



MEMORIA

INTEGRADA 2024





Identificación Corporativa

(GRI 2-1 | GRI 2-3)

Razón social: Esmax Distribución SpA.

Tipo de Sociedad: Sociedad por Acciones

Registro Único Tributario (RUT): 79.588.870-5

Dirección: Cerro Colorado 5240, Torre I, piso 12, Las Condes. Santiago de Chile

Código postal: 7560995

Teléfono: +562 2361 2848

Inscripción Registro de Valores: No 1.193 del 23 de febrero de 2021

Capital suscrito y pagado (M\$): 40.352.773

Auditores externos: PricewaterhouseCoopers Consultores Auditores SpA.

Sitio web: www.esmax.cl

Correo electrónico: info@esmax.cl

Contacto de relación con inversionistas:

Tomás Balmaceda, Finanzas

tomas.balmaceda@esmax.cl

Thomas Lutz, Finanzas

thomas.lutz@esmax.cl

Dirección web inversionistas: www.esmax.cl

Dirección web Estados Financieros: www.esmax.cl/nosotros/inversionistas/informacion-financiera/

Clasificadores de riesgo nacionales:

Feller Rate Clasificadora de Riesgo Ltda. (AA)

Humphreys Clasificadora de Riesgo Ltda. (AA)

Índice

04 Mensaje del Gerente General

06 Acerca de esta Memoria

01

NOSOTROS

- 08 ¿Quiénes Somos?
- 11 Esmax en una Mirada
- 12 Historia
- 13 Hitos del año 2024
- 14 Aspiración y Valores

02

ESTRATEGIA

- 16 Estrategia Corporativa
- 21 Factores Externos
- 23 Estrategia de Sostenibilidad

03

GOBERNANZA

- 30 Marco de Gobernanza
- 31 Gobierno Corporativo
- 41 Ética y Cumplimiento
- 47 Gestión de Riesgos

04

CLIENTES

- 55 Modelo de Negocio
 - Segmento Combustibles
 - Segmento Lubricantes
 - Segmento Tiendas de Conveniencia
- 63 Gestión de la Experiencia

05

PERSONAS

- 71 Salud y Seguridad: un valor fundamental en Esmax
- 79 Gestión del Talento
 - Desarrollo y Crecimiento Profesional en Esmax
 - Diversidad, Equidad e Inclusión
 - Bienestar de los Colaboradores
 - Relaciones Laborales

06

PROVEEDORES

- 94 Gestión de Proveedores
- 99 Contratistas

07

COMPROMISO CON EL ENTORNO

- 102 Medioambiente
 - Emisiones y Energía
 - Residuos
 - Agua
 - Gestión de Impactos

08

COMPROMISO CON EL DESARROLLO DE LAS COMUNIDADES

- 111 Desarrollo con Impacto Social
 - Fuelmax
 - Elige Local
 - Emprende Vuelo
- 114 Alianzas con Propósito

09

INFORMACIÓN ADICIONAL

- 116 Materialidad
- 119 Experiencia del Cliente
- 120 Dotación del Personal
- 125 Filiales
- 127 Política de Dividendos
- 127 Marcas, Patentes y Licencias
- 127 Hechos Relevantes
- 128 Propiedades

10

ESTADOS FINANCIEROS

- 137 Declaración de Responsabilidad
- 138 Estados Financieros Consolidados





Carlos Larrain M.
Gerente General Esmax

Mensaje del GERENTE GENERAL

(GRI 2-22)

Estimados lectores,

Es un honor dirigirme a ustedes para compartir los logros y avances de Esmax durante este 2024, un año que ha marcado de forma muy importante nuestra historia. Este período ha estado definido por grandes transformaciones y desafíos, que han consolidado nuestra posición en la industria y reforzado nuestro compromiso con la excelencia operativa y el crecimiento.

Uno de los hitos más relevantes de este año ha sido la integración de Esmax como afiliada de Aramco, la empresa de energía y productos químicos más grande del mundo. Este hecho no solo nos permite operar bajo el respaldo de una compañía con una amplia trayectoria y de liderazgo global, sino que también representa un hito para Aramco, al ser la primera vez que extiende su presencia en estaciones de servicio, bajo la marca Aramco, fuera de Arabia Saudita. Esta integración nos otorga acceso a capacidades globales de innovación, eficiencia y desarrollo estratégico, fortaleciendo nuestra capacidad para seguir creciendo y evolucionando en un mercado altamente competitivo.

Un reflejo tangible de esta transformación ha sido el rebranding de nuestra red de estaciones de servicio y tiendas de conveniencia a nivel nacional, un ambicioso proceso que avanza de manera progresiva para introducir la marca Aramco en el país. En este primer año, y en tan solo siete meses, logramos la renovación de 126 estaciones de servicio y 100 tiendas de conveniencia, cumpliendo con los más altos estándares de seguridad, logística y sostenibilidad ambiental. Este proceso ha reafirmado nuestro compromiso con la seguridad y cercanía, garantizando altos estándares operacionales en cada punto de contacto con nuestros clientes, lo cual ha sido posible gracias al firme trabajo de todos nuestros equipos. Más que un cambio de imagen, esta transformación representa una evolución estratégica que fusiona la experiencia local del equipo Esmax, con la visión global de Aramco, asegurando espacios diseñados para satisfacer las necesidades de los consumidores con una oferta diversa, accesible y de calidad.





“Más que un cambio de imagen, esta transformación representa una evolución estratégica que fusiona la experiencia local del equipo Esmax, con la visión global de Aramco”

La llegada de Aramco también ha impulsado la modernización de nuestra operación, fortaleciendo nuestra cultura organizacional y el desarrollo de nuestro equipo humano. Durante 2024, trabajamos en alinear nuestras prácticas con las mejores referencias internacionales en seguridad, innovación y eficiencia operativa. Además, esta integración ha permitido potenciar nuestra capacidad de inversión, reflejándose en un incremento del 44% en el presupuesto de inversiones, alcanzando MM\$57.637. Este crecimiento ha permitido la expansión de nuestra red, la modernización del negocio de lubricantes, el fortalecimiento del segmento B2B y la optimización del modelo de abastecimiento y logística, acelerando la transformación digital de la compañía.

En materia de sostenibilidad, 2024 fue un año de revisión y estructuración del Plan ESG, consolidando un enfoque más estratégico en la gestión de impactos y la integración de criterios ambientales, sociales y de gobernanza en nuestras operaciones. En esa línea, se estableció un modelo de gobernanza que será implementado en 2025, permitiendo una supervisión más estructurada de las iniciativas de sostenibilidad, lo que nos permitirá consolidar una gestión más estratégica. Además, avanzamos en la medición de la huella de carbono de sus productos, lo que representa un hito en la gestión ambiental de la compañía y marca el primer paso hacia la cuantificación de la huella de carbono organizacional.

Por su parte, el contexto económico desafiante de este año exigió un alto nivel de resiliencia y capacidad de adaptación. Sin embargo, gracias a la claridad de nuestro plan estratégico y al compromiso de nuestros equipos, logramos seguir avanzando con determinación, capturando nuevas oportunidades y fortaleciendo nuestras capacidades operativas. La integración con Aramco ha sido un impulso estratégico, permitiéndonos potenciar nuestras fortalezas y acelerar nuestra transformación.

Desde el punto de vista del negocio, las ventas totales de Esmax alcanzaron MMM\$2.356, lo que representa un crecimiento del 1% en comparación con 2023. En términos de volumen, las ventas físicas sumaron 2,53 millones de metros cúbicos, reflejando un aumento del 1,7%, impulsado por una mayor demanda en la distribución de combustibles, que creció un 0,9% respecto al año anterior. Dentro de este desempeño, destacaron los segmentos B2B y lubricantes, con crecimientos del 6% y 19%, respectivamente, consolidando nuestra estrategia de expansión y fortalecimiento de negocios clave.

En cuanto a los resultados financieros, Esmax alcanzó un EBITDA de MM\$57.837, lo que representa una disminución de MM\$4.880 en comparación con 2023. No obstante esta disminución, tuvimos buenos desempeños en el negocio de combustibles B2B, con mejoras en márgenes y volumen de ventas, mejores resultados en lubricantes, impulsados por nuevos negocios industriales que fortalecieron ventas y márgenes y un incremento en los ingresos de tiendas de conveniencia, que continúa expandiendo su participación en el negocio.

Durante 2024, Esmax renovó 126 estaciones de servicio bajo la marca Aramco, alcanzó ventas físicas de 2,53 millones de metros cúbicos y fortaleció segmentos clave como B2B y lubricantes, con crecimientos de 6% y 29%, respectivamente.

El 2025 será un año clave para consolidar todo lo construido en esta etapa y seguir avanzando en nuestra visión de crecimiento, innovación y sostenibilidad. Continuaremos expandiendo nuestra red, fortaleciendo nuestras capacidades operativas y elevando la experiencia de nuestros clientes, siempre con la convicción de que estamos construyendo una compañía más fuerte y preparada para los desafíos del futuro.

Agradezco profundamente a cada uno de los colaboradores de Esmax por su dedicación, compromiso y entusiasmo en este proceso. Su talento y esfuerzo han sido fundamentales para que hoy podamos proyectarnos con confianza y ambición. A nuestros clientes, proveedores y aliados estratégicos, gracias por su confianza y preferencia. Seguiremos trabajando con la pasión y excelencia que nos caracteriza para facilitar su vida a través de nuestra energía.

Atentamente,

Carlos Larrain
Gerente General



Acerca de esta Memoria

(GRI 2-4)

La presente Memoria Integrada ha sido elaborada considerando los requerimientos de la Norma de Carácter General (NCG) N°461 de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), considerado su actualización en la NCG N° 519, y abarca las operaciones realizadas entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2024. En ella se incluye información relevante en materia financiera, ambiental, social y de gobernanza de Esmax Distribución SpA y sus subsidiarias Esmax Red Limitada y Esmax Industrial SpA.

Adicionalmente, y como parte de los requerimientos normativos, se incluyen los requerimientos del Sustainability Accounting Standards Board (SASB) para la industria de "Petróleo y Gas-Midstream" y "Petróleo y Gas-Refinería y Marketing", como también, de forma voluntaria, el estándar Global Reporting Initiative (GRI).

En este documento Esmax Distribución SpA será referida como "Esmax", "Compañía" o "Sociedad". Asimismo, las subsidiarias Esmax Industrial SpA y Esmax Red Limitada serán denominadas "Esmax Industrial", y "Esmax Red", respectivamente.



01 NOSOTROS

- 08 ¿Quiénes Somos?
- 11 Esmax en una Mirada
- 12 Historia
- 13 Hitos del año 2024
- 14 Aspiración y Valores



¿Quiénes SOMOS?

(GRI 2-6)

Esmax es una Compañía con más de 100 años de trayectoria en la industria de energía en Chile, especializada en la comercialización de combustibles y lubricantes. Su operación abarca una extensa red de más de 300 estaciones de servicio desde Arica hasta Tierra del Fuego, donde atiende tanto a consumidores finales como a empresas.

A lo largo de los años, Esmax se ha consolidado como uno de los principales actores de la industria, respaldado por una red logística moderna y eficiente. Su crecimiento y operación se sustentan en un firme compromiso con la seguridad, la excelencia, la cercanía y la responsabilidad, valores que han sido fundamentales en su trayectoria y consolidación en el mercado.



300

estaciones de servicio en todo Chile





(NCG 461 6.1 i)

Actualmente, el negocio de Esmax está estructurado en tres segmentos principales:

- ➔ **Segmento Combustible:** abarca la venta tanto a consumidores finales, a través de una amplia red de estaciones de servicio en todo el país, como al segmento *B2B*, atendiendo a industrias clave como minería, transporte y construcción.
- ➔ **Segmento Lubricantes:** oferta de productos especializados que optimizan el rendimiento, la eficiencia operativa y la durabilidad de vehículos, equipos y maquinarias, contribuyendo a prolongar su vida útil. Su portafolio incluye lubricantes para vehículos livianos y pesados, maquinaria agrícola e industrial, además de productos complementarios como refrigerantes y fluidos para sistemas de enfriamiento.
- ➔ **Segmento Tiendas de Conveniencia:** Espacios diseñados para atender las necesidades de los consumidores finales, ya sea dentro de las estaciones de servicio o en formato stand alone, es decir, tiendas independientes que operan fuera de las estaciones. Su portafolio, con más de 2.200 productos, abarca desde alimentos de consumo inmediato, como comidas al paso, bebidas y snacks, hasta productos esenciales para el hogar, incluyendo abarrotes, comida congelada, licores y cervezas.

A través de su filial Esmax Industrial, la Compañía gestiona la operación y administración de puntos de carga de combustible en faenas mineras, industrias, y aeroplantas, consolidándose como un socio estratégico para estos sectores clave. Por otro lado, su filial Esmax Red opera y administra tanto las estaciones de servicio, como las tiendas de conveniencia.





100 tiendas de conveniencia bajo la marca aStop



126 estaciones de servicio bajo la marca Aramco

En 2024, Esmax pasó a formar parte del grupo internacional Aramco, una de las empresas de energía y productos químicos más grandes del mundo. Aramco opera en los segmentos Upstream (producción de petróleo crudo, condensado, gas natural y GNL) y Downstream (refinación y petroquímica, aceites básicos y lubricantes, venta minorista, distribución, suministro, comercialización y generación de energía).

Uno de los hitos más relevantes de esta integración ha sido la transformación de su red de estaciones de servicio, que actualmente operan bajo la marca Petrobras y están en proceso de incorporar progresivamente la marca Aramco. De manera similar, las tiendas de conveniencia, que actualmente operan bajo la marca Spacio1, están en proceso de convertirse en aStop by Aramco, alineándose con la estrategia global de integración y marcando un antes y un después en la historia de Esmax.

En menos de un año, la Compañía logró la renovación de 126 estaciones de servicio y 100 tiendas de conveniencia, cumpliendo con los más altos estándares de seguridad, logística y sostenibilidad ambiental.

Más que un cambio de imagen, esta transformación representa una evolución estratégica que fusiona la experiencia local de Esmax con la visión global y los altos estándares de excelencia de Aramco, por su expertise, confiabilidad, creatividad y enfoque en el desempeño, atributos que ahora forman parte del ADN de Esmax. Bajo esta nueva identidad, la Compañía seguirá fortaleciendo su red de estaciones de servicio y tiendas de conveniencia, asegurando espacios diseñados para satisfacer las necesidades de los consumidores con una oferta diversa y accesible.



Esta integración marca el inicio de una nueva etapa para Esmax, consolidándose como un actor clave en la industria, con el respaldo y la trayectoria de Aramco, una marca comprometida con la innovación, la sostenibilidad y el desarrollo del sector energético a nivel global.



Esmax EN UNA MIRADA



Desempeño financiero

MMM\$	MM\$	MM\$
2.356	57.837	6.782
INGRESOS	EBITDA	UTILIDAD

Calificación de Riesgo Crediticio AA Humphreys
AA Feller Rate



300
estaciones de servicio

54 estaciones de servicio operadas directamente

246 estaciones de servicio operadas por terceros

126 estaciones de servicio bajo la marca Aramco



22 puntos de carga de vehículos eléctricos

167 tiendas de conveniencia operadas por Esmax:



67
Spacio1

100
astop

31 tiendas bajo formato stand alone.



10 plantas de almacenamiento con capacidad total de 197.000 m3.



11 concesiones de aeroplantas



2.5 millones de M3 de combustibles vendidos



11,6 millones de litros de lubricantes vendidos



2.406 Clientes B2B



1913

1945

1948

2008

2016

2017

2018

2019

WEST INDIA OIL

Fue la primera Compañía distribuidora de combustible en Chile, la que años más tarde se constituyó como Sociedad Anónima.

STANDARD OIL COMPANY

La empresa toma el nombre de Standard Oil Company.

ESSO

Se produce un nuevo cambio de Razón Social, para dar paso a ESSO Chile.

EXXON MOBIL

Exxon Mobil, después de casi un siglo de operación, concreta la venta de la totalidad de sus activos a Petrobras, la que cambia la imagen.

PETROBRAS

Petrobras acuerda la venta de sus activos a Southern Cross Group adquiridos a través de la Sociedad Inversiones Arión SpA.

PRIVATE EQUITY I

En enero de 2017 se realizó la compra de los derechos sociales de Petrobras Chile Distribución Limitada por parte de Inversiones Arión SpA., fusionándose luego con la primera quedando como socio mayoritario Private Equity I, Fondo de Inversión, administrado por Ameris, y en el cual Southern Cross Group es el principal aportante y cambia su razón social a Esmax Distribución Limitada.

En diciembre, la Compañía fue dividida continuando el negocio y las licencias de las marcas Petrobras, Spacio1 y Lubrax en Esmax Distribución, creándose la sociedad Esmax Inversiones S.A. de giro inversiones, a la cual se le asignó la propiedad accionaria que mantenía en la empresa Sociedad Nacional de Oleoductos S.A. (Sonacol), correspondiente a un 22,1%.

ESMAX DISTRIBUCIÓN SpA

El 31 de diciembre Esmax Distribución Limitada se transformó en Sociedad por Acciones, bajo la Razón Social Esmax Distribución SpA.

REORGANIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS

La subsidiaria Esmax Industrial SpA. realizó una reestructuración societaria dando paso a cuatro nuevas Compañías: Rentas e Inversiones Baker Industrial SpA., Liucura Desarrollo Industrial SpA., Toltén Desarrollo y Rentas Industrial SpA, y Loa Desarrollo Industrial SpA.

En diciembre, Esmax Distribución SpA. se dividió y fueron creadas ocho sociedades: Esmax Inversiones II SpA., a la cual se le asignó la propiedad accionaria que mantenía en la empresa Sociedad de Inversiones de Aviación Ltda. (SIAV); Rentas e Inversiones Baker SpA.; Liucura Desarrollo SpA.; Calcurrupe Desarrollo SpA.; Loa Desarrollo SpA.; Toltén Desarrollo y Rentas SpA.; Diguillín Desarrollo SpA.; y Petorca Desarrollo SpA., concretando de esta forma la división de los negocios de distribución de combustible, el inmobiliario y el de inversiones.

HISTORIA

(NCG 461 2.2)



2020

REGISTRO DE LA COMPAÑÍA EN LA CMF

Esmax obtiene sus primeras clasificaciones de riesgo, en el marco del proceso de inscripción de la Compañía en el Registro de Valores de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

Esmax emite su primer bono corporativo.

Se acordó con la multinacional Chevron la distribución de sus lubricantes en todo Chile.

Se inició el proceso de renovación de imagen en las estaciones de servicio Petrobras y las tiendas de conveniencia Spacio1.

2021

IMPORTANTES AVANCES EN EL PLAN ESTRATÉGICO

Se concretó la emisión del primer Bono Corporativo correspondiente a la serie B (BESMX_B), por un monto de UF 2.000.000 con un plazo de 9,5 años, y una tasa de colocación de 2,45% anual.

Además, se trabajó en el desarrollo de la Estrategia de sostenibilidad, con el objetivo de dar paso hacia una cultura organizacional y estrategia más sostenible, permitiendo así proyectar a largo plazo las actividades de Esmax hacia sus grupos de interés.

2022

AVANZANDO EN LA RUTA HACIA LA SOSTENIBILIDAD

Se elaboró su primer Reporte de sostenibilidad utilizando el estándar Global Reporting Initiative (GRI) en su versión esencial, permitiendo contar con un documento que da cuenta de la gestión de Esmax desde una mirada multidimensional, logrando detectar desafíos ambientales, sociales y de gobernanza.

Se implementó Fuelmax, un nuevo canal de distribución que facilita a clientes B2B llegar a la última milla de combustible.

Se establecieron alianzas estratégicas con empresas como Walmart y Enel X Way, además se abrieron 17 nuevos locales Spacio1 bajo la modalidad Stand alone.

2023

VENTA DE ESMAX A ARAMCO

El 15 de septiembre de 2023, Private Equity I Fondo de Inversión, único accionista de Esmax Distribución SpA, firmó un contrato de compraventa de acciones con Aramco Overseas Company B.V., acordando vender el 100% de las acciones de la Compañía.

2024

HITOS DEL AÑO 2024

(NCG 461 2.2)

- **1 de marzo de 2024:** Se materializó la compraventa del 100% de las acciones de Esmax Distribución SpA, a Aramco Overseas Company B.V., luego de haberse cumplido con las condiciones habituales para este tipo de operación, tales como las aprobaciones de libre competencia pertinentes, incluida la Fiscalía Nacional Económica.
- **13 de mayo de 2024:** Aramco inauguró su primera estación de servicio en Chile, ubicada en La Reina, como parte de su plan de expansión tras la adquisición de Esmax. La nueva estación, que cuenta con 4.300 metros cuadrados destinados a la atención de público, incorpora el nuevo formato bajo la marca de la firma a nivel mundial.
- **22 de agosto de 2024:** Esmax recibió por primera vez un buque de combustible de Aramco Trading Americas en el puerto de Iquique. Este hito refuerza la red de suministro y refleja los beneficios de la integración estratégica con Aramco, consolidando su compromiso de entregar energía confiable y de alta calidad para el mercado chileno.
- **29 de noviembre de 2024:** La apertura de la estación de servicio número 100 con la marca Aramco, realizada por Esmax, fue un momento clave en el proceso de transformación de la Compañía. Más que un número, refleja el avance en la renovación de su red a lo largo de Chile y los pasos firmes que se están dando en su integración con Aramco.



Aspiración y VALORES

(NCG 461 2.1)

Aspiración

“Queremos ser preferidos por la energía que ponemos en facilitar tu vida”

Valores y Competencias

Los valores corporativos de Esmax, junto con las competencias derivadas de ellos, orientan el actuar de la Compañía en todas sus áreas, reflejando su compromiso con la excelencia, la seguridad y la cercanía con sus grupos de interés.

VALORES



Seguridad

Operamos con los más altos estándares y contamos con certificaciones internacionales para que el servicio que entregamos sea sinónimo de confianza.



Excelencia

Con pasión, buscamos siempre resultados más allá de lo esperado, preocupándonos de mejorar continuamente.



Cercanía

Nos preocupamos genuinamente de escucharte y conocerte, para incorporar tus necesidades en todo lo que hacemos continuamente.



Hacerse cargo

Con autonomía y proactividad nos hacemos responsables y dueños de nuestras tareas, y de todo lo que necesita la Compañía para cumplir sus objetivos.

COMPETENCIAS

Gestión de riesgos

Eficiencia y orientación a resultados

Foco en el cliente

Proactividad

Comportamiento íntegro

Mejora continua e innovación

Trabajo colaborativo y gestión de redes

Autonomía en la resolución de problemas



02 ESTRATEGIA

- 16 Estrategia Corporativa
- 21 Factores Externos
- 23 Estrategia de Sostenibilidad



Estrategia CORPORATIVA

(NCG 461 2.1 | 3.1 v | 4.2)

La estrategia corporativa de Esmax está diseñada para consolidar su posición como un actor clave en la industria energética chilena, guiada por su aspiración de "ser preferidos por la energía que ponemos en facilitar tu vida". Este enfoque impulsa a la Compañía a transformar cada interacción, proceso y proyecto en una oportunidad para ofrecer excelencia, seguridad y cercanía, alineando lo operacional con las expectativas

de los clientes y las oportunidades del mercado energético global.

La estrategia de la Compañía se basa en seis pilares fundamentales que impulsan el crecimiento, la competitividad y la sostenibilidad, adaptándose a los desafíos de un entorno económico dinámico, marco que se ve potenciado por la integración de Aramco.



1.

FOCO EN EL CLIENTE

Los clientes están en el centro de las operaciones de Esmax. La Compañía busca comprender y satisfacer sus necesidades, ofreciendo productos y servicios de calidad que mejoren la experiencia del consumidor.

2.

FORTALEZA ORGANIZACIONAL

Esmax promueve una organización de alto desempeño, orientada al cliente y respaldada por una cultura colaborativa que integra los valores y estándares de Aramco.

3.

COMPETITIVIDAD Y EXCELENCIA

La optimización de procesos y la búsqueda de la excelencia operativa son esenciales para garantizar la agilidad y la resiliencia de Esmax en un mercado desafiante.

4.

DIGITAL E INNOVACIÓN

El desarrollo de ecosistemas digitales e iniciativas innovadoras permiten a Esmax optimizar sus operaciones, mejorar la eficiencia y facilitar el crecimiento.

5.

NETWORK Y SERVICIOS

Esmax trabaja continuamente en la ampliación de su red y servicios, asegurando que más clientes tengan acceso a sus productos y manteniendo altos estándares de calidad.

6.

SOSTENIBILIDAD

La sostenibilidad es un eje transversal en la estrategia de Esmax, guiando cada decisión para garantizar un impacto positivo en lo económico, social y ambiental.



Durante 2024, los focos fueron:

DESPLIEGUE DE LA MARCA ARAMCO

→ Rebranding

Integrar la nueva marca Aramco en Chile con la apertura histórica de su primera estación de servicio fuera de Arabia Saudita, lograda en un plazo excepcionalmente breve. Paralelamente, transformar en su totalidad la red de Esmax mediante un ambicioso plan de rebranding hacia la marca Aramco, programado para completarse en 24 meses. Este proceso se lleva a cabo asegurando la utilización de materiales de calidad superior y cumpliendo con los más altos estándares en seguridad, control logístico y sostenibilidad ambiental.

→ Desarrollo de la Marca Aramco.

Definir e implementar la estrategia de posicionamiento de la marca Aramco en Chile, acompañada del diseño de una nueva propuesta de valor que refleje la identidad y los estándares de la Compañía. Este enfoque incluye el desarrollo de productos y servicios innovadores, diseñados para enriquecer la experiencia de los clientes en las estaciones de servicio y tiendas de conveniencia

→ Lubricantes

Impulsar y rentabilizar el negocio de lubricantes mediante iniciativas estratégicas orientadas a fortalecer la representación de las marcas, incrementando su reconocimiento y reputación. Garantizar la competitividad a través de un modelo eficiente de abastecimiento, relaciones sólidas y acuerdos estratégicos con proveedores de materias primas. Finalmente, fomentar el crecimiento mediante la expansión hacia nuevos negocios y segmentos, optimizando procesos y promoviendo una cultura empresarial alineada con la sostenibilidad.

→ Robustecer el Soporte Operacional

Fortalecer su modelo de soporte retail para garantizar la continuidad operativa de las estaciones de servicio y tiendas de conveniencia, asegurando que las operaciones se desarrollen de manera segura, eficiente y alineada con los más altos estándares de calidad.

→ Desarrollo de Abastecimiento y Logística

Fortalecer el modelo de abastecimiento y logística a través de iniciativas estratégicas, como el desarrollo de nueva infraestructura. Este enfoque garantiza la capacidad adecuada para atender el crecimiento y asegurar la eficiencia operativa.

→ Consolidación del Mercado B2B

Consolidar el negocio B2B buscando nuevas oportunidades y segmentos de mercado, apoyado en una plataforma con presencia estratégica a nivel nacional. Este modelo se basa en los más altos estándares de eficiencia operativa, seguridad y precios competitivos, ofreciendo flexibilidad, cercanía y experiencia especializada para satisfacer las necesidades de los clientes.

→ Expansión de Red y Maximización de Beneficios

Ampliar la presencia a través de la apertura de nuevas estaciones de servicio, tiendas de conveniencia y puntos industriales, maximizando la rentabilidad y el potencial de cada ubicación. Esto incluye el desarrollo de formatos innovadores de estaciones que ofrezcan los más altos estándares de servicio y operación.

→ HSSE (Health, Safety, Security & Environment)

Robustecer el enfoque transversal y prioritario en Salud, Seguridad, Medioambiente y Excelencia Operacional (HSSE) en toda la cadena de valor. Esto implica alinear los estándares y procesos de Esmax con los de Aramco, avanzando hacia un liderazgo global que asegure operaciones responsables y seguras.

→ Integración de la Compañía y Cultura

Promover la integración de las unidades de negocio con Aramco, consolidando una cultura organizacional basada en valores corporativos. Este enfoque impulsa la colaboración, la innovación y el compromiso hacia la excelencia operativa y estratégica.

→ ESG (Ambiental, Social y Gobernanza)

Incorporar prácticas sostenibles en todos los aspectos de la estrategia corporativa, fortaleciendo la responsabilidad social, reduciendo el impacto ambiental y garantizando un gobierno corporativo transparente y alineado con los estándares internacionales.

→ Digital e Innovación

Acelerar la adopción de tecnologías digitales y metodologías ágiles para optimizar la ejecución de proyectos estratégicos. Esto permitirá maximizar la eficiencia operativa, mejorar la competitividad y responder con agilidad a las demandas del mercado.



Plan de inversión

(NCG 461 4.11 4.3)

Para materializar su estrategia y fortalecer su posicionamiento en el mercado, Esmax ha diseñado un plan de inversión que prioriza iniciativas clave como el rebranding, el desarrollo de infraestructura estratégica y el mantenimiento de sus operaciones. Este enfoque permite a la Compañía asegurar su competitividad en un entorno dinámico, al tiempo que impulsa el crecimiento sostenible y la experiencia del cliente.

En 2023, la Compañía había proyectado una inversión de 39.881 millones de pesos. Sin embargo, la llegada de Aramco marcó un cambio significativo en el alcance y la

ambición de la estrategia, elevando la inversión total de 2024 a 57.637 millones de pesos. Este aumento refleja el compromiso con el despliegue de la nueva marca, el desarrollo de una propuesta de valor centrada en el cliente y proyectos de largo plazo.

A corto y mediano plazo, se mantiene un nivel de inversión consistente con la transición que está viviendo la Compañía, asegurando la continuidad del proceso de integración con Aramco. No obstante, por razones de confidencialidad y para resguardar la posición competitiva de la Compañía, no se detallarán estas inversiones específicas

Tipo de bienes	Vida útil
Terrenos	Indefinida
Edificaciones y construcciones	29 años
Maquinarias y equipos	14 años
Muebles y Útiles	8 años
Equipamiento de tecnología de la información	5 años
Otras propiedades, plantas y equipos	15 años
Activos asociados a desmantelamiento	12 años
Activos por derecho de uso	12 años

Inversiones 2024

COMBUSTIBLE RETAIL

Monto Invertido: Ch\$38.572 millones

- ➔ Ejecución del rebranding, con la renovación de 126 estaciones de servicio y 100 tiendas de conveniencia.
- ➔ Mejoras en infraestructura, expansión de la red, cumplimiento normativo y actualización de sistemas.
- ➔ Desarrollo de una nueva propuesta de valor centrada en la experiencia del cliente.

TIENDAS DE CONVENIENCIA

Monto Invertido: Ch\$8.252 millones

- ➔ Expansión y mejora de tiendas de conveniencia, optimizando su infraestructura para satisfacer las necesidades de los clientes.

COMBUSTIBLE B2B

Monto Invertido: Ch\$9.946 millones

- ➔ Inversiones en infraestructura crítica para mejorar la logística de abastecimiento.
- ➔ Mantenimiento de plantas y desarrollo de infraestructura para atender a nuevos clientes, fortaleciendo la capacidad operativa.

Durante 2024, Esmax ha priorizado inversiones en sus segmentos claves, como retail, tiendas de conveniencia, B2B y lubricantes, con un enfoque particular en el rebranding hacia la marca Aramco, la expansión de la red y la optimización operativa.

LUBRICANTES

Monto Invertido: Ch\$514 millones

- ➔ Mantenimiento de la planta de lubricantes.
- ➔ Desarrollo de estrategias de crecimiento orientadas a clientes industriales, ampliando el alcance del segmento.

INVERSIONES ADICIONALES

Monto Invertido: Ch\$353 millones

- ➔ Implementación de tecnologías avanzadas y refuerzo de la ciberseguridad para garantizar la protección de datos y la eficiencia operativa.

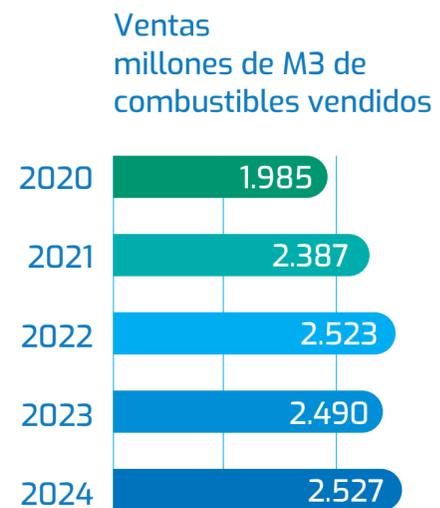


Resultados 2024

VENTAS

Las ventas totales de la Compañía alcanzaron los MMM\$2.356, lo que representa un aumento del 1% en comparación con el 2023. Las ventas físicas alcanzaron los 2,53 millones de metros cúbicos, un incremento del 1,7% respecto al año anterior. Este crecimiento en volumen se debe principalmente a una mayor demanda observada en la industria de distribución de combustibles, que experimentó un aumento del 0,9% en relación con 2023.

Es relevante destacar el desempeño de los segmentos B2B y lubricantes, que crecieron un 6% y 19% respectivamente en comparación con 2023. Este crecimiento refleja el enfoque estratégico de Esmax en la expansión y consolidación de negocios existentes y nuevos, promoviendo una cultura empresarial alineada con la sostenibilidad.



EBITDA

El EBITDA de Esmax alcanzó MM\$57.837 en 2024, lo que representa una disminución de MM\$4.880 en comparación con 2023. Esta caída se explica principalmente por el aumento de los gastos operativos, impulsados principalmente por factores externos al negocio como la inflación, y por efectos puntuales relacionados con el avance en el proceso de cambio de marca, que generaron costos adicionales. No obstante, esta disminución se vio compensada por varios factores positivos:

i) El buen desempeño del negocio de combustibles B2B, con mejoras en márgenes y volumen de ventas.

ii) Un menor impacto relacionado con la revalorización de los inventarios.

iii) Mejores resultados en el segmento de lubricantes, gracias a nuevos negocios industriales que impulsaron tanto las ventas como los márgenes, consolidando su aporte al resultado total de la Compañía.

iv) Un incremento en los ingresos del segmento de Tiendas de Conveniencia, que continúa con la expansión sostenida que ha tenido en los últimos periodos.

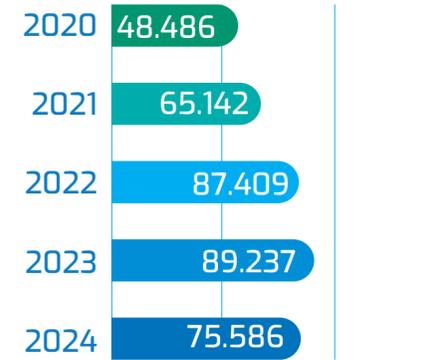


FINANCIAMIENTO

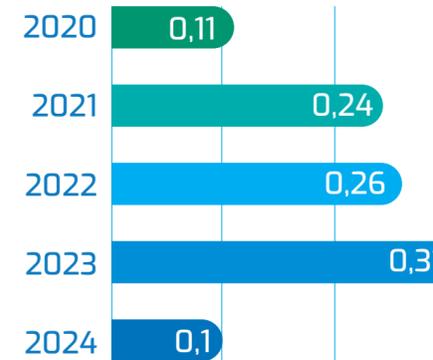
Al 31 de diciembre de 2024, Esmax Distribución tenía una deuda financiera total de MM\$75.586. Esta deuda corresponde a un Bono Corporativo emitido por la Compañía el 24 de marzo de 2021, con un plazo de 9,5 años y una tasa de colocación de 2,45% anual, que es muy competitiva en relación con las condiciones del mercado actual. Los fondos obtenidos de este bono fueron utilizados para el refinanciamiento de pasivos bancarios de largo plazo y al financiamiento de nuevos proyectos asociados al Plan Estratégico de Esmax.

Adicionalmente, la Compañía cuenta con deuda de MM \$19.933 relacionada con Aramco Overseas Company B.V., correspondiente a dos desembolsos de una línea de crédito de US\$70 millones firmada el 15 de octubre de 2024, destinada a financiar el cambio de marca a Aramco.

Deuda financiera
MM\$



Deuda Financiera
Neta/ Patrimonio





Factores EXTERNOS

(NCG 6.2 viii | GRI 203-2 | 11.14.5)

El entorno externo en el que opera Esmax está en constante evolución, influenciado por factores legales, comerciales, sociales, medioambientales y políticos. La capacidad de la Compañía para adaptarse a estos cambios, mantenerse competitiva y responder proactivamente a las demandas del mercado es clave para su crecimiento sostenible y su liderazgo en la industria de combustibles, tiendas de conveniencia y lubricantes.

FACTORES LEGALES Y REGULATORIOS

Esmax opera dentro de un marco regulatorio que rige la industria de los combustibles y sus segmentos asociados. Durante 2024, la empresa continuó asegurando el cumplimiento de la normativa vigente en materia medioambiental, de seguridad, comercial y operativa, alineándose con las exigencias regulatorias que rigen el sector. Cualquier modificación en la regulación aplicable podría generar ajustes en procesos operativos, inversiones en infraestructura o variaciones en costos, aspectos que Esmax monitorea de manera permanente para anticiparse y adaptarse a eventuales exigencias regulatorias.





FACTORES COMERCIALES Y SOCIALES

▶ **Competencia:**

El sector de combustibles es altamente competitivo en Chile, con la presencia de grandes actores nacionales e internacionales como Copec, ENEX y Esmax. En el segmento de tiendas de conveniencia, la competencia proviene tanto de cadenas asociadas a estaciones de servicio (Pronto y UPA) como de cadenas independientes como OXXO y Spid. Esto exige estrategias diferenciadoras basadas en servicios al cliente, precios competitivos y una oferta de productos exclusivos, como el programa Elige Local. El segmento de lubricantes también enfrenta una competencia intensa, con marcas como Mobil y Shell, lo que hace que las empresas desarrollen ventajas competitivas en aspectos tales como, calidad del producto, innovación tecnológica y servicios de valor agregado, como el análisis de aceites usados y asesoría técnica especializada.

▶ **Globalización y Cadenas de Suministro:**

La globalización y las alianzas internacionales influyen en la disponibilidad y precios de los combustibles y lubricantes, especialmente debido a la dependencia de materias primas importadas y las fluctuaciones de los precios internacionales del petróleo.

▶ **Volatilidad del Tipo de Cambio:**

La volatilidad del dólar afecta directamente los costos de importación de materias primas y productos terminados. Las fluctuaciones cambiarias pueden impactar los márgenes de ganancia y la competitividad en el mercado local.

▶ **Tendencias y Cambios en los Hábitos de Consumo:**

Las preferencias del consumidor están evolucionando hacia productos más saludables, eficientes y de rápido acceso, lo que ha impulsado el crecimiento de las tiendas de conveniencia y la demanda por soluciones prácticas en estaciones de servicio. En el caso de los lubricantes, se observa una creciente preferencia por productos más eficientes, amigables con el medio ambiente y que prolonguen la vida útil de motores y maquinaria industrial. Además, el auge del trabajo remoto ha modificado los patrones de consumo, favoreciendo opciones convenientes y accesibles.

▶ **Preferencias por la Sostenibilidad:**

Los consumidores están cada vez más enfocados en opciones de consumo responsables, lo que impulsa la transición hacia combustibles más limpios y la demanda de productos sostenibles en tiendas de conveniencia y lubricantes. Esto incluye aceites con formulaciones que reduzcan el impacto ambiental.

FACTORES MEDIOAMBIENTALES

▶ **Cambio Climático y Transición Energética:**

La agenda global frente al cambio climático impulsa la adopción de combustibles alternativos como los biocombustibles y la electromovilidad. En el sector de lubricantes, esto implica desarrollar productos compatibles con nuevas tecnologías automotrices y maquinaria más eficiente.

FACTORES POLÍTICOS Y ECONÓMICOS

▶ **Políticas Gubernamentales sobre Combustibles y Energías Renovables:**

Las políticas del gobierno chileno sobre energía renovable y la transición energética influyen directamente en la planificación de las Compañías de combustibles y lubricantes. Incentivos para el uso de vehículos eléctricos y el fomento de energías limpias pueden alterar la demanda de productos tradicionales.

▶ **Incentivos Fiscales y Subsidios:**

Los incentivos fiscales para tecnologías limpias o los subsidios aplicados a ciertos combustibles afectan la dinámica del mercado. Las empresas deben ajustar sus estrategias para mantenerse competitivas y aprovechar estas oportunidades.

▶ **Estabilidad Social, Política y Económica:**

La estabilidad en estos aspectos es crucial para el desarrollo empresarial. Un entorno político y social estable fomenta la inversión y la confianza del consumidor. Sin embargo, la inestabilidad, como

protestas o cambios políticos abruptos, puede afectar la actividad económica y la demanda de combustibles y lubricantes.

▶ **Actividad industrial:**

El nivel de actividad industrial en Chile, incluyendo sectores como la minería, agricultura y manufactura, tiene un impacto directo en la demanda de lubricantes y combustibles. La inversión en infraestructura y nuevos proyectos industriales también genera oportunidades para el crecimiento del negocio.

En este entorno dinámico, Esmax demuestra su capacidad de adaptación y resiliencia, aprovechando oportunidades en la transición energética, la innovación de productos y las nuevas tendencias de consumo. Su enfoque en la sostenibilidad, la excelencia operativa y la satisfacción del cliente fortalece su posición en el mercado de combustibles, tiendas de conveniencia y lubricantes, impulsando un crecimiento sostenible y competitivo.



Estrategia de SOSTENIBILIDAD

(NCG 461 3.1 ii | 3.2 vii | 4.2 | GRI 2-12 | GRI 2-13 | GRI 2-14 | GRI 2-23 | GRI 2-24 | GRI 2-25)

En Esmax, la sostenibilidad es uno de los pilares estratégicos que impulsa a la Compañía a gestionar el negocio de manera responsable, generando valor para sus grupos de interés y contribuyendo al desarrollo sostenible del país. Este compromiso no solo responde a las expectativas regulatorias y de los accionistas, sino que también fortalece su posición competitiva en un mercado que valora prácticas conscientes y responsables.

En 2024, se avanzó significativamente en la consolidación de la gestión sostenible, integrando las exigencias del nuevo controlador, Aramco, y actualizando el Plan ESG para responder a los desafíos globales y locales. Este proceso, liderado por la Gerencia de Personas y Asuntos Corporativos, permitió identificar brechas, actualizar focos de trabajo, y fortalecer su gobernanza en sostenibilidad



*La estrategia de sostenibilidad, denominada **6E**, busca equilibrar los ámbitos económicos, sociales y ambientales, enfrentando el futuro con una mirada de **triple impacto**.*



Estrategia de Sostenibilidad 6E



Queremos ser preferidos por la energía que ponemos en facilitar tu vida

-  Seguridad
-  Excelencia
-  Hacerse cargo
-  Cercanía

1. Experiencia Memorable

Se busca que todos los clientes regresen, por lo que la energía de la empresa está enfocada en entregar una propuesta de valor en constante evolución, asumiendo el desafío de anticiparse a sus necesidades, ya sea en su vida cotidiana en la ciudad o cumpliendo un rol como socio estratégico para sus negocios.

2. Eficiencia e Innovación

Más que nunca, el desafío radica en la capacidad de adaptación. La empresa cumple un rol fundamental al proporcionar a Chile la energía que impulsa ciudades, industrias y negocios de diversas escalas. Su compromiso es ser sinónimo de eficiencia en movimiento, ofreciendo un servicio seguro, accesible e inmediato que no solo fortalezca la sostenibilidad económica, sino que también integre la gestión de los impactos sociales y ambientales de su operación.

3. Excelencia Sostenible

La empresa se encuentra en constante movimiento y considera que la excelencia sostenible es el camino, ya que su compromiso radica en contar con un gobierno corporativo ágil que garantice su sostenibilidad y le permita enfrentar un mundo en constante evolución.

4. Equipo Comprometido

La energía de la empresa está en sus equipos, conformados por hombres y mujeres comprometidos con hacer de Esmax una Compañía de excelencia, eficiente e innovadora, que pone en el centro la experiencia de los clientes. El mérito y el talento deben estar en el núcleo de su cultura organizacional, y su compromiso es brindar oportunidades de desarrollo, así como entornos seguros y saludables para sus colaboradores y sus familias.

5. Equilibrio Ambiental

La empresa tiene un profundo compromiso con Chile y su cuidado. Su responsabilidad es cumplir con los más altos estándares ambientales en su operación, a través de una cadena de distribución que protege el entorno y a las personas, fortaleciendo su cultura ambiental preventiva y gestionando de manera responsable sus impactos en el planeta.

6. Energía Social

La empresa está presente en ciudades, pueblos y barrios que dependen de sus servicios para mejorar la calidad de vida de sus comunidades. Su rol social es parte de la energía que la impulsa, proporcionando espacios para el emprendimiento, oportunidades laborales y lugares de encuentro y conexión para miles de personas cada día.



La Política de Sostenibilidad de Esmax establece compromisos concretos en materia ESG, que se vinculan a la estrategia de sostenibilidad y se alinean con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que han definido como prioritarios:

→ Contribuir a que los consumidores accedan a los productos y servicios que necesitan en sus comunidades.



→ Fortalecer el acceso a energía segura y sostenible para el desarrollo de negocios o industrias.



→ Fortalecer iniciativas que permitan hacer una reducción sostenida de las emisiones de la operación de Esmax y de sus clientes.



→ Contribuir a la gestión y/o relacionamiento transparente con sus stakeholders.



→ Reducir sostenidamente la producción de residuos de productos o servicios prestados por Esmax.



→ Entregar oportunidades de negocio y creación de empleo para micro y pequeñas empresas.



→ Entregar empleos de calidad y seguros en igualdad de condiciones para: mujeres, migrantes, adultos mayores, jóvenes (primer empleo) y/o personas con discapacidad.



En 2024, Esmax llevó a cabo una revisión y reestructuración profunda de su modelo de gobernanza en sostenibilidad, con el objetivo de consolidar una gestión más integrada y efectiva de los principios ESG en la Compañía. Durante este período, se establecieron las bases para la formalización del Plan ESG, el cual será implementado bajo una nueva estructura de gobernanza a partir de marzo de 2025.

Hasta marzo de 2024, el Comité de Sostenibilidad operaba con la participación de la primera línea de gerentes, donde se presentaba principalmente el estado de proyectos por parte del área de sostenibilidad. Durante el año, se avanzó en la consolidación del Plan ESG de Esmax, asignando iniciativas clave a distintas áreas responsables.

Aunque varias de estas iniciativas comenzaron a implementarse en 2024, el seguimiento formal y la gobernanza estructurada de la sostenibilidad quedaron definidos como parte del nuevo modelo que se activará en 2025.

*Este modelo de gobernanza ESG reafirma el **compromiso de Esmax** con la sostenibilidad, asegurando que su gestión esté alineada con los objetivos estratégicos de la Compañía y que los **principios ESG** se integren de manera transversal en todas las áreas del negocio a partir de 2025.*



Grupos de interés

(NCG 461 3.7 i | 6.1 v | 6.3 | GRI 2-29)

Para Esmax, la relación con los grupos de interés es fundamental para garantizar el desarrollo sostenible de las operaciones y consolidar su posición como un actor relevante en la industria energética chilena. La Compañía reconoce que cada grupo de interés contribuye de manera significativa al éxito de la estrategia corporativa y de sostenibilidad. Por ello, trabaja constantemente para establecer vínculos de confianza basados en la transparencia, la escucha activa y la colaboración.

El enfoque de gestión de grupos de interés integra prácticas de comunicación permanente y adaptadas, con canales diseñados específicamente para atender las necesidades de cada contraparte. Este compromiso no solo fortalece la legitimidad reputacional de la Compañía, sino que también reduce riesgos y asegura el éxito de las iniciativas estratégicas.

La relación constante con los grupos de interés es esencial para el éxito de Esmax, ya que permite obtener información valiosa que permite enriquecer la toma de decisiones y aumentan la probabilidad de éxito de proyectos e iniciativas, fortalece la legitimidad reputacional al afianzar la percepción de Esmax como una empresa responsable y comprometida y permite reducir riesgos, incorporando la perspectiva de los grupos de interés en la evaluación de los impactos potenciales, tanto positivos como negativos, de las actividades.

