

Memoria Integrada Esmax 2025



Identificación corporativa

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\$): 42.778.528

Audidores externos: PricewaterhouseCoopers Consultores Auditores SpA.

Sitio web: www.esmax.cl

Correo electrónico: info@esmax.cl

Contacto de relación con inversionistas:

Tomás Balmaceda

Gerente de Administración y Finanzas

tomas.balmaceda@esmax.cl

Alejandra Núñez

Subgerente de Finanzas

alejandra.nunez@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)



Estación de servicio Quellón



Contenidos

04 Mensaje del Gerente General
07 Acerca de esta memoria

1 Nuestra Identidad

09 ¿Quiénes somos?
14 Nuestra historia
16 Nuestro 2025 en una mirada
17 Nuestro marco normativo y entorno

2 Gobernanza y gestión responsable

19 Gobernanza corporativa
37 Ética, integridad y cumplimiento
44 Gestión de riesgos
52 Modelo de Sostenibilidad

3 Nuestra energía en acción

54 Nuestra estrategia corporativa
57 Inversiones 2025
58 Desempeño integral
61 Segmentos del negocio
61 → Combustibles
70 → Lubricantes
73 → Tiendas de Conveniencia
75 Gestión de la experiencia del cliente
80 Estrategia de sostenibilidad
83 Nuestra relación con los grupos de interés

4 La energía de nuestra gente

87 Cultura organizacional
89 Seguridad y salud ocupacional
97 Atracción y gestión del talento
99 Desarrollo del talento
103 Diversidad e inclusión
106 Propuesta de valor a nuestros equipos

5 Energía que protege

111 Gestión ambiental
112 Gestión de desempeño energético
113 Agua
114 Gestión de residuos (Ley REP)
116 Gestión de los impactos

6 Proveedores y contratistas

119 Proveedores estratégicos
120 Nuestro ciclo de gestión
120 Nuestra Política de Pago
122 Evaluación y desarrollo

7 Energía que conecta

127 Ciudadanía Corporativa
128 Iniciativas de desarrollo local
128 → Elige Local y Emprende Vuelo
129 → Fuelmax
130 Relacionamiento comunitario en Chincui
131 Alianzas con fundaciones y organizaciones

8 Información adicional

133 Dotación
138 Filiales
140 Propiedades
154 Política de dividendos
154 Hechos esenciales

9 Estados financieros

156 Declaración de responsabilidad
157 Estados financieros

10 Índice

158 Índice



Mensaje del Gerente General

Estimadas lectoras y lectores,

Es un honor dirigirme a ustedes por primera vez como Gerente General de Esmax Distribución SpA., y con mucho orgullo luego de un 2025 donde nuestro propósito de ser preferidos por la energía que ponemos en facilitar la vida de las personas, adquirió una dimensión distinta. Fue el año en que nuestras promesas de transformación se materializaron, convirtiendo a la Compañía en la primera inversión independiente de Aramco en el negocio de retail Downstream en Sudamérica.

Gracias al respaldo de nuestro controlador y un trabajo impecable del equipo Esmax, logramos instalar la marca Aramco en todo Chile, llevándola al 100% de nuestra red de más de 300 estaciones de servicio y 170 tiendas de conveniencia en un tiempo récord de menos de dos años. Además, este proceso estuvo acompañado de un amplio y ágil despliegue de marca, centrado en ofrecer una experiencia premium e innovadora a todos nuestros clientes, desde Arica a Tierra del Fuego.

Así, registramos la incorporación de una nueva fórmula con la última tecnología en todos nuestros combustibles, los cuales cumplen con el estándar internacional Top Tier Plus, junto con la llegada de la nueva línea premium Aramco ProForce para la gasolina 97 y diésel, la cual elevó el estándar de nuestra industria, incorporando un producto único en el país.

Fue el año en que nuestras promesas de transformación se hicieron realidad, convirtiendo a la Compañía en la primera inversión independiente de Aramco en el negocio de retail Downstream en Sudamérica.

También, logramos importantes avances en innovación y experiencia del cliente, con el lanzamiento de la App Aramco Estaciones, que nos permitió integrar pagos, fidelización y beneficios personalizados en un solo ecosistema, destacando las alianzas con dos importantes partners estratégicos: LATAM Pass y MiClub Lider. Esto nos permitió entregar un programa de recompensas exclusivo y diferenciador, que ha sido muy bien valorado por nuestros clientes.

Junto a este recorrido, tuvimos también importantes hitos de integración como filial de Aramco, los cuales nos permitieron robustecer nuestro marco de gobernanza y alinear nuestros procesos a estándares globales de gestión, con nuevas exigencias y una cultura orientada a resultados con excelencia, que hoy se reflejan en las distintas áreas que forman la Compañía.



Edgardo Escobar Aguirre
Gerente General





Estación de servicio Monte Patria

Desde el punto de vista del negocio, 2025 fue un año de ejecución disciplinada en un entorno desafiante. A pesar del aumento de los costos estructurales, logramos un crecimiento relevante en volúmenes de venta, impulsado por el impacto del proceso de renovación y cambio de marca de nuestras estaciones de servicio y tiendas de conveniencia; la consolidación de nuevos contratos en el segmento B2B y la expansión del negocio de lubricantes, donde operamos como distribuidores exclusivos de marcas líderes como Chevron. Además, tuvimos el lanzamiento de Aramco Fleet, un nuevo sistema de control y monitoreo para consumo de combustible de transportistas y flotas, el cual ha mejorado significativamente la forma en que este segmento de clientes gestiona su abastecimiento, integrando control, eficiencia y tecnología desde una sola plataforma.

La seguridad, por su parte, tuvo un sólido desempeño: cerramos el 2025 con una tasa de accidentabilidad del 0% en colaboradores propios, lo que habla de una cultura organizacional comprometida con la seguridad y el bienestar de las personas, y que cada día nos desafía a ser más exigentes.

En materia de infraestructura y abastecimiento, avanzamos en proyectos clave como la construcción de la nueva Planta de almacenamiento Chincui, en Puerto Montt, con el fin de garantizar la resiliencia energética de la zona; y comenzamos a evaluar el aumento de capacidad en otras zonas donde operamos, buscando fortalecer nuestra presencia en otros puntos del país.



Estamos construyendo una Compañía preparada para las próximas décadas, que no solo distribuye combustible, sino que facilita la vida de las personas con la energía más avanzada del mundo.

En el ámbito de mejora continua y seguridad, pusimos en marcha nuestro Centro de Control Operacional (CCO), un sistema de monitoreo en tiempo real que eleva nuestros estándares logísticos y de seguridad en nuestras estaciones de servicio, permitiéndonos ser más proactivos y resolutivos ante contingencias de la operación, además de entregar un espacio más eficiente y seguro para quienes visitan nuestra red.

Por otro lado, la sostenibilidad fue un pilar innegociable de nuestra gestión. Este año actualizamos nuestra Estrategia de Sostenibilidad bajo el modelo de las 3E: Energía Social, Excelencia Sostenible y Equilibrio Ambiental, fortaleciendo una mirada integral que ha permitido a las distintas áreas gestionar de manera coherente nuestro desempeño ambiental, social y de gobierno corporativo.

Estos esfuerzos se vieron reflejados en nuestros tres pilares. Bajo Excelencia Sostenible, fortalecimos nuestro Modelo de Prevención de Delitos en línea con los nuevos requerimientos legales; en Equilibrio Ambiental, avanzamos en nuestra preparación para la Ley REP (Responsabilidad Extendida del Productor); y en Energía Social,

desarrollamos nuestra política de Derechos Humanos, consolidando así una gobernanza más responsable.

Asimismo, impulsamos acciones concretas para mejorar nuestro desempeño ambiental, como la continuidad de una eliminación responsable de estructuras metálicas y textiles de uniformes antiguos, en el marco de nuestro proceso de cambio de marca.

Desde el punto de vista social, seguimos fortaleciendo el programa Elige Local, como una plataforma para decenas de emprendedores que venden sus productos en nuestras tiendas de conveniencia aStop by Aramco, contribuyendo al desarrollo económico en los territorios donde estamos presentes. En esa línea, definimos también un marco de gestión de Ciudadanía Corporativa, alineándola a los estándares de Aramco en esta materia, lo cual nos permitió implementar una serie de iniciativas de inversión social, donde destacamos la ejecución de cinco proyectos desarrollados en conjunto con organizaciones y comunidades cercanas a la Planta Chincui, gracias a un modelo proactivo de diálogo y de generación de valor compartido. Además, seguimos consolidando vínculos y alianzas que generan un beneficio mutuo y duradero para la sociedad, colaborando con instituciones como COANIQUEM, Bomberos de Chile y Fundación Las Rosas.

Mirando hacia atrás, vemos que este ha sido un viaje con grandes desafíos y aprendizajes, y que hoy nos muestra sus frutos: hemos podido construir una Compañía que opera de una forma distinta, con una gobernanza más robusta y respondiendo a estándares internacionales más exigentes, sostenida por un equipo sólido, que trabaja de forma alineada por objetivos comunes. De cara a nuestros clientes, hemos podido entregarles una infraestructura moderna y renovada,

combustible de la más alta calidad y una experiencia diferenciadora y premium.

Esto lo han reconocido entregándonos por primera vez el Primer Lugar del Premio Lealtad del Consumidor ALCO 2025, categoría Estaciones de Servicio, con un NPS del 68%, lo cual nos enorgullece y confirma que estamos conectando con las personas de forma real y significativa.

Hacia adelante, estamos seguros de que el 2026 será un año para consolidar y crecer. Tenemos un respaldo sólido, una marca que cada día se fortalece en el país, y un equipo que logra las metas que nos planteamos. Nuestro desafío será capturar más valor en sectores estratégicos, expandir nuestra presencia en carreteras y seguir liderando la industria con foco en rentabilidad, eficiencia, sostenibilidad y calidad.

Agradezco profundamente a nuestros más de 2.700 colaboradores, cuya energía y compromiso han sido el motor de esta transformación. A nuestros clientes, proveedores, comunidades y accionistas, gracias por confiar en nosotros. Estamos construyendo una Compañía preparada para las próximas décadas, que no solo distribuye combustible, sino que facilita la vida de las personas con la energía más avanzada del mundo.

Estamos escribiendo una nueva etapa para Esmax y Aramco en Chile. Los invito a seguir siendo parte de esta historia.

Atentamente,

Edgardo Escobar Aguirre

Gerente General
Esmax Distribución SpA





Estación de servicio Las Salinas - Viña Del Mar

Acercas de esta memoria

La presente memoria integrada ha sido elaborada conforme a los requerimientos establecidos en la Norma de Carácter General (NCG) N° 461 de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), considerando además su actualización incorporada en la NCG N° 519. Este documento incluye información relevante de carácter financiero, ambiental, social y de gobernanza correspondiente a Esmax Distribución SpA y sus subsidiarias Esmax Red Limitada y Esmax Industrial SpA, y abarca el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025.

Adicionalmente, y en cumplimiento de los marcos normativos aplicables, se incorporan los indicadores del Sustainability Accounting Standards Board (SASB) para las industrias “Petróleo y Gas-Midstream” y “Petróleo y Gas-Refinería y Marketing”.

En este documento, Esmax Distribución SpA será referida indistintamente como “Esmax”, la “Compañía” o la “Sociedad”. Por su parte, las subsidiarias Esmax Industrial SpA y Esmax Red Limitada serán denominadas “Esmax Industrial” y “Esmax Red”, respectivamente.

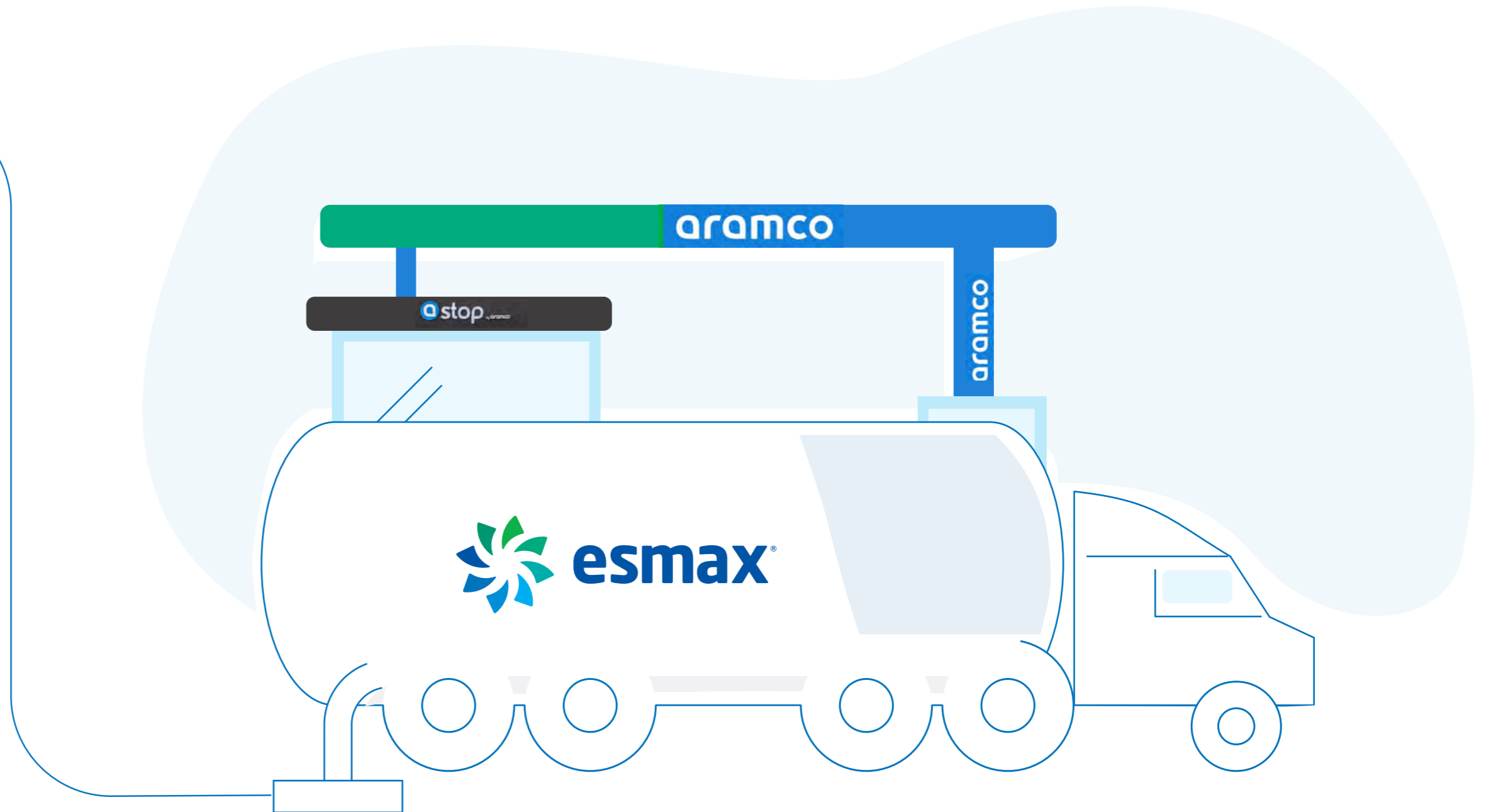
Esmax Distribución SpA se encuentra bajo el control total de Aramco Overseas Company B.V., en adelante “Aramco Overseas”, entidad que es una subsidiaria de propiedad íntegra de Saudi Arabian Oil Company, referida en este documento como “Aramco”.



1. Nuestra identidad

La energía que nos define

- 09 ¿Quiénes somos?
- 14 Nuestra historia
- 16 Nuestro 2025 en una mirada
- 17 Nuestro marco normativo y entorno



Quiénes somos

Somos Esmax, una empresa con más de 100 años de trayectoria en la industria de la energía en Chile. Con el tiempo, hemos desarrollado un profundo conocimiento del mercado local y una presencia a lo largo del país que nos permite estar cerca de las personas y de nuestros clientes.

Durante estos años, hemos construido una operación sólida, apoyada en una red logística eficiente y en un equipo comprometido con entregar un servicio confiable y de calidad. Nuestro trabajo se basa en la seguridad, la excelencia operativa y la cercanía con nuestros clientes.

Nuestro propósito, “Ser preferidos por la energía que ponemos en facilitar tu vida” impulsa cada una de nuestras decisiones.



Nuestros valores

Nuestro actuar se sustenta en cuatro valores esenciales que guían nuestro día a día: Seguridad, Excelencia, Cercanía y Hacerse Cargo.



Seguridad

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

Gestión de riesgos

Comportamiento íntegro



Excelencia

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

Eficiencia y orientación a resultados

Mejora continua e innovación



Cercanía

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

Foco en el cliente

Trabajo colaborativo y gestión en redes



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.

Proactividad

Autonomía en la resolución de problemas

Estos valores definen el modo en que operamos y nos relacionamos, con una cultura de excelencia que se traduce en competencias clave.



Nuestro negocio

(NCG 461 6.1 i)

Nuestra operación se distingue por una fuerte presencia a lo largo de todo Chile y por cumplir un rol esencial para garantizar el suministro energético a nivel nacional, dividiéndose en tres segmentos fundamentales que atienden diversos mercados y cubren nuestra cadena de valor: Combustibles (Retail y B2B), Tiendas de Conveniencia y Lubricantes.

1. Segmento Combustibles

Este segmento constituye el núcleo de nuestra actividad, y abarca la distribución y comercialización de combustibles derivados del petróleo, sirviendo tanto al consumidor final como a los sectores productivos del país.

→ **Combustibles Retail (B2C):** se enfoca en la comercialización y distribución de combustibles, lubricantes y servicios para automóviles, a través de una red de más de 300 estaciones de servicio ubicadas en zonas de alta afluencia vehicular, desde Arica hasta Punta Arenas.

→ **Combustibles B2B:** se especializa en la comercialización de diversos tipos de combustibles (principalmente Diésel, Jet A1 y Fuel Oil) a pequeñas, medianas y grandes empresas. Atiende a sectores industriales y productivos clave como la minería, el transporte, la agricultura, la acuicultura y la aviación. Para ello, Esmax cuenta con una red de plantas de almacenamiento de combustibles y una robusta logística de distribución.



A través de soluciones integrales, el negocio de Combustibles B2B de Esmax potencia la operación de sus clientes en cada etapa del proceso. Con presencia estratégica en todo Chile y una robusta flota de distribución, asegura disponibilidad de combustible, eficiencia y flexibilidad en el servicio, para responder a las necesidades de cada industria:



→ **Suministro:** disponibilidad de combustibles garantizado, con gestión según proyección en consumo y stock.



→ **Almacenamiento:** contamos con 10 plantas de almacenamiento estratégicamente distribuidas en Chile.

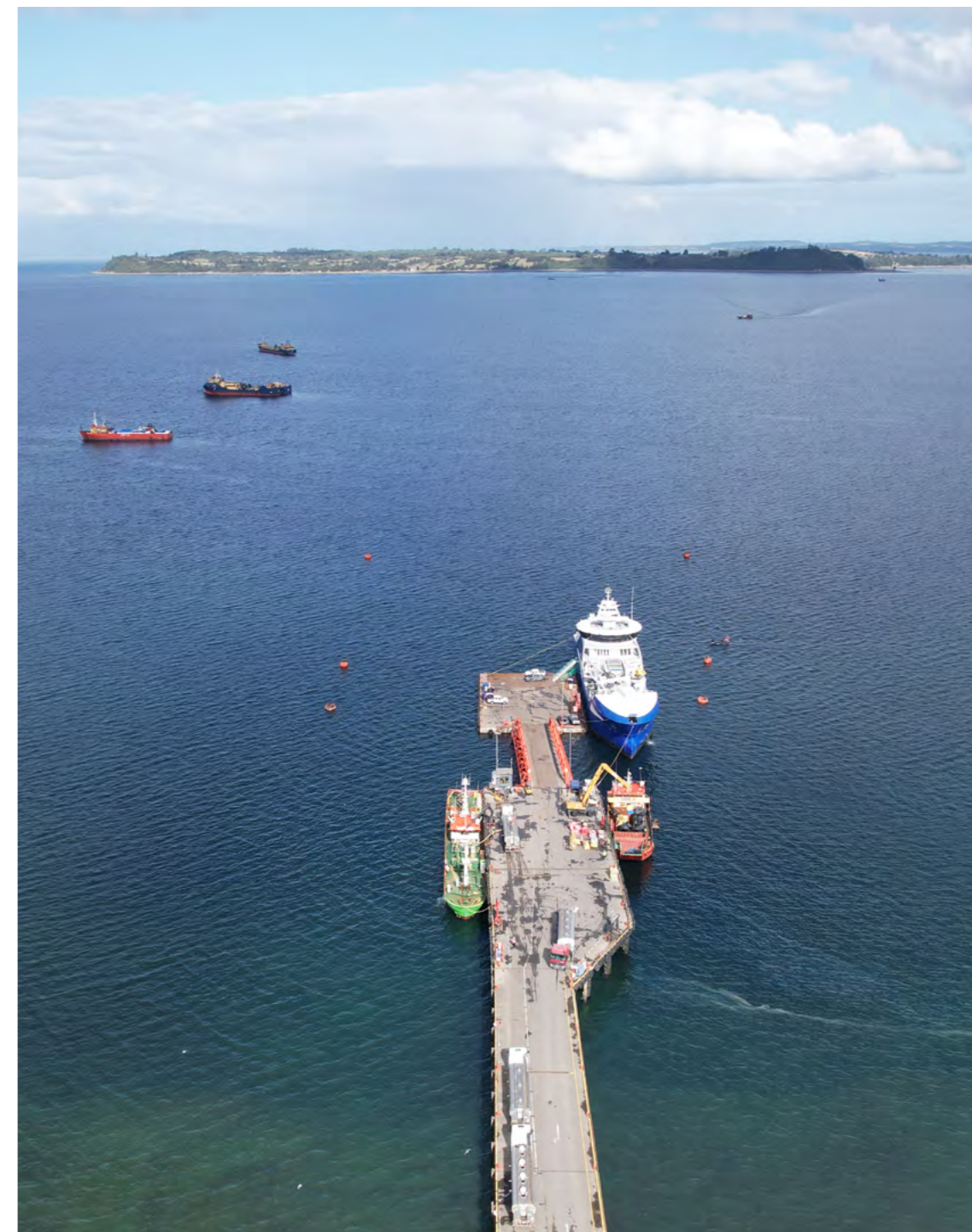
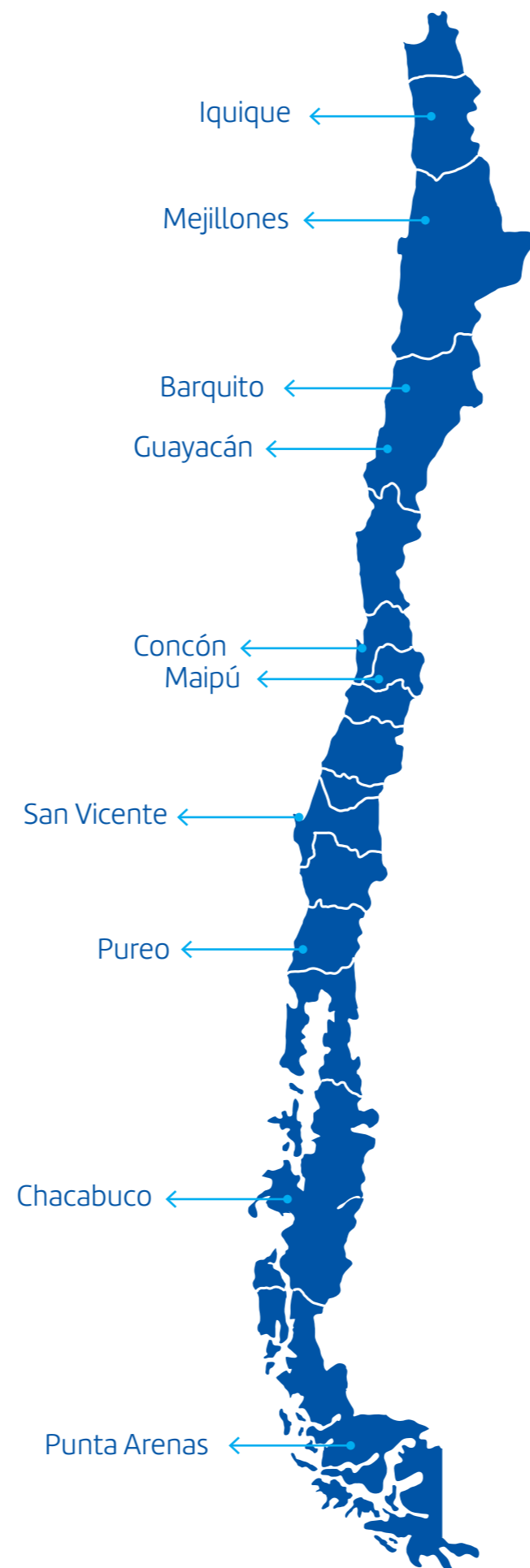


→ **Transporte:** una flota de camiones operada por contratistas especializados, que asegura una distribución segura, eficiente y oportuna en todo el país.



→ **Operación:** soluciones flexibles de abastecimiento e ingeniería a la medida para cada cliente.

En Esmax nuestra energía se transforma en valor para la operación de cada cliente.





2. Segmento Tiendas de Conveniencia

Este segmento amplía nuestra propuesta de valor, ofreciendo productos y servicios complementarios a quienes visitan nuestras estaciones de servicio, respondiendo a necesidades cotidianas de los clientes.

Ofrece un portafolio con más de 2.700 SKU que abarcan desde alimentos de consumo inmediato y comidas al paso, hasta productos esenciales como abarrotes y bebidas. Las tiendas, bajo la marca aStop by Aramco, operan junto a las estaciones de servicio o en formato Stand Alone (tiendas independientes).



3. Segmento Lubricantes

El segmento está orientado a la elaboración y distribución de aceites lubricantes y otros productos complementarios, cruciales para el desarrollo de actividades económicas y el óptimo funcionamiento del parque automotriz.

→ **Portafolio de marcas:** somos distribuidor exclusivo de Chevron y licenciatarios exclusivos de Lubrax en Chile. Además, comercializamos lubricantes Valvoline en nuestra red de estaciones de servicio. Esto nos permite ofrecer un portafolio de productos especializados que optimizan el rendimiento, la eficiencia y la durabilidad de vehículos, equipos y maquinaria.

→ **Cobertura:** la distribución de lubricantes se realiza a través de nuestra red de estaciones de servicio y distribuidores especializados, además de la venta directa a clientes industriales, con un respaldo logístico que incluye la Planta de Lubricantes de Maipú y 6 centros logísticos distribuidos a lo largo de Chile.



Nuestra Historia

(NCG 461 2.2)

→ 1913

West India Oil

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

1945

Standard Oil Company

La empresa toma el nombre de Standard Oil Company.

1948

ESSO

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

2008

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.

2016

Petrobras

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

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).

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

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



2021

Avances en el plan estratégico

Se concreta 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 trabaja 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 elabora 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 implementa Fuelmax, un nuevo canal de distribución que facilita a clientes B2B llegar a la última milla de combustible.

Se establecen alianzas estratégicas con empresas como Walmart y Enel X Way, además se abren 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, firma un contrato de compraventa de acciones con Aramco Overseas Company B.V., acordando vender el 100% de las acciones de la Compañía.

2024

Integración Aramco

El 1 de marzo de 2024 se materializa la compraventa del 100% de acciones de Esmax Distribución SpA. a Aramco Overseas Company B.V.

Esmax inaugura su primera estación de servicio con la marca Aramco en Chile, en la comuna de La Reina en Santiago. Esta nueva estación de 4.300 metros cuadrados incorporó el formato y la marca global, marcando el inicio del plan de expansión.

Desde este año, la Compañía comienza a registrar importantes hitos de integración como filial de Aramco, robusteciendo su marco de gobernanza y alineando sus procesos a estándares globales de gestión.



Nuestro 2025 en una mirada

 Desempeño financiero

MMM\$
2.482
Ingresos

MM\$
70.451
EBITDA

MM\$
7.592
Utilidad

Calificación de riesgo crediticio

AA
Humphreys

AA
Feller Rate

 **300** estaciones de servicio (ESM 6.1)

100% de estaciones de servicio bajo la marca Aramco


 **179** tiendas de conveniencia aStop by Aramco


36 tiendas bajo formato stand alone

15,7 millones de litros de lubricantes vendidos

2,7 millones de m3 de combustibles vendidos

2.300 clientes B2B

 **10** plantas de almacenamiento con capacidad total de 197.000 M³

 **1** planta de lubricantes

 **11** concesiones de aeroplantas (ESM 1.8)



Nuestro marco normativo y entorno

(NCG 461 6.1 iii | 6.1 iv | 6.2.viii)

Nuestra operación se sustenta en el estricto cumplimiento del Decreto Supremo N°160 (DS 160), marco que regula la infraestructura, el transporte y la distribución de combustibles en Chile, garantizando la seguridad a lo largo de toda nuestra cadena de valor. En este contexto, la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (SEC) constituye la principal entidad fiscalizadora de la Compañía, siendo el organismo encargado de supervisar y velar por el cumplimiento de las normativas de seguridad, almacenamiento y distribución de combustibles en el país. Esmax mantiene una comunicación constante y directa con la SEC en materias regulatorias, procesos de fiscalización, gestión de observaciones y promoción de buenas prácticas, lo que fortalece una relación basada en la transparencia y el cumplimiento normativo.

No obstante, durante 2025 el desarrollo de nuestros negocios estuvo marcado por un entorno externo cada vez más exigente, que demanda una gestión resiliente tanto en el ámbito comercial como regulatorio.

En materia normativa, enfrentamos un escenario de mayor rigurosidad con la plena vigencia de la Ley de Delitos Económicos, lo que nos llevó a fortalecer nuestra matriz de riesgos, reforzando los controles preventivos asociados a delitos ambientales y

asegurando una mayor trazabilidad en nuestras operaciones. Asimismo, avanzamos de manera anticipada en la preparación frente a la Ley Marco de Ciberseguridad y a la Ley de Protección de Datos Personales, adoptando estándares globales orientados a resguardar nuestra infraestructura crítica y la información de clientes, colaboradores y otros grupos de interés.

Esta mayor exigencia regulatoria convive con un entorno altamente competitivo, tanto frente a actores globales como locales, lo que nos impulsa a profundizar nuestra diferenciación a través de la excelencia en el servicio y el desarrollo de programas con sello propio.

Finalmente, la transición energética y la evolución de los hábitos de consumo constituyen factores relevantes del entorno que Esmax monitorea de manera permanente, evaluando su impacto en los distintos segmentos del negocio. En este contexto, el dinamismo de sectores estratégicos para nuestra demanda B2B, como la minería y el transporte, se ve directamente influido por la estabilidad macroeconómica y la certeza jurídica del país, condiciones esenciales para dar continuidad a nuestro plan de inversiones y asegurar un crecimiento sostenible en el mercado nacional.



2. Gobernanza y gestión responsable

La confianza que da energía a nuestro crecimiento

- 19 Gobernanza corporativa
- 37 Ética, integridad y cumplimiento
- 44 Gestión de riesgos
- 52 Modelo de Sostenibilidad



Gobernanza corporativa

(NCG 461 3.1 i)

Nuestro marco de gobernanza está diseñado para asegurar una gestión y operación efectiva, promoviendo la transparencia y la responsabilidad en todos los niveles de la organización.

Estructura de propiedad

En Esmax Distribución SpA, el controlador es Aramco Overseas Company B.V., sociedad constituida en los Países Bajos y subsidiaria de propiedad total de Saudi Arabian Oil Company (Aramco).

Aramco es una sociedad anónima abierta cuyas acciones se transan en la Saudi Exchange. El Gobierno del Reino de Arabia Saudita es su principal accionista, con una participación directa del 81,48%. Además, el Gobierno ha transferido el 4% de su participación accionaria al Fondo de Inversión Pública de Arabia (PIF), el 4% a Sanabil y el 8% a empresas de propiedad total del PIF.

Dado que el control es ejercido por un único accionista, no existen acuerdos de actuación conjunta, limitaciones a la libre disposición de acciones ni otros accionistas con participación relevante.



Estación de servicio Quellón



Estructura societaria y filiales

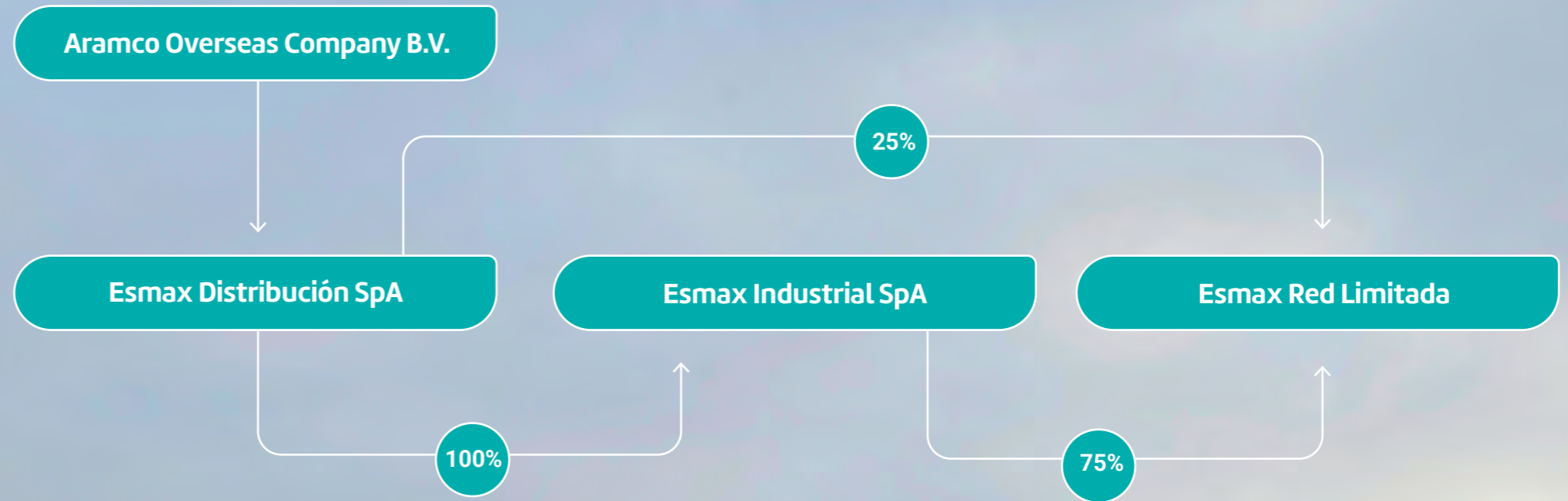
(NCG 461 3.1 vii)

Esmax Distribución SpA ejerce su operación en Chile a través de dos filiales principales:

→ **Esmax Red Limitada:** responsable de la operación y administración de la red de estaciones de servicio y tiendas de conveniencia propias.

→ **Esmax Industrial SpA:** gestiona la operación de aeroplantas y puntos industriales de abastecimiento para clientes B2B, incluyendo faenas mineras y sectores estratégicos.

Ambas compañías operan bajo un modelo alineado a las directrices corporativas, garantizando consistencia en procesos, controles y estándares regulatorios.



Gobierno corporativo

(NCG 461 2.3.4 iii c)

La estructura de propiedad centralizada se complementa con un modelo de gobernanza robusto, compuesto por:

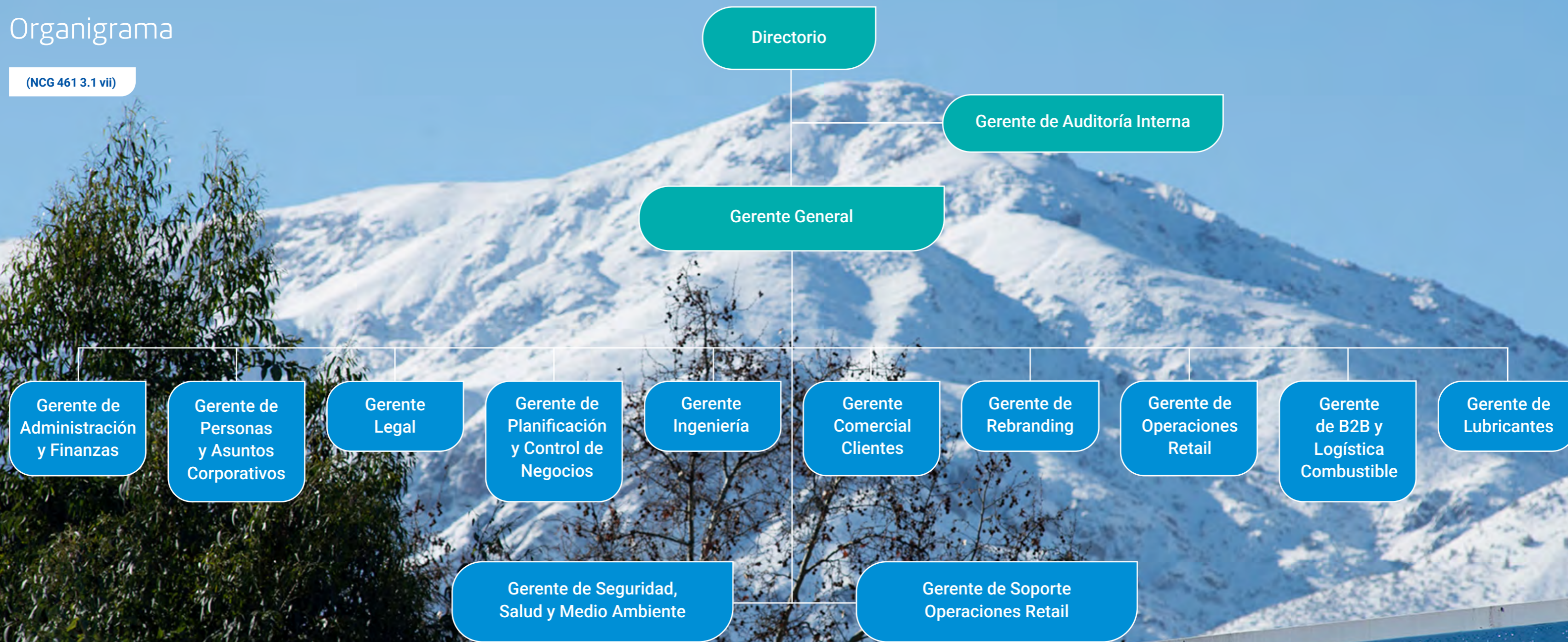
- Accionista único (Aramco Overseas Company B.V.).
- Directorio de 5 miembros, designado por el accionista único.
- Equipo ejecutivo responsable de gestión estratégica y operativa.
- Comités de Directorio especializados (Auditoría, Seguridad, Salud y Medio Ambiente (HSSE), Proyectos Especiales y Talento & Compensaciones).

Entre 2024–2025, Esmax adoptó un marco de gobernanza que fortalece su gestión y responde al objetivo de consolidar una estructura alineada con prácticas internacionales en materias de transparencia, cumplimiento normativo, control interno, ciberseguridad y gestión de riesgos.



Organigrama

(NCG 461 3.1 vii)



Directorio

El Directorio es el máximo órgano de administración y supervisión, responsable de definir la estrategia corporativa, velar por el cumplimiento normativo y resguardar la sostenibilidad del negocio en el corto, mediano y largo plazo. Está compuesto por cinco miembros titulares designados por el accionista único para períodos de tres años, considerando criterios de experiencia, conocimientos técnicos y alineamiento con los objetivos estratégicos de la Compañía.

Las sesiones se realizan al menos trimestralmente y cuentan con documentación previa enviada con la debida anticipación, garantizando deliberaciones informadas. Asimismo, se gestionan los respaldos y actas bajo protocolos de trazabilidad y resguardo, y se proyecta la incorporación de herramientas tecnológicas para fortalecer el acceso seguro y permanente a la información del Directorio.



Nuestro Directorio

(NCG 461 N° 3.2i)



Ziyad Hamad
Abdullah Aljuraifani

Presidente

Chemical Engineering

Fecha de nombramiento: Abril, 2024



Fahad
Hesham I Almahisen

Director

Bachelor of Finance, Master of Business Administration. Certificated Public Accountant (USA CPA)

Fecha de nombramiento: Abril, 2024



Ryan
Hodgkinson

Director

Accountant and Business Administrator

Fecha de nombramiento: Abril, 2024



William
Spurgeon

Director

Bachelor of Finance

Fecha de nombramiento: Abril, 2024



Juan Alfonso
Juanet Rodríguez

Director

Ingeniero Comercial

Fecha de nombramiento: Abril, 2024

* El Directorio de Esmax está integrado por directores no independientes y sin roles ejecutivos dentro de la organización. La estructura no considera la designación de directores suplentes.



Composición del Directorio

(NCG 461 3.2 xiii a)

N° de directores
por sexo

0	Mujeres
5	Hombres

(NCG 461 3.2 xiii b)

N° de directores
por nacionalidad

1	Chilena
4	Extranjera

(NCG 461 3.2 xiii e)

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

(NCG 461 3.2 xiii c)

N° de directores
por rango de edad

1	Entre 31 y 40 años
1	Entre 41 y 50 años
2	Entre 51 y 60 años
1	Más de 70 años

(NCG 461 3.2 xiii d)

N° de directores por
antigüedad en el cargo

4	Menos de 3 años
1	Entre 3 y 6 años

Supervisión del negocio y coordinación con áreas clave

(NCG 461 3.2 vi)

A través del Comité de Auditoría (BAC), el Directorio toma conocimiento y supervisa materias estratégicas relacionadas con Finanzas, Auditoría Interna, Gestión de Riesgos y Auditoría Externa. Estas instancias permiten revisar el avance de iniciativas críticas, evaluar riesgos emergentes, fortalecer controles y asegurar la alineación con las políticas corporativas de la Compañía.

Entre los principales temas abordados durante 2025 en materia de auditoría interna, gestión de riesgos y auditoría externa, destacan:

- Auditoría al proceso de modernización de la red de estaciones de servicio.
- Resultados relevantes de trabajos de auditoría interna.
- Seguimiento a planes de acción resultantes de trabajos de auditoría interna (Esmax y Casa Matriz) y externa.
- Actualización de los riesgos corporativos de Esmax y su seguimiento.
- Actualizaciones regulatorias (por ejemplo: delitos económicos y ciberseguridad).
- Resultados de la auditoría externa a los estados financieros.

En relación con los temas asociados al Comité de Sostenibilidad y a Ciudadanía Corporativa, se envía al Directorio un reporte semestral sobre estas materias. Además, el Directorio puede convocar sesiones extraordinarias en caso de contingencias o eventos relevantes.



