremento de los precios de los productos derivados del petróleo respecto al 3T17 y a una mayor proporción de ventas directas a clientes finales. A pesar de que el volumen de GLP disminuye en -1,7%, el volumen de ventas en toneladas equivalentes de GLP aumentó 0,7%, con un importante aumento en el volumen de gas natural de 65,2%, dados la entrada de nuevos clientes industriales de GNL y el incremento en los clientes de redes de gas natural. El mercado de GLP en Chile disminuyó en 1,0% en el trimestre al compararlo contra el año anterior, influenciado por un clima más cálido que en 2017.

El margen bruto es de CLP 47.065 millones, mayor en 0,9% respecto al 3T17 generado por mayores volúmenes en toneladas equivalentes, con márgenes unitarios en línea a los del año anterior (+0,2%). Si bien los resultados del canal de venta directa a clientes finales de envasado fueron positivos en el trimestre, estos se vieron compensados con menores resultados en el canal de subdistribuidores.

El gasto operacional en Chile aumenta en CLP 3.070 millones (14,4%) principalmente en fletes, acuerdos comerciales con distribuidores, y servicios de operación de centrales de venta, los que se relacionan con la implementación de la estrategia de integración de la cadena de distribución hacia el cliente final. Adicionalmente, aumentan los gastos relacionados con conexión de nuevos clientes a las redes de gas natural en CLP 579 millones.

**Colombia:** El EBITDA en Colombia ascendió a CLP 1.515 millones, con una disminución de 21,7% respecto al 3T17 fundamentalmente por el menor margen unitario del producto.

Los ingresos de la operación en Colombia alcanzaron los CLP 12.887 millones, un 26,3% mayor al 3T17, principalmente por la mayor venta de GLP en un 5,1% y por el incremento en los precios de los productos derivados del petróleo respecto al 3T17.

El margen bruto de Colombia en moneda chilena presenta una variación negativa del 2,1%, efecto principalmente de los menores márgenes unitarios (-6,9%) producto del incremento en costos del GLP que no pudieron ser traspasados totalmente a los precios de venta.

Los gastos de operación aumentaron en CLP 311 millones (9,7%) por mayores gastos de salarios, mantenimiento de cilindros y marketing.

El peso colombiano se revaluó un 3,5% respecto al peso chileno al comparar el 3T18 con el 3T17.

**Perú:** El EBITDA en Perú ascendió a CLP 860 millones, lo que representa una disminución de un 43,8% sobre el 3T17, principalmente por el menor volumen de ventas de los negocios de GLP y mayores gastos de fletes en el trimestre producto de la mayor venta de GNC.

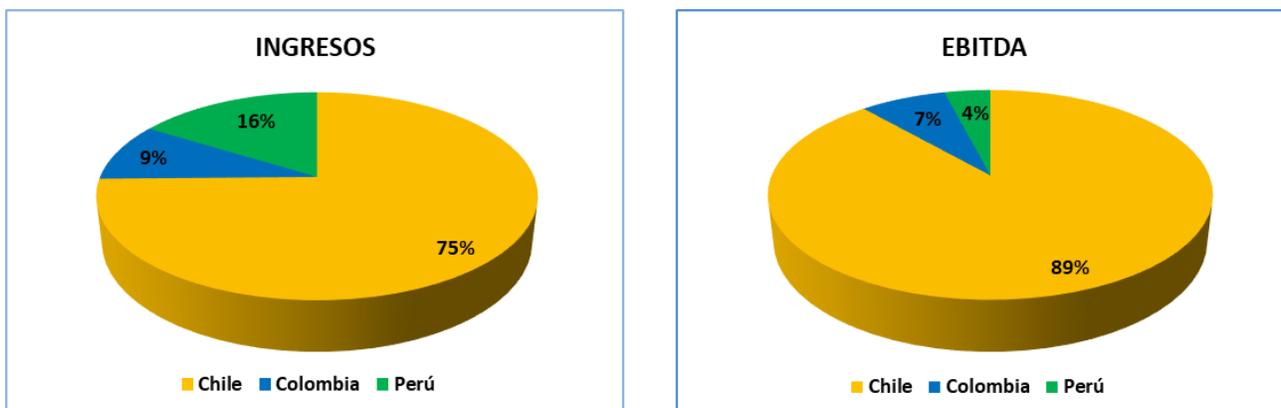
Los ingresos de la operación en Perú alcanzaron los CLP 23.598 millones, un 10,7% mayor al 3T17. El volumen de ventas de GLP disminuyó en un 3,5%, principalmente por la intensa competencia en precio, sobre todo de competidores informales. Las ventas de GNC aumentan en 18,4% en comparación al 3T17, principalmente por un cliente industrial que comenzó a ser abastecido a partir de julio. De esta manera, el volumen de ventas en toneladas equivalentes de GLP se incrementa en un 2,4% en el trimestre.