La relación con los grupos de interés está gestionada desde distintas áreas de la Compañía, en función de sus responsabilidades y especializaciones. Este enfoque descentralizado asegura que cada grupo reciba la atención adecuada, basada en sus expectativas e intereses particulares. Además, la estrategia de sostenibilidad y el ejercicio de materialidad anual permiten identificar prioridades y optimizar las interacciones con sus stakeholders.

Áreas clave de gestión

Para facilitar el diálogo y garantizar la transparencia, la Compañía cuenta con áreas específicas encargadas de gestionar estas relaciones

Área de Comunicaciones Internas y Sostenibilidad:

- ➔ Lidera el mapeo detallado de los grupos de interés, identificando sus prioridades y estableciendo canales de comunicación efectivos.
- ➔ Coordina el ejercicio de materialidad, que proporciona una base sólida para enfocar las iniciativas de sostenibilidad.

Gerencia Comercial de Clientes:

- ➔ Responsable de la gestión con medios de comunicación.
- ➔ Realiza encuestas, focus groups y estudios periódicos para incorporar la voz de los clientes en las decisiones estratégicas.

Gerencia de Administración y Finanzas:

- ➔ Responsable de la Memoria Integrada y los estados financieros trimestrales, asegurando la transparencia en la información de la Compañía.

Adicionalmente, a través de un enfoque estructurado y descentralizado, cada área de la Compañía puede interactuar con los grupos de interés según su función y responsabilidad, garantizando una comunicación efectiva y alineada con las expectativas y necesidades de cada stakeholder.



Grupo de interés	Descripción	Relevancia	Forma de relacionamiento	Temas claves
Inversionistas	Grupo controlador del negocio y Tenedores de Bono.	Garantizan los recursos financieros y el respaldo estratégico para la sostenibilidad económica de la Compañía.	<ul style="list-style-type: none"> Publicación de estados financieros trimestrales. Reuniones anuales con el grupo controlador. Actualizaciones periódicas sobre el desempeño del negocio. Sitio Web Inversionistas. Reuniones con Tenedores de Bono. 	<ul style="list-style-type: none"> Resultados financieros
Directorio	Máximo órgano de gobierno en Esmax.	Supervisan la implementación de la estrategia y proveen una visión integral.	<ul style="list-style-type: none"> Comité de Proyectos Especiales (SPC). Reportes trimestrales del desempeño estratégico. Reuniones con áreas claves. Reportes mensuales y trimestrales. Comités Semestrales. 	<ul style="list-style-type: none"> Desempeño financiero y ESG. Estrategia. Riesgos e impactos.
Clientes	Diversidad de clientes que refleja la amplitud de su portafolio de productos y servicios, así como su capacidad para adaptarse a las necesidades de diferentes segmentos del mercado. Los clientes de Esmax se dividen en los siguientes segmentos principales: Clientes B2B (Clientes Lubricantes) Clientes B2B (Clientes Combustible) Clientes Retail (Clientes tiendas y SA) Clientes Retail (EDS)	Son la fuente principal de ingresos y promotores del crecimiento del negocio. Están en el centro de todo lo que hace Esmax, para quienes se busca evolucionar día a día acorde a sus expectativas, con un claro posicionamiento de marca y una propuesta de valor atractiva.	<ul style="list-style-type: none"> Encuestas de satisfacción. Sitio Web. Estaciones de servicio. Tiendas de conveniencia. Línea telefónica 800. WhatsApp. Formulario contacto sitio Web. Mail servicio de atención al cliente. Portal Petrobras Flota. Portal Cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> Precios. Portafolio de productos. Experiencia. Disponibilidad. Calidad. Infraestructura.
Distribuidores	Son representantes de la marca, responsables de operar parte importante de la red presencial de Esmax, tanto de estaciones de servicio como tiendas de conveniencia.	Permiten a la Compañía operar a lo largo del país, ampliando la capacidad operativa, facilitando la llegada de productos y servicios a diversas localidades del país. A través de ellos, Esmax, asegura una experiencia de marca coherente y de alta calidad en todas sus estaciones de servicio. Representan un vínculo directo entre la Compañía y los consumidores, ayudando a consolidar la lealtad del cliente y a generar confianza en los mercados locales.	<ul style="list-style-type: none"> Reuniones con jefes de zona. Evaluaciones de experiencia. Capacitación. 	<ul style="list-style-type: none"> Estándares de operación. Soporte continuo. Oportunidades de desarrollo. Experiencia de clientes.



Grupo de interés	Descripción	Relevancia	Forma de relacionamiento	Temas claves
Autoridades	Las autoridades y reguladores incluyen entidades gubernamentales, organismos normativos y autoridades locales que supervisan el cumplimiento de las actividades de Esmax en conformidad con las leyes y regulaciones aplicables. Estas instituciones son responsables de garantizar que las operaciones de la Compañía se lleven a cabo respetando las normativas de seguridad, ambientales, laborales, fiscales y comerciales.	Cumplir con los requisitos legales y regulatorios asegura la continuidad de las operaciones de Esmax. Las autoridades establecen marcos normativos que impulsan la mejora continua en las prácticas operativas de la Compañía. Colaborar con reguladores refuerza la reputación de Esmax como un actor responsable en la industria energética.	<ul style="list-style-type: none"> ● Reuniones presenciales o vía plataforma. ● Mensajería. ● Trámites de ventanilla. ● Mesas de trabajo. ● Capacitaciones. ● Fiscalizaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Cumplimiento normativo. ● Consultas públicas. ● Fiscalización y auditorías. ● Permisos.
Proveedores	Los proveedores de Esmax son socios clave en su cadena de valor, encargados de suministrar bienes y servicios esenciales para sus operaciones. Estos incluyen desde combustibles y lubricantes hasta productos para tiendas de conveniencia y servicios técnicos especializados.	<p>La relación con los proveedores no solo garantiza la continuidad operativa, sino que también promueve prácticas responsables y sostenibles a lo largo de la cadena de suministro.</p> <p>Trabajar con proveedores confiables permite a la Compañía mantener altos estándares de calidad y optimizar sus procesos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Selección y evaluación. ● Contratos. ● Capacitaciones. ● Reuniones con áreas de compra. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Relaciones comerciales estables. ● Oportunidades de crecimiento. ● Traspaso de buenas prácticas. ● Pago oportuno.
Comunidad	Las comunidades son los grupos locales y regionales que se encuentran en las áreas de influencia directa e indirecta de las operaciones de Esmax, incluyendo vecinos de plantas de abastecimiento, estaciones de servicio y otros proyectos estratégicos. Estas comunidades son socios fundamentales en el desarrollo sostenible de la Compañía y son un eje clave en la estrategia de sostenibilidad de Esmax.	<p>Las comunidades contribuyen a la aceptación y legitimidad de las operaciones de Esmax en las regiones donde está presente.</p> <p>Esmax trabaja para gestionar y minimizar los posibles efectos negativos de sus actividades sobre las comunidades, promoviendo un diálogo constructivo y transparente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Reuniones informativas. ● Mesas de trabajo. ● Consultas comunitarias. ● Aporte a ONG. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Inversiones en infraestructura. ● Mitigación de impactos. ● Generación de empleo local. ● Apoyo a la economía local. ● Mejora en la calidad de vida.
Colaboradores	Los colaboradores son el motor principal de Esmax, responsables de ejecutar las estrategias corporativas y operativas que aseguran el éxito del negocio. Este grupo incluye a empleados en diversas áreas, desde operaciones en estaciones de servicio y plantas de abastecimiento hasta funciones administrativas y de liderazgo en la sede corporativa.	Los colaboradores garantizan la continuidad de las operaciones y la entrega de productos y servicios de alta calidad. Promueven y mantienen los valores y principios que definen la identidad de Esmax. Contribuyen al logro de los objetivos a través de su talento, compromiso e innovación.	<ul style="list-style-type: none"> ● Intranet. ● Correo. ● Eventos presenciales. ● Encuestas. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Desarrollo. ● Bienestar y clima laboral. ● Salud y seguridad laboral. ● Conciliación vida laboral y familiar.





03 GOBERNANZA

- 30 Marco de Gobernanza
- 31 Gobierno Corporativo
- 41 Ética y Cumplimiento
- 47 Gestión de Riesgos



Marco de GOBERNANZA

(NCG 461 3.1 i | NCG 461 3.5 numeral modificado por la NCG 519 | GRI 2-9)

El Marco de Gobernanza de Esmax está diseñado para respaldar una gestión estratégica y operativa eficiente, promoviendo la transparencia, la responsabilidad y la creación de valor sostenible en todos los niveles de la organización.

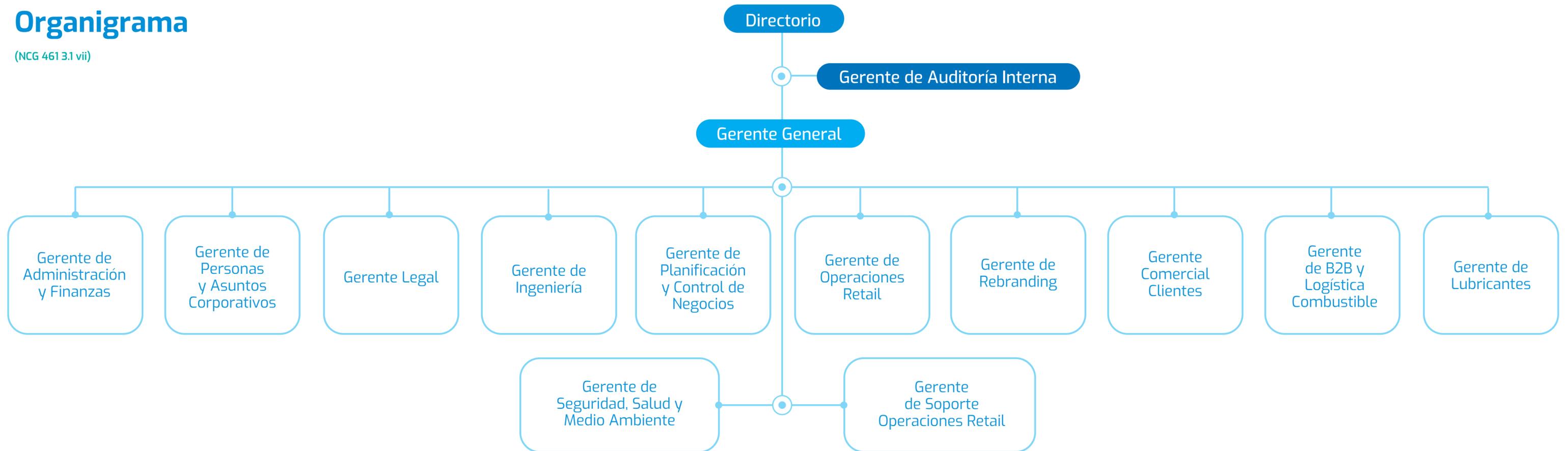
En cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables, como la ley de sociedades anónimas y la normativa sobre responsabilidad penal de personas jurídicas, Esmax implementa buenas prácticas que fortalecen la confianza de sus grupos de interés, y asegura el cumplimiento de sus obligaciones legales y regulatorias.

Con un enfoque dinámico y adaptativo, Esmax evalúa y mejora constantemente sus procesos de gobernanza para garantizar decisiones responsables, alineadas con los objetivos estratégicos y el desarrollo sostenible de la organización.

Esta perspectiva integral permite a la Compañía enfrentar los desafíos del mercado con integridad y eficiencia, promoviendo una gestión empresarial sólida y responsable.

Organigrama

(NCG 461 3.1 vii)



Gobierno CORPORATIVO

(GRI 2-9)

El gobierno corporativo de Esmax tiene como objetivo fortalecer la toma de decisiones estratégicas y operativas, asegurando una gestión eficiente y transparente, que responda a las necesidades del entorno empresarial y los objetivos sostenibles de la Compañía. Está compuesto por el accionista único, el Directorio, el Comité con Directores y los Ejecutivos Principales, cada uno con roles clave en la supervisión, dirección y ejecución de las actividades corporativas.

Con esta estructura operativa y estratégica, el gobierno corporativo de Esmax no solo asegura una gestión eficiente y transparente, sino que también facilita una interacción ágil y efectiva entre los órganos de supervisión y la administración ejecutiva. Este enfoque permite enfrentar con éxito los retos del entorno empresarial y generar valor sostenible a largo plazo.



De acuerdo con lo establecido en el Título XV de la Ley N° 18.045, el controlador de Esmax Distribución SpA es Aramco Overseas Company B.V., quien ostenta el 100% de las acciones emitidas por la Compañía al 31 de diciembre de 2024.

Este modelo de propiedad asegura la total alineación entre los intereses del accionista único y los objetivos estratégicos de Esmax. En este contexto, no resultan aplicables figuras como acuerdos de actuación conjunta ni la existencia de otros accionistas que puedan designar miembros del Directorio o que posean al menos un 10% del capital, ya que la totalidad de las decisiones estratégicas y operativas son adoptadas directamente por el accionista único, quien ejerce su rol de manera directa y centralizada.

Accionista

(NCG 461 2.3.1 | 2.3.2 | 2.3.3 | 2.3.4 i).

El 1 de marzo de 2024, se materializó la compraventa del 100% de las acciones de Esmax Distribución SpA a Aramco Overseas Company B.V., consolidando a esta última como único accionista. Este cambio de propiedad fue realizado tras el cumplimiento de las condiciones habituales, incluyendo las aprobaciones regulatorias, y refuerza la posición estratégica y operativa de la Compañía dentro del grupo global y consolida su alineación con los objetivos del controlador.



Directorio

(GRI 2-10)

El Directorio de Esmax está compuesto por 5 miembros titulares, designados por Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 30 de abril de 2024 por un período de 3 años renovable.

El único accionista de la Sociedad considera factores clave al momento de definir a los integrantes, tales como la experiencia, competencias y conocimientos relevantes para los desafíos estratégicos de la organización.

Este enfoque garantiza que el Directorio esté compuesto por miembros calificados, alineados con los objetivos de Esmax y comprometidos con las mejores prácticas de gobernanza corporativa.

LOS ACTUALES DIRECTORES DE ESMAX SON:

(NCG 461 Nº 3.2i | GRI 2-11)



Ziyad Hamad Abdullah Aljuraifani

Cargo: Presidente
Profesión u oficio: Chemical Engineering and GMP from Harvard
Fecha de nombramiento: Abril, 2024



Fahad Hesham I Almahisen

Cargo: Director
Profesión u oficio: Bachelor of Finance, Master of Business Administration. Certificated Public Accountant (USA CPA)
Fecha de nombramiento: Abril, 2024



Ryan Hodgkinson

Cargo: Director
Profesión u oficio: Accountant and Business Administrator
Fecha de nombramiento: Abril, 2024



William Spurgeon

Cargo: Director
Profesión u oficio: Bachelor's Degree in Finance
Fecha de nombramiento: Abril, 2024



Juan Alfonso Juanet Rodríguez

Cargo: Director
Profesión u oficio: Ingeniero Comercial
Fecha de nombramiento: Abril, 2024

* Ninguno de los integrantes del Directorio es independiente ni ejecutivo de la organización. Esmax no cuenta con directores suplentes.



RADIOGRAFÍA DEL DIRECTORIO

DIRECTORES POR SEXO

(NCG 3.2 xiii a)



DIRECTORES POR NACIONALIDAD

(NCG 3.2 xiii b)



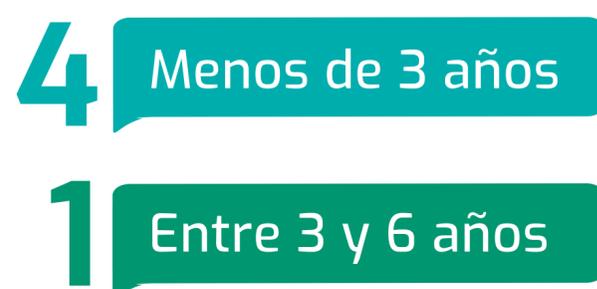
DIRECTORES POR RANGO DE EDAD

(NCG 3.2 xiii c)



DIRECTORES POR ANTIGÜEDAD EN EL CARGO

(NCG 3.2 xiii d)



(NCG 3.2 xiii e)

El Directorio de Esmax no tiene miembros en situación de discapacidad.

ROL DEL DIRECTORIO

(NCG 461 3.2 x, NCG 3.2 xii a, NCG 3.2 xii b, NCG 3.2 xii d).

El Directorio de Esmax tiene un rol clave en la supervisión y dirección estratégica de la Compañía, siendo responsable de la definición y monitoreo de la estrategia general en el corto, mediano y largo plazo. Entre sus principales funciones destacan la evaluación de riesgos e impactos, la supervisión de proyectos clave y el aseguramiento del cumplimiento normativo y de la transparencia financiera. Asimismo, el Directorio fomenta una gestión sostenible que considera aspectos económicos, sociales y ambientales, velando por el fortalecimiento de las relaciones con los grupos de interés.

Las sesiones del Directorio se realizan al menos trimestralmente, según lo establecido en los estatutos de la Sociedad. Las citaciones y antecedentes necesarios para cada reunión son enviados con 15 días de antelación, permitiendo una preparación adecuada. Actualmente, los documentos relacionados, como actas y materiales de apoyo, se distribuyen de forma segura a través de correo electrónico. La Compañía se encuentra evaluando herramientas tecnológicas que optimicen aún más el acceso remoto y permanente a esta información, fortaleciendo la eficiencia y seguridad de la gestión.

En cada sesión, se deja registro detallado de las principales temáticas abordadas en las actas. Dichas actas son compartidas con la totalidad de los directores para su revisión antes de la siguiente reunión y quedan a disposición de los miembros del Directorio una vez aprobadas y suscritas. Los respaldos de las actas se encuentran en los libros correspondientes, almacenados en las oficinas corporativas de la Sociedad. El registro histórico de las actas abarca al menos 15 años.

Previo a cada sesión, se envía a los directores una presentación o minuta con los antecedentes y temas a tratar, la cual se utiliza como base para las discusiones durante la reunión. En cuanto a la duración de las sesiones, no se ha considerado necesario establecer un tiempo mínimo, ya que esta responde a los asuntos específicos a tratar. Tampoco se ha estimado pertinente fijar tiempos mínimos de dedicación presencial o remota para estas instancias.





REMUNERACIONES DEL DIRECTORIO

(NCG 3.2 ii | 3.2 xiii f | GRI 2-19 | GRI 2-20)

La remuneración de los Directores de Esmax fue definida por el accionista en la Junta Extraordinaria de Accionistas del 1 de marzo de 2024 y ratificada en la Junta Ordinaria de Accionistas del 30 de abril del mismo año. Cada Director percibe una compensación fija de USD 7.000 mensuales, independientemente del número de sesiones realizadas o de su asistencia. Sin embargo, aquellos Directores que son empleados de alguna compañía de Aramco renuncian formalmente a esta remuneración y, por lo tanto, no reciben dieta alguna.

El esquema de compensación no contempla actualmente componentes variables, reembolsos, prestaciones de jubilación ni indemnizaciones por rescisión de contrato. Tampoco participan miembros independientes del Directorio, Comités de remuneraciones ni consultores especialistas en la determinación de las remuneraciones. Este proceso es gestionado directamente por el accionista único, quien define y aprueba los montos aplicables.

Nombre	Ingresos fijos (M\$ / CLP) 2023	Ingresos fijos (M\$ / CLP) 2024
Ziyad Hamad Abdullah Aljuraifani	N/A	N/A
Fahad Hesham I Almahisen	N/A	N/A
Ryan Hodgkinson	N/A	N/A
William Spurgeon	N/A	79.610
Juan Alfonso Juanet Rodríguez	134.045	100.021

En cuanto a la brecha salarial por género, el Directorio de Esmax está compuesto exclusivamente por hombres, lo que impide realizar un análisis comparativo en esta materia. No obstante, las remuneraciones han sido aprobadas de manera uniforme, aplicándose sin distinción por género, rol o participación en las sesiones.

El esquema de remuneración establecido garantiza claridad, uniformidad y transparencia, alineándose con los principios de buen gobierno corporativo. Asimismo, la Compañía reconoce la importancia de fomentar la diversidad y la inclusión en su gobierno corporativo y mantiene su compromiso de incorporar perfiles diversos en futuras designaciones, fortaleciendo así sus prácticas de gobernanza y sostenibilidad.



CONTRATACIÓN DE ASESORÍAS

(NCG 461 3.2 iii)

La selección y contratación de expertos externos en Esmax se realiza bajo criterios basados en la experiencia, conocimiento técnico, reputación en la industria y alineación con los objetivos específicos del proyecto o iniciativa para la que se requieren sus servicios.

La auditoría de los estados financieros correspondiente a 2024 fue realizada por la firma PricewaterhouseCoopers (PwC), con un monto asociado a este servicio de M\$161.148.

INDUCCIÓN NUEVOS INTEGRANTES

(NCG 461 3.2 v)

Actualmente se está trabajando en el diseño de un procedimiento para la inducción de nuevos Directores, con el objetivo de facilitar su incorporación y alineación con los objetivos estratégicos, las normativas aplicables y la cultura organizacional de Esmax. Este proceso está en curso y se espera su validación por parte del Directorio, con la meta de implementarlo durante el primer semestre de 2025.

Este esfuerzo refleja el compromiso de Esmax con la mejora continua en materia de gobernanza corporativa, fortaleciendo las capacidades y la integración de sus órganos de gobierno.



EVALUACIÓN, CAPACITACIÓN Y FORTALECIMIENTO DEL DIRECTORIO

(GRI 2-17, 2-18)

Durante 2024, no se llevaron a cabo capacitaciones específicas para los miembros del Directorio, incluidas aquellas relacionadas con desarrollo sostenible. Sin embargo, Esmax reconoce que la actualización constante de conocimientos en áreas como sostenibilidad, transformación digital y regulación sectorial es esencial para fortalecer la capacidad del Directorio de tomar decisiones informadas y alineadas con los desafíos actuales de la industria.

A la fecha, no se ha considerado la contratación de asesoría externa para la evaluación periódica del desempeño y funcionamiento del Directorio.

Esmax continuará trabajando para definir y desarrollar procesos y herramientas que promuevan la actualización continua de los miembros del Directorio, así como el fortalecimiento de su desempeño colectivo, asegurando una gobernanza corporativa robusta y alineada con estándares internacionales de excelencia.

CONTINUIDAD OPERACIONAL

(NCG 3.2 xi | GRI 402-1 | GRI 11.10.5).

Esmax cuenta con un Plan de Continuidad Operacional y Tecnológico diseñado para abordar situaciones de contingencia o crisis. Este plan contempla medidas específicas para garantizar la continuidad de las operaciones clave de la Compañía, minimizando el impacto de posibles interrupciones y asegurando la capacidad de respuesta frente a escenarios adversos. En caso de modificaciones operacionales significativas que puedan afectar áreas clave, como infraestructura, sistemas, proveedores o personal, se asegura una comunicación oportuna con los colaboradores. Los líderes de cada área afectada son responsables de definir los mecanismos y plazos de aviso adecuados para cumplir con el objetivo de mantener la estabilidad operativa. De esta manera, Esmax refuerza su

compromiso con la resiliencia organizacional y la continuidad del servicio, protegiendo tanto sus operaciones como el bienestar de sus colaboradores y clientes.

En situaciones de contingencia, no se contempla un cambio en el funcionamiento regular del Directorio. Sin embargo, los Directores son informados oportunamente del avance de los acontecimientos y podrán sesionar extraordinariamente según sea necesario, asegurando una toma de decisiones ágil y efectiva ante cualquier circunstancia que lo amerite.

COMUNICACIÓN DE INQUIETUDES CRÍTICAS AL DIRECTORIO

(GRI 2-16)

En Esmax, los asuntos relevantes son gestionados a través de un canal de denuncias único y centralizado. Este canal, que es público y accesible para todos, permite recopilar, analizar y derivar las inquietudes según su naturaleza a las áreas correspondientes para su resolución.

Cuando se identifican asuntos con relevancia estratégica o impactos significativos, el canal de denuncias escala la situación al máximo órgano de gobierno, asegurando que estos temas sean presentados al Directorio de manera oportuna. Este proceso garantiza una gestión estructurada y eficiente, evitando la dispersión de canales y fortaleciendo la capacidad de respuesta de la Compañía.

Durante el año 2024, los asuntos relevantes canalizados a través de este mecanismo han sido tratados siguiendo este procedimiento, reafirmando el compromiso de Esmax con la transparencia, la responsabilidad y la diligencia en la atención de temas importantes para la organización.



Comités con Directores

(NCG 461 3.3 i | 3.3 ii | 3.3 iv | 3.3 vii)

Esmax cuenta con una estructura de Comités diseñados para apoyar al Directorio en la supervisión y monitoreo del cumplimiento de los objetivos de la Compañía. Estos Comités se encargan de garantizar la correcta implementación, mantenimiento y funcionamiento de los controles internos, así como de velar por el cumplimiento de las políticas, normas y procedimientos que rigen las operaciones. Además, tienen la responsabilidad de identificar y evaluar los riesgos a los que la Sociedad pueda estar expuesta en las actividades comerciales que lleva a cabo.

Cada Comité cuenta con estatutos propios aprobados por el Directorio, y un Presidente designado para liderar sus actividades. Estos Comités sesionan previamente a las reuniones del Directorio, donde sus presidentes presentan un informe detallado como primer punto en la agenda, asegurando que las principales actividades y decisiones sean informadas de manera oportuna.

1. COMITÉ DE AUDITORÍA (BAC):

Asiste al Directorio en la supervisión de los reportes financieros, la gestión de riesgos, el control interno y el cumplimiento normativo. Está compuesto por al menos tres miembros designados por el Directorio, incluyendo un Presidente encargado de liderar las reuniones y reportar al Directorio.

Integrantes:

Fahad Hesham I Almahisen (Presidente)
Juan Juanet (Miembro)
Ryan Hodgkinson (Miembro)
Fabiola González (Secretaria)

Periodicidad: Al menos trimestral

Número de sesiones 2024: 5

Actividades Principales:

- Revisión de los estados financieros.
- Evaluación de los sistemas de control interno y de riesgos.
- Supervisión de la efectividad de los auditores internos y externos.
- Presentación de recomendaciones al Directorio.
- Monitoreo de la contratación de asesorías externas y los gastos asociados.
- Asegurar que las auditorías se realicen con los más altos estándares de independencia y calidad.

2. COMITÉ DE PROYECTOS ESPECIALES (SPC):

Encargado de asesorar al Directorio en la supervisión de proyectos estratégicos designados por el Directorio, monitoreando su progreso, el presupuesto y evaluando riesgos asociados a los mismos. Está compuesto por al menos tres miembros, de los cuales dos deben ser parte del Directorio y uno puede ser un experto técnico vinculado a Saudi Aramco o sus filiales.

Integrantes:

Ziyad Juraifani (Presidente)
William Spurgeon (Miembro)
Juan Juanet (Miembro)
Igal Szewkis (Secretario)

Periodicidad: Mensual

Número de sesiones 2024: 8

Actividades Principales:

- Control y evaluación de avances.
- Revisión de presupuestos y contratos.
- Identificación de riesgos y desafíos asociados a los proyectos.
- Supervisión del cumplimiento de objetivos.
- Recomendación de medidas para mitigar riesgos.

3. COMITÉ DE SEGURIDAD, MEDIOAMBIENTE Y SALUD (HSSE):

Es responsable de supervisar las políticas y programas de la Compañía en estas áreas, asegurando el cumplimiento normativo y evaluando la efectividad de los programas e iniciativas de la Compañía en estas áreas y riesgos que puedan afectar a los empleados, contratistas, activos y la reputación de Esmax. Está compuesto por al menos cuatro miembros, de los cuales dos deben ser parte del Directorio.

Integrantes:

Juan Juanet (Presidente)
William Spurgeon (Miembro)
Ryan Hodgkinson (Miembro)
Khalid Mansour (Miembro)
Igal Furman (Secretario)

Periodicidad: Trimestral

Número de sesiones 2024: 5

Actividades Principales:

- Gestión y supervisión de incidentes críticos.
- Cumplimiento de auditorías regulatorias.
- Gestión de riesgos operativos
- Evaluación del desempeño en ciberseguridad.



4. COMITÉ DE TALENTO Y COMPENSACIONES (TCC):

Brinda apoyo al Directorio en asuntos relacionados con recursos humanos, planificación de sucesión, políticas de compensación y administración de beneficios, asegurando la atracción, desarrollo y retención del talento. Está compuesto por al menos dos miembros, incluyendo al Presidente del Directorio como líder del Comité, actualmente.

Integrantes:

- Ziyad Juraifani (Presidente)
- Fahad Hesham I Almahisen (Miembro)
- Ghazwan Al Burakain (Miembro)
- Rodrigo Burgos (Secretario)

Periodicidad: Semestral

Número de sesiones 2024: 2

Actividades Principales:

- Revisión de políticas de compensaciones.
- Diseño de planes de incentivos.
- Evaluación de planes de sucesión.
- Supervisión de contratos clave.

Cada Comité reporta de manera trimestral al Directorio, asegurando una supervisión integral de las actividades estratégicas y operativas de Esmax. A través de esta estructura, la Compañía fortalece la gestión de temas críticos para su desarrollo y cumplimiento de objetivos.

(NCG 461 3.3 iii)

Comité	Miembro del Comité	Remuneraciones 2023 (CLP)	Remuneraciones 2024 (CLP)
Comité de Auditoría (BAC)	Fahad Hesham I Almahisen- Presidente	N/A	N/A
	Juan Juanet	N/A	6.580
	Ryan Hodgkinson	N/A	N/A
Comité de Seguridad (HSSE)	Juan Juanet - Presidente	N/A	9.870
	William Spurgeon	N/A	6.634
	Ryan Hodgkinson	N/A	N/A
Comité Proyectos Especiales (SPC)	Ziyad Al Juraifani - Presidente	N/A	N/A
	Juan Juanet	N/A	6.580
	William Spurgeon	N/A	6.634
Comité De Talento & Compensaciones (TCC)	Ziyad Al Juraifani - Presidente	N/A	N/A
	Fahad Hesham I Almahisen	N/A	N/A

(NCG 461 3.3 v)

En 2024 los Comités establecidos por el Directorio de Esmax no incurrieron en gastos asociados a la contratación de asesorías externas. Si bien los estatutos de los Comités incluyen la posibilidad de recurrir a asesores externos en caso de ser necesario para apoyar sus funciones, no se implementaron políticas específicas para la contratación de estas asesorías, ya que no se requirió este tipo de apoyo durante el período. Las actividades y decisiones de los Comités se llevaron a cabo exclusivamente con los recursos internos disponibles y la experiencia de sus miembros.



EQUIPO EJECUTIVO

En Esmax la plana ejecutiva encarna los valores que guían su operación y crecimiento. Este equipo de líderes se distingue por su capacidad de adaptabilidad, flexibilidad y por responder eficazmente a los cambios en un entorno dinámico y desafiante. Su compromiso con la excelencia se refleja en la implementación de la estrategia corporativa, alineando cada decisión con los objetivos trazados por el Directorio.

Los ejecutivos principales han demostrado una notable capacidad para anticiparse a los desafíos, promover la eficiencia operativa y fortalecer las relaciones con los grupos de interés. Su enfoque en la colaboración y en la toma de decisiones informadas le permite a la Compañía consolidar su rol como una organización resiliente, ágil y orientada al futuro.

El trabajo conjunto entre la administración y el Directorio garantiza una ejecución estratégica coherente y transversal, promoviendo una cultura organizacional que prioriza la eficiencia, el trabajo en equipo y el enfoque al cliente, pilares fundamentales para el éxito sostenible de Esmax.

(NCG 461 3.4 i)



Carlos Larrain Mery
Gerente General

13.198.546-0
01/01/2019



Edgardo Escobar Aguirre
Gerente de Administración y Finanzas

10.325.438-8
01/04/2021



Rodrigo Burgos Fueyo
Gerente de Personas, Asuntos Corporativos y Sostenibilidad

10.591.128-9
15/02/2017



Andrés Garay Contreras
Gerente de B2B y Logística Combustible

16.303.239-2
01/07/2024



Mauricio Sepúlveda Mora
Gerente de Ingeniería

13.455.361-8
03/06/2019



Eliana Rodríguez Aránguiz
Gerente Comercial Clientes

10.650.243-9
01/04/2024



Igal Szewkis Alvo
Gerente de Rebranding

16.100.073-6
01/04/2024



Igal Furman Vidal
Gerente de Seguridad, Salud y Medio Ambiente

15.960.414-4
01/07/2024



Matias Montenegro Villafranca
Gerente de Operaciones Retail

16.608.134-3
01/04/2024



Javier Gisseleire Bustamante
Gerente Soporte Operaciones Retail

16.612.045-4
01/07/2024



Rafael Mira Appelius
Gerente Lubricantes

13.832.524-5
15/02/2018



Fabiola González Leal
Gerente de Auditoría Interna

12.485.995-6
03/05/2021



Rolly Cerda Figueroa
Gerente de Planificación y Control de Negocios

15.906.517-0
01/05/2019



Patricia Figueroa Mandiola
Gerente Legal

7.130.174-5
01/04/2000



Comités Gerenciales

Además de los Comités con los Directores, Esmax cuenta con diversos Comités Gerenciales que abordan áreas específicas y operativas de la Compañía. Estos comités tienen un enfoque más operativo y de gestión, y son clave para el seguimiento de las actividades diarias en diferentes líneas de negocio y áreas funcionales. Cada Comité se reúne con una periodicidad definida, dependiendo de las necesidades de la empresa, para asegurar la alineación de las operaciones con los objetivos estratégicos trazados por la alta dirección. Estos son:

COMITÉS EJECUTIVOS

Adicionalmente, Esmax cuenta con los Comités Ejecutivos relacionados con las principales líneas de negocio y áreas de gestión, los cuales son:

- **Comité Corporativo de Gerentes.**
- **Comité de Lubricantes.**
- **Comité de Inversiones.**
- **Comité de Operaciones.**
- **Comité de Desarrollo de Red.**
- **Comité de Tiendas de Conveniencia.**
- **Comité de Combustibles B2B.**
- **Comité de Combustibles Retail.**
- **Comité de Seguridad.**
- **Comité de Personas.**
- **Comité de Sostenibilidad.**
- **Comité de Experiencia.**

Plan de Sucesión

(NCG 461 3.6 x)

El Plan de Sucesión de Esmax está diseñado para asegurar la continuidad del negocio y reducir el impacto de posibles transiciones en cargos estratégicos, como el del Gerente General y otros ejecutivos clave. Este proceso inicia con la identificación de posiciones críticas, seguida de un análisis exhaustivo de las competencias necesarias para cada rol.

A nivel interno, se evalúan los colaboradores, identificando posibles sucesores y determinando su grado de preparación mediante una categorización que indica su nivel. Este enfoque se complementa con la búsqueda y evaluación de talento externo, garantizando una cartera sólida de candidatos que permita cubrir posiciones clave de manera eficiente y oportuna. De este modo, Esmax fortalece su capacidad de adaptación y asegura la continuidad de su liderazgo en el largo plazo.

Remuneraciones ejecutivos principales:

(NCG 3.4 ii | 3.4 iii | 3.4 iv)

En Esmax, las remuneraciones de los ejecutivos principales incluyen una remuneración fija y una variable. El bono es pagado una vez al año, considerando la evaluación de desempeño individual y su contribución al logro de los objetivos estratégicos y operativos de la Compañía

Las condiciones de remuneración son gestionadas en coordinación Aramco, alineándose con las prácticas del mercado y las prioridades de Esmax.

2023		
Remuneraciones	Fija	Variable
Ejecutivos principales	MM\$1.769	MM\$837

2024		
Remuneraciones	Fija	Variable
Ejecutivos principales	MM\$2.245	MM\$990



Ética y CUMPLIMIENTO

(GRI 2-27)

La integridad y el cumplimiento normativo son esenciales para la operación responsable y sostenible de Esmax. En un entorno regulatorio y social cada vez más exigente, la ética es un valor diferenciador que permite a la Compañía fortalecer su reputación y asegurar la sostenibilidad de su negocio, al permitir la construcción de relaciones basadas en la confianza con sus colaboradores, clientes, proveedores y la comunidad.

El sistema de gestión ética de Esmax incluye políticas, procedimientos y controles específicos que buscan prevenir, detectar y mitigar riesgos asociados a conductas indebidas. Este sistema está alineado con las mejores prácticas internacionales y la normativa chilena.

Durante 2024 el foco estuvo puesto en la actualización y alineación de las políticas internas con las nuevas normativas y los estándares de Aramco.

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Esmax cuenta con un marco robusto de políticas y procedimientos que guían el comportamiento ético de la Compañía. Entre ellas encontramos:

- ✓ Código de Ética y Conducta.
- ✓ Reglamento Interno de Orden, Higiene Seguridad.
- ✓ Modelo de Prevención de Delitos (MPD), el cual está compuesto por la Política Prevención de Delitos Ley 20.393.
- ✓ Procedimiento de Prevención de Delitos.
- ✓ Manual de Anti Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo.
- ✓ Procedimiento de Denuncias.
- ✓ Política de relación con funcionarios públicos.
- ✓ Política de Donaciones.
- ✓ Manual para el Cumplimiento de la Legislación de Libre Competencia.
- ✓ Política Externa de Protección de Datos Personales.

CÓDIGO DE ÉTICA Y CONDUCTA, Y CANAL DE DENUNCIAS

(NCG 461 3.6 vii | 3.6 ix | GRI 2-26 | GRI 406-1 | 11.11.7)

El Código de Ética y Conducta de Esmax, actualizado en agosto de 2024, es una herramienta clave que establece los principios y estándares de conducta que deben guiar el comportamiento de todos los Directores, Ejecutivos, Empleados y Colaboradores, incluyendo el cumplimiento normativo, la protección de la confidencialidad y privacidad de la información, la prevención de conflictos de interés, la aceptación y entrega de regalos, invitación y aportes por parte de terceros, el cuidado de fondos, bienes y registros de la Compañía y la forma en que se relaciona con sus grupos de interés.

El código también establece la existencia de un Canal de Denuncias, utilizando la plataforma de un proveedor externo, que permite a los colaboradores, proveedores, clientes o cualquier tercero reportar posibles irregularidades o incumplimiento al Código de Ética y Conducta, a la normativa interna o externa que ellos consideren deba ser conocido por Esmax como también a prácticas asociadas a la Ley de delitos económicos. Este canal, disponible en la Intranet y página Web, garantiza la confidencialidad, la protección del denunciante, un proceso de investigación transparente y justo y el seguimiento de las denuncias. Su administración recae en la Encargada de Prevención del Delito y Oficial de Cumplimiento, quien efectúa de forma trimestral un reporte de las denuncias al Comité de Auditoría.

Adicionalmente, Esmax cuenta con un Comité de Ética, en el que participa un Director designado por el Comité de Auditoría en representación del Directorio. Este Comité está compuesto, además, por el Gerente General y los Gerentes de Auditoría, Personas, Administración y Finanzas, y Legal. Su objetivo es velar por el cumplimiento del Código de Ética y Conducta; evaluar y tomar decisiones respecto de dilemas éticos y/o violaciones a normas internas, cuando sea requerido por alguno de sus integrantes; y evaluar y tomar decisiones respecto de clientes y proveedores PEP, relacionados PEP o clientes y/o proveedores que son investigados o sancionados.

Este Comité es responsable de revisar y analizar los casos que se le presentan en materia de dilemas éticos, determinando las medidas necesarias de sanción, corrección o mejora. Las denuncias recibidas a través del Canal de Denuncias son gestionadas inicialmente por la Encargada de Prevención de Delitos, quien las revisa en su totalidad. En caso de identificar alguna que requiera una mayor revisión o evaluación en el ámbito de dilemas éticos, se convoca al Comité o se deriva según corresponda.



CONFLICTOS DE INTERÉS

(NCG 461 3.1 iii | GRI 2-15)

En Esmax, la gestión de conflictos de interés es una prioridad para asegurar la transparencia, la integridad y la confianza en todas las operaciones y relaciones de la Compañía.

Esmax dispone de un marco sólido y estructurado para la identificación, prevención y gestión de conflictos de interés, el cual está claramente definido en su Código de Ética y Conducta. Este documento establece qué constituye un conflicto de interés y detalla las acciones preventivas y los mecanismos de control necesarios para evitar su materialización.

IDENTIFICACIÓN, PREVENCIÓN Y GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS:

▶ **Declaración para los nuevos colaboradores al Ingreso:** todos los nuevos colaboradores deben completar el formulario de "Declaración de Conflicto de Interés" al momento de ser contratados.

▶ **Declaración Anual:** cada año, en el mes de abril, todos los empleados deben actualizar su declaración de posibles conflictos de interés mediante el formulario distribuido por la Gerencia de Personas.

▶ **Notificación de Situaciones Inesperadas:** en caso de surgir un potencial conflicto de interés durante el ejercicio laboral, el colaborador debe declararlo de inmediato a su jefe directo, quien remitirá la información al Gerente del Área, la Gerencia de Personas y el Encargado de Prevención de Delitos.

Para garantizar la efectividad de la gestión de conflictos de interés, Esmax ha implementado los siguientes mecanismos de supervisión:

▶ **Campañas de Actualización de Conflictos de Interés:** con el fin de mantener un alto estándar de transparencia y cumplimiento, Esmax realiza campañas periódicas para la actualización de las declaraciones

anuales de conflictos de interés. Estas campañas aseguran que todos los colaboradores mantengan su información actualizada, permitiendo una gestión efectiva de posibles conflictos y promoviendo una cultura organizacional alineada con los principios éticos de la Compañía.

▶ **Canal de Denuncias:** el canal de denuncia de Esmax permite reportar situaciones relacionadas con conflictos de interés.

▶ **Evaluaciones del Comité de Ética:** las situaciones reportadas son evaluadas inicialmente por la Encargada de Prevención del Delito y el Gerente de Personas, quienes determinan si existe un conflicto de interés real o aparente. Cuando se considera necesario y el caso representa un dilema significativo, el Gerente de Personas y Auditoría pueden solicitar la citación del Comité de Ética para su evaluación, garantizando una gestión adecuada y transparente de estos casos.

▶ **Charla sobre conflictos de interés:** orientada a la identificación y gestión de situaciones de conflicto de interés, reforzando la conciencia de los colaboradores frente a dilemas éticos complejos.

Formación en ética		2024
Número de colaboradores participantes en cursos de ética empresarial		548
Porcentaje de colaboradores participantes en cursos de ética empresarial		100%

*Los números presentados corresponden sólo a los colaboradores Esmax Distribución. En cuanto a las demás filiales, se han capacitado a los supervisores y se han comunicado y difundido los principales lineamientos de conducta, asegurando que todos los colaboradores estén al tanto de las políticas y prácticas éticas que guían sus operaciones.

Canal de denuncias		
	2023	2024
Número total de denuncias recibidas en canal de denuncia	245	282
Porcentaje de denuncias investigadas y resueltas	100%	88%



Prevención del delito

(NCG 461 3.2 xii | 3.6 xiii | 8.5 | GRI 205-1 | GRI 11.20.2 | GRI 205-2 | GRI 11.20.3 | GRI 205-3 | GRI 11.20.4)

Para dar cumplimiento a la ley 20.393 y sus modificaciones introducidas a través de la Ley 21.595, Esmax cuenta con un Modelo de Prevención de Delitos (MPD), el cual se encuentra disponible en la intranet a la que tienen acceso Directores y colaboradores, como también en la página Web, permitiendo el acceso a todos sus grupos de interés.

En 2024, Esmax realizó una actualización integral de su Modelo de Prevención de Delitos (MPD) en respuesta a la entrada en vigor de la nueva Ley de Delitos Económicos. Este trabajo, desarrollado en conjunto con la consultora Albagli y Zaliasnik (AZ), permitió identificar y fortalecer los controles necesarios para cumplir con las nuevas exigencias legales. Como resultado, se amplió el alcance de los delitos contemplados en el MPD, pasando de 13 a 111 delitos aplicables tanto a Esmax como a sus subsidiarias. La gestión de este proceso estuvo a cargo de la Encargada de Prevención de Delitos, quien además desempeña el rol de Oficial de Cumplimiento de la Ley 19.913, reportando a la Unidad de Análisis Financiero (UAF).

Este modelo, define diversas actividades de control sobre los procesos o actividades que se encuentran expuestas a los riesgos de comisión de los delitos señalados en la Ley, entre las que se incluyen:

- ▶ **Actividades de prevención:** incluyendo la difusión, entrenamiento, la identificación y análisis de riesgos y la ejecución de controles preventivos.
- ▶ **Actividades de detección:** considera las auditorías de cumplimiento de los controles del MPD, la revisión de litigios y de las denuncias y la coordinación de investigaciones.
- ▶ **Actividades de respuesta:** implica la realización de denuncias a la justicia, coordinar sanciones disciplinarias, el registro y seguimiento de denuncias y sanciones y la comunicación de sanciones y mejora de actividades de control que presenten debilidades.
- ▶ **Supervisión y monitoreo del MPD:** comprende las actividades de monitoreo y de actualización del Modelo.

Estas actividades tienen como fin establecer un sistema preventivo respecto de los procesos o actividades que se encuentran expuestas a los riesgos de comisión de los delitos señalados en la Ley 20.393 y Ley de Delitos Económicos.

El Directorio asume la responsabilidad de velar por la correcta y efectiva implementación del MPD, debiendo proveer y autorizar los medios y recursos necesarios para su implementación. Además, es quien designa y tiene la facultad de revocar al Encargado de Prevención de Delitos, quien depende funcionalmente de esta máxima autoridad de gobierno, siendo el responsable del correcto establecimiento y operación del modelo, debiendo reportar al menos anualmente al Directorio sobre su gestión y funcionamiento.

Con el objetivo de fomentar una cultura de integridad en toda la cadena de valor, la Compañía ha integrado cláusulas anticorrupción en los contratos con proveedores. Estas cláusulas, alineadas con los principios de la Ley 20.393, buscan asegurar el compromiso de los socios comerciales en la prevención y detección de cualquier acto ilícito. A través de este enfoque, Esmax refuerza su compromiso con el cumplimiento legal y la transparencia en toda la operación.

Adicionalmente, Esmax es un sujeto obligado según lo establecido por la Ley 19.913, lo que implica la responsabilidad de implementar un Sistema de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del

Terrorismo. Este sistema está diseñado para garantizar el cumplimiento normativo y se compone del Manual de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, una matriz de riesgos y controles, y la designación de un Oficial de Cumplimiento encargado de gestionar el sistema.

El Oficial de Cumplimiento es el encargado de gestionar el sistema y reporta directamente a la Unidad de Análisis Financiero (UAF), asegurando que la Compañía cumpla con las normativas aplicables y se mantenga alineada con las mejores prácticas en la prevención de delitos financieros. Esta relación con la UAF refuerza el compromiso de Esmax con la integridad y la transparencia en todas sus operaciones.

Esmax realiza distintas actividades de formación para capacitar y sensibilizar a los colaboradores respecto a la normativa y la importancia que tiene para la Compañía la prevención de delitos. Estas actividades incluyen:

- ▶ **Inducción:** como parte del proceso de inducción, que se realiza de forma mensual, los nuevos colaboradores reciben una formación sobre la Ley 20.393 y la Ley 19.913.
- ▶ **Capacitación anual:** dirigida a todos los colaboradores, este espacio de formación busca reforzar la comprensión de las leyes 20.393 y 19.913.
- ▶ **Capacitaciones dirigidas:** realizadas a gerencias donde se considera necesario reforzar algún tema.



CAPACITACIONES REALIZADAS EN 2024

Durante 2024, Esmax implementó diversas iniciativas de capacitación destacando los siguientes:



Nuevos ingresos: En el marco del programa de inducción mensual, los nuevos colaboradores recibieron formación sobre las leyes 20.393 y 19.913, además de temas relacionados con la gestión de riesgos y la prevención de delitos.