Funciones, supervisión y mecanismos de control del Directorio

(NCG 461 3.1 i 3.5)

Durante 2025 continuamos fortaleciendo nuestro modelo de gobierno corporativo, reforzando los mecanismos de supervisión estratégica, control interno y gestión de riesgos definidos en la Guía de Administración que rige a la Compañía y sus filiales. En este marco, ejercemos nuestras funciones conforme a las atribuciones establecidas en los Estatutos y en dicha Guía, manteniendo una supervisión permanente sobre la estrategia, los riesgos críticos, el cumplimiento regulatorio y la integridad de la información financiera. En materia de riesgos y control interno, implementamos el marco de control basado en el “Marco de Gobierno Corporativo del Grupo Controlador” (Controller’s Group Governance Framework - CGGF) de Saudi Aramco que establece normas mínimas de gobernanza, control e información, alineado con el estándar COSO 2013*. Esto nos permite reforzar la definición de responsabilidades, los canales de reporte y el funcionamiento de los controles críticos.

Durante el año no se realizaron capacitaciones formales, pero se avanzó en el levantamiento de ciertos insumos que podrían, en el futuro, contribuir a estructurar un proceso de evaluación interna del Directorio, de acuerdo con las exigencias regulatorias y con las buenas prácticas de gobernanza aplicables.

En relación a asesorías externas, Esmax contrata apoyo especializado bajo criterios que consideran la experiencia, el conocimiento

técnico, la reputación y la pertinencia de los servicios respecto de cada proyecto o necesidad específica. En este contexto, la auditoría externa de los estados financieros 2025 fue realizada por PriceWaterhouseCoopers Consultores Auditores SpA (PwC), según la normativa vigente y el rol asignado al auditor independiente, por un valor de 4.100 UF. Complementariamente, nuestra estructura de comités de gestión ejecutivos —entre ellos Operaciones y Logística, B2B, Experiencia de Cliente, Desarrollo de Red, Inversiones, Sostenibilidad, Seguridad y Medio Ambiente— nos permite dar seguimiento sistemático al desempeño operativo, financiero y de sostenibilidad, siguiendo los lineamientos de la Guía de Administración, y asegurando una adecuada articulación entre la gestión ejecutiva y la supervisión del Directorio.

Como parte de nuestros mecanismos de control y continuidad operativa, en Esmax contamos con una estructura robusta compuesta por planes de continuidad operacional y tecnológica diseñados para asegurar la resiliencia de nuestras operaciones frente a contingencias. Hemos desarrollado 13 planes de continuidad específicos, elaborados para cada unidad crítica identificada dentro de nuestra organización, lo que nos permite una respuesta dirigida y eficiente según la naturaleza del evento.

Nuestros líderes de área son responsables de activar oportunamente los procedimientos internos, mantener la comunicación adecuada con los equipos y asegurar la coordinación con las áreas técnicas relevantes. En escenarios críticos, nuestra toma de decisiones se rige por el marco de gobernanza institucional y los principios de delegación de autoridad. Estos principios aseguran que, incluso ante situaciones de emergencia, todos los compromisos y definiciones mantengan los niveles de atribución, control y respaldo formal establecidos por la Compañía. Bajo este esquema, nuestro Directorio tiene la facultad de sesionar de manera extraordinaria para supervisar las decisiones estratégicas y brindar soporte a la gestión operativa, garantizando la continuidad del negocio sin alterar el funcionamiento regular de nuestra gobernanza corporativa.

Finalmente, Esmax mantiene un Canal de Denuncias único y centralizado, accesible para colaboradores, proveedores y público en general. Las inquietudes que consideran un impacto significativo —ético, legal, ambiental u operativo— son evaluadas y, cuando corresponde, escaladas al Directorio para su conocimiento y supervisión. Durante 2025, este mecanismo permitió fortalecer la gestión preventiva y asegurar el tratamiento oportuno de asuntos relevantes para la Compañía.

**Marco de Control Interno - Marco Integrado (2013), emitido por el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). Es el estándar de referencia internacional para diseñar, implementar y evaluar la efectividad de los sistemas de control interno dentro de las organizaciones. La actualización de 2013 estructura el control interno en torno a cinco componentes interrelacionados: Entorno de Control, Evaluación de Riesgos, Actividades de Control, Información y Comunicación, y Actividades de Monitoreo. Este marco permite a las organizaciones mitigar los riesgos de fraude, asegurar la integridad de la información financiera y respaldar el cumplimiento normativo.*



Matriz de conocimiento de los directores

(NCG 461 3.2.iv)



La conducción estratégica de Esmax requiere una visión multidisciplinaria que sea capaz de integrar la excelencia operacional con los nuevos desafíos del negocio y la sostenibilidad. En este contexto, y como parte de nuestro compromiso con las mejores prácticas de gobernanza, hemos consolidado una síntesis de las capacidades y trayectorias que nuestros directores ponen al servicio de la Compañía. Esta visión conjunta no es estática, sino que representa un equilibrio de experiencias críticas para el negocio.

Habilidades o experiencia	Definición	N° de miembros
Experiencia en liderazgo ejecutivo	Posee un profundo conocimiento de las organizaciones y de la estrategia, lo que contribuye a la supervisión de las sus operaciones y la planificación estratégica de la Compañía.	5
Experiencia financiera	Aporta experiencia financiera al Directorio, incluyendo supervisión de informes financieros, controles internos, divulgación financiera, gestión de inversiones y portafolios, y/o actividades de negociación.	5
Experiencia en gestión de riesgos	Ayuda al Directorio en su función de supervisión de riesgos, pudiendo identificar, priorizar y gestionar una amplia gama de riesgos.	5
Experiencia regulatoria, legal, en políticas públicas y gobierno	Apoya al Directorio en la evaluación y respuesta a entornos legales y regulatorios en evolución.	4
Experiencia en la industria de la energía	Demuestra un conocimiento práctico de la industria de la energía y proporciona una perspectiva valiosa sobre cuestiones específicas del negocio de la Compañía.	5
Experiencia en tecnología, innovación y ciberseguridad	Apoya al Directorio en la supervisión del liderazgo de la Compañía en el cambio tecnológico y la innovación.	5
Experiencia en sostenibilidad	Aporta una visión estratégica sobre la gestión de impactos ambientales, sociales y de gobernanza, integrando la sostenibilidad en el modelo de negocio para generar valor a largo plazo para los grupos de interés	5



Visitas del Directorio

(NCG 461 3.2 viii)

Con el objetivo de fortalecer su conocimiento del negocio y su comprensión directa de las operaciones, el Directorio realiza periódicamente visitas a instalaciones y proyectos relevantes de la Compañía. Estas instancias permiten conocer en terreno los principales procesos operativos, estándares de seguridad, avances en infraestructura y desafíos asociados a la operación, contribuyendo a una toma de decisiones informada y alineada con la estrategia de largo plazo.

Visitas realizadas

→ **31 de julio de 2025:** Visita a las instalaciones de distribución de combustible de Oxxean en Puerto Montt, y a la planta de almacenamiento en construcción de Chincui, ubicada en la misma ciudad. En la actividad participaron los directores William Spurgeon y Juan Juanet. En la visita a la planta participaron el Gerente General y el Gerente de Ingeniería, mientras que en las instalaciones de Oxxean participaron el Gerente General y el Gerente de B2B y Logística de Combustibles.

Remuneraciones del Directorio

(NCG 461 3.2 ii | 3.2 xiii f)

La fijación de las remuneraciones de los miembros del Directorio es una facultad que el accionista único ejerce anualmente con total transparencia y autonomía. En lugar de un mecanismo estático, Esmax privilegia la revisión y validación periódica en el marco de la Junta Ordinaria de Accionistas.

En esta instancia soberana, se evalúan y adoptan los acuerdos necesarios para establecer una compensación alineada con las responsabilidades del cargo y la realidad estratégica de la organización, asegurando que el proceso de determinación sea fruto de una decisión directa y actualizada del accionista. Este modelo garantiza una gestión flexible y responsable, donde la estructura de dietas es ratificada formalmente cada año, velando siempre por los mejores intereses de la sociedad.

Nombre	Ingresos fijos (M\$ / CLP) 2024	Ingresos fijos (M\$ / CLP) 2025
Ziyad Hamad Abdullah Aljuraifani	N/A	N/A
Fahad Hesham I Almahisen	N/A	N/A
Ryan Hodgkinson	N/A	N/A
William Spurgeon	79.610	95.589
Juan Alfonso Juanet Rodríguez	100.021	106.922

*Los directores Ziyad Hamad Abdullah Aljuraifani, Fahad Hesham I Almahisen, y Ryan Hodgkinson renunciaron a sus dietas correspondientes al ejercicio 2025.

** No existe brecha salarial por género, ya que el Directorio de Esmax esta compuesto exclusivamente por hombres.



Comités del Directorio

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

Esmax mantiene una estructura de Comités del Directorio conformada por cuatro órganos de apoyo esencial. Estos Comités están diseñados para fortalecer la supervisión y el monitoreo del cumplimiento de los objetivos estratégicos de la Compañía por parte del Directorio, permitiéndole centrarse en la dirección y la gestión de riesgos a nivel estratégico.

El Directorio tiene la autoridad formal de establecer estos Comités, cuya existencia, composición y mandato están definidos en estatutos aprobados por el propio Directorio. La modificación o variación de estos estatutos y la designación de sus miembros es una facultad exclusiva del Directorio, asegurando la estabilidad y jerarquía de la gobernanza.

Cada Comité está compuesto por tres miembros que no son ejecutivos ni empleados de la Compañía, y son nombrados por un periodo de tres años, renovable.

Para garantizar la toma de decisiones informadas y la supervisión efectiva, todos los Comités sesionan previamente a las reuniones del Directorio. Sus presidentes presentan un informe detallado con los hallazgos y recomendaciones como primer punto de la agenda, asegurando la integración oportuna de la información en la dirección estratégica de la Compañía.

Los Comités reportan formalmente al Directorio con una frecuencia trimestral, en línea con su calendario de sesiones. Aquellos Comités con una frecuencia de reunión distinta (como el Comité de Proyectos Especiales, que se reúne mensualmente, o el Comité de Talento y Compensaciones, que se reúne semestralmente) consolidan sus avances para ser informados al Directorio en dichas instancias.



Comité de Auditoría (Board Audit Committee – BAC)

El rol principal del BAC es asistir al Directorio en la supervisión de la información financiera y los procesos de control. Sus funciones principales abarcan:

→ **Integridad financiera:** monitorear la integridad, efectividad y exactitud de los estados financieros consolidados y los informes de la Compañía.

→ **Controles y Riesgos:** supervisar la solidez y eficacia de los controles internos, los resultados de las revisiones de auditoría, la presentación de informes financieros y los sistemas de gestión de riesgos financieros y estratégicos.

→ **Auditores:** evaluar las competencias, independencia y desempeño de los auditores externos e internos.

→ **Cumplimiento:** velar por el cumplimiento de los requisitos legales y regulatorios.

El BAC se reúne con una frecuencia trimestral. Durante 2025, el Comité celebró un total de cuatro sesiones, cumpliendo con la periodicidad establecida en su estatuto.

Miembro	Cargo en el Comité	Fecha de Nombramiento
Fahad Hesham I Almahisen	Presidente	1 de marzo de 2024
Ryan Hodgkinson	Miembro	1 de marzo de 2024
Juan Alfonso Juanet Rodríguez	Miembro	1 de marzo de 2024

Comité de Salud, Seguridad y Medio Ambiente (Health, Safety, Security Environmental – HSSE)

El Comité HSSE es responsable de supervisar y monitorear las políticas y procedimientos de salud y seguridad de la organización. Sus actividades clave incluyen:

→ **Desempeño:** revisar y evaluar el desempeño de la organización en materia de HSSE.

→ **Riesgos:** identificar y evaluar riesgos de HSSE, haciendo recomendaciones de mejora al Directorio.

→ **Gestión:** revisar y aprobar el presupuesto de HSSE y monitorear el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables.

El Comité HSSE se reúne con una frecuencia trimestral. Durante 2025, el Comité celebró un total de cinco sesiones, cumpliendo con la periodicidad establecida en su estatuto.

Miembro	Cargo en el Comité	Fecha de Nombramiento
Juan Alfonso Juanet Rodríguez	Presidente	1 de marzo de 2024
Ryan Hodgkinson	Miembro	1 de marzo de 2024
William Spurgeon	Miembro	1 de marzo de 2024



Comité de Proyectos Especiales (Special Projects Committee – SPC)

El SPC se enfoca en impulsar iniciativas clave que requieren un monitoreo estratégico directo. Su rol es:

→ **Evaluación de proyectos:** identificar, evaluar y recomendar proyectos especiales que se alineen con los objetivos estratégicos de la Compañía.

→ **Supervisión continua:** monitorear el progreso y el desempeño de los proyectos aprobados, recomendando los ajustes necesarios al Directorio.

El SPC se reúne con una frecuencia mensual, reflejando la naturaleza dinámica y crítica de sus proyectos. Durante el 2025, el Comité celebró un total de diez sesiones, cumpliendo con la periodicidad establecida en su estatuto.

Miembro	Cargo en el Comité	Fecha de Nombramiento
Ziyad Hamad Abdullah Aljuraifani	Presidente	1 de marzo de 2024
William Spurgeon	Miembro	1 de marzo de 2024
Juan Alfonso Juanet Rodríguez	Miembro	1 de marzo de 2024

Comité de Talento y Compensaciones (Talent and Compensation Committee – TCC)

El TCC proporciona apoyo al Directorio en áreas críticas de capital humano para atraer, desarrollar y retener talento. Sus principales actividades son:

→ **Compensación:** revisar las políticas de compensación y diseñar planes de incentivos.

→ **Planificación:** evaluar los planes de sucesión y supervisar los contratos clave de la alta dirección.

El TCC se reúne con una frecuencia semestral. Durante 2025, el Comité celebró un total de tres sesiones, cumpliendo con la periodicidad establecida en su estatuto.

Miembro	Cargo en el Comité	Fecha de Nombramiento
Ziyad Hamad Abdullah Aljuraifani	Presidente	13 de agosto de 2024
Fahad Hesham I Almahisen	Miembro	13 de agosto de 2024
Ghazwan Al Burakain	Miembro	13 de agosto de 2024



Remuneraciones de Comités con Directores

(NCG 461 3.3 iii)

Comité	Miembro del Comité	Remuneraciones 2024 (M\$/CLP)	Remuneraciones 2025 (M\$/CLP)
Comité de Auditoría	Fahad Muhaisin - Presidente	N/A	N/A
	Juan Juanet	\$6.580	\$7.920
	Ryan Hodgkinson	N/A	N/A
Comité HSSE	Juan Juanet - Presidente	\$9.870	\$11.880
	William Spurgeon	\$6.634	\$7.966
	Ryan Hodgkinson	N/A	N/A
Comité Proyectos Especiales	Ziyad Al Juraifani - Presidente	N/A	N/A
	Juan Juanet	\$6.580	\$7.920
	William Spurgeon	\$6.634	\$7.966
Comité de Talento & Compensaciones	Ziyad Al Juraifani - Presidente	N/A	N/A
	Fahad Muhaisin	N/A	N/A

Los directores Ziyad Hamad Abdullah Aljuraifani, Fahad Hesham I Almahisen, y Ryan Hodgkinson renunciaron a sus dietas correspondientes al ejercicio 2025.



Equipo Ejecutivo

(NCG 461 3.4 i | 3.6 x)

El Equipo Ejecutivo es el máximo órgano de gestión responsable de la administración y operación diaria de la Compañía. Su principal rol es ejecutar la estrategia corporativa definida por el Directorio, garantizar la excelencia operacional y supervisar el cumplimiento de los objetivos de Esmax.

A continuación, se presentan los ejecutivos principales que conformaron la estructura de liderazgo de Esmax durante 2025:



Edgardo Escobar Aguirre

10.325.438-8

Gerente General

Fecha en que asume el cargo:

21/11/2025



Andrés Garay Contreras

16.303.239-2

Gerente de B2B y

Logística Combustible

Fecha en que asume el cargo:

01/07/2024



Tomás Balmaceda Peñafiel

16.096.722-6

Gerente de Administración y Finanzas

Fecha en que asume el cargo:

21/11/2025



Mauricio Sepúlveda Mora

13.455.361-8

Gerente de Ingeniería

Fecha en que asume el cargo:

03/06/2019



Rodrigo Burgos Fueyo

10.591.128-9

Gerente de Personas y Asuntos Corporativos

Fecha en que asume el cargo:

15/02/2017



Eliana Rodríguez Aránguiz

10.650.243-9

Gerente Comercial Clientes

Fecha en que asume el cargo:

01/04/2024





Igal Szewkis Alvo

16.100.073-6

Gerente de Rebranding

Fecha en que asume el cargo:
01/04/2024



Javier Gisseleire Bustamante

16.612.045-4

**Gerente Soporte Operaciones
Retail**

Fecha en que asume el cargo:
01/07/2024



Patricia Figueroa Mandiola

7.130.174-5

Gerente Legal

Fecha en que asume el cargo:
15/01/2010



Igal Furman Vidal

15.960.414-4

**Gerente de Seguridad,
Salud y Medio Ambiente**

Fecha en que asume el cargo:
01/07/2024



Rafael Mira Appelius

13.832.524-5

Gerente Lubricantes

Fecha en que asume el cargo:
15/02/2018



Jorge Badillo Ayala

23.912.754-1

Gerente de Auditoría Interna

Fecha en que asume el cargo:
23/06/2025



Matías Montenegro Villafranca

16.608.134-3

Gerente de Operaciones Retail

Fecha en que asume el cargo:
01/04/2024



Rolly Cerda Figueroa

15.906.517-0

**Gerente de Planificación
y Control de Negocios**

Fecha en que asume el cargo:
01/05/2019



Comités Gerenciales

De forma complementaria a la estructura de supervisión del Directorio, el Equipo Ejecutivo cuenta con una serie de Comités Gerenciales, cuya creación, composición y lineamientos están formalmente definidos en la Guía de Administración de Esmax. Estos órganos son esenciales para la gestión operativa y financiera, asegurando la ejecución coordinada y sistemática de la estrategia en todas las áreas de negocio.

El Equipo Ejecutivo utiliza estos Comités como herramienta para:

- **Alineamiento estratégico:** garantizar que las decisiones operativas diarias estén alineadas con la visión y los objetivos definidos por el Directorio y la alta gerencia.
- **Seguimiento al desempeño:** monitorear el rendimiento operativo, financiero y de sostenibilidad, identificando desviaciones y aplicando acciones correctivas de manera oportuna.
- **Gestión de riesgos operacionales:** abordar riesgos inherentes a las operaciones y el negocio que se encuentran bajo el nivel de delegación ejecutiva.

Comité Gerencial	Frecuencia de Reunión	Enfoque Principal
Comité de Mediomambiente	Bimensual	Comunicación y alineación estratégica sobre la gestión ambiental en toda la Compañía.
Comité ejecutivo de HSSEQ	Mensual	Monitoreo del desempeño en seguridad, salud, calidad, gestión integrada y ciberseguridad, con foco en accidentabilidad y avance del sistema de gestión.
Comité de Inversiones	Semanal	Aprobación de proyectos de gasto de capital (Capex) y alineación con la estrategia y objetivos financieros de la organización.
Comité de Experiencia del Cliente	Mensual	Gestión y mejora continua de la experiencia en los puntos de venta retail, basándose en KPIs y feedback de los clientes.
Comité de Desarrollo de Red	Mensual	Avance del plan estratégico de crecimiento y expansión en estaciones de servicio y tiendas de conveniencia.
Comité de Sostenibilidad	Trimestral	Impulso de la gestión de sostenibilidad, supervisión de la estrategia de sostenibilidad e integración de asuntos ambientales, sociales y de gobernanza.
Comité de Operaciones y Logística	Bimestral	Gestión de áreas operacionales y de soporte, enfocándose en el cumplimiento de presupuestos, gestión de proyectos y planes de adquisición.



Comités clave por unidad de negocio

La estructura también incluye Comités enfocados directamente en el desempeño y estrategia de las principales unidades de negocio:

- **Comités de combustibles (Retail y B2B):** se reúnen con frecuencia mensual (Retail) o bimestral (B2B). Estos son la plataforma principal para informar a la alta gerencia sobre el estado del negocio, incluyendo ventas, márgenes, tendencias macroeconómicas, cuota de mercado y la definición de acciones correctivas.
- **Comité de lubricantes:** se reúne trimestralmente para monitorear el plan estratégico del negocio, resultados, proyectos clave y el impacto de las tendencias macroeconómicas en la unidad.
- **Comité de tiendas de conveniencia:** se reúne mensualmente para analizar el desempeño, la rentabilidad, la productividad y la ejecución del plan estratégico del negocio de tiendas.



Sucesión de ejecutivos

Esmax cuenta con un proceso formal de planificación de sucesión orientado a asegurar la continuidad del negocio ante eventuales cambios en cargos estratégicos, especialmente en el Gerente General y otros ejecutivos clave.

El proceso se articula a través de tres componentes principales:

Identificación de posiciones críticas

Se determinan los roles cuya continuidad es esencial para la operación y el desarrollo estratégico de la Compañía, definiendo las competencias necesarias para su adecuado desempeño.

Evaluación del talento interno

Se analizan los colaboradores con potencial para asumir posiciones clave, identificando posibles sucesores y clasificando su grado de preparación según una categorización definida. Esto permite anticipar brechas y orientar planes de desarrollo.

Consideración de alternativas externas

De manera complementaria, se evalúa talento externo para asegurar una cartera sólida de candidatos y cubrir posiciones estratégicas de forma eficiente y oportuna.

A través de estos componentes, Esmax fortalece su capacidad de adaptación y asegura la continuidad de su liderazgo en el largo plazo.

Remuneraciones de ejecutivos principales

(NCG 461 3.4 ii I iii I iv)

La estructura de remuneración de nuestros ejecutivos principales combina componentes fijos y variables, con el objetivo de atraer, retener y alinear talento con las prioridades estratégicas de nuestro negocio.

→ Remuneración fija

Corresponde al salario mensual, definido según responsabilidades del cargo, complejidad de la operación y prácticas del mercado.

→ Remuneración variable

El bono anual se determina en función de la evaluación de desempeño individual y del aporte al cumplimiento de metas estratégicas y operacionales definidas para el período. Este esquema permite alinear los incentivos con los resultados de la Compañía.

Las condiciones de remuneración y los lineamientos de compensación son gestionados por la Compañía y su Directorio en coordinación con Aramco, asegurando consistencia con los estándares corporativos, el marco de gobierno y las políticas del accionista.

Detalle de remuneraciones ejecutivos principales:

Año	Fija	Variable
2024	MM \$ 2.245	MM \$ 990
2025	MM \$2.422	MM \$1.055



Ética, integridad y cumplimiento

En Esmax, la integridad y el cumplimiento normativo son los cimientos innegociables de cada operación. Nuestro sistema de gestión ética está diseñado para cimentar la confianza, asegurar la transparencia y mitigar los riesgos, protegiendo así el valor de la Compañía y sus grupos de interés.

Nuestra estrategia se centra en la alineación con las mejores prácticas internacionales y la rigurosa normativa chilena.



Estación de servicio Taltal

Marco institucional de integridad y conducta

Nuestro compromiso ético se formaliza a través de un marco institucional robusto, cuyo eje central es el Código de Ética y Conducta, documento que establece los principios y estándares de comportamiento que deben guiar la actuación de directores, ejecutivos y colaboradores.

Este marco de control interno incluye documentos esenciales para la gestión de riesgos y la conducta empresarial:

→ **Modelo de Prevención de Delitos (MPD):** actualizado en 2024 para incluir 111 delitos, en respuesta a la Ley de Delitos Económicos (Ley N° 21.595).

→ **Gestión anticorrupción y LA/FT:** incluye el Manual de Anti Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (LA/FT) y la designación de un Oficial de Cumplimiento que reporta a la Unidad de Análisis Financiero (UAF).

→ **Regulación de conducta:** El Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad (RIOHS) aborda la prevención del acoso laboral, sexual y violencia en el trabajo.

→ **Competencia leal:** el Manual para el Cumplimiento de la Legislación de Libre Competencia prohíbe estrictamente conductas anticompetitivas como la colusión y el abuso de posición dominante.

En línea con este marco, la Compañía reforzó su estructura ética en 2025 al lanzar la Política de Derechos Humanos, asegurando un entorno laboral justo, seguro y equitativo para todos sus colaboradores.



Fortalecimiento del Modelo de Prevención de Delitos (MPD)

(NCG 461 3.6 xiii I 8.5)

Para Esmax, la prevención de ilícitos es un imperativo estratégico. Abordamos el riesgo de corrupción, soborno e influencias indebidas mediante nuestro robusto Modelo de Prevención de Delitos (MPD). Este sistema actúa como una defensa clave en nuestra estructura de control interno, cuyo objetivo primordial es evitar la comisión de delitos y actos impropios que puedan desviar nuestras actividades de la estrategia.

El MPD está alineado con la Ley N° 20.393 sobre Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas y ha sido rigurosamente actualizado y fortalecido ante la entrada en vigencia de la Ley de Delitos Económicos (Ley N° 21.595). Este sistema se materializa a través de documentos clave como la Política de Prevención de Delitos Ley N° 20.393, el Procedimiento de Prevención de Delitos y el Procedimiento de Denuncias y la correspondiente matriz de riesgos y controles, los cuales definen las actividades de control, difusión y respuesta frente a riesgos. Mantenemos un enfoque proactivo, con el MPD en constante revisión para:

- Identificar y mitigar proactivamente los riesgos de comisión de delitos en nuestros procesos.
- Garantizar la integridad de la información que soporta nuestra planificación financiera y nuestras operaciones.
- Reforzar nuestra cultura de cumplimiento en todos los niveles de la organización.



*No hemos tenido sanciones
ni multas por la Ley 20.393.*

Estación de servicio Vitacura Luis Pasteur



Ciclo de control del MPD

Para asegurar la eficacia y vigencia del MDP, implementamos un ciclo de control continuo que define nuestra respuesta a los riesgos identificados, estructurado en las siguientes fases interdependientes:

Eje de Control	Descripción de la Actividad
Prevención (Proactividad)	Consiste en la difusión masiva y entrenamientos específicos, la identificación y el análisis de riesgos permanentes en procesos sensibles, así como la ejecución de controles preventivos diseñados a la medida.
Detección (Monitoreo)	Abarca las auditorías de cumplimiento de los controles del MPD, la revisión de litigios y la gestión exhaustiva del Canal de Denuncias para la identificación temprana de cualquier irregularidad.
Respuesta (Acción Correctiva)	Implica la coordinación de sanciones disciplinarias (según RIOHS), la mejora de actividades de control que presenten debilidades y la realización de denuncias a la justicia, si el mérito de los antecedentes así lo requiere.
Supervisión y Monitoreo (Aseguramiento)	Comprende las actividades continuas de monitoreo por parte del Encargado de Prevención de Delitos (EPD) y la actualización integral y periódica del Modelo para adaptarlo a nuevas regulaciones, estándares de la industria y riesgos emergentes.

Gobernanza y detección: el sistema de control activo

La efectividad del Código de Ética y Conducta y el MPD reside en una estructura de gobernanza clara y activa:

→ **Directorio:** es responsable de designar y revocar al EPD, aprobar la Política y Procedimiento de Prevención de Delitos, y velar por la correcta implementación y efectiva operación del MPD. Además, debe proveer los medios y recursos necesarios para la función del EPD y recepcionar y monitorear sus informes de gestión al menos cada seis meses.

→ **Encargado de Prevención de Delitos (EPD):** es el principal sujeto responsable de la implementación del MPD. Sus responsabilidades incluyen identificar actividades con riesgo, establecer protocolos de prevención, reportar al Comité de Auditoría trimestralmente (o cuando sea necesario), y evaluar la eficacia y vigencia del MPD. Debe tener acceso irrestricto a la información y a las personas.

→ **Comité de Ética:** vela por el cumplimiento del Código de Ética y Conducta y apoya al EPD en la identificación y análisis de denuncias, determinando investigaciones y resolviendo las sanciones a aplicar.

→ **Canal de Denuncias:** es administrado por el área de Auditoría Interna y corresponde a un sistema provisto por un proveedor externo. Este canal constituye el instrumento formal de Esmax para la detección y corrección de faltas. Se encuentra disponible para colaboradores y terceros, garantizando que toda contravención al Código o a la normativa vigente sea investigada. En cuanto a su funcionamiento, el Canal:

- Asegura el anonimato del denunciante.
- Permite consultar el estado de la denuncia.
- Es difundido entre colaboradores y terceros mediante capacitaciones y a través de nuestro sitio web.

Mantenemos altos estándares en esta materia: las sanciones se aplican conforme a lo establecido en el Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad (RIOHS) y son proporcionales a la gravedad de la falta. Durante 2025, gestionamos 62 denuncias, todas ellas fueron investigadas y resueltas. Cabe destacar que, en el período, no se registraron casos de corrupción en la Compañía.



Formación continua y cultura de cumplimiento

Reconociendo que la normativa solo es efectiva si se internaliza, Esmax mantiene un programa de formación y sensibilización permanente en ética y cumplimiento.

Diseñamos nuestras actividades de capacitación para alcanzar a todos los niveles de la organización (directores, ejecutivos y colaboradores), enfocándonos en el conocimiento y la aplicación diaria de nuestro Código de Ética y Conducta y el MPD. Para nosotros, la formación continua es la herramienta clave para transformar la normativa en una cultura de cumplimiento vivenciada, asegurando que cada colaborador comprenda su rol activo en la protección de la integridad de la Compañía.

Mitigación de corrupción y delitos financieros

Nuestro compromiso con la integridad se extiende a la prevención de corrupción y Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (LA/FT) en toda nuestra operación. Somos sujeto obligado conforme a la Ley N°19.913, por lo que mantenemos un Sistema de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (LA/FT) diseñado para asegurar el cumplimiento normativo. Este sistema se compone del Manual de Prevención de LA/FT, una matriz de riesgos y controles, y la designación de un Oficial de Cumplimiento encargado de su gestión.

El Oficial de Cumplimiento reporta directamente a la Unidad de Análisis Financiero (UAF), asegurando la alineación con las mejores prácticas en la prevención de delitos financieros y fortaleciendo el compromiso de Esmax con la integridad y la transparencia.

A nivel de gestión, contamos con:

→ **Políticas específicas:** mantenemos políticas claras como la Política de Relación con Funcionarios Públicos y la Política de Donaciones. Estas regulan cuidadosamente las interacciones con terceros y el uso de fondos, minimizando cualquier riesgo de soborno, influencia indebida o desvío de recursos.

→ **Cláusulas contractuales:** hemos incorporado cláusulas anticorrupción explícitas en los contratos firmados con nuestros proveedores clave, asegurando que nuestra cadena de valor se rija por los mismos estándares de integridad.

Nuestro compromiso va más allá de nuestras operaciones internas; buscamos resguardar toda nuestra cadena de valor. Para asegurar que nuestros socios comerciales compartan los mismos estándares éticos, hemos incorporado cláusulas anticorrupción explícitas en los contratos firmados con nuestros proveedores clave. Este marco normativo se sustenta en una cultura de conocimiento, por lo que la formación continua es nuestra herramienta clave para internalizar la ética.

Durante 2025, un total de 500 colaboradores de Esmax Distribución participaron en instancias de capacitación relacionadas con el Modelo de Prevención de Delitos y con el Manual de Prevención de LA/FT.

Al **100%** de nuestros proveedores se les ha comunicado nuestro Modelo de Prevención de Delitos.

Capacitación sobre temas anticorrupción	N° Mujeres	N° Hombres	N° Total
Alta Gerencia	1	9	10
Gerentes	18	22	40
Jefaturas	41	57	98
Operarios	1	19	20
Fuerza de Venta	12	23	35
Administrativos	18	10	28
Auxiliares	1	0	1
Otros profesionales	83	134	217
Otros técnicos	8	43	51
Total	183	317	500

*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.



Gestión proactiva de conflictos de interés

(NCG 461 3.1 iii)

La gestión de conflictos de interés es una prioridad en Esmax para asegurar la transparencia, la integridad y la confianza en todas sus operaciones y relaciones comerciales. Disponemos de un marco sólido y estructurado para su identificación, prevención y gestión, claramente definido en nuestro Código de Ética y Conducta. Este documento establece qué constituye un conflicto y detalla los mecanismos de control necesarios para evitar su materialización.

El sistema opera de manera proactiva en tres niveles de identificación y prevención:

→ **Declaración inicial obligatoria:** todos los nuevos colaboradores deben completar el formulario de “Declaración de Conflicto de Interés” al momento de ser contratados, estableciendo un estándar de probidad desde el inicio.

→ **Actualización anual sistemática:** para asegurar que la información se mantenga vigente, todos los empleados deben actualizar su declaración de posibles conflictos anualmente, en el mes de abril, mediante el formulario distribuido por la Gerencia de Personas y Asuntos Corporativos. El análisis de las declaraciones recibidas es realizado por la Gerencia de Auditoría Interna y los resultados correspondientes son presentados al Comité de Ética y Conducta.

→ **Notificación de situaciones inesperadas:** si surge 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 Asuntos Corporativos y al Encargado de Prevención de Delitos para su gestión.

Mecanismos de supervisión y evaluación

Para garantizar la efectividad de este sistema, hemos implementado mecanismos de supervisión y respuesta activa:

→ **Campañas de actualización continua:** se realizan campañas periódicas para la actualización de las declaraciones, asegurando un alto estándar de transparencia y cumplimiento que alinea la cultura organizacional con los principios éticos.

→ **Canal de denuncias:** este permite a cualquier parte interesada reportar situaciones relacionadas con conflictos de interés.

→ **Evaluación del Comité de Ética:** las situaciones reportadas son evaluadas inicialmente por el Encargado de Prevención del Delito y el Gerente de Personas y Asuntos Corporativos. Cuando el caso representa un dilema significativo, el Comité de Ética puede ser convocado para su evaluación, garantizando una gestión adecuada y transparente. La resolución final del Comité se presenta al Comité de Auditoría.



Estación de servicio Iquique Kamikaze



Libre competencia

(NCG 461 8.4)

En Esmax, la Libre Competencia no es solo una obligación legal, sino un principio fundamental que guía nuestra conducta empresarial y define nuestras relaciones con el mercado. Nuestro compromiso está formalmente establecido en el Código de Ética y Conducta y se materializa a través de nuestro Manual para el Cumplimiento de la Legislación de Libre Competencia.

Compromiso y cero tolerancias

Nuestra Política es el total cumplimiento de las normas de defensa de la Libre Competencia. Competimos lealmente, basando nuestras decisiones en la calidad y el precio de nuestros productos y servicios, así como en la experiencia que ofrecemos a nuestros clientes.

Nos abstenemos estrictamente de cualquier conducta que restrinja o entorpezca la libre competencia, tales como:

- **Acuerdos colusorios:** fijar precios, limitar producción, asignarnos zonas o cuotas de mercado, o afectar resultados de licitaciones.
- **Abuso de posición dominante:** explotar una posición de dominio en el mercado para restringir o excluir competidores.
- **Prácticas desleales:** realizar prácticas predatorias o de competencia desleal.

Mecanismos de control y gobernanza

Implementamos salvaguardas internas para asegurar que todas las decisiones comerciales y operacionales se tomen de forma independiente y transparente:

- 1. Protección de información sensible:** prohibimos a nuestros directivos, ejecutivos y colaboradores discutir o intercambiar cualquier información comercialmente sensible con competidores. Esta información incluye precios, volúmenes de producción, planes de expansión, costos y márgenes.
- 2. Transparencia en decisiones comerciales:** nuestras políticas comerciales y la determinación de precios se basan únicamente en variables competitivas y estudios de mercado obtenidos de fuentes públicas o legítimas. Nunca utilizamos información proveniente de un competidor.
- 3. Protocolo en interacciones:** si en una reunión (incluyendo asociaciones gremiales) se menciona información sensible de la competencia, nuestros colaboradores deben rechazar inmediatamente la invitación a participar y retirarse de la instancia, informando de inmediato al Oficial de Cumplimiento.
- 4. Aprobación de acuerdos:** cualquier acuerdo, joint venture o contrato que suponga alguna forma de cooperación entre competidores debe ser aprobado previamente por el Oficial de Cumplimiento y cumplir además con todos los protocolos vigentes de la Compañía.



Al cierre del ejercicio 2025, no registramos sanciones ejecutoriadas en materia de libre competencia, ni multas asociadas a este ámbito.



Compromiso con el cumplimiento laboral

(NCG 461 8.2)

En Esmax, sustentamos el respeto a los derechos de nuestros colaboradores en un ecosistema robusto de prevención y control, que garantiza la transparencia en cada etapa del vínculo laboral. Esta gestión comienza con la formalización de las condiciones de trabajo mediante contratos ajustados estrictamente a la normativa vigente, marco que se complementa con nuestro Reglamento Interno de Orden Higiene y Seguridad (RIOHS), el cual define con claridad los derechos, deberes y condiciones que rigen nuestra operación.

Para promover un entorno basado en la integridad, nuestro Código de Ética y Conducta establece las directrices de conducta profesional y de respeto mutuo, apoyado por mecanismos como la Declaración de Conflictos de Interés, que resguarda la objetividad de las relaciones internas. Asimismo, nuestro MPD nos protege frente a eventuales infracciones legales, y el Canal de Denuncias, que es de carácter confidencial y accesible, permite a cualquier colaborador reportar irregularidades de forma segura y protegida.

En línea con nuestro compromiso con la transparencia y la mejora continua, mantenemos un monitoreo permanente de los procesos administrativos y judiciales vinculados a la normativa laboral. Durante el periodo 2025, no se registraron sanciones ejecutoriadas relacionadas con incumplimientos regulatorios en materia de derechos de los colaboradores.

Prevención del acoso y violencia en el trabajo

(NCG 461 5.5)

Promovemos una cultura de respeto donde las relaciones laborales están libres de cualquier forma de acoso o violencia. Este compromiso se formaliza en nuestro RIOHS, el cual integra protocolos específicos de prevención y actuación, reforzados continuamente por el Código de Ética y Conducta.

Capacitación Acoso y Violencia en el Trabajo	N° Mujeres	N° Hombres	N° Total
N° colaboradores capacitados en acoso laboral, acoso sexual y violencia en el trabajo	189	330	519
% de colaboradores capacitados	93%	91%	92%

**Las cifras informadas consideran únicamente a los colaboradores de Esmax Distribución. En las demás filiales, en tanto, se han desarrollado distintas iniciativas orientadas a sensibilizar a los equipos, tales como la capacitación de supervisores, la difusión de comunicaciones internas en los centros de trabajo y la entrega formal del Reglamento Interno, el cual incorpora el protocolo diseñado e implementado para las tres filiales.*

Asimismo, se ha promovido de manera permanente el uso del Canal de Denuncias, fortaleciendo su posicionamiento como un mecanismo confiable y legítimo para reportar situaciones vinculadas a la Ley Karin, resguardando así un entorno laboral íntegro y en cumplimiento de la normativa vigente.

Mantenemos un monitoreo riguroso de todas las alertas recibidas a través de nuestros canales internos y de la Dirección del Trabajo, asegurando el debido proceso en cada investigación.

Denuncias	N° Mujeres	N° Hombres	N° Total
Número de denuncias recibidas de acoso laboral ante la Compañía	21	13	34
Número de denuncias recibidas de acoso sexual ante la Compañía	2	0	2
Número de denuncias recibidas de violencia en el trabajo ante la Compañía	0	1	1
Número de denuncias de acoso laboral recibidas a través de la Dirección del Trabajo vinculadas con acoso laboral	9	3	12
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	1	1



Gestión de riesgos

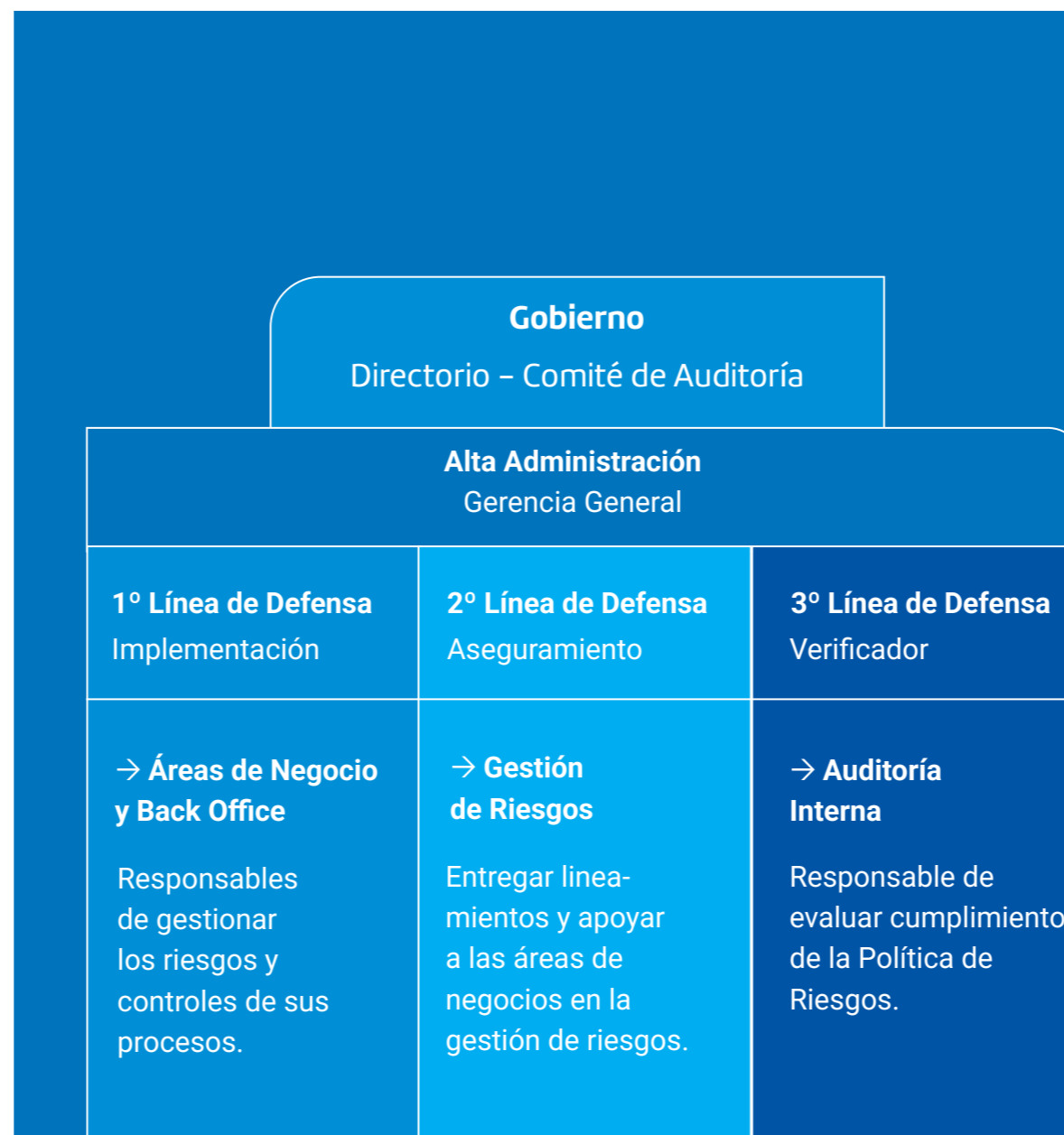
(NCG 461 3.6 i – viii)

La gestión de riesgos es un pilar transversal de nuestro modelo de gobernanza y una herramienta clave para apoyar nuestra toma de decisiones, resguardar la continuidad operacional y fortalecer la confianza de nuestros grupos de interés. Durante 2025, nuestro enfoque estuvo puesto en consolidar un modelo que refuerza la integración de riesgos, cumplimiento, control interno y cultura organizacional.