El margen bruto disminuye un 1,2% principalmente influenciado por los menores volúmenes de venta del negocio de GLP y la debilidad de los márgenes unitarios de las ventas de GLP originada por la competencia informal. Lo anterior se compensa con el mayor margen bruto en el negocio de GNC producto del mayor volumen.

Los gastos operacionales aumentan en CLP 595 millones (12,0%), principalmente por mayores gastos de fletes en la operación de GNC producto de la mayor actividad.

El sol peruano se revaluó 1,5% respecto al peso chileno al comparar el 3T18 con el 3T17.

## **Resultados Consolidados Acumulados al 30-09-2018**



A nivel acumulado, El EBITDA fue de CLP 64.759 millones, lo que representa una disminución de 7,3% respecto al mismo periodo del año anterior. Chile y Colombia son afectados por el menor EBITDA generado en el último trimestre, mientras que Perú ha presentado a lo largo del año una disminución de las ventas del negocio de GLP y GNC junto con una reducción de márgenes en el negocio de GLP.

Los ingresos consolidados fueron de CLP 387.574 millones, reflejando un aumento de 9,4%. En Chile los ingresos aumentaron en CLP 34.975 millones (13,7%), por mayores volúmenes y mayores precios unitarios, mientras que en Colombia los ingresos presentan un alza respecto al año anterior de un 10,3%. Ambos países se han visto influenciados por el aumento del precio de los derivados del petróleo al comparar contra los niveles de precio registrados en el mismo periodo del año anterior y, en el caso de Chile, por el aumento en la proporción de ventas a clientes finales. Perú presenta un menor ingreso de CLP 4.817 millones (-7,1%), el cual se genera principalmente por menor volumen de ventas.

El margen bruto alcanzó los CLP 155.659 millones, aumentando un 1,4%. El margen bruto de Chile aumentó un 4,2% respecto al mismo periodo del año anterior, debido a mayores volúmenes de venta y mayores ventas a clientes finales. En Colombia el margen bruto aumenta un 0,8%. En Perú, el margen bruto disminuye un 14,7% por las menores ventas, que, en toneladas equivalentes de GLP, disminuyen un 12,0% y por márgenes más bajos en el negocio del GLP.

Los gastos operacionales aumentaron en CLP 7.235 millones (8,6%). Los gastos de Chile aumentan CLP 6.907 millones (11,7%) principalmente por fletes, salarios y servicios logísticos y distribución, aumento que se relaciona con el desarrollo de estrategias de integración de la cadena de distribución hacia el cliente final, más el aumento en el gasto relacionado con la mayor conexión de clientes a las redes de gas natural. En Colombia, los gastos aumentan CLP 749 millones (7,9%) por mayores gastos en salarios, mantención de cilindros, arriendos y gastos de publicidad. En Perú los gastos disminuyen en CLP 421 millones (2,8%) principalmente en salarios y seguros.

El resultado no operacional negativo aumentó en CLP 946 millones principalmente por mayor gasto por resultados por unidades de reajuste en Chile y mayores costos financieros, lo que se compensa parcialmente con mayores ingresos financieros asociadas a la utilidad por actualización de pasivo por garantías en Chile.

El resultado después de impuestos disminuye en 13,6% impactado por el menor resultado operacional y no operacional, lo que se compensa parcialmente con un menor impuesto a las ganancias.

## **Análisis por país**

**Chile:** El EBITDA en Chile ascendió a CLP 57.324 millones, con una disminución del 3,2% sobre el mismo periodo de 2017.