Capacitaciones específicas: Se desarrollaron actividades personalizadas para distintas gerencias, abordando temas como el canal de denuncias y la relación con funcionarios públicos.



Ley de Delitos Económicos: Con motivo de la entrada en vigor de esta nueva legislación, se realizaron charlas para el Directorio, ejecutivos corporativos y líderes clave. Estas sesiones incluyeron una revisión detallada y la actualización del Modelo de Prevención de Delitos (MPD) para adaptarlo a las nuevas exigencias normativas.

Estas acciones refuerzan el compromiso de Esmax con la prevención de riesgos, el cumplimiento normativo y el fortalecimiento de su cultura organizacional basada en la ética y la responsabilidad.

Adicionalmente, Esmax realiza una capacitación anual dirigida a sus distribuidores, enfocada en la correcta comprensión y cumplimiento de la Ley 20.393. Durante 2024, el 86% de los distribuidores participaron en este programa, fortaleciendo su compromiso con las normativas vigentes y las buenas prácticas empresariales.



Número de personas por categoría laboral que se les ha formado sobre anticorrupción

	N° Mujeres	N° Hombres	N° Total
Directorio			
Alta Gerencia	3	11	14
Gerentes	20	25	45
Jefaturas	42	72	114
Operario	1	22	23
Fuerza de Venta	14	27	41
Administrativo	21	16	37
Auxiliar	1	1	2
Otros profesionales	83	132	215
Otros técnicos	10	47	57
Total	195	353	548

*Los números proporcionados en esta tabla sólo corresponden a los colaboradores de Esmax Distribución. Para las demás empresas del grupo se han capacitado supervisores y se han comunicado y difundido de manera efectiva los principales lineamientos de conducta, incluyendo el modelo de prevención del delito.



Durante el año 2024 no se presentaron casos de corrupción en la Compañía

Cumplimiento Ley 20.393

	N°	Monto de multas pagados por competencia desleal
Sanciones ejecutoriadas en este ámbito y el monto en pesos que representaron esas sanciones	0	\$ 0



Acoso laboral, sexual y violencia en el trabajo

(NCG 461 5.5).

Esmax promueve relaciones laborales libres de acoso. Es por esta razón, que dentro de su Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad (RIOHS) aborda la prevención del acoso laboral, sexual y violencia en el trabajo, reforzando su compromiso a través del Código de Ética y Conducta.

Capacitación Acoso	N° Mujeres	N° Hombres	N° Total
N° colaboradores capacitados en acoso laboral, acoso sexual y violencia en el trabajo	195	353	548
% de colaboradores capacitados	100%	100%	100%

*Las cifras presentadas corresponden exclusivamente a los colaboradores de Esmax Distribución. En el caso de las demás filiales, se han implementado diversas acciones para sensibilizar a los equipos, incluyendo la capacitación de supervisores, la difusión de comunicaciones directas en los centros de trabajo y la entrega formal del Reglamento Interno, el cual incorpora el protocolo diseñado e implementado para las tres filiales. Adicionalmente, se ha fomentado de manera continua el uso del canal de denuncias, consolidándolo como una vía confiable y legítima para reportar casos relacionados con la Ley Karin, garantizando así un entorno laboral transparente y alineado con el cumplimiento de la normativa vigente

Denuncias acoso	N° Mujeres	N° Hombres	N° Total
Número de denuncias de acoso laboral recibidas vinculadas con acoso laboral	21	13	34
Número de denuncias de acoso sexual recibidas vinculadas con acoso sexual	3	1	4
Número de denuncias de violencia en el trabajo recibidas	1	0	1
Número de denuncias de acoso laboral recibidas a través de la Dirección del Trabajo vinculadas con acoso laboral	3	2	5
Número de denuncias de acoso sexual recibidas a través de la Dirección del Trabajo vinculadas con acoso sexual	0	0	0
Número de denuncias de violencia en el trabajo recibidas a través de la Dirección del Trabajo vinculadas con violencia en el trabajo.	0	0	0

Libre competencia

(NCG 461 3.1 iii | 8.4 | GRI 206-1 | GRI 11.19.1 | GRI 11.19.2).

El Código de Ética y Conducta de Esmax establece como principio fundamental el desarrollo de prácticas comerciales éticas, promoviendo la competencia leal y transparente. En este marco, se sancionan estrictamente conductas anticompetitivas, tales como la colusión, las prácticas predatorias y el abuso de posición dominante o de poder.

Para materializar este compromiso, la Compañía cuenta con el Manual para el Cumplimiento de la Legislación de Libre Competencia, actualizado durante el año 2024. A través de este documento, disponible en su sitio Web, busca que los colaboradores tengan un mejor entendimiento de la legislación, de modo de poder de forma proactiva cumplir con las normas e identificar eventuales situaciones que podrían afectar la competencia leal.

CAPACITACIÓN ANUAL SOBRE LIBRE COMPETENCIA:

Con el objetivo de consolidar una cultura de cumplimiento a nivel organizacional, se llevan a cabo capacitaciones en materia de libre competencia, dirigidas a todos los nuevos colaboradores al momento de su incorporación, como parte de su programa de inducción. En diciembre de 2024, se completó la capacitación de todos los colaboradores de la Compañía. En relación a los distribuidores de estaciones de servicio, para unificar el conocimiento y las conductas relacionadas a este tema, es importante señalar que dicha capacitación no se realiza de manera anual, sino cada dos años. En 2024 no se llevó a cabo la capacitación para distribuidores, la cual está programada para el año 2025.

Competencia desleal	N°	Monto de multas pagados por competencia desleal
Número de acciones jurídicas pendientes por casos de competencia desleal	0	0



Gestión de RIESGOS

(NCG 461 3.6.i)

Actualización de riesgos críticos con la identificación y priorización de 18 riesgos de los cuales 11 fueron considerados los más relevantes para la Compañía.

Esmax reconoce que la gestión efectiva de riesgos es fundamental para garantizar el cumplimiento de sus objetivos estratégicos y mantener su posición como un socio energético confiable y sostenible.

Para esto ha implementado una Política en la cual se establecen las directrices y el marco de gestión para la identificación, evaluación, control y monitoreo los riesgos asociados a las operaciones de la Compañía y sus subsidiarias, definiendo las obligaciones, responsabilidades y funciones que se deberán cumplir para asegurar un sistema adecuado que apoye los pilares estratégicos y las iniciativas de la organización.

Esta Política se basa en los estándares internacionales del marco COSO (Enterprise Risk Management) y la norma ISO 31000, lo que asegura un enfoque estructurado y globalmente reconocido.

Adopción de estándares internacionales mediante la implementación del Modelo de Gestión de Riesgos basado en COSO y la norma ISO 31000 que asegura un enfoque estructurado y reconocido globalmente.



Gobernanza de la Gestión de Riesgos

(NCG 461 3.6.iv | 3.6 v | 3.6 vi)

El Directorio de Esmax es responsable de liderar el control y la gestión de riesgos en la Compañía, definiendo el marco global de gestión de riesgos, supervisando su seguimiento e implementación, y aprobando la Política de Riesgos. Este enfoque permite analizar de manera integral las amenazas a las que está expuesta la organización, garantizando una respuesta efectiva y estratégica.

Tanto el Directorio como la administración de Esmax reafirman su compromiso pleno y sostenido con la gestión de riesgos, asegurando que este enfoque se extienda a todas las áreas y se mantenga integrado en las actividades de la organización. Este compromiso refuerza la cultura de prevención y control, clave para el logro de los objetivos estratégicos de la Compañía.

RESPONSABILIDADES EN LA GESTIÓN DE RIESGOS

Directorio

- ▶ Responsable de establecer una cultura de gestión de riesgos, supervisar los procesos de identificación y evaluación de riesgos, y asegurar que se implementen las medidas necesarias para mitigarlos. Además, el Directorio es responsable de tomar decisiones estratégicas que permitan a la Compañía adaptarse eficazmente a un entorno empresarial cada vez más complejo e incierto.
- ▶ Aprueba la Política de Gestión Integral de Riesgos y, tiene la función de asignar los recursos necesarios para garantizar una gestión de riesgos efectiva, incluyendo infraestructura, metodologías y personal calificado. Asimismo, debe mantener una supervisión constante sobre la exposición a los riesgos, monitoreando los principales factores que puedan impactar a la Compañía.

Comité de Auditoría

- ▶ Aprueba y observa el perfil y la tolerancia al riesgo de la Compañía, asegurando que estos estén alineados con los objetivos estratégicos. Además, evalúa y prioriza los riesgos relevantes que requieren tratamiento, considerando su impacto en los objetivos de Esmax y sus filiales, e informa al Directorio sobre estos análisis. También es responsable de recomendar al Directorio la estrategia y las Políticas de Gestión Integral de Riesgos, así como de monitorear los niveles de exposición y los riesgos asumidos, conforme a la metodología aprobada.

Área de Riesgos y Procesos

- ▶ Como segunda línea de defensa, promueve la implementación de la gestión integral de riesgos en toda la organización. Sus funciones incluyen promover una cultura interna basada en el Modelo de Gestión de Riesgos, actualizar y evaluar anualmente los riesgos críticos, y aplicar metodologías para una gestión estructurada. Además, implementa indicadores clave (KRI), supervisa los controles, consolida reportes de riesgos y asegura la capacitación necesaria. También mantiene registros de incidentes significativos y coordina la implementación de medidas de mitigación efectivas.

Gerencia de Auditoría Interna

- ▶ Evalúa la efectividad de los controles implementados para la gestión de riesgos relevantes, utilizando el Procedimiento de Gestión Integral de Riesgos y reportando los resultados a la Gerencia General, al Comité de Auditoría y Riesgos, y al Directorio. Además, informa periódicamente, al menos una vez al año, sobre el cumplimiento de las políticas y procedimientos de gestión de riesgos, asegurando la alineación con los objetivos organizacionales. De manera independiente, realiza evaluaciones para medir la efectividad y el cumplimiento de todas las etapas definidas en la política y el procedimiento, identificando oportunidades de mejora. Asimismo, integra la gestión de riesgos como un insumo esencial en la planificación de los planes anuales de auditoría.

Gerencias de las Unidades de Negocio y de Soporte:

- ▶ Gestionan los riesgos identificados en sus procesos, reportando mensualmente la materialización de estos. Además, deben validar los procesos de reporte e indicadores de riesgo en colaboración con la función de Gestión de Riesgos, monitorear la implementación y efectividad de las acciones de mitigación, e informar cualquier desarrollo de nuevos productos o servicios para garantizar que se consideren dentro del marco de gestión de riesgos establecido.



En Esmax, la gestión de riesgos se aborda de manera integral, involucrando a todos los niveles de la organización. Este proceso cuenta con la participación activa del Directorio, el Comité de Auditoría y Riesgos y la Gerencia de Riesgos, en coordinación con las distintas unidades que conforman la Compañía.

La gestión se basa en el enfoque de las Tres Líneas, asegurando una estructura sólida de control interno, supervisión y evaluación independiente para mitigar riesgos y fortalecer la gobernanza corporativa.

Modelo de Gestión de Riesgos

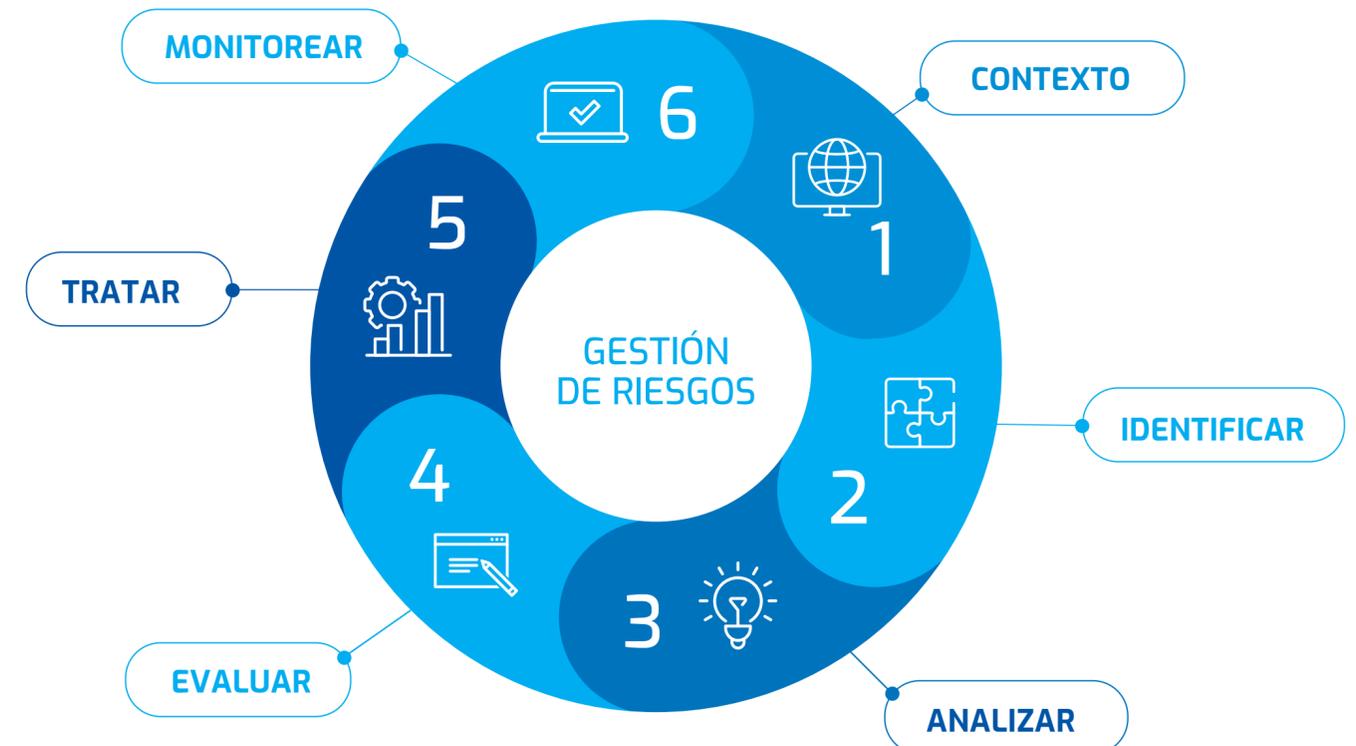
(NCG 461 3.6.iii)

La Compañía ha desarrollado e implementado un Modelo de Gestión de Riesgos Corporativo para identificar, evaluar, controlar, monitorear y reportar las amenazas que puedan impactar sus operaciones, asegurando la continuidad del negocio, la seguridad de los stakeholders y el cumplimiento de sus objetivos estratégicos.

La metodología de gestión de riesgos de Esmax establece mecanismos para evaluar los riesgos considerando su probabilidad de ocurrencia y sus impactos operacionales, financieros y de cumplimiento normativo, lo que permite identificar y priorizar aquellos que son más críticos para la organización.



EL MODELO DE GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS



Cultura de Riesgos

(NCG 461 3.6.viii)

GESTIÓN DE RIESGOS: DIVULGACIÓN Y CAPACITACIÓN

Esmax realiza capacitaciones mensuales dirigidas a los nuevos colaboradores, enfocadas en la comprensión de los conceptos clave de gestión de riesgos, asegurando que desde el inicio estén alineados con las políticas y prácticas de la Compañía.

Adicionalmente, se contempla una capacitación anual para todo el equipo; sin embargo, en 2024, debido a cambios en el enfoque de la gestión de riesgos, esta capacitación no se llevó a cabo en su formato tradicional. En su lugar, se realizó una presentación especializada a los ejecutivos de primera línea, abordando las modificaciones implementadas y destacando las nuevas directrices estratégicas en esta materia.

Principales Riesgos

(NCG 461 3.6 ii | 3.6 i a | 3.6 ii a | 3.6 ii b | 3.6 ii c | 3.6 ii e)

En 2024, se realizó una actualización de los riesgos críticos de la Compañía mediante un proceso que incluyó reuniones con las distintas gerencias, contando con la participación de ejecutivos de primera línea y especialistas en la materia. Como resultado de estas mesas de trabajo, se identificaron 18 riesgos críticos, de los cuales 11 fueron clasificados como los más relevantes para la organización. Estos riesgos son monitoreados de forma continua y deben ser presentados trimestralmente al Comité de Auditoría para su revisión y seguimiento.

Como parte del proceso de actualización de los riesgos críticos, se estableció una clasificación que organiza los riesgos en cinco categorías principales: Gobierno y Estrategia, Financiero, Cumplimiento, Operacionales y Activos. Esta categorización permite una visión integral que abarca desde aspectos estratégicos, como la inadecuada gestión de la marca y cambios en los hábitos de clientes, hasta factores operacionales, como las incidencias de ciberseguridad y eventos importantes de seguridad, enfermedades profesionales o accidentes. Adicionalmente, se identificaron riesgos financieros relacionados con las pérdidas de la Compañía y el alineamiento de la estructura de capital, así como riesgos en activos, como la gestión de obsolescencia del equipamiento y la retención de talentos. Este enfoque holístico refuerza la capacidad de la organización para anticiparse a desafíos, priorizar recursos y presentar acciones correctivas ante el Comité de Auditoría.



Riesgo de Seguridad de la Información

(NCG 4613.6)

Cobertura del 100% con MDR (Managed Detection and Response): Logro de protección total en detección y respuesta ante amenazas digitales en 2024

Adopción del estándar ISO 27001.

En Esmax, la protección de la información de clientes, proveedores, colaboradores y otros grupos de interés es una prioridad fundamental. Este compromiso impulsa a la Compañía a garantizar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de los datos, respaldados por una estrategia sólida y alineada con estándares internacionales.

Desde 2020 la Compañía ha consolidado su Estrategia de Ciberseguridad, basada en el marco del National Institute of Standards and Technology (NIST). Esta estrategia ha permitido fortalecer continuamente su Programa de Ciberseguridad, adaptándolo para enfrentar los desafíos del entorno digital. Este enfoque integral permite estructurar y mejorar las capacidades de detección, respuesta y recuperación ante incidentes de ciberseguridad, asegurando la protección de los activos digitales de la compañía.

Además, la Compañía ha adoptado el estándar ISO 27001 para la implementación, mantenimiento y mejora del Sistema de Gestión de Seguridad de la Información (SGSI). Este estándar permite gestionar riesgos de manera efectiva, asegurando la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información, reforzando su compromiso con los más altos estándares internacionales.

Durante este año, Esmax continuó avanzando en iniciativas claves para reforzar la seguridad de la información, incluyendo:

- El fortalecimiento de los controles y mecanismos de protección.
- La mejora continua de los planes de recuperación frente a incidentes de ciberseguridad.
- La optimización de los niveles de seguridad en sus oficinas y puntos de servicio.

Como parte del plan de ciberseguridad, ha enfocado sus esfuerzos en modernizar tecnologías y procesos en áreas críticas como:

- Detección y respuesta ante incidentes.
- Seguridad perimetral.
- Gestión de vulnerabilidades.
- Concientización y capacitación de colaboradores.

En cuanto a la protección de datos personales, Esmax cuenta con una política que establece lineamientos específicos para garantizar la seguridad de los datos de los clientes y otros grupos de interés, reafirmando su compromiso con la transparencia y la confianza.



GOBERNANZA DE LA CIBERSEGURIDAD

La gobernanza de la ciberseguridad en Esmax se estructura de manera estratégica y operativa, con el objetivo de garantizar la protección de la información y la resiliencia de sus operaciones frente a amenazas digitales.

Esta responsabilidad recae en la Gerencia de Administración y Finanzas, mientras que la Subgerencia de Sistemas lidera la implementación operativa. Desde mayo de 2024, Esmax ha adoptado las políticas y estándares definidos por Aramco, los cuales se están integrando progresivamente en su estructura organizacional.

RESPONSABILIDAD DEL DIRECTORIO EN MATERIA DE CIBERSEGURIDAD

El Directorio de Esmax desempeña un rol fundamental en la gestión de la ciberseguridad, en concordancia con la Política de Seguridad de la Información y Ciberseguridad de la Compañía. Sus principales responsabilidades incluyen:

- ➔ Asegurar el cumplimiento de los compromisos establecidos en la política de seguridad de la información y ciberseguridad.
- ➔ Disponer la divulgación de la política a toda la fuerza laboral, asegurando su conocimiento hasta el nivel operativo.
- ➔ Garantizar los recursos necesarios para implementar medidas efectivas de seguridad de la información.
- ➔ Promover la mejora continua, fomentando la evolución constante de las capacidades en ciberseguridad y seguridad de la información.
- ➔ Facilitar la estrategia de ciberseguridad, asegurando que su implementación esté alineada con los objetivos estratégicos de la Compañía.



La supervisión de la ciberseguridad en Esmax se lleva a cabo mediante una estructura de comités que garantizan el monitoreo constante y la alineación estratégica de las acciones relacionadas con la seguridad digital.

- ▶ **Comité de Directores de Seguridad, Salud y Medio Ambiente (HSSE):** De manera trimestral, este Comité realiza un análisis más detallado y estratégico de los aspectos relacionados con la ciberseguridad, validando la efectividad de las medidas adoptadas y alineándolas con los objetivos organizacionales.
- ▶ **Comité Ejecutivo de HSSE:** Este Comité realiza seguimiento de los avances, riesgos y medidas implementadas en materia de ciberseguridad, asegurando la integración de este ámbito con los temas de seguridad, salud y medio ambiente de la Compañía.

Adicionalmente, Esmax mantiene una estrecha integración con la gestión de riesgos corporativos, lo que nos permite abordar la ciberseguridad de manera transversal, implementando controles preventivos y mitigantes adecuados para proteger los activos de información.



Prácticas de seguridad de la información

Esmax ha implementado diversas prácticas para fomentar una cultura organizacional orientada a la seguridad de la información y la ciberseguridad, con el objetivo de proteger sus activos digitales y el cumplimiento de las políticas internas.

✔ **Política de Seguridad de la Información y Ciberseguridad:** la cual establece los lineamientos y estándares necesarios para salvaguardar la información y minimizar los riesgos asociados, accesible para todos los trabajadores.

✔ **Capacitación en Seguridad de la Información:** oferta de programas de formación continua en ciberseguridad, diseñados para aumentar la concientización de los empleados y fortalecer sus habilidades en la identificación y respuesta ante posibles amenazas.

✔ **Proceso de Escalamiento:** procedimiento definido y estructurado que permite a los empleados reportar de manera eficiente cualquier actividad sospechosa o incidente relacionado con la seguridad de la información, garantizando una respuesta oportuna y efectiva.

✔ **Evaluación del Desempeño en Ciberseguridad:** la seguridad de la información constituye un componente fundamental en la evaluación del desempeño de los empleados. El incumplimiento de las políticas de

seguridad puede derivar en acciones disciplinarias, fomentando así una cultura de responsabilidad y compromiso individual con la protección de los datos y los sistemas de la Compañía.

PLANES DE CONTINUIDAD, CONTINGENCIA Y RESPUESTA A INCIDENTES

Esmax cuenta con planes y procedimientos diseñados para garantizar la continuidad operativa y la respuesta efectiva frente a incidentes de ciberseguridad:

→ **Plan de Recuperación de Desastres:** Este plan está enfocado en los sistemas críticos de la Compañía y se somete a pruebas al menos una vez al año para garantizar su efectividad y alineación con las necesidades operativas.

→ **Procedimiento de Gestión de Incidentes y Atención de Alertas de Ciberseguridad:** Este procedimiento asegura la detección, atención y resolución oportuna de incidentes relacionados con la ciberseguridad. Dado que se utiliza con regularidad, no requiere pruebas adicionales.

Indicador	2023	2024
Número total de brechas de seguridad de la información contenidas sin impacto	0	0
Cobertura de protección de MDR (Managed Detection and Response)	0%	100%
Número total de clientes y empleados afectados por la violación de datos de la empresa	0	0
Importe total de multas/sanciones pagadas en relación con violaciones de la seguridad de la información u otro incidente de ciberseguridad	0	0

(GRI 418-1 a i | 418-1 a ii | 418-1 b)

	FY 2024
El número total de reclamaciones fundamentadas relativas a violaciones de la privacidad del cliente, clasificadas por	0
Reclamaciones recibidas por terceras partes y corroboradas por la organización;	0
Reclamaciones de autoridades regulatorias.	0
El número total de casos identificados de filtraciones, robos o pérdidas de datos de clientes.	0





04

CLIENTES

- 55 Modelo de Negocio
 - Segmento Combustibles
 - Segmento Lubricantes
 - Segmento Tiendas de Conveniencia
- 63 Gestión de la Experiencia

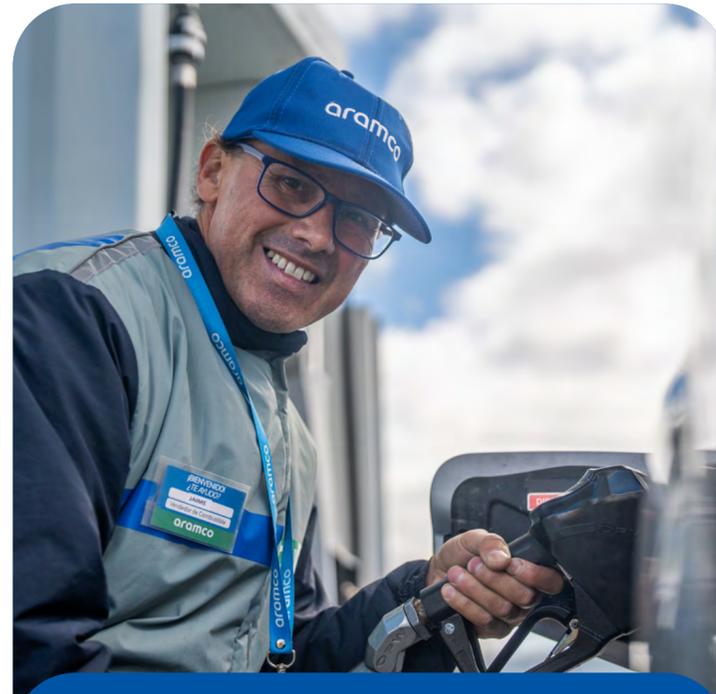


Modelo DE NEGOCIO

(NCG 461 6.2 i, 6.2 ii, y 6.2 iv)

La propuesta de valor de Esmax se fundamenta en un portafolio diversificado que abarca tres segmentos principales: Combustibles, Lubricantes y Tiendas de Conveniencia. A través de estos segmentos busca satisfacer las necesidades energéticas de sus clientes y complementar su experiencia con una oferta variada de productos y servicios disponibles en las tiendas, combinando innovación, eficiencia y sostenibilidad.

Desde la distribución de combustibles hasta la atención personalizada en sus tiendas, el modelo de negocio está orientado a entregar una experiencia integral que satisfaga las necesidades de los clientes y alineada con las tendencias globales del sector energético.



Segmento Combustibles se enfoca en la distribución y comercialización de combustibles derivados del petróleo, tanto para los clientes de las estaciones de servicio como para clientes de diversas industrias y aeropuertos del país. Este segmento constituye el núcleo de la actividad de la Compañía y es clave para garantizar el suministro energético a lo largo de todo el país.



Segmento Lubricantes ofrece productos de alta calidad diseñados para maximizar el desempeño de motores y equipos, respondiendo a las demandas de diversos sectores industriales y particulares. Este negocio refuerza el compromiso con la excelencia y la confiabilidad, características que distingue a Esmax en el mercado.



Segmento Tiendas de Conveniencia amplía la propuesta de valor de Esmax, ofreciendo productos y servicios complementarios que responden a las necesidades cotidianas de sus clientes. Estas tiendas, operadas junto a estaciones de servicio y en formatos independientes (stand alone), se han convertido en un espacio clave para brindar una experiencia integral y diferenciada.

Con el respaldo de Aramco, la Compañía continuará creciendo y proyectándose como un actor relevante del sector energético del país.





SEGMENTO COMBUSTIBLES

(ESM 1.1)



ASOCIACIONES

(NCG 461 6.1 vi I GRI 2-28)

Esmax busca continuamente fortalecer su posición como un actor clave en el sector energético, no solo a través de sus operaciones, sino también mediante relaciones de confianza y colaboración a largo plazo con la industria. Durante 2024, se intensificó la alianza

estratégica y el compromiso con la Asociación de Distribuidores de Combustible (ADICO). Esta alianza permite representar los intereses de la industria y promover estándares más altos de eficiencia, transparencia y sostenibilidad.

Presencia de
Arica a Tierra del Fuego

13,6%
Participación de mercado

3º
Actor de la industria en Chile

Venta anual de
2.5
millones de m³

300
estaciones de servicio

10
Terminales de distribución de combustible a lo largo del país

Recepción por primera vez de un buque de combustible de Aramco Trading Americas en el puerto de Iquique.

Patrocinadores en la Feria Internacional del Aire y Espacio (FIDAE).

2.406
clientes B2B

El segmento de Combustibles de Esmax se compone de los subsegmentos de Combustibles Retail, responsables de las estaciones de servicio a lo largo de Chile, y el subsegmento de Combustibles B2B a cargo de la venta de combustibles a pequeñas, medianas y grandes empresas de diversos rubros.

A través de sus marcas Esmax, Petrobras y Aramco, al 31 de diciembre de 2024, la Compañía es el tercer actor de la industria con una participación de mercado cercana al 13,6%, y un volumen de venta anual en torno a 2.5 millones de metros cúbicos.



SUBSEGMENTO COMBUSTIBLES RETAIL

300

estaciones de servicio en Chile.

3

estaciones de servicio nuevas.

(ESM 1.4)

126

estaciones bajo la marca Aramco

54

operadas por Esmax

(ESM 1.3)

13,8%

participación en el mercado

(ESM 1.6)

22

puntos de carga eléctrica operativos

(ESM 1.5)

49%

del ingreso total del segmento de combustible

41%

del volumen vendido de combustible es retail

Con un enfoque centrado en la comercialización y distribución de combustibles, lubricantes y servicios para automóviles, Esmax opera una red de 300 estaciones de servicio distribuidas estratégicamente desde Arica hasta Punta Arenas. Estas estaciones están ubicadas en zonas de alta afluencia vehicular, incluyendo áreas urbanas, carreteras y localidades menores, y se encuentran emplazadas en terrenos asegurados mediante contratos de arrendamiento a largo plazo.

Del total de estaciones, 54 son gestionadas directamente por la Compañía a través de su subsidiaria Esmax Red Ltda., mientras que las 246 restantes son operadas por terceros bajo modelos de comisionistas o revendedores.

La entrega de una oferta diversificada de servicios, adaptada a las necesidades de clientes y usuarios, constituye un pilar fundamental en la estrategia de crecimiento de la red. En 2024, más del 44% de las estaciones de servicio incorporan tiendas de conveniencia, y se han habilitado 22 puntos de carga para vehículos eléctricos en respuesta a la creciente demanda de electromovilidad.

Durante 2024, Esmax ha avanzado significativamente hacia la excelencia operativa y la redefinición de su propuesta de valor. Este año representó un punto de inflexión con la implementación del rebranding hacia la marca Aramco, destacándose por su innovación, consistencia en los estándares de calidad y un firme compromiso con la sostenibilidad.

*Como resultado, la Compañía cuenta ahora con **126 estaciones operando bajo la marca Aramco.***

La primera estación bajo esta nueva marca fue inaugurada el 14 de mayo, marcando un hito significativo al convertirse en la primera estación Aramco fuera de Arabia Saudita. Este proceso incluyó una renovación integral de la infraestructura y la actualización de los estándares operativos, consolidando un enfoque robusto en seguridad y calidad. A estas aperturas se sumó la firma de contratos de arrendamiento a largo plazo, que garantizan la sostenibilidad y expansión continua de la red.



SUBSEGMENTO COMBUSTIBLES B2B

14%

participación de mercado

(ESM 1.9)

59%

del volumen vendido de combustible es B2B

51%

del ingreso total del segmento de combustible.

11

concesiones de aeropistas

(ESM 1.8)

+ 2.400

clientes

(ESM 1.7)

Inauguración de una nueva instalación en el aeródromo Aero Santa María de Los Andes.

52

partners y clientes se abastecieron utilizando la red brazos de carga de Fuelmax

9%

de crecimiento en volumen vendido respecto al año 2023

Lanzamiento del nuevo servicio Blux que permite a las flotas de vehículos abastecerse de Urea en las estaciones de servicio.

Este subsegmento se especializa en la comercialización de diversos tipos de combustibles a pequeñas, medianas y grandes empresas de los sectores público y privado. Los principales productos ofrecidos en este subsegmento son el Diésel y el Fuel Oil, mientras que las gasolinas se comercializan en menor medida, siendo consumidas principalmente por estaciones de servicio denominadas "de bandera blanca", es decir, estaciones independientes que no están integradas ni vinculadas contractualmente con operadores petroleros.

Estos combustibles se distribuyen a los principales sectores industriales y productivos del país, tales como exportación, minería, forestal, agricultura,

transporte, acuicultura, generación eléctrica, pesca y aviación, entre otros. Para ello, Esmax cuenta con una red de plantas de almacenamiento de combustibles y una robusta logística de distribución por camiones, lo que permite ofrecer un alcance eficiente y precios competitivos a lo largo de todo Chile.

Esmax también ofrece servicios de abastecimiento de combustibles directamente en las instalaciones de sus clientes industriales, así como la construcción y habilitación de instalaciones de combustible a través de su área de Ingeniería. Estas soluciones están diseñadas para adaptarse a las necesidades específicas de empresas de diferentes tamaños y sectores.

En 2024, Esmax realizó importantes inversiones en infraestructura y logística, orientadas a mejorar la eficiencia operativa, la seguridad y la sostenibilidad.

Se optimizaron los procesos y se fortalecieron las instalaciones en las plantas y terminales de recepción, almacenamiento y distribución de combustibles. Estas mejoras permitieron reducir los tiempos de respuesta y los costos operativos, con un enfoque estratégico en las zonas norte y sur del país. Además, la implementación de nuevas tecnologías y el refuerzo de la capacitación en seguridad, en colaboración con Aramco, contribuyeron significativamente a elevar los estándares operativos y de seguridad de la Compañía.



En este subsegmento se desarrollan tres líneas de negocio principales:



● **Industrias:** esta línea abastece con combustibles a industrias clave como minería, transporte, agricultura, acuicultura, forestal, generación eléctrica, entre otras. Estos combustibles, principalmente diésel y fuel oil, son esenciales para mantener en operación el equipamiento y maquinaria necesarios para los procesos productivos. Esmax también ofrece soluciones de infraestructura mediante su área de Ingeniería, que diseña y construye puntos de abastecimiento adaptados a las necesidades específicas de cada cliente.

Desde 2018, Esmax Industrial ha ampliado su presencia más allá de la minería, atendiendo también sectores como pesca, agricultura y puntos industriales, consolidando su compromiso con la calidad y continuidad operacional.



● **Aviación:** con 11 concesiones en los principales aeropuertos del país, Esmax Aviación suministra combustibles Jet-A1 y Avgas100 LL tanto a la aviación comercial como a la privada. Además, tiene una fuerte presencia en aeródromos clave como Ovalle, Villarrica, Rancagua, Chillán y Talca, entre otros, donde ha invertido en infraestructura que soporta operaciones de aviación civil y combate de incendios forestales.

Durante el año 2024, el negocio de aviación experimentó un crecimiento del 31% en volumen de ventas, alcanzando 179.000 m³. Este crecimiento se atribuye a nuevos negocios y a la expansión en infraestructura.



● **Canales:** la línea de canales de Esmax ofrece soluciones integrales que optimizan la gestión del consumo de combustible en pequeñas, medianas y grandes empresas con flotas de vehículos livianos y pesados. A través de herramientas como la tarjeta de flota, las empresas pueden acceder a una amplia red de estaciones de servicio y puntos industriales distribuidos a lo largo de Chile, facilitando el abastecimiento eficiente de sus vehículos. Este servicio se complementa con un portal de gestión que permite monitorear las cargas de combustible en tiempo real, asegurar la trazabilidad del consumo, configurar restricciones personalizadas y administrar de forma integral todo el proceso de abastecimiento.

Un pilar fundamental de esta línea es Fuelmax, un sistema innovador que facilita la distribución de combustible mediante brazos de carga en 19 comunas del país, acercando este recurso a zonas de difícil acceso. En 2024, Fuelmax registró un crecimiento del 14% en sus ventas, alcanzando los 21.317 m³, y expandió su red con la incorporación de 8 nuevos proveedores. Este sistema no solo ha optimizado las rutas de distribución, reduciendo las emisiones de CO₂, sino que también ha mejorado la accesibilidad al combustible y fomentado la creación de empleo, gracias a la colaboración con distribuidores locales.

Adicionalmente, en 2024, Esmax implementó Blux (urea con agua) en 6 estaciones de servicio, permitiendo a los vehículos reducir sus emisiones y mejorar su rendimiento. Este producto también está disponible a través de la tarjeta de flota, facilitando su acceso a las empresas. La adopción de esta tecnología avanzada en surtidores para camiones contribuye al cumplimiento de normativas medioambientales vigentes, como las regulaciones Euro 5 y Euro 6. Al disminuir las emisiones de los motores, esta innovación no solo garantiza el cumplimiento de los estándares ambientales, sino que también impulsa la sostenibilidad mediante la optimización de recursos y la mejora de la eficiencia operativa.





SEGMENTO LUBRICANTES

Venta anual de
14.514
m³ de lubricantes
(ESM 1.2)

Dentro del total de la venta anual
1,8
millones de litros corresponden a productos complementarios de lubricantes, y 1 millón de litros a la maquila de lubricantes

+460
clientes
(ESM 1.11)

Crecimiento en volumen de un
29%
(ESM 1.10)



Este segmento está orientado a la elaboración y distribución de aceites lubricantes y otros productos complementarios, fundamentales para impulsar el desarrollo de las principales actividades económicas del país, así como para garantizar el óptimo funcionamiento del parque automotriz, tanto comercial como particular.

Esmax es distribuidora exclusiva de Chevron y licenciataria y distribuidora exclusiva de Lubrax, marcas que le permiten posicionarse como uno de los actores más relevantes en el segmento de lubricantes del país.

Lubrax, una de las marcas más reconocidas del mercado, es producida, envasada y distribuida localmente. Por su parte, los productos Chevron son importados principalmente desde Estados Unidos y, posteriormente, envasados, almacenados y distribuidos en Chile de manera exclusiva por Esmax, tanto a distribuidores autorizados como a clientes industriales.

La red de distribuidores de Esmax está estructurada en dos grandes segmentos: uno orientado a vehículos pesados, como camiones y buses, y otro enfocado en vehículos livianos, que incluye lubricentros, talleres mecánicos, tiendas de repuestos y otros servicios asociados. Esta red ha experimentado un crecimiento sostenido y una consolidación significativa, gracias a un enfoque de colaboración continua y al establecimiento de relaciones comerciales de largo plazo.

Esmax distribuye sus lubricantes a través de su red de estaciones de servicio así como directamente a sus clientes industriales. A estos últimos, se les ofrece asesoría técnica especializada para optimizar la lubricación y el rendimiento de sus equipos, fortaleciendo así la propuesta de valor de la Compañía.

En 2024, Esmax logró un crecimiento histórico del 29% en su segmento de lubricantes, alcanzando el mayor incremento en volumen registrado hasta la fecha. Este desempeño excepcional fue impulsado por la adquisición de nuevos clientes y la expansión en el sector minero, un pilar estratégico clave para el crecimiento de la Compañía.

Este resultado es el reflejo de un modelo operativo eficiente y una propuesta de valor diferenciada, que no solo consolidan el liderazgo de Esmax en el mercado, sino que también sustentan la proyección de un crecimiento sostenible en los próximos años.



PRODUCTOS Y APLICACIONES

Esmax participa en el mercado de lubricantes, ofreciendo una amplia gama de productos diseñados para satisfacer diversas necesidades industriales y automotrices. Entre los cuales destacan:

→ **Aceites para vehículos livianos y pesados:** formulados para mantener los motores en óptimas condiciones, reduciendo la fricción y el desgaste. Los lubricantes para vehículos pesados están especialmente diseñados para soportar mayores exigencias operativas.

→ **Lubricantes para maquinaria agrícola:** desarrollados para operar en condiciones extremas, estos productos garantizan la eficiencia y durabilidad de los equipos agrícolas, contribuyendo a la productividad del sector.

→ **Lubricantes industriales:** utilizados en maquinaria de producción y sistemas hidráulicos, estos lubricantes aseguran la fiabilidad operativa y la continuidad de los procesos productivos.

→ **Productos complementarios:** incluyen refrigerantes y aguas para enfriamiento, que complementan la oferta de lubricantes de Esmax y optimizan el rendimiento de vehículos y equipos.

COMPROMISO CONTINUO CON LA GESTIÓN DE ACEITES LUBRICANTES USADOS (ALU)

Desde 2016, Esmax ha desempeñado un rol activo en el desarrollo de soluciones para la implementación de la Ley de Responsabilidad Extendida del Productor (REP), enfocándose en la gestión de los aceites lubricantes usados (ALU), clasificados como un producto prioritario por esta normativa. A lo largo de 2024, la Compañía ha reafirmado su compromiso con este desafío, colaborando estrechamente con otros actores de la industria para avanzar en los preparativos necesarios de cara a la puesta en marcha de la ley, prevista para 2026.

PLANTA DE LUBRICANTES ESMAX (MAIPÚ)

(ESM 1.12)

La planta de Esmax en Maipú es responsable de la fabricación, mezcla y envasado de la mayoría de los lubricantes distribuidos por la Compañía. Utilizando materias primas de alta calidad, como aceites básicos y aditivos, Esmax produce su reconocida línea de productos Lubrax, así como marcas privadas a través de su servicio de maquila. Por otro lado, los productos Chevron, importados principalmente desde Estados Unidos, son envasados en esta misma instalación.

La planta destaca por su amplia capacidad de almacenamiento y por contar con un laboratorio de excelencia, que asegura el control de calidad tanto de las materias primas como de los productos finales. Este laboratorio ofrece además, un servicio de análisis de aceites usados, brindando asesoría técnica a los clientes para optimizar la eficiencia de sus equipos y extender la vida útil de los lubricantes.

Desde la planta de Maipú, los productos se distribuyen a través de los siete centros logísticos de Esmax, ubicados a lo largo de Chile, desde Iquique hasta Punta Arenas, asegurando una cobertura eficiente para clientes industriales y distribuidores autorizados.

Esmax se distingue por mantener los más altos estándares de calidad en sus procesos, tanto en su planta de producción como en su laboratorio.

INVERSIONES EN INFRAESTRUCTURA Y OPERACIONES

Esmax continúa fortaleciendo sus capacidades productivas y logísticas a través de significativas inversiones en su planta de lubricantes en Maipú y en sus siete centros de almacenamiento distribuidos a lo largo de Chile. Estas mejoras han sido clave para optimizar la eficiencia operativa y garantizar la calidad de sus productos:

- Ampliación de la capacidad de almacenamiento en las bodegas de Iquique y Antofagasta, con un incremento total del 10%, permitiendo una mayor flexibilidad y capacidad de respuesta ante la demanda del mercado.
- Modernización de los equipos en la planta de Maipú, lo que ha optimizado los procesos de producción y despacho, mejorando los tiempos de entrega y la eficiencia operativa.
- Actualización de los equipos del laboratorio, elevando los estándares de control de calidad en la evaluación de materias primas y productos finales, y asegurando la consistencia y el rendimiento de los lubricantes.





SEGMENTO TIENDAS DE CONVENIENCIA



“Todo lo que necesitas a paso de tu casa casa, oficina o en la ruta”. Esa es la promesa que buscan cumplir las tiendas de conveniencia ubicadas de Arica a Punta Arenas.



En 2024, Spacio1 reafirmó su posición como una de las principales cadenas de tiendas de conveniencia en Chile, destacándose por su variada oferta de más de 2.200 productos diseñados para satisfacer las necesidades de consumo inmediato. Su portafolio incluye comidas al paso, bebidas, snacks y tabaco, junto con productos de abastecimiento diario como abarrotes, comida congelada, licores y cervezas, entre otros, brindando una experiencia integral y conveniente para sus clientes. (ESM 2.1)

Como parte de su estrategia para diversificar y enriquecer su propuesta de valor, 21 tiendas Spacio1 incorporan espacios dedicados a la reconocida marca Subway, operados directamente por la Compañía. Estos puntos de venta están estratégicamente ubicados en ciudades clave como Iquique, Antofagasta, Valparaíso, Santiago, Temuco y Puerto Varas, ofreciendo a los clientes una opción adicional de

alimentación fresca y rápida, complementando así la oferta tradicional de las tiendas y fortaleciendo la conexión con los consumidores en distintas regiones del país. (ESM 2.5)

Un hito relevante en 2024 fue la consolidación del formato Stand Alone, que al cierre del año alcanzó 31 tiendas bajo esta modalidad, permitiendo a Spacio1 ofrecer una propuesta de valor atractiva y cercana, adaptada a las necesidades de sus clientes en distintas regiones de Chile. (ESM 2.3 | 2.4)

Esmax se encuentra actualmente en un proceso de rebranding de sus tiendas de conveniencia, migrando de Spacio1 a aStop by Aramco. Este cambio refleja el compromiso de la Compañía por ofrecer una propuesta renovada, alineada con los estándares globales de la marca Aramco, sin perder el enfoque en la calidad y la cercanía que caracteriza su relación con los clientes.



Gestión de LA EXPERIENCIA

(ESM 3.3 | ESM 3.6)

1º lugar

86,8%

NPS Operacional Estaciones de Servicio

88,8%

NPS Operacional Tiendas

1º lugar obtiene **Esmax en Premio de Lealtad del Consumidor 2024** otorgado por *Alco Consultores* y la *Escuela de Negocios de la Universidad de los Andes*.



La experiencia de cliente es un pilar fundamental en Esmax, guiando sus esfuerzos para ofrecer servicios que se destaquen por su calidad, agilidad y conveniencia. Este compromiso se refleja en cada interacción con sus consumidores, ya sea en estaciones de servicio, tiendas de conveniencia o plataformas digitales. Durante 2024, Esmax continuó fortaleciendo sus estrategias para escuchar, comprender y responder a las necesidades de sus clientes, logrando importantes avances en la calidad del servicio y consolidando su posición como un referente en el sector.

Esmax cuenta con un robusto programa de voz del cliente, que utiliza indicadores como el Net Promoter Score (NPS) y el Índice de Satisfacción Neta para medir la percepción de los clientes, tanto finales como industriales. Este sistema se complementa con evaluaciones de cliente incógnito, que analizan

la gestión de los pilares de atención en estaciones y tiendas, permitiendo identificar áreas de mejora operativa y asegurar un estándar de calidad homogéneo en cada punto de contacto.

Las evaluaciones de cliente incógnito, realizadas de manera sistemática, proporcionan una visión objetiva del desempeño de los equipos y la ejecución de protocolos en terreno. Los resultados obtenidos alimentan directamente el proceso de mejora continua, garantizando que las acciones correctivas y preventivas se alineen con las expectativas de los clientes.

Uno de los principales desafíos abordados por Esmax este año fue liderar el diseño e implementación de una estrategia integral que abarcara desde la definición del viaje del cliente y los momentos de verdad hasta la promesa de servicio, garantizando una experiencia consistente en todos los puntos de contacto.



Sello de Experiencia Aramco

Durante 2024, Esmax inició el proceso de definición del Sello de Experiencia Aramco, alineado con la propuesta de valor "La nueva energía llegó". Este sello, aún en desarrollo, busca convertirse en un estándar de excelencia que establezca valores como dinamismo, calidad, cercanía y consistencia en cada interacción con los clientes. Aunque su implementación completa aún está en proceso, Esmax ha avanzado en la conceptualización de este distintivo para garantizar su alineación con los estándares globales de Aramco.

Como parte de este trabajo, se rediseñó el viaje del cliente en estaciones y tiendas, incorporando nuevos protocolos de atención, uniformes actualizados y una identidad visual renovada. Además, se mejoró la digitalización del servicio con la optimización del Portal Cliente, incorporando herramientas que permiten a los consumidores gestionar sus interacciones y realizar seguimientos en tiempo real. Asimismo, se llevó a cabo un piloto de autoservicio en estaciones, reflejando la preferencia de los clientes por soluciones que combinan conveniencia y tecnología.