Gobernanza de riesgos

En Esmax, concebimos la gestión de riesgos como una responsabilidad compartida, integrada en todos los niveles de la organización y orientada a fortalecer la resiliencia de nuestro negocio. Bajo un modelo basado en el enfoque de Tres Líneas, aseguramos una estructura clara de responsabilidades que combina gestión operativa, supervisión especializada y verificación independiente.

Este modelo nos permite que los riesgos sean abordados desde la operación diaria hasta las instancias de máxima gobernanza, asegurando consistencia, transparencia y una respuesta oportuna frente a los desafíos del entorno. La coordinación entre nuestro Directorio, el Comité de Auditoría y Riesgos, el área de Riesgos y las áreas operativas, nos permite contar con una visión integral que refuerza la toma de decisiones y la continuidad del negocio.



Tres Líneas de defensa en Esmax

Este modelo se compone de tres niveles clave de defensa, con responsabilidades claramente definidas:

→ **Primera línea.** Operación y áreas de negocio: responsables de gestionar los riesgos asociados a sus procesos, implementar controles y reportar oportunamente incidentes o desviaciones.

→ **Segunda línea.** Gestión de riesgos y procesos: entrega de lineamientos, metodologías y soporte técnico a toda la organización. Actualiza los riesgos críticos, supervisa la aplicación de controles, consolida reportes y promueve una cultura interna de gestión preventiva.

→ **Tercera línea.** Auditoría Interna: evalúa de manera independiente la efectividad del sistema de gestión de riesgos y del control interno, verificando el cumplimiento de políticas y procedimientos e informando sus conclusiones a la Gerencia General y al Comité de Auditoría.



Estructura de gobernanza de riesgos

Directorio

Establece la cultura y el marco general para la gestión de riesgos, aprueba la Política de Gestión Integral de Riesgos y supervisa la exposición global de la Compañía, asegurando que existan los recursos, capacidades y metodologías necesarios para una gestión efectiva.

Comité de Auditoría

Supervisa el evalúa los riesgos más relevantes para el negocio y revisa las políticas, prácticas y controles asociados. Monitorea incidentes, continuidad operacional, ciberseguridad y cumplimiento normativo, informando al Directorio sobre exposiciones críticas y recomendando medidas cuando corresponde.

Gerencia de Auditoría Interna

Desde una mirada independiente, evalúa la efectividad del sistema de gestión de riesgos y del control interno. Verifica el cumplimiento de políticas y procedimientos, identifica oportunidades de mejora y reporta sus conclusiones a la Gerencia General, al Comité de Auditoría y al Directorio, integrando los riesgos críticos en la planificación del plan anual de auditoría. Adicionalmente, el área de Auditoría Interna tiene a su cargo el rol de Encargado de Prevención de Delitos, de acuerdo con la Ley N° 20.393 sobre Responsabilidad Penal de la Persona Jurídica, y el rol de Oficial de Cumplimiento, conforme a la Ley N° 19.913 que regula la Unidad de Análisis Financiero.

Área de Riesgos y Procesos

Como segunda línea de defensa, lidera la implementación del Modelo de Gestión Integral de Riesgos en toda la organización. Actualiza los riesgos críticos, aplica metodologías de análisis, consolida reportes, supervisa controles y coordina acciones de mitigación, promoviendo una cultura interna de gestión preventiva.

Gerencias de unidades de negocio y soporte

Constituyen la primera línea de defensa, gestionando directamente los riesgos asociados a sus procesos. Reportan incidentes, validan indicadores y monitorean la implementación de acciones de mitigación, entregando información clave para la toma de decisiones.



Modelo de gestión de riesgos



Reconocemos que una gestión efectiva de riesgos es esencial para cumplir nuestros objetivos estratégicos y consolidarnos como un socio estratégico confiable y sostenible. Para ello, hemos establecido directrices claras que orientan la identificación, evaluación, control y monitoreo de los riesgos asociados a nuestras operaciones y subsidiarias.

Nuestro sistema se sustenta en los marcos COSO ERM e ISO 31000, lo que nos permite aplicar metodologías estructuradas y reconocidas globalmente. A partir de estos lineamientos, hemos desarrollado una metodología de gestión compuesta por seis pasos, aplicable a la evaluación de riesgos corporativos, análisis para decisiones estratégicas y operativas, y a otras actividades relevantes para la continuidad del negocio. Esta metodología considera tanto la probabilidad de ocurrencia como los impactos del riesgo en dimensiones operacionales, financieras, ambientales, de seguridad y salud, reputacionales y de cumplimiento.

Durante 2025, la Compañía continuó fortaleciendo su modelo, avanzando en tres ámbitos clave.

En primer lugar, se consolidó un modelo de gobernanza que define roles y responsabilidades explícitas, reforzando la participación del Directorio y del Comité de Auditoría en el monitoreo, seguimiento y toma de decisiones asociadas a la gestión de riesgos.

En segundo lugar, se incorporaron de manera más sistemática riesgos ambientales, sociales y de gobernanza dentro de los procesos de análisis, ampliando la mirada tradicional hacia consideraciones que inciden directamente en la operación, la reputación y la sostenibilidad del negocio.

Finalmente, se establecieron indicadores clave de riesgo (KRI) para el seguimiento de riesgos críticos, fortaleciendo los reportes periódicos entregados al Comité de Auditoría y al Directorio.



Fortalecimiento del marco de riesgos

Avanzamos en la integración de nuestro marco corporativo de gestión de riesgos, adoptando una mirada más estratégica y simplificando metodologías para favorecer procesos ágiles, consistentes y alineados con estándares internacionales.

Como parte de este trabajo, realizamos una revisión y validación de los riesgos críticos, los cuales son presentados trimestralmente al Comité de Auditoría y al Directorio. En estas instancias, los líderes responsables exponen sus evaluaciones, los controles asociados y las iniciativas de mitigación en curso, asegurando un seguimiento continuo y su implementación efectiva.

El análisis de riesgos críticos incluyó aspectos estratégicos, como la gestión de marca y los cambios en hábitos de clientes; riesgos operacionales relacionados con ciberseguridad, seguridad industrial, salud ocupacional y continuidad operacional; riesgos financieros vinculados a pérdidas y estructura de capital; y riesgos asociados a activos, como la obsolescencia del equipamiento y la retención de talentos. Este enfoque integral refuerza nuestra capacidad para anticipar desafíos y asignar recursos de manera eficiente.

Mirando hacia adelante, continuaremos fortaleciendo nuestro sistema de gestión de riesgos, avanzando hacia una integración aún más estrecha con la estrategia institucional, la sostenibilidad y las expectativas de nuestros grupos de interés.



Impactos, riesgos y oportunidades clave

En Esmax enfrentamos los desafíos propios de un negocio intensivo en infraestructura, tecnología y cumplimiento normativo, mediante una gestión integrada que combina riesgos y oportunidades. Nuestro enfoque se orienta a anticipar factores que podrían afectar la continuidad operacional, la reputación corporativa y la relación con nuestros grupos de interés, mientras impulsamos capacidades que fortalecen nuestra competitividad y adaptación.



Riesgos inherentes y operacionales

Enfrentamos diversos riesgos propios de la operación y la infraestructura crítica, que requieren de programas robustos de control y mitigación

→ **Riesgos de seguridad operacional y tecnología:** gestión inadecuada de la innovación tecnológica, eventos de seguridad mayores, e incidentes críticos de ciberseguridad.

→ **Riesgos éticos y de cumplimiento:** exposición a riesgos éticos y de integridad corporativa, así como a incumplimientos regulatorios, los cuales pueden afectar la relación con comunidades y el acceso a permisos. Para prevenirlo, la Compañía promueve capacitación, controles internos y políticas que aseguran un actuar ético, transparente y acorde a la regulación vigente.

→ **Riesgos ambientales:** impactos ambientales no controlados que requieren la aplicación estricta de protocolos preventivos. La Compañía aplica programas y controles alineados con la normativa vigente, reforzados por capacitación continua y una cultura interna de responsabilidad ambiental. Un manejo insuficiente podría generar impactos en ecosistemas, sanciones regulatorias y afectación reputacional.

→ **Riesgo de salud y seguridad:** la salud y seguridad de colaboradores, contratistas y comunidades es prioritaria para Esmax. Contamos con programas de gestión que incluyen identificación de peligros, protocolos preventivos y capacitación permanente, orientados a reducir incidentes y asegurar operaciones seguras.

→ **Riesgo de seguridad de clientes:** incluye riesgos asociados a incidentes en estaciones de servicio y tiendas de conveniencia. La Compañía aplica protocolos de prevención, monitoreo y el principio “No Héroe”, orientado a resguardar la seguridad de clientes y equipos.



Oportunidades y palancas de transformación

Evaluamos continuamente oportunidades relevantes que nos permiten consolidar nuestro liderazgo en la industria y mejorar la propuesta de valor para el cliente:

→ **Transformación digital:** impulsamos la adopción de estándares internacionales y la mejora continua de la experiencia del cliente a través de la innovación tecnológica.

→ **Cadena de valor:** fortalecemos las relaciones con proveedores estratégicos para optimizar la eficiencia y la calidad de los productos y servicios.

Compromisos transversales de control

Mantenemos un conjunto de compromisos y políticas que actúan como base de la gestión diaria y la integridad de nuestras operaciones:

→ **Salud y seguridad (HSSE):** la salud y seguridad de las personas constituye nuestra prioridad transversal, gestionada mediante programas robustos de identificación de peligros, mitigación de riesgos, capacitación continua y aplicación de protocolos preventivos.

→ **Libre competencia:** sostenemos un compromiso firme, promoviendo políticas internas, capacitación y mecanismos de control orientados a prevenir conductas anticompetitivas y resguardar un entorno ético y transparente.

→ **Gestión ambiental:** implementamos estándares y prácticas orientadas a minimizar y controlar impactos en los recursos naturales, la biodiversidad y las comunidades, reforzando una cultura interna de responsabilidad ambiental y cumplimiento regulatorio.



Ciberseguridad y protección de datos

(NCG 461 3.6)

En Esmax, la ciberseguridad se gestiona bajo un modelo de gobernanza que integra la visión estratégica del Directorio con una ejecución operativa altamente especializada. Durante 2025, este modelo alcanzó un nivel de madurez superior, posicionando la seguridad de la información como un habilitador clave de la resiliencia y continuidad del negocio.

Gobernanza de la ciberseguridad

La gobernanza de la ciberseguridad se articula desde la Gerencia de Administración y Finanzas, área de la cual depende la Gerencia de Sistemas TI, que ejerce el liderazgo técnico y operativo. Esta estructura asegura el despliegue transversal de las políticas y controles de protección de activos digitales en toda la organización, bajo un modelo de gestión integral y centralizado.

*La combinación de gobernanza, talento especializado y tecnología avanzada ha permitido a Esmax consolidar un **modelo de ciberseguridad** de clase mundial, alineado con los más altos estándares de la industria energética.*

El rol estratégico del Directorio

El Directorio de Esmax ejerce una supervisión activa y permanente en materia de seguridad digital, fundamentada en la Política de Seguridad de la Información y Ciberseguridad. Su rol trasciende el cumplimiento normativo, enfocándose en la creación de una cultura de integridad y prevención a través de las siguientes facultades:

→ **Dirección estratégica y recursos:** garantiza la alineación de la ciberseguridad con los objetivos de largo plazo de la Compañía, proveyendo los recursos necesarios para la implementación de tecnologías de vanguardia y el fortalecimiento de las capacidades internas.

→ **Divulgación y cultura:** supervisa la extensión de las políticas de seguridad a toda la fuerza laboral, asegurando que el compromiso con la protección de la información permee desde la alta dirección hasta los niveles operativos.

→ **Mejora continua y evolución:** promueve una revisión sistemática de las capacidades instaladas, fomentando la innovación proactiva para enfrentar un entorno de amenazas digitales en constante mutación.

Gestión de riesgos y fortalecimiento de capacidades

La seguridad de la información se gestiona de forma transversal, integrada plenamente en nuestra Matriz de Gestión de Riesgos Corporativos, lo que permite identificar vulnerabilidades de manera temprana y aplicar controles preventivos y mitigantes que resguardan la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información.

Este enfoque se sustenta en el marco del National Institute of Standards and Technology (NIST). Durante 2025, la madurez del modelo se reflejó en la conformación de un equipo técnico especializado y certificado, capaz de gestionar una exigente hoja de ruta de madurez tecnológica y asegurar una custodia experta de los activos digitales.

En paralelo, fortalecimos nuestra infraestructura de telecomunicaciones, soporte y monitoreo mediante herramientas de visibilidad avanzada, lo que incrementó nuestra capacidad de detección, respuesta y recuperación frente a incidentes, asegurando la resiliencia de la infraestructura crítica de Esmax las 24 horas del día.



Privacidad y gestión de datos

Uno de los focos estratégicos de este ejercicio ha sido el despliegue de una iniciativa liderada por el área Legal para sentar las bases institucionales necesarias ante la evolución del marco regulatorio de protección de datos en Chile. El objetivo primordial de esta etapa ha sido preparar la estructura normativa interna y definir las políticas corporativas que regirán la relación con la información de nuestros grupos de interés.

Este proceso de preparación permitió realizar un levantamiento exhaustivo para identificar los sistemas que actualmente gestionan datos personales dentro de la Compañía. Como medida inmediata de transparencia y control, se integró en dichas plataformas la funcionalidad de autorización explícita, asegurando que sean los propios usuarios quienes consientan el uso de su información desde el primer contacto digital.

Durante 2025, el foco estuvo puesto en el diagnóstico, el levantamiento de brechas y el diseño del marco normativo y de gobernanza interna. Para el ciclo 2026, la Compañía avanzará en la adecuación técnica y estructural de sus bases de datos y procesos asociados, con el objetivo de asegurar un cumplimiento consistente, trazable y verificable en cada interacción del ecosistema.



Resiliencia operativa: continuidad y respuesta

Lideramos la ejecución del Plan de Recuperación de Desastres (DRP), orientado a resguardar los sistemas vitales de la Compañía, el cual es validado mediante pruebas de efectividad realizadas al menos una vez al año. Complementariamente, aplicamos de forma permanente el Procedimiento de Gestión de Incidentes y Atención de Alertas de Ciberseguridad, permitiendo una detección y mitigación oportuna de amenazas en un entorno tecnológico dinámico.

Seguridad de la información

	2024	2025
Número total de brechas de seguridad de la información contenidas sin impacto.	0	0
Cobertura de protección de MDR (<i>Managed Detection and Response</i>).	100%	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



Privacidad de datos

El número total de reclamaciones fundamentadas relativas a violaciones de la privacidad del cliente, clasificadas por: FY 2025

Reclamaciones recibidas por terceras partes y corroboradas por la organización;	0
Reclamaciones de autoridades regulatorias.	0
Número total de casos identificados de filtraciones, robos o pérdidas de datos de clientes.	0



Modelo de Sostenibilidad

(NCG 461 2.1 | 3.1 ii)

Durante 2025 formalizamos una nueva estructura de gobernanza de sostenibilidad que nos permitió ordenar, coordinar y supervisar de manera más efectiva las materias ambientales, sociales y de gobernanza de la Compañía. Este modelo marca un paso decisivo hacia un sistema con roles definidos, flujos de decisión claros y mecanismos formales de seguimiento y reporte.

Comité de Sostenibilidad

El eje central de esta estructura es nuestro Comité de Sostenibilidad, instancia que reformulamos este año. Está presidido por la Gerencia de Personas y Asuntos Corporativos e integrado por la Gerencia General, la Gerencia de Administración y Finanzas, la Gerencia Legal y la Gerencia de Planificación y Control de Negocios. Esta composición asegura que las materias de sostenibilidad se incorporen tanto en la planificación estratégica como en los procesos presupuestarios y operacionales de la Compañía.

Un enfoque clave del Comité es supervisar el progreso en los temas más materiales de la Compañía. Por ejemplo, el Comité supervisará el desarrollo de datos asegurados de emisiones de gases de efecto invernadero de Alcance 1 y Alcance 2, un proceso que se encuentra actualmente en curso y que es fundamental para fortalecer la confiabilidad y transparencia de las divulgaciones climáticas de la Compañía.

Entre sus objetivos principales destacan:

→ **Gestión de impactos:** monitorear riesgos y oportunidades de las iniciativas, garantizando una toma de decisiones informada.

→ **Seguimiento estratégico:** supervisar de forma directa la implementación de la Estrategia de Sostenibilidad y el foco de Sostenibilidad del Plan de Negocio de la Compañía.

→ **Toma de decisiones:** transmitir decisiones clave y avances del Plan de Sostenibilidad a los equipos involucrados, garantizar la transparencia en la gestión de sostenibilidad y promover una cultura organizacional alineada con nuestra Estrategia de Sostenibilidad.

El Comité sesiona de forma trimestral, sigue una pauta formal, registra acuerdos y mantiene trazabilidad de sus definiciones, lo que fortalece los mecanismos de supervisión. Como soporte operativo, la Subgerencia de Comunicaciones y Sostenibilidad actúa como Secretaría Técnica del Comité.

Para asegurar que estas materias sean consideradas al más alto nivel en la adopción de decisiones estratégicas, mantenemos un flujo de reportería periódico hacia el Directorio, ante quien presentamos un

informe de avances dos veces al año. En estas instancias se informan los compromisos del Plan de Sostenibilidad y los acuerdos del Comité de Sostenibilidad, mostrando el progreso alcanzado en dichos compromisos.

Compromiso con los derechos humanos

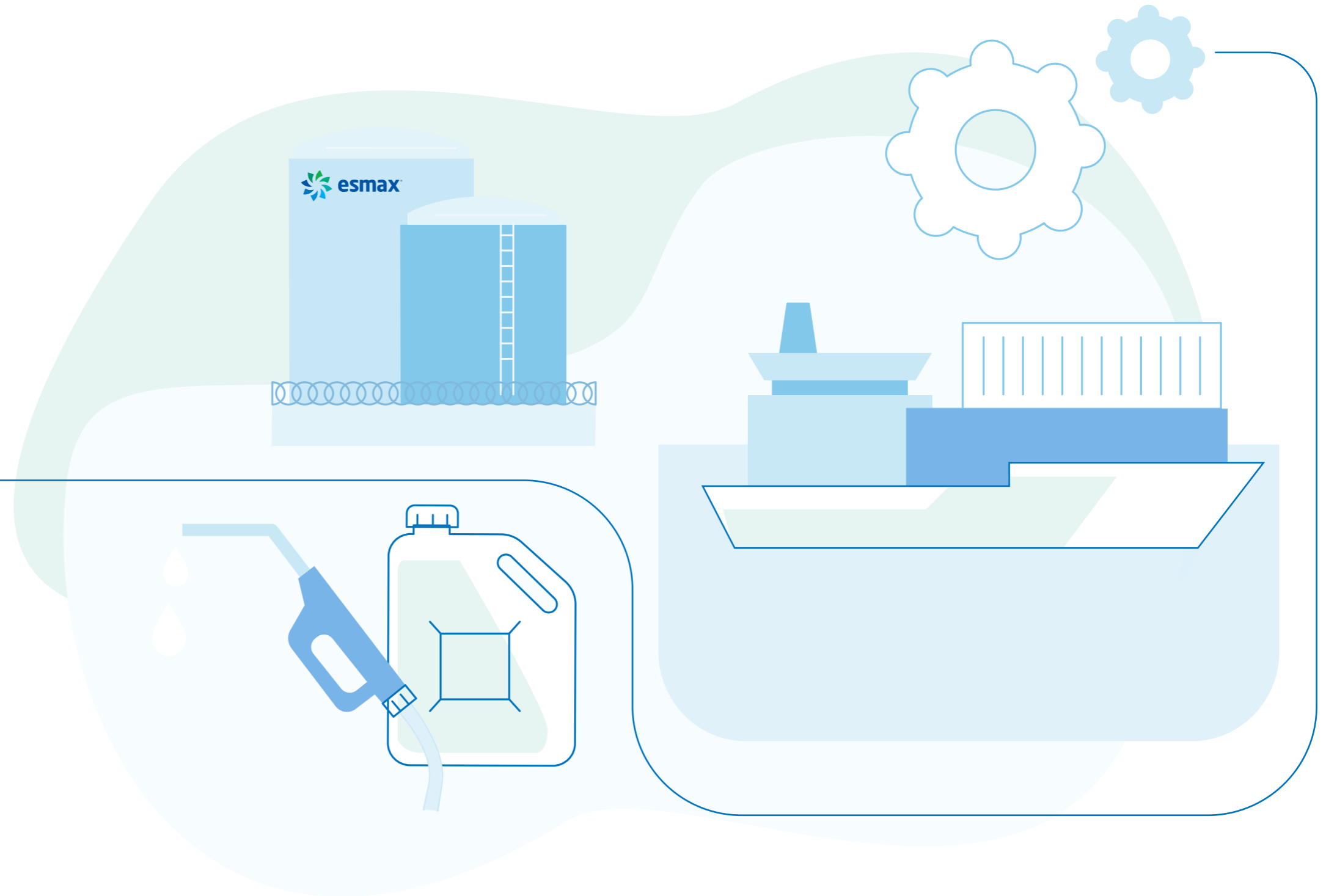
Como parte de nuestra sólida estructura de integridad, en Esmax hemos definido responsabilidades claras para asegurar el respeto a los Derechos Humanos. La Gerencia de Personas y Asuntos Corporativos ha radicado esta función en la Subgerencia de Personas, dada su capacidad transversal para gestionar los procesos asociados al equipo humano.

Bajo este marco, durante 2025 elaboramos nuestra Política de Derechos Humanos, enfocada inicialmente en fortalecer la relación con nuestros colaboradores. Esta definición no es solo una declaración de principios, sino que se integra en nuestra gestión diaria para garantizar un entorno de trabajo basado en el respeto, la dignidad y la equidad en cada punto de nuestra operación, en línea con los Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos de las Naciones Unidas y otros estándares internacionales aplicables.



3. Nuestra energía en acción:

Estrategia y creación de valor



54	Nuestra estrategia corporativa
57	Inversiones 2025
58	Desempeño integral
61	Segmentos del negocio
61	→ Combustibles
70	→ Lubricantes
73	→ Tiendas de Conveniencia
75	Gestión de la experiencia del cliente
80	Estrategia de Sostenibilidad
83	Nuestra relación con los grupos de interés



Nuestra estrategia corporativa

La estrategia corporativa de Esmax está diseñada para consolidar su posición como un actor clave en la industria energética chilena, en un contexto de transformación del mercado, marcado por mayores exigencias en materia de eficiencia, seguridad, sostenibilidad y experiencia de clientes.

Guiada por su aspiración de *“ser preferidos por la energía que ponemos en facilitar tu vida”*, Esmax orienta su gestión a transformar cada interacción, proceso y proyecto en una oportunidad para entregar excelencia,

seguridad y cercanía, alineando su operación con las expectativas de los clientes y las oportunidades del mercado energético.

Este enfoque estratégico se ve fortalecido por la integración con Aramco, que incorpora estándares internacionales y capacidades globales, potenciando el desarrollo de la Compañía en el corto, mediano y largo plazo, manteniendo una fuerte conexión con el mercado local.



Foco en el Cliente

Poner al cliente en el centro de la estrategia, fortaleciendo una experiencia cercana, consistente y de alta calidad en todos los puntos de contacto, tanto en estaciones de servicio como en tiendas, soluciones B2B y canales digitales.



Fortaleza Organizacional

Desarrollar una organización sólida, alineada y preparada para el crecimiento, fortaleciendo capacidades, liderazgo y cultura, e incorporando progresivamente estándares y mejores prácticas de clase mundial.



Excelencia Operacional

Asegurar una operación eficiente, resiliente y confiable en toda la cadena de valor, optimizando procesos, costos e infraestructura crítica para sostener el crecimiento del negocio.



Network y Servicios

Consolidar y expandir la red de estaciones, tiendas y plataformas industriales, maximizando el valor de los activos y fortaleciendo la propuesta de servicios para clientes Retail, B2B y Lubricantes.



Digital e Innovación

Impulsar la digitalización como habilitador estratégico del negocio, modernizando sistemas, procesos y modelos de relación con los clientes, apoyando la eficiencia operativa y la toma de decisiones.



Sostenibilidad

Integrar la sostenibilidad como un eje transversal de la estrategia, fortaleciendo la gestión en seguridad, medioambiente, ética, ciudadanía corporativa y creación de valor de largo plazo para las comunidades.



Estrategia 2025

Principales iniciativas del año



1. Proceso de cambio de marca

- Cierre del proceso de cambio de marca de la red de estaciones de servicio bajo la marca Aramco.
- Cambio de marca de las tiendas de conveniencia bajo la marca aStop by Aramco, consolidando una imagen moderna y consistente.
- Implementación de estándares internacionales de marca en toda la red.

2. Posicionamiento de marca, productos y experiencia

- Consolidación del posicionamiento de la marca Aramco en su llegada a Chile, como parte de la propuesta de valor de Esmax.
- Lanzamiento y posicionamiento de combustibles premium Aramco ProForce, respaldados por el estándar Top Tier Plus.
- Desarrollo del ecosistema digital a través de la App Aramco Estaciones, apalancado en alianzas estratégicas con LATAM Pass y Walmart, fortaleciendo la propuesta de valor para los clientes.
- Fuerte foco en experiencia y atención al cliente, reforzando un sello de cercanía y calidad.
- Reconocimiento a Esmax por su liderazgo en experiencia de cliente en la industria.

3. Competitividad, infraestructura y eficiencia operacional

- Optimización del modelo de abastecimiento y logística para asegurar continuidad operacional.
- Avances en infraestructura estratégica y proyectos críticos para el negocio.
- Mejora continua de la eficiencia operacional y del control de costos en toda la operación.





4. Desarrollo de la red de estaciones y tiendas, B2B y Lubricantes

- Expansión y optimización de la red de estaciones de servicio y tiendas de conveniencia.
- Fortalecimiento del negocio B2B, incluyendo el posicionamiento de Aramco Fleet como solución integral para clientes de tarjeta de flota.
- Desempeño destacado del negocio de Lubricantes, apalancado en calidad de productos, eficiencia operacional y foco comercial.
- Integración de los distintos negocios bajo una propuesta de valor coherente de Esmax.

5. HSSE y ciberseguridad

- Profundización de la estandarización de políticas y protocolos en línea con estándares unificados, asegurando los más altos niveles de seguridad operacional.
- Fortalecimiento de la gestión de salud, seguridad y medioambiente en toda la cadena de valor.
- Avances relevantes en ciberseguridad, alineados a estándares globales y a la gestión integral de riesgos de la Compañía.

6. Sostenibilidad, comunidades y Ciudadanía Corporativa

- Fortalecimiento del posicionamiento de Esmax en las comunidades y territorios donde opera.
- Formalización de la gestión de Ciudadanía Corporativa.
- Integración de criterios de sostenibilidad en la gestión del negocio y en proyectos estratégicos.

7. Personas, cultura e integración a Aramco

- Fortalecimiento de la gestión de personas, liderazgo y cultura organizacional.
- Finalización de la integración, que incluye la revisión independiente y la incorporación de estándares, prácticas y capacidades.
- Alineamiento organizacional como base para una etapa de consolidación y crecimiento futuro.



Inversiones 2025

(NCG 461 4.3)

La llegada de Aramco a Chile ha marcado un punto de inflexión en el alcance y la ambición de nuestra hoja de ruta financiera, elevando la inversión total del periodo a MM\$ 99.081. Este plan de inversiones estuvo enfocado en el despliegue de la nueva marca y en fortalecer nuestra capacidad operativa de largo plazo.

Durante 2025, Esmax invirtió recursos en todos sus segmentos de negocio: Combustible Retail, Tiendas de Conveniencia, B2B y Lubricantes, con un énfasis particular en impulsar el proceso de cambio a la marca Aramco y la implementación de una nueva experiencia B2C. Este esfuerzo inversor ha permitido la expansión de nuestra red e integrar productos y servicios mejorados que ponen al cliente en el centro de la operación. Todo esto, acompañado de una mejora continua en la eficiencia operativa y el robustecimiento de la infraestructura de abastecimiento crítica para el país.



Desempeño integral

Durante el ejercicio 2025, Esmax ha consolidado su posición financiera en un año marcado por la transformación de marca y una inversión histórica. El desempeño refleja una Compañía con capacidad de ejecución, respaldada por una estructura de capital sólida y una gestión de riesgos robusta y eficiente.

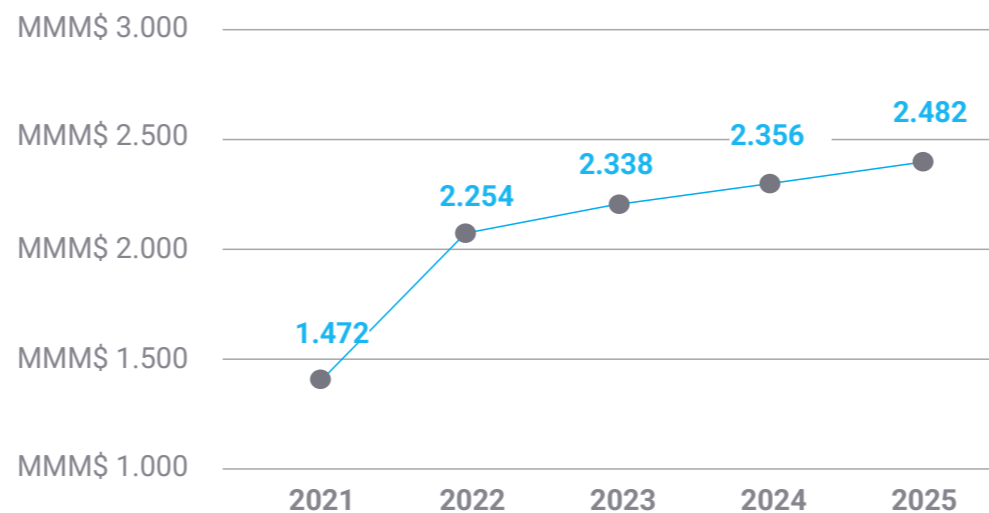
Ventas

Las ventas totales alcanzaron MMM\$ 2.482, lo cual representa una variación de un 5,35% con respecto al año anterior. En términos físicos, el volumen despachado fue de 2,7 millones de m³, creciendo un 7,7% respecto al año anterior. Este aumento en ventas refleja la exitosa implementación de distintas iniciativas que ayudaron a potenciar los distintos segmentos de negocio, como la implementación del cambio de marca hacia Aramco y aStop by Aramco en todas las estaciones de servicio y tiendas de conveniencia respectivamente, el lanzamiento de la nueva fórmula con la última tecnología en todos los combustibles y el lanzamiento de la App Aramco Estaciones, entre otras.

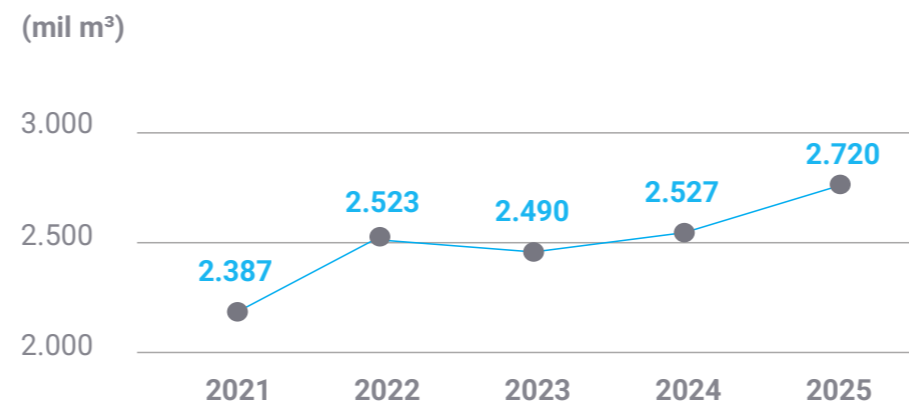
MMM\$
2.482
ventas totales

MM de m³
2,7
volumen despachado

Ingresos



Volumen de combustible vendido



EBITDA

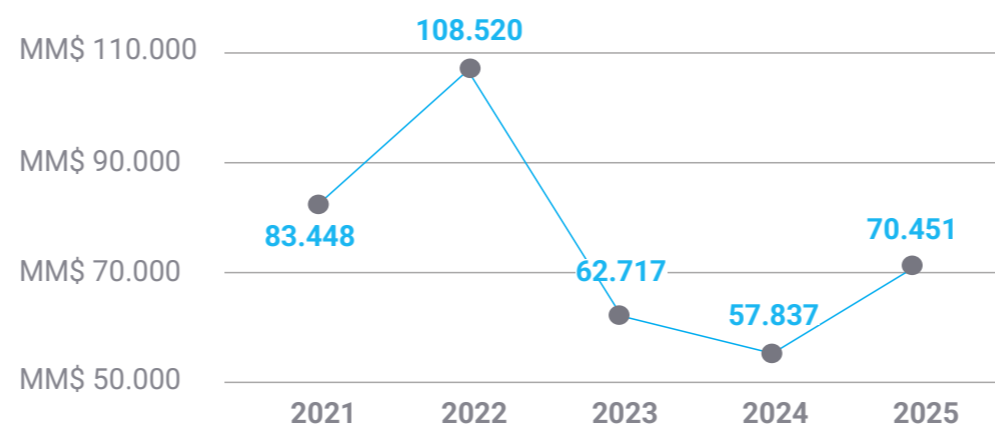
Los resultados obtenidos por la Compañía al 31 diciembre del año 2025 alcanzan un EBITDA de \$70.451 millones, que se comparan positivamente con los \$57.836 millones obtenidos durante el mismo periodo de 2024.

El segmento de Combustibles presentó en el periodo un desempeño superior al compararse con el año 2024, evidenciando mejores márgenes y mayores volúmenes tanto en el negocio B2B como en el negocio Retail, resultando en un mayor EBITDA respecto del mismo periodo anterior.

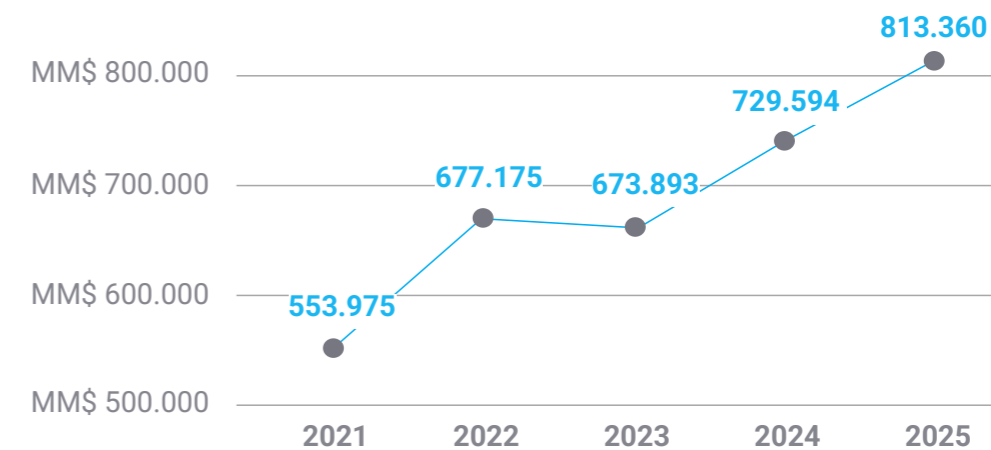
Adicionalmente el segmento de Tienda de Conveniencia mostró un desempeño destacado durante el periodo, impulsado por un aumento sostenido en los ingresos y una mejora en los márgenes. En consecuencia, el EBITDA del segmento aumenta respecto al año anterior, consolidando su aporte positivo a los resultados de la Compañía.

Por último, destaca el segmento de Lubricantes, reflejando aumento en volumen y margen respecto al mismo periodo anterior, lo que se traduce en un crecimiento en el EBITDA en un 16,2%, generando una contribución positiva a la Compañía, siguiendo la tendencia de los últimos años.

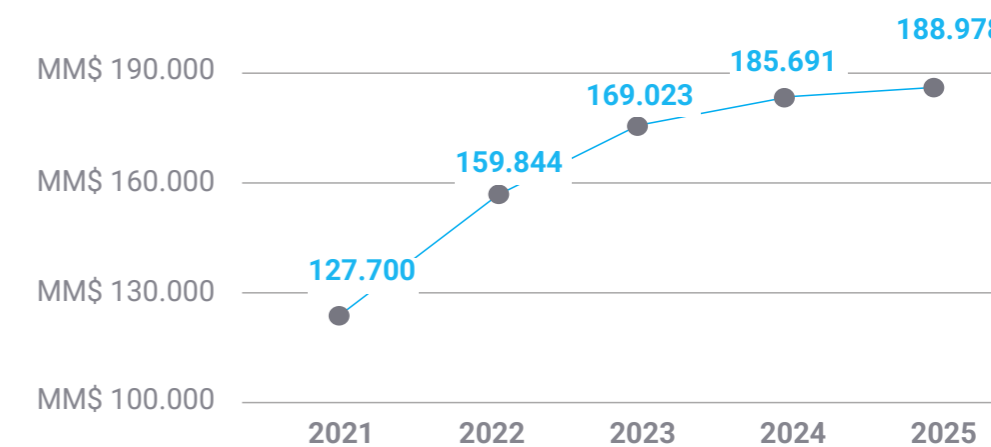
EBITDA



Activos



Patrimonio



Estructura de deuda

(NCG 461 2.3.5)

Mantenemos una política de financiamiento responsable, asegurando la liquidez necesaria para su plan de expansión:

Al 31 de diciembre de 2025, la Compañía tenía una deuda financiera total de MM\$ 78.772. 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\$ 66.108 relacionada con Aramco Overseas Company B.V., correspondiente a una línea de crédito de US\$ 70 millones firmada el 15 de octubre de 2024, destinada a financiar el cambio de marca a Aramco.



Segmentos del negocio

Combustibles

(NCG 461 6.1 vi. I ESM 1.1)

14,4%

de participación promedio anual

2,7

millones de m³ corresponde a la venta anual

10

plantas de almacenamiento con capacidad total de 197.000 m³

El segmento Combustibles constituye el pilar central de nuestras operaciones, enfocado en la distribución y comercialización de productos derivados del petróleo a lo largo de todo Chile. Nuestro modelo de negocio integra de manera estratégica dos subsegmentos clave: por un lado, el Combustible Retail, que gestiona nuestra extensa red de más de 300 estaciones de servicio bajo la marca Aramco atendiendo al consumidor final; y, por otro lado, el Combustible B2B, encargado del suministro directo de combustibles y productos especializados a más de 2.300 clientes industriales en sectores críticos como minería, transporte, aviación, acuícola y construcción.

En Esmax, consolidamos nuestra posición como un actor estratégico en el sector energético a través de una participación activa y propositiva en la industria. Durante este periodo, hemos fortalecido nuestro vínculo con la Asociación de Distribuidores de Combustible (ADICO), lo que nos ha permitido estar presentes en el diálogo sectorial y promover la adopción de estándares superiores en eficiencia, transparencia y sostenibilidad. Esta colaboración gremial es fundamental para representar los intereses de nuestros distribuidores y reafirmar el rol de Esmax como un motor esencial en la cadena productiva nacional.



Combustibles Retail

(ESM 1.5 | ESM 1.6)

Nuestra operación de Combustibles Retail es el motor que impulsa la visibilidad de nuestra marca y la conexión directa con el consumidor final. Durante este ejercicio, este segmento consolidó su relevancia estratégica para la Compañía, representando el 50% del ingreso total del segmento de Combustibles y el 41% del volumen vendido de productos, lo que representa un crecimiento de 9,2% respecto al año anterior.

Con una participación promedio anual del 15,1%, gestionamos una red de estaciones de servicio que hoy es sinónimo de vanguardia y excelencia operativa. Estos resultados respaldan nuestra sólida posición competitiva y nos permiten proyectar un crecimiento sostenible basado en la preferencia de nuestros clientes.

La oferta diversificada de servicios, diseñada para responder a las necesidades de clientes y usuarios, constituye un eje central en la estrategia de crecimiento de la red. En 2025, más del 80% de las estaciones de servicio cuentan con tiendas de conveniencia, y se han habilitado 22 puntos de carga para vehículos eléctricos, en línea con la creciente demanda por soluciones de electromovilidad.



15,1%

promedio
de participación
anual

50%

del ingreso total
del segmento
de combustible

300

estaciones
de servicio



Propuesta de valor

La propuesta de valor de Esmax en el segmento de Combustibles Retail se fundamenta en el compromiso de ofrecer combustibles de alta calidad, junto con una experiencia de servicio diseñada para facilitar la vida de las personas. Nuestra visión estratégica se apoya en un modelo de negocio profundamente centrado en el cliente, donde una infraestructura que se extiende con cobertura nacional garantiza una presencia confiable y una entrega de combustible eficiente en todo el territorio. Buscamos ser la opción preferida de los consumidores no solo por el suministro de energía, sino por la capacidad de transformar cada interacción en nuestras estaciones en una oportunidad de entregar excelencia, seguridad y cercanía.

Esta orientación al cliente se materializa a través de un sello de experiencia diferenciado, en donde Esmax gestiona su red para asegurar que cada punto de contacto sea un reflejo de integridad, confianza y gestión responsable, fortaleciendo el vínculo con nuestros usuarios. Basamos este modelo en pilares fundamentales de atención que garantizan calidad, consistencia, agilidad y amabilidad en cada servicio brindado.

Finalmente, la propuesta de valor integra una dimensión tecnológica y un ecosistema de beneficios enfocado en reconocer la lealtad de quienes nos eligen. Mediante el uso de herramientas digitales propias y la consolidación de alianzas estratégicas con socios de diversos rubros, logramos simplificar los procesos de atención y entregar beneficios tangibles en cada carga.

En definitiva, Esmax combina capacidad logística, eficiencia operativa y una relación de largo plazo con sus grupos de interés para posicionarse como un actor clave que aporta valor real a la vida cotidiana de sus clientes.

Hitos del año



Transición exitosa de la red completa de 300 estaciones de servicio a la marca global Aramco en todo Chile



Lanzamiento de la App Aramco Estaciones



Primer lugar Premio Lealtad del Consumidor ALCO 2025 en la categoría Estaciones de Servicio



Alianza Estratégica con LATAM Pass y MiClub Lider (Walmart)



Implementación de una nueva fórmula en todos los combustibles y lanzamiento de la línea premium Aramco ProForce para gasolina 97 y diésel, cumpliendo con el estándar internacional Top Tier Plus



Principales iniciativas

Entre los avances más relevantes del año, destacan la incorporación de nuevas tecnologías en combustibles y el fortalecimiento de los canales digitales de interacción con clientes, iniciativas que reflejan el foco de la Compañía en innovación y experiencia de servicio.