Los ingresos de la operación en Chile alcanzaron los CLP 289.578 millones, un 13,7% mayor al mismo periodo de 2017. El mayor ingreso es explicado principalmente por un mayor volumen de ventas de GLP de 1,1%, a pesar de que el invierno del presente año ha sido más cálido que el anterior. También influye el aumento de los precios unitarios por incremento en el valor de los productos derivados del petróleo respecto al mismo periodo de 2017, y una mayor proporción de ventas directas a clientes finales. El volumen de ventas en toneladas equivalentes de GLP aumentó 4,5%, con un importante aumento en el volumen de gas natural en un 96,6% dado principalmente por la entrada de nuevos clientes industriales de GNL y nuevos clientes residenciales que se han sumado a la red de GN.

El margen bruto aumentó CLP 5.001 millones (4,2%) explicado por mayores volúmenes de GLP y de GN, con un nivel de márgenes unitarios similares a los del año anterior. Cabe considerar que, dado el aumento de los precios de referencia del GLP, el margen bruto presenta un efecto inventario que se estima en CLP 983 millones, efecto inferior al que también estuvo presente en el mismo periodo del año anterior por 1.143 millones.

El gasto operacional en Chile aumenta en CLP 6.907 millones (11,7%) principalmente en salarios, fletes y servicios de operación de centrales de venta que se relacionan con la implementación de la estrategia de integración de la cadena de distribución hacia el cliente final. Adicionalmente se produce un incremento en los gastos relacionados con la conexión de clientes a redes de gas natural por CLP 1.150 millones.

**Colombia:** El EBITDA en Colombia ascendió a CLP 4.848 millones, que representa una disminución del 11,5% respecto a 2017.

Los ingresos de la operación en Colombia alcanzaron los CLP 35.367 millones, un 10,3% mayor al año 2017, explicados por mayor precio de venta unitario. El volumen de ventas de GLP disminuyó levemente en 0,7%.

El margen bruto de Colombia presenta una variación positiva del 0,8%, efecto principalmente de los mayores márgenes unitarios del primer semestre, compensado así el menor margen del tercer trimestre.

Los gastos de operación aumentaron en CLP 749 millones (7,9%) por mayores gastos de salarios, mantenciones de cilindros, arriendos y publicidad.

El peso colombiano se devaluó respecto al peso chileno en un 2,3% al comparar con el mismo periodo del año anterior.

**Perú:** El EBITDA en Perú ascendió a CLP 2.586 millones, lo que representa una disminución en un 49,8% sobre el mismo periodo de 2017, principalmente por el menor volumen de ventas de los negocios de GLP y GNC y menores márgenes unitarios en el negocio de GLP, que se compensa, en parte, por ahorros en gastos.

Los ingresos de la operación en Perú alcanzaron los CLP 62.629 millones, un 7,1% menor al mismo periodo del año anterior. El volumen de ventas de GLP disminuyó en un 11,1%, principalmente por la intensa competencia en precio, sobre todo de competidores informales, afectando principalmente al canal de automoción. Las ventas de GNC disminuyen un 13,9% en comparación al mismo periodo de 2017, debido a la pérdida de clientes de alto volumen que se conectaron a gas natural por ducto a mediados de 2017. De esta manera, el volumen de ventas en toneladas equivalentes de GLP disminuyó en un 12,0%.

El margen bruto disminuye un 14,7% principalmente influenciado por los menores volúmenes de venta del negocio de GLP y GNC y debilidad de los márgenes unitarios de las ventas de GLP originada por la competencia informal.

Los gastos operacionales disminuyen en CLP 421 millones (-2,8%), por menores gastos tanto en la operación de gas natural comprimido como en el negocio de gas licuado producto de la menor actividad.

El sol peruano se devaluó 4,0% respecto al peso chileno.