En el ámbito interno, y con el fin de fomentar una cultura de excelencia en el servicio y fortalecer la alineación estratégica de los equipos, el programa 'Sumemos Estrellas' amplió su impacto, logrando un alcance de premiación de 1.919 reconocimientos, destacando el compromiso y contribución de los colaboradores a los objetivos de la Compañía.

Complementando esta iniciativa, y en colaboración con el área de Recursos Humanos, se llevaron a cabo capacitaciones especializadas y visitas a terreno con el objetivo de consolidar una cultura centrada en el cliente en todos los niveles de la organización.

*En 2024, Esmax reforzó su compromiso con la excelencia operativa y la **experiencia del cliente** mediante la optimización de procesos e interacciones más ágiles. Como parte de su estrategia de mejora continua, adoptó la metodología Lean, con un horizonte de 17 meses, para aumentar la eficiencia, reducir costos y fortalecer su propuesta de valor.*



(ESM 3.1 | ESM 3.2)

6.557

reclamos y consultas
recibidas por parte de
clientes

Atención al cliente: resolución y satisfacción

Para Esmax es fundamental comprender las necesidades y preocupaciones de sus clientes, integrando su perspectiva como un insumo clave en la toma de decisiones. Esta orientación hacia el cliente no solo fortalece la relación con los consumidores, sino que también impulsa el desarrollo de soluciones más efectivas y alineadas con sus expectativas.

Con el objetivo de mejorar continuamente la experiencia del cliente, Esmax ha enfocado sus esfuerzos en potenciar su Servicio de Atención al Cliente (SAC), implementando herramientas y procesos que permiten ofrecer soluciones ágiles, personalizadas y eficientes. Esta estrategia incluye el fortalecimiento de canales digitales y la optimización de los tiempos de respuesta mediante la aplicación de protocolos específicos que aseguran una atención más rápida y efectiva.

Tasa de resolución de

99,9%

Entre las principales mejoras, destaca la incorporación de WhatsApp como un nuevo canal de atención, que complementa las herramientas existentes como el call center, el chat en línea y el Portal Cliente. La integración de WhatsApp ha sido clave para fortalecer la comunicación con los clientes, brindando una experiencia más ágil, directa y personalizada.

(ESM 3.4)

En línea con este compromiso, Esmax realiza un seguimiento continuo de su desempeño a través de diversos indicadores clave de gestión (KPI), que incluyen niveles de atención.



Actualmente, Esmax ha logrado reducir y optimizar sus tiempos de respuesta, alcanzando un promedio de 17 días corridos.

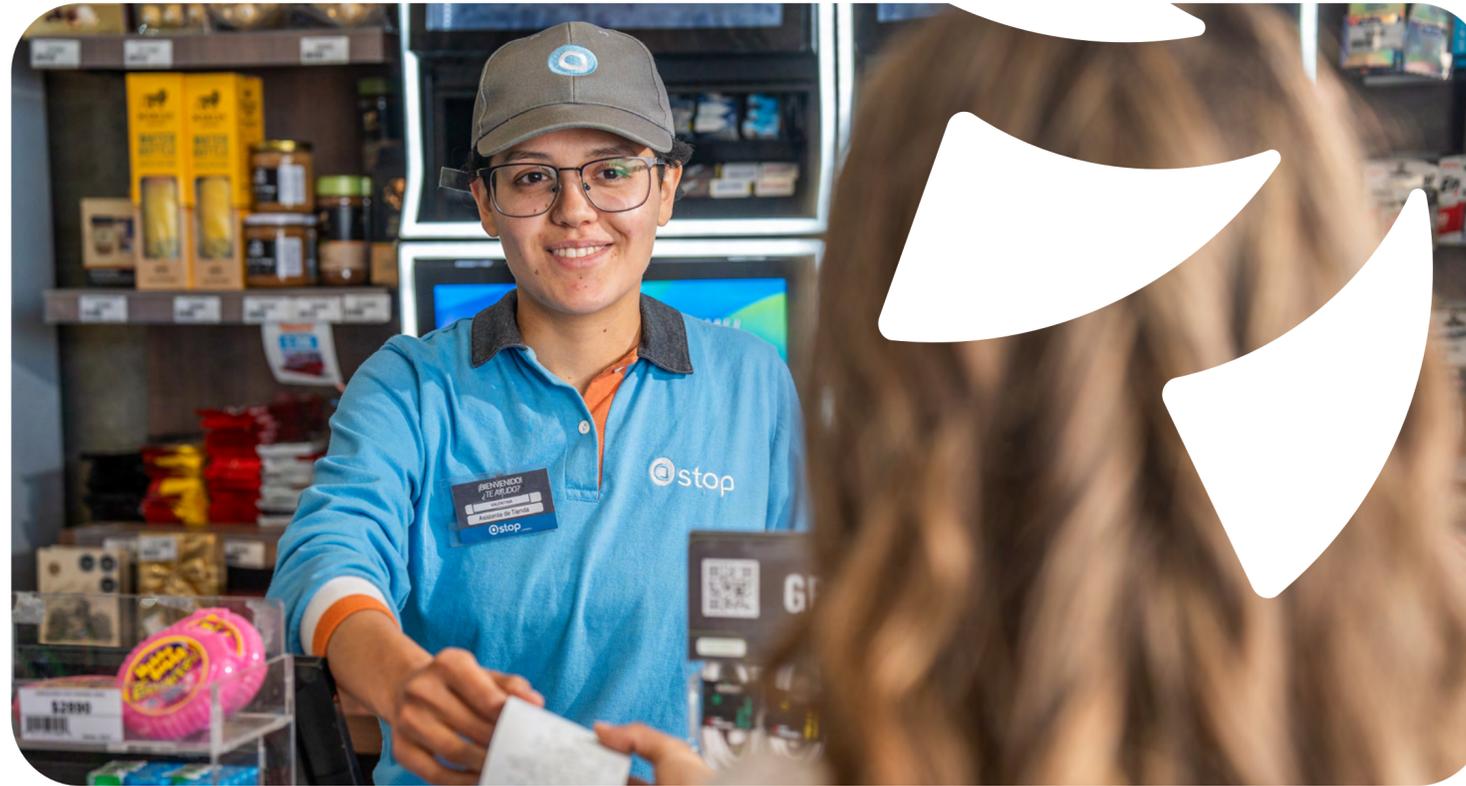


Medición de la experiencia de cliente

Para garantizar un servicio alineado con los estándares de excelencia de Esmax, la Compañía ha establecido un sistema estructurado para medir la experiencia de cliente en sus distintos puntos de contacto. A través de indicadores clave, como el Net Promoter Score (NPS), se evalúa de manera objetiva la percepción y satisfacción de los clientes, permitiendo tomar decisiones informadas y diseñar planes de mejora continua.

Esmax elaboró un procedimiento para medir el NPS operativo, detallando los procesos y políticas, con el objetivo de garantizar un sistema de medición preciso y mitigar posibles riesgos. Este procedimiento se implementó a partir del 1 de enero de 2023.

Paralelamente, la Compañía llevó a cabo la medición anual del NPS estratégico, en colaboración con una consultora externa especializada en experiencia del cliente. A través de una encuesta anónima, Esmax recopiló información de una muestra representativa de clientes en todos los segmentos de su negocio. Los resultados obtenidos son analizados para la elaboración de planes de acción específicos, orientados a mejorar la experiencia del cliente y optimizar los procesos.



ESM 3.5 Resultados 2024

NPS Operacional

NPS Estratégico

Estaciones de servicio

86,8%

64%*

Tiendas

88,8%

-

* Incluye solo las EDS de Aramco.

** Para conocer en más detalle todas las metas 2024, y el desempeño por área, revisa la página 119 del capítulo de Información Adicional.

Estas mediciones reflejan la percepción positiva de los clientes hacia la Compañía, y son el resultado de un esfuerzo integral para ofrecer una experiencia consistente, diferenciada y alineada con la propuesta de valor de la marca "La nueva energía llegó".

Cumplimiento regulatorio y procedimientos de Servicio al Cliente

(NCG 461 B.1)

Esmax implementa procedimientos internos para asegurar el cumplimiento de las normativas regulatorias relacionadas con los derechos de los clientes.

Entre estos procedimientos se destacan las visitas de excelencia operacional (EO), realizadas por inspectores de Esmax en las estaciones y tiendas de conveniencia. Estas visitas permiten evaluar el cumplimiento de los estándares clave de servicio, asegurando que cada punto de atención opere bajo los más altos niveles de calidad.

Los incumplimientos detectados son reportados al jefe de zona correspondiente, quien, junto con el equipo de la estación, debe desarrollar y presentar un plan de acción para corregir las no conformidades identificadas.

Hasta la fecha, no se han registrado sanciones ejecutoriadas en relación con los incumplimientos regulatorios sobre los derechos de los clientes.



Fidelización de clientes

(ESM 5.4)

Una de las principales estrategias de Esmax para fortalecer la fidelidad de sus clientes y fomentar el crecimiento en ventas ha sido el desarrollo de alianzas estratégicas. Durante 2024, estas colaboraciones impactaron positivamente a más de 1.347.000 personas, generando ahorros acumulados por MM\$3.469. Además, en cada estación de servicio se establecen convenios que responden a las necesidades y características específicas del territorio, lo que permite adaptar los beneficios al contexto local.

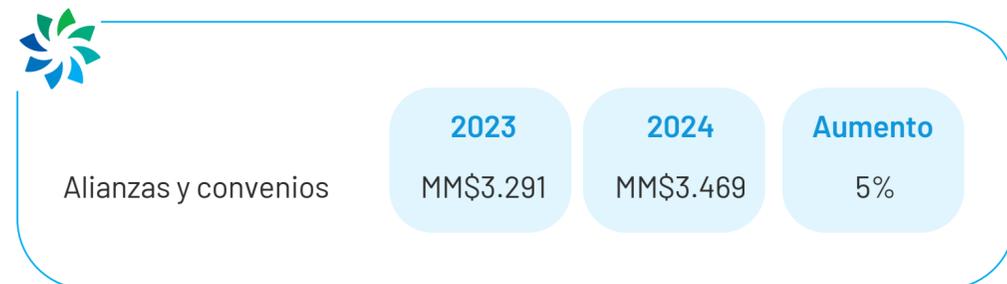
Entre los logros más destacados del año, Esmax concretó 13 nuevos acuerdos estratégicos que optimizaron la experiencia de compra, haciéndola más ágil y segura. Estas iniciativas no solo incrementaron el valor agregado para los clientes, sino que también fortalecieron su lealtad mediante beneficios claros y tangibles. Este avance consolidó la posición de Esmax como un aliado confiable y orientado al cliente, reafirmando su compromiso con la excelencia en el servicio.

(ESM 5.11 ESM 5.2)

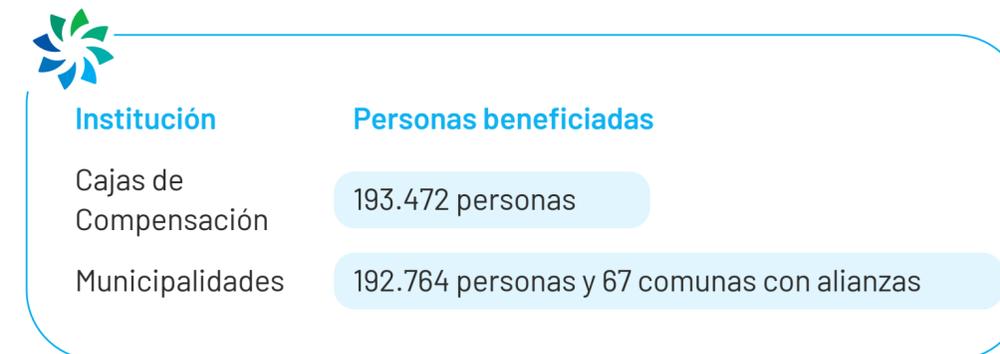
*Este aumento también permitió que el **número de beneficiarios creciera en un 25%**, consolidando el impacto positivo de estas alianzas en la generación de valor para los grupos de interés de Esmax.*

Valor monetario de descuentos aplicados a través de alianzas

(ESM 5.3)



Durante 2024 se realizaron gestiones con Cajas de Compensaciones y Municipalidades

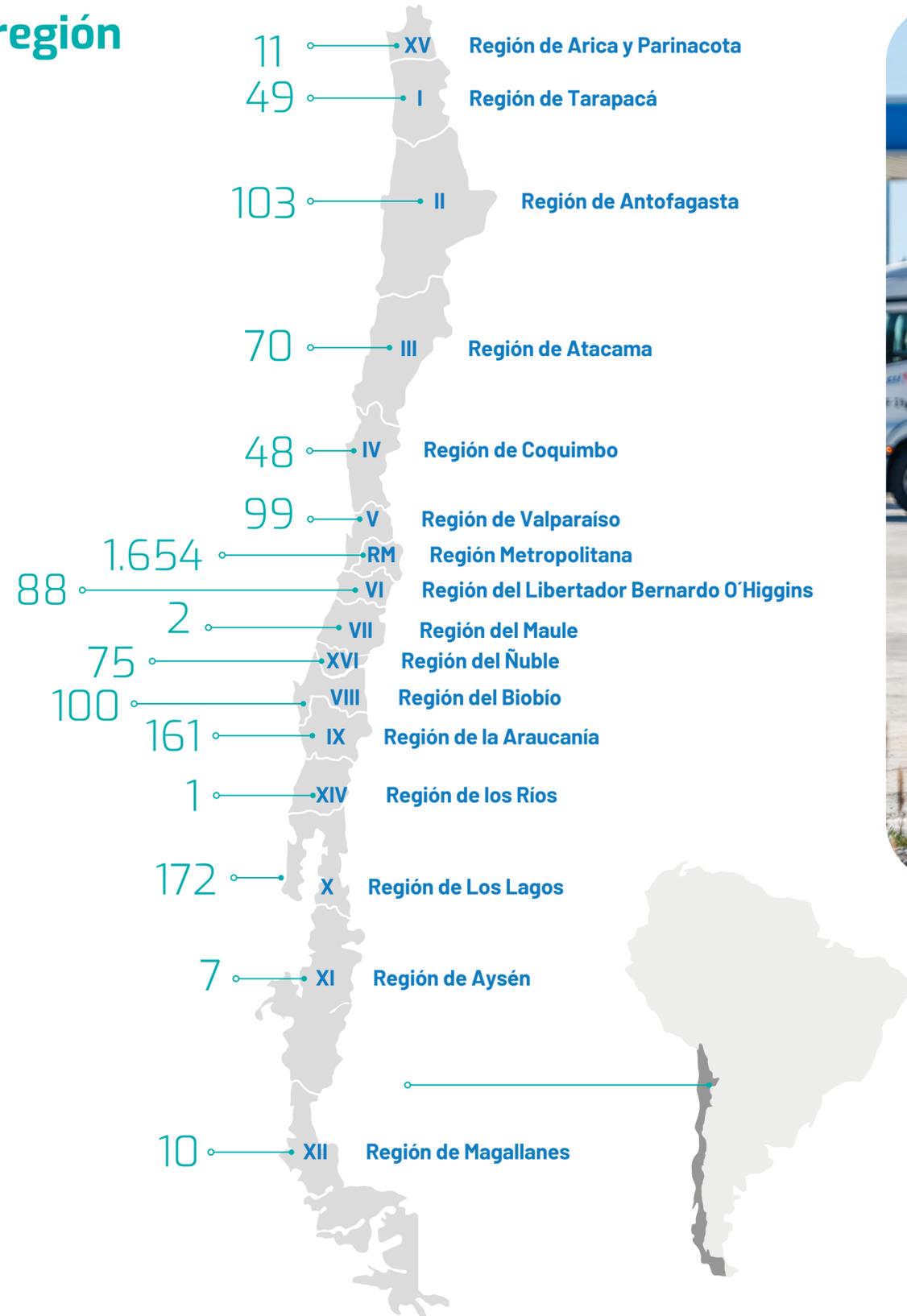


05 PERSONAS

- 71 Salud y Seguridad: un valor fundamental en Esmax
- 79 Gestión del Talento
 - Desarrollo y Crecimiento Profesional en Esmax
 - Diversidad, Equidad e Inclusión
 - Bienestar de los Colaboradores
 - Relaciones Laborales



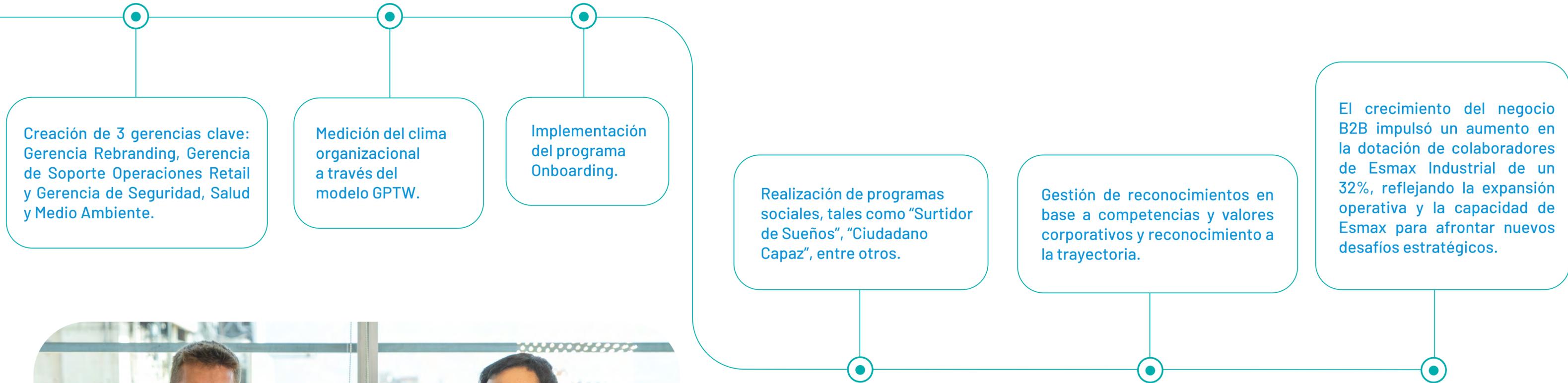
Colaboradores por región



2.650 colaboradores



Destacados



En Esmax, las personas son el motor que impulsa a la organización. Con un equipo compuesto por 2.650 colaboradores, su compromiso, flexibilidad y capacidad de adaptación han sido determinantes para superar desafíos exigentes y cumplir con objetivos estratégicos de alto impacto.

A través de su trabajo colaborativo y enfoque en la excelencia, este equipo ha demostrado una habilidad excepcional para adaptarse a los cambios, responder rápidamente a las necesidades del entorno y convertir

retos en oportunidades. Esta cultura organizacional, basada en la confianza, la cooperación y la dedicación, sigue siendo clave para el crecimiento y la sostenibilidad de la Compañía.

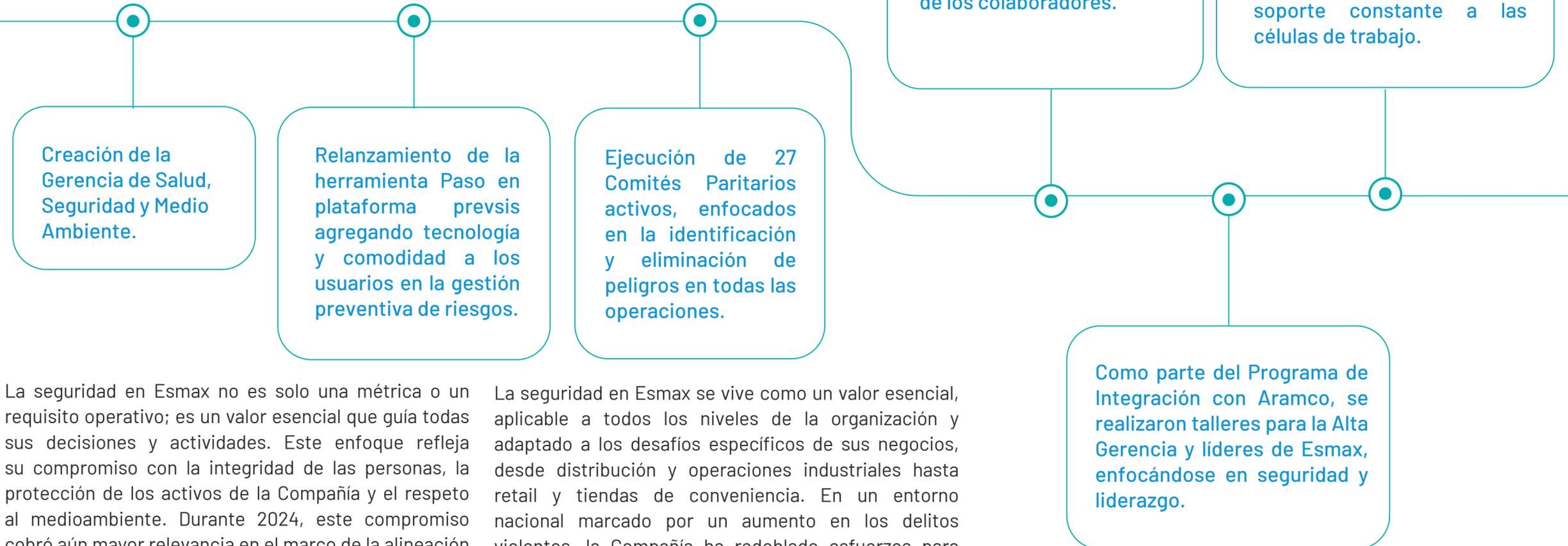
Esmax reconoce que el talento, la dedicación y la cohesión de su equipo humano son elementos esenciales que aseguran su éxito y su capacidad para afrontar con solidez los desafíos de un entorno empresarial en constante evolución.



Salud y Seguridad

UN VALOR FUNDAMENTAL EN ESMAX

(NCG 461 5.6 | GRI 403-1 | GRI 403-2 | GRI 403-3 | GRI 403-4 | GRI 403-5 | GRI 403-6 | GRI 403-7 | GRI 403-8 | GRI 403-9 | GRI 403-10 | GRI 11.9.1 | GRI 11.9.2 | GRI 11.9.3 | GRI 11.9.4 | GRI 11.9.5 | GRI 11.9.6 | GRI 11.9.7 | GRI 11.9.8 | GRI 11.9.9 | GRI 11.9.10 | GRI 11.9.11)



La seguridad en Esmax no es solo una métrica o un requisito operativo; es un valor esencial que guía todas sus decisiones y actividades. Este enfoque refleja su compromiso con la integridad de las personas, la protección de los activos de la Compañía y el respeto al medioambiente. Durante 2024, este compromiso cobró aún mayor relevancia en el marco de la alineación y adaptación a los estándares globales de excelencia operativa, impulsados por la integración con Aramco, un líder mundial en el sector energético.

La seguridad en Esmax se vive como un valor esencial, aplicable a todos los niveles de la organización y adaptado a los desafíos específicos de sus negocios, desde distribución y operaciones industriales hasta retail y tiendas de conveniencia. En un entorno nacional marcado por un aumento en los delitos violentos, la Compañía ha redoblado esfuerzos para garantizar un ambiente de trabajo seguro que proteja tanto la integridad física como psicológica de sus colaboradores, y para asegurar que sus clientes puedan acceder a sus estaciones de servicio y tiendas en condiciones de tranquilidad.



En Esmax la seguridad no es una prioridad que pueda cambiar con el tiempo; la seguridad es la forma en que hacemos las cosas.



Sistema de Gestión Integrado (SIGO)

El Sistema Integrado de Gestión Operacional (SIGO) de Esmax, certificado bajo los estándares internacionales ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001, constituye un pilar fundamental para la gestión eficiente y segura de sus operaciones. Este sistema no solo asegura el cumplimiento normativo, sino que también refleja el compromiso de Esmax con la sostenibilidad, la salud y el bienestar de sus colaboradores. Su funcionamiento se basa en el ciclo de mejora continua, siguiendo los principios de "Planificar - Hacer - Verificar - Actuar", asegurando así una gestión proactiva y orientada a la excelencia.

Actualmente SIGO abarca toda la operación de combustibles y lubricantes en Esmax Distribución. Para el año 2025, el desafío es expandir su implementación a todas las operaciones de la Compañía, fortaleciendo así la gestión integral de riesgos, la seguridad y la eficiencia operativa en todas sus áreas.

Para reforzar este enfoque, Esmax ha establecido sólidos principios y lineamientos en su Política de Seguridad, Medioambiente, Salud y Calidad, gestionados por la Gerencia de Seguridad, Salud y Medioambiente. Este equipo especializado desarrolla estrategias, implementa estándares y coordina acciones adaptadas a las particularidades de cada instalación o proyecto, asegurando una gestión integral y proactiva.

IDENTIFICACIÓN, EVALUACIÓN Y GESTIÓN DE RIESGOS

La Compañía utiliza un procedimiento sistemático, definido en el "Procedimiento de Identificación de Peligros y Evaluación de Riesgos para la SST", para la identificación de peligros y evaluación de riesgos asociados a las actividades, procesos, servicios e instalaciones que afecten la salud y seguridad en el trabajo. Este enfoque abarca tanto a los colaboradores directos como a los que operan en instalaciones de Esmax, asegurando estándares consistentes en todas las áreas de negocio.

La identificación de peligros y la evaluación de riesgos se realizan mediante revisiones anuales o cuando se introducen cambios que puedan generar nuevos riesgos. Estas evaluaciones son lideradas por expertos en prevención de riesgos y se complementan con auditorías internas y externas que validan la idoneidad y eficacia de las medidas adoptadas.

Una vez identificados los riesgos, se implementan medidas de control específicas, como la mejora de instalaciones, el uso de equipos de protección personal, la actualización de procedimientos de trabajo y la realización de estudios de seguridad y salud. Adicionalmente, Esmax lleva a cabo capacitaciones para sus colaboradores, desarrolla planes de respuesta ante emergencias, realiza campañas preventivas y promueve la innovación en elementos de protección personal. También incluye mejoras ingenieriles en sus instalaciones y procesos para mitigar los peligros

identificados, reforzando así su compromiso con la seguridad operativa. Además, Esmax establece estándares mínimos de seguridad para contratistas a través de parámetros de accidentabilidad incluidos en los procesos de licitación, los cuales se ajustan según las evaluaciones de riesgos de cada servicio.

NOTIFICACIÓN Y GESTIÓN DE PELIGROS

Esmax fomenta una cultura de prevención activa, facilitando la notificación de peligros o situaciones de riesgo a través de diversos canales. Los colaboradores pueden reportar directamente a sus jefaturas o a la gerencia de Seguridad, Salud y Medio Ambiente (SMS). Además, Esmax cuenta con el Reporte de Seguridad, Medio Ambiente y Salud (RSMS), una herramienta digital accesible mediante la plataforma PREVSIS, que permite informar de manera inmediata acciones o condiciones negativas o positivas en estas materias. Esta plataforma garantiza la confidencialidad y permite reportar de forma anónima para proteger a los denunciantes.

Cuando se producen incidentes, Esmax utiliza el "Procedimiento de Investigación de Incidentes y Otras Anomalías". Este procedimiento asegura una investigación estructurada que identifica las causas raíz, implementa medidas correctivas y previene la recurrencia de eventos similares.

COBERTURA Y SOPORTE DE LA ACHS

Todos los colaboradores de Esmax están protegidos por el seguro social administrado por la Asociación Chilena de Seguridad (ACHS), en cumplimiento de lo establecido en la Ley 16.744, que regula el seguro contra accidentes del trabajo y enfermedades profesionales. Aunque la Compañía no cuenta con servicios de salud propios, la ACHS provee acceso a una red nacional de centros de salud, garantizando cobertura médica integral, compensaciones económicas y atención especializada en caso de accidentes laborales, enfermedades profesionales y accidentes de trayecto.

Además de ofrecer estos servicios, la ACHS colabora activamente con Esmax en la implementación de programas preventivos y de capacitación, fortaleciendo la seguridad y salud ocupacional en todas las operaciones de la Compañía. Este modelo asegura que los colaboradores de Esmax cuenten con el respaldo necesario para enfrentar cualquier eventualidad, promoviendo su bienestar integral.





Compromiso participativo en seguridad y salud laboral

En Esmax, la participación activa de los colaboradores en temas de seguridad y salud laboral es una piedra angular de su estrategia preventiva. Para ello, la Compañía implementa el procedimiento “Consulta y participación de los colaboradores en materias de seguridad y salud en el trabajo”, que establece mecanismos claros para involucrar a los colaboradores, contratistas y otras partes interesadas en el desarrollo, planificación, implementación, evaluación y mejora continua de las prácticas de seguridad y salud en el trabajo.

Este procedimiento fomenta la participación activa de los colaboradores en procesos clave del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST).

Nombre del Comité de Salud y Seguridad empleado-empresa	Cantidad de empleados representados	Principales actividades del año	Principales responsables	Frecuencia de reuniones
VITACURA / P. HURTADO	37	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
VITACURA / VESPUCIO	41	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
BILBAO / VARAS	32	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
MACUL	31	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
PAJARITOS I	47	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
HUECHURABA	29	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
ISABEL LA CATOLICA	37	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
SALIDA NORTE	29	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
LA REINA / LAS BRUJAS	46	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
ROTONDA ATENAS	37	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
ENEA	47	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
FERNÁNDEZ ALBANO	42	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal



Nombre del Comité de Salud y Seguridad empleado-empresa	Cantidad de empleados representados	Principales actividades del año	Principales responsables	Frecuencia de reuniones
MANQUEHUE / LOS MILITARES	36	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
CIUDAD SATELITE	29	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
TEMUCO PABLO NERUDA	38	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
GRAN AVENIDA P.10	28	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
TEMUCO CARRETERA	47	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
PUERTO MONTT PANAMERICANA 100	34	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
LOS TRAPENSES	31	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
IQUIQUE TADEO HANKE	36	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
SAN CARLOS CARRETERA	42	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
CONCEPCION SAN PEDRO	29	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
E.S.LAMPA VALLE GRANDE 6135	30	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	Mensuales y cuando corresponda un accidente de carácter grave o fatal
DEPOSITARIO CODELCO DIVISIÓN SALVADOR	60	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	
Planta Combustible Maipú	37	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	
Planta Lubricantes	55	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	
Oficina de Servicios	350	Capacitaciones, Inspecciones a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes	SMS	



Entre las principales instancias que fomentan la participación de los colaboradores destacan:

▶ **Comités Paritarios de Higiene y Seguridad:** Esmax cuenta con 27 Comités Paritarios, que representan a los colaboradores en diversas instalaciones de la Compañía. Su rol incluye asesorar e instruir en el uso correcto de los instrumentos de protección, investigar causas de accidentes y enfermedades profesionales, proponer medidas preventivas, fomentar capacitaciones, y supervisar el cumplimiento de las normas de higiene y seguridad. Estas reuniones se realizan mensualmente o cuando ocurre un incidente grave.

▶ **Comité de Aplicación de Riesgos Psicosociales:** este Comité asegura la participación de los colaboradores en la evaluación de riesgos psicosociales y en la implementación de medidas de intervención, priorizando acciones y monitoreando su eficacia para mejorar el bienestar emocional en el lugar de trabajo. Durante 2024, el Comité desarrolló la aplicación de la encuesta de evaluación a todos los colaboradores de la red propia de Esmax Red y actualmente se encuentra en proceso de revisión de resultados y definición de planes de trabajo en función de los hallazgos obtenidos.

▶ **Comité de Seguridad:** en esta instancia mensual se revisan los resultados de seguridad, análisis de accidentes y aprendizajes a implementar. También se abordan temas relacionados con salud ocupacional, medioambiente y sistemas integrados de gestión, asegurando una perspectiva integral y colaborativa. Este Comité es liderado por el Gerente General.

▶ **Encuestas anuales de participación:** la Gerencia de Seguridad, Salud y Medio Ambiente (SMS) recopila opiniones y propuestas de los colaboradores sobre temas de interés, incentivando su participación en relatorías y conversaciones de seguridad.

▶ **Reuniones clave:** los colaboradores son parte activa de reuniones de seguridad, Comités Paritarios, actualizaciones y revisiones de procedimientos, así como cambios en normativas y procesos relevantes.

▶ **Capacitaciones:** participan en programas de formación diseñados para fortalecer su conocimiento y competencias en seguridad y salud.

▶ **Investigación de incidentes:** contribuyen en análisis de causas raíz, participando en la implementación de mejoras preventivas.

▶ **Simulacros y observaciones:** involucrados en simulacros y observaciones prácticas para reforzar medidas de seguridad.

Los colaboradores también participan en la revisión de cambios legales y operativos del Sistema Integrado de Gestión Operacional (SIGO), asegurando que las iniciativas de seguridad sean relevantes y efectivas.



Estas acciones reflejan el compromiso integral de Esmax con la protección de su equipo humano y el desarrollo de una cultura de seguridad sólida y participativa.



Capacitación y formación en salud y seguridad

Esmax desarrolla diversas iniciativas de capacitación en salud y seguridad laboral, abordando una amplia gama de temas críticos para garantizar un entorno laboral seguro. Si bien no se cuenta con un registro detallado del número exacto de cursos impartidos ni de las horas totales de formación para colaboradores internos y contratistas, las principales temáticas cubiertas incluyen:

- ➔ Protocolos MINSAL y cumplimiento normativo.
- ➔ Uso y mantenimiento de implementos de seguridad.
- ➔ Gestión de emergencias, incluyendo el uso de desfibriladores y simulacros de evacuación.
- ➔ Identificación de peligros y evaluación de riesgos.
- ➔ Manejo de accidentes laborales y enfermedades profesionales.
- ➔ Revisión de aprendizajes de incidentes ocurridos.
- ➔ Seguridad en oficinas y prevención de riesgos específicos, como exposición a radiación UV y manejo manual de carga.
- ➔ Gestión del cambio y observaciones de tarea.
- ➔ Reportes de seguridad, medio ambiente y salud (RSMS).
- ➔ Primeros auxilios y maniobras como RCP.
- ➔ Prevención en tránsito peatonal y conducción defensiva.
- ➔ Promoción del principio "No Héroes" para evitar exposición innecesaria en situaciones de riesgo.
- ➔ Fomento de prácticas saludables, como cuidado del agua y alimentación balanceada.



Como parte del Programa de Integración con Aramco, se llevaron a cabo talleres de capacitación en salud y seguridad entre el 26 de agosto y el 10 de septiembre. El Executive Workshop, de 2.5 días, estuvo dirigido al CEO y su equipo directo, y abordó las políticas de seguridad de Aramco, la responsabilidad en seguridad y el liderazgo. Posteriormente, el HSSE Staff Workshop profundizó en estos temas para el equipo de Salud, Seguridad y Medio Ambiente de Esmax, y el N2 Management Workshop se organizó para los líderes de cada área, con el fin de asegurar la transferencia de conocimientos. Estos talleres se completaron

con la entrega de certificaciones a los participantes, garantizando el reconocimiento de los conocimientos adquiridos. La formación está diseñada para ser continua y se ajusta a las necesidades cambiantes del entorno laboral, lo que refuerza el compromiso de Esmax por mantener un ambiente de trabajo seguro y responsable.

Estas acciones formativas buscan no solo fortalecer las competencias técnicas y preventivas, sino también fomentar una cultura de seguridad transversal en todas las áreas de Esmax.

FORTALECIENDO LA SEGURIDAD EN UN ENTORNO CAMBIANTE

En respuesta al aumento en la violencia asociada a los hechos delictivos en el país, Esmax ha reforzado su enfoque en la seguridad de colaboradores y clientes mediante la implementación de estrategias basadas en el principio "No Héroes". Este principio, respaldado por un protocolo específico, establece que todas las amenazas deben ser tomadas con la máxima seriedad, minimizando los riesgos para los equipos al priorizar el autocuidado de las personas.

Entre las medidas implementadas destacan sistemas de reconocimiento facial, control de acceso a tiendas, y barreras adicionales en horarios críticos, que buscan reducir la exposición de los colaboradores a situaciones violentas. Estas iniciativas están alineadas con un enfoque preventivo y estratégico, que incluye la revisión de aprendizajes y la mejora continua de protocolos para garantizar respuestas ágiles y efectivas en situaciones críticas.



Sistema de bienestar y protección para los colaboradores

(GRI 403-8)

En la Compañía y sus subsidiarias, hemos implementado un sistema de beneficios de salud que abarca a todos los colaboradores con contrato indefinido. Cada empresa ofrece beneficios específicos adaptados a las necesidades de sus colaboradores.

En Esmax Distribución, los colaboradores tienen acceso a un chequeo preventivo anual de salud, un seguro de vida gratuito con coberturas específicas, seguro complementario de salud (voluntario y con copago) y un copago en gimnasios para mejorar sus indicadores de salud. Por su parte, en Esmax Red, y Esmax Industrial los colaboradores cuentan con seguro de vida y seguro complementario de salud.

Estos beneficios forman parte del sistema de salud y seguridad de la Compañía, que está diseñado para garantizar el bienestar integral de sus colaboradores y es revisado periódicamente para asegurar su cumplimiento con los estándares establecidos.



Accidentabilidad y gestión estratégica de la seguridad laboral

Esmax garantiza la cobertura total del sistema de gestión de seguridad y salud para los 2.650 colaboradores directos y 1.129 contratistas, certificando su cumplimiento mediante auditorías internas y externas. Este enfoque no solo asegura altos estándares operativos, sino que refuerza la confianza en las prácticas preventivas y correctivas implementadas en todas las operaciones.

Cero fatalidades en 2024

En 2024, la tasa de accidentabilidad se mantuvo en niveles destacados: 1,31 por cada 100 colaboradores propios y 0,53 entre contratistas, sin registrar fallecimientos. Los días perdidos por accidentes laborales alcanzaron 692 para empleados directos y 208 para contratistas, reflejando un enfoque proactivo en la mitigación de riesgos.

Los principales riesgos identificados incluyeron cortes en Esmax Distribución, agresiones en Esmax Red y caídas en altura para los contratistas, mientras que en Esmax Distribución se reportaron incidentes menores. Para abordar estos riesgos, Esmax ha reforzado sus estándares con medidas estratégicas como acreditación de operadores, acreditación empresas contratistas, evaluaciones médicas específicas, actualizaciones en equipos de trabajo y campañas de sensibilización. En particular, los ingresos por salud mental en Esmax Red, derivados principalmente de situaciones violentas, han sido atendidos mediante un enfoque integral que busca priorizar el bienestar emocional de los colaboradores.

Esmax también prioriza la preparación y respuesta ante emergencias mediante un enfoque integral que incluye capacitaciones constantes, estudios de seguridad en los puestos de trabajo y la actualización continua de normativas. Este modelo proactivo garantiza que la seguridad y la salud no sean solo una prioridad operativa, sino un valor intrínseco que guía cada aspecto de sus actividades.

Indicadores de seguridad	Empleados	Contratistas
Dotación considerada para los indicadores de Salud y Seguridad	2.650	1.129
Número de horas trabajadas	6.738.480	2.845.080
Tasa de fatalidad por cada 100.000 colaboradores	0	0
Tasa de accidentabilidad por cada 100 colaboradores	1,31	0,53
Fallecimiento por accidente laboral (excluir del cálculo las muertes originadas por accidentes de trayecto y aquellos sufridos por dirigentes de instituciones sindicales a causa o con ocasión del desempeño de sus cometidos gremiales)	0	0
Número de días perdidos por accidente laboral	692	208
Número de incidentes totales/registrables (con y sin tiempo perdido)	78	7
Número de incidentes laborales con tiempo perdido	45	5
Número de incidentes laborales con grandes consecuencias	0	1
Número de casos de dolencias y enfermedades laborales registrables	1	0
Fallecimiento por enfermedad laboral	0	0
Días perdidos por enfermedad laboral	0	0
Tasa de enfermedades laborales por cada 100 colaboradores	0	0
Índice de frecuencia (Nº de accidentes con tiempo perdido por un millón de horas trabajadas)	7	2





Esmax impulsa el crecimiento profesional de sus colaboradores, invirtiendo en formación continua y promoviendo una cultura de evaluación y movilidad interna.

Gestión del TALENTO

Esmax reconoce que atraer y retener al mejor talento es fundamental para enfrentar los desafíos del entorno y consolidar sus objetivos estratégicos. Por ello, la Compañía implementa iniciativas que promueven el desarrollo profesional, el bienestar y un entorno

laboral que inspira compromiso y alto desempeño. Este enfoque busca garantizar la estabilidad de los equipos y fortalecer la capacidad de la organización para responder a las demandas de un entorno dinámico y competitivo.

Desarrollo y Crecimiento Profesional en Esmax

Esmax impulsa el desarrollo de sus colaboradores alineando su crecimiento profesional con la estrategia del negocio, la cultura organizacional y el contexto en el que opera. Para ello, fomenta la formación continua y mantiene un sistema de compensación equitativo. Además, gestiona el desempeño y las trayectorias profesionales con un enfoque en el liderazgo y la gestión del talento, reconociendo que el crecimiento de las personas es clave para la sostenibilidad de la Compañía y su contribución al desarrollo del país.

organización. Por esta razón, la Compañía realiza inversiones en programas de formación y capacitación, diseñados para entregar herramientas prácticas, conocimientos especializados y habilidades transversales a todos los niveles jerárquicos, fomentando una cultura de aprendizaje constante y mejora continua.

Su enfoque integral busca fortalecer las competencias de cada colaborador, promoviendo su desarrollo personal y profesional. A través de alianzas estratégicas con destacadas instituciones académicas, como la Pontificia Universidad Católica de Chile, la Universidad de Chile y la Universidad de los Andes, la empresa diseña cursos a medida que responden a las necesidades específicas de sus áreas operativas, administrativas y de liderazgo.

Formación

(NCG 461 3.6x | 5.8 i | 5.8 ii | 5.8 iii | 5.8 iv | GRI 404-1 | GRI 404-2 | GRI 404-3 | GRI 11.7.3 | GRI 11.10.6 | GRI 11.10.7)

En Esmax, el desarrollo continuo de sus colaboradores es clave para el crecimiento sostenible de la





305

total de colaboradores formados

54%
mujeres

56%
hombres



4.383

horas totales de formación

12

horas promedio de formación mujeres

16

horas promedio de formación hombres



\$82.028.888

Inversión en formación representando un 0,004% de los ingresos totales.

Los programas de formación abordaron una amplia variedad de áreas, incluyendo liderazgo, ciberseguridad, manejo de software, gestión de inclusión laboral y formación técnica especializada, como protección radiológica y administración de contratos en minería. Además, se impartieron cursos sobre cumplimiento normativo, como Ley 20.393 y Ley 19.913, promoviendo la responsabilidad ética y legal en toda la organización.

Indicadores de formación	Nº Mujeres formadas	Nº Hombres formados	Total colaboradores formados	Horas totales Mujeres formadas	Horas totales Hombres formadas	% Mujeres formadas	% Hombres formadas	Media de horas Mujeres formadas	Media de horas Hombres formadas
Alta Gerencia	3	11	14	24	88	100%	100%	8	8
Gerentes	19	24	43	189	218	95%	96%	10	9
Jefaturas	32	54	86	421	823	74%	75%	13	15
Operario	1	8	9	2	116	100%	36%	2	14
Fuerza de Venta	7	6	13	35	28	50%	22%	5	5
Administrativo	2	10	12	23	233	10%	63%	12	23
Auxiliar	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros profesionales	38	68	106	519	1.368	48%	51%	14	20
Otros técnicos	3	19	22	60	236	30%	40%	20	12
Total	105	200	305	1.273	3.110	54%	56%	12	16

* Estas cifras excluyen las capacitaciones relacionadas con el Código de Ética, la Ley 20.393, acoso laboral y sexual, y temas de salud y seguridad.

* Los datos presentados corresponden únicamente a Esmax Distribución y no incluyen a filiales.



Filial

Esmax Distribución

Temática Principal

Liderazgo y Gestión del Cambio

Cursos Destacados

Programa de Liderazgo (PUC): 8 horas para ejecutivos, y 12 horas para jefaturas. Talleres de liderazgo y laboratorio de colaboración. Los talleres para Ejecutivos y Jefaturas se llevaron a cabo en dos instancias, mientras que el laboratorio de colaboración contó con tres ediciones. Este programa tuvo como propósito reflexionar sobre los cambios y transformaciones en la cultura organizacional y social, implementar herramientas y estrategias de liderazgo para gestionar la transformación de personas y equipos, y aplicar las mejores prácticas en este ámbito.

Habilidades Técnicas y Digitales

- ➔ Ciberseguridad Esmax (Enovus, modalidad asincrónica)
- ➔ Manejo de Software (Power BI y Excel, PUC, asincrónico)
- ➔ Python y SQL (Ingeniería, Grupo DI, sincrónico)

Finanzas y Proyectos

- ➔ Evaluación de Proyectos de Inversión (Universidad de Chile)
- ➔ Charlas IFRS (Comunidad Tributaria, Diario Financiero)

Seguridad y Operaciones

- ➔ Curso OMI 4.02 y 4.03 (Prime Patagonia)
- ➔ Curso Evita (Capital Humano)
- ➔ Formación Brigadistas (Fundación Bomberos)

Esmax Red

Capacitación Operativa y Administrativa

- ➔ Certificación de Gestor de Inclusión Laboral (Ecerlab)
- ➔ Capacitaciones Operacionales de Combustible (Foco: venta, seguridad y protocolos DS 160)
- ➔ Capacitaciones Administrativas (Cuadratura de caja, inventarios, manejo de productos sensibles)
- ➔ Medios de pago digitales (MercadoPago, Chek)
- ➔ Plataforma Cotalker
- ➔ Manejo de máquinas recaudadoras

Esmax Industrial

Seguridad y Técnica Industrial

- ➔ Técnicas de Administración de Contratos en Minería (SWM Capacitación)
- ➔ Protección Radiológica (IPR LTDA)
- ➔ Curso de Primeros Auxilios y Extintores (SODEC)
- ➔ Curso Conducción 4x4 (Capital Humano)
- ➔ Curso Gestor de Inclusión (Fundación Descúbreme)
- ➔ Curso Evita (Capital Humano)
- ➔ Formación Brigadistas (Fundación Bomberos)



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO

La evaluación de desempeño en Esmax es una herramienta clave para promover el desarrollo organizacional y personal. Diseñada para alinear los objetivos individuales con las metas estratégicas de la Compañía, fomenta la excelencia, la retroalimentación constructiva y una cultura de aprendizaje continuo.

El modelo de evaluación de desempeño involucra activamente a cada colaborador, comenzando con la definición de objetivos personales en consonancia con los lineamientos de la organización. Cada colaborador tiene la oportunidad de proponer sus metas y discutir las con su jefatura, lo que asegura claridad y enfoque desde el inicio del proceso.

A mitad de año, se realiza una revisión conjunta entre los colaboradores y sus jefaturas para evaluar el progreso de los objetivos, identificar desafíos y ajustar prioridades de cara al cierre del período. Esta etapa no solo permite corregir el rumbo cuando sea necesario, sino que también fortalece el compromiso mutuo.

Al cierre del ciclo anual, los colaboradores participan en una autoevaluación donde reflexionan sobre sus logros y la aplicación de competencias clave. Las jefaturas, a su vez, evalúan el desempeño de sus equipos, y los resultados se calibran para garantizar equidad y consistencia en toda la organización. Este enfoque asegura que las evaluaciones reflejen fielmente la contribución individual al éxito colectivo.

El proceso concluye con una retroalimentación formal entre la jefatura y el colaborador, donde se analizan fortalezas, áreas de mejora y oportunidades futuras. Las calificaciones finales no solo tienen un impacto en el reconocimiento a través de bonos y promociones, sino que también sirven como base para definir programas de formación y desarrollo personalizados.

513 colaboradores evaluados en 2024 y 94% de participación.