Tecnología Aramco ProForce

El hito más relevante del año para nuestro segmento Combustibles Retail, fue la introducción de una nueva fórmula con la última tecnología en todos nuestros combustibles, incluyendo la marca premium Aramco ProForce para la gasolina 97 y diésel. Esto elevó el estándar del mercado nacional, integrando productos de clase mundial que responden a las exigencias actuales de nuestros clientes.

Además, fuimos los primeros en el país en contar con el estándar internacional Top Tier en todos nuestros combustibles, un sello de calidad que nos permite asegurar limpieza superior del motor, menor formación de depósitos y mayor rendimiento en motores de vehículos específicamente calibrados para aprovechar al máximo esta fórmula.

En términos operativos, nos aseguramos de que esta tecnología trabaje activamente eliminando los depósitos de carbono en inyectores y válvulas, lo que asegura una pulverización precisa del combustible y una combustión optimizada. Para el conductor, traducimos esto en beneficios tangibles: una respuesta del motor más ágil y una protección preventiva con la que buscamos extender la vida útil de los componentes claves del vehículo.

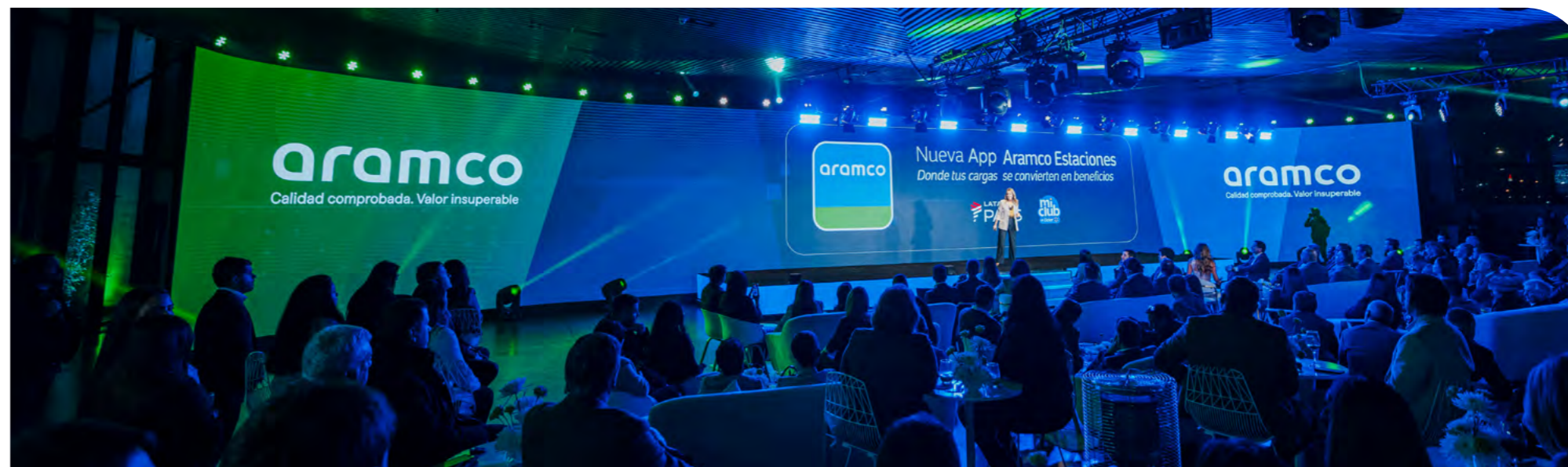


App Aramco Estaciones

Con el lanzamiento de nuestra App Aramco Estaciones, desarrollada íntegramente por nuestro equipo interno, hemos consolidado un canal de comunicación directo y transparente con nuestros clientes. Esta herramienta nace con el propósito de facilitar la interacción y agilizar cada transacción, permitiendo que el pago sin contacto sea el punto de partida para una experiencia digital más robusta y personalizada. Al permitir el pago directo desde el celular, logramos agilizar el proceso de carga y elevar nuestros estándares de seguridad, tanto para quienes nos visitan como para nuestros atendedores, al minimizar el uso de efectivo.

Junto a esto, a través de nuestras alianzas estratégicas con LATAM Pass y MiClub Lider (Walmart), dimos un importante primer paso en la fidelización de nuestros clientes. Hemos convertido a nuestra App en el vehículo exclusivo para que puedan acumular Millas LATAM Pass o Pesos MiClub Lider, otorgando un valor real y tangible a cada litro que cargan con nosotros.

Además, gracias a nuestra avanzada analítica de datos y al uso de CRM, hemos fortalecido nuestra capacidad para conectar de manera más efectiva con quienes nos eligen. Nuestros esfuerzos están concentrados en entender profundamente a nuestros clientes, lo que nos permite complementar nuestra oferta comercial con servicios y beneficios ad hoc, diseñados según el ciclo de vida y las preferencias específicas de cada usuario.



Combustibles B2B

(ESM 1.7 | ESM 1.9)

En nuestro segmento Combustibles B2B, nos encargamos de energizar la operación de pequeñas, medianas y grandes empresas, tanto del sector privado como del público. Somos el tercer actor más relevante de la industria con una participación promedio anual del 13,6% y un volumen de venta anual que supera los 1,6 millones de metros cúbicos, lo que respalda nuestra solvencia y compromiso con el país.

Este liderazgo se traduce en una relevancia interna crítica para la Compañía: el subsegmento B2B representa hoy el 50% del ingreso total del segmento de Combustibles y el 59% del volumen vendido. Este sólido desempeño, que refleja un crecimiento del 9,5% respecto al ejercicio anterior, respalda nuestra solvencia y el compromiso de largo plazo con nuestros más de 2.300 clientes.



13,6%

promedio
de participación
anual

2.300

clientes B2B

50%


del ingreso total
del segmento
de combustible



Nuestra oferta y suministro en B2B

Nuestra oferta se especializa en la comercialización de Diésel y Fuel Oil, los productos estrella demandados por los sectores industriales, mientras que las gasolinas se distribuyen principalmente a estaciones de “bandera blanca”, es decir, estaciones independientes que no están integradas ni vinculadas contractualmente con operadores petroleros.

Para asegurar este suministro, contamos con una cadena de abastecimiento resiliente donde aproximadamente el 70% es provisto por ENAP, mientras que el resto es importado directamente a través de nuestros terminales estratégicos. Nuestra solidez logística no solo asegura el abastecimiento del mercado interno, sino que también ha permitido ampliar nuestra presencia en mercados internacionales. Este negocio, que surge para complementar las capacidades logísticas de países vecinos, ha mostrado un crecimiento relevante durante el último año. En este periodo, logramos diversificar nuestra operación incorporando nuevas capacidades y ampliando el mix de productos exportados. Estos avances han permitido consolidar un modelo de exportación más dinámico y robusto.



Como valor agregado transversal, en Esmax no solo entregamos combustible. A través de nuestra área de Ingeniería, ofrecemos soluciones integrales que incluyen la construcción y habilitación de instalaciones de combustible directamente en las dependencias de nuestros clientes, garantizando una infraestructura eficiente y segura, diseñada para su continuidad operacional. Esto nos permite operar mediante tres líneas de negocio clave: industrias, aviación, y canales y tecnología.



Industrias abastecidas



1. Industrias

Nuestra línea de Industrias es responsable de la continuidad operacional en sectores críticos como la minería, acuicultura, agricultura, pesca, generación eléctrica y el sector forestal. Un hito que nos llena de orgullo este año es la renovación y expansión de nuestras operaciones con Codelco Salvador, lo que reafirma nuestra capacidad para gestionar contratos de alta complejidad.

En la zona sur, somos el motor de la acuicultura, donde operamos con los más altos estándares de seguridad y eficiencia. Contamos con una capacidad logística única que incluye 12 barcos dedicados exclusivamente al suministro en las zonas de cultivo con una capacidad de entrega simultánea de 1.000 M3. Otorgamos abastecimiento de combustible a naves menores y Wellbots en puertos y muelles de la zona sur del país, asegurando que esta industria clave siga posicionando a Chile como un líder mundial.



2. Aviación

A través de Esmax Aviation, garantizamos el suministro de combustibles JET A1 y Avgas100 LL con una cobertura nacional de 11 concesiones en los principales aeropuertos de Chile. Este 2025 logramos un hito clave: un crecimiento significativo en nuestra participación del mercado de aviación comercial, impulsado por la adjudicación de nuevos contratos estratégicos en el Aeropuerto de Santiago y la consolidación de nuestra sólida posición en terminales regionales.

Atendemos con excelencia a líneas aéreas nacionales e internacionales, tanto de pasajeros como de carga, así como a la aviación privada, clubes aéreos e instituciones públicas. Sin embargo, nuestra labor trasciende lo comercial: cumplimos un rol social crítico al abastecer las bases de hidroaviones y helicópteros dedicados al control de incendios forestales.



3. Canales y tecnología

A través de nuestra línea de Canales, en Esmax nos posicionamos como un aliado estratégico para la gestión inteligente del consumo de combustible de empresas que operan flotas de transporte, desde vehículos livianos hasta camiones de alto tonelaje.

Nuestra propuesta se basa en entregar transparencia y eficiencia operativa en cada carga, compromiso que durante 2025 alcanza un nuevo estándar con el lanzamiento del nuevo servicio de tarjeta flota Aramco Fleet.

Este consiste en un ecosistema digital que permite a nuestros clientes monitorear y gestionar todas sus transacciones en tiempo real, las 24 horas del día, a través de nuestra extensa red de estaciones de servicio Aramco y puntos industriales.

Adicionalmente, fortalecimos nuestra relación con el sector transporte mediante un convenio estratégico con la Confederación Nacional de Camioneros (CNDC). Esta alianza busca estrechar vínculos con los transportistas, quienes son clientes prioritarios de Aramco Fleet, potenciando una atención preferencial y especializada en nuestra red de estaciones de servicio Aramco.

Complementamos esta solución tecnológica con Fuelmax, nuestro servicio especializado de distribución mediante flotas de camiones de menor tamaño. Gracias a una robusta red de brazos de carga operativos en estaciones Aramco a lo largo del país, entregamos combustible directamente en las maquinarias y activos de nuestros socios. Con Fuelmax, garantizamos flexibilidad y cercanía operativa, llevando la energía de Aramco exactamente al lugar donde se genera la productividad.



Hitos del año



Lanzamiento de Aramco Fleet



Adjudicación y renovación de contratos estratégicos, destacando la expansión de operaciones en Codelco Salvador, bajo estándares globales de excelencia



Aumento de participación de mercado con nuevos contratos en el Aeropuerto de Santiago, y consolidación del liderazgo en terminales regionales



Implementación de Aramco ProForce Diesel en el segmento Industrial, para maximizar la eficiencia de nuestros clientes industriales



Lubricantes

(ESM 1.2 | ESM 1.10 | ESM 1.11)

Venta anual de
15.657 m³

+450
clientes

10%
de crecimiento
en volumen

Este segmento se especializa en la elaboración, envasado y distribución de aceites lubricantes y productos complementarios, esenciales para el desarrollo de las principales actividades económicas de Chile y el óptimo funcionamiento del parque automotriz.

Durante 2025, alcanzamos un crecimiento del 10% en volumen, consolidando una venta anual de 15.657 m³. Este éxito se fundamenta en un modelo operativo eficiente y una capacidad técnica que nos permite atender a más de 450 clientes, además de producir marcas propias a terceros y 1.525 millones de litros en productos complementarios, reafirmando nuestra versatilidad en la Planta de Lubricantes.

En Esmax, consolidamos nuestra posición como uno de los actores más relevantes del país gracias a una alianza estratégica con dos importantes marcas internacionales. Nuestra propuesta de valor se basa en una infraestructura que combina la producción local con la importación de alta tecnología.

Valvoline:

Comercializamos lubricantes de la prestigiosa marca Valvoline en nuestra red de estaciones de servicio Aramco.

Chevron:

Somos los distribuidores exclusivos en Chile de esta marca global. Importamos sus productos de alto desempeño directamente desde Estados Unidos, para luego ser envasados, almacenados y distribuidos bajo nuestros estrictos estándares de calidad.

Lubrax:

Es una de las marcas más reconocidas del mercado nacional. Tenemos la licencia exclusiva para su producción, envasado y distribución local, lo que nos permite una agilidad de respuesta única frente a la demanda interna.



Innovación, conocimiento y conexión: Chevron Industrial Connect

Este año dimos un paso decisivo en nuestra alianza estratégica con Chevron al celebrar la primera edición del Chevron Industrial Connect. Más que un encuentro comercial, este evento reunió a más de 80 líderes y expertos nacionales e internacionales para compartir la vanguardia en tecnología de lubricantes.

La instancia permitió a nuestros clientes industriales acceder directamente a conocimientos de relatores globales sobre eficiencia operativa y soluciones premium. Con este hito, Esmax se consolida como un proveedor de confianza y como un socio estratégico que conecta los desafíos de la industria local con la innovación y el respaldo tecnológico de nivel mundial.





Nuestra red de distribución de lubricantes es un pilar fundamental de este éxito y está estructurada para cubrir cada rincón del país a través de dos grandes segmentos:

1. Vehículos pesados: enfocado en soluciones para camiones y buses, donde la confiabilidad es clave para el transporte nacional.

2. Vehículos livianos: una red consolidada que abastece a lubricentros, talleres mecánicos y tiendas de repuestos, basada en relaciones comerciales de largo plazo.

Además, llegamos directamente a nuestros clientes mediante la red de estaciones de servicio y el canal industrial, donde fortalecemos nuestra oferta con asesoría técnica especializada para optimizar el rendimiento de los equipos de nuestros socios.

Productos y aplicaciones

Contamos con un portafolio diversificado diseñado para satisfacer las necesidades más exigentes de la industria y el parque automotriz:

→ **Aceites para vehículos livianos y pesados:** fórmulas de vanguardia que reducen la fricción y el desgaste, manteniendo los motores en óptimas condiciones incluso bajo altas exigencias operativas.

→ **Lubricantes para maquinaria agrícola:** productos desarrollados para operar en condiciones extremas, garantizando la durabilidad del equipo y la productividad del campo.

→ **Lubricantes industriales:** soluciones críticas para maquinaria productivas, sistemas hidráulicos, entre otros, que aseguran la fiabilidad y continuidad de los procesos productivos.

→ **Productos complementarios:** incluyen refrigerantes y fluidos que optimizan el rendimiento térmico, completando nuestra oferta de cuidado integral.

Sostenibilidad y Ley REP: El rol de SIGALU

→ Más allá de la eficiencia productiva, nuestra visión integra la responsabilidad sobre el impacto ambiental de nuestras operaciones. En este sentido, participamos activamente en la creación y desarrollo de SIGALU (Sistema de Gestión de Aceites Lubricantes Usados), el primer sistema de gestión integrado del sector en Chile, diseñado para dar cumplimiento a la Ley REP (Responsabilidad Extendida del Productor).

→ Esta colaboración es fundamental para nuestra hoja de ruta hacia 2026, ya que nos permite asegurar la recolección y el tratamiento de residuos bajo los estándares exigidos. A través de SIGALU, asumimos el desafío normativo como una oportunidad para fortalecer la economía circular, asegurando que los aceites usados reciban un tratamiento adecuado para proteger nuestro entorno.





Planta de Lubricantes Maipú

(ESM 1.12)

La Planta de Lubricantes en Maipú se consolida como el motor estratégico de nuestra operación de lubricantes. En este centro, fabricamos y envasamos nuestra reconocida línea Lubrax, al mismo tiempo que integramos la calidad de Chevron y ofrecemos servicios especializados de maquila. De esta manera, nos adaptamos con agilidad a las exigencias del mercado nacional e internacional.

Para dimensionar su relevancia, es importante destacar que esta eficiencia se complementa con la capacidad técnica de nuestro laboratorio de alta complejidad. Más allá de asegurar la calidad de cada insumo y producto terminado, este centro se ha convertido en un socio estratégico para nuestros clientes industriales. A través del análisis de aceites usados, entregamos diagnósticos precisos que permiten monitorear el desgaste de activos críticos y extender la vida útil de los lubricantes, transformando la técnica en ahorro y productividad para la industria nacional.

Digitalización de la gestión comercial

Como parte de la actualización de nuestros estándares de servicio, durante 2025 consolidamos la implementación del Portal Clientes, una plataforma diseñada para centralizar y profesionalizar el ciclo de pedidos. Este avance tecnológico nos ha permitido:

→ **Optimizar la precisión operativa:** al migrar desde procesos manuales (correos y registros físicos) a una plataforma digital, nos ha permitido fortalecer la productividad en el ingreso y despacho de productos, asegurando una trazabilidad superior y una mayor agilidad en el ciclo operativo.

→ **Fortalecer la autonomía del cliente:** el portal permite realizar un seguimiento en línea del estado de los pedidos, facilitando la programación logística de nuestros socios comerciales.

Hitos del año

Lean six sigma: proyecto de transformación operativa de la Planta de Lubricantes de Maipú con el apoyo de expertos externos. Logramos la participación del 100% de los colaboradores de la Planta en capacitaciones y mejoras prácticas, alcanzando altos estándares en la gestión de indicadores operacionales.

Portal Clientes: salto tecnológico mediante la implementación de un sistema digital de autoatención y de ingreso de pedidos que reduce los errores de despacho. Incluye integración automática con sistemas de clientes y seguimiento de pedidos en línea gracias a alianzas estratégicas con proveedores.

Optimización de inventarios: reducción de ineficiencias mediante el fortalecimiento de capacidades en infraestructura y sistemas. Este avance asegura el manejo de inventarios óptimos en cada uno de nuestros centros logísticos a nivel nacional.



Tiendas de Conveniencia

(ESM 2.1 | ESM 2.2 | ESM 2.4 | ESM 2.6 | ESM 2.7)

Las tiendas de conveniencia son espacios diseñados para ofrecer una solución rápida y eficiente a las necesidades de consumo inmediato de nuestros clientes. Su objetivo es brindar cercanía y una experiencia de compra ágil en cualquier momento del día. En Esmax, operamos una de las redes más extensas y dinámicas de Chile, con 179 puntos de venta distribuidos a lo largo del país.

*A través de nuestra red de tiendas de conveniencia fortalecemos la **experiencia** de nuestros clientes, complementando el servicio de las estaciones con una oferta ágil de consumo y abastecimiento diario.*



100%

culminación del cambio a la marca aStop by Aramco.

146

tiendas impulsando el emprendimiento con el programa Elige Local.

10

nuevas tiendas inauguradas este 2025.





Para lograr esta cobertura, operamos bajo dos modalidades estratégicas:

1. Dentro de las estaciones de servicio: ubicadas en los mismos recintos de carga de combustible, complementando el viaje de los conductores con una oferta integral de servicios.

2. Formato stand alone: tiendas independientes situadas en puntos estratégicos de alto tráfico peatonal o residencial, lo que nos permite captar clientes fuera del contexto de la carga de combustible. Lo anterior, expande nuestra presencia a 36 locales al cierre de 2025.

Nuestra propuesta se centra en satisfacer las necesidades de consumo inmediato y abastecimiento diario a través de un portafolio robusto de más de 2.700 SKU.

→ **Bienes comercializados:** la oferta incluye alimentos al paso, bebidas, snacks y tabaco, junto con productos de abastecimiento como abarrotos, alimentos congelados, licores y cervezas.

→ **Servicios y soluciones estratégicas:**

→ Nuestra red de tiendas incorpora espacios de franquicias de alimentación, lo que permite ampliar la oferta gastronómica y diversificar la experiencia para quienes visitan nuestras estaciones.

→ A través del programa Elige Local, 146 tiendas exhiben productos de PYMES nacionales, impulsando el desarrollo de las economías locales en las regiones donde operamos.

Más allá de la oferta tradicional, Esmax impulsa el desarrollo de las economías regionales a través del programa Elige Local, el cual ya está presente en 146 tiendas a lo largo del país. Esta iniciativa transforma nuestras salas de venta en vitrinas para emprendedores nacionales, permitiéndoles comercializar sus productos en un canal de alta exposición. Para potenciar este impacto, el programa se complementa con Emprende Vuelo, un programa de mentorías y acompañamiento comercial que se desarrolla junto a la Asociación de Emprendedores de Chile (ASECH) y nos permite entregar herramientas en temas clave para sus negocios y así apoyar su crecimiento.



Gestión de la experiencia del cliente

(ESM 3.6)

Nuestro modelo de negocio trasciende la excelencia operativa. Se basa en la premisa central de entregar una experiencia consistente, segura y de alto estándar en cada interacción. Esta visión, impulsada bajo el propósito “Mi Energía a tu Servicio”, orienta el diseño de nuestros servicios y la operación de nuestra red para responder con agilidad a las necesidades de movilidad, energía y conveniencia de personas y empresas en todo el país.

Durante 2025, la consolidación del proceso de cambio de marca fue el catalizador para fortalecer este modelo. No se trató solo de un cambio de imagen, sino de una evolución hacia un sistema de atención unificado, soportado en estándares globales y procesos consistentes que ponen al cliente en el corazón de nuestra estrategia.



Renovación de nuestras estaciones de servicio

(ESM 6.2)

El proceso de renovación de nuestras estaciones de servicio durante el año no fue solo estético, sino que se trató de una reingeniería del entorno pensada íntegramente en la experiencia del usuario. Entendemos que una experiencia grata y confiable es fundamental; por ello, nuestras estaciones destacan por una iluminación de alta eficiencia, tótems de alta visibilidad, acompañados por un paisajismo acorde que invita al cliente a entrar, transmitiendo de inmediato un estándar de calidad. Esta modernización busca reducir cualquier fricción en el viaje del consumidor: la nueva señalización técnica de surtidores y la demarcación estratégica en el suelo han sido diseñadas para que el usuario se posicione correctamente y elija su servicio con total certeza y agilidad.

La seguridad se ha consolidado como un atributo central de nuestra propuesta de valor. Un entorno más moderno, iluminado y apoyado por sistemas de cámaras de última generación eleva directamente el estándar de seguridad, permitiendo que quienes nos visitan sientan que nuestras estaciones son espacios protegidos y confiables en cualquier momento del día. Esto se extiende a la comunicación en el punto de venta, donde pantallas digitales informan con claridad sobre la calidad de los combustibles Aramco ProForce y los beneficios vigentes. Este profesionalismo integral se completa con la imagen de nuestros atendedores, quienes, a través de sus nuevos uniformes y protocolos de servicio, proyectan la calidez y el compromiso que definen a la nueva energía de Aramco en Chile.

Omnicanalidad y gestión de la excelencia

Para asegurar que el estándar de Aramco se viva en cada interacción, hemos consolidado un modelo de gestión basado en la escucha activa y la excelencia operacional.

A través de nuestro programa “Voz del Cliente”, recolectamos insights constantes que nos permiten entender profundamente las expectativas de quienes nos eligen. Estos datos, obtenidos mediante evaluación de NPS y diversos indicadores de satisfacción, se complementan con un estricto control de calidad que incluye inspecciones de excelencia operacional y evaluaciones de Cliente Incógnito. Este monitoreo sistemático es el que nos otorga la agilidad necesaria para identificar brechas de servicio y corregirlas de manera oportuna, garantizando una experiencia consistente en el tiempo.

Finalmente, entendemos que la clave para tangibilizar nuestra propuesta de valor reside en las personas. Por ello, mantenemos un compromiso firme con la capacitación permanente de nuestra red, entregando a los equipos en terreno las herramientas y el entrenamiento necesario para que el servicio Aramco sea sinónimo de amabilidad, calidez y profesionalismo en cada punto de contacto.



Buscamos que la experiencia sea idéntica en el mundo físico y digital. Para ello, consolidamos una estrategia de transformación digital orientada a la autonomía del cliente.

Nuevos formatos

Avanzamos hacia puntos de autoservicio y el fortalecimiento de las tiendas aStop by Aramco, que resuelven la urgencia de nuestros clientes con una mezcla equilibrada de calidad y precio.

Innovación en fidelización

A través de la nueva App Aramco Estaciones, estamos cambiando la forma de relacionarnos con nuestros clientes. Con este nuevo sistema, el cliente tiene el poder de elegir su beneficio según sus propias preferencias, integrándose a un ecosistema de beneficios flexible y de alto valor.

Atención ágil y resolutive

(ESM 3.4)

Durante 2025, el Servicio de Atención al Cliente (SAC) alcanzó su plena madurez operativa tras la integración de los canales digitales iniciada en el periodo anterior. La consolidación de WhatsApp como canal preferente y el uso de bots conversacionales e IVR telefónico permitieron automatizar consultas recurrentes, otorgando mayor autonomía al usuario y liberando capacidad para casos complejos.



Este enfoque resolutive fue clave para gestionar el volumen de interacción generado por el proceso de cambio de marca, logrando mantener un nivel de atención en sus canales de un 96% y una evaluación post atención de un 86%. Esto da cuenta de un servicio ágil capaz de garantizar el cierre efectivo de cada requerimiento. De esta manera, transformamos la atención en un pilar de confianza para nuestros clientes.

Esta eficiencia operativa se traduce en una destacada tasa de satisfacción post-atención del 95%, reflejando un estándar de servicio que asegura respuestas rápidas y soluciones concretas para cada necesidad detectada.



Cultura de servicio y excelencia operacional

(ESM 3.5)

Nuestra propuesta de valor se materializa a través de un Sello de Experiencia que guía cada una de nuestras interacciones, bajo la premisa de que la excelencia es una responsabilidad compartida por toda la organización. Para garantizar que nuestra promesa de marca sea consistente y se mantenga alineada, hemos establecido un sistema estructurado de medición y mejora continua que nos permite evaluar objetivamente la percepción de nuestros clientes en cada punto de contacto.

Este enfoque se operacionaliza mediante un sistema estructurado de medición y mejora continua:

1. NPS operativo: contamos con un procedimiento estricto, vigente desde enero de 2023, que detalla los procesos y políticas para garantizar un sistema de medición preciso y mitigar posibles riesgos en la atención diaria. Este monitoreo en los puntos de contacto nos permite obtener información inmediata para tomar decisiones informadas y corregir desviaciones en tiempo real.

2. NPS estratégico: en colaboración con consultores externos especializados, realizamos una medición anual anónima que recoge la voz de una muestra representativa de clientes de todos nuestros segmentos de negocio. Los insights obtenidos en este ejercicio son el insumo principal para el diseño de planes de acción específicos destinados a optimizar el viaje del cliente y fortalecer nuestra propuesta de valor a largo plazo.

3. Excelencia en terreno: complementamos la escucha activa con inspecciones operativas y evaluaciones de Cliente Incógnito y, fundamentalmente, evaluaciones mensuales de estándares operacionales de nuestras estaciones y tiendas realizadas por nuestro equipo de Excelencia Operacional. Estas inspecciones aseguran que el protocolo de atención y el nuevo estándar de imagen —que incluye infraestructura e imagen en general— se cumplan rigurosamente en cada interacción.

Este compromiso cultural se refuerza con programas como “Mi Energía en Terreno”, donde el liderazgo de la Compañía se conecta directamente con la realidad de las estaciones. Esta presencia activa permite apoyar a los equipos de operaciones y recoger aprendizajes de fuente directa, asegurando que la cultura de Aramco sea una realidad palpable para cada consumidor en Chile.

El 2025 lo cerramos con resultados históricos en NPS, destacando nuestro desempeño en estaciones de servicio (isla). En ese contexto, en NPS Operacional obtuvimos un 88%, lo cual refleja directamente el trabajo en la atención diaria y el compromiso con entregar un servicio de excelencia en nuestra red de estaciones de servicio Aramco. En cuanto al NPS Estratégico, obtuvimos 69% (4 puntos sobre el 2024), alcanzando el mejor resultado de la industria, lo cual refleja la confianza y relación sólida que estamos construyendo con nuestros clientes.

69%

NPS estratégico
Estaciones de Servicio y

61%

en Tiendas

88%

NPS operacional
Estaciones de Servicio y

87%

en Tiendas



Alianzas y beneficios para clientes

(ESM 5.1 | ESM 5.2 | ESM 5.3 | ESM 5.5)

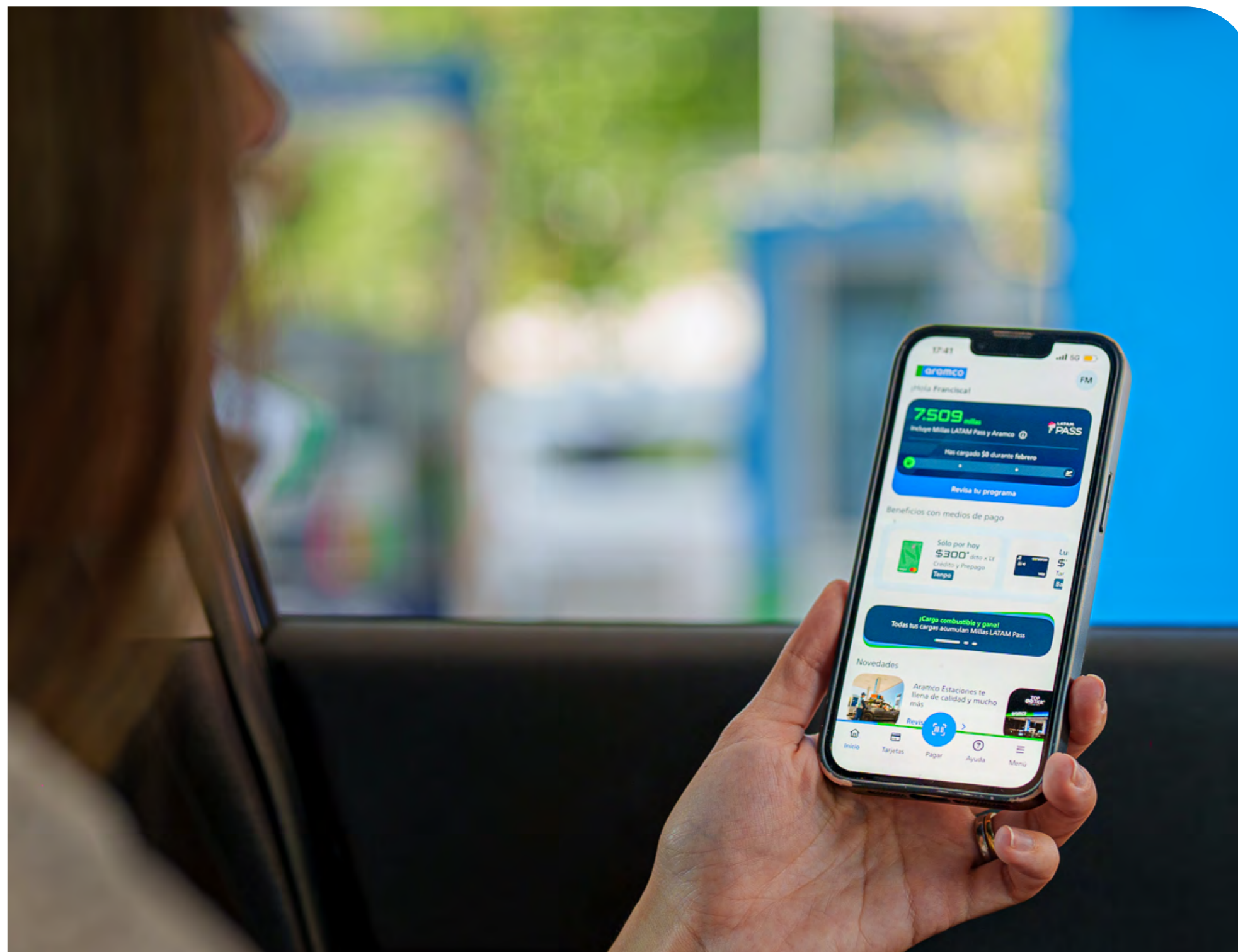
Durante 2025 reforzamos nuestras iniciativas de fidelización mediante alianzas y herramientas digitales que permiten entregar beneficios concretos a quienes prefieren nuestra red. Al cierre de diciembre de 2025 contamos con tres alianzas estratégicas activas enfocadas en la fidelización y el impulso de las ventas.

Esta estrategia fortalece la fidelidad de nuestros clientes y fomenta el crecimiento sostenido. En cuanto a la digitalización de la plataforma, en estaciones Aramco Full Service, el pago con billeteras digitales como Mercado Pago se realiza directamente a través de la App Aramco Estaciones.

Durante 2025, estas colaboraciones impactaron positivamente a más de 1,4 millones de personas, generando ahorros acumulados por MM\$ 5, lo que representa un incremento del 64% en el valor monetario de los beneficios entregados respecto al ejercicio anterior.

Además, nuestro compromiso con la presencia regional nos permite establecer convenios que responden a las necesidades específicas de cada territorio, adaptando los beneficios al contexto local. Durante el periodo, destacamos la gestión con Cajas de Compensación (664.079 beneficiarios) y Municipalidades (227.746 clientes únicos con 76 comunas beneficiadas), lo que permitió que el número total de beneficiarios creciera en un 33%.

Finalmente, la concreción de 15 nuevos acuerdos estratégicos durante el año optimizó la experiencia de compra haciéndola más ágil y segura. Estos convenios consolidaron la posición de Esmax como un aliado confiable que genera valor real y tangible para sus grupos de interés.



Estrategia de Sostenibilidad

(NCG 461 3.1 ii | 4.2)

En Esmax, entendemos la sostenibilidad como el motor que impulsa nuestra resiliencia y competitividad. Durante 2025, consolidamos la integración de los criterios de sostenibilidad como un pilar central de nuestra gestión corporativa. Este periodo representó una evolución en nuestra hoja de ruta y una transformación en la manera en que evaluamos cada decisión estratégica para asegurar un crecimiento responsable.



Estación de servicio Los Trapenses

Nuestra energía se transforma en resultados: crecimiento, innovación y relaciones de largo plazo con nuestros grupos de interés.

Un hito fundamental en este camino fue la actualización de nuestra estrategia de sostenibilidad, donde transitamos del modelo anterior de "6E" hacia un enfoque renovado de "3E". Este proceso nos llevó a evolucionar desde el modelo anterior hacia una estrategia basada en tres pilares de gestión: Energía Social, Excelencia Sostenible y Equilibrio Ambiental.

Integración del enfoque de sostenibilidad en la gestión corporativa

Nuestro Plan de Sostenibilidad está estructurado bajo estos tres compromisos, donde cada iniciativa, normativa o acción voluntaria, responde directamente a los pilares 3E.

Además, en 2025, actualizamos este plan tomando las brechas detectadas en nuestro último ejercicio de reportería. Para asegurar su cumplimiento, definimos líderes responsables para cada iniciativa, quienes trabajan en conjunto con sus equipos para responder a estos requerimientos. Desde el área de Sostenibilidad, en tanto, se asumió la responsabilidad de acompañar, seguir y asegurar el cumplimiento de este plan.



En **Energía Social**, reafirmamos nuestro compromiso con el acceso a productos de calidad, la creación de empleo para micro y pequeñas empresas, y la seguridad de nuestros colaboradores.



Desde la **Excelencia Sostenible**, buscamos fortalecer el acceso a energía segura, mantener relaciones transparentes con nuestros stakeholders y entregar una experiencia de servicio ágil e innovadora.



A través del Equilibrio **Ambiental**, priorizamos la reducción sostenida de emisiones de nuestras operaciones y la minimización de nuestro impacto en residuos, agua y ecosistemas.



Dado que esta nueva estrategia fue adoptada durante 2025, el Comité de Sostenibilidad inició un proceso para definir los objetivos específicos, indicadores y metas que orientarán su implementación en los próximos años. Este trabajo busca traducir los tres pilares en ambiciones medibles y en un plan de acción estructurado, fortaleciendo nuestra capacidad para monitorear avances y asegurar la alineación entre las prioridades de sostenibilidad y la estrategia de negocios de largo plazo de la Compañía.



- Fortalecer el acceso a energía segura y sostenible para el desarrollo de negocios o industrias.
- Contribuir a la gestión y/o relacionamiento transparente y responsable con nuestros stakeholders a través de una gestión de excelencia, vinculación permanente y el establecimiento de alianzas que permitan agregar valor.
- Entregar una experiencia cercana y un servicio de calidad e innovador, desarrollado de manera ágil y con procesos simples.

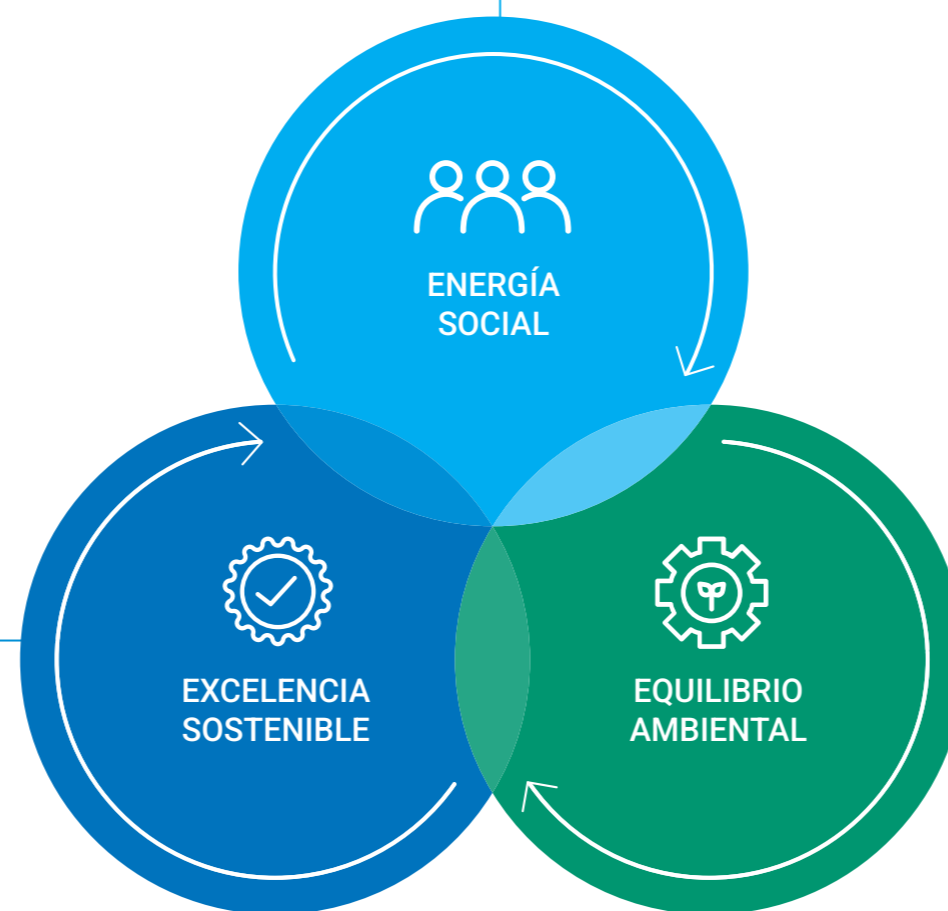


- Contribuir a que los consumidores accedan a los productos y servicios que necesitan en sus comunidades.
- Entregar oportunidades de negocio y creación de empleo para micro y pequeñas empresas.
- Entregar oportunidades de desarrollo y ambientes seguros y saludables para nuestros colaboradores.

*Esta actualización, validada por el **Comité de Sostenibilidad** en mayo de 2025, incluyó también una renovación de nuestra contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU, asegurando que nuestro propósito esté alineado con la Agenda 2030.*



- Fortalecer iniciativas que permitan hacer una reducción sostenida de las emisiones de la operación de Esmax.
- Minimizar el impacto ambiental de la operación de Esmax



Fortalecimiento de la gobernanza y madurez de datos

Para avanzar en esta visión, las áreas de Sostenibilidad y Planificación desarrollaron una herramienta para evaluar impactos y oportunidades de sostenibilidad en proyectos estratégicos del Plan de Negocio. Esto permite anticipar riesgos y detectar oportunidades desde etapas tempranas, incorporando medidas preventivas o de optimización desde el inicio de cada iniciativa.

Finalmente, fortalecimos nuestra institucionalidad mediante una nueva gobernanza para la sostenibilidad. Definimos roles claros y responsabilidades específicas para los miembros del Comité de Sostenibilidad, estableciendo además flujos de reportería robustos hacia el Directorio. Esto nos entregó procesos más claros y una mejor trazabilidad de datos.





Nuestra relación con los grupos de interés

(NCG 461 3.1 iv | 3.7 i | 6.1 v | 6.3)

Entendemos que la relación con nuestros grupos de interés es la base para garantizar el desarrollo sostenible de nuestras operaciones. Reconocemos que cada uno de ellos contribuye significativamente al éxito de nuestra estrategia, por lo que trabajamos constantemente para construir vínculos de confianza.

Para nosotros, esta relación constante es esencial porque nos permite:

- **Enriquecer la toma de decisiones:** obtenemos información valiosa que aumenta la probabilidad de éxito de nuestros proyectos.
- **Fortalecer nuestra legitimidad:** afianzamos la percepción de Esmax como una empresa responsable y comprometida.
- **Gestionar riesgos:** incorporamos sus perspectivas para evaluar impactos potenciales, tanto positivos como negativos, de nuestras actividades.

Gestión descentralizada y especializada

Nuestra gestión no es aislada; operamos bajo un enfoque descentralizado donde distintas áreas de la Compañía asumen la responsabilidad de liderar el diálogo según su especialidad. Esto asegura que cada grupo reciba una atención alineada con sus expectativas:

- **Subgerencia de Comunicaciones y Sostenibilidad:** lidera el levantamiento detallado de los grupos de interés y coordina el ejercicio de materialidad, estableciendo la base estratégica para nuestras iniciativas.
- **Gerencia Experiencia de Clientes:** se encarga de incorporar la voz del consumidor en nuestras decisiones a través de encuestas y estudios permanentes.
- **Gerencias Comercial Clientes y de Personas y Asuntos Corporativos:** gestiona la relación con los medios de comunicación desde una perspectiva comercial y corporativa.
- **Gerencia de Administración y Finanzas:** asegura la transparencia financiera y el reporte de nuestra gestión a través de esta Memoria Integrada y los estados financieros trimestrales.



Grupo de interés	Descripción	Relevancia	Forma de relacionamiento
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. → Reuniones con Tenedores de Bono.
Directorio	Es el máximo órgano de gobierno de Esmax, compuesto por líderes estratégicos que velan por el desarrollo integral de la Compañía.	Supervisan la implementación de la estrategia y proveen una visión integral.	<ul style="list-style-type: none"> → Reuniones de Directorio. → Comité de Proyectos Especiales (SPC). → Reportes trimestrales del desempeño estratégico. → Reuniones con áreas claves. → Reportes mensuales y trimestrales. → Comités Semestrales.
Clientes	Son el eje central de todo lo que hace Esmax. Representan una diversidad de necesidades y expectativas, frente a las cuales la Compañía busca evolucionar constantemente, ofreciendo una propuesta de valor diferenciadora y un claro posicionamiento de marca.	Constituyen la principal fuente de ingresos y son impulsores del crecimiento del negocio. Su experiencia, satisfacción y fidelización son clave para la sostenibilidad y competitividad de Esmax.	<ul style="list-style-type: none"> → Encuestas de satisfacción. → Sitio Web. → Estaciones de servicio. → Tiendas de conveniencia. → Línea telefónica SAC. → WhatsApp SAC. → Formulario de contacto en sitio web. → Mail de SAC. → Plataforma Aramco Fleet. → Portal Clientes. → Fuerza de Ventas.
Distribuidores	Son representantes directos de la marca, operando estaciones de servicio y tiendas de conveniencia. Son socios estratégicos que extienden la presencia de Esmax a lo largo del país.	Permiten a la Compañía operar a lo largo del país, ampliando la capacidad operativa, facilitando la llegada de productos y servicios a diversas localidades. A través de ellos, Esmax, asegura una experiencia de marca coherente y de alta calidad en todas sus estaciones de servicio y tiendas de conveniencia. 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"> → Relación frecuente con los jefes de zona. → Evaluaciones de excelencia operacional. → Capacitación y entrenamiento. → Convención anual de distribuidores. → Visitas periódicas a las estaciones de servicio. → Newsletter mensual.