## Noticias

- Con fecha 17 de julio de 2018, se comunicó que Empresas Lipigas S.A., a través de su filial Chilco Distribuidora de Gas y Energía S.A.S. E.S.P., suscribió con un grupo de accionistas de Surcolombiana de Gas S.A. E.S.P. un acuerdo para adquirir un 51,07% de la propiedad de dicha entidad. La operación se enmarca en la estrategia de Lipigas de adquisición de compañías distribuidoras de gas en Colombia a fin de ampliar la base de negocios en dicho país.
- Con fecha 29 de agosto de 2018, se comunicaron los resultados consolidados del segundo trimestre de 2018.
- Con fecha 29 de agosto de 2018, se comunicó la aprobación por parte del directorio de un dividendo provisorio con cargo a las utilidades del ejercicio 2018 de \$62 por acción, que fue pagado con fecha 26 de septiembre de 2018.
- Con fecha 5 de noviembre de 2018, se comunicó que Empresas Lipigas S.A. con fecha 31 de octubre de 2018 fue notificada de la aceptación por parte de los accionistas controladores de la sociedad Plater Investment S.A. (Platergroup) de una oferta vinculante para la adquisición por parte de Empresas Lipigas del 51% de la propiedad de esta compañía y sus subsidiarias.  
Plater Investment S.A. es una sociedad establecida en República Dominicana con operaciones en ese país y en Haití dedicada a la distribución de gas natural licuado (GNL) a clientes industriales y comerciales y estaciones de servicio. Esta adquisición se alinea con la estrategia de Lipigas en cuanto a diversificación e internacionalización en negocios donde la compañía tiene conocimiento y trayectoria. La adquisición de la operación de Plater habilita a Lipigas para acceder a nuevos negocios en la región del Caribe y Centro América.

\*\*\*\*

## **Contacto Inversionistas**

Tomas Escoda Cofré  
Sub Gerente de Planificación Financiera y Control de Gestión  
[tescoda@lipigas.cl](mailto:tescoda@lipigas.cl)  
T: (562) 2650-3839

*Empresas Lipigas S.A. es una empresa de energía que contribuye al desarrollo sustentable mejorando la calidad de vida a través de la comercialización de soluciones energéticas en Latinoamérica. En Chile es líder en el rubro de GLP a través de la mayor red de cobertura a nivel nacional. Atiende a sectores residenciales, industriales, inmobiliarios y de gas vehicular de Arica a Punta Arenas. Desde 2010 está presente en el mercado de distribución de gas licuado de Colombia y desde 2013, en el de Perú. También está presente en la distribución de gas natural en Chile, a través de la distribución de gas natural por red y GNL y en Perú a través de la distribución de GNC.*

*Para mayor información, favor visitar: [www.lipigas.com](http://www.lipigas.com)*

## **Nota sobre declaraciones**

Las declaraciones contenidas en este comunicado, incluyendo aquellas relacionadas con perspectivas del negocio de la Compañía, proyecciones de operación, resultados financieros, potencial de crecimiento de la empresa, el mercado y las estimaciones macroeconómicas son meras previsiones y se basan en las expectativas de gestión en relación con el futuro de la Compañía. Estas expectativas son altamente dependientes de los cambios en el mercado y del rendimiento económico general de América Latina, en particular el de los países donde la Compañía tiene operaciones, de la industria y los mercados internacionales y, por lo tanto, están sujetos a cambios. Las declaraciones sobre expectativas se relacionan solo a la fecha en que son hechas, y la Compañía no se hace responsable de actualizar públicamente ninguna de ellas, existiendo nueva información, eventos futuros u otros. La memoria anual de la Compañía, sus estados financieros y el análisis razonado de los mismos incluyen más información sobre riesgos asociados al negocio y están disponibles en el sitio web [www.lipigas.com](http://www.lipigas.com).