Colaboradores evaluados	Nº Mujer	Porcentaje mujeres evaluadas	Nº Hombre	Porcentaje hombre evaluados	Total	Porcentaje
Alta Gerencia	3	100%	11	100%	14	100%
Gerentes	20	100%	24	96%	44	98%
Jefaturas	41	98%	69	96%	110	96%
Operario	1	100%	21	95%	22	96%
Fuerza de Venta	13	93%	25	93%	38	93%
Administrativo	20	95%	16	100%	36	97%
Auxiliar	1	100%	1	100%	2	100%
Otros profesionales	75	90%	119	90%	194	90%
Otros técnicos	10	100%	43	91%	53	93%
Total	184	94%	329	93%	513	94%

* Los datos mencionados corresponden únicamente a Esmax Distribución y no incluyen las filiales.

El modelo de evaluación se aplica únicamente a los colaboradores que cumplen con un período mínimo de permanencia en la Compañía, asegurando así una valoración justa y representativa de su desempeño.

El modelo de evaluación de desempeño en Esmax no solo mide los resultados individuales, sino que también fortalece el vínculo entre los colaboradores y la organización. A través de este proceso, cada colaborador recibe el apoyo necesario para alcanzar su máximo potencial y contribuir al éxito colectivo de la Compañía.

Este sistema también sirve como base para decisiones clave en áreas como planes de sucesión, bonos, promociones, formación y desarrollo, promoviendo el crecimiento integral de los colaboradores. Al garantizar una valoración equitativa y constructiva, Esmax refuerza su compromiso con una fuerza laboral capacitada y comprometida, preparada para asumir desafíos estratégicos y contribuir al logro de los objetivos organizacionales.



Diversidad, Equidad e Inclusión

(NCG 461 3.1 vi | 3.1vii | 5.4.1 | GRI 405-2 | GRI 403-2 | 11.11.6)

En Esmax, la diversidad, la equidad y la inclusión son principios fundamentales que orientan la gestión del talento y el desarrollo organizacional. La Compañía promueve la diversidad de capacidades, experiencias y perspectivas, reconociéndolas como elementos clave para el éxito.

Durante 2024, Esmax fortaleció su enfoque inclusivo mediante iniciativas que fomentan la participación laboral sin barreras. Entre ellas, destaca la evaluación sociodemográfica en Esmax Red, que permite identificar necesidades en ámbitos como vivienda, educación y condiciones económicas, facilitando herramientas para reducir brechas y promover la equidad.

La cultura organizacional de Esmax valora la individualidad de cada colaborador, asegurando un entorno respetuoso y colaborativo. Para ello, difunde constantemente sus valores y comportamientos esperados, reforzando un ambiente inclusivo donde las diferencias se perciben como oportunidades para la innovación.

Además, la Compañía mantiene descripciones de cargo detalladas, asegurando procesos de selección basados en criterios objetivos que garantizan la no discriminación y fortalecen una cultura inclusiva. Con estas acciones, Esmax reafirma su compromiso con la igualdad de oportunidades y el desarrollo de todos sus colaboradores.

(GRI 2-7)

LA DOTACIÓN DE ESMAX REFLEJA LA DIVERSIDAD Y EL TALENTO DE SU EQUIPO HUMANO:



2.650

colaboradores comprometidos que impulsan el éxito de la organización en todas sus áreas de operación



49,17%

de mujeres



50,83%

de hombres

Lo que refleja el compromiso de Esmax con la inclusión y la equidad laboral.



La estructura de la dotación de Esmax refleja su enfoque estratégico para gestionar el talento de manera equitativa, promoviendo un **entorno laboral inclusivo** que potencia el desempeño de sus colaboradores y contribuye al cumplimiento de sus objetivos organizacionales.

(NCG 461 5.1.1 | GRI 405-1)

Dotación por cargo y género	Mujeres	Hombres	Total	% Mujeres
Alta Gerencia	3	11	14	21,43%
Gerentes	20	25	45	44,44%
Jefaturas	119	117	236	50,42%
Operario	3	90	93	3,23%
Fuerza de Venta	853	834	1.687	50,56%
Administrativo	197	68	265	74,34%
Auxiliar	1	1	2	50,00%
Otros profesionales	88	138	226	38,94%
Otros técnicos	19	63	82	23,17%
Total	1.303	1.347	2.650	49,17%



DOTACIÓN SEGÚN NACIONALIDAD



*Los datos de nacionalidad se refieren exclusivamente a Esmax Distribución.
 ** Mayor detalle en la página 124 del capítulo de Información Adicional.

INCLUSIÓN LABORAL

La inclusión laboral ha sido un enfoque constante en Esmax, lo que ha motivado la implementación de prácticas alineadas con la normativa legal y orientadas a promover una cultura organizacional inclusiva. A través del Programa Ciudadano Capaz, en colaboración con la Fundación Arando Esperanza, se ha facilitado la integración de personas con discapacidad en las estaciones de servicio y tiendas de conveniencia, brindando capacitación y acompañamiento a los equipos para garantizar una inclusión efectiva.

Además, el compromiso con la diversidad se refuerza mediante programas gestionados por la Gerencia de Personas y Asuntos Corporativos, que incluyen iniciativas para promover la participación laboral de personas en situación de discapacidad y jóvenes en formación.

En 2024, un grupo de colaboradores de Esmax Red. obtuvo la certificación como Gestores sobre Inclusión Laboral otorgada por Ecerlab, mientras que Esmax Industrial implementó un curso de Gestor de Inclusión con la Fundación Descúbreme. Estos esfuerzos reflejan una cultura organizacional inclusiva, respaldada por políticas claras de reclutamiento y selección, que garantizan un proceso transparente y no discriminatorio.

En términos de la integración de personas en situación de discapacidad (PsD), Esmax reconoce la importancia de contar con un equipo diverso, lo que puede contribuir a la innovación y mejorar la toma de decisiones. En este sentido, la Compañía mantiene los esfuerzos para aumentar su participación, en línea con los principios de la Compañía.



(NCG 461 5.1.5 | GRI 405-1)

Personas en Situación de Discapacidad (PsD)	Sin discapacidad		Con discapacidad	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Alta Gerencia	11	3	-	-
Gerentes	25	20	-	-
Jefaturas	117	119	-	-
Operario	89	3	1	-
Fuerza de Venta	824	845	10	8
Administrativo	68	197	-	-
Auxiliar	1	1	-	-
Otros profesionales	134	88	4	-
Otros técnicos	63	19	-	-
Total	1.332	1.295	15	8





EQUIDAD LABORAL

En Esmax, la equidad laboral es un principio fundamental que guía tanto la gestión de compensaciones como el desarrollo de sus colaboradores. La Compañía trabaja de manera constante para garantizar que todos los empleados, independientemente de su género, edad u otras características personales, reciban un trato justo y equitativo en función de sus roles y responsabilidades. Este compromiso se refleja en un enfoque estructurado y transparente para evaluar la competitividad salarial y asegurar la paridad en todas las áreas y niveles de la organización.

Además, Esmax promueve activamente la equidad de género, asegurando que las diferencias salariales entre hombres y mujeres se mantengan dentro de márgenes mínimos, en línea con las mejores prácticas del mercado. Este esfuerzo continuo reafirma la intención de la Compañía de ofrecer remuneraciones justas y equitativas en todos los niveles, consolidando un entorno laboral inclusivo y respetuoso.

Para garantizar la competitividad y la equidad salarial, Esmax aplica la metodología de Korn Ferry para mapear los cargos y realizar revisiones anuales de las bandas salariales. Además, se define un monto dentro del presupuesto anual destinado a premiar el desempeño, vinculado a una revisión de rentas basada en los resultados de los colaboradores. La equidad y competitividad salarial se revisan de manera continua a través de la participación en encuestas salariales y otros estudios del mercado, lo que permite ajustar las compensaciones de manera equitativa.

En cada cambio estructural o movilidad interna, se evalúa la equidad y, de ser posible dentro de los límites presupuestarios, se considera un ajuste salarial para garantizar la paridad entre los colaboradores.

Durante 2024, Esmax continuó implementando acciones para reducir la brecha salarial, consolidando los avances logrados en años anteriores y manteniendo su firme compromiso con la transparencia y la equidad. Estos esfuerzos forman parte de una estrategia integral orientada a garantizar que todos los colaboradores reciban un trato equitativo, fortaleciendo así una cultura organizacional basada en la igualdad de oportunidades.

Brecha salarial por cargo (porcentaje que el salario bruto de las mujeres representa respecto del salario bruto de los hombres)

	% Media de brecha salarial	% Mediana de brecha salarial
Alta Gerencia	63%	98%
Gerentes	96%	98%
Jefaturas	76%	58%
Operario	58%	67%
Fuerza de Venta	98%	106%
Administrativo	92%	99%
Auxiliar	110%	110%
Otros profesionales	97%	100%
Otros técnicos	94%	94%
Total	94%	99%



Bienestar de los Colaboradores

(NCG 461 3.6 xi | 3.6 xii | 5.8 iv | GRI 2-30 | GRI 202-1 | GRI 401-2 | GRI 11.10.3 | GRI 401-3 | GRI 11.10.4)

En Esmax, el bienestar y la calidad de vida de los colaboradores son pilares fundamentales de su gestión, promoviendo una oferta integral de beneficios que atienden tanto a sus necesidades personales como profesionales.

La oferta de programas y beneficios se ajusta a cada unidad de negocio, reflejando un enfoque integral y adaptado a las necesidades de cada área.

Esmax Distribución

Los colaboradores con contrato indefinido cuentan con una amplia gama de beneficios que incluyen:

- ➔ Seguro de vida gratuito para el colaborador, con coberturas específicas.
- ➔ Seguro complementario de salud con copago, conforme a su nivel de renta.
- ➔ Chequeos preventivos anuales de salud, gratuitos y voluntarios, disponibles tras cumplir un año en la Compañía.
- ➔ Beneficio de copago en gimnasios, vinculado a los resultados del chequeo preventivo.
- ➔ Operativos de vacunación contra la influenza.
- ➔ Charlas de salud preventivas para fomentar el bienestar y hábitos saludables.
- ➔ Plataforma de descuentos en comercios.
- ➔ Asignación de colación.
- ➔ Bono Fiestas Patrias.
- ➔ Campeonatos deportivos, celebraciones de fechas relevantes y continuidad de trabajo híbrido.

Esmax Red:

Los beneficios para colaboradores con contrato indefinido incluyen:

- ➔ Seguro de vida gratuito para el colaborador, con coberturas específicas.
- ➔ Seguro complementario de salud con copago, conforme a su nivel de renta.
- ➔ Operativos de vacunación contra la influenza.
- ➔ Aguinaldos de Fiestas Patrias y Navidad.
- ➔ Giftcard de Navidad por cada hijo/a hasta los 18 años.
- ➔ Asignación de colación y movilización.
- ➔ Reajuste del sueldo base conforme al IPC.
- ➔ Beneficios como el programa "Surtidor de Sueños" para los hijos/as de los colaboradores y un programa de reconocimiento.

Esmax Industrial:

Los colaboradores con contrato indefinido acceden a:

- ➔ Seguro de vida gratuito para el colaborador, con coberturas específicas.
- ➔ Seguro complementario de salud con copago, conforme a su nivel de renta.
- ➔ Operativos de vacunación contra la influenza.
- ➔ Aguinaldo de Fiestas Patrias.

Además, Esmax refuerza su compromiso con la inclusión y el bienestar familiar a través de contribuciones a guarderías y beneficios específicos para la lactancia materna, como instalaciones diseñadas para facilitar este proceso

GESTIÓN RESPONSABLE DE BENEFICIOS Y COMPENSACIONES

Esmax asegura la coherencia y sostenibilidad en su gestión mediante revisiones regulares y rigurosas de los planes de compensación:

- 🕒 **Revisión de planes de compensación:** El Directorio lleva a cabo revisiones de los planes de compensación de los principales ejecutivos, con una periodicidad definida según las necesidades estratégicas de la organización.
- 🕒 **Aprobación por accionistas:** Los planes de compensación son aprobados por el Directorio, sin procesos adicionales por parte del accionista.

Con estas medidas, Esmax refuerza su compromiso con la sostenibilidad organizacional, equilibrando el bienestar de sus colaboradores con una gestión responsable y orientada a la excelencia.



PERMISO PARENTAL

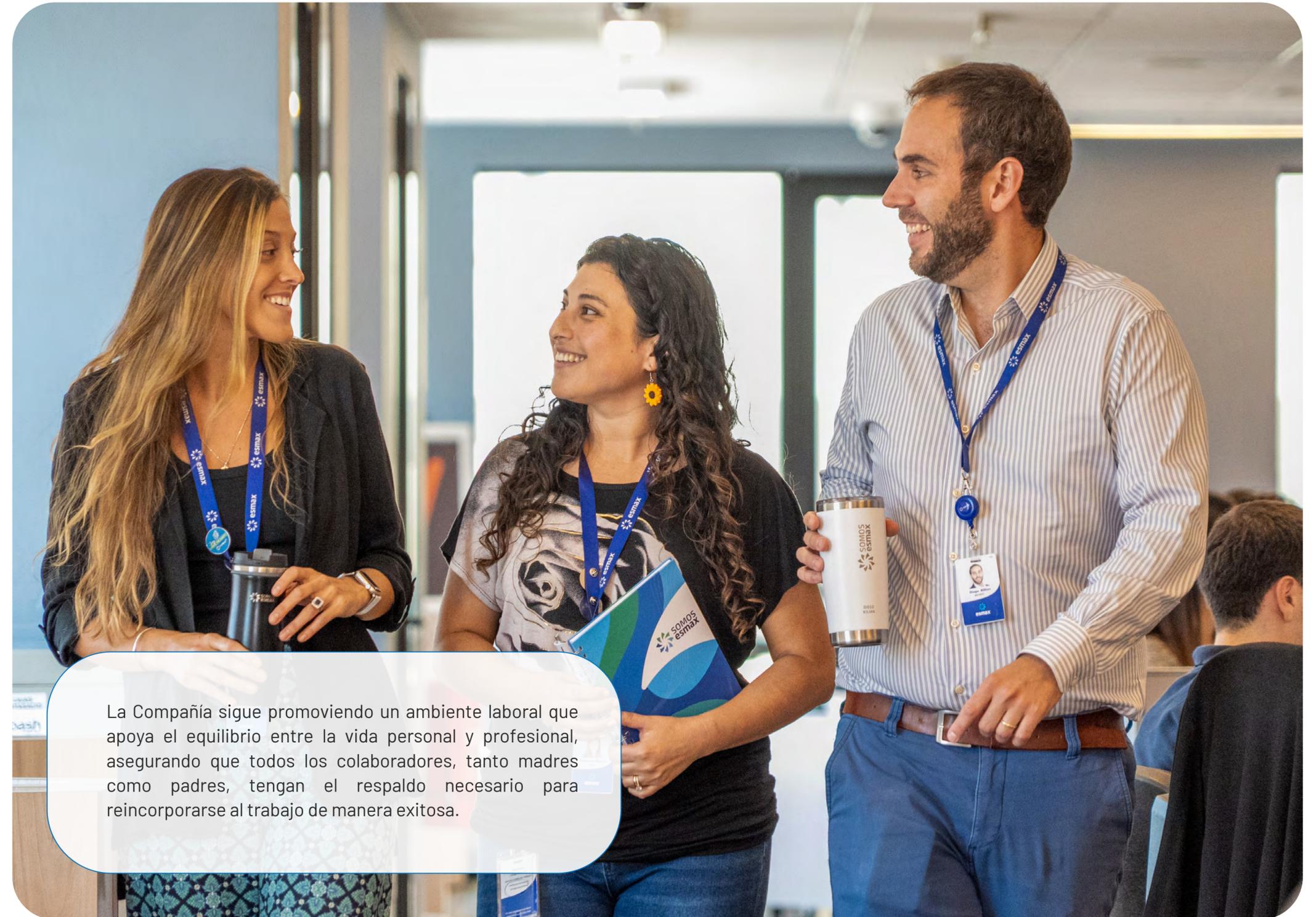
(NCG 461 5.7)

En Esmax, entendemos que el apoyo a los colaboradores en momentos clave de la vida personal, como la paternidad y maternidad, es fundamental para promover un entorno de trabajo equilibrado y comprometido. Por ello, garantizamos el cumplimiento de las disposiciones legales en cuanto a permisos parentales, proporcionando a las madres el tiempo de descanso necesario tras el nacimiento de un hijo. Este período, de 84 días a jornada completa o 126 días a jornada parcial, puede ser extendido al padre a partir de la séptima semana, según la elección de la madre.

100% de los padres hizo uso de los 5 días legales del permiso postnatal, con un promedio de 5 días utilizados.

100% de las madres que se acogieron al permiso postnatal se reincorporaron a sus puestos de trabajo, con un promedio de 164 días utilizados.

*Los datos de reincorporación se refieren exclusivamente a Esmax Distribución, ya que en las demás empresas del grupo no resultan representativos debido a la alta rotación presente en esas áreas.



La Compañía sigue promoviendo un ambiente laboral que apoya el equilibrio entre la vida personal y profesional, asegurando que todos los colaboradores, tanto madres como padres, tengan el respaldo necesario para reincorporarse al trabajo de manera exitosa.





Permiso postnatal	Nº Madres que se acogieron al permiso postnatal	% de madres que se acogieron al permiso postnatal	Días promedios utilizados por Madres (legales y extralegales)	Nº Padres que se acogieron al permiso 5 días legales	Porcentaje Padres que se acogieron al permiso 5 días legales	Días promedios utilizados por Padres (5 días legales)	Nº Padres que se acogieron al permiso postnatal parental	Porcentaje de Padres que se acogieron al permiso postnatal parental	Días promedios utilizados por Padres de permiso postnatal parental
Alta Gerencia	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gerencia	3	100%	150	-	-	-	-	-	-
Jefatura	9	100%	163	2	-	5	-	-	-
Operario	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fuerza de venta	47	100%	167	19	-	5	-	-	-
Administrativo	9	100%	172	3	-	5	-	-	-
Auxiliar	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros profesionales	-	-	-	2	-	5	-	-	-
Otros técnicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	72	100%	164	26	-	20	-	-	-

Reincorporación después del uso del permiso parental

	Mujeres que se Reincorporaron	Hombres que se reincorporaron	% de Reincorporación
Año 2024	72	26	100%

*Los datos de reincorporación se refieren exclusivamente a Esmax Distribución, ya que en las demás empresas del grupo no resultan representativos debido a la alta rotación presente en esas áreas.

Cantidad total de empleados que han regresado al trabajo después de terminar el permiso parental y que seguían siendo empleados 12 meses después de regresar al trabajo, por género.

Año 2024

Mujeres que siguen trabajando más de 12 meses posterior a su regreso del postnatal

10

Hombres que siguen trabajando más de 12 meses posterior

5

% mujeres que siguen trabajando 12 meses después

100%



ADAPTABILIDAD LABORAL

(NCG 461 5.3 | GRI 2-7)

En Esmax, se entiende que la adaptabilidad laboral es esencial para promover el bienestar de los colaboradores, permitiéndoles equilibrar de manera efectiva sus responsabilidades personales y profesionales. En Esmax Distribución, se busca ofrecer opciones que favorezcan este equilibrio, garantizando al mismo tiempo que no se comprometa la eficiencia ni la coordinación en los equipos de trabajo.

En Esmax Distribución, un 84% de los colaboradores pueden optar a la modalidad de teletrabajo parcial. Este modelo híbrido flexible permite combinar trabajo presencial con teletrabajo, siempre que las necesidades de coordinación y colaboración en los equipos lo permitan.

Es relevante señalar que, debido a la naturaleza del negocio, Esmax Red y Esmax Industrial no adoptan el teletrabajo como una opción.



Relaciones Laborales

En Esmax, se mantiene un diálogo constructivo y transparente con las organizaciones sindicales que representan a sus colaboradores, promoviendo relaciones laborales basadas en el respeto mutuo y la equidad.

Actualmente, la Compañía cuenta con tres sindicatos, que representan a un total de 846 colaboradores, lo que equivale al 30,09% de la dotación. Este porcentaje incluye tanto a los 317 colaboradores sindicalizados como a los 529 colaboradores sindicalizados, quienes están cubiertos por contratos colectivos.

Aunque durante el año no se realizaron negociaciones colectivas, Esmax asegura un tratamiento equitativo para todos sus colaboradores mediante cláusulas en los contratos colectivos que extienden gran parte de los beneficios acordados a través de un aporte anual a los respectivos sindicatos de Esmax Distribución y Esmax Red. Esto garantiza que los términos laborales y la retribución sean justos y consistentes para toda la organización, incluyendo aquellos no cubiertos formalmente por convenios colectivos.



Colaboradores por tipo de jornada	Nº Mujeres	% Mujeres	Nº Hombres	% Hombres	Nº Total	% Total
Jornada Ordinaria	1.214	46%	1.270	48%	2.484	94%
Jornada Parcial	89	3%	77	3%	166	6%
Teletrabajo Parcial	189	7%	272	10%	461	17%
Teletrabajo Completo	0	0%	0	0%	0	0%
Pactos de adaptabilidad con responsabilidades familiares	0	0%	0	0%	0	0%
Bandas de horas para personas que tengan al cuidado niños o niñas de hasta 12 años	0	0%	0	0%	0	0%
Total	1.303	49%	1.347	51%	2.650	100%

Número de sindicatos	3
Número de negociaciones colectivas	0
Número de colaboradores sindicalizados	317
Número de colaboradoras sindicalizadas	529
Porcentaje de colaboradores sindicalizados	30,09%
Número de colaboradores cubiertos por negociaciones colectivas (contrato colectivo)	846
Porcentaje de colaboradores cubiertos por contrato colectivo	30,09%





COMPROMISO CON EL CUMPLIMIENTO LABORAL

En Esmax, se asegura el respeto a los derechos laborales de sus colaboradores, alineados con las normativas vigentes y sus políticas internas.

En relación con el cumplimiento normativo, Esmax cuenta con procedimientos y sistemas destinados a prevenir y detectar incumplimientos regulatorios relacionados con los derechos de sus colaboradores. Entre estos procedimientos se incluyen:

- ▶ **Reglamento Interno:** Marco normativo que regula los derechos, deberes y condiciones laborales.

- ▶ **Código de Ética y Conducta:** Directrices para garantizar un entorno laboral ético y respetuoso.

- ▶ **Modelo de Prevención del Delito:** Herramienta para evitar infracciones legales que puedan afectar a los colaboradores o la organización.

- ▶ **Contratos de Trabajo:** Formalización de las condiciones laborales en conformidad con la normativa vigente.

- ▶ **Declaración de Conflictos de Interés:** Mecanismo que asegura la transparencia en las relaciones laborales.

- ▶ **Canal de Denuncias:** Herramienta confidencial para que los colaboradores reporten posibles irregularidades.

En cada caso, Esmax adoptó medidas correctivas específicas, fortaleciendo sus controles internos y reforzando sus procedimientos para garantizar el cumplimiento normativo y la protección de los derechos de sus colaboradores. Estas acciones reflejan el compromiso continuo de la Compañía con una gestión responsable, minimizando riesgos futuros y promoviendo un entorno laboral justo y equitativo.

FORMALIDAD LABORAL

(NCG 461 5.2)

En Esmax, se mantiene un compromiso continuo con la formalidad laboral, entendida como un pilar fundamental para proporcionar un entorno de trabajo

seguro y justo para todos sus colaboradores. Esta formalidad no solo garantiza acceso a beneficios clave como seguros de salud y pensiones, sino que también promueve la estabilidad laboral y el desarrollo profesional.

A través de contratos formales, Esmax busca ofrecer un ambiente en el que cada colaborador se sienta valorado y respaldado.

Al 31 de diciembre de 2024, el 87% de los colaboradores de Esmax se encuentran bajo contrato indefinido y un 13% trabajando bajo contrato a plazo fijo. Esta distribución refleja el compromiso de la empresa por ofrecer estabilidad laboral, manteniendo una sólida base de colaboradores a largo plazo.

Colaboradores por tipo de contrato:	Nº Mujeres	% Mujeres	Nº Hombres	% Hombres	Nº Total	% Total
Contrato Indefinido	1.177	44%	1.119	42%	2.296	87%
Contrato a Plazo Fijo	126	5%	228	9%	354	13%
Contrato por obra	0	0%	0	0%	0	0%
Honorario	0	0%	0	0%	0	0%
Total	1.303	49%	1.347	51%	2.650	100%



06

PROVEEDORES

- 94 Gestión de Proveedores
- 99 Contratistas



Destacados

Creación de la Jefatura de Desarrollo de Proveedores, dependiente de la Subgerencia de Compras, para promover prácticas éticas, transparencia y eficiencia.

Implementación del Seguro de Responsabilidad OCIP y el programa de Financiamiento BTrust, iniciativas orientadas a fortalecer la seguridad y mejorar la liquidez de los proveedores.



97% calificó a Esmax como una empresa confiable

99% resaltó la puntualidad en el pago de facturas

Realización de Encuestas de Satisfacción a 130 proveedores. Los resultados destacaron la solidez de la relación comercial: el 97% calificó a Esmax como una empresa confiable, y el 99% resaltó la puntualidad en el pago de facturas.

Actualización del Procedimiento de Registro de Proveedores y optimización de la gestión de contratos a través de la plataforma Webdoxi, mejorando la eficiencia y trazabilidad en los procesos administrativos.



Gestión de PROVEEDORES

(GRI 11.10.1 | GRI 11.11.1)

El modelo de gestión de proveedores de Esmax refleja su compromiso con la excelencia, sostenibilidad y cumplimiento normativo en cada etapa de la relación comercial. Este enfoque estratégico busca no solo garantizar que las relaciones comerciales cumplan con los estándares legales y laborales, sino también construir vínculos sólidos y de beneficio mutuo con sus proveedores, quienes son considerados socios estratégicos en el éxito de la Compañía. Formar parte del ecosistema de Esmax significa respaldo en la industria, valor compartido y oportunidades de fidelización a largo plazo.

A través de tres áreas clave de abastecimiento materias primas, productos de tienda de conveniencia y compras generales, Esmax centraliza todas las acciones relacionadas con sus proveedores en una única Jefatura de Desarrollo de Proveedores. Esta estructura permite gestionar de manera integral el ciclo de vida del proveedor, desde su registro y acreditación hasta la evaluación de su desempeño.

Durante 2024, Esmax implementó mejoras significativas en la gestión de proveedores, como el fortalecimiento de los procesos de registro y control para mitigar riesgos, incluyendo nuevas exigencias como el respaldo bancario y la firma de condiciones generales de contratación. También se avanzó en la automatización de procesos con herramientas como Webdox, que optimizan la gestión de contratos y la autorización de compras, aportando mayor trazabilidad y eficiencia. Adicionalmente, iniciativas específicas para contratistas, como el seguro OCIP y el convenio de financiamiento BTrust, actualmente en etapa piloto con contratistas destacaron por ofrecer seguridad y liquidez a los contratistas. Este último programa tiene como objetivo futuro replicarse a todos los proveedores, reforzando la propuesta de valor de Esmax al beneficiar tanto a contratistas como a proveedores en general.

Modelo de gestión de proveedores

Este modelo está estructurado para abarcar todas las etapas del ciclo de vida de los proveedores, desde su registro inicial hasta la administración y evaluación de su desempeño, consolidando una relación basada en transparencia, objetividad y eficiencia, asegurando que cada proveedor cumpla con los estándares operativos, legales y de sostenibilidad establecidos por la Compañía.

En 2024, Esmax fortaleció su modelo de gestión sostenible de proveedores, consolidándose como un eje estratégico dentro de su enfoque de sostenibilidad. Este modelo abarca a todos los proveedores de bienes y servicios, incluyendo subcontratistas, proveedores del área de compras generales, de tiendas y del área de abastecimiento. Aunque cada categoría tiene particularidades en su gestión.

(GRI 414-2 | GRI 11.10.9)

Dentro del proceso de gestión de proveedores, Esmax ha identificado y abordado diversos riesgos potenciales que pueden surgir en la cadena de suministro. En la etapa preliminar, se consideran factores como la solidez financiera de los proveedores, la validez de sus credenciales y el resguardo de información confidencial. Durante la negociación, se pone especial

atención en la definición clara de prestaciones, objetivos, entregables y límites de responsabilidad. Ya en la ejecución del contrato, los principales desafíos incluyen retrasos en las entregas, cumplimiento parcial o imperfecto, aplicación de la ley de subcontratación y posibles multas por incumplimiento. Finalmente, en la resolución del contrato, pueden presentarse reclamaciones por incumplimientos, terminaciones unilaterales y contingencias judiciales. Para mitigar estos riesgos, Esmax ha fortalecido sus procesos de selección y evaluación de proveedores, asegurando que cumplan con los estándares requeridos y estableciendo mecanismos de control y mejora continua.

Durante el año, la trazabilidad y el control de los procesos, gestionados a través del sistema ERP, siguieron siendo pilares fundamentales, garantizando transparencia, eficiencia y cumplimiento normativo. Estas acciones están respaldadas por certificaciones internacionales como ISO 9001, reflejando el compromiso de Esmax con la excelencia operativa, el valor compartido y la construcción de relaciones sostenibles y de largo plazo con sus proveedores.



Proveedores estratégicos

(NCG 461 6.2. iii | GRI 204-1 | GRI 11.11.2)

Durante 2024, la Compañía trabajó con un total de 1.867 proveedores, de los cuales el 97% son nacionales. Esto refleja su compromiso con el desarrollo de la economía local, priorizando la creación de relaciones de largo plazo que promuevan estabilidad y eficiencia operativa. A nivel estratégico, las relaciones con proveedores se caracterizan por un enfoque de largo plazo, con un 99% de las compras gestionadas a través de contratos marco, asegurando estabilidad, eficiencia y una ejecución consistente en sus operaciones. Además, un 3,37% de las compras correspondió a contratos de subcontratación, lo que permite a Esmax adaptarse a las necesidades específicas de sus operaciones.

Esto incluye desde contratistas de obras, servicios operacionales y facilities, hasta transporte y distribución de combustibles, que representan servicios de mayor volumen en comparación con suministros.



PRINCIPALES TIPOS DE PROVEEDORES Y PRODUCTOS O SERVICIOS QUE SUMINISTRAN:

Tipo de proveedor	Descripción de productos o servicios	N° de proveedores
D-COMBUSTIBLE	Petróleo y sus derivados, gas natural, insumos petroquímicos y otras materias primas para procesamiento.	10
D-LUBRICANTE	Lubricantes básicos, aditivos, insumos petroquímicos y otras materias primas para procesamiento.	24
D-RENTAS Y DISTRIBUCIÓN	Distribuidores, comisionistas, inmuebles.	293
D-TIENDA	Secos, refrigerados, tabaco, líquidos, cafetería, fast food, bakery, abarrotes/regalos.	119
COMPRAS GENERALES	Activos de combustible y repuestos, activos de tienda, flota y vehículos, letreros y mobiliario. Mantenimiento general, marketing, servicios comerciales, obras, logística y bodega, servicios TI, Servicios operativos, servicios profesionales, suministros genéricos e industriales.	1.421
TOTAL		1.867*

*Existen dos proveedores que, en conjunto, concentran el 70% del total de las compras efectuadas durante el periodo.

Además de su enfoque en la economía local, Esmax promueve la participación de pequeñas y medianas empresas (PYMES), las cuales representaron el 61% del total de proveedores en 2024. Esto incluyó 1.109 proveedores PYMES, a quienes se les pagó un total de \$83.302 MM, representando el 4,9% del total anual pagado a proveedores. Este compromiso impulsa la integración de actores regionales, fortaleciendo las comunidades en las que opera y garantizando la cobertura de sus operaciones en todo el territorio nacional.

La estrategia de proveedores de Esmax está alineada con sus prioridades operativas, abarcando desde contratistas de obras y servicios operacionales hasta transporte y distribución de combustibles, siempre con el objetivo de garantizar un suministro eficiente, confiable y sostenible para sus clientes, mientras se refuerzan las alianzas estratégicas que contribuyen al desarrollo de su cadena de valor.



Pago a proveedores

(NCG 461 7.1)

Actualmente, Esmax cuenta con procedimientos claros que establecen los plazos de pago, definidos en contratos, órdenes de compra y acuerdos vinculantes entre las partes. Estos procedimientos son respaldados por una Política de Compras, la cual regula el registro, selección, contratación y administración de proveedores y contratistas, asegurando estándares consistentes en toda la cadena de valor.

En 2024, la Compañía continuó centralizando y formalizando las contrataciones, mejorando condiciones para sus proveedores y fomentando relaciones de largo plazo, especialmente en categorías estratégicas como transporte de combustible, obras civiles y servicios tecnológicos. Este enfoque no solo asegura el cumplimiento de normativas, sino que también refuerza el vínculo con sus socios comerciales, promoviendo un crecimiento colaborativo.

Esmax trabaja activamente en el desarrollo e implementación de una Política de Pago, que alineará a la Compañía con los desafíos de sostenibilidad, más allá del cumplimiento básico regulatorio.

Esta política fortalecerá los principios de transparencia, equidad y cumplimiento en los procesos de pago.

Paralelamente, Esmax implementó mejoras significativas en sus sistemas de pago y en la relación con sus proveedores. Entre estas destacan:

➔ **Automatización del proceso de comunicación de pagos:** los proveedores ahora reciben notificaciones automáticas con información clave, como órdenes de compra, hojas de entrega y montos, lo que agiliza la gestión y reduce errores administrativos.

➔ **Facilitación de acceso al financiamiento:** a través de un acuerdo con BTrust, Esmax ofrece una solución de factoring con tasas preferenciales, percibida como un beneficio importante por sus proveedores.

➔ **Reducción de plazos de pago:** En función del desempeño de los proveedores PYME de bienes y servicios, Esmax ha implementado plazos de pago más competitivos, reduciendo el período a tan solo 7 días en ciertos casos. Por otro lado, para los emprendedores del programa Elige Local en las tiendas de conveniencia, el plazo de pago establecido es de 15 días.

Días de pago proveedores nacionales	Nº de facturas pagadas	Monto total de facturas pagadas (CLP)	Monto total de intereses por mora en el pago de facturas	Nº de proveedores	Nº de acuerdos inscritos en Registros de Acuerdos con Plazo Excepcional de Pago
Hasta 30 días	273.622	MM\$ 2.224.173	0	1.841	0
Entre 31 y 60 días	11.260	MM\$15.742	0	358	0
Más de 60 días	3.639	MM\$1.825	0	230	0
Total	288.521	MM\$2.241.740	-	1.869	-

Días de pago proveedores extranjeros	Nº de facturas pagadas	Monto total de facturas pagadas (CLP)	Monto total de intereses por mora en el pago de facturas	Nº de proveedores	Nº de acuerdos inscritos en Registros de Acuerdos con Plazo Excepcional de Pago
Hasta 30 días	601	MM\$328.120	0	41	0
Entre 31 y 60 días	240	MM\$467.927	0	26	0
Más de 60 días	84	MM\$3.401	0	21	0
Total	925	MM\$799.448	-	49	-

Días de pago proveedores totales	Nº de facturas pagadas	Monto total de facturas pagadas (CLP)	Monto total de intereses por mora en el pago de facturas	Nº de proveedores	Nº de acuerdos inscritos en Registros de Acuerdos con Plazo Excepcional de Pago
Hasta 30 días	274.223	MM\$2.552.292	0	1.882	0
Entre 31 y 60 días	11.500	MM\$483.670	0	384	0
Más de 60 días	3.723	MM\$5.226	0	251	0
Total	289.446	MM\$ 3.041.188	-	1.918	-

*El pago de facturas con un plazo superior a 30 días responde a razones legales, como retenciones judiciales de pago, así como a problemas en las órdenes de compra (OC) o errores en la facturación. En estos casos, cuando no se cumplen las exigencias legales establecidas o existen inconsistencias en la documentación, Esmax procede a la retención de las facturas hasta que la situación sea regularizada.



Evaluación de proveedores

(NCG 461 7.2)

Esmax cuenta con políticas y procedimientos claros para la selección y evaluación del desempeño de sus proveedores, los cuales se adaptan según el tipo de productos, bienes y/o servicios que provean. Estas políticas incluyen criterios diseñados para analizar aspectos clave como la calidad del gobierno corporativo, los sistemas de gestión de riesgos y la sostenibilidad.

Para los proveedores de productos derivados del petróleo y servicios relacionados con el área de abastecimiento, los criterios de selección consideran la capacidad para cumplir con especificaciones técnicas, acreditaciones, autorizaciones, trayectoria y antecedentes bancarios. La evaluación del desempeño incluye indicadores como puntualidad, calidad y confiabilidad de los productos o servicios, además del cumplimiento de especificaciones y documentación requerida.

En cuanto a los proveedores de bienes y servicios transversales a la operación, el proceso contempla su registro en el maestro de proveedores, la evaluación de riesgos financieros (si aplica), el cumplimiento de controles de seguridad bajo PCI DSS y un análisis técnico-económico basado en las bases de licitación. La evaluación del desempeño se realiza considerando aspectos como plazos de entrega, seguridad laboral, seguridad de la información, calidad de los bienes o servicios, gestión del cumplimiento y cuidado del medio ambiente.

Los resultados de estas evaluaciones permiten a Esmax implementar planes de mejora colaborativa con los proveedores. En casos de bajo desempeño, se contempla la posibilidad de suspender o excluir al proveedor del maestro de proveedores. Asimismo, los proveedores PYME que destacan por su desempeño tienen la oportunidad de acceder a incentivos, como la reducción del plazo de pago de 30 a 7 días, fortaleciendo la relación comercial.

FORTALECIMIENTO DE PROCESOS

Durante 2024, Esmax centró sus esfuerzos en consolidar y optimizar las acciones implementadas en años anteriores, fortaleciendo la gestión de sus proveedores a través de la mejora continua de los procesos existentes:

▶ **Se crea el Área Desarrollo de Proveedores, bajo la Subgerencia de Compras:** Con el objetivo de facilitar la creación de un ecosistema de compras con empresas proveedoras que promueva prácticas éticas, transparencia y eficiencia, para contribuir al éxito mutuo y al desarrollo sostenible. Los principales enfoques de gestión de esta área incluyen: control de cumplimiento, programas de apoyo y comunicación efectiva.

Dentro de esta iniciativa se implementó un seguro de responsabilidad civil OCIP, en el marco de aumentar las capas de seguridad para Esmax y sus empresas contratistas.

Asimismo, se creó el programa de financiamiento "Alianza de Pronto Pago", que durante el año 2024, permitió la transacción un total de MM\$2.600 a través de la plataforma de financiamiento ágil de facturas.

Finalmente, se implementó un proceso de reclutamiento de proveedores en regiones, con el fin de fomentar la competitividad y promover la participación de contratistas locales en los distintos servicios y suministros.

▶ **Actualización de procedimientos de registro de proveedores:** con el fin de mejorar sus procesos, y también responder a requerimientos del Modelo de Prevención de Delitos, Esmax amplió los requisitos para el registro de nuevos proveedores, agregando una capa adicional de seguridad y control.

▶ **Evaluación de desempeño:** la Compañía aplicó campañas de evaluación semestrales y anuales, con formularios en línea personalizados según el tipo de acuerdo contractual (servicio, obras o suministro). Los resultados de estas evaluaciones, disponibles internamente, incluyen un sistema de consecuencias y un proceso de feedback para los proveedores, permitiendo identificar áreas de mejora y reconocer a aquellos con desempeño destacado.

▶ **Evaluación spot:** Esmax continuó habilitando un formulario en línea para que cualquier colaborador pueda evaluar a los proveedores en cualquier momento del año. Esta herramienta sigue complementando las campañas periódicas y fortaleciendo la perspectiva integral en la evaluación, al obtener información directa de los usuarios finales de los servicios.

▶ **Evaluación Anual "Satisfacción de los proveedores":** en base a un formulario en línea, brinda la posibilidad a los proveedores de evaluar aspectos clave de la gestión de la Compañía (incluyendo aspectos relacionados con procesos de compra, cumplimiento contractual, administración del contrato, medioambiente, seguridad y salud). Los resultados obtenidos confirman que un 99% de los proveedores desea seguir trabajando con Esmax, lo que brinda valiosa información para mejorar continuamente la relación comercial y los procesos.



(GRI 414-1 | GRI 11.10.8)

Durante el año, Esmax evaluó a proveedores nacionales e internacionales aplicando criterios de sostenibilidad en tres áreas clave: sociales, ambientales y de gobernanza. En el ámbito social, se evaluaron aspectos como el cumplimiento de las obligaciones laborales y previsionales, los controles relacionados con la Ley 20.393 (Sistema de Prevención de Delitos), y la seguridad en el trabajo. En cuanto al medioambiente, se verificó el compromiso de los proveedores con la gestión de riesgos ambientales y el cumplimiento de las

normativas vigentes, asegurando que su desempeño se alineara con las condiciones generales de contratación y compras de Esmax. Por último, en la dimensión de gobernanza, se consideraron los controles internos, como la adhesión a la mutualidad, la siniestralidad y los procesos de evaluación financiera en contratos estratégicos. Los principales resultados obtenidos de esta evaluación se detallan en la siguiente tabla:

	Nacionales	Internacionales
Número de proveedores evaluados	447	18
Porcentaje de nuevos proveedores que han pasado filtros de selección mediante el uso de criterios sociales	100%	
Número de proveedores evaluados en sostenibilidad	115	9
Porcentaje de compra a proveedores que han sido evaluados en criterios de sostenibilidad	4%	98%
Número de proveedores identificados como proveedores con impactos sociales negativos significativos potenciales y reales	173 proveedores proveedores bajo régimen de subcontratación en la plataforma Serres y 4 proveedores PCI	
Porcentaje de proveedores identificados como proveedores con impactos sociales negativos significativos -potenciales y reales- con los que se hayan acordado mejoras como consecuencia de una evaluación.	19 proveedores	
Porcentaje de proveedores identificados como proveedores con impactos sociales negativos significativos -potenciales y reales- con los que se haya puesto fin a la relación como consecuencia de la evaluación, con indicación del motivo	2 proveedores	



De los 130 proveedores encuestados, el 99% destaca que Esmax paga sus facturas a tiempo.

Además, se realizó una Encuesta de Satisfacción de Proveedores, que permitió identificar áreas de mejora en la relación con los proveedores y recibir retroalimentación sobre los procesos de licitación, cumplimiento contractual, administración de contratos y sostenibilidad. De un total de 130 proveedores encuestados, el 97% opinó que Esmax es una empresa

confiable que cumple con los términos y condiciones establecidos, y el 99% destacó que Esmax paga a tiempo las facturas. Asimismo, el 94% valoró el compromiso de la Compañía con el cuidado del medioambiente, reflejado en las exigencias y controles hacia los contratistas.



CONTRATISTAS

(NCG 461 5.9 | GRI 2.8)

Esmax cuenta con una Política de Compras que establece los principios y directrices para los procesos de contratación de bienes y servicios, incluyendo la selección y gestión de contratistas y subcontratistas. Estos procedimientos abarcan desde el registro inicial del contratista hasta la administración y evaluación de los contratos, asegurando un cumplimiento riguroso de estándares laborales y operativos.

Para garantizar el cumplimiento de las obligaciones laborales, Esmax ha implementado requisitos claros en cada etapa del proceso de contratación:

REGISTRO Y ACREDITACIÓN

La relación con los proveedores y contratistas comienza con un proceso de registro que incluye el cumplimiento del Modelo de Prevención de Delitos (Ley N° 20.393) y sobre prevención de lavado de activos (Ley N° 19.913). Los proveedores deben entregar documentación clave, como:

- ▶ Certificado de adhesión a mutualidades.
- ▶ Certificado de siniestralidad de los últimos dos años.
- ▶ Certificado F-30 sobre antecedentes laborales y previsionales.
- ▶ Declaración de conflicto de interés y aceptación de las Condiciones Generales de Contratación.

Este registro garantiza que los proveedores y contratistas cumplen con los estándares de seguridad, medioambiente y salud (SMS) antes de iniciar cualquier servicio que involucre riesgo.

SELECCIÓN

En Esmax, la selección de contratistas es un proceso riguroso y transparente, diseñado para garantizar que las relaciones comerciales se enmarquen dentro de los más altos estándares de cumplimiento normativo y calidad. Este proceso incluye una evaluación detallada basada en documentos y certificaciones que los contratistas deben presentar al participar en licitaciones o contrataciones directas. Los principales requisitos incluyen:

- ▶ **Bases de licitación:** documento principal que detalla los términos, condiciones y requisitos técnicos y legales que deben cumplir los oferentes. Este documento asegura igualdad de condiciones para todos los participantes.
- ▶ **Declaración de recepción de las Condiciones Generales de Contratación y Compras:** los contratistas deben firmar esta declaración, reconociendo y aceptando las políticas y regulaciones generales de Esmax, incluyendo anexos relacionados con la política de datos, confidencialidad, prevención de riesgos y conflictos de interés.

▶ **Certificado de adhesión a Mutualidad:** este documento verifica que el proveedor cumple con las obligaciones de seguridad social exigidas por ley, garantizando la cobertura de sus colaboradores.

▶ **Certificado de siniestralidad:** presentado con un histórico de los últimos dos años, este certificado permite evaluar el desempeño del contratista en términos de seguridad laboral y prevención de riesgos.

▶ **Certificado F-30 de la Dirección del Trabajo:** este certificado, emitido dentro de los 15 días corridos previos a la fecha de recepción de la oferta, acredita el cumplimiento de las obligaciones laborales y previsionales del contratista. Es un documento fundamental para asegurar que los proveedores operan bajo estándares legales y éticos.



GENERACIÓN

Es el momento en que se formalizan todos los compromisos y acuerdos que regirán la relación con los proveedores y contratistas durante el ciclo de vida del contrato. Este proceso incluye la firma del contrato, donde los proveedores y contratistas se comprometen a cumplir con los lineamientos establecidos por la Compañía.

Antes de iniciar cualquier servicio, los contratistas deben entregar documentación esencial que respalde el cumplimiento de los procedimientos del área de Seguridad, Medioambiente y Salud (SMS). Entre los principales requisitos se encuentran:

Documentos de acreditación según la matriz de cuadrante de riesgo, los cuales verifican aspectos como:



Plazos de entrega.



Seguridad laboral y de la información.



Calidad de los bienes o servicios.



Gestión de cumplimiento y cuidado del medioambiente.



Carpeta de arranque, que incluye todos los antecedentes necesarios para iniciar actividades bajo estándares seguros y sostenibles.

ADMINISTRACIÓN DE CONTRATOS

La administración de contratos en Esmax garantiza el cumplimiento de los acuerdos establecidos con los proveedores y contratistas. Los contratos que se encuentren bajo la ley de subcontratación son controlados por la empresa externa Serres Verificadora, la cual se encarga de revisar y garantizar el cumplimiento de las obligaciones laborales y previsionales de los proveedores. Este proceso permite a Esmax ejercer los derechos de retención y/o subrogación en cada estado de pago, conforme a lo establecido en la Ley N° 20.123. En el caso de los proveedores que no están bajo el alcance de esta ley, el área correspondiente se encarga de administrar los contratos, asegurando que se cumplan las condiciones pactadas y manteniendo un control eficiente y alineado con los estándares internos de la Compañía.

El cumplimiento de los estándares para los contratistas se supervisa de forma continua a través de los siguientes mecanismos:

▶ **Obligaciones laborales y previsionales:** los contratos bajo subcontratación son controlados mediante la plataforma Serres, que verifica el cumplimiento de estas obligaciones y permite a Esmax ejercer derechos de retención o subrogación, conforme a la Ley 20.123.

▶ **Estándares de seguridad:** la gestión de seguridad laboral involucra a profesionales de proyectos, expertos en Seguridad, Medioambiente y Salud (SMS) y organismos administradores de la Ley N°16.744, quienes asesoran y controlan el cumplimiento normativo.

▶ **Evaluación de desempeño:** los contratos son evaluados semestral y anualmente, considerando el cumplimiento administrativo y técnico, y generando espacios de retroalimentación para fomentar la mejora continua.

Esmax aplica estos estándares de manera equitativa, sin distinguir entre pequeñas y grandes empresas, asegurando un trato justo para todos sus contratistas.