Grupo de interés	Descripción	Relevancia	Forma de relacionamiento
Autoridades	Son entidades estatales o públicas que regulan y supervisan aspectos clave de la operación de Esmax. Su gestión influye directamente en el marco normativo y operativo de la empresa.	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 única. → Mesas de trabajo. → Capacitaciones. → Fiscalizaciones.
Proveedores	Son empresas o personas que suministran bienes y servicios esenciales para la operación de Esmax. Se busca establecer con ellos relaciones colaborativas y de largo plazo.	La relación con los proveedores garantiza la continuidad operativa, y promueve prácticas responsables y sostenibles a lo largo de la cadena de suministro. Trabajar con proveedores confiables permite a la Compañía mantener altos estándares de calidad y optimizar sus procesos.	<ul style="list-style-type: none"> → Selección y evaluación. → Contratos. → Capacitaciones. → Reuniones con área de Compras. → Plataforma de relacionamiento para cumplimiento de Seguridad y Laboral. → Canal de Denuncias. → Encuesta de Satisfacción del Proveedor.
Comunidad	Grupos humanos y organizaciones que conviven día a día con la operación de Esmax, al compartir los mismos territorios o espacios en los que la Compañía desarrolla sus actividades.	Las comunidades contribuyen a la aceptación y legitimidad de las operaciones de Esmax en las regiones donde está presente. La Compañía trabaja para gestionar y minimizar los posibles efectos negativos de sus actividades sobre las comunidades, promoviendo un diálogo constructivo y transparente.	<ul style="list-style-type: none"> → Reuniones informativas. → Mesas de trabajo. → Consultas comunitarias. → Aporte a ONG.
Colaboradores	Son las personas que trabajan en Esmax Distribución, Esmax Red y Esmax Industrial, responsables de ejecutar la estrategia y cumplir con los objetivos y el propósito organizacional. Representan el capital humano de la Compañía.	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 e instancias presenciales. → Encuestas. → Procesos de evaluación. → Capacitaciones. → Documentos laborales. → Programas de reconocimiento.



4. La energía de nuestra gente

El motor que nos mueve cada día

- 87 Cultura organizacional
- 89 Seguridad y salud ocupacional (HSSE)
- 97 Atracción y gestión del talento
- 99 Desarrollo del talento
- 103 Diversidad e inclusión
- 106 Propuesta de valor a nuestros equipos



Cultura organizacional

Nuestra cultura y el desarrollo profesional de nuestros colaboradores son pilares primordiales que aseguran nuestra estrategia de negocio. Por ello, hemos aprovechado la integración con Aramco como el catalizador que transforma el cambio en un potente motor de desarrollo y orgullo, reforzando así una cultura que se guía por la excelencia operacional, el enfoque al cliente y la sostenibilidad como marco de todas nuestras acciones.

Comprendemos que nuestra visión debe vivirse desde la mirada del cliente. Por ello, en 2025, intensificamos las iniciativas que refuerzan el liderazgo y la cercanía con la operación:

→ **Liderazgo en terreno “Mi Energía en Terreno”:** implementamos el programa “Mi Energía en Terreno”, una iniciativa clave que lleva a los líderes a atender directamente en nuestras estaciones de servicio. Al vivir la experiencia en primera persona, fortalecemos el reconocimiento al equipo de Esmax Red, impulsamos la empatía y facilitamos la búsqueda de mejoras operativas basadas en la realidad del cliente.

→ **Alineación de liderazgos:** reforzamos la bajada estratégica de información a través de talleres y actividades de sensibilización. Esto incluye eventos masivos con supervisores de Esmax Red y la convención de dealers, donde en 2025 se entregaron las herramientas necesarias para dominar las características y atributos de la nueva fórmula en todos los combustibles y la marca premium Aramco ProForce, así como la propuesta de valor de la Compañía.

Hemos consolidado el trabajo interdisciplinario como nuestra metodología clave para ejecutar proyectos de alto impacto. Esta forma de trabajo se ha convertido en una escuela práctica que impulsa la colaboración transversal y la resolución de problemas en toda la organización, preparando a nuestros equipos para los desafíos complejos del negocio.

Esta sinergia ha sido fundamental para ejecutar con éxito dos proyectos que marcaron el año: el lanzamiento de la nueva fórmula en todos nuestros combustibles, incluyendo la línea premium Aramco ProForce y el despliegue de la App Aramco Estaciones. La colaboración total entre las áreas no sólo impulsó estos hitos, sino que garantizó la estabilidad de los equipos y fortaleció nuestra capacidad para responder a las demandas del mercado.



GPS (Gestión, Personas, Sinergia): conectando la estrategia

Los encuentros corporativos GPS son una instancia para compartir con los equipos los principales hitos y avances de la Compañía, y mantener a la organización alineada con los desafíos del negocio.

Durante 2025, estas reuniones permitieron abordar temas relevantes como la incorporación de nuevas tecnologías en nuestros combustibles, avances en digitalización y el reconocimiento de proyectos e iniciativas que marcaron el año. De esta forma, el GPS contribuye a fortalecer la comunicación interna y el trabajo coordinado entre las distintas áreas.

Estas instancias reflejan la importancia de la colaboración y la conexión entre equipos para seguir impulsando el desarrollo de la Compañía.



Mi Energía en Terreno

Durante el periodo, la iniciativa “Mi Energía en Terreno” fue un pilar estratégico para reforzar la conexión a todo nivel. Bajo esta premisa, nuestros ejecutivos y jefaturas se desplazaron a las estaciones de servicio, logrando una conexión directa con nuestros clientes y colaboradores de la operación. Esta práctica nos permite escuchar, comprender los desafíos operativos y promover un liderazgo cercano, visible y comprometido con nuestra red.



Compromiso cultural y medición del clima

El compromiso con el clima laboral es medular para la retención y el desarrollo de nuestro talento. Por ello, aplicamos anualmente la Medición del Clima Organizacional a través de la herramienta Great Place to Work (GPTW), cubriendo a los colaboradores de Esmax Distribución.

El análisis de nuestro ciclo de medición anterior identificó un aspecto estratégico clave: la necesidad de seguir fortaleciendo la visión corporativa en la base de la organización. Esta conclusión guió la definición de nuestros planes de acción y el foco de las capacitaciones y comunicaciones durante 2025.

La próxima medición a realizarse en el 2026, nos permitirá continuar esta gestión basada en datos, identificando brechas por área y asegurando una mejora continua en nuestro ambiente de trabajo.



Seguridad y salud ocupacional

La Seguridad, Salud y Medio Ambiente constituye la columna vertebral que guía nuestra excelencia operacional. Durante 2025, nuestro compromiso se centró en elevar la cultura preventiva a un estándar internacional, logrando mantener una tendencia a la baja en la tasa de accidentabilidad. Este resultado es fruto del robustecimiento de nuestro equipo de Seguridad, Medio Ambiente y Salud (SMS), mediante la implementación de procedimientos robustos y la asignación de profesionales especialistas para cada línea de negocio Retail y B2B, asegurando una gestión técnica y cercana en terreno.

Un hito fundamental en esta evolución ha sido la consolidación del Programa de Seguridad para la Red (PRES), cuya digitalización ha permitido impulsar la reportabilidad de acciones y condiciones en tiempo real. Al automatizar herramientas y procesos, hemos optimizado las horas-hombre dedicadas a la gestión administrativa y ganado agilidad para responder proactivamente a los riesgos operacionales. En Esmax, entendemos que la digitalización de la seguridad es clave para garantizar una operación eficiente, resiliente y, por sobre todo, centrada en el bienestar de cada uno de nuestros colaboradores.

Sistema Integrado de Gestión Operacional (SIGO)

(NCG 461 5.6 i | SASB EM-MD-540a.4 | SASB EM-RM-320a.2)

Nuestro Sistema Integrado de Gestión Operacional (SIGO), certificado bajo los estándares internacionales ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001, es el pilar fundamental para la gestión eficiente y segura de nuestras operaciones. Basamos su diseño en el ciclo de mejora continua (“Planificar - Hacer - Verificar - Actuar”), asegurando el cumplimiento normativo y reflejando nuestro compromiso con la sostenibilidad, la salud y el bienestar de nuestros colaboradores. Estructuramos el sistema conforme a la norma ISO 45001:2018, lo que nos permite garantizar un enfoque preventivo y sistemático en la gestión de riesgos laborales.

Actualmente, el alcance del sistema está implementado en Esmax Distribución, abarcando el 100% de los colaboradores, todas las actividades operativas y administrativas, y la totalidad de los lugares de trabajo asociados, incluyendo oficinas y plantas. No obstante, como parte de nuestro plan estratégico, hemos definido la expansión progresiva del sistema hacia Esmax Red y Esmax Industrial. La exclusión actual de

estas filiales responde a criterios de planificación y la necesidad de desarrollar las acciones para su integración plena en el sistema de gestión vigente. Para el periodo 2026-2028, el desafío es expandir el SIGO a todas las operaciones de la Compañía, fortaleciendo la gestión integral de riesgos y la eficiencia operativa en todas sus áreas.

Para consolidar nuestra excelencia operacional, durante 2025 fortalecimos nuestra estructura preventiva mediante la creación formal del área de Emergencias. Esta unidad, liderada por un profesional especializado, opera alineada con el Sistema Nacional de Gestión de Riesgos de Desastres (SINAPRED) de Chile, asegurando una respuesta técnica ante incidentes.

Asimismo, robustecimos nuestra presencia en terreno con la incorporación de profesionales de prevención dedicados a cada línea de negocio (Retail y B2B), un encargado nacional de programas de seguridad y soporte técnico especializado en HSEC.

*Diseño basado en el ciclo de **mejora continua** “Planificar – Hacer – Verificar – Actuar” asegurando el cumplimiento normativo y reflejando nuestro compromiso con la sostenibilidad, la salud y el bienestar de nuestros colaboradores.*



Bienestar y cobertura de salud

Garantizamos una cobertura de salud integral a través de nuestra afiliación con la Asociación Chilena de Seguridad (ACHS), alianza que pone a disposición de nuestro equipo una red nacional de centros asistenciales de primer nivel. Esta colaboración potencia la implementación de programas preventivos y de capacitación, diseñados específicamente para resguardar la salud ocupacional y promover el bienestar de todos nuestros colaboradores, quienes se encuentran protegidos bajo el seguro social de la Ley N° 16.744 contra accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.

Nuestra gestión se sustenta en una estructura consolidada y vigente por años en Esmax, la cual cuenta con la certificación internacional ISO 45001:2018. Este marco de referencia nos permite operar con un enfoque sistemático y proactivo, estructurando políticas, procedimientos y controles rigurosos para identificar peligros, evaluar riesgos y establecer medidas de mejora continua en materia de seguridad laboral.

Es importante destacar que la implementación de este sistema de seguridad no responde únicamente a exigencias legales, sino a una decisión estratégica de la organización. Nuestro objetivo es fortalecer permanentemente la cultura preventiva y garantizar condiciones laborales seguras y de excelencia para cada uno de los integrantes de la Compañía.

Sala de atención inmediata

Durante 2025 implementamos una sala de atención inmediata en nuestras instalaciones, la cual cuenta con el soporte de una profesional paramédico y horas asignadas de un médico. Este equipo cumple funciones críticas de primera respuesta ante incidentes menores o consultas espontáneas, además de brindar orientación médica preventiva a nuestros colaboradores. Estas acciones contribuyen directamente a la identificación temprana de riesgos de salud, la detección de condiciones que puedan generar peligros y la promoción de conductas preventivas. La presencia de profesionales de la salud permite canalizar observaciones directamente desde terreno, retroalimentar los procesos de evaluación de riesgos y fortalecer la cultura de autocuidado en todos los niveles de Esmax.

Alianza ACHS

- Garantiza cobertura médica integral en caso de accidentes laborales, enfermedades profesionales y accidentes de trayecto.
- Incluye compensaciones económicas asociadas a incapacidades temporales o permanentes.
- Incluye atención especializada en salud ocupacional, rehabilitación y seguimiento clínico.

Accidentabilidad y gestión estratégica

Nuestra estrategia para la gestión de la accidentabilidad se basa en procesos formalizados y estructurados que buscan reducir los riesgos y fortalecer la cultura preventiva, en estricto cumplimiento de la norma ISO 45001:2018. Contamos con procedimientos específicos para la identificación de peligros y evaluación de riesgos, incluyendo la revisión periódica de matrices por área y puesto de trabajo.

Fomentamos una cultura de prevención activa, empoderando a nuestros colaboradores como agentes de gestión de riesgos:

→ **Notificación y retiro:** todo colaborador puede detener una tarea o retirarse del área si identifica condiciones que puedan provocar lesiones, informando inmediatamente a la jefatura o al área de SMS. Para proteger esta tarea, garantizamos que ningún colaborador será sancionado o amonestado por ejercerlo.

→ **Reportabilidad:** disponemos de canales de reporte de riesgos y cuasi incidentes, como el sistema RSMS en la plataforma digital PREVSIS. Esta herramienta permite realizar reportes de forma inmediata, confidencial y anónima, para proteger a los colaboradores. Los reportes también pueden ser canalizados directamente a través de las jefaturas o el área de SMS.



Aplicamos la jerarquía de control de forma rigurosa, priorizando las medidas que actúan directamente en la fuente del peligro mediante la eliminación y sustitución de riesgos, antes de recurrir a controles administrativos o al uso de equipos de protección personal.

La calidad de nuestros procesos de control está garantizada por auditorías internas y externas, así como por la alta competencia de nuestro equipo técnico, conformado por profesionales con certificaciones vigentes como expertos en prevención de riesgos.

La Jerarquía de Control prioriza medidas que actúan en la fuente del riesgo:



Gestión de accidentes

Cuando se produce un incidente, aplicamos el Procedimiento de Investigación de Incidentes y Otras Anomalías. Este proceso estructurado establece la clasificación del evento y la conformación de equipos multidisciplinarios, incluyendo al Comité Paritario, para el análisis de causas raíz mediante metodologías como el árbol de causas. La investigación culmina con la definición de medidas correctivas y preventivas que son validadas y monitoreadas por el Comité de Seguridad, asegurando la trazabilidad total del cierre de cada caso.

Los resultados obtenidos de las evaluaciones de riesgos, investigaciones y auditorías (incluyendo las inspecciones mensuales de cumplimiento legal) son el insumo fundamental para la mejora continua del sistema. Se analizan estos hallazgos para generar planes de acción que se integran de manera sistemática al SIGO. Además, se revisan mensualmente indicadores críticos de desempeño, como la tasa de accidentabilidad y la reportabilidad digital, para ajustar nuestras estrategias y reforzar la protección efectiva de las personas en toda nuestra operación.

Garantía de calidad de los procesos

- **Mecanismos:** uso de auditorías internas y externas para verificar el cumplimiento, y uso de indicadores de gestión para monitorear el desempeño preventivo.
- **Competencias:** los procesos son ejecutados por profesionales del área de seguridad con formación técnica y certificaciones vigentes (Expertos en Prevención de Riesgos).
- **Objetivo:** esto garantiza que las medidas de control sean pertinentes, eficaces y sostenibles, fortaleciendo la mejora continua del sistema.





Cultura colaborativa y canales de participación

La participación activa de nuestros colaboradores es la piedra angular de nuestra estrategia preventiva. Para garantizar su involucramiento en el desarrollo, evaluación y mejora continua del sistema, implementamos el procedimiento formal de "Consulta y participación de los colaboradores en materias de seguridad y salud en el trabajo", asegurando que la visión operativa sea parte integral de la toma de decisiones.

Contamos con 23 Comités Paritarios de Higiene y Seguridad distribuidos en diversas instalaciones de la Compañía, los cuales representan formalmente a los colaboradores en estas materias. Estos comités cumplen un rol fundamental, asesorando a los colaboradores en el uso correcto de EPP, investigando causas de accidentes, proponiendo medidas preventivas para mejorar las condiciones laborales y supervisando el cumplimiento de las normas. Sus reuniones se realizan de forma mensual, los acuerdos alcanzados y observaciones son documentados para asegurar trazabilidad y seguimiento.

Además, fomentamos el liderazgo preventivo a través de diversos canales que fortalecen el flujo de información:

→ **Reuniones periódicas de seguridad:** se realizan en las instalaciones entre colaboradores, supervisores y representantes del área de SMS para abordar temas operativos y definir acciones preventivas.

→ **Herramientas digitales:** a través de la plataforma PREVSIS, los colaboradores pueden reportar condiciones inseguras, buenas prácticas o sugerencias de mejora, lo que permite una comunicación directa y trazable con el área de SMS.

→ **Colaboración activa:** los colaboradores participan en el diseño y ejecución de campañas y capacitaciones participativas y son invitados a aportar su visión operativa en los procesos de evaluación y auditorías internas para validar controles y procedimientos.

Durante 2025, las actividades se centraron en inspecciones detalladas a puestos de trabajo, revisión mensual de equipos de emergencia y la difusión de lecciones aprendidas de incidentes. Ante cualquier evento de carácter grave, se activan células de investigación multidisciplinarias para retroalimentar los procesos de evaluación de riesgos en todos los niveles de Esmax.

Comités Paritarios de Higiene y Seguridad

Nuestros 23 Comités Paritarios representan formalmente a los colaboradores y cumplen un rol clave en la supervisión de las condiciones de seguridad en cada instalación.

Durante el periodo, los Comités Paritarios desarrollaron diversas actividades orientadas a la prevención de riesgos y al fortalecimiento de la seguridad y salud en el trabajo. Entre las principales acciones realizadas se encuentran capacitaciones, inspecciones a puestos de trabajo, revisiones mensuales de los equipos de emergencia, investigación y difusión de accidentes, además de reuniones periódicas de carácter mensual y extraordinarias cuando la situación lo requirió.



Formación de colaboradores sobre salud y seguridad en el trabajo

Desarrollamos e implementamos un programa integral y continuo de formación en salud y seguridad laboral, orientado a fortalecer las competencias preventivas de nuestros colaboradores. Estos cursos se impartieron en modalidades presencial y/o digital, y estuvieron rigurosamente alineados con los requerimientos legales nacionales, los protocolos del Ministerio de Salud (MINSAL) y los lineamientos de la norma ISO 45001:2018.

Este programa se mantiene actualizado periódicamente, asegurando su pertinencia y efectividad al considerar los resultados de auditorías, investigaciones de incidentes y las sugerencias levantadas por las mesas de trabajo de SMS en la organización.



Principales temáticas de formación en salud y seguridad

- **Gestión de riesgos y cumplimiento:** capacitación en identificación de peligros, gestión del cambio, cumplimiento normativo (MINSAL) y uso de la plataforma PREVSIS (sistema RSMS) para reportar.
- **Respuesta a emergencias:** entrenamiento en primeros auxilios (RCP, DEA), actuación ante accidentes laborales, y gestión de emergencias (brigadistas, simulacros y planes de contingencia).
- **Cultura y seguridad operacional:** instrucción sobre uso y mantenimiento de EPP, seguridad específica (oficinas, manejo manual de carga), revisión de aprendizajes de incidentes y promoción del principio "No Héroes".
- **Bienestar y autocuidado:** charlas sobre prácticas saludables (alimentación, hidratación) y prevención en tránsito peatonal y conducción defensiva.



Cobertura del sistema de gestión de la salud y la seguridad en el trabajo

Mantenemos un enfoque preventivo y colaborativo para mitigar los impactos en la salud y seguridad de los colaboradores vinculados con nuestras relaciones comerciales (contratistas, proveedores y operadores logísticos). Para ello, consideramos como colaborador vinculado a toda persona que opera en nuestras instalaciones bajo contrato con terceros. La evaluación de riesgos se aplica bajo criterios homogéneos y equitativos, y los impactos significativos se definen como aquellos eventos que pueden generar fatalidades, lesiones graves o interrupciones operativas relevantes.

Nuestra gestión se basa en la integración de criterios de seguridad desde los procesos de selección y supervisión de terceros, promoviendo estándares comunes de gestión preventiva. Las acciones clave de prevención y mitigación incluyen la incorporación de cláusulas contractuales que exigen a los terceros el cumplimiento de normativas legales y estándares internos. Además, fomentamos la colaboración activa invitando a colaboradores externos a participar en capacitación conjunta, campañas preventivas, reuniones de seguridad y simulacros en nuestras instalaciones. Reforzamos este compromiso mediante la supervisión en terreno por parte del área SMS, enfocada en el cumplimiento normativo y la identificación proactiva de condiciones inseguras.

La información sobre los impactos en salud y seguridad, y el desempeño de la gestión preventiva, se recopila a través de una metodología integral. Recibimos reportes de incidentes y condiciones inseguras mediante la plataforma digital PREVSIS, tanto de colaboradores propios como externos. Utilizamos evaluaciones de desempeño preventivo aplicadas a empresas contratistas, considerando indicadores como accidentabilidad y cumplimiento legal, y complementamos esta información con auditorías internas y externas. Además, aplicamos encuestas de percepción de seguridad para identificar brechas desde la visión de los colaboradores. Consideramos como “colaborador directamente vinculado” a toda persona que realiza funciones operativas o de soporte en instalaciones de Esmax bajo relación contractual con terceros, asegurando que la evaluación de riesgos se realice bajo criterios homogéneos y coherentes para todos.

*Esmax Distribución y Esmax Industrial registraron **0** accidentes y lesiones laborales durante el periodo.*

Desempeño en seguridad y salud ocupacional

(NCG 461 5.6 | SASB EM-RM-320a.2)

Monitoreamos constantemente los incidentes y condiciones de salud que afectan tanto a colaboradores directos como a contratistas, asegurando una cobertura total en todas nuestras instalaciones. La recolección de datos se realiza de forma inmediata a través de la plataforma PREVSIS y registros internos, validando las horas trabajadas con el área de Personas y clasificando cada evento según los criterios de la Superintendencia de Seguridad Social (SUSESOS).

Durante 2025, el análisis de estos indicadores permitió identificar las principales tipologías de eventos:

- **Esmax Red:** predominaron contusiones en extremidades y afectaciones a la salud mental derivadas de violencia externa (robos/asaltos).
- **Contratistas:** se registraron incidentes por caídas en altura, volcamientos y lesiones musculoesqueléticas por manejo manual de carga.
- **Enfermedades laborales:** se determinó un único caso de enfermedad profesional asociado a salud mental por violencia externa. No obstante, monitoreamos preventivamente dolencias recurrentes como estrés, fatiga emocional y tensiones musculares.



Gestión de riesgos críticos y medidas de control

A partir del análisis de los incidentes y condiciones de salud identificadas durante el periodo, y con el objetivo de abordar los principales riesgos detectados, aplicamos de forma rigurosa la Jerarquía de Control, priorizando soluciones que actúan sobre la fuente del riesgo:

Eliminación y sustitución

- Evaluación de tecnologías (drones, telescópicas) para reducir trabajo en altura y riesgos de conducción.
- Revisión de procesos para automatizar tareas repetitivas o de alto esfuerzo físico (manejo manual de carga).
- Evaluación de alternativas para reducir la exposición a condiciones ambientales adversas y climáticas extremas.

Controles de ingeniería

- Instalación de puertas antivandálicas, esclusas, cámaras y sistemas de monitoreo para mitigar violencia externa.
- Instalación de sistemas de protección colectiva en altura (líneas de vida, barandas, plataformas seguras).
- Mejora de barreras físicas (canopy) y zonas de sombra para exposición a radiación UV.
- Incorporación de mobiliario ergonómico y mantención de sistemas de ventilación o climatización.

Controles administrativos

- Establecimiento de protocolos anti-violencia, capacitación en manejo de crisis y primeros auxilios psicológicos.
- Acreditación de contratistas, solicitud de evaluaciones médicas para tareas críticas y convenios de seguridad comunal (incluyendo uso de Fiscalía Privada).
- Monitoreo de condiciones ambientales y ajuste de horarios por alertas climáticas.
- Campañas de sensibilización sobre salud mental, autocuidado y salud general.

Equipos de Protección Personal (EPP)

- Entrega de EPP especializado (elementos de altura y conducción) y elementos de protección contra radiación UV, frío o calor (bloqueadores, gorros, guantes).
- Supervisión del uso correcto y reposición periódica.

	Empleados	Contratistas
Dotación considerada para los indicadores de Salud y Seguridad	2.775	1.344
Número de horas trabajadas	7.358.190	3.320.520
Tasa de fatalidad por cada 100.000 colaboradores	0	0
Meta fatalidad	0	0
Tasa de accidentabilidad por cada 100 colaboradores	1,30	0,30
Meta accidentabilidad	1,68	0,62
Promedio de días perdidos por accidente	10,06	14,60
Meta promedio de días perdidos por accidente	No hay metas definidas	No hay metas definidas
Tasa de enfermedades laborales por cada 100 colaboradores	0,10	0,00
Meta enfermedades laborales	0,11	0,00

Para efectos de esta tabla, los indicadores correspondientes a empleados consideran información consolidada de Esmax Distribución, Esmax Red y Esmax Industrial.



Hitos del año



Alcanzamos una tasa de fatalidad de 0% para empleados y 0% para contratistas



Fortalecimos el área con profesionales dedicados para las líneas de negocio Combustibles Retail y B2B, y expertos en gestión de emergencias



Sistematizamos el ingreso y gestión de terceros mediante la plataforma Pronexo, asegurando que el 100% de los contratistas cumplan con requisitos de seguridad específicos según su nivel de riesgo antes de iniciar cualquier labor



Expandimos el Programa de Seguridad para la Red (PRES) a la totalidad de nuestra operación



Atracción y gestión de talento

Nuestra estrategia de atracción de talento se centra en identificar y captar a personas que busquen desarrollarse en un entorno de aprendizaje continuo y excelencia operacional. Durante 2025, fortalecimos nuestro posicionamiento como una empresa donde profesionales y técnicos pueden proyectar su carrera.

El futuro de nuestra industria depende de la capacidad de integrar nuevas visiones. Por ello, priorizamos programas que van más allá de la búsqueda de perfiles técnicos, enfocándonos en la empleabilidad y el desarrollo temprano:

→ **Programa de formación dual:** es un pilar fundamental de Esmax Red para nuestra vinculación con la comunidad. A través de alianzas con colegios técnicos profesionales, integramos a equipos de Esmax Red y a estudiantes de sectores vulnerables en prácticas extendidas de casi un año. Este programa permite que los jóvenes adquieran competencias críticas en terreno, facilitando su inserción laboral definitiva al egresar.

→ **Programa de Prácticas Esmax:** buscamos atraer a los mejores talentos universitarios para que inicien su camino profesional con nosotros. Un hito relevante del periodo fue nuestra participación en la Feria Laboral de la Facultad de Economía y Administración de la Pontificia Universidad Católica de Chile, donde compartimos el propósito de la Compañía con estudiantes interesados en la innovación y la energía.



Talento Global

Un hito significativo fue el lanzamiento del primer programa de jóvenes profesionales saudíes en Chile, llamado Retail Academy Program. Este fortaleció nuestro rol como anfitrión de talento internacional y la transferencia de conocimiento entre Esmax y su controlador.

El programa fue un hito muy relevante de 2025 en el marco de la integración, fortaleciendo la relación entre Esmax y Aramco al aportar talento mutuo.

Experiencia moderna y eficiente

Para asegurar que el ingreso y la permanencia en Esmax sea constante, hemos avanzado en la modernización de nuestra gestión interna a través de la transformación digital de los procesos de Personas. En este sentido, incorporamos la digitalización de contratos, anexos y liquidaciones de sueldo, lo que nos permite eliminar el uso de papel y agilizar la interacción de los colaboradores con el área. Esta innovación garantiza eficiencia y formalidad desde el primer contacto, optimizando la experiencia administrativa en toda la organización.

Asimismo, mantuvimos la retención de talento clave mediante modelos de adaptabilidad, como el esquema de trabajo híbrido en las áreas administrativas. Esta flexibilidad, sumada a la posibilidad de participar en proyectos prioritarios y células transversales, fortalece el compromiso y el sentido de pertenencia.

Estabilidad y retención laboral

Mantenemos un compromiso continuo con la formalidad laboral como pilar para un entorno de trabajo seguro y justo. Esta formalidad garantiza el acceso a beneficios clave como seguros de salud y pensiones, promoviendo la estabilidad y el desarrollo profesional. Al 31 de diciembre de 2025, el 84% de nuestros colaboradores se encontraba bajo contrato indefinido, una sólida distribución que refleja nuestro esfuerzo por ofrecer una base de colaboradores a largo plazo.





Formalidad laboral

Colaboradores por tipo de contrato:	N° Mujeres	% Mujeres	N° Hombres	% Hombres	N° Total	% Total
Contrato Indefinido	1.108	40%	1.221	44%	2.329	84%
Contrato a Plazo Fijo	184	7%	262	9%	446	16%
Contrato por obra	0	0%	0	0%	0	0%
Honorario	0	0%	0	0%	0	0%
Total	1.292	47%	1.483	53%	2.775	100%

A pesar de ser un año de alta transformación corporativa, hemos mantenido la rotación laboral a niveles de mercado. Consideramos que este resultado es un reflejo positivo de la cultura interna y el compromiso de los equipos ante los desafíos de la transición. Para gestionar proactivamente este aspecto, realizamos entrevistas de salida que nos proporcionan feedback valioso para ajustar nuestras estrategias y mejorar continuamente la experiencia interna.



Desarrollo del talento

(NCG 461 3.6x | 5.8 i | 5.8 ii | 5.8 iii | 5.8 iv)



El proceso de integración vivido durante este periodo nos planteó el desafío de asegurar que nuestros más de 2.700 colaboradores y nuestra cultura de trabajo estuviesen alineados con los nuevos estándares de excelencia operativa y seguridad de la Compañía. Por ello, en 2025, alineamos las iniciativas que promueven el liderazgo, el desarrollo profesional y el bienestar a esta nueva realidad, con foco en la cercanía y la excelencia.

Implementamos un programa robusto de mallas transversales y cursos mandatorios, asegurando el acceso a un promedio de dos cursos formativos por colaborador durante el año. Las materias abordadas se enfocaron en la gestión de la nueva marca, protocolos operacionales y la alineación con los estándares globales.

Hemos potenciado la experiencia de aprendizaje con una oferta especializada y de alto nivel, diseñada para impactar directamente en la gestión del negocio. Para ello, fortalecimos nuestras alianzas estratégicas con destacadas instituciones académicas, como la Pontificia Universidad Católica de Chile, la Universidad de Chile y la Universidad de los Andes.



Nuestra formación se concentró en áreas que aseguran la continuidad operacional y el crecimiento estratégico de la Compañía:

1. Liderazgo, gestión estratégica y finanzas

Impartimos cursos que buscaban proveer de estrategias prácticas para influenciar nuestro entorno diverso y desafiante, incluyendo habilidades de liderazgo y gestión del cambio a nivel corporativo, además de programas claves como Finanzas en la Gestión del Negocio y el Taller Estratégico sobre el Estado de Resultados (Decisiones que Impactan).

2. Excelencia operativa y digital

En Esmax Red, el foco estuvo en la adaptación a la nueva marca Aramco. Esto incluyó el onboarding de estaciones, el manejo de la App Aramco Estaciones, la implementación de Sistemas de Autoservicio y el cumplimiento en protocolos operacionales.

3. Formación técnico e industrial

Para nuestra operación industrial, los cursos se especializaron en asegurar la máxima seguridad, incluyendo la Formación Básica en Operaciones de Carga (OMI) y el Control de Riesgos de Trabajo en Altura.



Durante 2025 continuamos impulsando el programa de continuidad de estudios, orientado a apoyar el desarrollo profesional y la proyección de carrera de nuestros colaboradores. En el periodo, esta iniciativa benefició a cuatro profesionales y contribuyó al fortalecimiento de capacidades estratégicas y técnicas dentro de la organización.

A continuación, el detalle de nuestra oferta formativa por filial:

(NCG 461 5.8 iv)

Esmax Distribución

Temática → Liderazgo y gestión del cambio
→ Habilidades técnicas y digitales
→ Finanzas y proyectos

Esmax Red

Temática → Capacitación operativa y administrativa

Esmax Industrial

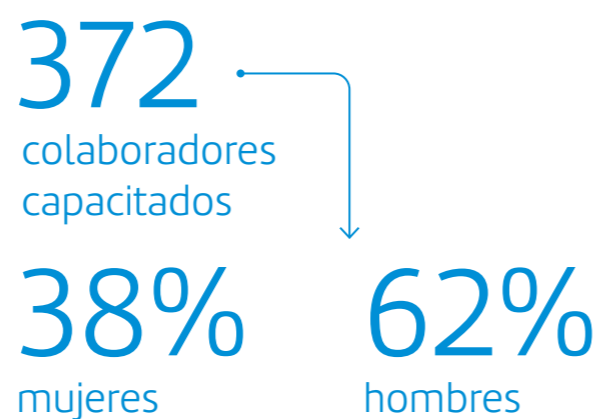
Temática → Seguridad y técnica industrial



Capacitación y formación interna

Durante 2025, las iniciativas de capacitación de la Compañía fortalecieron las capacidades de nuestros equipos en diversos niveles de la organización, logrando que el 66% de la dotación total de Esmax Distribución fuera capacitada.

Número total de colaboradores formados:



Horas totales de formación:



Inversión en formación:

\$128.863.518

Inversión en formación representando un 0,005% de los ingresos totales.

	Nº Mujeres formadas	Nº Hombres formados	Total colaboradores formados	Horas totales mujeres formadas	Horas totales hombres formados	% Mujeres formadas	% Hombres formados	Media de horas mujeres formadas	Media de horas hombres formados
Alta Gerencia	-	2	2	-	64	-	100%	-	32
Gerentes	9	14	23	110	164	39%	61%	12	12
Jefaturas	35	48	83	708	1.211	42%	59%	20	25
Operarios	-	5	5	-	262	-	100%	-	52
Fuerza de Venta	11	22	33	150	266	33%	69%	14	12
Administrativos	14	6	20	324	200	70%	32%	23	33
Auxiliares	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros profesionales	68	109	177	1.778	2.727	38%	61%	26	25
Otros técnicos	3	26	29	96	724	10%	84%	32	28
Total	140	232	372	3.166	5.618	38%	62%	23	24

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



Hitos del año



Inversión robusta de programas de capacitación que aseguraron un promedio de dos cursos formativos por colaborador



Mapeo de talento y actualización del Plan de Sucesión para la gestión proactiva de riesgos ante la posible salida de talento clave



Lanzamiento del primer programa de jóvenes profesionales saudíes en Chile, llamado Retail Academy Program, posicionando a Esmax como hub clave en la transferencia de conocimiento con Aramco





Diversidad e inclusión

Marco de gobernanza y compromiso con la equidad

(NCG 461 3.1.vi | 3.1.vii | 5.4.1)

La dotación de Esmax refleja la diversidad y el talento de un equipo humano compuesto por 2.775 colaboradores comprometidos que impulsan el éxito de la organización en todas sus áreas de operación. Esta base de talento presenta una distribución de género equilibrada, con un 47% de mujeres (1.291) y un 53% de hombres (1.483), lo que refleja el compromiso con la inclusión y la equidad laboral.

En Esmax formalizamos nuestro compromiso con la Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) mediante el desarrollo de una Gobernanza de DEI y la elaboración de una Política de Derechos Humanos. Ambos documentos surgen como resultado de la necesidad de alineamiento corporativo.

Para detectar y reducir barreras organizacionales, sociales o culturales, impulsamos una cultura inclusiva que valora la individualidad y ve las diferencias como motor de innovación. En el año 2025, esto se ve reflejado en que todas las iniciativas estratégicas de Esmax requirieron de la participación de diferentes áreas, conocimientos y roles. Solo mediante un trabajo en conjunto, pudimos finalizar o avanzar con éxito

iniciativas de la Compañía, tales como la nueva App Aramco Estaciones, la construcción de la nueva Planta Chincui, la nueva fórmula en todos nuestros combustibles, incluyendo la línea premium Aramco ProForce; el proceso de cambio de marca, entre otros.

En materia de contratación, mantenemos descripciones de cargo detalladas y procesos de selección basados en criterios objetivos que garantizan la no discriminación y fortalecen la igualdad de oportunidades. Para impulsar la diversidad de capacidades y experiencias, participamos activamente en programas externos:

→ **Mentorías Círculo en DEI (AmCham 2025):** para identificar y consolidar mejores prácticas en inclusión.





Inclusión laboral

(CMF 5.7)

Desde Esmax Red, mantenemos activamente nuestro compromiso con la diversidad y la inclusión a través de la continuidad del programa "Ciudadano Capaz". Nuestro esfuerzo se ha centrado en facilitar la integración efectiva de personas con discapacidad (PsD) en estaciones de servicio y tiendas de conveniencia.

Además, en colaboración con la Fundación Arando Esperanza, en Esmax Red brindamos capacitación y acompañamiento directo a nuestros equipos para garantizar una inclusión efectiva. Reforzamos este compromiso a través de programas gestionados por nuestra Gerencia de Personas y Asuntos Corporativos, orientados a incrementar la participación de personas en situación de discapacidad y jóvenes en formación. Estas iniciativas contribuyen directamente a la innovación y fortalecen nuestra toma de decisiones al integrar perspectivas diversas en la organización.

(NCG 461 5.1.5 | 5.1.1)

Personas en Situación de Discapacidad (PsD)	Sin Discapacidad		Con Discapacidad	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Alta Gerencia	12	2	-	-
Gerentes	25	20	-	-
Jefaturas	115	115	-	-
Operarios	102	3	1	-
Fuerzas de Venta	935	822	10	11
Administrativos	64	203	1	-
Auxiliares	1	1	-	-
Otros profesionales	142	91	3	1
Otros técnicos	72	23	-	-
Total	1.468	1.280	15	12

Nacionalidad

(NCG 461 5.1.2)

532
Total chilenos

94%
Dotación chilena

190
Mujeres chilenas

342
Hombres chilenos

34
Total extranjeros

6%
Dotación extranjera

13
Mujeres extranjeras

21
Hombres extranjeros

*Los datos de nacionalidad se refieren exclusivamente a Esmax Distribución.
** Mayor detalle en la página 138 del capítulo de Información Adicional.



Diversidad y equidad salarial

(NCG 461 5.4.2)

En Esmax, la composición de nuestra fuerza laboral y de nuestros órganos de gobierno refleja un compromiso permanente con la equidad, entendida como un elemento esencial de nuestra propuesta de valor. Para ello, monitoreamos de manera continua los indicadores de diversidad, asegurando que nuestras prácticas de compensación, reconocimiento y desarrollo se apliquen bajo criterios justos y consistentes. En este marco, se define anualmente un monto específico dentro del presupuesto destinado a premiar el desempeño, el cual se vincula a procesos de revisión de rentas basados en los resultados y desempeño de nuestros colaboradores.

Dotación por cargo y género:	Mujeres	Hombres	Total	% Mujeres
Alta Gerencia	2	12	14	14%
Gerentes	20	25	45	44%
Jefaturas	115	115	230	50%
Operarios	3	103	106	3%
Fuerzas de Venta	833	945	1.778	47%
Administrativos	203	65	268	76%
Auxiliares	1	1	2	50%
Otros profesionales	92	145	237	39%
Otros técnicos	23	72	95	24%
Total	1.292	1.483	2.775	47%

Con el objetivo de garantizar la competitividad y la equidad salarial, aplicamos la metodología de Korn Ferry para el mapeo de cargos y la revisión periódica de las bandas salariales. Este enfoque nos permite estructurar y ajustar las compensaciones de manera equitativa, considerando las responsabilidades asociadas a cada rol y las condiciones del mercado laboral. En particular, este proceso se sustenta en los siguientes principios:

→ **Mapeo y revisión:** se utiliza el mapeo de posiciones para asegurar que la compensación sea coherente con el rol y su nivel de responsabilidad, complementando este análisis con la participación en encuestas salariales que permiten mantener la competitividad externa.

→ **Revisión continua:** la equidad y competitividad salarial se evalúan de forma permanente mediante estudios de mercado y encuestas especializadas, lo que facilita la realización de ajustes oportunos y consistentes.

→ **Movilidad interna:** ante cambios estructurales o procesos de movilidad interna, se evalúa la equidad salarial y se analizan posibles ajustes, dentro de los márgenes presupuestarios definidos, para resguardar la paridad entre nuestros colaboradores.

Durante 2025, Esmax dio continuidad a las acciones orientadas a la equidad salarial, consolidando los avances alcanzados en ejercicios anteriores y manteniendo su compromiso con la transparencia en la gestión de compensaciones. Este trabajo se enmarca en una estrategia integral de gestión de personas, orientada a asegurar criterios consistentes y equitativos en las remuneraciones, contribuyendo al fortalecimiento de 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	88%	97%
Gerentes	97%	94%
Jefaturas	85%	67%
Operarios	67%	62%
Fuerzas de Venta	97%	106%
Administrativos	90%	101%
Auxiliares	108%	108%
Otros profesionales	96%	98%
Otros técnicos	89%	80%
Total	94%	99%



Propuesta de valor a nuestros equipos

(NCG 461 3.6.xi | 3.6.xii)

En Esmax, estamos convencidos de que un entorno laboral saludable, basado en el respeto y el cuidado integral, permite transformar nuestra energía en resultados excepcionales. Entendemos el clima organizacional no como una métrica de satisfacción, sino como el reflejo de una cultura que pone a las personas en el centro de cada decisión estratégica. Por eso, trabajamos una propuesta de valor que busca que busca facilitar la vida de nuestros colaboradores, ofreciendo un lugar de trabajo donde el talento es reconocido, la diversidad es valorada y el bienestar familiar es una prioridad compartida.

Para enmarcar y promover las iniciativas de la Compañía, el año 2025 se lanzó “Energía para ti”, un ecosistema integral de la propuesta de valor para los colaboradores, diseñado para acompañar el crecimiento, reconocer el esfuerzo y aportar al bienestar de nuestro equipo. Esta plataforma consolida nuestra gestión en cuatro pilares, con bases sólidas y procesos claros.

Gracias a lo anterior, entregamos nuevos beneficios, como aguinaldos de navidad y un bono de vacaciones formalizado, asegurando que distintos momentos del año cuenten con un respaldo tangible para quienes forman parte de Esmax.