**Empresas Lipigas S.A.**
**Estado de Resultados Consolidado en millones de CLP**

	3T18			3T17			3T16		
	3T18	3T17	Var. A/A (%)	Acum'18	Acum'17	Var. A/A (%)	TRIM	ACUM	
							Var. A/A	Var. A/A	
<b>Volumen Venta GLP (ton.)</b>	<b>193.377</b>	<b>196.041</b>	<b>(1,4)%</b>	<b>529.645</b>	<b>538.910</b>	<b>(1,7)%</b>	<b>(2.664)</b>	<b>(9.265)</b>	
<b>Volumen GN (redes, GNC, GNL) (M3)</b>	<b>32.279.142</b>	<b>24.683.099</b>	<b>30,8 %</b>	<b>89.325.465</b>	<b>82.309.090</b>	<b>8,5 %</b>	<b>7.596.043</b>	<b>7.016.375</b>	
<b>Volumen Venta GLP (ton. equiv.)<sup>1</sup></b>	<b>218.394</b>	<b>215.171</b>	<b>1,5 %</b>	<b>598.873</b>	<b>602.700</b>	<b>(0,6)%</b>	<b>3.223</b>	<b>(3.828)</b>	
<b>Ingresos</b>	<b>149.930</b>	<b>130.209</b>	<b>15,1 %</b>	<b>387.574</b>	<b>354.114</b>	<b>9,4 %</b>	<b>19.721</b>	<b>33.459</b>	
Costo de productos vendidos	(91.425)	(71.925)	27,1 %	(231.914)	(200.585)	15,6 %	(19.500)	(31.330)	
<b>Margen bruto<sup>2</sup></b>	<b>58.506</b>	<b>58.285</b>	<b>0,4 %</b>	<b>155.659</b>	<b>153.530</b>	<b>1,4 %</b>	<b>221</b>	<b>2.130</b>	
Otros ingresos por función	80	69	15,5 %	205	174	17,8 %	11	31	
- Fletes	(9.491)	(8.199)	15,8 %	(24.101)	(22.119)	9,0 %	(1.292)	(1.981)	
- Sueldos, salarios beneficios y gastos por obligación	(7.905)	(7.614)	3,8 %	(22.876)	(22.241)	2,9 %	(291)	(635)	
- Mantenimiento	(4.090)	(3.232)	26,5 %	(11.988)	(10.484)	14,3 %	(858)	(1.504)	
- Otros	(11.903)	(10.367)	14,8 %	(32.141)	(29.026)	10,7 %	(1.536)	(3.115)	
<b>EBITDA<sup>3</sup></b>	<b>25.197</b>	<b>28.942</b>	<b>(12,9)%</b>	<b>64.759</b>	<b>69.833</b>	<b>(7,3)%</b>	<b>(3.745)</b>	<b>(5.074)</b>	
Depreciaciones y amortizaciones	(5.596)	(7.399)	(24,4)%	(16.459)	(17.286)	(4,8)%	1.803	827	
<b>Resultado operacional</b>	<b>19.601</b>	<b>21.543</b>	<b>(9,0)%</b>	<b>48.300</b>	<b>52.547</b>	<b>(8,1)%</b>	<b>(1.942)</b>	<b>(4.247)</b>	
Costos financieros	(1.656)	(1.417)	16,9 %	(4.704)	(4.176)	12,7 %	(239)	(529)	
Ingresos financieros	277	222	24,5 %	1.204	773	55,8 %	54	431	
Diferencias de cambio	(20)	78	(125,0)%	35	31	12,0 %	(98)	4	
Resultados por unidades de reajuste	(823)	42	(2054,6)%	(2.384)	(1.352)	76,3 %	(865)	(1.032)	
Otras ganancias (pérdidas)	(276)	358	(176,9)%	609	429	41,7 %	(634)	179	
<b>Resultado no operacional</b>	<b>(2.497)</b>	<b>(716)</b>	<b>248,8 %</b>	<b>(5.241)</b>	<b>(4.295)</b>	<b>22,0 %</b>	<b>(1.781)</b>	<b>(946)</b>	
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>17.103</b>	<b>20.827</b>	<b>(17,9)%</b>	<b>43.059</b>	<b>48.252</b>	<b>(10,8)%</b>	<b>(3.723)</b>	<b>(5.193)</b>	
-Impuesto a las ganancias	(4.829)	(5.584)	(13,5)%	(12.538)	(12.946)	(3,2)%	755	408	
<b>Resultado después de impuestos</b>	<b>12.274</b>	<b>15.242</b>	<b>(19,5)%</b>	<b>30.521</b>	<b>35.306</b>	<b>(13,6)%</b>	<b>(2.968)</b>	<b>(4.785)</b>	
Resultado por acción (CLP/acción)	107,87	133,98	(19,5)%	268,06	310,22	(13,6)%	(26,1)	(42,2)	