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO

Los proveedores y contratistas son evaluados semestral y anualmente en aspectos clave como calidad, cumplimiento de plazos, seguridad laboral, gestión de cumplimiento y

sostenibilidad. Estas evaluaciones permiten identificar oportunidades de mejora y fortalecer la relación con los proveedores más destacados.

RELACIÓN CONTRACTUAL Y TIPOS DE TRABAJO

En Esmax, la relación con los contratistas es fundamental para el desarrollo de sus operaciones, integrando diferentes roles esenciales en las áreas de facilities, obras y transporte. Un promedio mensual de aproximadamente 1.000 colaboradores contratistas presta servicios en las dependencias de la Compañía, incluyendo plantas, depósitos, estaciones de servicio (EDS), tiendas y oficinas centrales.

Los colaboradores externos desempeñan funciones fundamentales en áreas como aseo, seguridad, mantenimiento, remodelaciones, instalaciones y distribución de combustible, mientras que practicantes y estudiantes duales contribuyen con actividades específicas que enriquecen las operaciones de Esmax. Para asegurar una gestión eficiente y el cumplimiento de los estándares operativos, la Compañía aplica rigurosos controles mediante informes de compliance y reportes de los administradores de contrato, garantizando el alineamiento con las normativas y estándares internos. En 2024, el número promedio de colaboradores externos permaneció estable, reflejando una administración consistente y comprometida con los objetivos estratégicos de Esmax.



07

COMPROMISO CON EL ENTORNO

102 Medioambiente

- Emisiones y Energía
- Residuos
- Agua
- Gestión de Impactos



MEDIOAMBIENTE

(GRI 11.8.1)

Destacados

Consolidación de la estrategia ambiental con iniciativas en gestión de residuos, eficiencia energética y monitoreo de impactos en agua y suelo.

Medición de la huella de carbono de productos, certificada por el programa Huella Chile.



El cuidado del medioambiente es un pilar estratégico para Esmax, alineado con su compromiso de operar de manera responsable y sostenible. La Compañía ha implementado sistemas de gestión ambiental basados en normas internacionales como ISO 14001:2015, fortaleciendo su capacidad para prevenir y mitigar impactos ambientales asociados a sus operaciones.

Durante 2024, Esmax consolidó su estrategia ambiental mediante el desarrollo de iniciativas enfocadas en la gestión de residuos, eficiencia energética, y el seguimiento de impactos en agua y suelos, contribuyendo a la sostenibilidad de su modelo de negocio.

La Política de Gestión Integral de Calidad, Seguridad, Medioambiente y Salud de Esmax establece un marco para gestionar los riesgos e impactos ambientales derivados de sus operaciones. Este enfoque incluye:

- ✓ **Evaluación de impactos ambientales:** identificación y monitoreo de aspectos ambientales relevantes.
- ✓ **Prevención de contaminación:** implementación de procedimientos específicos para gestionar residuos y prevenir derrames.
- ✓ **Remediación ambiental:** planes específicos para sitios impactados por hidrocarburos, asegurando la recuperación y uso responsable de los recursos naturales.

Mensualmente, los avances en materia ambiental se presentan en el de Comité de Seguridad, Medioambiente y Salud y trimestralmente, en el Comité de Gestión Ambiental, garantizando un enfoque alineado con los objetivos estratégicos de la Compañía.



Emisiones y Energía

En Esmax, el compromiso con la sostenibilidad incluye la gestión responsable de las emisiones y el consumo energético como elementos clave para enfrentar el cambio climático. Durante 2023, Esmax identificó como temática material la necesidad de desarrollar una estrategia climática que permita establecer metas concretas de reducción de emisiones en los próximos años. Este enfoque responde tanto a la responsabilidad ambiental de la Compañía como a la creciente demanda de sus grupos de interés por una gestión activa frente al cambio climático.

El consumo de energía en Esmax está directamente relacionado con sus operaciones en estaciones de servicio, tiendas de conveniencia y plantas. La Compañía ha priorizado la medición y análisis de estos consumos como base para optimizar su eficiencia energética.

Esmax ha dado un paso significativo en la gestión de sus emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) con el cálculo de la huella de carbono de sus productos, lo que marca un hito en la medición de su impacto ambiental. Este ejercicio, certificado por el programa gubernamental "Huella Chile", ha permitido evaluar las emisiones generadas en diversas etapas del ciclo de vida del producto, incluyendo transporte internacional, almacenamiento y combustión de combustibles.

Si bien este avance es clave para la estrategia ambiental de la Compañía, a la fecha no se ha realizado la cuantificación de la huella de carbono organizacional. Esto significa que aún no se han medido de manera integral las emisiones de Esmax en los alcances 1, 2 y 3, lo que representa una oportunidad para fortalecer la gestión de carbono en los próximos años.

(GRI 302-11 11.1.2)

Distribución consumo de energía por instalación 2024	N° instalaciones totales	N° instalaciones que miden	N° instalaciones que no aplican	KW por hora	Total %
Estaciones de Servicio propias (incluida tiendas de conveniencia propias)	54	54	0	11.326.237	74%
Tiendas de conveniencia stand alone propias	31	24	7	1.951.332	13%
Aeroplantas (operacionales Esmax)	7	7	0	129.337	0,9%
Depositorios (operados por Esmax industrial)	13	0	13	0	0%
Plantas de combustible	6	6	0	1.117.126,4	7%
Plantas de lubricantes	1	1	0	499.504	3%
Oficina	2	2	0	47.541	0,3%
Desinversión	4	4	0	154,755	1%
Total				15.071.077	100%

*Durante 2024, Esmax midió la huella de carbono de sus productos, considerando información del año 2023. La cantidad de emisiones certificada por el **Programa HuellaChile** alcanzó 1.209.092 tCO₂eq, incluyendo en la medición la recepción y almacenamiento de combustibles en las instalaciones de Esmax, distribución interna de los productos y las emisiones asociadas a la combustión de combustibles recepcionados. (ESM 7.1)*



Residuos

(GRI 306-1 | 11.5.2 | 306-2 | 11.5.3)

En Esmax, la gestión de residuos es parte fundamental del compromiso ambiental de la Compañía. Aunque la Política de Gestión Integral de Calidad, Seguridad, Medioambiente y Salud no menciona específicamente el manejo de residuos, establece un marco general para desarrollar sistemas integrados de gestión que permitan identificar, controlar y monitorear los impactos ambientales de las operaciones. Este enfoque promueve la prevención de la contaminación y asegura una disposición responsable de los residuos generados.

Durante 2024, Esmax gestionó residuos peligrosos y no peligrosos, derivados principalmente de las operaciones en estaciones de servicio, plantas de combustibles y actividades logísticas asociadas a la distribución de productos.

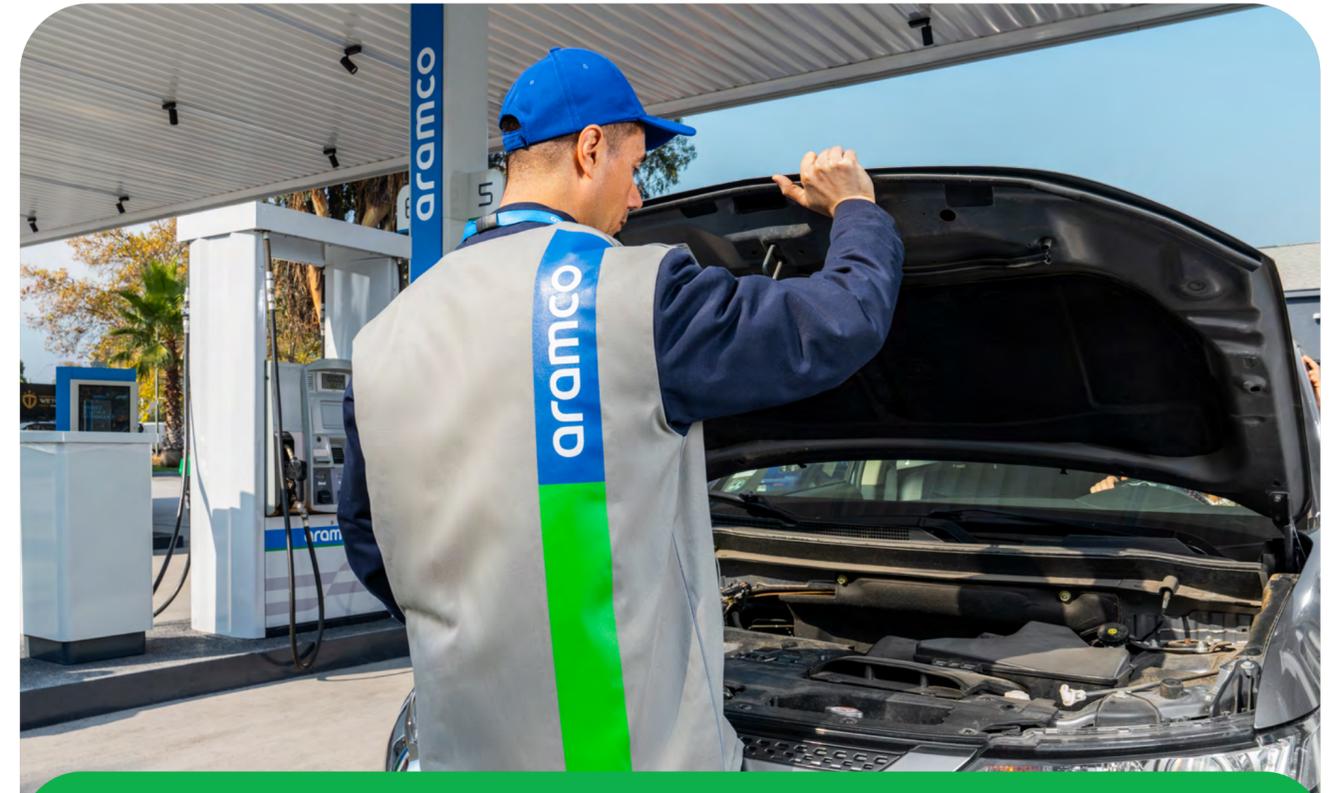
Residuos peligrosos: incluyen materiales contaminados con hidrocarburos, como tierras, papeles, cartones, textiles y aguas contaminadas. Generados en actividades operativas vinculadas al manejo, almacenamiento y distribución de combustibles. Estos se gestionan a través de sistemas autorizados y contratistas especializados, según lo establecido por el DS 148.

Residuos no peligrosos: materiales asimilables a residuos domiciliarios, como embalajes y desechos sanitarios, generados principalmente en estaciones y plantas. Principalmente generados aguas abajo, en estaciones de servicio y plantas.

Aunque Esmax no ha definido metas o indicadores específicos para la gestión de residuos, cuenta con procedimientos clave que garantizan el cumplimiento normativo y la seguridad en el manejo de estos materiales. Entre los más relevantes se incluyen:

- ✔ Procedimiento de Gestión Integral de Residuos, el cual proporciona lineamientos para el manejo adecuado de residuos peligrosos y no peligrosos.
- ✔ Instructivo Declaración de Residuos Peligrosos (SIDREP), que permite asegurar el cumplimiento de la normativa vigente mediante la declaración y trazabilidad de residuos peligrosos.
- ✔ Procedimiento de Manejo de Residuos Líquidos y Sólidos, el cual especifica métodos seguros de almacenamiento y disposición final.
- ✔ Procedimiento de Manejo de Sustancias Peligrosas, que orienta la gestión de materiales potencialmente dañinos, minimizando riesgos para las personas y el medioambiente.

En 2024, Esmax continuó implementando iniciativas como el reciclaje y reducción de papel en oficinas, reciclaje de uniformes y señalética asociados al rebranding, así como programas específicos para residuos peligrosos en instalaciones operativas, reduciendo significativamente el impacto ambiental.



PROYECTO DE REBRANDING

En el marco del proceso de cambio de marca de las estaciones de servicio y tiendas de conveniencia de Esmax, se definió incorporar procesos circulares para minimizar el impacto generado en términos ambientales. En ese sentido, se estableció que los metales que salieran durante el cambio de marca en las estaciones, serían reciclados con la empresa AZA, directamente en sus centros de reciclaje o en centros asociados a esta Compañía. Además, se definió reciclar los uniformes de las marcas antiguas, para transformarlos en nuevos productos que pudiesen utilizarse para merchandising corporativo. Para esto, se definió un flujo de retiro de uniformes alineado al proceso de cambio de marca, para recuperar el máximo de textiles. Este trabajo se está realizando con la empresa Cirkla, la que asegura un proceso circular. Como resultado de este proceso, al cierre de 2024 se reciclaron 63.390 kilos de metal y 1.490 kilos de telas, provenientes del rebranding de 89 estaciones de servicio a lo largo del país.





Generación de residuos peligrosos por instalación 2024	Nº instalaciones totales	Nº instalaciones que miden	*Nº instalaciones que no aplican	Total Kg generados	Total %
Estaciones de Servicio propias (incluida tiendas de conveniencia propias)	54	32	22	54.400	43%
Tiendas de conveniencia stand alone propias	31	0	31	0	0%
Aeroplantas (operacionales Esmax)	7	7	0	2.170,5	2%
Depositorios (operados por Esmax industrial)	13	0	13	0	0%
Plantas de combustible	6	6	0	43.308	34%
Plantas de lubricantes	1	1	-	26.794	21%
Oficina	2	0	2	0	0%
Total	-	-	-	126.583	100%

*Instalaciones con riesgo nulo o mínimo de generación de residuos peligrosos



Agua

(GRI 303-1 | 11.6.2 | 303-2 | 11.6.3)

Si bien la Compañía no cuenta actualmente con políticas específicas para la gestión de agua y efluentes, reconoce la importancia de este recurso y trabaja en la implementación de iniciativas que promuevan su uso responsable y la prevención de impactos negativos asociados al consumo y vertido. Durante 2024, Esmax continuó fortaleciendo el seguimiento del consumo de agua, los vertidos y los impactos en aguas subterráneas, sentando las bases para una gestión más integral y efectiva.

El agua que consume Esmax se extrae principalmente de la infraestructura sanitaria existente en el país. En una menor proporción, en estaciones de carreteras utiliza pozos subterráneos, realizando un proceso de tratamiento para hacerla apta para el consumo humano. El agua extraída se utiliza en procesos operativos, como también en estaciones de servicio y tiendas de conveniencia para servicios higiénicos, alimentación, red de incendio y lavado de autos.

El proceso productivo de Esmax no genera aguas residuales industriales. Los vertidos corresponden principalmente a aguas residuales generadas por actividades relacionadas con comedores y baños. Estos son manejados de acuerdo con su origen. En el caso de zonas urbanas, las aguas residuales se descargan al alcantarillado público. En zonas rurales, como las plantas San Vicente y Guayacán, los vertidos son tratados mediante sistemas de fosas sépticas que aseguran la disposición adecuada. En caso de contaminación con hidrocarburos, las aguas residuales son tratadas y dispuestas en sitios autorizados por la normativa ambiental.

Esmax ha establecido programas de monitoreo para identificar y gestionar impactos en aguas subterráneas, especialmente en estaciones de servicio y plantas, utilizando la normativa ASM, para el muestreo, y la norma de referencia de la Guía Alberta de Canadá como referencia técnica para evaluar el impacto y las acciones correctivas necesarias. Ante la detección de un impacto, se convoca una reunión de coordinación con las áreas internas de la Compañía para diseñar un plan de acción específico. Las investigaciones y acciones ambientales asociadas se ejecutan en colaboración con proveedores bajo contrato marco, y, cuando es necesario, se complementan con el apoyo de otros proveedores registrados en Esmax. Durante el período reportado, no se registraron situaciones que requirieran interacción o relacionamiento con clientes externos.

Esmax ha desarrollado iniciativas orientadas a promover el uso responsable del agua y fomentar prácticas de reciclaje y reutilización. El Proyecto Acuocenter, que se encuentra en fase de implementación inicial, busca generar procesos

de reciclaje y reutilización de agua en estaciones de servicio específicas. También se han realizado iniciativas en plantas, para reducir el consumo de agua mediante la optimización de procesos y sensibilización de los colaboradores.

(GRI 303-5 | 11.6.6)

Consumo de agua mensual	2023	2024
Enero	14.827	10.956
Febrero	14.671	14.360
Marzo	16.610	17.976
Abril	24.556	15.784
Mayo	16.144	14.015
Junio	16.023	13.119
Julio	17.000	15.010
Agosto	18.782	14.524
Septiembre	17.891	12.344
Octubre	17.500	11.856
Noviembre	18.399	15.259
Diciembre	17.389	17.681
Total	209.791	172.884

(GRI 303-3 | 11.6.4)

Agua extraída en zonas de estrés hídrico	2024
Total agua dulce extraída en m ³	2.421*
Porcentaje reciclado	0%
Porcentaje en regiones con estrés hídrico inicial alto o extremadamente alto	90%

*no incluye el agua extraída de las EDS.



Gestión de Impactos

La prevención y gestión de impactos ambientales, como derrames y contaminación, son ejes centrales en el compromiso de Esmax con la sostenibilidad y la protección del medioambiente. A través de su Política de Gestión Integral de Calidad, Seguridad, Medioambiente y Salud, la Compañía implementa sistemas robustos para la prevención, mitigación y remediación de riesgos ambientales asociados a sus operaciones, garantizando el cumplimiento normativo y la mejora continua.

Esmax aborda la gestión de emergencias ambientales mediante el Sistema Integrado de Gestión Operacional (SIGO), diseñado para responder de manera eficiente a incidentes que puedan generar impactos en el entorno. Este sistema incluye protocolos específicos para la gestión de derrames y la prevención de contaminación.

El SIGO es liderado por el Encargado de Sistemas de Gestión del área de SMS, con el apoyo de gerentes de planta o líderes de sitio en cada instalación. Ante un derrame, el flujo de comunicación se activa inmediatamente, involucrando al jefe de SMS para evaluar las acciones necesarias, incluidas medidas de remediación ambiental.

De manera preventiva, todas las instalaciones de Esmax cuentan con kits especializados para contener y manejar derrames de manera inmediata. Además, en las plantas de combustible se realizan simulacros preventivos en colaboración con Bomberos, autoridades marítimas y otros organismos, fortaleciendo la capacidad de respuesta ante posibles emergencias.

Adicionalmente, Esmax aplica altos estándares para supervisar y mitigar los impactos ambientales, especialmente en estaciones de servicio en operación o en proceso de desinversión. Este enfoque incluye la evaluación de impactos en instalaciones operativas para detectar posibles casos de contaminación en suelos o aguas subterráneas y el monitoreo continuo de las condiciones ambientales en sitios con materiales peligrosos, como tanques subterráneos de almacenamiento (UST).

Durante el 2024, se produjo un derrame de 400 litros de petróleo en el Depositorio Oxxean, Puerto Montt, debido a un sobrellenado. El derrame impactó el agua, pero fue completamente recuperado y no generó efectos ambientales.

(GRI 11.7.1 | GRI 11.7.4 | GRI 11.7.5 | GRI 11.7.6 | GRI 3-3)

Otro impacto significativo, se relaciona con los cierres y rehabilitación de las instalaciones. Esmax asegura que los sitios en desuso sean gestionados responsablemente, minimizando los impactos ambientales y cumpliendo con los estándares establecidos por la normativa ambiental y la ISO 14001:2015. Durante 2024, Esmax avanzó en la implementación de planes de cierre para diversas estaciones y desarrolló proyectos de remediación en sitios previamente desmantelados, consolidando un enfoque preventivo y responsable.

El cierre de instalaciones en Esmax implica una planificación detallada que considera la evaluación de impactos ambientales y la ejecución de planes de rehabilitación, cuando es necesario. Este proceso se aplica tanto a estaciones de servicio como a tiendas stand-alone.

FASES DEL PROCESO DE CIERRE

Evaluación Previa al Cierre:

- ✔ Inspecciones para identificar posibles contaminaciones en suelos y aguas subterráneas.
- ✔ Revisión del estado de tanques subterráneos y otras estructuras relacionadas con el almacenamiento de combustibles.

Diseño del Plan de Cierre:

- ✔ Desarrollo de un plan de acción que incluye desmantelamiento, limpieza y/o remediación, si es necesario.

Ejecución del Cierre:

- ✔ Desmantelamiento de infraestructura.

Remoción de tanques subterráneos.

- ✔ Ejecución de acciones de limpieza y remediación ambiental.

Supervisión y Certificación:

- ✔ Monitoreo del sitio para asegurar que las acciones realizadas cumplan con los estándares ambientales.
- ✔ Entrega del sitio en condiciones adecuadas para su uso futuro.



Esmax planificó el cierre de varias estaciones de servicio y tiendas stand-alone durante 2024, asegurando una gestión ambiental responsable en cada caso:

Sitios programados para cierre en 2024:

Estaciones de Servicio:

- ✔ Independencia Zapadores: término de operación marzo. Por ser expropiada, sólo se retiró imagen de marca.
- ✔ Concepción Juan Bosco: término de operación en septiembre 2024.

Tiendas en formato Stand Alone:

- ✔ Vitacura / La Aurora: término de operación en febrero 2024. Se retira imagen de marca, equipos y mobiliario.
- ✔ Vitacura / Padre Hurtado: término de operación en abril 2024. Se retira imagen de marca, equipos y mobiliario.
- ✔ Providencia / Manuel Montt: término de operación en abril 2024. Se retira imagen de marca, equipos y mobiliario.
- ✔ La Reina / Príncipe de Gales: término de operación en agosto 2024. Se retira imagen de marca, equipos y mobiliario.
- ✔ Ñuñoa / Los Tres Antonios: término de operación en septiembre 2024. Se retira imagen de marca, equipos y mobiliario.

Cierre en Curso:

- ✔ Las Condes / Bocaccio: proceso de cierre y rehabilitación en desarrollo.

Esmax ha priorizado la remediación de sitios afectados por operaciones previas, asegurando su recuperación ambiental y futura reutilización. Este proceso incluye la evaluación de suelos y aguas subterráneas para determinar el alcance de la contaminación y la implementación de planes de remediación en colaboración con proveedores especializados.

Sitios en remediación durante 2024:

- ✔ EDS Talca 1: operativa, sin plan de cierre al 31 de diciembre.
- ✔ EDS Río Bueno: operativa, sin plan de cierre al 31 de diciembre.
- ✔ EDS Panamericana La Serena: operativa, sin plan de cierre al 31 de diciembre.
- ✔ Sitio ex EDS Vega Monumental: desmantelada, con plan de cierre en ejecución.
- ✔ Sitio ex EDS 21 de Mayo: desmantelada, con plan de cierre en ejecución.
- ✔ Sitio ex EDS Chacabuco Rawson: desmantelada, con plan de cierre en ejecución.

Caso Exitoso de Rehabilitación en 2024:

Sitio ex EDS San Carlos: estación desmantelada, rehabilitada y entregada durante 2024, cumpliendo con los estándares ambientales establecidos.

Sitios	Gastos 2024 (CLP)
EDS Talca 1	MM\$220
EDS Río Bueno	MM\$199
EDS Panamericana La Serena	MM\$114
Sitio ex EDS Vega Monumental	MM\$106
Sitio ex EDS 21 de Mayo	MM\$380
Sitio ex EDS Chacabuco Rawson	MM\$95
Sitio ex EDS San Carlos	MM\$123

Como parte de su compromiso con la sostenibilidad y la mitigación de impactos ambientales, Esmax ha desarrollado planes de remediación ambiental en aquellos sitios donde se han detectado condiciones que requieren intervención. Estos planes se enmarcan en la Política de Sistema Integrado de Gestión, bajo el compromiso de protección ambiental en sus operaciones.

Esmax elabora y ejecuta proyectos de remediación cuando se identifican excedencias en los estándares normativos internacionales utilizados como referencia para evaluar el estado ambiental de un sitio. Durante 2024, la Compañía continuó con estos esfuerzos, avanzando en la recuperación de varios terrenos previamente afectados por actividades operativas.

Durante 2024, se ejecutó el 100% de los programas asociados al PRAI, asegurando el cumplimiento de los compromisos ambientales de la Compañía. Por otra parte, no se requirió la ejecución de planes de reparación por daño ambiental, ya que no se han identificado casos que constituyan daño ambiental según la normativa vigente en Chile.



08

COMPROMISO CON EL DESARROLLO DE LAS COMUNIDADES

- 111 Desarrollo con Impacto Social
 - Fuelmax
 - Elige Local
 - Emprende Vuelo
- 114 Alianzas con Propósito.



Destacados

(NCG 461 3.1 ii | GRI 2-13 | GRI 413-11 | 11.15.2)

Formalización de la Política de Ciudadanía Corporativa para fortalecer relaciones comunitarias y sostenibilidad.

Crecimiento del programa Elige Local, con 160 tiendas participantes y 20 nuevos proveedores, y ampliación del programa Emprende Vuelo, beneficiando a más de 30 emprendedores con formación especializada en conjunto con ASECH.

Para Esmax, ser un motor de crecimiento económico sostenible es una prioridad que se refleja en su compromiso de asumir su responsabilidad social y construir vínculos sólidos y de confianza con sus grupos de interés. La Compañía se guía por valores fundamentales como la seguridad, la excelencia, la cercanía y el sentido de responsabilidad, con el propósito de ser reconocida por la energía que pone en facilitar la vida de las personas, generando un impacto positivo tanto en ellas como en las comunidades en las que está presente.

La gerencia de Personas y Asuntos Corporativos, desde el área de Comunicaciones Internas y Sostenibilidad es responsable de liderar esta gestión, articulando la estrategia de sostenibilidad y las definiciones estratégicas de la Compañía con una mirada corporativa, asegurando su implementación efectiva en las áreas correspondientes.

Durante 2024, se trabajó en el desarrollo de una Estrategia de de Ciudadanía Corporativa de Esmax, que se formalizó a través de una Política, con el objetivo de establecer un marco enfocado en fortalecer las relaciones con las comunidades, promover el bienestar social y contribuir al desarrollo sostenible del país. Este enfoque integral se aplicó a distintas iniciativas que llevó a cabo Esmax, buscando generar un impacto positivo y duradero en su entorno.

Asimismo, a través de esta Estrategia, Esmax busca implementar iniciativas y programas que contribuyan a la sociedad, especialmente en las comunidades y entornos donde opera. Para alcanzar este objetivo y alinearse con la gestión de Aramco en esta materia, la empresa ha definido tres pilares clave en los cuales concentrar sus esfuerzos.



1. Ayudar a las personas: promover el desarrollo integral de las personas, abarcando tanto su crecimiento personal como profesional. Esto incluye el acceso a educación de calidad con un enfoque especial en competencias STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas), así como programas que empoderen a las comunidades y preparen a la próxima generación para enfrentar los desafíos del futuro.

2. Protección de los ecosistemas: conservación del medio ambiente, promoción de prácticas sostenibles y lucha contra el cambio climático, incluyendo la protección de la biodiversidad en Chile.

3. Energía para la comunidad y la sociedad: generar crecimiento y bienestar mutuo con las comunidades locales, a través de iniciativas de apoyo y voluntariado.

Desarrollo CON IMPACTO SOCIAL

Esmax es una Compañía comprometida con el desarrollo sostenible y el crecimiento económico de las comunidades en las que opera. A través de su enfoque estratégico, busca generar valor compartido fortaleciendo tanto la productividad de sus clientes como el bienestar de su entorno. Este enfoque no solo respalda la continuidad y productividad de las empresas, sino que también contribuye directamente al desarrollo y crecimiento de las comunidades donde la Compañía opera. Al mismo tiempo, fomenta un crecimiento sostenible en las distintas líneas de negocio de Esmax, creando relaciones sólidas con los actores locales y promoviendo el progreso social y económico a lo largo de todo el país.

Fuelmax

(ESM 1.13 | ESM 1.14 | ESM 1.15 | ESM 1.16 | ESM 1.17 ESM 1.18)

El canal Fuelmax de Esmax, no solo acerca infraestructura de distribución de combustible a centros de consumo más aislados del país, sino que también fortalece el vínculo con las comunidades locales. Este sistema permite a pequeños distribuidores, así como a Esmax, contar con un punto de abastecimiento de camiones que es cercano, rápido, seguro y accesible, contribuyendo a una distribución de combustible de última milla más eficiente.

Al llevar esta infraestructura a zonas menos conectadas, Fuelmax no solo amplía la cobertura de Esmax a lo largo de Chile, sino que también crea oportunidades significativas para el desarrollo local. La iniciativa ha generado empleos al colaborar con distribuidores locales cercanos a cada brazo de carga, quienes desempeñan un rol clave en el funcionamiento del sistema. Este enfoque fomenta relaciones sólidas y de confianza con las comunidades, promoviendo su integración en la cadena de valor de Esmax.

Además, Fuelmax contribuye a la eficiencia operativa al reducir los kilómetros recorridos para entregar combustible. La ubicación estratégica de los brazos de carga, situados en zonas remotas alejadas de las plantas principales de distribución, permite a los proveedores realizar viajes más cortos de última milla para llegar al cliente final. Este modelo no solo optimiza los recursos, sino que también garantiza un servicio seguro y eficiente gracias a la tecnología avanzada y los altos estándares de operación implementados en los brazos de carga, asegurando una manipulación adecuada del combustible de punta a punta.

A través de Fuelmax, Esmax refuerza su compromiso con el crecimiento y desarrollo del país, trabajando codo a codo con socios locales para garantizar un impacto positivo en las regiones donde opera, impulsando el dinamismo económico y fortaleciendo el tejido social de las comunidades más aisladas.

COMUNAS QUE CUENTAN CON PROVEEDORES FUELMAX



➔ Fuelmax incrementó sus ventas de 18.675 m³ en 2023 a 21.317 m³ en 2024, lo que representa un crecimiento del 14%.

➔ 52 partners y clientes se abastecieron utilizando un brazo de carga de Fuelmax durante 2024.

➔ 16 proveedores gestionan fletes destinados a los clientes que se abastecen a través de este servicio.

➔ Durante el año 2024, se integraron 8 nuevos proveedores, fortaleciendo su red logística para mejorar la eficiencia.

➔ Fuelmax beneficia a un total de 19 comunas a lo largo de Chile, entre las que se encuentran Alto Hospicio, Pozo Almonte, Antofagasta, Calama, Caldera, Copiapó, Valparaíso, Rengo, Chillán, Angol, Temuco, Padre Las Casas, Villarica, Panguipulli, Osorno, Puerto Montt, Ancud, Puerto Natales y Punta Arenas.



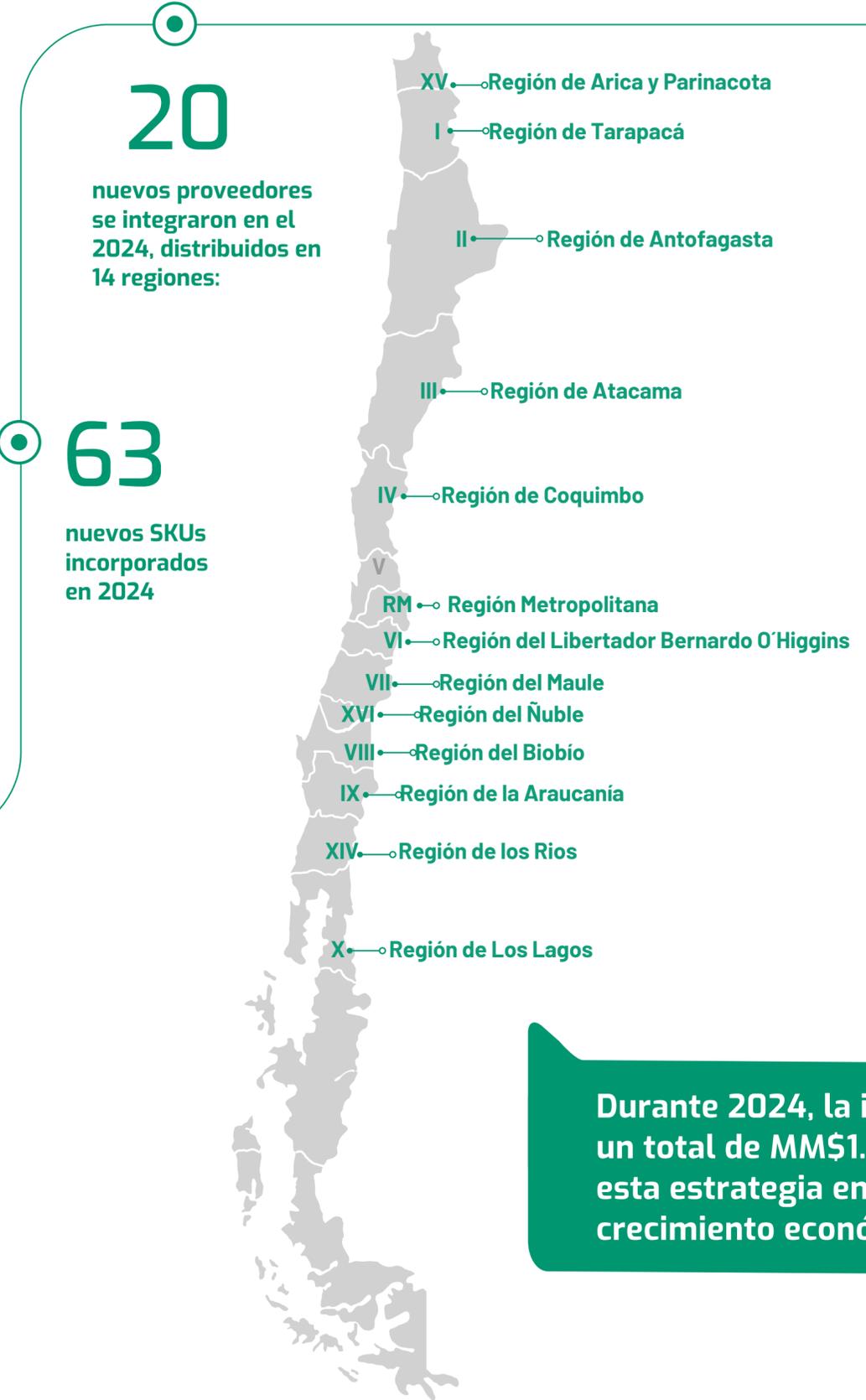
Elige Local

(GRI 203-1, 413-1, ESM 2.6 | ESM 2.7 | ESM 2.8 | ESM 2.9 | 11.14.4 | 1.15.2 | ESM 2.10)

Este programa, implementado en las tiendas de conveniencia, ofrece a pymes nacionales la posibilidad de integrarse a la red para comercializar sus productos, ampliando significativamente el alcance de sus negocios y fortaleciendo su posicionamiento en el mercado. Uno de los principales beneficios de esta iniciativa es que los emprendedores seleccionados acceden a un espacio de exhibición sin costo en las tiendas, lo que reduce significativamente sus barreras de entrada al mercado y potencia su crecimiento empresarial.

160
tiendas con productos Elige Local

354
SKUs (Stock Keeping Unit) ofrecidos en tiendas durante 2024



Además, esta iniciativa ofrece una valiosa oportunidad a emprendedores con alto potencial, quienes encuentran en ella una plataforma para hacer crecer sus negocios y ganar mayor visibilidad. También contribuye a diversificar la oferta de productos de calidad disponibles en las tiendas, enriqueciendo la experiencia del cliente y fortaleciendo el ecosistema emprendedor.

El programa también fortalece las capacidades comerciales de los emprendedores, al brindarles oportunidades de promoción y visibilidad estratégica, tales como campañas promocionales, material POP y acciones de marketing en punto de venta, ampliando su alcance de mercado y fortaleciendo su presencia de marca.

El respaldo de entidades públicas como Sercotec, el Ministerio de Economía y diversos municipios ha permitido que esta iniciativa alcance un mayor impacto social y económico, logrando su expansión a distintas regiones del país y la incorporación de nuevas estrategias, como la organización de degustaciones en tiendas para mejorar la exposición de los productos. Asimismo, ha facilitado que los emprendedores participantes logren una mayor cobertura geográfica para la distribución de sus productos.

Durante 2024, la iniciativa generó ingresos brutos por un total de MM\$1.771, reflejando el impacto positivo de esta estrategia en la red de tiendas y su contribución al crecimiento económico de los emprendedores locales.



Emprende Vuelo

En el marco del Programa Elige Local, Emprende Vuelo surge como una iniciativa diseñada para fortalecer y empoderar a los emprendedores que forman parte de la red de tiendas de conveniencia de Esmax. Este programa tiene como objetivo proporcionar herramientas prácticas y conocimientos clave que permitan a los emprendedores potenciar sus negocios, al mismo tiempo que contribuyen al desarrollo económico sostenible de las comunidades donde operan.

A través de talleres y capacitaciones, Emprende Vuelo no solo impulsa el crecimiento y la inclusión de los emprendedores, sino que también fomenta prácticas empresariales sostenibles, incentivando el uso responsable de recursos y la adopción de estrategias ecológicas que beneficien tanto a los negocios como al entorno. Este enfoque integral conecta la gestión social con la ambiental, promoviendo un modelo de negocio alineado con los desafíos de sostenibilidad actuales.

Asimismo, el programa refuerza el compromiso de Esmax con la transparencia y la responsabilidad social, consolidando su papel como un actor clave en el desarrollo de la economía local. Al integrar criterios ESG en sus estrategias, Emprende Vuelo contribuye al fortalecimiento de la red de emprendedores, impulsa

la sostenibilidad ambiental y refuerza la gobernanza de Esmax, asegurando que sus acciones generen un impacto positivo y duradero en las comunidades. De esta forma, la iniciativa refleja el propósito de Esmax de ir más allá de sus operaciones, promoviendo inclusión, sostenibilidad y progreso económico en todas sus actividades.



EMPRENDE VUELO 2024: ESMAX POTENCIA SU COMPROMISO CON LAS PYMES

En 2024 Esmax lanza una versión ampliada del programa de formación empresarial Emprende Vuelo, una iniciativa desarrollada en conjunto con la Asociación de Emprendedores de Chile (Asech) para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de las pymes.

La primera edición del programa, realizada en 2023, benefició a 5 pymes del proyecto Elige Local, iniciativa de sostenibilidad impulsada por las tiendas de conveniencia para apoyar a emprendedores locales. En esta nueva versión, se amplió significativamente el alcance del programa, con el objetivo de incluir al 100% de los emprendedores de Elige Local, beneficiando a más de 30 emprendedores, quienes fueron invitados a participar de formación empresarial gratuita, que incluyó 12

talleres enfocados en temas clave como Optimización Energética y Sostenibilidad, Gestión Tributaria y Contable, Tecnología y Automatización, Publicidad Efectiva, entre otros.

En esta oportunidad, 5 emprendedores fueron reconocidos por su participación y 2 de ellos resultaron ganadores de un viaje doble, como reconocimiento a su compromiso, asistencia y alto rendimiento en las evaluaciones realizadas.

Esta iniciativa está diseñada para entregar a las pymes herramientas concretas que les permitan potenciar sus negocios, optimizar recursos y expandir su alcance, como parte del compromiso continuo de Esmax de generar valor compartido, apoyar la economía local y promover el desarrollo sostenible.



Alianzas CON PROPÓSITO

Esmax comprende que la creación de valor compartido también puede materializarse a través de iniciativas filantrópicas que generen un impacto positivo en la sociedad. Por ello, ha colaborado históricamente con organizaciones de gran relevancia en el país, reforzando su compromiso de apoyar causas que promuevan el bienestar y el desarrollo de las comunidades.

Desde 2013, Esmax ha mantenido un sólido compromiso con COANIQUEM, apoyando su invaluable labor en la rehabilitación de niños y adolescentes que han sufrido quemaduras. A través de iniciativas como la campaña de donación del vuelto, la Compañía ha contribuido de manera constante al fortalecimiento de esta institución y al bienestar de las comunidades.

En 2024, Esmax continuó reforzando este vínculo mediante una donación destinada a apoyar programas de formación para el personal de COANIQUEM, con el objetivo de contribuir a su mejora continua y garantizar el impacto positivo que genera en el país. Además, al cierre del año, y en el marco de las celebraciones de Navidad, Esmax entregó 4.900 productos de sus tiendas de conveniencia, incluyendo juguetes, juegos de mesa y accesorios, para los niños y adolescentes atendidos en sus distintos centros.

Como parte de nuestro compromiso con el desarrollo social y la seguridad comunitaria, mantenemos una relación cercana con distintos Cuerpos de Bomberos en las zonas donde operan nuestras plantas de combustible. En 2024, fortalecimos esta colaboración en Iquique, Coquimbo, Talcahuano y Puerto Aysén, donde se realizaron las siguientes iniciativas:

- Donaciones anuales de insumos técnicos y elementos de protección personal para apoyar sus operaciones y fortalecer sus capacidades de respuesta ante emergencias.
- Facilitación de espacios en nuestras plantas para que los bomberos realicen simulacros y entrenamientos, contribuyendo a su formación y preparación continua.

Estas acciones reflejan nuestro compromiso con la seguridad y el bienestar de las comunidades locales, contribuyendo a fortalecer la infraestructura de respuesta ante emergencias y a fortalecer la colaboración comunitaria.

Por otro lado, Esmax continúa apoyando iniciativas que fomentan el bienestar, la inclusión y el desarrollo sostenible en las comunidades donde opera. Dado que estas comenzaron a implementarse en el último trimestre de 2024, su impacto será medido y evaluado a lo largo de 2025.



09

INFORMACIÓN ADICIONAL

- 116 Materialidad
- 119 Experiencia a Clientes
- 120 Dotación del Personal
- 125 Filiales
- 127 Política de Divídenos
- 127 Marcas, Patentes y Licencias
- 127 Hechos Relevantes
- 128 Propiedades

118



Materialidad

PROCESO DE MATERIALIDAD

(GRI 3-11 3-2 1 3-3)

En 2024, se llevó a cabo un proceso de materialidad con el objetivo de revisar e identificar los temas más relevantes en sostenibilidad para la compañía. Este ejercicio se realizó conforme a las directrices establecidas por la Global Reporting Initiative (GRI), aplicando la metodología de doble materialidad. Esta perspectiva permite analizar tanto los impactos, riesgos y oportunidades que Esmax genera sobre la sociedad y el entorno, como aquellos que la sociedad y el entorno generan sobre la organización.

El proceso de materialidad se desarrolló en distintas fases, asegurando un análisis integral y alineado con las mejores prácticas internacionales en sostenibilidad:

1. Análisis de contexto de la organización: se llevó a cabo una revisión exhaustiva de prensa, redes sociales, documentos internos y externos, complementada con entrevistas a los principales ejecutivos de Esmax. Además, se realizó un benchmark de la industria, junto con el análisis de estándares de sostenibilidad y tendencias sectoriales, tanto a nivel nacional como internacional.

2. Identificación de impactos reales y potenciales: se organizó un taller de identificación de impactos, en el que participaron gerentes y sus reportes. Durante la sesión, se analizaron impactos positivos y negativos, así como riesgos y oportunidades vinculados a la operación de Esmax y su entorno.

3. Priorización de temas materiales: se realizaron encuestas dirigidas a los principales grupos de interés, con el fin de determinar la relevancia de cada tema dentro de la estrategia de la compañía. Se evaluaron dos dimensiones clave: probabilidad de ocurrencia y nivel de impacto, considerando tanto los beneficios como los riesgos asociados a cada tema.

Este enfoque permitió priorizar la gestión de los temas más críticos para el negocio y sus grupos de interés, asegurando una toma de decisiones alineada con la sostenibilidad y la estrategia corporativa. Además, fortalece la integración de los aspectos ambientales, sociales y de gobernanza (ASG), consolidando una visión holística de la sostenibilidad dentro de la organización.



De esta manera, los impactos han quedado priorizados de la siguiente manera:

Tema Material	Descripción	Riesgos	Oportunidades
1 Experiencia del Cliente y Calidad del Servicio	Garantizar servicios y productos de alta calidad que superen las expectativas de los clientes, mediante estrategias centradas en sus necesidades, incorporando mejora continua y tecnologías que optimicen la experiencia en cada interacción, fortaleciendo la confianza y fidelización.	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Transformación energética y cambios en la demanda de combustibles. ➔ Pérdida de participación de mercado por competencia agresiva. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Transformación digital en la experiencia del cliente. ➔ Diversificación en nuevos productos y energías alternativas.
2 Salud, Seguridad y Bienestar Laboral	Protección del bienestar físico y mental de los trabajadores, así como garantizar la seguridad en las operaciones, minimizando riesgos, previniendo accidentes y promoviendo un entorno de trabajo seguro.	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Accidentes laborales en estaciones, plantas o medios de transporte. ➔ Robos y vandalismo en estaciones de servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Innovación tecnológica, automatización y digitalización de procesos.
3 Calidad y Seguridad en el Suministro	Garantizar un abastecimiento confiable de combustibles que cumpla con los más altos estándares de seguridad y calidad, mediante controles rigurosos, procesos eficientes y el compromiso con la satisfacción del cliente y la sostenibilidad.	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Interrupciones en la cadena de suministro global por conflictos geopolíticos o bloqueos comerciales. ➔ Impactos climáticos y riesgos físicos en infraestructura y cadena de suministro. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Mayor estabilidad y eficiencia en el suministro al ser una empresa afiliada de Aramco. ➔ Optimización de costos y eficiencia logística.
4 Gestión Responsable de la Cadena de Valor	Fortalecer las capacidades, fomentar el cumplimiento normativo y promover prácticas sostenibles a lo largo de la cadena de valor, garantizando la eficiencia operativa, seguridad y la alineación con la estrategia de sostenibilidad corporativa (concesionarios, proveedores, distribuidores y transportistas).	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Incumplimiento normativo en la cadena de valor. ➔ Variabilidad en estándares de calidad y seguridad entre concesionarios, distribuidores y transportistas, afectando en forma directa la operación y reputación. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Desarrollo y fortalecimiento de proveedores locales. ➔ Alianzas estratégicas con empresas transportistas y distribuidores. ➔ Fortalecimiento del cumplimiento normativo y la sostenibilidad en la cadena de valor.
5 Cumplimiento normativo y gobernanza ética	Asegurar el cumplimiento de las normativas legales y regulatorias aplicables, mediante una gestión proactiva que identifique riesgos, implemente controles efectivos y promueva una cultura de ética y transparencia en todas las operaciones.	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Mayor fiscalización regulatoria y expectativas de transparencia al ser una empresa afiliada de Aramco. ➔ Incertidumbre regulatoria por cambios en normativas locales e internacionales que pueden impactar la operación y exigir ajustes constantes. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Solidez financiera y mejor clasificación de riesgo. ➔ Alineación con estándares internacionales de gobernanza.
6 Gestión responsable de recursos	Gestionar de manera responsable los residuos generados en las operaciones, priorizando la reducción, reutilización y reciclaje, e implementando prácticas que minimicen el impacto ambiental, en cumplimiento con las normativas vigentes y en favor de la sostenibilidad.	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Regulaciones medioambientales más estrictas en manejo de combustibles, control de emisiones de gases y disposición de residuos. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Optimización ambiental con mejores tecnologías y gestión de recursos. ➔ Expansión en sostenibilidad mediante economía circular y reducción de huella de carbono.