Energía para la salud

→ Promover la salud física, mental y emocional de nuestros equipos.

Energía para el equilibrio

→ Apoyar la conciliación entre el trabajo y la vida personal.

Energía para el desarrollo

→ Fomentar una cultura que valore el talento y potencie nuestro crecimiento profesional.

Energía para la comunidad

→ Generar un impacto positivo en nuestro entorno siendo una empresa social y ambientalmente responsable.



Respecto a los planes de compensación, aseguramos una coherencia, gestión responsable y sostenible, a través de revisiones rigurosas que se revisan en el Comité de Talento y Compensaciones (TCC). Eso se realiza con una periodicidad ajustada a las necesidades de la organización, y son aprobadas directamente por este órgano, sin requerir procesos adicionales. En el caso de las compensaciones asociadas al Gerente General, la aprobación recae exclusivamente en el Directorio.

Este proceso permite alinear los incentivos con los objetivos estratégicos de la organización y apoyar la retención del talento clave.



Bienestar integral

(NCG 461 5.8 iv)

La retribución en Esmax es integral y trasciende el salario económico. Nuestra estrategia sitúa la calidad de vida como el principal elemento de reconocimiento al esfuerzo de los equipos, estructurando un sistema de beneficios que responde a las realidades operativas de cada una de nuestras filiales y está destinado a colaboradores con contrato indefinido.

Complementamos este apoyo mediante contribuciones a guarderías y beneficios específicos para la maternidad. Durante 2024 y consolidándose en 2025, impulsamos la habilitación de instalaciones de lactancia, diseñadas para que nuestras colaboradoras dispongan de un entorno cómodo, seguro y privado para facilitar este proceso esencial.

Para mayor detalle sobre los beneficios para quienes se desempeñan a tiempo completo ver la página 138 del capítulo de Información Adicional.

Permiso parental

En Esmax, estamos convencidos de que el apoyo en momentos clave de la vida personal, como el nacimiento o la llegada de un hijo o hija, es fundamental para alcanzar un equilibrio saludable y fomentar la corresponsabilidad. Por ello, garantizamos el cumplimiento estricto de las disposiciones legales que protegen tanto a madres como a padres en este proceso, proporcionando a las madres el tiempo de descanso necesario tras el nacimiento o tuición —ya sea de 84 días a jornada completa o 126 días a jornada parcial— y resguardando, a su vez, el derecho irrenunciable de los padres al permiso de cinco días pagados. Este enfoque integral permite que el padre esté presente y participe activamente desde los primeros días de vida, existiendo además la posibilidad de que la madre opte por traspasar al padre parte del permiso postnatal parental a partir de la séptima semana.

Este respaldo asegura que nuestros equipos cuenten con las condiciones necesarias para retomar su trayectoria profesional sin comprometer el cuidado de su familia. En Esmax Distribución, destacamos que el 100% de las colaboradoras que hicieron uso de su permiso postnatal se reincorporaron exitosamente a sus funciones, con un promedio de 156 días utilizados entre periodos legales y extralegales. Asimismo, el 100% de los padres hizo uso de su permiso legal, registrando un promedio de cinco días de acompañamiento inicial. Estos indicadores de retorno se complementan con una sólida tasa de retención, ya que el 97% de los colaboradores que regresaron de su permiso, continuaron siendo parte de la organización tras 12 meses.



100%
de madres que
se reincorporan

100%
de padres hacen
uso del permiso
postnatal

97%
de retención de
colaboradoras



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	1	100%	106	1	100%	5	-	-	-
Jefaturas	7	100%	178	-	-	-	-	-	-
Operarios	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fuerza de venta	49	100%	151	3	100%	5	-	-	-
Administrativos	13	100%	165	1	100%	5	-	-	-
Auxiliares	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros profesionales	3	100%	159	1	100%	6	-	-	-
Otros técnicos	-	-	-	1	100%	7	-	-	-
Total	73	100%	156	7	100%	5	-	-	-

Reincorporación después del uso del permiso parental	Mujeres que se Reincorporaron	Hombres que se reincorporaron	% de Reincorporación
2025	73	7	100%

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.	Mujeres que siguen trabajando más de 12 meses posterior a su regreso del postnatal	Hombres que siguen trabajando más de 12 meses posterior	% mujeres que siguen trabajando 12 meses después
2025	71	6	97%





Adaptabilidad y jornada laboral

(NCG 461 5.3)

Entendemos que la flexibilidad es un factor clave para el compromiso y retención. Por ello, contamos con modelos de adaptabilidad que permiten equilibrar las responsabilidades profesionales con las personales. Si bien la mayoría de nuestra operación requiere presencialidad por su naturaleza técnica y de servicio, hemos implementado opciones de teletrabajo parcial que hoy benefician al 17% de nuestra dotación.

Colaboradores por tipo de jornada:	N° Mujeres	% Mujeres	N° Hombres	% Hombres	N° Total	% Total
Jornada Ordinaria	1.207	43%	1.383	50%	2.590	93%
Jornada Parcial	85	3%	100	4%	185	7%
Teletrabajo Parcial	195	7%	277	10%	472	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	1.292	47%	1.483	53%	2.775	100%



5. Energía que protege

Usamos nuestra energía para proteger el entorno que compartimos

- 111 Gestión ambiental
- 112 Gestión de desempeño energético
- 113 Agua
- 114 Gestión de residuos (Ley REP)
- 116 Gestión de los impactos



Gestión ambiental

(NCG 461 8.3)

En Esmax, estamos convencidos de que nuestro crecimiento solo es sostenible si somos capaces de proteger y respetar el entorno. Nuestra gestión ambiental se sustenta en la Política de Seguridad, Salud, Medio Ambiente y Calidad, la cual establece el compromiso ineludible de prevenir la contaminación, cumplir con la legislación vigente y mejorar continuamente nuestros procesos para minimizar el impacto en el entorno.

Este año ha sido fundamental para realizar un diagnóstico profundo de nuestra operación, permitiéndonos identificar brechas y definir los macroprocesos ambientales que guiarán nuestro actuar. Estamos construyendo los cimientos de una gestión basada en datos, donde la digitalización y la sistematización de la información nos permitirán, en el corto plazo, priorizar iniciativas de alto impacto.

Nuestra mirada ambiental para este periodo se ha estructurado en tres ejes de gestión prioritaria:

→ **Cumplimiento y excelencia regulatoria:** asegurar que cada planta y estación opere bajo los más altos estándares de permisología y normativa vigente.

→ **Remediación y proyectos estratégicos:** buscar alternativas innovadoras y eficientes para gestionar el impacto histórico y actual de nuestras operaciones.

→ **Soporte y digitalización:** transformar la data ambiental en una herramienta estratégica para la toma de decisiones, preparándonos para las exigencias de la Ley REP y los estándares globales de reportería.

Usamos nuestra energía para proteger el entorno, asumiendo que el respeto por el medioambiente es una pieza clave en nuestro objetivo de facilitar la vida de las personas de manera responsable y ética.

Durante 2025, ejecutamos el 100% de los programas asociados al Plan de Recuperación Ambiental (PRAI), asegurando el cumplimiento de nuestros compromisos con el entorno. Al cierre del ejercicio, informamos que no se registraron sanciones ejecutoriadas ni fue necesaria la implementación de planes de reparación por daño ambiental. Estos resultados reafirman la efectividad de nuestro enfoque preventivo y nuestra responsabilidad operativa.

→ Iniciamos el desarrollo de nuestra plataforma de gestión ambiental, logrando completar el levantamiento de data histórica. Esta herramienta nos permitirá sistematizar la información de nuestras distintas huellas y asegurar la trazabilidad exigida por la Ley REP.

→ Avanzamos en la medición de la huella de carbono de producto, un paso clave para entender y visibilizar el desempeño ambiental de nuestra oferta hacia los consumidores.

aramco





Estación de servicio Antofagasta Grecia

Gestión de desempeño energético

En Esmax, entendemos que la transición hacia una operación más limpia comienza con una medición rigurosa de nuestra eficiencia. Durante 2025, buscamos optimizar nuestro consumo energético en toda nuestra red de estaciones de servicio, tiendas de conveniencia y plantas a nivel nacional.

Consumo de energía en la organización	2025
Consumo de combustible - No renovable (GJ)*	202.461
Consumo de Electricidad (KWH)	47.554.124
Total Consumo Energía (GJ)	47.756.586

Consumo de energía por instalación 2025	N° instalaciones totales	N° instalaciones que miden	N° instalaciones que no aplican	KW por hora	Total %
Estaciones de servicio propias (incluidas tiendas de conveniencia propias)	102	102	0	34.913.099	73,4%
Tiendas de conveniencia (stand alone propias)	47	47	0	10.331.011	21,7%
Aeroplantas (operacionales Esmax)	7	7	0	294.065	0,6%
Depositorios (operados por Esmax Industrial)	-	-	-	-	-
Plantas de combustibles	10	6	4	1.283.057	2,7%
Planta de lubricantes	1	1	0	500.618	1,1%
Oficina	1	1	0	232.275	0,5%
Desinversión	-	-	-	-	-
Total N°	165	164	1	47.554.125	100,0%
Total %	100,0%	99,4%	0,6%	-	100,0%



Agua

En Esmax, reconocemos que el agua es un recurso vital y compartido. Si bien nuestro proceso productivo no genera aguas residuales industriales, asumimos la responsabilidad de gestionar cada gota de manera responsable. Durante 2025, marcamos un hito clave al completar el diagnóstico integral de la situación del agua en nuestra Compañía, lo que nos permite hoy transitar hacia una gestión con mayor profundidad y métricas claras.

Monitoreo y prevención de impactos

Nuestra prioridad es asegurar la integridad del entorno y la protección de las aguas subterráneas. Para ello, mantenemos programas de monitoreo de vanguardia técnica:

→ **Estándares de excelencia:** utilizamos la normativa *Advancing Standards Transforming Markets* (ASTM) para el muestreo y la Guía Alberta de Canadá como referencia técnica para evaluar posibles impactos y definir acciones correctivas inmediatas, especialmente en estaciones de servicio y plantas.

→ **Respuesta coordinada:** ante cualquier hallazgo, activamos células de trabajo internas y colaboramos con proveedores especializados bajo contrato marco para ejecutar planes de acción específicos.

→ **Gestión de efluentes:** los vertidos de nuestras instalaciones, principalmente domésticos (baños y comedores), son manejados según su ubicación. En zonas urbanas, utilizamos el alcantarillado público, mientras que en zonas rurales (como las plantas San Vicente y Guayacán) operamos sistemas de fosas sépticas certificados. En caso de detectarse hidrocarburos, las aguas son tratadas y dispuestas en sitios autorizados bajo estricta normativa ambiental.

Innovación y circularidad en el uso del agua

Más allá del cumplimiento, buscamos avanzar hacia la circularidad de los recursos integrando la innovación en nuestra operación. Durante 2025, dimos un paso significativo con la implementación de sistemas de reciclaje de agua en nuestro servicio de Carwash en algunas de nuestras estaciones de servicio Aramco.

Este esfuerzo se materializó mediante dos sistemas que se instalaron en las estaciones de Vitacura-Padre Hurtado (Vitacura) y Los Militares (Las Condes), donde la tecnología incorporada nos permite proyectar una reutilización de agua cercana al 50%. Este sistema nos permite validar el desempeño de esta solución técnica y optimizar el consumo hídrico por cada proceso de lavado de manera eficiente.

Complementando estas acciones en estaciones de servicio, continuamos impulsando una cultura de ahorro en nuestras plantas, ejecutando iniciativas de sensibilización y mejoras operativas diseñadas para reducir nuestro impacto de manera sostenida y responsable.

Estamos integrando esta gestión en el Sistema Integrado de Gestión de la Compañía como un control periódico. Esto nos permitirá, en el corto plazo, definir indicadores y directrices específicas para cada sitio, elevando el nivel de precisión en nuestra memoria integrada.

Consumo de agua mensual M3	2024	2025
Enero	10.967	34.798
Febrero	14.371	36.350
Marzo	17.987	39.359
Abril	15.795	31.742
Mayo	14.026	27.367
Junio	13.130	26.441
Julio	15.021	23.616
Agosto	14.535	27.523
Septiembre	12.355	24.762
Octubre	11.867	27.749
Noviembre	15.270	29.679
Diciembre	17.692	30.138
Total	173.016	359.522*

*El aumento en el consumo de agua entre 2024 y 2025 se explica principalmente por un mayor nivel de actividad operacional asociado al incremento de la producción, la realización de limpiezas de estanques en algunos sitios durante el periodo y la ampliación del alcance de medición del indicador. En particular, en la Planta de Lubricantes en 2024 solo se reportó el consumo sanitario, mientras que en 2025 se incorporó el consumo total de la planta.



Gestión de residuos (Ley REP)

En Esmax, visualizamos la gestión de residuos como una obligación normativa y como una oportunidad para avanzar hacia la economía circular. Durante 2025, el foco ha estado en la estructuración y trazabilidad, preparando a la Compañía para las nuevas exigencias de la Ley de Responsabilidad Extendida del Productor (Ley REP) y elevando nuestros estándares de control interno.

Nuestra gestión comienza con un entendimiento profundo del origen y la naturaleza de lo que generamos. Operacionalmente, clasificamos nuestros residuos en dos grandes categorías para asegurar su tratamiento adecuado:

→ **Residuos Peligrosos (RESPEL):** derivados principalmente del manejo de combustibles en estaciones y plantas, estos materiales incluyen tierras o textiles con hidrocarburos. Su gestión es sumamente rigurosa, operando bajo el marco del DS 148 con el apoyo de contratistas especializados.

→ **Residuos No Peligrosos (RESNOPEL):** comprenden materiales asimilables a domiciliarios, como embalajes de nuestras tiendas y desechos sanitarios de oficinas, los cuales gestionamos bajo criterios de disposición responsable.

Uno de los hitos más relevantes de este periodo es el desarrollo de nuestro Proyecto de Digitalización Ambiental. Esta plataforma, que proyecta su implementación total para 2026, permitirá la sistematización de la información histórica y actual, facilitando el cumplimiento de las obligaciones que tenemos como Compañía en el marco normativo de la Ley REP, y su trazabilidad.

Innovación en remediación ambiental

Buscando alternativas más sostenibles que el método tradicional de disposición final, este año realizamos un estudio para evaluar el uso de productos orgánicos en la remediación de suelos. El objetivo es reducir el impacto ambiental y los costos asociados, priorizando soluciones que regeneren el entorno en lugar de solo trasladar el residuo.

Reciclaje

Dando continuidad a los esfuerzos iniciados en 2024, consolidamos el impacto del cambio de marca mediante alianzas estratégicas:

→ **Reciclaje de metales:** en conjunto con AZA, gestionamos el reciclaje de estructuras metálicas provenientes del el proceso de cambio de marca de nuestras estaciones de servicio.

→ **Segunda vida textil:** a través de Cirkla, transformamos uniformes antiguos en nuevos productos de merchandising corporativo, evitando que toneladas de textiles terminaran en vertederos.

→ **Eficiencia en soporte:** mantuvimos programas activos de reciclaje y reducción de papel en nuestras oficinas administrativas.

172

toneladas recicladas de metales y textiles (2025)

+267

toneladas recicladas del proceso de cambio de marca



Marco normativo y procedimientos

Nuestra operación se sustenta en una sólida base de procedimientos que garantizan la seguridad de las personas y el entorno:

→ **Gestión integral:** lineamientos para el manejo de residuos en todas sus etapas.

→ **Trazabilidad RESPEL:** uso de la plataforma SIDREP para asegurar el cumplimiento legal.

→ **Sustancias peligrosas:** protocolos estrictos para minimizar riesgos en el almacenamiento y transporte.

Tipos de Residuos Generados 2025 (toneladas métricas)*

Cartón y papel	11.890
Plástico	13.956
Residuos metálicos	44.810
Residuos Líquidos (RILes)	30,394
Otros	440,2
Peso total residuos generados	541,25

Durante el período de reporte, la Compañía gestionó tanto residuos peligrosos como no peligrosos de acuerdo con sus procedimientos internos y la normativa aplicable, asegurando su adecuado manejo y disposición final a través de canales autorizados, incluyendo 494,616 toneladas métricas de residuos peligrosos y 46,634 toneladas métricas de residuos no peligrosos dispuestos en rellenos sanitarios.



La Compañía genera residuos de papel y cartón, plásticos y residuos metálicos, para los cuales se cuenta con información trazable para Plantas de Combustible y Lubricantes. En adelante se espera evaluar las necesidades de implementación del registro que permita sistematizar la información en las instalaciones de la Compañía para incorporar su medición en futuros reportes.



Gestión de los impactos

La prevención y gestión de impactos ambientales, como derrames y contaminación, son ejes centrales de nuestro compromiso con la sostenibilidad. A través de nuestra Política de Gestión Integral (Calidad, Seguridad, Medioambiente y Salud), implementamos sistemas robustos para la prevención y mitigación de impactos, garantizando el cumplimiento normativo y la mejora continua.

Nuestra gestión operativa se articula mediante el Sistema Integrado de Gestión Operacional (SIGO), diseñado para responder de manera eficiente a incidentes en el entorno. Este sistema es liderado por el Encargado de Sistemas de Gestión con el apoyo de los líderes de cada instalación, activando flujos de comunicación inmediatos para evaluar y ejecutar medidas de remediación ante cualquier evento.

Para asegurar la efectividad ante cualquier situación, contamos con un sistema de activación escalonado:

→ **Nivel 1:** emergencias controladas íntegramente con nuestros recursos internos y locales. Todas nuestras instalaciones cuentan con kits especializados para contener y manejar derrames de manera inmediata.

→ **Nivel 2:** ante incidentes que sobrepasan la capacidad local, activamos de inmediato nuestro contrato marco con Ambipar, líder en respuesta a emergencias terrestres y marítimas. Esta alianza nos permite contar con especialistas y equipamiento avanzado para la contención, además de dar soporte en estudios y remediaciones ambientales.

En situaciones donde el impacto comprometa la continuidad del negocio o la seguridad de la comunidad, el protocolo se eleva a una gestión de crisis. En estas instancias, constituimos un Comité de Crisis para la toma de decisiones estratégicas, mientras nuestros equipos especializados ejecutan las acciones tácticas en terreno.

Durante el año 2025, realizamos un esfuerzo significativo para unificar los estándares de seguridad en todas nuestras instalaciones, destacando los siguientes hitos:

Logramos el 100% del levantamiento de información crítica para la gestión de riesgos en cerca de nuestros 300 puntos de estaciones de servicios y plantas de combustibles.

Nos enorgullece informar que, durante 2025, no registramos derrames de productos bajo nuestra propia operación.

Potenciamos nuestra capacidad de respuesta mediante la realización de 10 simulacros preventivos, sumando un total de

Cierre y rehabilitación de instalaciones

Gestionamos con responsabilidad el cierre de sitios en desuso y aquellos en proceso de desinversión. Aplicamos altos estándares para supervisar y mitigar impactos, incluyendo el monitoreo continuo de suelos, aguas subterráneas y tanques subterráneos (UST). Aseguramos que cada proceso minimice el impacto ambiental, cumpliendo con la normativa vigente y los estándares ISO 14001:2015.

Fases de nuestro proceso de cierre:

- 1. Evaluación previa:** inspecciones técnicas para identificar posibles afectaciones en suelos y aguas subterráneas, incluyendo la revisión de tanques subterráneos y otras estructuras relacionadas con el almacenamiento de combustibles.
- 2. Diseño del plan:** desarrollo de estrategias de desmantelamiento, limpieza y remediación según sea necesario.
- 3. Ejecución:** desmantelamiento de infraestructura.
- 4. Remoción de tanque subterráneos:** ejecución de acciones de limpieza y remediación ambiental, cuando aplique.
- 5. Supervisión y certificación:** asesoría técnica ambiental durante labores de extracción y monitoreo final para asegurar que las acciones realizadas cumplan con los estándares ambientales, entregando el sitio en condiciones adecuadas para su uso futuro.



6. Proveedores y contratistas:

Nuestros socios estratégicos

- 119 Proveedores estratégicos
- 120 Nuestro ciclo de gestión
- 120 Nuestra política de pagos
- 122 Evaluación y desarrollo



Nuestros proveedores

Esmax genera impactos económicos indirectos positivos a través de una operación que combina programas de sostenibilidad con una relación estrecha con su cadena de valor. Este compromiso se traduce en un apoyo decidido a la economía nacional, donde el 97% de nuestros 1.865 proveedores son de origen local y un 61% corresponden a PYMES. Durante el ejercicio anterior, el pago de \$83.302 millones a este segmento aseguró la continuidad operacional y actuó como un catalizador del crecimiento en diversas economías regionales. En el marco de la integración con Aramco, este impulso se ha intensificado mediante un incremento del 44% en el presupuesto de inversiones, destinado a la modernización de infraestructura, optimización logística y digitalización, lo que fortalece los encadenamientos productivos en todo el país.

En Esmax, nuestros proveedores y contratistas no son solo suministradores de bienes y servicios; son socios estratégicos fundamentales para nuestra excelencia operacional y la continuidad del negocio en todo el territorio nacional. Nuestra gestión se basa en la construcción de relaciones de largo plazo, sustentadas en nuestros principios como la transparencia, la ética, la competitividad y el beneficio mutuo.

Nuestra gestión del abastecimiento se articula a través de tres áreas clave: Abastecimiento de materias primas, Abastecimiento de productos de tienda de conveniencia y Compras generales de bienes y servicios. Bajo esta estructura, centralizamos todas las acciones relacionadas con nuestros socios comerciales en una única área de Desarrollo de Proveedores, lo que nos permite gestionar de manera más robusta e integral el registro y baja de proveedores.

Este fortalecimiento se traduce en un estándar de entrada más exigente para formar parte de nuestra base de oferentes. Al ingresar a nuestro registro de proveedores, los candidatos enfrentan hoy controles más exhaustivos, garantizando que su operación esté plenamente alineada con los valores de seguridad, objetividad, integridad y eficiencia de una multinacional de clase mundial.

Durante 2025, hemos transitado desde procesos que históricamente se encontraban más atomizados hacia una gobernanza robusta y centralizada, bajo un marco de trabajo que proporciona mayor respaldo y claridad estratégica a la función de Subgerencia de Compras. Hoy, nuestros procesos no responden a objetivos aislados, sino que están alineados con el propósito común de la Compañía, lo que aporta orden, mayor control y una operación más confiable para todos los actores involucrados.

- Implementamos una nueva Plataforma de Relacionamiento con contratistas que centraliza el control laboral, la seguridad y la prevención de riesgos.
- Formalizamos una Política de Pagos con plazos preferenciales de 15 días para microempresas y 7 días para PYMES con alto desempeño.
- Evaluamos al 100% de nuestros proveedores y contratistas bajo criterios sociales y de integridad durante todo su ciclo contractual.
- Mantuvimos un estándar de excelencia en la gestión de pago, logrando un promedio de 27 días para el cumplimiento de obligaciones con nuestros proveedores y contratistas.

Para efectos tributarios, se entiende por PYME a los contribuyentes sujetos al régimen establecido en el artículo 14 letra D) de la Ley sobre Impuesto a la Renta (LIR), incorporado por la Ley N° 21.210. Para calificar bajo esta categoría, la empresa debe cumplir de manera copulativa con los siguientes requisitos:

(i) contar con un capital efectivo inicial que no exceda las 85.000 UF;

(ii) registrar un promedio anual de ingresos brutos del giro que no supere las 75.000 UF durante los últimos tres ejercicios comerciales (y que no exceda las 85.000 UF en ningún año); y

(iii) que los ingresos pasivos (artículo 20 N° 1 y N° 2 de la LIR) no representen más del 35% del total de los ingresos brutos.

Para mayor información, ver la Circular N° 62 de 2020 del Servicio de Impuestos Internos (SII).



Proveedores estratégicos

(NCG 461 6.2. iii)

97%
proveedores
nacionales

3%
proveedores
internacionales

61%
proveedores
PYMES

Para Esmax, la solidez de la cadena de suministro se fundamenta en la construcción de alianzas de largo plazo que favorecen la estabilidad operativa y el crecimiento del entorno local. Durante 2025, hemos consolidado una red de 1.865 proveedores, donde la representatividad nacional alcanza el 97%, reafirmando nuestro compromiso con el dinamismo de la economía chilena y el desarrollo de las comunidades donde tenemos presencia.

Nuestra estrategia de abastecimiento prioriza la continuidad y la eficiencia: el 99% de nuestras adquisiciones se gestionan mediante contratos y acuerdos comerciales, lo que garantiza una ejecución operativa consistente y una planificación de excelencia. Además, 47% de los acuerdos y contratos son de 24 meses o más, ofreciendo a sus proveedores oportunidades de largo plazo. Asimismo, nuestras operaciones se apoyan en un 38% de contratos bajo subcontratación, abarcando desde servicios de infraestructura y mantenimiento hasta áreas críticas como la logística y distribución de combustibles.

La gestión de proveedores se segmenta según la naturaleza de nuestros servicios y productos, asegurando una atención especializada en cada categoría:

Tipo de proveedor	Descripción de productos o servicios	N° de proveedores
Abastecimiento materia prima	Petróleo y sus derivados, gas natural, insumos petroquímicos y otras materias primas para procesamiento. Lubricantes básicos, aditivos, insumos petroquímicos y otras materias primas para procesamiento.	32
Compras generales	Equipos y suministros, servicios profesionales, servicios operacionales, transporte, servicios comerciales, telecomunicaciones y servicios tecnológicos, entre otros.	1.389
Abastecimiento de tienda de conveniencia	Abastecimiento, bebestibles, cafetería y bakery, comida y franquicias, non food y tabaco.	128
Rentas y distribuidores	Pago arriendos y comisiones.	316
Total		1.865

*Existen dos proveedores que, en conjunto, concentran más del 10% del total de las compras efectuadas durante el periodo.

Impulso a la Pequeña y Mediana Empresa (PYMES)

Fomentar el crecimiento de las PYMES es un eje central de nuestra gestión social y económica. En 2025, estas empresas representaron el 61% de nuestra base de proveedores, con un total de 1.109 aliados PYME. Las transacciones con este segmento alcanzaron los \$83.302 millones, lo que equivale al 5% del total anual pagado.

Esta integración asegura la cobertura técnica y operativa de Esmax en todo el territorio nacional, y fortalece la resiliencia de nuestra cadena de valor, promoviendo alianzas basadas en la confianza mutua y el desarrollo sostenible de nuestros colaboradores externos.



Nuestro ciclo de gestión

Esmax gestiona su cadena de suministro como un proceso integral y estandarizado, diseñado para garantizar transparencia, competitividad y una mitigación efectiva de riesgos en cada una de sus etapas.

Este ciclo de vida se rige estrictamente por nuestras Condiciones Generales de Contratación y Compras (CGCC) y nuestra Política de Compras y Procedimientos Internos, lo que nos asegura que cada interacción con nuestros proveedores y contratistas cumpla con los niveles de excelencia que exigimos como Compañía.

Selección: el estándar de entrada

Nuestra gestión se inicia con la acreditación rigurosa de los oferentes. Hemos robustecido la validación de credenciales y la solvencia financiera, exigiendo la adhesión irrestricta a las CGGC junto a los documentos que la integran como condición para iniciar cualquier relación comercial.

Licitación y contratación: visión estratégica

Promovemos procesos competitivos para obtener las mejores condiciones de mercado, mitigando riesgos y asegurando excelencia en la ejecución. La gestión documental centralizada nos permite hoy una trazabilidad total de los acuerdos, alineándolos con los objetivos globales de la Compañía.

Ejecución y compra: control operativo

La fase final asegura que la entrega de bienes y servicios sea oportuna y conforme a lo pactado:

→ **Orden de compra y servicio:** ninguna prestación se considera autorizada sin la emisión de este documento formal que especifica precios y plazos.

→ **Sistemas de control:** la recepción conforme en nuestros sistemas es el hito que gatilla el proceso de pago, asegurando que cada desembolso cuente con el respaldo contractual y la validación técnica correspondiente.

Nuestra Política de Pagos

En Esmax, entendemos que la oportunidad en los pagos es un factor crítico para la sostenibilidad de nuestra cadena de suministro. Por ello, durante 2025 formalizamos nuestra Política de Pagos, un instrumento estratégico que establece un marco de transparencia y previsibilidad para todos nuestros proveedores nacionales y extranjeros.

Esta política tiene un alcance transversal sobre nuestras adquisiciones, con excepción de los proveedores de combustibles y materias primas para lubricantes, quienes se rigen por condiciones contractuales específicas propias de su mercado.



Fomentamos el crecimiento

Nuestra Política de Pagos está diseñada para ser un motor de desarrollo y excelencia. Por ello, contemplamos condiciones preferenciales que nos permiten fomentar el crecimiento de las empresas de menor tamaño y reconocer el alto desempeño de nuestros colaboradores. En el marco de nuestra gestión sostenible de proveedores, hemos establecido los siguientes plazos preferenciales:

→ **Compromiso con la microempresa:** con el fin de promover el desarrollo de las pequeñas empresas en nuestro ecosistema, otorgamos pagos en quince 15 días a aquellos proveedores que acrediten ante el SII su condición de Microempresa.

→ **Incentivo al desempeño (Empresas Pyme):** aquellas Pymes que obtengan un resultado “sobre lo esperado” en nuestra Evaluación de Desempeño anual acceden a un plazo de pago reducido de 7 días.

→ **Anticipos para contratistas de obras de construcción:** contemplamos pagos en 7 días bajo el concepto de “Anticipo de Pago”, siempre que las Bases Particulares de la licitación así lo consideren, facilitando el inicio de las faenas.

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	327.973	2.928.292.981.859	0	1.938	0
Entre 31 y 60 días	13.777	62.759.188.421	0	402	0
Más de 60 días	4.485	2.258.407.244	0	222	0
Total	346.235	2.993.310.577.524	0	2.562	0

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	369	40.889.687.723	0	26	0
Entre 31 y 60 días	247	307.457.338.027	0	22	0
Más de 60 días	140	121.073.004.915	0	23	0
Total	756	469.420.030.665	0	71	0

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	328.342	2.969.182.669.582	0	1.964	0
Entre 31 y 60 días	14.024	370.216.526.448	0	424	0
Más de 60 días	4.625	123.331.412.159	0	245	0
Total	346.991	3.462.730.608.189	0	2.633	0



Evaluación y desarrollo

(NCG 461 7.2)

En Esmax, contamos con políticas y procedimientos robustos para evaluar a nuestros socios comerciales, apoyados por herramientas de desarrollo interno y plataformas externas que aseguran la eficiencia de los procesos y la veracidad de la información.

Como parte de nuestro compromiso con la integridad, el 100% de nuestros proveedores y contratistas, son evaluados bajo diversos criterios sociales durante el ciclo de vida de su contratación. Esta debida diligencia asegura que cada proveedor cumpla con los estándares corporativos.

Los resultados de estas evaluaciones son el motor de nuestra relación colaborativa. Nos permiten implementar planes de mejora conjunta con aquellos proveedores que presentan brechas, pero también contemplamos la suspensión o exclusión de nuestro maestro de proveedores en casos de bajo desempeño persistente.

Nuestra gestión se segmenta para responder a las particularidades de cada categoría de suministro:

A. Proveedores de abastecimiento de combustibles

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.

B. Proveedores de bienes y servicios

Para nuestra red de proveedores de bienes y servicios, contamos con un modelo de evaluación en tres etapas fundamentales que nos permite mitigar riesgos y promover la mejora continua:

- 1. Registro de proveedores:** es nuestra primera barrera de integridad. Evaluamos a cada empresa en términos de compliance (Modelo de Prevención de Delitos y política antilavado), antigüedad, comportamiento comercial (morosidad) y controles de seguridad, si aplica.
- 2. Selección para licitaciones:** actualizamos la información jurídica de nuestros proponentes y volvemos a controlar la seguridad, en términos de adhesión a mutualidad y accidentabilidad, si el proceso lo aplica. Estos filtros habilitan formalmente al proveedor para participar en nuestros procesos.
- 3. Evaluación de desempeño operativo:** durante la ejecución del contrato, medimos de forma sistemática el cumplimiento de plazos, la seguridad laboral, la protección de la información, la calidad de la entrega, la gestión del cumplimiento y el cuidado del medio ambiente.



Resiliencia y mitigación de riesgos

Nuestra gestión va más allá del control administrativo; implementamos una estrategia de debida diligencia para identificar y mitigar impactos negativos en la cadena de valor, especialmente en logística y mantenimiento:

→ **Cumplimiento laboral y social:** monitoreamos la aplicación de la Ley de Subcontratación y la trazabilidad de obligaciones previsionales como condición no negociable para la continuidad del servicio.

→ **Seguridad, medioambiente y salud:** evaluamos constantemente los Índice de accidentabilidad y ante cualquier desviación, activamos planes de mejora colaborativa.

→ **Excelencia operativa:** mitigamos riesgos, mediante una supervisión permanente y respaldada por la certificación ISO 9001, ISO 14001 e ISO 45001, garantizando transparencia y eficiencia a través de nuestro sistema de gestión integrada.

La información obtenida a partir de estas evaluaciones nos permite verificar el adecuado funcionamiento de los procesos. En caso de identificar brechas, trabajamos en conjunto con los proveedores para su corrección. No obstante, el incumplimiento reiterado de nuestras normas de seguridad o conducta puede derivar en el término de la relación comercial, resguardando así un estándar de confianza.

Por el contrario, para nosotros es clave reconocer la excelencia. Tal como se define en nuestra Política de Pagos, aquellos proveedores PYME que destacan por su alto desempeño tienen la oportunidad de acceder a incentivos estratégicos, como la reducción de su plazo de pago, fortaleciendo así un vínculo comercial basado en el mérito y la confianza mutua.



Estación de servicio Frutillar

Durante el periodo de reporte, Esmax evaluó a proveedores nacionales e internacionales aplicando criterios relacionados con las tres dimensiones clave de la sostenibilidad: social, ambiental y de gobernanza. En esta línea, el área de Desarrollo de Proveedores controló aspectos asociados a la Ley N° 20.393 (Modelo de Prevención de Delitos) a través de la plataforma de cumplimiento corporativa. Evaluó elementos relacionados con la solidez de los controles internos de los

proveedores: antigüedad, ética de los negocios, conflicto de interés, afiliación a mutualidades de seguridad y tasas de accidentabilidad. Por último, se controlaron los procesos de debida diligencia financiera aplicados a contratos estratégicos, asegurando coherencia con los requisitos de contratación y abastecimiento de Esmax. Los principales resultados de estas evaluaciones se presentan en la siguiente tabla:

	Nacionales	Internacionales
Número de proveedores evaluados	573	22
Porcentaje de nuevos proveedores que han pasado filtros de selección mediante el uso de criterios sociales	36%	100%
Número de proveedores evaluados en sostenibilidad	565	18
Porcentaje de compra a proveedores que han sido evaluados en criterios de sostenibilidad	99%	100%



Gestión de subcontratación

(NCG 461 5.9)

La gestión de subcontratación es un proceso estratégico que garantiza que todas las empresas cuyos colaboradores desempeñan funciones en nuestras instalaciones operen bajo los mismos estándares de ética, seguridad y cumplimiento laboral que nos exigimos internamente. Esto queda definido en nuestras Condiciones Generales de Contratación y Compras y en el Reglamento Especial para Empresas Contratistas y Subcontratistas.

Directrices de selección y estándares exigidos

La selección de nuestras empresas subcontratistas es un proceso riguroso y transparente, diseñado para asegurar la idoneidad técnica, seguridad, ética empresarial y responsabilidad social, más allá del cumplimiento legal de nuestros aliados.

Formalización y gestión del vínculo

Una vez adjudicado el servicio, el proceso de Adjudicación y Gestión de Contrato asegura que los compromisos queden plenamente formalizados. Acompañamos a nuestros nuevos aliados con la guía "Iniciando Negocios con Esmax", de manera de orientarlos con los aspectos relevantes que se deben considerar durante la vida del contrato. En esta guía se ratifican las obligaciones de seguridad y de responsabilidad laboral, además de informar nuestros beneficios y los distintos canales de comunicación.

Procedimientos de verificación permanente

Para garantizar que estos estándares se mantengan durante toda la vigencia del contrato, hemos implementado mecanismos de control:

1. Plataforma de Relacionamento con Contratistas: es el eje central donde nuestros administradores visualizan en tiempo real los niveles de cumplimiento, permitiendo ejercer de manera efectiva los derechos de retención o subrogación conforme a la Ley N° 20.123.

2. Derechos de retención y subrogación: gracias a la visibilidad que otorga nuestra plataforma, ejercemos de manera efectiva nuestros derechos bajo la Ley N°20.123, aplicando retenciones cuando se detectan incumplimientos previsionales para resguardar los derechos de los trabajadores externos.

3. Evaluación de desempeño (aplicativo): nuestros administradores cuentan con una herramienta digital para realizar evaluaciones de desempeño (anuales o puntuales). Esta aplicación mide el cumplimiento técnico y administrativo, generando instancias de retroalimentación que fomentan la mejora continua y el estándar operativo de excelencia que buscamos en nuestra cadena de subcontratación.

Transformación digital

De cara hacia nuestros proveedores, el gran salto tecnológico de este año es el paso a la nueva Plataforma de Relacionamento con Contratistas. Esta plataforma unifica dimensiones que antes operaban por separado, permitiendo una visión integrada de la gestión:

→ **Control 360°:** el sistema centraliza el control laboral (cumplimiento de obligaciones laborales y previsionales), los protocolos de seguridad y la prevención de riesgos. Esto permite que la seguridad, que antes se administraba de manera interna, hoy esté integrada en el flujo operativo diario y bajo un estándar definido por ámbito de riesgo y tipo de servicio.

→ **Capacitación:** en agosto de 2025, realizamos jornadas de formación dirigidas a administradores de contratos y contratistas, reforzando la responsabilidad en cada etapa del ciclo de vida del contrato y el uso de estas herramientas para mejorar la trazabilidad.

→ **Eficiencia contractual:** se robustece el uso transversal de la plataforma de gestión contractual y firma online, asegurando agilidad y transparencia en los procesos de firma y resguardo documental.

→ **Mejora continua:** se incorporan formularios online para las solicitudes de acuerdos de confidencialidad, renovaciones y términos de contratos, fortaleciendo el control y mejorando la comunicación con los contratistas.

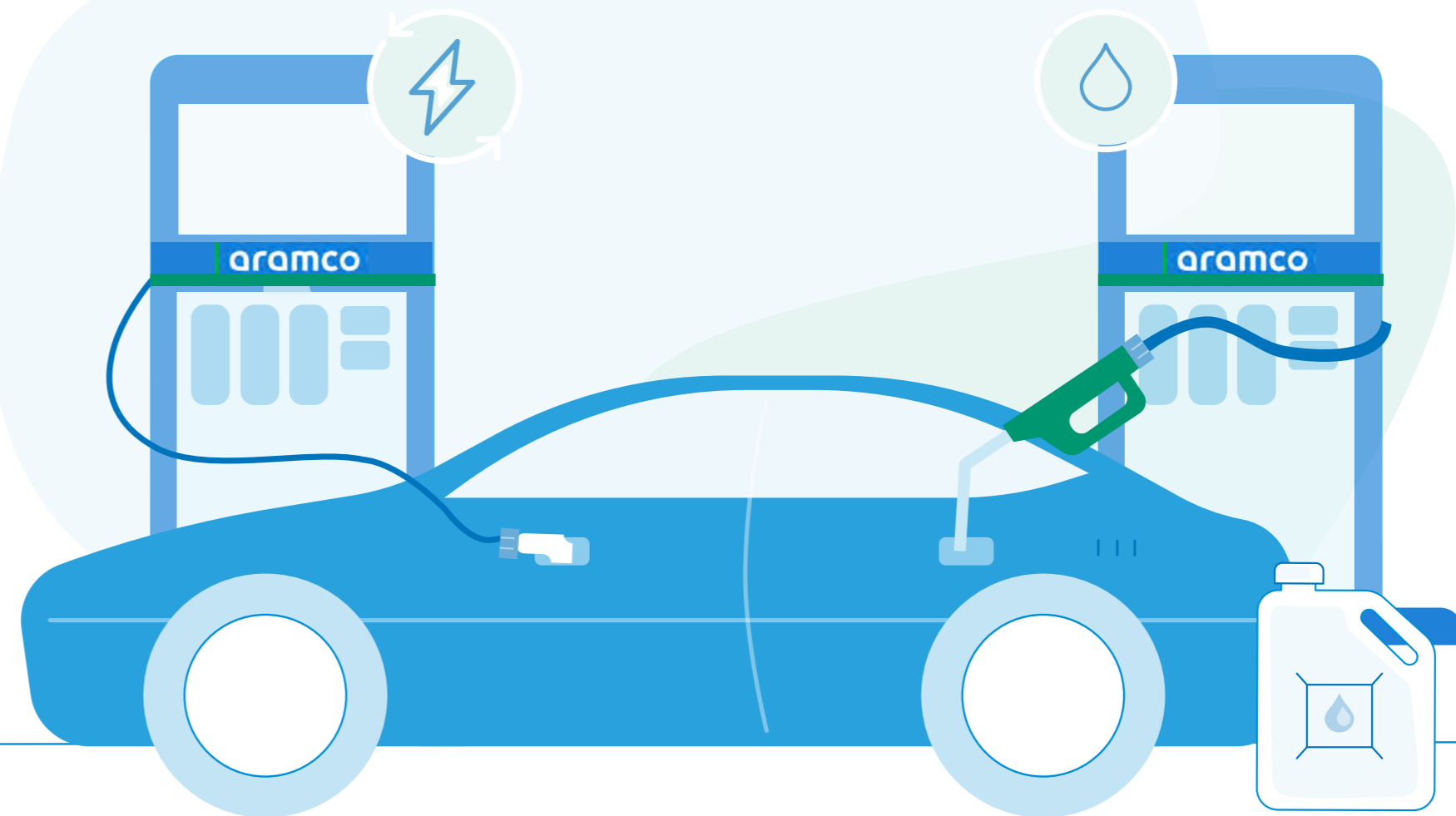
Además, de manera interna, se desarrolló La Ruta de Compras, un sitio para centralizar todos los requerimientos de los colaboradores y administradores de contratos de Esmax. Este nos permite mejorar el control, trazabilidad y reportería.



7. Energía que conecta

Nuestra energía conecta personas, negocios y comunidades en todo Chile

- 127 Ciudadanía Corporativa
- 128 Iniciativas de desarrollo local
 - Elige Local y Emprende Vuelo
- 129 → Fuelmax
- 130 Relacionamiento comunitario en Chincui
- 131 Alianzas con fundaciones y organizaciones



Energía que conecta

(NCG 461 3.1 ii)

En Esmax, entendemos que nuestro rol trasciende el suministro energético; actuamos como un motor de crecimiento económico sostenible y un agente de valor compartido en cada territorio donde operamos. Esto se materializó en 2025 con la incorporación de la gestión de Ciudadanía Corporativa en el área de Sostenibilidad, pasando a una gestión tangible, con definiciones claras y resultados medibles. Este compromiso consolida nuestra posición competitiva en un mercado que valora cada vez más las prácticas conscientes y responsables.