**Detalle por país (en millones de CLP)**

	3T18	3T17	Var. A/A (%)	Acum'18	Acum'17	Var. A/A (%)	TRIM	ACUM
							Var. A/A	Var. A/A
<b>Chile</b>								
Tipo de cambio promedio (CLP/USD)	662,1	643,2	2,9 %	627,6	654,5	(4,1)%	18,8	(26,8)
<b>Volumen Venta GLP (ton.)</b>	<b>135.350</b>	<b>137.714</b>	<b>(1,7)%</b>	<b>364.943</b>	<b>360.820</b>	<b>1,1 %</b>	<b>(2.364)</b>	<b>4.123</b>
<b>Volumen GN (redes, GNC, GNL) (M3)</b>	<b>10.814.482</b>	<b>6.547.100</b>	<b>65,2 %</b>	<b>32.851.479</b>	<b>16.707.967</b>	<b>96,6 %</b>	<b>4.267.382</b>	<b>16.143.512</b>
<b>Volumen Venta GLP (ton. equiv.)<sup>1</sup></b>	<b>143.731</b>	<b>142.788</b>	<b>0,7 %</b>	<b>390.403</b>	<b>373.769</b>	<b>4,5 %</b>	<b>943</b>	<b>16.635</b>
<b>Ingresos</b>	<b>113.445</b>	<b>98.694</b>	<b>14,9 %</b>	<b>289.578</b>	<b>254.602</b>	<b>13,7 %</b>	<b>14.750</b>	<b>34.975</b>
Costo de productos vendidos	(66.380)	(52.036)	27,6 %	(166.393)	(136.419)	22,0 %	(14.344)	(29.974)
<b>Margen bruto<sup>2</sup></b>	<b>47.065</b>	<b>46.659</b>	<b>0,9 %</b>	<b>123.184</b>	<b>118.183</b>	<b>4,2 %</b>	<b>406</b>	<b>5.001</b>
Otros ingresos por función	80	69	15,5 %	205	174	17,8 %	11	31
Gastos operacionales	(24.322)	(21.252)	14,4 %	(66.065)	(59.157)	11,7 %	(3.070)	(6.907)
<b>EBITDA<sup>3</sup></b>	<b>22.822</b>	<b>25.476</b>	<b>(10,4)%</b>	<b>57.324</b>	<b>59.199</b>	<b>(3,2)%</b>	<b>(2.654)</b>	<b>(1.875)</b>
Depreciaciones y amortizaciones	(4.312)	(6.139)	(29,7)%	(12.702)	(13.430)	(5,4)%	1.826	729
<b>Resultado operacional</b>	<b>18.510</b>	<b>19.337</b>	<b>(4,3)%</b>	<b>44.622</b>	<b>45.769</b>	<b>(2,5)%</b>	<b>(828)</b>	<b>(1.147)</b>
<b>Colombia</b>								
Tipo de cambio promedio (COP/USD)	2.958	2.976	(0,6)%	2.886	2.940	(1,8)%	(18)	(54)
<b>Volumen Venta GLP (ton.)</b>	<b>21.246</b>	<b>20.209</b>	<b>5,1 %</b>	<b>60.787</b>	<b>61.187</b>	<b>(0,7)%</b>	<b>1.038</b>	<b>(401)</b>
<b>Ingresos</b>	<b>12.887</b>	<b>10.207</b>	<b>26,3 %</b>	<b>35.367</b>	<b>32.066</b>	<b>10,3 %</b>	<b>2.681</b>	<b>3.301</b>
Costo de productos vendidos	(7.840)	(5.050)	55,3 %	(20.301)	(17.118)	18,6 %	(2.791)	(3.183)
<b>Margen bruto<sup>2</sup></b>	<b>5.047</b>	<b>5.157</b>	<b>(2,1)%</b>	<b>15.066</b>	<b>14.948</b>	<b>0,8 %</b>	<b>-110</b>	<b>118</b>
Otros ingresos por función	0	0	0,0 %	0	0	0,0 %	0	0
Gastos operacionales	(3.532)	(3.221)	9,7 %	(10.218)	(9.469)	7,9 %	(311)	(749)
<b>EBITDA<sup>3</sup></b>	<b>1.515</b>	<b>1.936</b>	<b>(21,7)%</b>	<b>4.848</b>	<b>5.479</b>	<b>(11,5)%</b>	<b>-421</b>	<b>(631)</b>
Depreciaciones y amortizaciones	(564)	(501)	12,5 %	(1.665)	(1.533)	8,6 %	(63)	(132)
<b>Resultado operacional</b>	<b>951</b>	<b>1.435</b>	<b>(33,7)%</b>	<b>3.183</b>	<b>3.946</b>	<b>(19,3)%</b>	<b>-484</b>	<b>(763)</b>
<b>Perú</b>								
Tipo de cambio promedio (PEN/USD)	3,29	3,25	1,4 %	3,26	3,27	(0,1)%	0,05	(0,00)
<b>Volumen Venta GLP (ton.)</b>	<b>36.781</b>	<b>38.118</b>	<b>(3,5)%</b>	<b>103.915</b>	<b>116.902</b>	<b>(11,1)%</b>	<b>(1.338)</b>	<b>(12.988)</b>
<b>Volumen GN (redes, GNC, GNL) (M3)</b>	<b>21.464.660</b>	<b>18.135.999</b>	<b>18,4 %</b>	<b>56.473.986</b>	<b>65.601.123</b>	<b>(13,9)%</b>	<b>3.328.661</b>	<b>(9.127.137)</b>
<b>Volumen Venta GLP (ton. equiv.)<sup>1</sup></b>	<b>53.416</b>	<b>52.174</b>	<b>2,4 %</b>	<b>147.683</b>	<b>167.744</b>	<b>(12,0)%</b>	<b>1.242</b>	<b>(20.061)</b>
<b>Ingresos</b>	<b>23.598</b>	<b>21.308</b>	<b>10,7 %</b>	<b>62.629</b>	<b>67.446</b>	<b>(7,1)%</b>	<b>2.290</b>	<b>(4.817)</b>
Costo de productos vendidos	(17.204)	(14.839)	15,9 %	(45.220)	(47.047)	(3,9)%	(2.365)	1.827
<b>Margen bruto<sup>2</sup></b>	<b>6.394</b>	<b>6.469</b>	<b>(1,2)%</b>	<b>17.409</b>	<b>20.399</b>	<b>(14,7)%</b>	<b>(75)</b>	<b>(2.990)</b>
Otros ingresos por función	0	0	0,0 %	0	0	0,0 %	0	0
Gastos operacionales	(5.534)	(4.940)	12,0 %	(14.823)	(15.244)	(2,8)%	(595)	421
<b>EBITDA<sup>3</sup></b>	<b>860</b>	<b>1.530</b>	<b>(43,8)%</b>	<b>2.586</b>	<b>5.155</b>	<b>(49,8)%</b>	<b>(670)</b>	<b>(2.568)</b>
Depreciaciones y amortizaciones	(720)	(759)	(5,2)%	(2.092)	(2.323)	(9,9)%	39	231
<b>Resultado operacional</b>	<b>140</b>	<b>771</b>	<b>(81,8)%</b>	<b>494</b>	<b>2.832</b>	<b>(82,6)%</b>	<b>(631)</b>	<b>(2.338)</b>