Tema Material	Descripción	Riesgos	Oportunidades
7 Desarrollo del Talento y Empleo de Calidad	<p>Gestión para la atracción, desarrollo y retención del talento, asegurando un entorno laboral que promueva su bienestar, productividad y alineación con los objetivos de la organización, garantizando empleo de calidad y oportunidades de crecimiento.</p> <p>Garantizar la igualdad de oportunidades, respetar las diferencias individuales y promover entornos laborales inclusivos y el cumplimiento de los derechos fundamentales de colaboradores, comunidades y usuarios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Integración al equipo de Downstream de Aramco, generando sinergias y compartiendo buenas prácticas. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Fortalecimiento de la marca empleadora y atracción de talento. ➔ Transferencia de conocimiento entre las empresas afiliadas de Aramco.
8 Generación de emisiones	<p>Minimizar el impacto ambiental derivado de las operaciones mediante la gestión responsable de las emisiones, promoviendo la eficiencia energética y el cumplimiento de estándares ambientales para contribuir a la sostenibilidad del negocio y la mitigación del cambio climático.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Exigencias de clientes en términos de reducción de huella de carbono, que podrían afectar la preferencia por los productos de Esmax. ➔ Cumplimiento ambiental y regulatorio en la cadena de valor. ➔ Transformación energética y cambios en la demanda de combustibles. ➔ Impactos climáticos y riesgos físicos en infraestructura y cadena de suministro. ➔ Limitación de acceso a capital por presión de inversionistas y financiamiento sostenible hacia modelos de baja huella de carbono. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Diferenciación en el mercado con una oferta más sostenible y alineada con los compromisos de descarbonización de clientes. ➔ Optimización ambiental con mejores tecnologías y gestión de recursos. ➔ Expansión en sostenibilidad mediante economía circular y reducción de huella de carbono. ➔ Fortalecimiento del cumplimiento normativo y la sostenibilidad en la cadena de valor. ➔ Diversificación en nuevos productos y energías alternativas.
9 Compromiso social y relación con las comunidades	<p>Vinculación con las comunidades donde la empresa se encuentra presente, estableciendo relaciones basadas en la confianza y generando impactos positivos en la comunidad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Conflictos y retrasos, paralizaciones o bloqueos, en proyectos clave por la falta de alineación entre las expectativas de la comunidad y las acciones de Esmax. ➔ Afectación en la percepción pública de Esmax debido a falta de transparencia en la relación con comunidades o incumplimiento de compromisos asumidos. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Mejora de la percepción de la empresa y su compromiso con el entorno mediante una estrategia de Ciudadanía Corporativa alineada con Aramco. ➔ Desarrollo y fortalecimiento de proveedores locales. ➔ Maximización del impacto de proyectos comunitarios y mejora de la imagen corporativa a través de alianzas estratégicas y trabajo conjunto con municipalidades, asociaciones, comunidades y otras entidades locales.



Experiencia a CLIENTES

METAS DE EXPERIENCIA DE CLIENTES PARA EQUIPOS DE OPERACIÓN RETAIL

(ESM 3.5)

	Estaciones de servicio	Tiendas
Cliente incógnito	83,6%	92,2%
NPS Operacional	86,8%	88,8%
NPS Estratégico	64%	-
Excelencia Operacional	94,5%	91,9%
Ratio de Reclamos	0,82	0,28

*Incluye solo las EDS Aramco

RESULTADOS MEDICIÓN DE EXPERIENCIA DE CLIENTES 2024

(ESM 3.5)

	Operación retail		B2B		Lubricantes	
	Estaciones de Servicio	Tiendas	Industria	Tarjeta Flota	Aviación	Lubricación
NPS Operacional	86,8%	88,8%	100%	86%	-	N/A
NPS Estratégico	64%*	-	65,8%	66,7%	81,8%	79%

*Incluye solo las EDS Aramco



Dotación del PERSONAL

DISTRIBUCIÓN POR GRUPO ETARIO

(NCG 461 5.1.31 GRI 405-11 11.11.5)

Dotación por edad mujeres	Menos de 30 años	Entre 30 y 40 años	Entre 41 y 50 años	Entre 51 y 60 años	Entre 61 y 70 años	Más de 70 años	TOTAL
Alta Gerencia	-	-	1	1	1	-	3
Gerentes	-	11	6	3	-	-	20
Jefaturas	21	55	35	6	2	-	119
Operario	1	2	-	-	-	-	3
Fuerza de Venta	354	304	127	48	17	3	853
Administrativo	54	90	41	11	1	-	197
Auxiliar	-	-	-	-	1	-	1
Otros profesionales	21	44	17	4	2	-	88
Otros técnicos	2	11	5	1	-	-	19
Total	453	517	232	74	24	3	1.303

Dotación por edad hombres	Menos de 30 años	Entre 30 y 40 años	Entre 41 y 50 años	Entre 51 y 60 años	Entre 61 y 70 años	Más de 70 años	TOTAL
Alta Gerencia	-	6	5	-	-	-	11
Gerentes	-	16	8	1	-	-	25
Jefaturas	11	53	40	8	5	-	117
Operario	17	27	24	19	3	-	90
Fuerza de Venta	401	234	97	61	35	6	834
Administrativo	23	27	10	5	2	1	68
Auxiliar	-	-	1	-	-	-	1
Otros profesionales	41	59	32	6	-	-	138
Otros técnicos	12	25	12	8	6	-	63
Total	505	447	229	108	51	7	1.347

Dotación por edad total	Menos de 30 años	Entre 30 y 40 años	Entre 41 y 50 años	Entre 51 y 60 años	Entre 61 y 70 años	Más de 70 años	TOTAL
Alta Gerencia	-	6	6	1	1	-	14
Gerentes	-	27	14	4	-	-	45
Jefaturas	32	108	75	14	7	-	236
Operario	18	29	24	19	3	-	93
Fuerza de Venta	755	538	224	109	52	9	1.687
Administrativo	77	117	51	16	3	1	265
Auxiliar	-	-	1	-	1	-	2
Otros profesionales	62	103	49	10	2	-	226
Otros técnicos	14	36	17	9	6	-	82
Total	958	964	461	182	75	10	2.650



DISTRIBUCIÓN POR ANTIGÜEDAD LABORAL

(NCG 461 5.1.41 GRI 405-11 11.11.5)

Mujeres por antigüedad	Menos de 3 años	Entre 3 y 6 años	Más de 6 y menos de 9 años	Entre 9 y 12 años	Más de 12 años	TOTAL
Alta Gerencia	-	1	-	-	2	3
Gerentes	3	12	-	2	3	20
Jefaturas	37	36	6	7	33	119
Operario	3	-	-	-	-	3
Fuerza de Venta	716	69	29	21	18	853
Administrativo	91	58	18	9	21	197
Auxiliar	-	-	-	-	1	1
Otros profesionales	55	16	2	6	9	88
Otros técnicos	8	5	1	2	3	19
Total	913	197	56	47	90	1.303

Hombres por antigüedad	Menos de 3 años	Entre 3 y 6 años	Más de 6 y menos de 9 años	Entre 9 y 12 años	Más de 12 años	TOTAL
Alta Gerencia	1	6	4	-	-	11
Gerentes	6	13	2	-	4	25
Jefaturas	43	43	4	-	27	117
Operario	56	29	1	3	1	90
Fuerza de Venta	706	49	24	19	36	834
Administrativo	31	23	2	3	9	68
Auxiliar	-	-	-	-	1	1
Otros profesionales	100	27	2	3	6	138
Otros técnicos	29	20	-	4	10	63
Total	972	210	39	32	94	1.347

Dotación total por antigüedad	Menos de 3 años	Entre 3 y 6 años	Más de 6 y menos de 9 años	Entre 9 y 12 años	Más de 12 años	TOTAL
Alta Gerencia	1	7	4	-	2	14
Gerentes	9	25	2	2	7	45
Jefaturas	80	79	10	7	60	236
Operario	59	29	1	3	1	93
Fuerza de Venta	1.422	118	53	40	54	1.687
Administrativo	122	81	20	12	30	265
Auxiliar	-	-	-	-	2	2
Otros profesionales	155	43	4	9	15	226
Otros técnicos	37	25	1	6	13	82
Total	1.885	407	95	79	184	2.650





CONTRATACIÓN

(GRI 401-1 | GRI 11.10.2)

Contratación	Mujeres	Hombres	Total
Tasa de contratación (Nº de empleados contratados en el período/ promedio de empleados en el período) x 100	81%	98%	89%
Número total de vacantes	-	-	2.606
Número de vacantes llenadas internamente	-	-	147
% movilidad interna (número de empleados que cambiaron de puesto dentro de la empresa/ número total de empleados) x 100	-	-	6%

*Si bien el porcentaje de movilidad interna consolidado de Esmax y sus filiales es del 5%, la movilidad interna dentro de Esmax Distribución alcanza un 34%.

EGRESOS

(GRI 401-1 | 11.10.2)

Edad	Mujeres	Hombres	Total
Menores de 30 años	574	647	1.221
Entre 30 y 50 años	403	418	821
Mayor de 50 años	53	73	126
Total de egresos (desvinculaciones voluntarias e involuntarias)	1.030	1.138	2.168
Total de egresos voluntarios (renuncias voluntarias, jubilación anticipada o fallecimiento)	480	438	918
Tasa de rotación	80,30%	89,30%	84,80%
Tasa de rotación voluntaria	37,40%	34,40%	35,90%



DISTRIBUCIÓN DE NACIONALIDADES

(NCG 461 5.1.2 | GRI 405-1 | 11.11.5)

Mujeres por nacionalidad	Chilena	Colombiana	Argentina	Ecuatoriana	Mexicana	Venezolana	Otras nacionalidades	TOTAL
Alta Gerencia	3	-	-	-	-	-	-	3
Gerentes	19	-	-	-	-	1	-	20
Jefaturas	38	-	2	-	1	1	-	42
Operario	1	-	-	-	-	-	-	1
Fuerza de Venta	13	-	-	-	-	1	-	14
Administrativo	19	-	-	-	-	1	1	21
Auxiliar	1	-	-	-	-	-	-	1
Otros profesionales	77	2	-	1	-	3	-	83
Otros técnicos	9	-	-	-	-	1	-	10
Total	180	2	2	1	1	8	1	195

Hombres por nacionalidad	Chilena	Colombiana	Argentina	Ecuatoriana	Mexicana	Venezolana	Otras nacionalidades	TOTAL
Alta Gerencia	11	-	-	-	-	-	-	11
Gerentes	23	-	2	-	-	-	-	25
Jefaturas	68	-	-	-	-	3	1	72
Operario	20	-	-	-	-	2	-	22
Fuerza de Venta	26	-	-	-	-	1	-	27
Administrativo	14	1	-	-	-	1	-	16
Auxiliar	1	-	-	-	-	-	-	1
Otros profesionales	124	-	-	-	-	8	-	132
Otros técnicos	44	-	-	-	-	3	-	47
Total	331	1	2	-	-	18	1	353





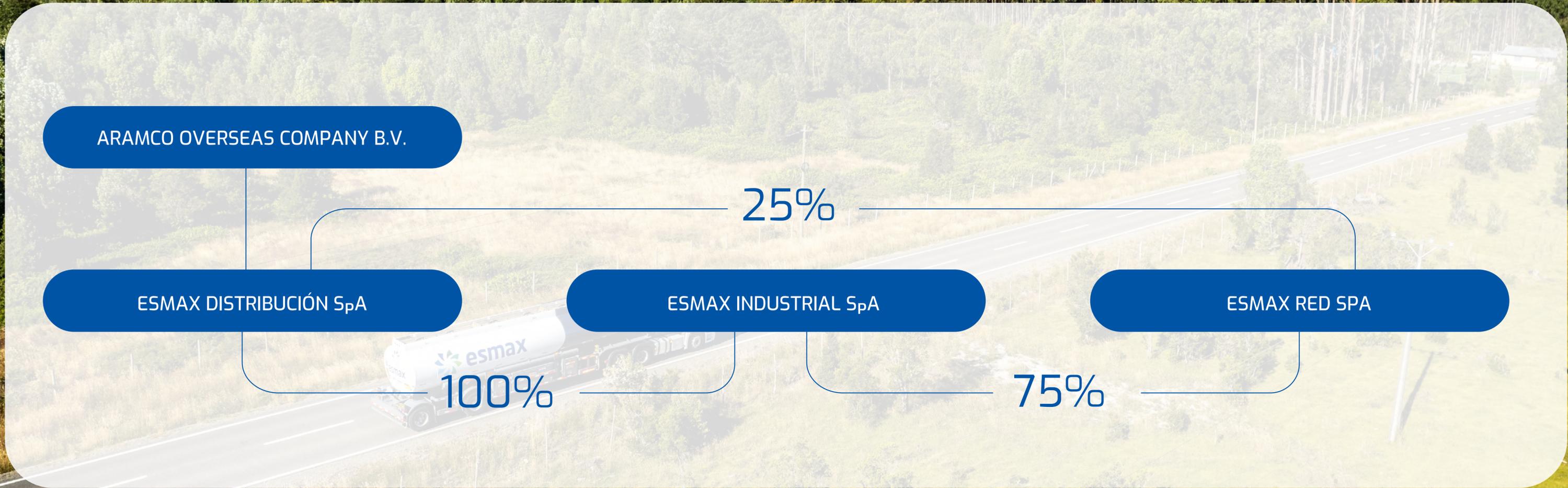
Dotación total por nacionalidad	Chilena	Colombiana	Argentina	Ecuatoriana	Mexicana	Venezolana	Otras nacionalidades	TOTAL
Alta Gerencia	14	-	-	-	-	-	-	14
Gerentes	42	-	2	-	-	1	-	45
Jefaturas	106	-	2	-	1	4	1	114
Operario	21	-	-	-	-	2	-	23
Fuerza de Venta	39	-	-	-	-	2	-	41
Administrativo	33	1	-	-	-	2	1	37
Auxiliar	2	-	-	-	-	-	-	2
Otros profesionales	201	2	-	1	-	11	-	215
Otros técnicos	53	-	-	-	-	4	-	57
Total	511	3	4	1	1	26	2	548

*Los datos de nacionalidad se refieren exclusivamente a Esmax Distribución.



FILIALES

(NCG 461 6.5.1.i | 6.5.1.ii | 6.5.1.iii | 6.5.1.iv | 6.5.1.v | 6.5.1.vi | 6.5.1.vii | 6.5.1.viii | 6.5.1.ix | 6.5.1.x)



Filiales	Esmax Red Limitada	Esmax Industrial SpA
Naturaleza jurídica	Sociedad de responsabilidad limitada	Sociedad por acciones
RUT	79.706.120-4	81.218.300-1
Domicilio	Cerro Colorado 5240, Piso 12, Las Condes	Cerro Colorado 5240, Piso 12, Las Condes
Capital suscrito y pagado	\$570.000.000.-	\$4,654,103
Objeto social y las actividades que desarrolla	Importacion, distribución y comercialización de combustibles, lubricantes y productos alimenticios por cuenta propia o de terceros	Importacion, fabricacion, exportacion y venta de productos derivados del petróleo
Directores	No tiene Directorio	No tiene directores
Porcentaje actual de participación de la matriz o entidad inversora en el capital de la subsidiaria y variaciones	25%	100%
Porcentaje que representa la inversión en cada subsidiaria o asociada sobre el total de activos individuales de la sociedad matriz.	25% Directo 75% Indirecto	100% Directo
Director, gerente general o ejecutivos principales de la matriz o entidad inversora que desempeñen algunos de esos cargos en la subsidiaria o asociada.	Carlos Larrain - Gerente	La sociedad es administrada por Esmax Distribución SpA
Descripción de las relaciones comerciales habidas con las subsidiarias durante el ejercicio	Venta de Combustible Servicio de Administración Arriendo de espacio	Compra y venta de combustible Servicio de Administración Servicio de Depositarios
Relación sucinta de los actos y contratos celebrados con las subsidiarias	<p>Se celebran contratos específicos para designar a las subsidiarias como distribuidoras responsables de la operación de estaciones de servicio. Por cada punto de operación se establece un contrato individual, totalizando aproximadamente 58 contratos. Incluyen contratos relacionados con la operación de tiendas de conveniencia gestionadas por la red propia de Esmax.</p> <p>Asimismo, Esmax Distribución presta servicios de back office que incluye soporte administrativo y operacional para facilitar sus actividades.</p>	<p>Se celebran contratos vinculados a la operación de combustibles en negocios B2B, donde se suministra el combustible y se gestionan los servicios relacionados con su operación. Estos contratos incluyen la contratación de un contratista que se encarga de realizar la operación del combustible en nombre de Esmax Industrial, especialmente en faenas específicas. Actualmente, hay entre 4 y 5 contratos de este tipo.</p> <p>Por otra parte, existen los contratos con depositarios, los cuales se establecen con terceros encargados de prestar servicios específicos relacionados con el almacenamiento y manejo de combustibles u otros recursos.</p> <p>Finalmente, Esmax Distribución presta servicios de back office que incluye soporte administrativo y operacional para facilitar sus actividades.</p>



POLÍTICA DE DIVIDENDOS MARCAS, PATENTES Y LICENCIAS

(NCG 461 2.3.4 ii | 2.3.4 iii a)

El reparto de dividendos está condicionado a los resultados de cada ejercicio y es definido por los accionistas en la Junta Ordinaria de Accionistas. De acuerdo con la Ley de Sociedades Anónimas, el reparto debe cumplir con las condiciones establecidas por la Junta, quien decide la distribución de las utilidades líquidas. En caso de que los dividendos provisorios sean distribuidos, podrán ser con cargo a las utilidades del ejercicio, y si los dividendos provisorios superan la utilidad líquida al 31 de diciembre del año en curso, el exceso debe asignarse a las utilidades retenidas provenientes de balances aprobados por las Juntas de Accionistas.

En la Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 30 de abril de 2024, el accionista de la Sociedad determinó no repartir utilidades el año 2024.

(NCG 461 6.2 v | 6.2. vii)

Las principales marcas de Esmax son: Petrobras, Aramco, Spacio1, aStop, Esmax Aviation, Tarjeta Petrobras Flota, Lubrax, Valvoline y Chevron.

En relación a las marcas señaladas anteriormente, Esmax opera bajo contratos de licencia de marca para Petrobras y Lubrax. A continuación, se detallan las principales características de estos contratos, en cuanto a derechos, deberes y plazos de vigencia:

• Petrobras:

El 04 de enero de 2017, Esmax firmó un contrato con Petróleo Brasileiro S.A., obteniendo el derecho de uso de las marcas Petrobras, Spacio 1 y otras marcas anexas a Petrobras por un período de 8 años, con amortización lineal. Posteriormente, el 25 de julio de 2024, se acordó una extensión del licenciamiento del uso de la marca Petrobras Chile para el período comprendido entre el 03 de enero de 2025 y el 31 de diciembre de 2025.

• Lubrax:

El derecho de uso de la marca Lubrax se paga de forma semestral a Vibra Energía S.A., anteriormente conocida como Petrobras Distribuidora S.A.. Además, el contrato de licencia de marca fue renegociado, extendiéndose por 8 años adicionales, con una nueva fecha de término fijada para el 04 de enero de 2033.

HECHOS RELEVANTES

(NCG 461 10)

Hechos esenciales informados durante el año 2024:

1 de marzo de 2024

Se informa que, en relación con el hecho esencial comunicado el 15 de septiembre de 2023, se concretó la compraventa del 100% de las acciones de Esmax Distribución SpA por parte de Private Equity I Fondo de Inversión (el "Vendedor") a Aramco Overseas Company B.V. ("Aramco"). La transacción, previamente condicionada a la aprobación de las autoridades de libre competencia, incluyendo la Fiscalía Nacional Económica, fue formalizada en los términos establecidos.

En consecuencia, se registraron cambios relevantes en el gobierno corporativo de la sociedad. Los miembros del Directorio anterior presentaron su renuncia, y en una Junta Extraordinaria de Accionistas celebrada el mismo día de la transacción, se aprobó modificar los estatutos sociales, reduciendo el número de miembros del Directorio de 7 a 5. Asimismo, se designaron como directores provisionales a Ziyad Hamad Abdullah Aljuraifani, Fahad Hesham I Almahisem, Ryan Hodgkinson, William Spurgeon y Juan Alfonso Juanet Rodríguez, quienes ejercerán sus cargos hasta la próxima Junta Ordinaria de Accionistas.

Finalmente, en la sesión de Directorio celebrada en esa misma fecha, los nuevos directores aceptaron sus cargos y se nombró a Ziyad Hamad Abdullah Aljuraifani como Presidente del Directorio de Esmax Distribución SpA.

Ejercicio	Tipo de dividendo	Pesos por acción	Monto total MM\$	Fecha de pago
2024	N/A	N/A	N/A	N/A
2023	N/A	N/A	N/A	N/A
2022	Eventual	0,642464	20.000	15/11/2022



PROPIEDADES

Propiedades Principales

(NCG 461 6.4)

Principales Propiedades	Nombre	Dirección	Comuna	Región	Arrendada o propia
Oficina	Cerro Colorado	AV. Cerro Colorado 5240 PISOS 12 - 13 - 14	Las Condes	Region Metropolitana	Arrendada
Plantas	Plantas	Planta 2 Calle Santa Rosa de Huara Manzana D, sitio 36. Barrio Industrial Zofri/ Planta 1 Cala Cala sin numero	Iquique	Primera Región	Propietario
Plantas	Mejillones	Quinta Industrial 1100, Mejillones	Mejillones	Segunda Región	Propietario (Joint Venture)
Plantas	Barquito	Panamericana 5 Norte, km 970, Chañaral, Copiapo	Copiapó	Tercera Región	Arrendada
Plantas	Guayacán	Calle De los Estanques 150, Coquimbo	Coquimbo	Cuarta Región	Propietario
Plantas	Concón	Calle Dos Norte 1025 Rol 5001-576 Concon	Concon	Quinta Región	Propietario (Joint Venture)
Plantas	Maipú Combustible	Camino a Melipilla 11179, Maipú	Maipú	Región Metropolitana	Propietario
Plantas	Maipú Lubricantes	Camino a Melipilla 9330, Maipú	Maipú	Región Metropolitana	Propietario
Plantas	Talcahuano	Malaquías Concha 1298 esq. AV La Marina S/N. San Vicente, Talcahuano	Talcahuano	Octava Región	Propietario
Plantas	Pureo	Camino a San Antonio S/N. Calbuco.	Calbuco	Décima Región	Propietario (Joint Venture)
Plantas	Chacabuco	Avenida Costanera S/N. Barrio Industrial, Puerto Chacabuco	Aysen	Décimo Primera Región	Propietario (Joint Venture)
Industrias/Depositarios	Yaman El Peñón	Mínera Meridian - Pampa Providencia KM 1258 Ruta 5	Antofagasta	II	Comodato
Industrias/Depositarios	Totem Simunovic	Sector Nudo Uribe Lote 1A Km. 12, Sector La Negra	Antofagasta	II	Comodato
Industrias/Depositarios	Totem Diego de Almagro	M.J. Garro KM 123R C-17PL03202	Diego de Almagro	III	Comodato
Industrias/Depositarios	Codelco Salvador	Av. El Tofo s/n, El Salvador.	Diego de Almagro	III	Comodato
Industrias/Depositarios	Compañía Minera del Pacífico	Ruta D-165 S/N	La Serena	IV	Comodato
Industrias/Depositarios	Totem Coquimbo	Av. Geronimo Mendez 1605	Coquimbo	IV	Comodato
Industrias/Depositarios	Totem La Playa - San Antonio	Avenida La Playa 125 Lllollo	San Antonio	V	Comodato
Industrias/Depositarios	Fepasa	Panamericana Norte, KM 68.5, Llay Llay.	Llay Llay	V	Comodato
Industrias/Depositarios	Totem Newtrans	Avenida Galvarino 9481	Quilicura	XIII	Comodato
Industrias/Depositarios	Totem Lasama	H-30 3244, Doñihue, Rancagua.	Doñihue	VI	Comodato



Principales Propiedades	Nombre	Dirección	Comuna	Región	Arrendada o propia
Industrias/Depositarios	Totem San Fabian	AV. PRESIDENTE JORGE ALESANDRI - 24481	San Bernardo	XIII	Comodato
Industrias/Depositarios	Totem Arauco	Ruta 160 Km.65. Carampangue	Arauco	VIII	Comodato
Industrias/Depositarios	Sago Osorno	Los Carrera S/n Recinto Sago, Osorno.	Osorno	X	Comodato
Industrias/Depositarios	Oxxean - Puerto Montt	Chinquihue Km 13,5 Pto Montt.	Puerto Montt	X	Comodato
Industrias/Depositarios	Muelle Dalcahue	Ana Werner, s/n, muelle fiscal, Dalcahue.	Dalcahue	X	Comodato
Industrias/Depositarios	Totem Ventisquero Hornopirén	Bernardo O'Higgins S/N	Hornopirén	XI	Comodato
Industrias/Depositarios	Enap Magallanes - San Gregorio	Ruta 255 km.63, Entrada terminal Enap , San Gregorio, Magallanes	Gregorio	XII	Comodato
Industrias/Depositarios	Enap Magallanes - Cerro Sombrero	Cerro Sombrero s/n	Primavera	XII	Comodato
Industrias/Depositarios	Enap Magallanes - Cullen	Campamento Cullen s/n	Magallanes - Cullen	XII	Comodato
Industrias/Depositarios	Enap Magallanes - Posesión	Campamento Posesión De Enap	Gregorio	XII	Comodato
Aeropuertos	Aeropuerto Arica	Pasaje Jhonny Wall Holco #3750, Camino Aeropuerto Chacalluta, Arica.	Arica	-	Joint Operation (DGAC)
Aeropuertos	Aeropuerto Iquique	Camino a Tocopilla s/n, Aeropuerto Diego Aracena, Iquique.	Iquique		Joint Operation (DGAC)
Aeropuertos	Aeropuerto Antofagasta	Aeropuerto Cerro Moreno s/n, Antofagasta	Antofagasta	II	Joint Operation (DGAC)
Aeropuertos	Aeropuerto Calama	Camino Antofagasta s/n, Aeropuerto El Loa, Calama.	Calama	II	Joint Operation (DGAC)
Aeropuertos	Aeropuerto Copiapó	Aeródromo Desierto de Atacama , panamericana norte km 860, camino a caldera s/n.	Caldera	III	Joint Operation (DGAC)
Aeropuertos	Aeropuerto La Serena	Camino a Vicuña s/n, interior aeropuerto La Florida.	La Serena	IV	Joint Operation (DGAC)
Aeropuertos	Aeropuerto Santiago	Aeroplanta Artura Merino Benitez	Santiago	RM	Joint Operation (DGAC)
Aeropuertos	Aeropuerto Santiago Aviación Ejecutiva	Av. Diego Barros Ortiz 2062 Pudahuel	Santiago	RM	Joint Operation (DGAC)
Aeropuertos	Aeropuerto Concepción	Calle costado Aerodromo Carriel Sur, comuna Talcahuano VIII, region del Bio Bio.	Talcahuano	VIII	Joint Operation (DGAC)
Aeropuertos	Aeropuerto Puerto Montt	Aeropuerto el Tepual s/n	Puerto Montt	X	Joint Operation (DGAC)
Aeropuertos	Aeropuerto Balmaceda	Aeropuerto Balmaceda s/n	Balmaceda	XI	Joint Operation (DGAC)



Otras propiedades

Tipo	Nombre	Comuna	Región	Empresa
Sucursal	STAND ALONE ANTOFAGASTA JARDINES DEL SUR	Antofagasta	Antofagasta	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE ANTOFAGASTA COPIAPO MATTA	Antofagasta	Antofagasta	Esmax Red
Sucursal	CALAMA / GRAU	Calama	Antofagasta	Esmax Red
Sucursal	ANTOFAGASTA/ PEREZ ZUJOVIC TIENDA	Antofagasta	Antofagasta	Esmax Red
Sucursal	ANTOFAGASTA/ ARGENTINA TIENDA	Antofagasta	Antofagasta	Esmax Red
Sucursal	ANTOFAGASTA / RENDIC TIENDA	Antofagasta	Antofagasta	Esmax Red
Sucursal	ANTOFAGASTA / GRECIA TIENDA	Antofagasta	Antofagasta	Esmax Red
Sucursal	VILLARRICA I / AVIADOR ACEVEDO	Villarrica	Araucanía	Esmax Red
Sucursal	TEMUCO PABLO NERUDA	Temuco	Araucanía	Esmax Red
Sucursal	TEMUCO CARRETERA	Temuco	Araucanía	Esmax Red
Sucursal	TEMUCO 1 / CAUPOLICAN	Temuco	Araucanía	Esmax Red
Sucursal	TEMUCO / RUDECINDO ORTEGA	Temuco	Araucanía	Esmax Red
Sucursal	TEMUCO / FRANCISCO SALAZAR	Temuco	Araucanía	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE TEMUCO LOS PABLOS	Temuco	Araucanía	Esmax Red
Sucursal	PUCÓN / CAMINO INTERNACIONAL Tienda	Pucón	Araucanía	Esmax Red
Sucursal	ARICA PORTALES	Arica	Arica	Esmax Red
Sucursal	CORONEL / MANUEL MONTT	Coronel	BioBio	Esmax Red
Sucursal	LOS ANGELES CARRETERA	Los Angeles	Biobío	Esmax Red
Sucursal	CONCEPCIÓN / SAN PEDRO L	Concepción	Biobío	Esmax Red
Sucursal	LA SERENA / BALMACEDA	La Serena	Coquimbo	Esmax Red
Sucursal	LA HERRADURA	Coquimbo	Coquimbo	Esmax Red
Sucursal	RUTA 7 PUERTO MONTT	Puerto montt	Los Lagos	Esmax Red
Sucursal	RUTA 5 PUERTO MONTT	Puerto Montt	Los Lagos	Esmax Red
Sucursal	FRUTILLAR	Frutillar	Los Lagos	Esmax Red
Sucursal	ENTRE LAGOS	Puyehue	Los Lagos	Esmax Red
Sucursal	PUERTO VARAS TIENDA	Puerto Varas	Los Lagos	Esmax Red
Sucursal	PUERTO MONTT TIENDA	Puerto Montt	Los Lagos	Esmax Red
Sucursal	PUERTO MONTT JUAN Y MEDIO	Puerto Montt	Los Lagos	Esmax Red
Sucursal	OSORNO-CARRETERA TIENDA	Osorno	Los Lagos	Esmax Red
Sucursal	VITACURA/LUIS PASTEUR	Vitacura	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	VITACURA / VESPUICIO	Vitacura	Metropolitana	Esmax Red

Tipo	Nombre	Comuna	Región	Empresa
Sucursal	VITACURA / P. HURTADO	Vitacura	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	VICUÑA / TRINIDAD	La Florida	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE UNIVERSIDAD DE LOS ANDES	Las Condes	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE TOBALABA	Providencia	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE TITANIUM	Las Condes	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE SANTIAGO TARAPACÁ	Santiago	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE PROVIDENCIA 2501	Providencia	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE PROVIDENCIA 1919	Providencia	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE PARQUE ARAUCO	Las Condes	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE METRO PAJARITOS	Lo Prado	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE LYON	Providencia	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE LUIS THAYER OJEDA	Providencia	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE LUIS PASTEUR	Vitacura	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE LA MACARENA	Las Condes	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE ISIDORA GOYENECHEA	Las Condes	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE IRARRAZAVAL 200	Ñuñoa	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE INMOBILIA	Las Condes	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE HOLANDA	Ñuñoa	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE GERTRUDIS	Las Condes	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE DUBLE ALMEYDA	Ñuñoa	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE DIAGONAL ORIENTE	Ñuñoa	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE COLOMBIA	La Florida	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE CHILE ESPAÑA	Ñuñoa	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE CARLOS ANTUNEZ	Providencia	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE ALONSO DE CORDOVA	Las Condes	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	STAND ALONE APOQUINDO PATAGONIA	Las Condes	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	SALIDA NORTE	Colina	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	RUTA 68	Pudahuel	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	ROTONDA ATENAS	Las Condes	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	ROJAS MAGALLANES	La Florida	Metropolitana	Esmax Red
Sucursal	QUILICURA	Quilicura	Metropolitana	Esmax Red



Tipo	Nombre	Comuna	Región	Empresa	Tipo	Nombre	Comuna	Región	Empresa
Sucursal	PUENTE ALTO	Puente Alto	Metropolitana	Esmax Red	Sucursal	ROSARIO CARRETERA TIENDA	Rosario	O'Higgins	Esmax Red
Sucursal	PORTAL LA DEHESA	Lo Barnechea	Metropolitana	Esmax Red	Sucursal	RANCAGUA III	Rancagua	O'Higgins	Esmax Red
Sucursal	PAJARITOS I	Estación Central	Metropolitana	Esmax Red	Sucursal	RANCAGUA II (FREIRE)	Rancagua	O'Higgins	Esmax Red
Sucursal	PAJARITOS / RIESCO	Maipú	Metropolitana	Esmax Red	Sucursal	RANCAGUA I	Rancagua	O'Higgins	Esmax Red
Sucursal	MANQUEHUE / LOS MILITARES	Las Condes	Metropolitana	Esmax Red	Sucursal	IQUIQUE / TADEO HAENKE	Iquique	Tarapacá	Esmax Red
Sucursal	MACUL	Ñuñoa	Metropolitana	Esmax Red	Sucursal	VIÑA DEL MAR / LAS SALINAS	Viña del Mar	Valparaíso	Esmax Red
Sucursal	LOS TRAPENSES	Lo Barnechea	Metropolitana	Esmax Red	Sucursal	VIÑA DEL MAR / 6 NORTE	Viña del Mar	Valparaíso	Esmax Red
Sucursal	LOS PRESIDENTES	Peñalolén	Metropolitana	Esmax Red	Sucursal	VALPARAISO / PLACILLA TIENDA	Valparaíso	Valparaíso	Esmax Red
Sucursal	LAS CONDES/ ABADIA	Las Condes	Metropolitana	Esmax Red	Sucursal	VALPARAÍSO / ERRÁZURIZ	Valparaíso	Valparaíso	Esmax Red
Sucursal	LAS CONDES / CANTAGALLO	Las Condes	Metropolitana	Esmax Red	Sucursal	STAND ALONE VIÑA DEL MAR LIBERTAD & 8 Nte	Viña del Mar	Valparaíso	Esmax Red
Sucursal	LAMPA / VALLE GRANDE	Lampa	Metropolitana	Esmax Red	Sucursal	STAND ALONE LOS MIRLOS	Viña del Mar	Valparaíso	Esmax Red
Sucursal	LA REINA / LAS BRUJAS	La Reina	Metropolitana	Esmax Red	Comisionista	CALAMA / CHORRILLOS - LATORRE	Calama	Antofagasta	-
Sucursal	LA FLORIDA LOMITON	Puente Alto	Metropolitana	Esmax Red	Comisionista	ANTOFAGASTA / AV. GRECIA	Antofagasta	Antofagasta	-
Sucursal	ISABEL LA CATOLICA	Las Condes	Metropolitana	Esmax Red	Comisionista	ANTOFAGASTA / LA NEGRA	Antofagasta	Antofagasta	-
Sucursal	HUGO BRAVO	Maipú	Metropolitana	Esmax Red	Comisionista	ANTOFAGASTA / AV. ARGENTINA	Antofagasta	Antofagasta	-
Sucursal	HUECHURABA	Huechuraba	Metropolitana	Esmax Red	Comisionista	ANTOFAGASTA / PÉREZ ZÚJOVIC	Antofagasta	Antofagasta	-
Sucursal	GRAN AVENIDA P-28 (9549)	El Bosque	Metropolitana	Esmax Red	Comisionista	CALAMA / BALMACEDA	Calama	Antofagasta	-
Sucursal	GRAN AVENIDA P.10	San Miguel	Metropolitana	Esmax Red	Comisionista	ANTOFAGASTA / RENDIC	Antofagasta	Antofagasta	-
Sucursal	FERNÁNDEZ ALBANO	La Cisterna	Metropolitana	Esmax Red	Comisionista	ANTOFAGASTA / BOLIVAR - HUAMACHUCO	Antofagasta	Antofagasta	-
Sucursal	ENEA	Pudahuel	Metropolitana	Esmax Red	Comisionista	ANTOFAGASTA / COANIQUEM	Antofagasta	Antofagasta	-
Sucursal	ELIODORO YAÑEZ	Providencia	Metropolitana	Esmax Red	Comisionista	TAL TAL	Tal Tal	Antofagasta	-
Sucursal	CIUDAD SATELITE	Maipú.	Metropolitana	Esmax Red	Comisionista	ANTOFAGASTA / LA CHIMBA	La Chimba	Antofagasta	-
Sucursal	CHICUREO	Colina	Metropolitana	Esmax Red	Comisionista	MEJILLONES	Mejillones	Antofagasta	-
Sucursal	CAMBERRA	Conchalí	Metropolitana	Esmax Red	Comisionista	CALAMA / GRAU	Calama	Antofagasta	-
Sucursal	BILBAO / VARAS	Providencia	Metropolitana	Esmax Red	Comisionista	COLLIPULLI	Collipulli	Araucanía	-
Sucursal	SAN CARLOS JUAN Y MEDIO	San Carlos	Ñuble	Esmax Red	Comisionista	TEMUCO / AV ALEMANIA	Temuco	Araucanía	-
Sucursal	SAN CARLOS CARRETERA	San Carlos	Ñuble	Esmax Red	Revendedor	CARAHUE	Carahue	Araucanía	-
Sucursal	CHILLAN ECUADOR tienda	Chillán	Ñuble	Esmax Red	Revendedor	TRAIGUEN	Traiguén	Araucanía	-
Sucursal	CHILLAN ARGENTINA	Chillán	Ñuble	Esmax Red	Revendedor	CAP.PASTENE	Capitan Pastene	Araucanía	-



Tipo	Nombre	Comuna	Región	Empresa
Revendedor	VICTORIA	Victoria	Araucanía	-
Revendedor	TEMUCO / GRAL MACKENA	Temuco	Araucanía	-
Comisionista	TEMUCO / BARROS ARANA	Temuco	Araucanía	-
Revendedor	ANGOL	Angol	Araucanía	-
Comisionista	Temuco / Caupolicán II	Temuco	Araucanía	-
Revendedor	VILLARRICA / SATURNINO EPULEF	Villarrica	Araucanía	-
Comisionista	PUCÓN / CAMINO INTERNACIONAL	Pucón	Araucanía	-
Revendedor	VILLARRICA I / AVIADOR ACEVEDO	Villarrica	Araucanía	-
Comisionista	VILLARRICA II / COLO COLO	Villarrica	Araucanía	-
Revendedor	ANGOL / BONILLA	Angol	Araucanía	-
Comisionista	TEMUCO PADRE LAS CASAS	Padre las Casas	Araucanía	-
Comisionista	LABRANZA	Temuco	Araucanía	-
Revendedor	CAUPOLICÁN, PUCÓN II	Pucón	Araucanía	-
Comisionista	VILLARRICA ALTO	Villarrica	Araucanía	-
Comisionista	Lautaro I	Temuco	Araucanía	-
Comisionista	LAUTARO II	Lautaro	Araucanía	-
Comisionista	TEMUCO / PEDRO DE VALDIVIA	Temuco	Araucanía	-
Revendedor	Villarica / Ñancul	Villarrica	Araucanía	-
Comisionista	Galvarino / Araucanía	Temuco	Araucanía	-
Comisionista	ARICA / 18 SEPTIEMBRE	Arica	Arica	-
Comisionista	ARICA / GRAL VELÁSQUEZ	Arica	Arica	-
Comisionista	ARICA / PORTALES	Arica	Arica	-
Comisionista	ARICA / AV. CAPITÁN ÁVALOS	Arica	Arica	-
Comisionista	COPIAPÓ / PAIPOTE	Copiapó	Atacama	-
Revendedor	COPIAPÓ / DEPETRIS	Copiapó	Atacama	-
Comisionista	COPIAPÓ / COPAYAPU	Copiapó	Atacama	-
Comisionista	VALLENAR	Vallenar	Atacama	-
Revendedor	CHAÑARAL	Chañaral	Atacama	-
Comisionista	CALDERA	Caldera	Atacama	-
Comisionista	COPIAPÓ CIRCUNVALACIÓN	Copiapó	Atacama	-

Tipo	Nombre	Comuna	Región	Empresa
Comisionista	COYHAIQUE	Coyhaique	Aysen del Gral Carlos Ibañez del Campo	-
Comisionista	COYHAIQUE / PETROGAS SUR	Coyhaique	Aysen del Gral Carlos Ibañez del Campo	-
Comisionista	TALCAHUANO / 4 ESQUINAS	Talcahuano	BioBio	-
Comisionista	TOME	Tomé	BioBio	-
Comisionista	CONCEPCION - PENCO	Concepción	BioBio	-
Comisionista	SAN VICENTE / M. CONCHA	Talcahuano	BioBio	-
Comisionista	CONCEPCION / GERAL BONILLA	Concepción	BioBio	-
Comisionista	QUILLON	Quillón	BioBio	-
Revendedor	CORONEL CIUDAD	Coronel	BioBio	-
Comisionista	SANTA JUANA	Santa -Juana	BioBio	-
Comisionista	CHILLAN / PALERMO	Chillán	BioBio	-
Comisionista	CHILLAN CARRETERA	Chillán	BioBio	-
Comisionista	CHILLAN 1 / ARAUCO	Chillán	BioBio	-
Comisionista	TALCAHUANO / B. ENCALADA	Talcahuano	BioBio	-
Revendedor	CHILLAN / AV O'HIGGINS	Chillán	BioBio	-
Comisionista	CONCEPCION/PEDRO DE VALDIVIA	Concepción	BioBio	-
Comisionista	LOS ANGELES - CENTRO	Los Angeles	BioBio	-
Comisionista	CAÑETE	Cañete	BioBio	-
Revendedor	COIHUECO	Coihueco	BioBio	-
Comisionista	HUEPIL	Los Angeles	BioBio	-
Comisionista	LOS ÁNGELES / GABRIELA MISTRAL	Los Angeles	BioBio	-
Revendedor	CHILLÁN / NUEVA ALDEA	Ránquil	BioBio	-
Comisionista	CHILLÁN / LOS PUELCHES	Chillán	BioBio	-
Comisionista	CONCEPCIÓN / LOMAS SAN ANDRÉS	Concepción	BioBio	-
Comisionista	CONCEPCIÓN / CAMILO HENRIQUEZ	Concepción	BioBio	-
Comisionista	CORONEL CAMINO CONCEPCIÓN	Concepción	BioBio	-
Comisionista	MANUEL RODRIGUEZ, CHIGUAYANTE	Chiguayante	BioBio	-
Comisionista	Carlos Prat/Coronel	Coronel	BioBio	-



Tipo	Nombre	Comuna	Región	Empresa
Comisionista	Los Angeles Colon	Los Angeles	BioBio	-
Comisionista	Chillán / Ecuador	Chillán	BioBio	-
Comisionista	COQUIMBO / LA CANTERA	Coquimbo	Coquimbo	-
Comisionista	MONTE PATRIA	Monte Patria	Coquimbo	-
Comisionista	LOS VILOS	Los Vilos	Coquimbo	-
Comisionista	OVALLE	Ovalle	Coquimbo	-
Comisionista	LA SERENA / 4 ESQUINAS	La Serena	Coquimbo	-
Comisionista	LA SERENA / PANAMERICANA NORTE	La Serena	Coquimbo	-
Comisionista	LA SERENA / EL MILAGRO	La Serena	Coquimbo	-
Revendedor	ILLAPEL	Illapel	Coquimbo	-
Comisionista	VICUÑA / RIVADAVIA	Vicuña	Coquimbo	-
Comisionista	EDS SERENA ULRIKSEN	La Serena	Coquimbo	-
Comisionista	Coquimbo / Suecia	Coquimbo	Coquimbo	-
Comisionista	Peñuelas / Coquimbo	Coquimbo	Coquimbo	-
Comisionista	HUACHALALUME	Coquimbo	Coquimbo	-
Revendedor	LA SERENA / 4 ESQUINAS TIENDA	La Serena	Coquimbo	-
Revendedor	LA SERENA / PANAMERICANA NORTE Tienda	La Serena	Coquimbo	-
Comisionista	OSORNO / BRASIL - LYNCH	Osorno	Los Lagos	-
Comisionista	PUERTO MONTT / COSTANERA	Puerto Montt	Los Lagos	-
Comisionista	OSORNO / ELEUTERIO RAMÍREZ	Osorno	Los Lagos	-
Comisionista	PUERTO MONTT / PANAMERICANA SUR	Puerto Montt	Los Lagos	-
Comisionista	OSORNO / LUIS BARROS	Osorno	Los Lagos	-
Comisionista	OSORNO (Isla) / CARRETERA PANAMERICANA SUR 915	Osorno	Los Lagos	-
Comisionista	CASTRO	Castro	Los Lagos	-
Revendedor	ANCUD	Ancud	Los Lagos	-
Comisionista	PUERTO VARAS	Puerto Varas	Los Lagos	-
Comisionista	PUERTO MONTT / PDTE IBÁÑEZ	Puerto Montt	Los Lagos	-
Comisionista	PUERTO MONTT / SERENA	Puerto Montt	Los Lagos	-
Revendedor	QUELLON	Quellón	Los Lagos	-
Comisionista	CHONCHI	Chonchi	Los Lagos	-
Comisionista	PUERTO MONTT / CARDONAL	Puerto Montt	Los Lagos	-

Tipo	Nombre	Comuna	Región	Empresa
Comisionista	PUERTO MONTT / BENAVENTE 680	Puerto Montt	Los Lagos	-
Comisionista	PUERTO MONTT / LOS ALERCES	Puerto Montt	Los Lagos	-
Comisionista	CASTRO / 5 NORTE	Castro	Los Lagos	-
Revendedor	ANCUD / ANÍBAL PINTO	Ancud	Los Lagos	-
Comisionista	PUERTO MONTT / CRUCERO	Puerto Montt	Los Lagos	-
Revendedor	DALCAHUE	Dalcahue	Los Lagos	-
Comisionista	PURRANQUE	Purranque	Los Lagos	-
Revendedor	PUERTO MONTT / EL TEPUAL	Puerto Montt	Los Lagos	-
Comisionista	OSORNO ZENTENO	Osorno	Los Lagos	-
Comisionista	QUELLON II	Quellón	Los Lagos	-
Comisionista	Osorno/República	Osorno	Los Lagos	-
Comisionista	FRUTILLAR	Frutillar	Los Lagos	-
Comisionista	Pto Montt - Munita	Puerto Montt	Los Lagos	-
Comisionista	Osorno/Chorrillos	Osorno	Los Lagos	-
Comisionista	Salvador Calisto / Castro	Castro	Los Lagos	-
Comisionista	PUERTO MONTT / SERENA TIENDA	Puerto Montt	Los Lagos	-
Comisionista	CASTRO / 5 NORTE TIENDA	Castro	Los Lagos	-
Comisionista	LA UNION CARRETERA	La Unión	Los Ríos	-
Comisionista	VALDIVIA 2 / PICARTE - BEAUCHEFF	Valdivia	Los Ríos	-
Comisionista	LA UNION /Ciudad	La Unión	Los Ríos	-
Revendedor	PANGUIPULLI / MARTÍNEZ DE ROSAS	Panguipulli	Los Ríos	-
Comisionista	VALDIVIA 1/ PICARTE - RUBÉN DARÍO	Valdivia	Los Ríos	-
Comisionista	RÍO BUENO	Río Bueno	Los Ríos	-
Comisionista	FUTRONO / PILAUCO	Futrono	Los Ríos	-
Comisionista	VALDIVIA - ACEVEDO Isla, Tienda cerrada	Valdivia	Los Ríos	-
Comisionista	VALDIVIA / PEDRO AGUIRRE CERDA	Valdivia	Los Ríos	-
Comisionista	ANIBAL PINTO / VALDIVIA	Valdivia	Los Ríos	-
Comisionista	PTA. ARENAS / AV ESPAÑA	Punta Arenas	Magallanes y de la Antartica Chilena	-
Comisionista	PTA.ARENAS / DON BOSCO	Punta Arenas	Magallanes y de la Antartica Chilena	-