Nuestra relación con el entorno se basa en la cercanía y en la capacidad de responder a las necesidades específicas de las comunidades y sectores por donde operamos. Como motor de desarrollo local, priorizamos iniciativas que impulsen la economía de las zonas donde estamos presentes, fundamentando nuestra acción en tres pilares estratégicos: el desarrollo integral de las personas, la protección de la biodiversidad y los ecosistemas, y la generación de bienestar mutuo.

Esta visión estratégica se complementa con una excelencia operacional que, tras la consolidación de nuestro proceso de cambio de marca, nos permite entregar una calidad de servicio consistente en todo el país, asegurando que nuestra presencia sea siempre un sinónimo de oportunidad y crecimiento para el entorno.

Estamos trabajando para mejorar la resiliencia energética en el sur, con una nueva planta en Puerto Montt, generando diálogo activo con la comunidad.

→ Apoyamos a pequeños productores nacionales con MM\$752 (más IVA) en ingresos y capacitamos a 50 emprendedores en IA, finanzas y otras materias.

→ Seguimos transformando vidas mediante la inclusión laboral de personas con discapacidad y el apoyo histórico a COANIQUEM y Bomberos.

→ Conectamos a 21 comunas y sumamos 27 nuevos proveedores locales a nuestra red logística de Fuelmax.



Ciudadanía Corporativa

En 2025, Esmax dio un paso relevante al definir lineamientos estratégicos de Ciudadanía Corporativa. Este marco orienta nuestra gestión hacia un crecimiento sostenible, asumiendo un rol activo en los territorios donde operamos y fortaleciendo relaciones de largo plazo con nuestros grupos de interés.

Estos lineamientos se sustentan en nuestro propósito de “ser preferidos por la energía que ponemos en facilitar tu vida” y se apoyan en nuestros valores de seguridad, excelencia, cercanía y hacerse cargo. En un contexto global desafiante, marcado por volatilidad económica y riesgos en la cadena de suministro, este marco estratégico nos permite priorizar iniciativas y potenciar de manera concreta nuestra contribución al desarrollo local.

Áreas prioritarias y compromisos estratégicos

La implementación de este modelo se articula a través de tres ejes fundamentales de acción:

→ **Desarrollo económico y social:** nos comprometemos a ser un agente de progreso en las comunidades locales, priorizando la creación de valor económico que trascienda nuestra operación directa, fomentando el empleo y fortaleciendo la cadena de proveedores locales.

→ **Gestión de impacto y mejora continua:** establecimos mecanismos de monitoreo y evaluación. A través de Indicadores Clave de Desempeño, medimos el impacto real de nuestras iniciativas sociales, asegurando que cada proyecto responda a las necesidades territoriales y a los objetivos de sostenibilidad de la Compañía.

→ **Ética y transparencia:** como ciudadanos corporativos responsables, promovemos una comunicación abierta y honesta sobre nuestros avances y desafíos. Este compromiso garantiza que nuestra inversión social se realice con los más altos estándares éticos, consolidando nuestra posición como un actor confiable en la sociedad.

A través de esta gobernanza, en Esmax buscamos cumplir con las normativas vigentes y liderar una gestión consciente que genere beneficios tangibles para nuestros accionistas, colaboradores, clientes y, especialmente, para la sociedad en su conjunto.



Iniciativas de desarrollo local

(ESM 2.6 | ESM 2.7 | ESM 2.8 | ESM 2.10)

Elige Local

Como una de nuestras iniciativas fundamentales de valor compartido, el programa Elige Local representa una iniciativa estratégica diseñada para derribar las barreras de entrada que enfrentan los emprendedores nacionales. A través de la integración en nuestra red de tiendas de conveniencia, ofrecemos a las PYMES la oportunidad de comercializar sus productos en espacios de exhibición sin costo adicional al margen de venta directo de los productos, lo que les otorga una visibilidad nacional inmediata y potencia su crecimiento empresarial. Durante el último ejercicio, logramos la participación de 146 tiendas, lo que se tradujo en una generación de ingresos brutos de MM\$752 + IVA para los pequeños productores, consolidando así nuestro compromiso con el desarrollo de las economías locales.

En 2025, el Programa evolucionó hacia una estrategia más transversal y planificada para 2026, con el objetivo de potenciar el talento local en todo Chile. Para lograrlo, hemos fortalecido nuestro trabajo colaborativo con SERCOTEC, acercándonos a los centros de negocios regionales para identificar productos de alto potencial en las diversas capitales del país. Un factor determinante para la fidelización de nuestros proveedores locales ha sido la implementación de condiciones crediticias blandas, destacando el sistema de prontopago con plazos de tan solo 15 días, un atributo altamente valorado en el ecosistema emprendedor.

Más allá de la comercialización, Elige Local actúa como una plataforma de visibilidad estratégica, fortaleciendo las capacidades comerciales de los emprendedores mediante campañas promocionales, publicidad en el punto de venta (POP) y acciones de marketing que amplían su alcance de mercado. Esta labor diversifica nuestra oferta de productos de calidad para enriquecer la experiencia de nuestros clientes, y también, refuerza la resiliencia de la economía local frente a desafíos externos como la volatilidad del tipo de cambio y la transición energética.

Emprende Vuelo

Complementando nuestra labor con los proveedores de Elige Local, impulsamos el programa Emprende Vuelo, el cual funciona como un sistema integral de acompañamiento, coaching y mentoría comercial. Esta iniciativa, que durante 2023 y 2024 consolidó su enfoque en la gestión empresarial y el desarrollo económico local, ha logrado impactar positivamente a las PYMES participantes mediante capacitaciones diseñadas a partir de un proceso de escucha activa y retroalimentación continua. Gracias a este compromiso, hemos generado resultados medibles que incluyen incrementos en ventas, nuevas alianzas comerciales y una profesionalización del modelo de negocio de nuestros socios.

En 2025, dimos un salto cualitativo al lanzar la tercera edición de este programa de formación empresarial, exclusivo para los emprendedores de Elige Local y desarrollado nuevamente en conjunto con la Asociación de Emprendedores de Chile (ASECH). En esta oportunidad, ampliamos significativamente nuestro alcance para permitir que cerca de 50 PYMES accedieran a herramientas de vanguardia, incorporando en la malla curricular áreas clave para la competitividad moderna como finanzas, inteligencia artificial y sostenibilidad.

Como un hito relevante de esta edición, incorporamos por primera vez el financiamiento directo para dos proyectos de nuestra convocatoria anual, asegurando que las ideas con mayor potencial de innovación contaran con el respaldo necesario para escalar y seguir aportando al dinamismo de la economía nacional.

146
tiendas con productos
Elige Local.

274
SKUs ofrecemos
en el marco de este
programa.

73
nuevos SKUs de
emprendedores
incorporamos en 2025.

22
nuevos emprendedores
se integraron en el 2025,
distribuidos en 14 regiones.



Fuelmax

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

A través de nuestro canal B2B Fuelmax, que consiste en brazos de carga que abastecen la última milla de distribución de combustible, cumplimos un rol social crítico al descentralizar el acceso a la energía y acercar la infraestructura de combustible a zonas aisladas del país. Esta iniciativa fortalece directamente la conectividad y el dinamismo económico local en diversas comunas del país, permitiendo que sectores estratégicos y comunidades remotas cuenten con un suministro confiable.

Durante 2025, consolidamos este modelo de impacto económico indirecto con la puesta en marcha de dos nuevos brazos de carga en las localidades de La Ligua y Los Ángeles, ampliando nuestra cobertura y apoyando el desarrollo de pequeñas empresas locales. Este crecimiento ha permitido robustecer el ecosistema Fuelmax, que pasó de un promedio de 52 empresas activas en 2024 a 79 partners y clientes al cierre de 2025, demostrando ser un servicio que impulsa el empleo local y la accesibilidad para el segmento emprendedor.

Fuelmax beneficia a un total de 21 comunas a lo largo de Chile, entre las que se encuentran: Alto Hospicio, Pozo Almonte, Antofagasta, Calama, Caldera, Copiapó, La Ligua, Valparaíso, Rengo, Chillán, Los Ángeles, Angol, Temuco, Padre Las Casas, Villarrica, Panguipulli, Osorno, Puerto Montt, Ancud, Puerto Natales y Punta Arenas.

→ Fuelmax incrementó su volumen comercializado de 22.951 m³ en 2024 a 36.203 m³ en 2025, lo que representa un crecimiento del 58%.

→ 79 partners y clientes se abastecieron utilizando un brazo de carga de Fuelmax durante 2025.

→ Se integraron 27 nuevos proveedores, fortaleciendo su red logística para mejorar la eficiencia.



Relacionamiento comunitario en Chincui

En línea con nuestro compromiso de fortalecer la infraestructura energética nacional, en septiembre de 2024 iniciamos la construcción de nuestra nueva planta de almacenamiento de combustible Chincui, en Puerto Montt, la cual se proyecta entre en operación en 2026, permitiéndonos optimizar nuestra logística y asegurar la sostenibilidad del suministro en el sur del país. En este contexto, diseñamos una estrategia de relacionamiento comunitario de largo plazo orientada a generar vínculos basados en la confianza y la cooperación mutua con nuestros vecinos.

Como parte de este plan, priorizamos la creación de valor compartido a través de las siguientes etapas:

→ **Transparencia y diálogo:** establecimos una comunicación activa y permanente con las comunidades cercanas. Esto se centró en resolver inquietudes de manera oportuna y fomentar una relación de confianza mutua, consolidando estos espacios como canales fundamentales para el bienestar social y el desarrollo local.

→ **Colaboración activa:** se implementaron mesas de trabajo con organizaciones del sector, concebidas como espacios de encuentro para identificar oportunidades conjuntas.



Alianzas con fundaciones y organizaciones

En Esmax comprendemos que nuestro rol como ciudadanos corporativos se materializa a través de alianzas estratégicas que generan un beneficio mutuo y duradero para la sociedad. Colaboramos con organizaciones de gran relevancia para apoyar causas que promueven el bienestar y el desarrollo desde distintos ámbitos. Bajo la convicción de que nuestra energía conecta personas, negocios y comunidades, durante 2025 consolidamos vínculos de confianza que integran la fidelización de nuestros clientes con el empoderamiento social, destacando nuestra relación con COANIQUEM, Fundación Las Rosas y Bomberos de Chile.

Coaniquem

Mantenemos un compromiso histórico de más de 45 años con COANIQUEM, apoyando la rehabilitación de miles de niños y adolescentes con quemaduras. Durante 2025, reforzamos este vínculo mediante una donación destinada a la formación continua de su personal, y apoyando el desarrollo del proyecto de ampliación del segundo piso del Centro de Rehabilitación Concepción, en San Pedro de la Paz. Esto permitió ampliar la oferta de especialidades y horas profesionales, incorporando Psicopedagogía, Musicoterapia y un mayor número de horas en Trabajo Social, Psicología y Fisiatría.

Fundación Las Rosas

Continuamos apoyando la labor de Fundación Las Rosas, a través de nuestro aporte a su Desayuno Fraternal, cuyos fondos permiten cubrir los costos integrales de cuidado, alimentación, salud y bienestar de los adultos mayores más vulnerables que acogen en sus hogares. Además, facilitamos una donación que potenció la ayuda a la Fundación, apoyando directamente a tres áreas críticas: alimentación y cuidado personal, servicios de atención médica para controlar enfermedades crónicas, y mejoras en infraestructura.

Bomberos de Chile

En materia de seguridad comunitaria, sostenemos una colaboración estrecha con los Cuerpos de Bomberos en las zonas de influencia de nuestras plantas de combustible en Iquique, Coquimbo, Talcahuano y Puerto Aysén. En 2025, esta relación se tradujo en donaciones de insumos técnicos y elementos de protección personal para fortalecer sus capacidades de respuesta ante emergencias, además de la facilitación de nuestras instalaciones para la realización de simulacros y entrenamientos preventivos que contribuyeron a su formación permanente. Para fortalecer esta relación, facilitamos actividades de formación para bomberos en todo el país, con el objetivo de reforzar su capacidad para combatir incendios forestales a gran escala y proteger los ecosistemas de Chile.



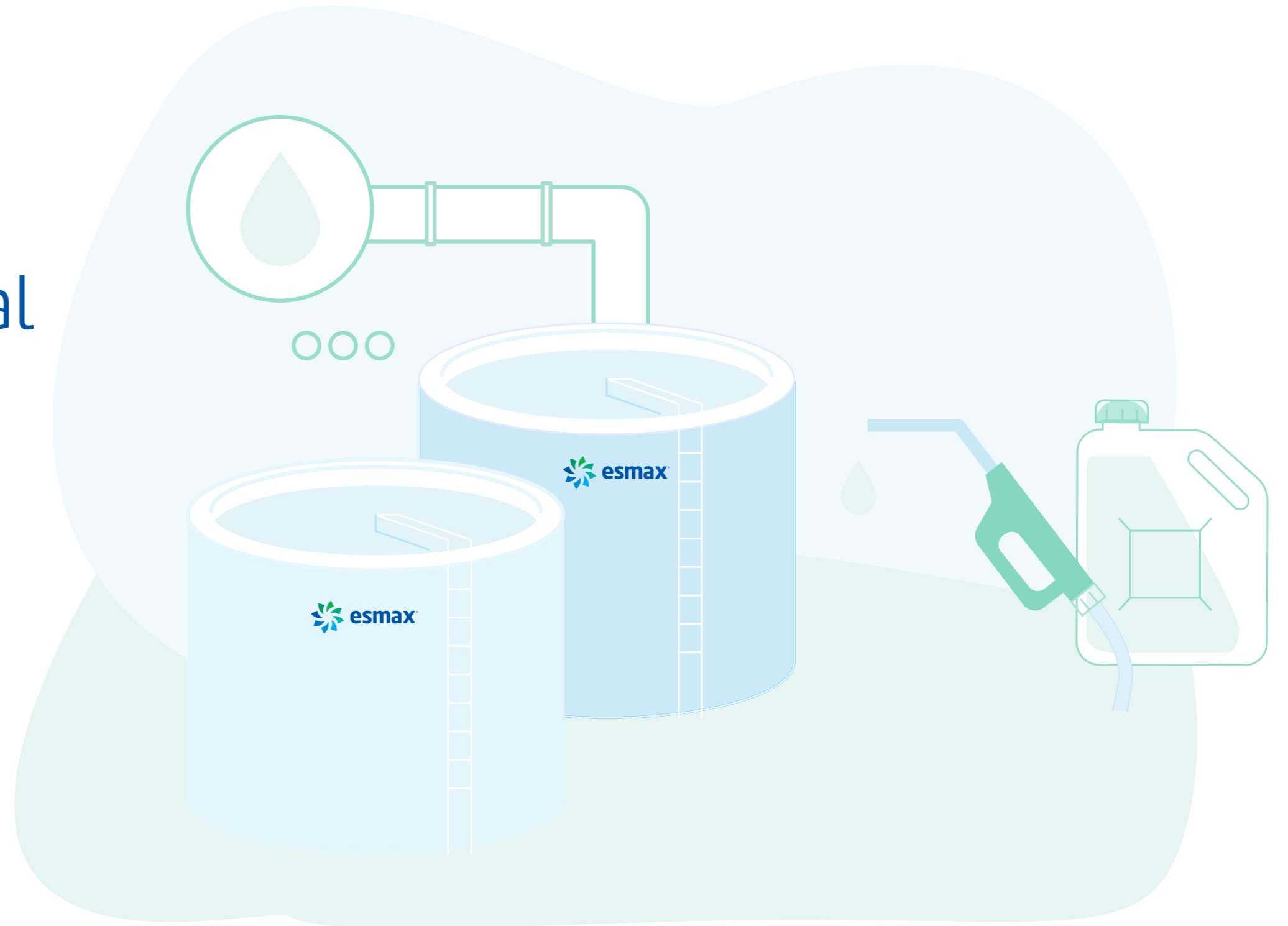
Programa MentorING UC (Escuela de Ingeniería de la Pontificia Universidad Católica de Chile)

Impulsamos el desarrollo de talento femenino, participando con ejecutivas como mentoras en el programa MentorING UC, de alumnas de la Escuela de Ingeniería de la Pontificia Universidad Católica de Chile, para apoyar el acceso de mujeres a roles de ingeniería.



8. Información adicional

- 133 Dotación
- 138 Filiales
- 140 Propiedades
- 154 Política de dividendos
- 154 Hechos esenciales



Dotación

Distribución por grupo etario

(NCG 461 5.1.3I)

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	-	2
Gerentes	-	11	6	2	1	-	20
Jefaturas	17	48	38	9	3	-	115
Operarios	1	2	-	-	-	-	3
Fuerza de Venta	350	290	131	46	15	1	833
Administrativos	50	101	37	14	1	-	203
Auxiliares	-	-	-	-	1	-	1
Otros profesionales	27	42	19	3	1	-	92
Otros técnicos	3	11	7	2	-	-	23
Total	448	505	239	76	23	1	1.292

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	-	5	7	-	-	-	12
Gerentes	-	10	12	3	-	-	25
Jefaturas	16	46	37	10	6	-	115
Operarios	15	38	28	20	2	-	103
Fuerza de Venta	448	273	105	80	34	5	945
Administrativos	25	21	11	6	2	-	65
Auxiliares	-	-	-	1	-	-	1
Otros profesionales	48	58	30	8	1	-	145
Otros técnicos	10	30	16	9	7	-	72
Total	562	481	246	137	52	5	1.483



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	-	5	8	-	1	-	14
Gerentes	-	21	18	5	1	-	45
Jefaturas	33	94	75	19	9	-	230
Operarios	16	40	28	20	2	-	106
Fuerza de Venta	798	563	236	126	49	6	1.778
Administrativos	75	122	48	20	3	-	268
Auxiliares	-	-	-	1	1	-	2
Otros profesionales	75	100	49	11	2	-	237
Otros técnicos	13	41	23	11	7	-	95
Total	1.010	986	485	213	75	6	2.775

Distribución por antigüedad laboral

(NCG 461 5.1.4)

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	-	-	-	-	2	2
Gerentes	4	9	3	2	2	20
Jefaturas	25	43	9	6	32	115
Operarios	2	1	-	-	-	3
Fuerza de Venta	653	118	23	21	18	833
Administrativos	76	76	17	13	21	203
Auxiliares	-	-	-	-	1	1
Otros profesionales	57	20	1	4	10	92
Otros técnicos	13	3	3	1	3	23
Total	830	270	56	47	89	1.292



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	2	4	6	-	-	12
Gerentes	7	9	5	-	4	25
Jefaturas	51	34	5	-	25	115
Operarios	84	13	2	3	1	103
Fuerza de Venta	804	70	24	11	36	945
Administrativos	26	27	2	4	6	65
Auxiliares	-	-	-	-	1	1
Otros profesionales	98	34	4	2	7	145
Otros técnicos	39	20	-	2	11	72
Total	1.111	211	48	22	91	1.483

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	2	4	6	-	2	14
Gerentes	11	18	8	2	6	45
Jefaturas	76	77	14	6	57	230
Operarios	86	14	2	3	1	106
Fuerza de Venta	1.457	188	47	32	54	1.778
Administrativos	102	103	19	17	27	268
Auxiliares	-	-	-	-	2	2
Otros profesionales	155	54	5	6	17	237
Otros técnicos	52	23	3	3	14	95
Total	1.941	481	104	69	180	2.775



Distribución por nacionalidades

(NCG 461 5.1.3)

Mujeres por nacionalidad*	Chilena	Colombiana	Argentina	Mexicana	Venezolana	Otras nacionalidades	TOTAL
Alta Gerencia	2	-	-	-	-	-	2
Gerentes	20	-	-	-	-	-	20
Jefaturas	41	-	2	1	2	-	46
Operarios	1	-	-	-	-	-	1
Fuerza de Venta	13	-	-	-	-	-	13
Administrativos	20	-	-	-	1	1	22
Auxiliares	1	-	-	-	-	-	1
Otros profesionales	83	1	-	-	3	1	88
Otros técnicos	9	-	-	-	1	-	10
Total	190	1	2	1	7	2	203

Hombres por nacionalidad*	Chilena	Colombiana	Argentina	Mexicana	Venezolana	Otras nacionalidades	TOTAL
Alta Gerencia	11	-	-	-	-	1	12
Gerentes	23	-	2	-	-	-	25
Jefaturas	67	-	-	-	2	-	69
Operarios	22	1	-	-	2	-	25
Fuerza de Venta	30	-	-	-	1	-	31
Administrativos	13	1	-	-	1	-	15
Auxiliares	1	-	-	-	-	-	1
Otros profesionales	132	-	-	-	6	-	138
Otros técnicos	43	-	-	-	4	-	47
Total	342	2	2	0	16	1	363

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



Dotación total por nacionalidad*	Chilena	Colombiana	Argentina	Mexicana	Venezolana	Otras nacionalidades	TOTAL
Alta Gerencia	13	0	0	0	0	1	14
Gerentes	43	0	2	0	0	0	45
Jefaturas	108	0	2	1	4	0	115
Operarios	23	1	0	0	2	0	26
Fuerza de Venta	43	0	0	0	1	0	44
Administrativos	33	1	0	0	2	1	37
Auxiliares	2	0	0	0	0	0	2
Otros profesionales	215	1	0	0	9	1	226
Otros técnicos	52	0	0	0	5	0	57
Total	532	3	4	1	23	3	566

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



Prestaciones y beneficios para colaboradores

Esmax cuenta con un conjunto de prestaciones y beneficios orientados a promover el bienestar, la salud y la calidad de vida de sus colaboradores. Estos beneficios presentan elementos comunes en las distintas empresas del grupo, junto con iniciativas específicas que responden a las características de cada operación.

En Esmax Distribución, los colaboradores cuentan con un seguro de vida gratuito con coberturas específicas y un seguro complementario de salud con copago según nivel de renta. Asimismo, se promueven iniciativas de salud y bienestar, como chequeos preventivos anuales gratuitos y voluntarios para quienes cumplen un año en la Compañía, operativos de vacunación contra la influenza y charlas de salud preventiva. A ello se

suman beneficios asociados a calidad de vida, como copago en gimnasios vinculado a los resultados del chequeo preventivo, acceso a una plataforma de descuentos en comercios, asignación de colación, bono de Fiestas Patrias y actividades de integración como campeonatos deportivos, celebraciones de fechas relevantes y la modalidad de trabajo híbrido.

Por su parte, en Esmax Red, los colaboradores también acceden a un seguro de vida gratuito y a un seguro complementario de salud con copago según su nivel de renta, además de operativos de vacunación contra la influenza. Entre los beneficios económicos destacan los aguinaldos de Fiestas Patrias y Navidad, una giftcard de Navidad por cada hijo o hija hasta los 18 años, y asignaciones de colación y movilización.

Adicionalmente, se contempla el reajuste del sueldo base conforme a la variación del IPC y beneficios orientados al desarrollo familiar y reconocimiento, como el programa "Surtidor de Sueños" dirigido a los hijos e hijas de los colaboradores, junto con iniciativas de reconocimiento interno.

Finalmente, en Esmax Industrial, los colaboradores cuentan con beneficios orientados principalmente a la protección y el bienestar, entre ellos un seguro de vida gratuito con coberturas específicas, un seguro complementario de salud con copago según nivel de renta, operativos de vacunación contra la influenza y un aguinaldo de Fiestas Patrias."



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 comercializacion 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 Directorio
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.	Edgardo Escobar - Gerente General	Edgardo Escobar - Gerente General.
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
Relación sucinta de los actos y contratos celebrados con las subsidiarias	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>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>



Propiedades

Propiedades principales

N	Tipo	Nombre	Dirección	Comuna	Region	Tipo de propiedad
1	Oficina Central	Cerro Colorado	Av. Cerro Colorado 5240 Pisos 4, 12, 13, 14, y 15	Las Condes	RM	Arrendada
2	Plantas de Distribución	Iquique	Planta 2 Calle Santa Rosa de Huara Manzana D, sitio 36. Barrio Industrial Zofri/ Planta 1 Cala Cala sin número	Iquique	I	Propietario
3	Plantas de Distribución	Mejillones	Quinta Industrial 1100	Mejillones	II	Comunero (operacion conjunta)
4	Plantas de Distribución	Barquito	Panamericana 5 Norte, km 970, Chañaral	Copiapó	III	Comunero (operacion conjunta)
5	Plantas de Distribución	Guayacán	Calle De los Estanques 150	Coquimbo	IV	Propietario
6	Plantas de Distribución	Concón	Calle Dos Norte 1025 Rol 5001-576	Concón	V	Comunero (operacion conjunta)
7	Plantas de Distribución	Maipú Combustible	Camino a Melipilla 11179	Maipú	RM	Propietario
8	Plantas de Distribución	Maipú Lubricantes	Camino a Melipilla 9330	Maipú	RM	Propietario
9	Plantas de Distribución	Talcahuano	Malaquías Concha 1298 esq. AV La Marina S/N.	Talcahuano	VIII	Propietario
10	Plantas de Distribución	Pureo	Camino a San Antonio S/N.	Calbuco	X	Comunero (operacion conjunta)
11	Plantas de Distribución	Chacabuco	Avenida Costanera S/N. Barrio Industrial	Aysén	XI	Propietario en comunidad
12	Industrias/Depositarios	Yaman El Peñón	Minera Meridian - Pampa Providencia KM 1258 Ruta 5	Antofagasta	II	Comodato
13	Industrias/Depositarios	Totem Simunovic	Sector Nudo Uribe Lote 1A Km. 12, Sector La Negra	Antofagasta	II	Comodato
14	Industrias/Depositarios	Totem Diego de Almagro	M.J. Garro KM 123R C-17PL03202	Diego de Almagro	III	Comodato
15	Industrias/Depositarios	Codelco Salvador	Av. El Tofo s/n, El Salvador	Diego de Almagro	III	Comodato
16	Industrias/Depositarios	Compañía Minera del Pacífico	Ruta D-165 S/N	La Serena	IV	Comodato
17	Industrias/Depositarios	Totem Coquimbo	Av. Gerónimo Mendez 1605	Coquimbo	IV	Comodato
18	Industrias/Depositarios	Totem La Playa - San Antonio	Avenida La Playa 125	San Antonio	V	Comodato
19	Industrias/Depositarios	Fepasa	Panamericana Norte, KM 68.5	Llay Llay	V	Comodato
20	Industrias/Depositarios	Totem Newtrans	Avenida Galvarino 9481, Quilicura	Quilicura	XIII	Comodato
21	Industrias/Depositarios	Totem Lasama	H-30 3244, Doñihue	Doñihue	VI	Comodato
22	Industrias/Depositarios	Totem San Fabián	Av. Presidente Jorge Alesandri - 24481	San Bernardo	XIII	Comodato
23	Industrias/Depositarios	Totem Arauco	Ruta 160 Km.65. Carampangue	Arauco	VIII	Comodato



N	Tipo	Nombre	Dirección	Comuna	Region	Tipo de propiedad
24	Industrias/Depositarios	Sago Osorno	Los Carrera S/n Recinto Sago	Osorno	X	Comodato
25	Industrias/Depositarios	Oxxean - Puerto Montt	Chiniquihue Km 13,5	Puerto Montt	X	Comodato
26	Industrias/Depositarios	Muelle Dalcahue	Ana Werner, s/n, muelle fiscal	Dalcahue	X	Comodato
27	Industrias/Depositarios	Totem Ventisquero Hornopirén	Bernardo O'Higgins S/N	Hornopirén	XI	Comodato
28	Industrias/Depositarios	Enap Magallanes - San Gregorio	Ruta 255 km.63, Entrada terminal Enap	San Gregorio	XII	Comodato
29	Industrias/Depositarios	Enap Magallanes - Cerro Sombrero	Cerro Sombrero s/n	Primavera	XII	Comodato
30	Industrias/Depositarios	Enap Magallanes - Cullen	Campamento Cullen s/n	Magallanes - Cullen	XII	Comodato
31	Industrias/Depositarios	Enap Magallanes - Posesión Campamento	Posesión De Enap	Gregorio	XII	Comodato
32	Aeropuertos	Aeropuerto Arica	Pasaje Jhonny Wall Holco #3750, Camino Aeropuerto Chacalluta	Arica	XV	Concesionario (operación conjunta)
33	Aeropuertos	Aeropuerto Iquique	Camino a Tocopilla s/n, Aeropuerto Diego Aracena	Iquique	I	Concesionario (operación conjunta)
34	Aeropuertos	Aeropuerto Antofagasta	Aeropuerto Cerro Moreno s/n	Antofagasta	II	Concesionario (operación conjunta)
35	Aeropuertos	Aeropuerto Calama	Camino Antofagasta s/n, Aeropuerto El Loa	Calama	II	Concesionario
36	Aeropuertos	Aeropuerto Copiapó	Aerodromes Desierto de Atacama , panamericana norte km 860, camino a Caldera s/n	Caldera	III	Concesionario (operación conjunta)
37	Aeropuertos	Aeropuerto La Serena	Camino a Vicuña s/n, interior aeropuerto La Florida	La Serena	IV	Concesionario (operación conjunta)
38	Aeropuertos	Aeropuerto Santiago	Aeroplanta Arturo Merino Benitez	Santiago	RM	Concesionario (operación conjunta)
39	Aeropuertos	Aeropuerto de Santiago – Aviación Ejecutiva	Av. Diego Barros Ortiz 2062	Santiago	RM	Concesionario
40	Aeropuertos	Aeropuerto Concepción	Calle costado Aerodromo Carriel Sur, comuna Talcahuano VIII	Talcahuano	VIII	Concesionario (operación conjunta)
41	Aeropuertos	Aeropuerto Puerto Montt	Aeropuerto el Tepual s/n	Puerto Montt	X	Concesionario (operación conjunta)
42	Aeropuertos	Aeropuerto Balmaceda	Balmaceda Aeropuerto Balmaceda s/n	Balmaceda	XI	Concesionario
43	Aeródromos	Ovalle	Aerodromes El Tuqui s/n	Ovalle	IV	Comodato
44	Aeródromos	Club Aéreo Santa María	Av. San Rafael 5000	Los Andes	V	Comodato
45	Aeródromos	Rancagua	Av. Gral. Baquedano 770	Rancagua	VI	Comodato
46	Aeródromos	Talca	Aerodromes PANGUILEMO S/N	Talca	VII	Comodato
47	Aeródromos	Chillán	Aerodromes General Bernardo O'Higgins	Chillán	XVI	Comodato
48	Aeródromos	Villarrica	Camino Villarrica - Lican Ray, km 2.5	Villarrica	IX	Comodato



Otras propiedades

N	Tipo	Nombre	Comuna	Región	Tipo de propiedad
1	Sucursal	Antofagasta / Grecia Tienda	Antofagasta	Antofagasta	Arrendada
2	Sucursal	Antofagasta/ Perez Zujovic Tienda	Antofagasta	Antofagasta	Arrendada
3	Sucursal	Antofagasta / Rendic Tienda	Antofagasta	Antofagasta	Arrendada
4	Sucursal	Antofagasta/ Argentina Tienda	Antofagasta	Antofagasta	Arrendada
5	Sucursal	Stand Alone Antofagasta Copiapó Matta	Antofagasta	Antofagasta	Arrendada
6	Sucursal	Stand Alone Antofagasta Jardines Del Sur	Antofagasta	Antofagasta	Arrendada
7	Sucursal	Temuco Carretera	Temuco	Araucanía	Arrendada
8	Sucursal	Temuco Pablo Neruda	Temuco	Araucanía	Arrendada
9	Sucursal	Temuco 1 / Caupolicán	Temuco	Araucanía	Arrendada
10	Sucursal	Stand Alone Temuco Los Pablos	Temuco	Araucanía	Arrendada
11	Sucursal	Temuco / Francisco Salazar	Temuco	Araucanía	Arrendada
12	Sucursal	Labranza li	Temuco	Araucanía	Arrendada
13	Sucursal	Villarrica I / Aviador Acevedo	Villarrica	Araucanía	Arrendada
14	Sucursal	Arica Portales	Arica	Arica	Arrendada
15	Sucursal	Concepción / San Pedro L	Concepción	Biobío	Arrendada
16	Sucursal	Los Angeles Carretera	Los Angeles	Biobío	Arrendada
17	Sucursal	La Herradura	Coquimbo	Coquimbo	Arrendada
18	Sucursal	La Serena / Balmaceda	La Serena	Coquimbo	Arrendada
19	Sucursal	Ancud / Aníbal Pinto	Ancud	Los Lagos	Arrendada
20	Sucursal	Frutillar	Frutillar	Los Lagos	Arrendada
21	Sucursal	Ruta 5 Puerto Montt	Puerto Montt	Los Lagos	Arrendada
22	Sucursal	Entre Lagos	Puyehue	Los Lagos	Arrendada
23	Sucursal	Osorno-Carretera Tienda	Osorno	Los Lagos	Arrendada
24	Sucursal	Puerto Montt Tienda	Puerto Montt	Los Lagos	Arrendada
25	Sucursal	Puerto Montt Juan Y Medio	Puerto Montt	Los Lagos	Arrendada
26	Sucursal	Puerto Varas Tienda	Puerto Varas	Los Lagos	Arrendada
27	Sucursal	Salida Norte	Colina	Metropolitana	Arrendada
28	Sucursal	Chicureo	Colina	Metropolitana	Arrendada



N	Tipo	Nombre	Comuna	Región	Tipo de propiedad
29	Sucursal	Camberra	Conchalí	Metropolitana	Arrendada
30	Sucursal	Pajaritos I	Estación Central	Metropolitana	Arrendada
31	Sucursal	Huechuraba	Huechuraba	Metropolitana	Arrendada
32	Sucursal	El Salto	Huechuraba	Metropolitana	Arrendada
33	Sucursal	Fernández Albano	La Cisterna	Metropolitana	Arrendada
34	Sucursal	Stand Alone Intermodal La Cisterna	La Cisterna	Metropolitana	Arrendada
35	Sucursal	Rojas Magallanes	La Florida	Metropolitana	Arrendada
36	Sucursal	Vicuña / Trinidad	La Florida	Metropolitana	Arrendada
37	Sucursal	Stand Alone Colombia	La Florida	Metropolitana	Arrendada
38	Sucursal	La Reina / Las Brujas	La Reina	Metropolitana	Arrendada
39	Sucursal	Las Condes / Cantagallo	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
40	Sucursal	Isabel La Católica	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
41	Sucursal	Rotonda Atenas	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
42	Sucursal	Stand Alone Apoquindo Patagonia	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
43	Sucursal	Las Condes/ Abadía	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
44	Sucursal	Stand Alone Parque Arauco	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
45	Sucursal	Stand Alone La Macarena	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
46	Sucursal	Stand Alone Inmobilia	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
47	Sucursal	Stand Alone Gertrudis	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
48	Sucursal	Stand Alone Alonso De Córdova	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
49	Sucursal	Stand Alone Universidad De Los Andes	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
50	Sucursal	Stand Alone Isidora Goyenechea	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
51	Sucursal	Stand Alone Titanium	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
52	Sucursal	Stand Alone Apoquindo Noruega	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
53	Sucursal	Stand Alone Apoquindo El Bosque	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
54	Sucursal	Los Trapenses	Lo Barnechea	Metropolitana	Arrendada
55	Sucursal	Portal La Dehesa	Lo Barnechea	Metropolitana	Arrendada
56	Sucursal	Stand Alone Metro Pajaritos	Lo Prado	Metropolitana	Arrendada
57	Sucursal	Hugo Bravo	Maipú	Metropolitana	Arrendada
58	Sucursal	Pajaritos / Riesco	Maipú	Metropolitana	Arrendada



N	Tipo	Nombre	Comuna	Región	Tipo de propiedad
59	Sucursal	Ciudad Satélite	Maipú	Metropolitana	Arrendada
60	Sucursal	Macul	Ñuñoa	Metropolitana	Arrendada
61	Sucursal	Stand Alone Diagonal Oriente	Ñuñoa	Metropolitana	Arrendada
62	Sucursal	Stand Alone Dublé Almeyda	Ñuñoa	Metropolitana	Arrendada
63	Sucursal	Stand Alone Irrazaval 200	Ñuñoa	Metropolitana	Arrendada
64	Sucursal	Stand Alone Holanda	Ñuñoa	Metropolitana	Arrendada
65	Sucursal	Stand Alone Chile España	Ñuñoa	Metropolitana	Arrendada
66	Sucursal	Peñalolen / Las Perdices	Peñalolen	Metropolitana	Arrendada
67	Sucursal	Los Presidentes	Peñalolén	Metropolitana	Arrendada
68	Sucursal	Eliodoro Yañez	Providencia	Metropolitana	Arrendada
69	Sucursal	Bilbao / Varas	Providencia	Metropolitana	Arrendada
70	Sucursal	Stand Alone Tobalaba	Providencia	Metropolitana	Arrendada
71	Sucursal	Stand Alone Providencia 2501	Providencia	Metropolitana	Arrendada
72	Sucursal	Stand Alone Luis Thayer Ojeda	Providencia	Metropolitana	Arrendada
73	Sucursal	Stand Alone Lyon	Providencia	Metropolitana	Arrendada
74	Sucursal	Stand Alone Providencia 1919	Providencia	Metropolitana	Arrendada
75	Sucursal	Stand Alone Carlos Antúnez	Providencia	Metropolitana	Arrendada
76	Sucursal	Ruta 68	Pudahuel	Metropolitana	Arrendada
77	Sucursal	Enea	Pudahuel	Metropolitana	Arrendada
78	Sucursal	Puente Alto	Puente Alto	Metropolitana	Arrendada
79	Sucursal	La Florida Lomiton	Puente Alto	Metropolitana	Arrendada
80	Sucursal	Quilicura	Quilicura	Metropolitana	Arrendada
81	Sucursal	Gran Avenida P.10	San Miguel	Metropolitana	Arrendada
82	Sucursal	Stand Alone Santiago Tarapacá	Santiago	Metropolitana	Arrendada
83	Sucursal	Vitacura / P. Hurtado	Vitacura	Metropolitana	Arrendada
84	Sucursal	Vitacura / Vespucio	Vitacura	Metropolitana	Arrendada
85	Sucursal	Vitacura/Luis Pasteur	Vitacura	Metropolitana	Arrendada
86	Sucursal	Stand Alone Luis Pasteur	Vitacura	Metropolitana	Arrendada
87	Sucursal	Chillán Argentina	Chillán	Ñuble	Arrendada
88	Sucursal	San Carlos Carretera	San Carlos	Ñuble	Arrendada



N	Tipo	Nombre	Comuna	Región	Tipo de propiedad
89	Sucursal	San Carlos Juan Y Medio	San Carlos	Ñuble	Arrendada
90	Sucursal	Rancagua I	Rancagua	O'Higgins	Arrendada
91	Sucursal	Rancagua Ii (Freire)	Rancagua	O'Higgins	Arrendada
92	Sucursal	Rancagua Iii	Rancagua	O'Higgins	Arrendada
93	Sucursal	Rosario Carretera Tienda	Rosario	O'Higgins	Arrendada
94	Sucursal	San Fernando Carr.	San Fernando	O'Higgins	Arrendada
95	Sucursal	Quintero	Quintero	Valparaíso	Arrendada
96	Sucursal	Valparaíso / Placilla Tienda	Valparaíso	Valparaíso	Arrendada
97	Sucursal	Viña Del Mar / Las Salinas	Viña del Mar	Valparaíso	Arrendada
98	Sucursal	Viña Del Mar / 6 Norte	Viña del Mar	Valparaíso	Arrendada
99	Sucursal	Stand Alone Los Mirlos	Viña del Mar	Valparaíso	Arrendada
100	Sucursal	Stand Alone Viña Del Mar Libertad & 8 Nte	Viña del Mar	Valparaíso	Arrendada
101	Sucursal	Stand Alone Reñaca Milano	Viña del Mar	Valparaíso	Arrendada
102	Sucursal	Antofagasta / Rendic	Antofagasta	Antofagasta	Arrendada
103	Sucursal	Antofagasta / Av. Grecia	Antofagasta	Antofagasta	Arrendada
104	Sucursal	Antofagasta/ Argentina	Antofagasta	Antofagasta	Arrendada
105	Sucursal	Tal Tal	Tal Tal	Antofagasta	Propietario
106	Sucursal	Mejillones	Mejillones	Antofagasta	Propietario
107	Sucursal	Calama / Grau	Calama	Antofagasta	Arrendada
108	Sucursal	Calama / Chorrillos - Latorre	Calama	Antofagasta	Arrendada
109	Sucursal	Calama / Balmaceda	Calama	Antofagasta	Arrendada
110	Sucursal	Antofagasta / Pérez Zújovic	Antofagasta	Antofagasta	Arrendada
111	Sucursal	Antofagasta / La Negra	Antofagasta	Antofagasta	Arrendada
112	Sucursal	Antofagasta / La Chimba	Antofagasta	Antofagasta	Arrendada
113	Sucursal	Antofagasta / Coaniquem	Antofagasta	Antofagasta	Arrendada
114	Sucursal	Antofagasta / Bolivar - Huamachuco	Antofagasta	Antofagasta	Arrendada
115	Sucursal	Victoria	Victoria	Araucanía	Arrendada
116	Sucursal	Traiguén	Traiguén	Araucanía	Arrendada
117	Sucursal	Lautaro II	Lautaro	Araucanía	Arrendada
118	Sucursal	Lautaro I	Temuco	Araucanía	Arrendada



N	Tipo	Nombre	Comuna	Región	Tipo de propiedad
119	Sucursal	Galvarino /Araucanía	Temuco	Araucanía	Arrendada
120	Sucursal	Collipulli	Collipulli	Araucanía	Arrendada
121	Sucursal	Cap.Pastene	Capitán Pastene	Araucanía	Arrendada
122	Sucursal	Angol / Bonilla	Angol	Araucanía	Arrendada
123	Sucursal	Angol	Angol	Araucanía	Arrendada
124	Sucursal	Villarrica /Saturnino Epulef	Villarrica	Araucanía	Arrendada
125	Sucursal	Villarrica II / Colo Colo	Villarrica	Araucanía	Arrendada
126	Sucursal	Villarrica I / Aviador Acevedo	Villarrica	Araucanía	Arrendada
127	Sucursal	Villarrica Alto	Villarrica	Araucanía	Arrendada
128	Sucursal	Villarica / Ñancul	Villarrica	Araucanía	Arrendada
129	Sucursal	Temuco Padre Las Casas	Padre las Casas	Araucanía	Arrendada
130	Sucursal	Temuco / Rudecindo Ortega	Temuco	Araucanía	Arrendada
131	Sucursal	Temuco / Pedro De Valdivia	Temuco	Araucanía	Arrendada
132	Sucursal	Temuco / Gral Mackena	Temuco	Araucanía	Arrendada
133	Sucursal	Temuco / Caupolicán II	Temuco	Araucanía	Arrendada
134	Sucursal	Temuco / Barros Arana	Temuco	Araucanía	Arrendada
135	Sucursal	Temuco / Av Alemania	Temuco	Araucanía	Arrendada
136	Sucursal	Pucón / Camino Internacional	Pucón	Araucanía	Arrendada
137	Sucursal	Pitrufquén	Pitrufquén	Araucanía	Arrendada
138	Sucursal	Labranza	Temuco	Araucanía	Arrendada
139	Sucursal	Arica / 18 Septiembre	Arica	Arica	Propietario
140	Sucursal	Arica / Gral Velásquez	Arica	Arica	Arrendada
141	Sucursal	Arica / Portales	Arica	Arica	Arrendada
142	Sucursal	Arica / Av. Capitán Ávalos	Arica	Arica	Arrendada
143	Sucursal	Copiapó / Paipote	Copiapó	Atacama	Arrendada
144	Sucursal	Copiapó / Depetris	Copiapó	Atacama	Arrendada
145	Sucursal	Copiapó / Copayapu	Copiapó	Atacama	Arrendada
146	Sucursal	Vallenar	Vallenar	Atacama	Arrendada
147	Sucursal	Chañaral	Chañaral	Atacama	Arrendada
148	Sucursal	Caldera	Caldera	Atacama	Arrendada