Millones CLP	3T18	2T18	1T18	4T17	3T17
Inversiones en Prop., planta y eq. <sup>4</sup>	12.802	10.950	11.658	11.726	11.773
Caja y equivalentes	14.036	12.196	7.772	6.930	12.026
Dividendos por pagar <sup>5</sup>	0	0	0	0	0
Caja y equivalentes neto <sup>6</sup>	14.036	12.196	7.772	6.930	12.026
Deuda financiera total	159.655	162.522	138.125	130.533	128.189
-Deuda financiera - corto plazo	38.543	41.509	14.865	9.951	10.095
-Deuda financiera - largo plazo	121.112	121.014	123.259	120.582	118.094
EBITDA últimos 12 meses	82.425	86.170	86.970	87.499	87.214
Ratios financieros (veces)					
-Deuda financiera neta/EBITDA <sup>7</sup>	1,8	1,7	1,5	1,4	1,3
-Endeudamiento <sup>8</sup>	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8

#### Definiciones:

<sup>1</sup> Volumen de ventas GLP (Ton equiv.): Suma de ventas de GLP en toneladas más ventas de gas natural por redes, gas natural comprimido y gas natural licuado medidas en toneladas equivalentes de GLP en poder calorífico

<sup>2</sup> Margen bruto: Ingresos de actividades ordinarias menos costo de compra de productos y servicios vendidos (sin deducir gastos ni depreciaciones ni amortizaciones).

<sup>3</sup> Ebitda: Ingresos de actividades ordinarias y otros ingresos por función menos costos y gastos (sin incluir depreciaciones ni amortizaciones)

<sup>4</sup> Adiciones brutas del trimestre por inversión en propiedades, planta y equipos, y por combinaciones de negocio.

<sup>5</sup> Dividendos por pagar, corresponde a dividendos por pagar al trimestre informado.

<sup>6</sup> Caja y equivalentes netos, corresponde a la caja disponible descontado el pasivo por dividendos pendientes de pago

<sup>7</sup> Deuda financiera menos caja y equivalentes/ EBITDA últimos 12 meses.

<sup>8</sup> Deuda financiera neta dividido patrimonio total.