Tipo	Nombre	Comuna	Región	Empresa
Comisionista	PUERTO NATALES	Puerto Natales	Magallanes y de la Antártica Chilena	-
Comisionista	PUNTA ARENAS / SALVADOR ALLENDE	Punta Arenas	Magallanes y de la Antártica Chilena	-
Comisionista	PTA. ARENAS / EDO FREI	Punta Arenas	Magallanes y de la Antártica Chilena	-
Comisionista	PUERTO NATALES/ PUNTA ARENAS	Puerto Natales	Magallanes y de la Antártica Chilena	-
Comisionista	MOLINA	Molina	Maule	-
Comisionista	PARRAL CARRETERA	Parral	Maule	-
Comisionista	CAUQUENES	Cauquenes	Maule	-
Comisionista	TALCA / DOS SUR - SIETE ORIENTE	Talca	Maule	-
Comisionista	PARRAL CIUDAD	Parral	Maule	-
Comisionista	LINARES CARRETERA	Linares	Maule	-
Comisionista	TALCA II / CARLOS SHORR	Talca	Maule	-
Comisionista	TALCA I / 17 ORIENTE - UNO NORTE	Talca	Maule	-
Comisionista	CURICO / MANSO DE VELAZCO-ARGOMEDO	Curicó	Maule	-
Comisionista	TALCA / 11 ORIENTE	Talca	Maule	-
Comisionista	TALCA CASINO	Talca	Maule	-
Revendedor	LONGAVI / DOS ORIENTE	Longaví	Maule	-
Comisionista	14 DE LA FAMA	Independencia	Metropolitana	-
Comisionista	GRAN AVDA 8501 - RIESLE	LA CISTERNA	Metropolitana	-
Comisionista	SAN BERNARDO / FREIRE	San Bernardo	Metropolitana	-
Comisionista	LYON / FERRER	Ñuñoa	Metropolitana	-
Comisionista	LAS REJAS / ALAMEDA	Estación Central	Metropolitana	-
Comisionista	LA GRANJA - STA ROSA 10302 -BALDIVIESO	La granja	Metropolitana	-
Comisionista	RECOLETA / ARZOBISPO VALDIVIESO - PERÚ	Recoleta	Metropolitana	-
Comisionista	CARRASCAL - QTA. NORMAL	Cerro Navia	Metropolitana	-

Tipo	Nombre	Comuna	Región	Empresa
Comisionista	CAM. A MELIPILLA - MAIPU	Maipú	Metropolitana	-
Comisionista	AV. MATTA / R. ESPINOZA	Santiago	Metropolitana	-
Comisionista	Gran AVENIDA P-30 1/2	El Bosque	Metropolitana	-
Comisionista	AV GRECIA / ARZOBISPO ORREGO	Ñuñoa	Metropolitana	-
Comisionista	SANTA ROSA / CICARELLI	San Joaquín	Metropolitana	-
Comisionista	SANTA ROSA / VARAS MENA	San Miguel	Metropolitana	-
Comisionista	LO VALLEDOR	Cerrillos	Metropolitana	-
Comisionista	MELIPILLA	Melipilla	Metropolitana	-
Comisionista	JOSÉ ARRIETA/TOBALABA	La Reina	Metropolitana	-
Comisionista	Arrieta 6175	Peñalolen	Metropolitana	-
Comisionista	RENCA / DOMINGO SANTA MARÍA	Renca	Metropolitana	-
Comisionista	BELLAVISTA 135	Recoleta	Metropolitana	-
Comisionista	TALAGANTE / AV BDO. O'HIGGINS	Talagante	Metropolitana	-
Comisionista	Independencia /Tolhuaca	Conchalí	Metropolitana	-
Comisionista	EL SALTO	Huechuraba	Metropolitana	-
Comisionista	BUIN / CARRETERA	Buín	Metropolitana	-
Comisionista	SAN PABLO / NEPTUNO	Lo Prado	Metropolitana	-
Comisionista	CARREFOUR	Cerrillos	Metropolitana	-
Comisionista	RUTA 68	Pudahuel	Metropolitana	-
Comisionista	MALLOCO / BALMACEDA	Peñaflor	Metropolitana	-
Comisionista	SAN BERNARDO / AV PADRE HURTADO	San Bernardo	Metropolitana	-
Comisionista	STA ROSA / BOLIVIA	San ramón	Metropolitana	-
Comisionista	CAJON DEL MAIPO	San José de Maipo	Metropolitana	-
Comisionista	QUILICURA SAN MARTIN (BRIONES)	Quilicura	Metropolitana	-
Comisionista	LONQUEN PARADERO 7,5	Calera de Tango	Metropolitana	-
Comisionista	CALERA TANGO PARADERO 9	Calera de Tango	Metropolitana	-
Comisionista	PEÑAFLORES / BALMACEDA / MIRAFLORES	Malloco	Metropolitana	-
Comisionista	NOS /AVDA. PORTALES	San Bernardo	Metropolitana	-
Comisionista	PUENTE ALTO / NONATO	Puente Alto	Metropolitana	-



Tipo	Nombre	Comuna	Región	Empresa
Comisionista	LA FLORIDA / PUNTA ARENAS-DICOCHE	La Florida	Metropolitana	-
Comisionista	SANTA ROSA / DICOCHE	La Pintana	Metropolitana	-
Comisionista	MALLOCO VICUÑA MACKENNA	Peñaflor	Metropolitana	-
Comisionista	AV. BILBAO / MALLOCO	Malloco	Metropolitana	-
Comisionista	COLINA ROTONDA	Colina	Metropolitana	-
Comisionista	BUIN / ALTO JAHUEL	Buin	Metropolitana	-
Comisionista	TALAGANTE 2/ CAMINO MELIPILLA	Talagante	Metropolitana	-
Comisionista	SAN BERNARDO 2	San Bernardo	Metropolitana	-
Comisionista	BUIN / CIUDAD	Buin	Metropolitana	-
Comisionista	LO BARNECHEA / PORTAL LA DEHESA	Lo Barnechea	Metropolitana	-
RD-Franquicia	STAND ALONE UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO	Las Condes	Metropolitana	-
RD-Franquicia	STAND ALONE ESCUELA MILITAR	Las Condes	Metropolitana	-
Comisionista	SAN FERNANDO CIUDAD	San Fernando	O'Higgins	-
Comisionista	RENGO CARRETERA	Rengo	O'Higgins	-
Comisionista	RANCAGUA / KENNEDY	Rancagua	O'Higgins	-
Comisionista	SAN VICENTE TT/C.LA FRUTA	San Vicente	O'Higgins	-
Comisionista	PEUMO	Peumo	O'Higgins	-
Comisionista	SAN VICENTE TT / RIESCO	San Vicente	O'Higgins	-
Revendedor	SAN FERNANDO CARR.	San Fernando	O'Higgins	-
Comisionista	ROSARIO CARRETERA	Rengo	O'Higgins	-
Revendedor	PALMILLA	Palmilla	O'Higgins	-
Comisionista	COLTAUCO	Coltauco	O'Higgins	-
Comisionista	CHIMBARONGO	Chimbarongo	O'Higgins	-
Comisionista	PICHILEMU	Pichilemu	O'Higgins	-
Comisionista	RENGO CIUDAD	Rengo	O'Higgins	-
Comisionista	ISLA DE MAIPO	Isla de Maipo	O'Higgins	-
Revendedor	STA.CRUZ	Sta. Cruz	O'Higgins	-

Tipo	Nombre	Comuna	Región	Empresa
Revendedor	POZO ALMONTE	Pozo al Monte	Tarapacá	-
Comisionista	IQUIQUE / BLOCKBUSTER	Iquique	Tarapacá	-
Comisionista	Iquique / Kamikaze	Iquique	Tarapacá	-
Comisionista	IQUIQUE / GOMEZ CARREÑO	Iquique	Tarapacá	-
Comisionista	IQUIQUE / SALVADOR ALLENDE	Iquique	Tarapacá	-
Comisionista	ALTO HOSPICIO	Alto Hospicio	Tarapacá	-
Comisionista	Papudo	Papudo	Valparaíso	-
Comisionista	LOS ANDES / STA TERESITA	Los Andes	Valparaíso	-
Comisionista	VALPARAÍSO / PLAYA ANCHA	Valparaíso	Valparaíso	-
Comisionista	QUILPUE / LOS CARRERA	Quilpué	Valparaíso	-
Comisionista	VALPARAÍSO / AV. ARGENTINA	Valparaíso	Valparaíso	-
Comisionista	VALPARAISO / PLACILLA	Valparaíso	Valparaíso	-
Comisionista	QUILLOTA / MAIPÚ	Quillota	Valparaíso	-
Comisionista	QUILPUE / FREIRE - GAMBOA	Quilpué	Valparaíso	-
Comisionista	LA LIGUA	La Ligua	Valparaíso	-
Comisionista	VALPARAÍSO / LEVARTE	Valparaíso	Valparaíso	-
Comisionista	LOS ANDES / AV ARGENTINA	Los Andes	Valparaíso	-
Comisionista	VALPARAÍSO / CHACABUCO-RODRÍGUEZ	Valparaíso	Valparaíso	-
Comisionista	Putando	Putando	Valparaíso	-
Revendedor	LA CALERA	Calera	Valparaíso	-
Comisionista	ISLA NEGRA	El Quisco	Valparaíso	-
Comisionista	QUILPUE / MARGA MARGA	Quilpué	Valparaíso	-
Comisionista	Tabolango / Limache	Limache	Valparaíso	-
Comisionista	Quillota / Alberdi	Quillota	Valparaíso	-
Comisionista	Palmira /Limache	Limache	Valparaíso	-



10

ESTADOS FINANCIEROS

- 137 Declaración de Responsabilidad
- 138 Estados Financieros Consolidados



Declaración de RESPONSABILIDAD

Los Directores y el Gerente General de Esmax Distribución SpA. y Subsidiarias que suscriben esta declaración se hacen responsables, bajo juramento, respecto de la veracidad de la información proporcionada en la presente Memoria Integrada 2024, en cumplimiento de la Ley N°18.045 de Mercado de Valores y de la Norma de Carácter General N°129 emitida por la Comisión para el Mercado Financiero.

DocuSigned by:
Ziyad Juraifani
99D7B89492EC487...

Ziyad Hamad Abdullah Aljuraifani
Presidente

RUT No. 0 -E (extranjero)

Signed by:
William Spurgeon
E71E908340984BA...

William Spurgeon
Director

RUT No. 0 -E (extranjero)

Signed by:
Hodgkinson, Ryan
C588EF5730EC46C...

Ryan Hodgkinson
Director

RUT No. 0 -E (extranjero)

Signed by:
Muhaisin, Fahad H
14BEFB965F9B406...

Fahad Hesham I Almahisen
Director

RUT No. 0 -E (extranjero)

DocuSigned by:
JA Juanet
079C7B3FB05B448...

Juan Alfonso Juanet Rodríguez
Director

RUT N° 6.816.977-1

DocuSigned by:
Carlos Larrain Mery
5AB89F914EF7480...

Carlos Larrain Mery
Gerente General

RUT N° 13.198.546-0



Estados Financieros CONSOLIDADOS

(NCG 461 12)

Los Estados Financieros Consolidados a diciembre de 2024 de Esmax Distribución SpA y sus subsidiarias están disponibles en el sitio web de la Comisión para el Mercado Financiero.

→ www.cmfchile.cl

Asimismo, se pueden encontrar en la página web de la Compañía, en la sección de "Nosotros - Inversionistas - Información Financiera".

→ www.esmax.cl/nosotros/inversionistas/informacion-financiera/



Índices

ÍNDICE NCG N° 461

Código	Requerimiento	Página	Comentario
2 Perfil de la entidad			
2.1	Misión, visión, propósito y valores	14	Si bien Esmax no se adhiere formalmente a los Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos de la ONU, la Compañía reafirma su compromiso con el respeto y la promoción de los derechos humanos, los cuales están contemplados en el apartado de derechos fundamentales del Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad (RIOHS).
2.2	Información histórica	12-13	
2.3 Propiedad			
2.3.1	Situación de control	31	No es aplicable señalar las personas naturales detrás del controlador de Esmax Distribución SpA, ya que su controlador, Aramco Overseas Company B.V., pertenece en su totalidad al Gobierno del Reino de Arabia Saudita. Al tratarse de una entidad gubernamental, no existe una estructura de propiedad que involucre a personas naturales.
2.3.2	Cambios importantes en la propiedad o control	31	
2.3.3	Identificación de socios o accionistas mayoritarios	31	
2.3.4 Acciones, sus características y derechos			
2.3.4 i.	Descripción de las series de acciones		Las acciones de la Compañía no contemplan distintas series.
2.3.4 ii.	Política de dividendos	127	
2.3.4 iii. Información estadística			
2.3.4 iii a.	Dividendos	127	
2.3.4 iii b.	Transacciones en bolsas		La Sociedad es una sociedad por acciones, por lo que no transa sus acciones en bolsas de valores ni en ningún otro mercado público.
2.3.4 iii c.	Número de accionistas	31	
3. Gobierno corporativo			
3.1 Marco de gobernanza			
3.1 i.	Buen funcionamiento del gobierno corporativo	30-31	
3.1 ii.	Enfoque de sostenibilidad en los negocios	23-25	
3.1 iii.	Detección y gestión de conflictos de interés	42	
3.1 iv	Intereses de los grupos de interés	26-28	
3.1 v.	Promoción de la innovación	16-17	
3.1 vi.	Reducción de barreras organizacionales, sociales y culturales	83-84	



Código	Requerimiento	Página	Comentario
3.1 vii.	Diversidad de capacidades y conocimientos	83-84	
3.1 vii.	Organigrama	30	
3.2 Directorio			
3.2 i.	Identificaciones miembros del Directorio	32	
3.2 ii.	Ingresos de los miembros del Directorio	34	
3.2 iii.	Política de contratación de expertos	35	
3.2 iv.	Matriz de conocimientos, habilidades y experiencia del Directorio		A la fecha, la Sociedad no cuenta con una matriz formalizada de los conocimientos, habilidades y experiencia de los miembros del Directorio. No obstante lo anterior, la composición del Directorio refleja perfiles profesionales diversos y experiencia relevante en áreas estratégicas del negocio, lo que permite asegurar una adecuada gestión y supervisión de la Sociedad.
3.2 v.	Procedimientos de inducción de nuevos miembros del Directorio	35	
3.2 vii.	Cómo se informa respecto a asuntos ambientales, sociales y de cambio climático	23-25	
3.2 ix.	Evaluación del Directorio	36	
3.2 ix a.	Áreas de capacitación	36	
3.2 ix b.	Detección y reducción de barreras organizacionales		
3.2 ix c.	Contratación de asesorías de expertos para evaluación del desempeño y funcionamiento del Directorio	36	
3.2 x.	Número mínimo de reuniones ordinarias	33	
3.2 xi.	Situaciones de contingencia y crisis	36	
3.2 xii.	Sistema de información	33; 41	
3.2 xiii. Diversidad del Directorio			
3.2 xiii a.	Número de directores por sexo	33	
3.2 xiii b.	Número de directores por nacionalidad	33	
3.2 xiii c.	Número de directores por rango de edad	33	
3.2 xiii d.	Número de directores por antigüedad	33	
3.2 xiii e.	Número de directores en situación de discapacidad	33	
3.2 xiii f.	Brecha salarial por sexo	34	



Código	Requerimiento	Página	Comentario
3.3 Comités del Directorio			
3.3 i.	Rol y principales funciones del Comité del Directores	37-38	
3.3 ii.	Identificación de los miembros del Comité de Directores	37-38	
3.3 iii.	Ingresos de los miembros de cada Comité en forma comparativa	37-38	
3.3 iv.	Identificación de las principales actividades del Comité de Directores	37-38	
3.3 v.	Políticas para la contratación de asesorías y gastos del Comité de Directores	38	
3.3 vi.	Periodicidad con la que el Comité de Directores se reúne con las unidades de Riesgo, Auditoría Interna y Auditoría Externa	38	
3.3 vii.	Periodicidad con que cada Comité reporta al Directorio	38	
3.4 Ejecutivos Principales			
3.4 i.	Identificación	39	
3.4 ii.	Remuneración de los ejecutivos	40	
3.4 iii.	Planes de compensación o beneficios especiales	40	
3.4 iv.	Porcentaje de participación en la propiedad del emisor que posean cada uno de los ejecutivos principales y directores de la sociedad		Ninguno de los directores ni ejecutivos principales de la sociedad posee participación, directa o indirecta, en la propiedad del emisor.
3.6 Gestión de Riesgos			
3.6 i.	Directrices del Directorio sobre las políticas de gestión de riesgo	47-50	
3.6 ii.	Riesgos y oportunidades	50	
3.6 ii a.	Riesgos y oportunidades inherentes a las actividades de la entidad	50	
3.6 ii b.	Riesgos de seguridad de la información	51-53	
3.6 iii.	Detección y priorización de riesgos	49	
3.6 iv.	Rol del Directorio y alta gerencia en la detección, evaluación, gestión y monitoreo de los riesgos	48	
3.6 v.	Unidad de gestión de riesgos	48-49	
3.6 vi.	Unidad de auditoría interna	48-49	
3.6 vii.	Código de Ética o de Conducta	41	



Código	Requerimiento	Página	Comentario
3.6 viii.	Programas de divulgación de información y capacitación sobre la gestión de riesgos	50	
3.6 ix.	Canal de denuncias para personal, accionistas, clientes, proveedores	41	
3.6 x.	Procedimientos para Plan de Sucesión	40	
3.6 xi.	Procedimientos para revisión de estructuras salariales por parte del Directorio	86	
3.6 xii.	Procedimientos para aprobación de estructuras salariales por parte de los accionistas	86	
3.6 xiii.	Modelo de prevención de delitos conforme a Ley N°20.393	43	
3.7 Relación con los grupos de interés y el público en general			
3.7 i.	Unidad de relaciones con los grupos de interés y medios de prensa	26	
3.7 iii.	Procedimiento para que accionistas se informen sobre diversidad de capacidades de candidatos a directores		Dado que Esmax cuenta con un solo accionista, no se ha implementado un procedimiento formal para la divulgación previa de información sobre la diversidad de capacidades, condiciones, experiencias y visiones recomendadas para quienes integren el Directorio.
3.7 iv.	Mecanismo de voto remoto para accionistas		En este caso, la sociedad tiene un solo accionista, por lo que no es necesario implementar mecanismos adicionales para permitir la participación remota o el ejercicio del derecho a voto.
4. Estrategia			
4.1	Horizontes de tiempo	18	
4.2	Objetivos estratégicos	16-17	
4.3	Planes de inversión	18	
5. Personas			
5.1 Dotación de personal			
5.1.1	Número de personas por sexo	83	
5.1.2	Número de personas por nacionalidad	123-124	
5.1.3	Número de personas por rango de edad	120	
5.1.4	Antigüedad laboral	121	
5.1.5	Número de personas con discapacidad	84	
5.2	Formalidad laboral	91	
5.3	Adaptabilidad laboral	89-90	
5.4 Equidad salarial por sexo			



Código	Requerimiento	Página	Comentario
5.4.1	Política de equidad	85	
5.4.2	Brecha Salarial	85	
5.5	Acoso laboral, sexual y violencia en el trabajo	46	
5.6	Seguridad laboral	71-78	
5.7	Permiso postnatal	87-88	
5.8	Capacitación y beneficios		
5.8 i.	Monto total de recursos destinados a capacitaciones	80	
5.8 ii.	Número total de personal capacitado	80	
5.8 iii.	Promedio anual de horas de capacitación	80	
5.8 iv.	Identificación de las materias que abordaron las capacitaciones	81	
5.9	Política de subcontratación	99-100	
6. Modelo de Negocios			
6.1	Sector industrial		
6.1 i.	Naturaleza de los productos y/o servicios de la entidad	09	
6.1 ii.	Competencia que enfrenta la entidad en el sector industrial		<p>Esmax enfrenta una competencia diversa en los distintos segmentos en los que opera. En el negocio de combustibles, los principales competidores son Enex y Copec. En el segmento de lubricantes, las marcas Mobil y Shell representan una fuerte competencia, consolidando su presencia en el mercado con una oferta variada y reconocimiento global.</p> <p>Por su parte, en el negocio de tiendas de conveniencia, la competencia proviene de cadenas establecidas como Pronto, UPA, OXXO y Spid.</p>
6.1 iii.	Marco legal que regule la industria		<p>Esmax se encuentra regulada bajo el Decreto Supremo 160, el que norma todos los aspectos relacionados con la infraestructura de almacenamiento y distribución de combustibles, los productos comercializados y el transporte de los mismos. Este marco normativo es clave para garantizar la seguridad y eficiencia en todas las operaciones de la Compañía. Además de cumplir con esta regulación en sus propias instalaciones y procesos, Esmax trabaja activamente para asegurar que tanto sus proveedores como sus clientes cumplan con el DS 160, garantizando una operación segura y alineada con los estándares exigidos en toda la cadena de valor.</p>



Código	Requerimiento	Página	Comentario
6.1 iv.	Entidades reguladoras nacionales o extranjeras con atribuciones fiscalizadoras		La principal entidad fiscalizadora de Esmax es la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (SEC), organismo encargado de supervisar y hacer cumplir las normativas de seguridad, almacenamiento y distribución de combustibles en Chile.
6.1 v.	Principales grupos de interés que se hubieren identificado	26-28	
6.1 vi.	Afiliación a gremios, asociaciones u organizaciones	56	
6.2 Negocios			
6.2 i.	Principales bienes producidos y/o servicios prestados y los principales mercados	55-62	
6.2 ii.	Canales de venta y métodos de distribución	55-62	
6.2 iii.	Número de proveedores que representen en forma individual, al menos el 10% del total de compras	95	
6.2 v.	Principales marcas utilizadas en la comercialización de los bienes y servicios	127	
6.2 vi.	Patentes de propiedad de la entidad		No tenemos patentes de propiedad relevantes.
6.2 vii.	Principales licencias, franquicias, royalties y/o concesiones de propiedad de la entidad	127	
6.2 viii	Otros factores del entorno externo que fueran relevantes para el desarrollo de los negocios de la entidad	21-22	
6.3 Grupos de interés		26-28	
6.4 Propiedades e instalaciones		128-135	
6.4 i.	Características más relevantes de las principales propiedades	128-129	
6.4 ii.	Áreas de concesión y/o los terrenos que posee (para empresas de extracción de recursos naturales)		No aplica, ya que Esmax no se dedica a la extracción de recursos naturales.
6.4 iii.	Identificar si la entidad es propietaria o arrendataria de dichas instalaciones	128-129	
6.5 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades			
6.5.1 Subsidiarias y asociadas		126	
6.5.1 i.	Individualización, domicilio y naturaleza jurídica	126	
6.5.1 ii.	Capital suscrito y pagado	126	
6.5.1 iii.	Objeto social e indicación clara de la o las actividades que desarrolla	126	



Código	Requerimiento	Página	Comentario
6.5.1 iv.	Nombre y apellidos del o los directores y del gerente general	126	
6.5.1 v.	Porcentaje actual de participación de la matriz o entidad inversora en el capital de la subsidiaria y variaciones	126	
6.5.1 vi.	Porcentaje que representa la inversión en cada subsidiaria o asociada sobre el total de activos individuales de la sociedad matriz	126	
6.5.1 vii.	Identificación del director, gerente general o ejecutivos principales de la matriz que tengan cargos en la subsidiaria	126	
6.5.1 viii.	Descripción de las relaciones comerciales habidas con las subsidiarias durante el ejercicio	126	
6.5.1 ix.	Relación sucinta de los actos y contratos celebrados con las subsidiarias	126	
6.5.1 x.	Cuadro esquemático en que se expongan las relaciones de propiedad directa e indirecta entre la matriz y las subsidiarias	125	
6.5.2 Inversión en otras sociedades			
6.5.2 i.	Individualización de ellas y naturaleza jurídica		La Compañía no posee inversiones en entidades que representen más del 20% del activo total de Esmax, y que no revistan el carácter de subsidiarias o asociadas.
6.5.2 ii.	Porcentaje de participación		
6.5.2 iii.	Descripción de las principales actividades que realicen		
6.5.2 iv.	Porcentaje del activo total individual de la sociedad que representan estas inversiones		
7. Gestión de Proveedores			
7.1	Política de pago a proveedores	96	
7.1 i.	Número de Facturas pagadas	96	
7.1 ii.	Monto Total pago a proveedores	96	
7.1 iii.	Monto Total intereses por mora en pago de facturas	96	
7.1 iv.	Número de Proveedores	96	
7.1 v.	Número de acuerdos inscritos en el Registro de Acuerdos con Plazo Excepcional de Pago	96	
7.2	Evaluación de proveedores	97-98	



Código	Requerimiento	Página	Comentario
8. Cumplimiento legal y normativo			
8.1.	En relación con clientes	66	
8.3	Medioambiental		Actualmente, la Compañía no cuenta con modelos o programas de cumplimiento formalmente establecidos que incluyan la definición de sus obligaciones ambientales. Asimismo, no se han registrado sanciones ejecutoriadas en el Registro Público de Sanciones de la Superintendencia de Medio Ambiente
8.4	Libre Competencia	46	
8.5	Otros	43	
9. Sostenibilidad			
9.1	Métricas SASB	147-150	
9.2	Verificación independiente		En este ejercicio, no hubo información que fuera sometida a verificación independiente, a excepción de los estados financieros.
10.	Hechos relevantes o esenciales	127	
11.	Comentarios de accionistas		No es aplicable.
12.	Informes financieros	138	



ÍNDICE SASB

Indicadores de Sostenibilidad SASB[1]
"Petróleo y Gas - Midstream"

Tema material

Código

Información requerida

2024

Emisión de gases de efecto invernadero	EM-MD-110a.1	Emisiones mundiales brutas de alcance 1, porcentaje de metano, porcentaje cubierto por las regulaciones de limitación de las emisiones	Esmax no cuenta con cálculo de emisiones GEI para el desempeño 2024.
	EM-MD-110a.2	Análisis de la estrategia o plan a largo y corto plazo para gestionar las emisiones de alcance 1, objetivos de reducción de emisiones y análisis de los resultados en relación con esos objetivos	Esmax no cuenta con cálculo de emisiones GEI para el desempeño 2024.
Calidad del Aire	EM-MD-120a.1	Emisiones atmosféricas de los siguientes contaminantes: (1) NOx (excluyendo N2O), (2) SOx, (3) compuestos orgánicos volátiles (COV) y (4) partículas (PM10)	Esmax no cuenta con cálculo de emisiones GEI para el desempeño 2024.
Impactos ecológicos	EM-MD-160a.1	Descripción de las políticas y prácticas de Debate y gestión ambiental para las operaciones activas	Esmax cuenta con una Política de Gestión Integral de Calidad, Seguridad, Medioambiente y Salud, respaldada por diversos procedimientos específicos, como la gestión integral de residuos, la identificación de aspectos y la evaluación de impactos ambientales, y el instructivo para la declaración de residuos peligrosos (SIDREP), entre otros. Estos procedimientos permiten a la Compañía gestionar posibles agentes de contaminación, como derrames y generación de residuos. Aunque no existe un Plan de Protección Ambiental formal, ya que no se han identificado componentes ambientales significativamente afectados, Esmax tiene implementados planes de remediación ambiental para sitios con suelos y/o aguas contaminadas por hidrocarburos por encima de los límites de referencia. Además, se realizan estudios ambientales en sitios en seguimiento de componentes ambientales de interés, y revisiones de casos para diagnosticar el estado actual de lugares con antecedentes de impacto ambiental o riesgos potenciales.
	EM-MD-160a.2	Porcentaje de tierras en propiedad, arrendadas o explotadas dentro de zonas con estado de conservación protegido o hábitats de especies en peligro de extinción	No se ha levantado información respecto del porcentaje de tierras en propiedad arrendadas o explotadas dentro de zonas con estado de conservación protegido o hábitats de especies en peligro de extinción.
	EM-MD-160a.3	Superficie de terreno alterado, porcentaje de área afectada recuperada	Esmax no ha levantado información específica sobre la superficie de terreno alterado ni el porcentaje de área afectada recuperada.
	EM-MD-160a.4 (GRI 306-3)	Número y volumen agregado de los derrames de hidrocarburos, volumen en el ártico, volumen en áreas inusualmente sensibles (AIS) y volumen recuperado	Durante el año 2024, se registró un único derrame de hidrocarburos en un punto industrial ubicado en Puerto Montt. Este incidente involucró un derrame de 400 litros de hidrocarburo. Es importante destacar que el área afectada no está clasificada como sensible y no pertenece a la zona ártica. Afortunadamente, la totalidad del producto derramado fue recuperado, lo que permitió mitigar rápidamente el impacto ambiental del evento.



Tema material	Código	Información requerida	2024
Comportamiento competitivo	EM-MD-520a.1	Importe total de las pérdidas monetarias derivadas de los procedimientos judiciales asociados a las regulaciones federales de oleoductos y almacenamiento	No aplica por la naturaleza del negocio.
Seguridad operativa, preparación y respuesta ante emergencias	EM-MD-540a.1	Número de incidentes notificables en oleoducto, porcentaje significativo	
	EM-MD-540a.2	Porcentaje de tuberías de (1) gas natural y (2) líquidos peligrosos inspeccionadas.	(1) No aplica por la naturaleza del negocio. (2) 100% según programa de inspección de líneas de plantas
	EM-MD-540a.3	Número de (1) emisiones accidentales y (2) emisiones no accidentales (NAR) en el transporte ferroviario	No aplica por la naturaleza del negocio.
	EM-MD-540a.4	Análisis de los sistemas de gestión utilizados para integrar una cultura de seguridad y preparación ante casos de emergencia en toda la cadena de valor y en todo el ciclo de vida de los proyectos	Esmax cuenta con un Sistema Integrado de Gestión Operacional (SIGO) que incluye la gestión de emergencias, incluidas aquellas con impacto ambiental, el que es supervisado por el Encargado de Sistemas de Gestión del área de SMS, y en los sitios, es liderado por cada gerente de planta o líder de sitio.
Parámetro de actividad	EM-MD-000.A	Toneladas métricas por kilómetro totales de: 1) gas natural, 2) petróleo crudo y 3) productos petrolíferos refinados transportados, por modo de transporte.	(1) No aplica por la naturaleza del negocio. (2) No aplica por la naturaleza del negocio. (3) 1.845.450 m ³ de productos derivados del petróleo, recorriendo 15.831.042 km a lo largo de Chile.



Indicadores de Sostenibilidad
SASB "Refinería y Marketing"

Tema material	Código	Información requerida	2024
Emisión de gases de efecto invernadero	EM-MD -110a.1	Emisiones mundiales brutas de alcance 1, porcentaje de metano, porcentaje cubierto por las regulaciones de limitación de las emisiones.	Esmax no cuenta con cálculo de emisiones GEI para el desempeño 2024.
	EM-MD -110a.2	Análisis de la estrategia o plan a largo y corto plazo para gestionar las emisiones de alcance 1, objetivos de reducción de emisiones y análisis de los resultados en relación con esos objetivos.	Esmax no cuenta con cálculo de emisiones GEI para el desempeño 2024.
Calidad del Aire	EM-MD-120a.1	Emisiones atmosféricas de los siguientes contaminantes: (1) NOx (excluyendo N2O), (2) SOx, (3) compuestos orgánicos volátiles (COV) y (4) partículas (PM10).	Esmax no cuenta con cálculo de emisiones GEI para el desempeño 2024.
	EM-MD-120a.2	Número de refinerías en zonas densamente pobladas o cerca de ellas.	No aplica por la naturaleza del negocio.
Gestión del Agua	EM-RM-140a.1	1) Total de agua dulce extraída, (2) Porcentaje reciclado; (3) porcentaje de cada una en regiones con estrés hídrico de inicial alto o extremadamente alto.	1)2.421 m3(2)0%; y (3)90%
	EM-RM-140a.2	Número de incidentes de no conformidad relacionados con permisos, estándares y reglamentos de calidad del agua.	No aplica.
Gestión de materiales peligrosos	EM-RM-150a.1	(1) Cantidad de residuos peligrosos generados, (2) porcentaje reciclado	No se ha realizado en Esmax una consolidación de residuos bajo esta premisa.
	EM-RM-150a.2	(1) Número de tanques de almacenamiento subterráneos (UST), (2) número de liberaciones de UST que requieren limpieza y (3) porcentaje en jurisdicciones con fondos de garantía financiera de UST	No se ha realizado en Esmax una consolidación de residuos bajo esta premisa.



Tema material	Código	Información requerida	2024
Salud y seguridad en el trabajo	EM-RM-320a.1	1) Tasa total de incidentes registrables (TRIR), (2) tasa de fatalidades y (3) tasa de frecuencia de cuasi accidentes (NMFR) para (a) empleados directos y (b) empleados contratados	1) $(5/6.738.480+2.845.080)*200.000=0,104$ Calculado en base a 5 eventos registrables, quedando fuera los eventos de industrias exentas, según (2) 0 (3) No existe registro de cuasi accidentes.
	EM-RM-320a.2	Análisis de los sistemas de gestión utilizados para integrar una cultura de seguridad.	Esmax se rige por su Política de Gestión Integral, y tiene implementado su Sistema de Gestión de la Salud y la Seguridad en el Trabajo, basado en la norma internacional ISO 45001, de manera voluntaria. Este modelo de mejora continua implica operar bajo los principios de "Planificar-Hacer-Verificar- Actuar".
Especificaciones del producto y mezclas de combustibles limpios	EM-RM-410a.2	Mercado total accesible y cuota de mercado de los biocombustibles avanzados y la infraestructura conexas.	No aplica por la naturaleza del negocio.
	EM-RM-410a.3	Volúmenes de combustibles renovables para mezcla de combustibles: (1) cantidad neta producida, (2) cantidad neta comprada.	No aplica por la naturaleza del negocio.



Tema material	Código	Información requerida	2024
Transparencia e integridad de los precios	EM-RM-520a.1	Importe total de las pérdidas monetarias como resultado de procedimientos judiciales relacionados con la fijación o manipulación de precios.	No aplica.
Gestión del entorno jurídico y reglamentario	EM-RM-530a.1	Análisis de las posturas corporativas relacionadas con los reglamentos gubernamentales o propuestas de políticas que aborden los factores ambientales y sociales que afectan al sector.	La Compañía monitorea y cumple con las normativas gubernamentales y propuestas relacionadas con los factores ambientales y sociales que impactan el sector del petróleo y la energía. Esmax sigue de cerca las regulaciones que promueven la descarbonización y la sostenibilidad, especialmente en lo que respecta al impulso de la electromovilidad, en la cual la Compañía ha instalado puntos de carga eléctrica en algunas de sus estaciones de servicio. La empresa asegura el cumplimiento con las normativas vigentes y continúa evaluando las tendencias del mercado y la regulación en este ámbito.
Gestión de riesgo de incidentes críticos	EM-RM-540a.1	Índices de eventos de seguridad del proceso (PSE) por pérdida de contención primaria (LOPC) de mayor consecuencia (nivel 1) y menor consecuencia (nivel 2).	0
	EM-RM-540a.2	Tasa del indicador de amenazas para los sistemas de seguridad (nivel 3).	No se tiene data consolidada.
	EM-RM-540a.3	Análisis de la medición de la disciplina operativa y el desempeño del sistema de gestión mediante los indicadores del nivel 4.	No se tiene data consolidada.
Parámetro de actividad	EM-RM-000.A	Rendimiento de refinación de petróleo crudo y otras materias primas.	No aplica.
	EM-RM-000.B	Capacidad operativa de refinación.	No aplica.



ÍNDICE DE CONTENIDOS GRI

Declaración de uso	Esmax ha elaborado el informe conforme a los Estándares GRI para el periodo comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre de 2024
GRI 1 usado	GRI 1: Fundamentos 2021
Estándar Sectorial GRI aplicable	Sector Petróleo y Gas 2021

Estándar GRI/ Indicador Propio	Contenido	Página	Omisión/Explicación	N.º de Referencia del Estándar Sectorial GRI
Contenidos generales				
GRI 2: Contenidos Generales 2021	2-1 Detalles organizativos	02		
	2-2 Entidades incluidas en la elaboración de informes de sostenibilidad de la organización			
	2-3 Periodo objeto del informe, frecuencia y punto de contacto	02		
	2-4 Reexpresiones de información	06		
	2-5 External assurance			En este ejercicio, no hubo información que fuera sometida a verificación independiente, a excepción de los estados financieros.
	2-6 Actividades, cadena de valor y otras relaciones comerciales	8-10 55-62		
	2-7 Empleados	83-89		
	2-8 Trabajadores que no son empleados	99		
	2-9 Estructura de gobernanza y composición	30-38		
	2-10 Nombramiento y selección del máximo órgano de gobierno	32		
	2-11 Presidente del máximo órgano de gobierno	32		
	2-12 Papel del máximo órgano de gobierno en la supervisión del manejo de impacto	23-24		
	2-13 Delegación de responsabilidad para la gestión de impactos	23-24		
	2-14 Papel del máximo órgano de gobierno en la elaboración de informes de sostenibilidad	23-24		
	2-15 Conflictos de interés	42		



Estándar GRI/ Indicador Propio	Contenido	Página	Omisión/Explicación	N.º de Referencia del Estándar Sectorial GRI
	2-16 Comunicación de preocupaciones críticas	36		
	2-17 Conocimiento colectivo del máximo órgano de gobierno	37		
	2-18 Evaluación del desempeño del máximo órgano de gobierno	37		
	2-19 Políticas de remuneración	34		
	2-20 Proceso para determinar la remuneración	34		
	2-21 Relación de compensación total anual		No se reporta por razones de confidencialidad.	
	2-22 Declaración sobre la estrategia de desarrollo sostenible	4-5		
	2-23 Compromisos de política	23-25		
	2-24 Incorporación de compromisos de política	23-25		
	2-25 Procesos para remediar impactos negativos	23-25		
	2-26 Mecanismo para búsqueda de asesoramiento y inquietudes	41		
	2-27 Cumplimiento de leyes y reglamentos	41-46		
	2-28 Asociaciones	56		
	2-29 Enfoque para la participación de los grupos de interés	26-28		
	2-30 Acuerdos de negociación colectiva	90		
Temas materiales				
GRI 3: Temas materiales 2021	3-1 Proceso de determinación de los temas materiales	116		
	3-2 Lista de temas materiales	117-118		
Experiencia del Cliente y Calidad del Servicio				
GRI 3: Temas materiales 2021				
Indicador propio - Calidad de servicio	ESM 3.1 Número de Consultas y Reclamos de consumidores recibidos durante el 2024. Indique el porcentaje de éstos que fueron resueltos durante el 2024.	65		
	ESM 3.2 Tiempo promedio resolución de problemas	65		
	ESM 3.4 Principales mecanismos que utilizó ESMAX para medir el servicio al cliente durante el 2023	65		
	ESM 3.5 Resultados 2024 del Net Promoter Score (NPS)	66 ; 119		



Estándar GRI/ Indicador Propio	Contenido	Página	Omisión/Explicación	N.º de Referencia del Estándar Sectorial GRI
Indicador Propio - Alianzas	ESM 3.6 Describa brevemente las iniciativas destacables en relación con clientes realizada durante 2024 y sus principales resultados.	63-67		
	ESM 5.1 Indicar número de alianzas estratégicas (fidelización e impulso a la venta) con que cuenta Esmax a Diciembre del 2024	67		
	ESM 5.2 Número de alianzas firmadas durante el 2024	67		
	ESM 5.3 Valor Monetario de los descuentos aplicados a través de las alianzas durante el 2024 segmentado por beneficiario.	67		
	ESM 5.4 Principales gestiones con respecto a alianzas durante 2023	67		
Privacidad del cliente 2016	418-1 Reclamaciones fundamentadas relativas a violaciones de la privacidad del cliente y pérdida de datos del cliente	53		
Salud, Seguridad y Bienestar Laboral	Gestión del tema material			
GRI 3: Temas materiales 2021				
Salud y Seguridad en el Trabajo 2018	403-1 Sistema de gestión de la salud y la seguridad en el trabajo	71-72		11.9.2
	403-2 Identificación de peligros, evaluación de riesgos e investigación de incidentes	77-78		11.9.3
	403-3 Servicios de salud en el trabajo	77		11.9.4
	403-4 Participación de los trabajadores, consultas y comunicación sobre salud y seguridad en el trabajo	73-75		11.9.5
	403-5 Formación de trabajadores sobre salud y seguridad en el trabajo	76		11.9.6
	403-6 Fomento de la salud de los trabajadores	77		11.9.7
	403-7 Prevención y mitigación de los impactos en la salud y la seguridad de los trabajadores directamente vinculados con las relaciones comerciales	72 ; 78		11.9.8
	403-8 Cobertura del sistema de gestión de la salud y la seguridad en el trabajo	72		11.9.9
	403-9 Lesiones por accidente laboral	78		11.9.10
	403-10 Dolencias y enfermedades laborales	78		11.9.11
Relaciones trabajador-empresa 2016	402-1 Plazos de aviso mínimos sobre cambios operacionales	36		11.10.6



Estándar GRI/ Indicador Propio	Contenido	Página	Omisión/Explicación	N.º de Referencia del Estándar Sectorial GRI
Calidad y Seguridad en el Suministro				
GRI 3: Temas materiales 2021	Gestión del tema material			
Indicador Propio - Entregar acceso a combustible seguro y de calidad en todo el país.	ESM 1.1 Millones de metros cúbicos de combustibles vendidos durante el 2024	56		
	ESM 1.2 Millones de metros cúbicos de lubricantes vendidos durante el 2024	60		
	ESM 1.4 COMBUSTIBLES RETAIL: Número de nuevas estaciones de servicio en 2024	57		
	ESM 1.5 COMBUSTIBLES RETAIL: Puntos de carga de vehículos eléctricos operativos	57		
	ESM 1.6 COMBUSTIBLES RETAIL: Porcentaje de participación de mercado	57		
	ESM 1.7 COMBUSTIBLES B2B: Número de clientes combustible B2B durante el 2024	58		
	ESM 1.8 COMBUSTIBLES B2B: Número de aeroplantas	58		
	ESM 1.9 COMBUSTIBLES B2B: Porcentaje de participación de mercado	58		
	ESM 1.10 LUBRICANTES: Porcentaje de crecimiento en las ventas respecto del año anterior.	60		
	ESM 1.11 LUBRICANTES: Número de clientes lubricantes durante el 2024	60		
	ESM 1.12 LUBRICANTES: Número de plantas de lubricantes y su ubicación	61		
	Cierre y Rehabilitación 2021	11.7.4 Hacer un listado de los sitios operacionales que: • cuentan con planes de cierre y rehabilitación; • se han cerrado; • están en proceso de cierre	107	
11.7.5 Hacer un listado de las estructuras desmanteladas que se han dejado en el sitio y explicar las razones para ello.		107		
11.7.6 Presentar información sobre el valor monetario total de las provisiones financieras de la organización para el cierre y la rehabilitación, incluidos el seguimiento posterior al cierre y el tratamiento posterior de los lugares en los que se encuentran los sitios operacionales.		107		11.8.2
GRI 306: Efluentes y Residuos 2016	11.8.2 Derrames Significativos	107		



Estándar GRI/ Indicador Propio	Contenido	Página	Omisión/Explicación	N.º de Referencia del Estándar Sectorial GRI
Gestión Responsable de la Cadena de Valor				
GRI 3: Temas materiales 2021	Gestión del tema material			
Prácticas de abastecimiento 2016	204-1 Proporción de gasto en proveedores locales	95-96		1.11.2
Evaluación social de los proveedores 2016	414- 1 Nuevos proveedores que han pasado filtros de selección de acuerdo con criterios sociales	98		11.10.8
	414- 2 Impactos sociales negativos en la cadena de suministro y medidas tomadas	94		11.10.9
Indicador Propio - Entregar acceso a combustible seguro y de calidad en todo el país.	ESM 1.13 Comunas que cuentan con proveedor Fuelmax Pyme	111		
	ESM 1.14 FUELMAX PYME: Número total de proveedores de Fuelmax Pyme	111		
	ESM 1.15 FUELMAX PYME: Número de proveedores desarrollados durante el 2024 en Fuelmax Pyme	111		
	ESM 1.16 FUELMAX PYME: Porcentaje crecimiento de venta de Fuelmax Pyme durante el 2024 respecto al 2023	111		
	ESM 1.17 FUELMAX PYME: Metros cúbicos de combustibles comercializados a través de Fuelmax Pyme durante el 2024	111		
	ESM 1.18 FUELMAX PYME: Principales impactos ESG de Fuelmax Pyme durante el 2024	111		
Cumplimiento Normativo y Gobernanza Ética				
GRI 3: Temas materiales 2021	Gestión del tema material			
Anticorrupción 2016	205-1 Operaciones evaluadas para riesgos relacionados con la corrupción	43-45		11.20.2
	205 -2 Comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción	45		11.20.3
	205-3 Casos de corrupción confirmados y medidas tomadas	45		11.20.4
Competencia desleal 2016	206-1 Acciones jurídicas relacionadas con la competencia desleal y las prácticas monopólicas y contra la libre competencia	46		11.19.2
No discriminación 2016	406-1 Casos de discriminación y acciones correctivas emprendidas	46		11.11.7



Estándar GRI/ Indicador Propio	Contenido	Página	Omisión/Explicación	N.º de Referencia del Estándar Sectorial GRI
Gestión responsable de los recursos				
GRI 3: Temas materiales 2021	Gestión del tema material			
Residuos 2020	306-1 Generación de residuos e impactos significativos relacionados con los residuos	104		11.5.2
	306-2 Gestión de impactos significativos relacionados con los residuos	104		11.5.3
	306-3 Residuos generados	105		11.5.4
	306-4 Residuos no destinados a eliminación	104		11.5.5
Agua y efluentes 2018	303-1 Interacción con el agua como recurso compartido	106		11.6.2
	303-2 Gestión de los impactos relacionados con el vertido de agua	106		11.6.3
	303-3 Extracción de agua	106		11.6.4
	303-5 Consumo de agua	106		11.6.6
Desarrollo del Talento y Empleo de Calidad				
GRI 3: Temas materiales 2021	Gestión del tema material			
Formación y enseñanza 2016	404-1 Media de horas de formación al año por empleado	79-80		11.10.6
	404-2 Programas para mejorar las aptitudes de los empleados y programas de ayuda a la transición	79-81		11.10.7 11.7.3
	404-3 Porcentaje de empleados que reciben evaluaciones periódicas de su desempeño y del desarrollo de su carrera	82		
Empleos 2016	401-1 Nuevas contrataciones de empleados y rotación de personal	122		11.10.2
	401-2 Beneficios para los empleados a tiempo completo que no se dan a los empleados a tiempo parcial o temporales	86		11.10.3
	401-3 Permiso parental	87		11.10.4
Diversidad e igualdad de oportunidades 2016	405-1 Diversidad de órganos de gobierno y empleados	83-84 120-121 123-124		11.11.5
	405-2 Ratio entre el salario básico y la remuneración de mujeres y de hombres	85		11.11.6
Generación de Emisiones				
GRI 3: Temas materiales 2021	Gestión del tema material			
Energía 2016	302-1 Consumo energético dentro de la organización	103		11.1.2
Indicador Propio -Emisiones	ESM 7.1 Huella del Carbono del Producto.	103		



Estándar GRI/ Indicador Propio	Contenido	Página	Omisión/Explicación	N.º de Referencia del Estándar Sectorial GRI
Compromiso Social y Relación con las Comunidades				
GRI 3: Temas materiales 2021	Gestión del tema material			
Comunidades locales 2016	413-1 Operaciones con programas de participación de la comunidad local, evaluaciones del impacto y desarrollo	110-114		11.15.2
Impactos económicos indirectos 2016	203-1 Inversiones en infraestructura y servicios apoyados	112-113		11.14.4
	203-2 Impactos económicos indirectos significativos	21-22		11.14.5
Entregar acceso a productos y servicios en lugares aislados a lo largo de Chile	ESM 2.1 Número de tiendas de conveniencia	62		
	ESM 2.2 Número de tiendas aStop by Aramco	62		
	ESM 2.3 Porcentaje de estaciones de servicios que cuentan con tiendas Spacio 1.	62		
	ESM 2.4 Número de nuevas tiendas inauguradas en 2024	62		
	ESM 2.5 Número de tiendas que cuentan con franquicias: (1) Subway, (2) Juan y medio, (3) Yogen Fruz.	62		
	ESM 2.6 Número de SKUs ofrecidos en tiendas durante de 2024	62		
	ESM 2.7 Cantidad de tiendas que durante el 2024 contaron con Elige Local.	112		
	ESM 2.8 Cantidad de nuevos proveedores que participaron el 2024 en Elige Local	112		
	ESM 2.9 Cantidad de proveedores que avanzaron a categoría "gran proveedor" durante 2024	112		
	ESM 2.10 Principales impactos ESG de Elige Local durante el 2024	112		



MEMORIA INTEGRADA **2024**