N	Tipo	Nombre	Comuna	Región	Tipo de propiedad
149	Sucursal	Copiapó Circunvalación	Copiapó	Atacama	Arrendada
150	Sucursal	Coyhaique	Coyhaique	Aysén del Gral Carlos Ibáñez del Campo	Arrendada
151	Sucursal	Coyhaique / Petrogas Sur	Coyhaique	Aysén del Gral Carlos Ibáñez del Campo	Arrendada
152	Sucursal	Talcahuano / 4 Esquinas	Talcahuano	Biobío	Arrendada
153	Sucursal	Tomé	Biobío	Biobío	Arrendada
154	Sucursal	Concepcion - Penco	Concepción	Biobío	Arrendada
155	Sucursal	San Vicente / M. Concha	Talcahuano	Biobío	Arrendada
156	Sucursal	Concepcion / Geral Bonilla	Concepción	Biobío	Arrendada
157	Sucursal	Quillón	Quillón	Biobío	Arrendada
158	Sucursal	Coronel Ciudad	Coronel	Biobío	Arrendada
159	Sucursal	Santa Juana	Santa Juana	Biobío	Arrendada
160	Sucursal	Chillán / Palermo	Chillán	Biobío	Arrendada
161	Sucursal	Chillán Carretera	Chillán	Biobío	Arrendada
162	Sucursal	Chillán 1 / Arauco	Chillán	Biobío	Arrendada
163	Sucursal	Talcahuano / B. Encalada	Talcahuano	Biobío	Arrendada
164	Sucursal	Chillán / Av O'higgins	Chillán	Biobío	Arrendada
165	Sucursal	Concepción/Pedro De Valdivia	Concepción	Biobío	Arrendada
166	Sucursal	Los Ángeles - Centro	Los Ángeles	Biobío	Arrendada
167	Sucursal	Cañete	Cañete	Biobío	Arrendada
168	Sucursal	Coihueco	Coihueco	Biobío	Arrendada
169	Sucursal	Huepil	Los Ángeles	Biobío	Arrendada
170	Sucursal	Los Ángeles / Gabriela Mistral	Los Ángeles	Biobío	Arrendada
171	Sucursal	Chillán / Nueva Aldea	Ránquil	Biobío	Arrendada
172	Sucursal	Chillán / Los Puelches	Chillán	Biobío	Arrendada
173	Sucursal	Concepción / Lomas San Andrés	Concepción	Biobío	Arrendada
174	Sucursal	Concepción / Camilo Henríquez	Concepción	Biobío	Arrendada
175	Sucursal	Coronel Camino Concepción	Concepción	Biobío	Arrendada
176	Sucursal	Manuel Rodríguez, Chiguayante	Chiguayante	Biobío	Arrendada



N	Tipo	Nombre	Comuna	Región	Tipo de propiedad
177	Sucursal	Carlos Prat/Coronel	Coronel	Biobío	Arrendada
178	Sucursal	Los Ángeles Colón	Los Ángeles	Biobío	Arrendada
179	Sucursal	Chillán / Ecuador	Chillán	Biobío	Arrendada
180	Sucursal	Coquimbo / La Cantera	Coquimbo	Coquimbo	Arrendada
181	Sucursal	Monte Patria	Monte Patria	Coquimbo	Arrendada
182	Sucursal	Los Vilos	Los Vilos	Coquimbo	Arrendada
183	Sucursal	Ovalle	Ovalle	Coquimbo	Arrendada
184	Sucursal	La Serena / 4 Esquinas	La Serena	Coquimbo	Arrendada
185	Sucursal	La Serena / Panamericana Norte	La Serena	Coquimbo	Arrendada
186	Sucursal	La Serena / El Milagro	La Serena	Coquimbo	Arrendada
187	Sucursal	Illapel	Illapel	Coquimbo	Arrendada
188	Sucursal	Vicuña / Rivadavia	Vicuña	Coquimbo	Arrendada
189	Sucursal	Serena Ulriksen	La Serena	Coquimbo	Arrendada
190	Sucursal	Coquimbo / Suecia	Coquimbo	Coquimbo	Arrendada
191	Sucursal	Peñuelas / Coquimbo	Coquimbo	Coquimbo	Arrendada
192	Sucursal	Huachalalume	Coquimbo	Coquimbo	Arrendada
193	Sucursal	La Serena / 4 Esquinas Tienda	La Serena	Coquimbo	Arrendada
194	Sucursal	La Serena / Panamericana Norte Tienda	La Serena	Coquimbo	Arrendada
195	Sucursal	Osorno / Brasil - Lynch	Osorno	Los Lagos	Arrendada
196	Sucursal	Puerto Montt / Costanera	Puerto Montt	Los Lagos	Arrendada
197	Sucursal	Osorno / Eleuterio Ramírez	Osorno	Los Lagos	Arrendada
198	Sucursal	Puerto Montt / Panamericana Sur	Puerto Montt	Los Lagos	Arrendada
199	Sucursal	Osorno / Luis Barros	Osorno	Los Lagos	Arrendada
200	Sucursal	Osorno / Carretera Panamericana Sur 915	Osorno	Los Lagos	Arrendada
201	Sucursal	Castro	Castro	Los Lagos	Arrendada
202	Sucursal	Ancud	Ancud	Los Lagos	Arrendada
203	Sucursal	Puerto Varas	Puerto Varas	Los Lagos	Arrendada
204	Sucursal	Puerto Montt / Pdte Ibáñez	Puerto Montt	Los Lagos	Arrendada
205	Sucursal	Puerto Montt / Serena	Puerto Montt	Los Lagos	Arrendada
206	Sucursal	Quellón	Quellón	Los Lagos	Arrendada



N	Tipo	Nombre	Comuna	Región	Tipo de propiedad
207	Sucursal	Chonchi	Chonchi	Los Lagos	Arrendada
208	Sucursal	Puerto Montt / Cardonal	Puerto Montt	Los Lagos	Arrendada
209	Sucursal	Puerto Montt / Benavente 680	Puerto Montt	Los Lagos	Arrendada
210	Sucursal	Puerto Montt / Los Alerces	Puerto Montt	Los Lagos	Arrendada
211	Sucursal	Castro / 5 Norte	Castro	Los Lagos	Arrendada
212	Sucursal	Ancud / Aníbal Pinto	Ancud	Los Lagos	Arrendada
213	Sucursal	Puerto Montt / Crucero	Puerto Montt	Los Lagos	Arrendada
214	Sucursal	Dalcahue	Dalcahue	Los Lagos	Arrendada
215	Sucursal	Purranque	Purranque	Los Lagos	Arrendada
216	Sucursal	Puerto Montt / El Tepual	Puerto Montt	Los Lagos	Arrendada
217	Sucursal	Osorno Zenteno	Osorno	Los Lagos	Arrendada
218	Sucursal	Quellón II	Quellón	Los Lagos	Arrendada
219	Sucursal	Osorno/República	Osorno	Los Lagos	Arrendada
220	Sucursal	Frutillar	Frutillar	Los Lagos	Arrendada
221	Sucursal	Pto Montt - Munita	Puerto Montt	Los Lagos	Arrendada
222	Sucursal	Osorno/Chorrillos	Osorno	Los Lagos	Arrendada
223	Sucursal	Salvador Calisto / Castro	Castro	Los Lagos	Arrendada
224	Sucursal	Puerto Montt / Serena	Puerto Montt	Los Lagos	Arrendada
225	Sucursal	Castro / 5 Norte	Castro	Los Lagos	Arrendada
226	Sucursal	La Unión Carretera	La Unión	Los Ríos	Arrendada
227	Sucursal	Valdivia 2 / Picarte - Beaucheff	Valdivia	Los Ríos	Arrendada
228	Sucursal	La Unión /Ciudad	La Unión	Los Ríos	Arrendada
229	Sucursal	Panguipulli / Martínez De Rosas	Panguipulli	Los Ríos	Arrendada
230	Sucursal	Valdivia 1 / Picarte - Rubén Darío	Río Bueno Los Ríos	Los Ríos	Arrendada
231	Sucursal	Río Bueno	Río Bueno	Los Ríos	Arrendada
232	Sucursal	Futrone / Pilauco	Futrone	Los Ríos	Arrendada
233	Sucursal	Valdivia - Acevedo	Valdivia	Los Ríos	Arrendada
234	Sucursal	Valdivia / Pedro Aguirre Cerda	Río Bueno Los Ríos	Los Ríos	Arrendada
235	Sucursal	Aníbal Pinto / Valdivia	Valdivia	Los Ríos	Arrendada
236	Sucursal	Pta. Arenas / Av España	Punta Arenas	Magallanes y de la Antartica Chilena	Arrendada



N	Tipo	Nombre	Comuna	Región	Tipo de propiedad
237	Sucursal	Pta.Arenas / Don Bosco	Punta Arenas	Magallanes y de la Antártica Chilena	Arrendada
238	Sucursal	Puerto Natales	Puerto Natales	Magallanes y de la Antártica Chilena	Arrendada
239	Sucursal	Punta Arenas / Salvador Allende P	Punta Arenas	Magallanes y de la Antártica Chilena	Arrendada
240	Sucursal	Pta. Arenas / Edo Frei	Punta Arenas	Magallanes y de la Antártica Chilena	Arrendada
241	Sucursal	Puerto Natales/ Punta Arenas	Puerto Natales	Magallanes y de la Antártica Chilena	Arrendada
242	Sucursal	Molina	Molina	Maule	Arrendada
243	Sucursal	Parral Carretera	Parral	Maule	Arrendada
244	Sucursal	Cauquenes	Cauquenes	Maule	Arrendada
245	Sucursal	Talca / Dos Sur - Siete Oriente	Talca	Maule	Arrendada
246	Sucursal	Parral Ciudad	Parral	Maule	Arrendada
247	Sucursal	Linares Carretera	Linares	Maule	Arrendada
248	Sucursal	Talca II / Carlos Shorr	Talca	Maule	Arrendada
249	Sucursal	Talca I / 17 Oriente - Uno Norte	Talca	Maule	Arrendada
250	Sucursal	Curicó / Manso De Velazco-Argomedo	Curicó	Maule	Arrendada
251	Sucursal	Talca / 11 Oriente	Talca	Maule	Arrendada
252	Sucursal	Talca Casino	Talca	Maule	Arrendada
253	Sucursal	Longaví / Dos Oriente	Longaví	Maule	Arrendada
254	Sucursal	14 De La Fama	Independencia	Metropolitana	Arrendada
255	Sucursal	Gran Avda 8501 - Riesle	La Cisterna	Metropolitana	Arrendada
256	Sucursal	San Bernardo / Freire	San Bernardo	Metropolitana	Arrendada
257	Sucursal	Lyon / Ferrer	Ñuñoa	Metropolitana	Arrendada
258	Sucursal	Las Rejas / Alameda	Estación Central	Metropolitana	Arrendada
259	Sucursal	La Granja - Sta Rosa 10302 -Baldivieso	La Granja	Metropolitana	Arrendada
260	Sucursal	Recoleta / Arzobispo Valdivieso - Perú	Recoleta	Metropolitana	Arrendada
261	Sucursal	Carrascal - Qta. Normal	Cerro Navia	Metropolitana	Arrendada
262	Sucursal	Cam. A Melipilla - Maipú	Maipú	Metropolitana	Propietario
263	Sucursal	Av. Matta / R. Espinoza	Santiago	Metropolitana	Arrendada
264	Sucursal	Gran Avenida P-30 1/2	El Bosque	Metropolitana	Arrendada
265	Sucursal	Av Grecia / Arzobispo Orrego	Ñuñoa	Metropolitana	Arrendada
266	Sucursal	Santa Rosa / Cicarelli	San Joaquín	Metropolitana	Arrendada



N	Tipo	Nombre	Comuna	Región	Tipo de propiedad
267	Sucursal	Santa Rosa / Varas Mena	San Miguel	Metropolitana	Arrendada
268	Sucursal	Lo Valledor	Cerrillos	Metropolitana	Arrendada
269	Sucursal	Melipilla	Melipilla	Metropolitana	Arrendada
270	Sucursal	José Arrieta/Tobalaba	La Reina	Metropolitana	Arrendada
271	Sucursal	Arrieta 6175	Peñalolén	Metropolitana	Arrendada
272	Sucursal	Renca / Domingo Santa María	Renca	Metropolitana	Arrendada
273	Sucursal	Bellavista 135	Recoleta	Metropolitana	Arrendada
274	Sucursal	Talagante / Av Bdo. O'Higgins	Talagante	Metropolitana	Arrendada
275	Sucursal	Independencia /Tolhuaca	Conchalí	Metropolitana	Arrendada
276	Sucursal	El Salto	Huechuraba	Metropolitana	Arrendada
277	Sucursal	Buin / Carretera	Buin	Metropolitana	Arrendada
278	Sucursal	San Pablo / Neptuno	Lo Prado	Metropolitana	Arrendada
279	Sucursal	Carrefour	Cerrillos	Metropolitana	Arrendada
280	Sucursal	Ruta 68	Pudahuel	Metropolitana	Arrendada
281	Sucursal	Malloco / Balmaceda	Peñaflor	Metropolitana	Arrendada
282	Sucursal	San Bernardo / Av Padre Hurtado	San Bernardo	Metropolitana	Arrendada
283	Sucursal	Sta Rosa / Bolivia	San Ramón	Metropolitana	Arrendada
284	Sucursal	Cajón Del Maipo	San José de Maipo	Metropolitana	Arrendada
285	Sucursal	Quilicura San Martín (Briones)	Quilicura	Metropolitana	Arrendada
286	Sucursal	Lonquén Paradero 7,5	Calera de Tango	Metropolitana	Arrendada
287	Sucursal	Calera Tango Paradero 9	Calera de Tango	Metropolitana	Arrendada
288	Sucursal	Peñaflor / Balmaceda / Miraflores	Malloco	Metropolitana	Arrendada
289	Sucursal	Nos /Avda. Portales	San Bernardo	Metropolitana	Arrendada
290	Sucursal	Puente Alto / Nonato	Puente Alto	Metropolitana	Arrendada
291	Sucursal	La Florida / Punta Arenas-Dicoche	La Florida	Metropolitana	Arrendada
292	Sucursal	Santa Rosa / Dicoche	La Pintana	Metropolitana	Arrendada
293	Sucursal	Malloco Vicuña Mackenna	Peñaflor	Metropolitana	Arrendada
294	Sucursal	Av. Bilbao / Malloco	Malloco	Metropolitana	Arrendada
295	Sucursal	Colina Rotonda	Colina	Metropolitana	Arrendada
296	Sucursal	Buin / Alto Jahuel	Buin	Metropolitana	Arrendada



N	Tipo	Nombre	Comuna	Región	Tipo de propiedad
297	Sucursal	Talagante 2/ Camino Melipilla	Talagante	Metropolitana	Arrendada
298	Sucursal	San Bernardo 2	San Bernardo	Metropolitana	Arrendada
299	Sucursal	Buin / Ciudad	Buin	Metropolitana	Arrendada
300	Sucursal	Lo Barnechea / Portal La Dehesa	Lo Barnechea	Metropolitana	Arrendada
301	Sucursal	Stand Alone Universidad Del Desarrollo	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
302	Sucursal	Stand Alone Escuela Militar	Las Condes	Metropolitana	Arrendada
303	Sucursal	San Fernando Ciudad	San Fernando	O'Higgins	Arrendada
304	Sucursal	Rengo Carretera	Rengo	O'Higgins	Arrendada
305	Sucursal	Rancagua / Kennedy	Rancagua	O'Higgins	Arrendada
306	Sucursal	San Vicente TT/C.la Fruta	San Vicente	O'Higgins	Arrendada
307	Sucursal	Peumo	Peumo	O'Higgins	Arrendada
308	Sucursal	San Vicente TT / Riesco	San Vicente	O'Higgins	Arrendada
309	Sucursal	San Fernando Carr.	San Fernando	O'Higgins	Arrendada
310	Sucursal	Rosario Carretera	Rengo	O'Higgins	Arrendada
311	Sucursal	Palmilla	Palmilla	O'Higgins	Arrendada
312	Sucursal	Coltauco	Coltauco	O'Higgins	Arrendada
313	Sucursal	Chimbarongo	Chimbarongo	O'Higgins	Arrendada
314	Sucursal	Pichilemu	Pichilemu	O'Higgins	Arrendada
315	Sucursal	Rengo Ciudad	Rengo	O'Higgins	Arrendada
316	Sucursal	Isla De Maipo	Isla de Maipo	O'Higgins	Arrendada
317	Sucursal	Sta.Cruz	Sta. Cruz	O'Higgins	Arrendada
318	Sucursal	Pozo Almonte	Pozo al Monte	Tarapacá	Arrendada
319	Sucursal	Iquique / Blockbuster	Iquique	Tarapacá	Arrendada
320	Sucursal	Iquique / Kamikaze	Iquique	Tarapacá	Arrendada
321	Sucursal	Iquique / Gómez Carreño	Iquique	Tarapacá	Arrendada
322	Sucursal	Iquique / Salvador Allende	Iquique	Tarapacá	Arrendada
323	Sucursal	Alto Hospicio	Alto Hospicio	Tarapacá	Arrendada
324	Sucursal	Papudo	Papudo	Valparaíso	Arrendada
325	Sucursal	Los Andes / Sta Teresita	Los Andes	Valparaíso	Arrendada
326	Sucursal	Valparaíso / Playa Ancha	Valparaíso	Valparaíso	Arrendada



N	Tipo	Nombre	Comuna	Región	Tipo de propiedad
327	Sucursal	Quilpué / Los Carrera	Quilpué	Valparaíso	Arrendada
328	Sucursal	Valparaíso / Av. Argentina V	Valparaíso	Valparaíso	Arrendada
329	Sucursal	Valparaíso / Placilla	Valparaíso	Valparaíso	Arrendada
330	Sucursal	Quillota / Maipú	Quillota	Valparaíso	Arrendada
331	Sucursal	Quilpue / Freire - Gamboa	Quilpué	Valparaíso	Arrendada
332	Sucursal	La Ligua	La Ligua	Valparaíso	Arrendada
333	Sucursal	Valparaíso / Levarte	Valparaíso	Valparaíso	Arrendada
334	Sucursal	Los Andes / Av Argentina	Los Andes	Valparaíso	Arrendada
335	Sucursal	Valparaíso / Chacabuco-Rodríguez	Valparaíso	Valparaíso	Arrendada
336	Sucursal	Putendo	Putendo	Valparaíso	Arrendada
337	Sucursal	La Calera	Calera	Valparaíso	Arrendada
338	Sucursal	Isla Negra	El Quisco	Valparaíso	Arrendada
339	Sucursal	Quilpue / Marga Marga	Quilpué	Valparaíso	Arrendada
340	Sucursal	Tabolango / Limache L	Limache	Valparaíso	Arrendada
341	Sucursal	Quillota / Alberdi	Quillota	Valparaíso	Arrendada
342	Sucursal	Palmira /Limache	Limache	Valparaíso	Arrendada
343	Sucursal	Palmira /Limache	Limache	Valparaíso	Arrendada
344	Sucursal	Palmira /Limache	Limache	Valparaíso	Arrendada



Política de dividendos

(NCG 461 2.3.4 ii | 2.3.4 iii)

El reparto de dividendos está condicionado a los resultados de cada ejercicio y es definido por el accionista 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 2025, el accionista de la Sociedad determinó no repartir utilidades el año 2025.

Ejercicio	Tipo de dividendo	Pesos por acción	Monto total MM\$	Fecha de pago
2025	N/A	N/A	N/A	N/A
2024	N/A	N/A	N/A	N/A
2023	N/A	N/A	N/A	N/A



Hechos esenciales

(NCG 461 10)

20 de noviembre de 2025

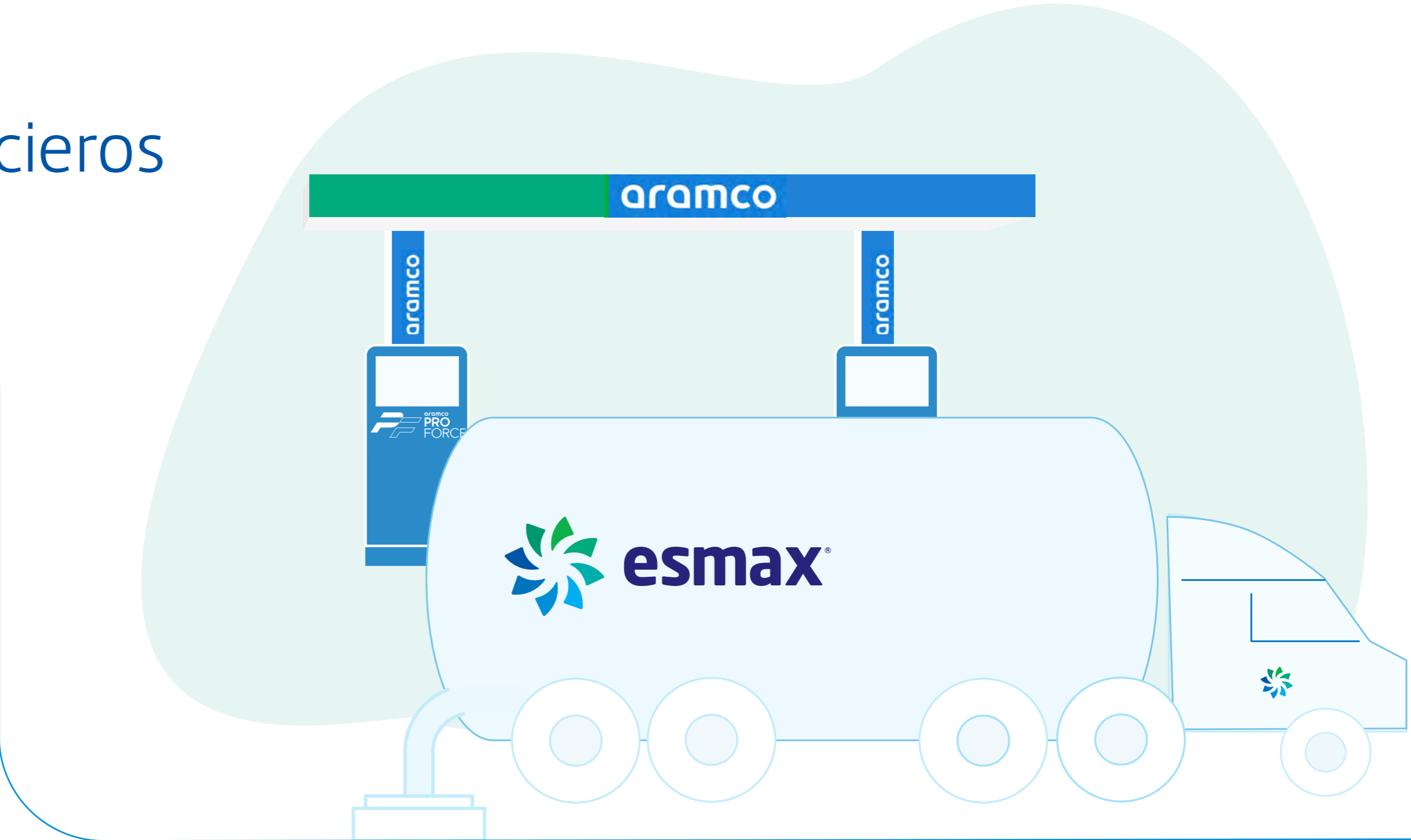
Se informa, que en acuerdo de Directorio de Esmax Distribución SpA, se confirmó el término de funciones del Gerente General de la Sociedad, de común acuerdo con la Compañía y a partir de esa misma fecha,

designándose en su reemplazo como nuevo Gerente General interino a Edgardo Andrés Escobar Aguirre, quien se desempeñaba anteriormente como Gerente de Administración y Finanzas.



9. Estados Financieros

- 156 Declaración de responsabilidad
- 157 Estados financieros

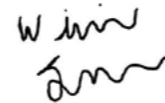


Declaración de responsabilidad

Los Directores y el Gerente General de Esmax Distribución SpA. y subsidiarias que suscriben a esta declaración se hacen responsables, bajo juramento, respecto de la veracidad de la información proporcionada en la presente Memoria Integrada 2025, 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.



Ziyad Hamad Abdullah Aljuraifani
 Presidente
 RUT No. 0 -E (extranjero)



William Spurgeon
 Director
 RUT No. 0 -E (extranjero)



Mohammad Al Khatir
 Director
 RUT No. 0 -E (extranjero)



Fahad Hesham I Almahisen
 Director
 RUT No. 0 -E (extranjero)



Juan Alfonso Juanet Rodríguez
 Director
 RUT N° 6.816.977-1



Edgardo Escobar Aguirre
 Gerente General
 RUT N° 10.325.438-8



Estados financieros consolidados

Los Estados Financieros Consolidados al 31 de diciembre de 2025 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/



Índice

Índice NCG 461

Código	Requerimiento	Página	Comentario
2 Perfil de la entidad			
2.1	Misión, visión, propósito y valores	9-10; 52	
2.2	Información histórica	14-15	
2.3 Propiedad			
2.3.1	Situación de control	19	
2.3.2	Cambios importantes en la propiedad o control		Durante el último año, no se produjeron cambios importantes en la propiedad de la entidad.
2.3.3	Identificación de socios o accionistas mayoritarios		A la fecha de cierre del ejercicio, no existen personas naturales o jurídicas, distintas del controlador, que por sí solas o en conjunto con otras con las que tengan acuerdo de actuación conjunta, puedan designar al menos un miembro del directorio o de la administración de la Sociedad, o que posean un 10% o más del capital o del capital con derecho a voto. El control de Esmax Distribución SpA es ejercido por Aramco Overseas Company B.V., por lo que no se identifican accionistas mayoritarios distintos del controlador.
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	154	
2.3.4 iii. Información estadística			
2.3.4 iii a.	Dividendos	154	
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	22	
2.3.5	Otros Valores	60	
3. Gobierno corporativo			
3.1 Marco de gobernanza			
3.1 i.	Buen funcionamiento del gobierno corporativo	19;26	



Código	Requerimiento	Página	Comentario
3.1 ii.	Enfoque de sostenibilidad en los negocios	52	
3.1 iii.	Detección y gestión de conflictos de interés	41	
3.1 iv	Intereses de los grupos de interés	83-85	
3.1 v.	Promoción de la innovación	65	
3.1 vi.	Reducción de barreras organizacionales, sociales y culturales	103	
3.1 vii.	Diversidad de capacidades y conocimientos	103	
3.1 vii.	Organigrama	22	
3.2 Directorio			
3.2 i.	Identificaciones miembros del Directorio	24	Dada la renuncia como Director del señor Ryan Hodgkinson, con fecha 12 de marzo 2026 el Directorio designó en su reemplazo al señor Mohammad Al Khatir.
3.2 ii.	Ingresos de los miembros del Directorio	28	
3.2 iii.	Política de contratación de expertos	26	
3.2 iv.	Matriz de conocimientos, habilidades y experiencia del Directorio	27	
3.2 v.	Procedimientos de inducción de nuevos miembros del Directorio	26	
3.2 vi.	Periodicidad de reuniones con Riesgos, Auditoría Interna y Auditoría Externa	25	
3.2 vii.	Cómo se informa respecto a asuntos ambientales, sociales y de cambio climático	52	
3.2 viii.	Visitas a terreno	29	
3.2 ix.	Evaluación del Directorio	26	
3.2 ix a.	Áreas de capacitación	26	
3.2 ix b.	Detección y reducción de barreras organizacionales	26	
3.2 ix c.	Contratación de asesorías de expertos para evaluación del desempeño y funcionamiento del Directorio		A la fecha, no se ha considerado la contratación de asesoría externa para la evaluación periódica del desempeño y funcionamiento del Directorio.
3.2 x.	Número mínimo de reuniones ordinarias	23	
3.2 xi.	Situaciones de contingencia y crisis	26	
3.2 xii.	Sistema de información	23;26	En cada sesión de directorio, 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.
3.2 xiii. Diversidad del Directorio			
3.2 xiii a.	Número de directores por sexo	25	
3.2 xiii b.	Número de directores por nacionalidad	25	



Código	Requerimiento	Página	Comentario
3.2 xiii c.	Número de directores por rango de edad	25	
3.2 xiii d.	Número de directores por antigüedad	25	
3.2 xiii e.	Número de directores en situación de discapacidad	25	
3.2 xiii f.	Brecha salarial por sexo	29	
3.3 Comités del Directorio			
3.3 i.	Rol y principales funciones del Comité de Directores	29-31	
3.3 ii.	Identificación de los miembros del Comité de Directores	29-31	
3.3 iii.	Ingresos de los miembros de cada comité en forma comparativa	32	
3.3 iv.	Identificación de las principales actividades del Comité de Directores	29-31	
3.3 v.	Políticas para la contratación de asesorías y gastos del Comité de Directores		Durante 2025, Esmax Distribución SpA no registró gastos asociados a la contratación de asesorías externas por parte de los comités del Directorio, ni cuenta con políticas formalizadas para este propósito.
3.3 vi.	Periodicidad con la que el Comité de Directores se reúne con las unidades de Riesgo, Auditoría Interna y Auditoría Externa	25	
3.3 vii.	Periodicidad con que cada comité reporta al Directorio	29	
3.4 Ejecutivos Principales			
3.4 i.	Identificación	33-34	
3.4 ii.	Remuneración de los ejecutivos	36	
3.4 iii.	Planes de compensación o beneficios especiales	36;106	
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.
3.5.	Adopción o adherencia a códigos de buen gobierno corporativo nacionales o internacionales	19;26	
3.6 Gestión de Riesgos			
3.6 i.	Directrices del Directorio sobre las políticas de gestión de riesgo	44-45; 47	
3.6 ii.	Riesgos y oportunidades	48	
3.6 ii a.	Riesgos y oportunidades inherentes a las actividades de la entidad	48	
3.6 ii b.	Riesgos de seguridad de la información	49-51	
3.6 ii c.	Riesgos relativos a la libre competencia	42;48	
3.6 ii d.	Riesgos referentes a la salud y seguridad de los consumidores	48	
3.6 ii e.	Otros riesgos y oportunidades derivados de las operaciones de la entidad	48	
3.6 iii.	Detección y priorización de riesgos	44-47	



Código	Requerimiento	Página	Comentario
3.6 iv.	Rol del Directorio y alta gerencia en la detección, evaluación, gestión y monitoreo de los riesgos	44- 45	
3.6 v.	Unidad de gestión de riesgos	45	
3.6 vi.	Unidad de auditoría interna	45	
3.6 vii.	Código de Ética o de Conducta	37-40	
3.6 viii.	Programas de divulgación de información y capacitación sobre la gestión de riesgos		Esmax realiza capacitaciones mensuales para nuevos colaboradores, con el fin de entregar conceptos clave sobre gestión de riesgos y alinearlos desde su ingreso con las políticas y prácticas de la Compañía. Además, desarrolla una capacitación dirigida a todos los colaboradores, orientada a reforzar conceptos básicos, clarificar roles y responsabilidades, y difundir la metodología de identificación, evaluación y tratamiento de riesgos.
3.6 ix.	Canal de denuncias para personal, accionistas, clientes, proveedores	39	
3.6 x.	Procedimientos para Plan de Sucesión		Nuestro Plan de Sucesión 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.
3.6 xi.	Procedimientos para revisión de estructuras salariales por parte del Directorio	106	
3.6 xii.	Procedimientos para aprobación de estructuras salariales por parte de los accionistas	106	
3.6 xiii.	Modelo de prevención de delitos conforme a Ley N°20.393	37-40	
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	83	
3.7 ii.	Procedimiento de mejoramiento continuo en procesos de difusión de revelaciones	83	



Código	Requerimiento	Página	Comentario
3.7 iii.	Procedimiento para que accionistas se informen sobre diversidad de capacidades de candidatos a directores		Considerando que Esmax tiene un único accionista, no ha sido necesario establecer un procedimiento formal de divulgación previa respecto de la diversidad de capacidades, condiciones, experiencias y visiones que se estima deseable en la integración del Directorio.
3.7 iv.	Mecanismo de voto remoto para accionistas		En este caso, al contar la sociedad con un único accionista, no resulta necesario establecer mecanismos adicionales que faciliten la participación a distancia o el ejercicio del derecho a voto.
4. Estrategia			
4.1	Horizontes de tiempo	54-56	
4.2	Objetivos estratégicos	54-56	
4.3	Planes de inversión	57	Los detalles del plan de inversiones no se divulgan, por tratarse de información de carácter estratégico y comercialmente sensible respecto de su implementación.
5. Personas			
5.1 Dotación de personal			
5.1.1	Número de personas por sexo	105	
5.1.2	Número de personas por nacionalidad	136-137	
5.1.3	Número de personas por rango de edad	133-134	
5.1.4	Antigüedad laboral	134-135	
5.1.5	Número de personas con discapacidad	104	
5.2	Formalidad laboral	98	
5.3	Adaptabilidad laboral	109	
5.4 Equidad salarial por sexo			
5.4.1	Política de equidad	105	
5.4.2	Brecha Salarial	105	
5.5	Acoso laboral, sexual y violencia en el trabajo	43	
5.6	Seguridad laboral	89-95	
5.7	Permiso postnatal	107-108	
5.8 Capacitación y beneficios			
5.8 i.	Monto total de recursos destinados a capacitaciones	101	
5.8 ii.	Número total de personal capacitado	101	
5.8 iii.	Promedio anual de horas de capacitación	101	
5.8 iv.	Identificación de las materias que abordaron las capacitaciones	100;137	
5.9	Política de subcontratación	124	
6. Modelo de Negocios			
6.1	Sector industrial		
6.1 i.	Naturaleza de los productos y/o servicios de la entidad	11-13	



Código	Requerimiento	Página	Comentario
6.1 ii.	Competencia que enfrenta la entidad en el sector industrial		<p>Enfrentamos una competencia diversa en los distintos segmentos en los que operamos. En el negocio de combustibles, los principales competidores son Enex y Copec.</p> <p>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	17	
6.1 iv.	Entidades reguladoras nacionales o extranjeras con atribuciones fiscalizadoras	17	
6.1 v.	Principales grupos de interés que se hubieren identificado	83-85	
6.1 vi.	Afiliación a gremios, asociaciones u organizaciones	61	
6.2 Negocios			
6.2 i.	Principales bienes producidos y/o servicios prestados y los principales mercados	61-74	
6.2 ii.	Canales de venta y métodos de distribución	61-74	
6.2 iii.	Número de proveedores que representen en forma individual, al menos el 10% del total de compras	119	
6.2 iv.	Número de clientes que concentren en forma individual, a lo menos, un 10% del ingreso del segmento		Ningún cliente concentra individualmente, a lo menos, un 10% de los ingresos del segmento.
6.2 v.	Principales marcas utilizadas en la comercialización de los bienes y servicios		Las principales marcas utilizadas por Esmax durante el 2025 son: Aramco, aStop, Valvoline, Esmax Aviation, Petrobras, Spacio1, Tarjeta Petrobras Flota, Lubrax y Chevron.
6.2 vi.	Patentes de propiedad de la entidad		No tenemos patentes de propiedad relevantes.



Código	Requerimiento	Página	Comentario
6.2 vii.	Principales licencias, franquicias, royalties y/o concesiones de propiedad de la entidad		<p>Con fecha 04 de enero de 2017 se celebró contrato con Petróleo Brasileiro S.A., concediendo a Esmax el derecho de uso de las marcas Petrobras, Spacio 1 y Marcas anexas a Petrobras por una duración de 8 años, el que se amortiza en forma lineal. El 25 de julio de 2024 se acordó una extensión del licenciamiento del uso de marca Petrobras Chile por el período comprendido entre el 03 de enero de 2025 al 31 de diciembre del 2025.</p> <p>La Compañía celebró un contrato de licencia de marca comercial con Saudi Arabian Oil Company, por el que se le concede el derecho a utilizar determinadas marcas comerciales, como Aramco, aStop y otras relacionadas con el negocio de las estaciones de servicio. La licencia tendrá una vigencia indefinida.</p> <p>Relacionado con la marca Lubrax, su derecho de uso se paga en forma semestral a Vibra Energía S.A., antes denominada Petrobras Distribuidora S.A. Adicionalmente, el contrato de licencia de marca fue renegociado por 8 años más, siendo su nueva fecha de término el 4 de enero de 2033.</p>
6.2 viii	Otros factores del entorno externo que fueran relevantes para el desarrollo de los negocios de la entidad	17	
6.3	Grupos de interés	83-85	
6.4 Propiedades e instalaciones			
6.4 i.	Características más relevantes de las principales propiedades	140-153	
6.4 ii.	Áreas de concesión y/o los terrenos que posee (para empresas de extracción de recursos naturales)		No aplica, ya que no nos dedicamos a la extracción de recursos naturales.
6.4 iii.	Identificar si la entidad es propietaria o arrendataria de dichas instalaciones	140-153	
6.5 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades			
6.5.1 Subsidiarias y asociadas			
6.5.1 i.	Individualización, domicilio y naturaleza jurídica	138-139	
6.5.1 ii.	Capital suscrito y pagado	138-139	
6.5.1 iii.	Objeto social e indicación clara de la o las actividades que desarrolla	138-139	
6.5.1 iv.	Nombre y apellidos del o los directores y del gerente general	138-139	
6.5.1 v.	Porcentaje actual de participación de la matriz o entidad inversora en el capital de la subsidiaria y variaciones	138-139	
6.5.1 vi.	Porcentaje que representa la inversión en cada subsidiaria o asociada sobre el total de activos individuales de la sociedad matriz	138-139	
6.5.1 vii.	Identificación del director, gerente general o ejecutivos principales de la matriz que tengan cargos en la subsidiaria	138-139	
6.5.1 viii.	Descripción de las relaciones comerciales habidas con las subsidiarias durante el ejercicio	138-139	
6.5.1 ix.	Relación sucinta de los actos y contratos celebrados con las subsidiarias	138-139	



Código	Requerimiento	Página	Comentario
6.5.1 x.	Cuadro esquemático en que se expongan las relaciones de propiedad directa e indirecta entre la matriz y las subsidiarias	20	
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		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 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	120-121	
7.1 i.	Número de Facturas pagadas	121	
7.1 ii.	Monto Total pago a proveedores	121	
7.1 iii.	Monto Total intereses por mora en pago de facturas	121	
7.1 iv.	Número de Proveedores	121	
7.1 v.	Número de acuerdos inscritos en el Registro de Acuerdos con Plazo Excepcional de Pago	121	
7.2	Evaluación de proveedores	122-123	
8. Cumplimiento legal y normativo			
8.1.	En relación con clientes		Durante el periodo, se registraron dos causas judiciales con sentencias ejecutoriadas que implicaron la aplicación de multas bajo la Ley de Protección al Consumidor, ambas originadas por demandas interpuestas por contaminación de combustible en la carga. Las sanciones consistieron en una multa de 5 UTM aplicada a Esmax Red Limitada y una multa de 20 UTM aplicada a Esmax Distribución SpA, ambas a beneficio fiscal.
8.2	En relación con sus colaboradores	43	
8.3	Medioambiental	111	
8.4	Libre Competencia	42	
8.5	Otros	38	
9. Sostenibilidad			
9.1	Métricas SASB	166-170	
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	154	
11.	Comentarios de accionistas		No es aplicable.
12.	Informes financieros	157	



Índice SASB

Indicadores de Sostenibilidad SASB “Petróleo y Gas – Midstream”

Tema material	Código	Información requerida	2025
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	Actualmente estamos trabajando en el cálculo de nuestra huella de carbono de acuerdo con los estándares de reporte vigentes, y esperamos contar con cifras verificadas en futuros períodos de reporte.
	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	En 2025 se definió avanzar hacia la medición de huella de carbono corporativa, dando inicio a un proceso de licitación de consultoría especialista para acompañar esta tarea, el cual se encuentra en curso. El objetivo de este trabajo es realizar el cálculo y reporte de emisiones bajo estándares internacionales (GHG Protocol / ISO 14064), con el fin de establecer una línea base para futuras iniciativas y metas que se definan como Compañía.
Calidad del Aire	EM-MD-120a.1	Emisiones atmosféricas de los siguientes contaminantes: (1) NOx (excluyendo N ₂ O), (2) SOx, (3) compuestos orgánicos volátiles (COV) y (4) partículas (PM10)	Actualmente estamos evaluando la disponibilidad de datos confiables relacionados con emisiones al aire, incluyendo NOx (excluyendo N ₂ O), SOx, compuestos orgánicos volátiles (COV) y material particulado (PM10). A medida que nuestros procesos internos de recopilación y verificación de datos continúan desarrollándose, esperamos poder reportar cifras más completas y validadas en futuros períodos de reporte.
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.



Tema material	Código	Información requerida	2025
	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 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	Número y volumen agregado de los derrames de hidrocarburos, volumen en el ártico, volumen en áreas inusualmente sensibles (AIS) y volumen recuperado	Durante el 2025, no se registraron derrames con impacto ambiental mayores a 1 bbl en Esmax Distribución.
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	No aplica por la naturaleza del negocio.
	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) 1.978.443 m3 de productos derivados del petróleo, recorriendo 16.529.525 km a lo largo de Chile.



Indicadores de Sostenibilidad SASB “Petróleo y Gas: Refinación y Comercialización”

Tema material	Código	Información requerida	2025
Emisión de gases de efecto invernadero	EM-RM-10a.1	Emisiones mundiales brutas de alcance 1, porcentaje de metano, porcentaje cubierto por las regulaciones de limitación de las emisiones	Actualmente estamos trabajando en el cálculo de nuestra huella de carbono de acuerdo con los estándares de reporte vigentes, y esperamos contar con cifras verificadas en futuros períodos de reporte.
	EM-RM-10a.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	En 2025 se definió avanzar hacia la medición de huella de carbono corporativa, dando inicio a un proceso de licitación de consultoría especialista para acompañar esta tarea, el cual se encuentra en curso. El objetivo de este trabajo es realizar el cálculo y reporte de emisiones bajo estándares internacionales (GHG Protocol / ISO 14064), con el fin de establecer una línea base para futuras iniciativas y metas que se definan como Compañía.
Calidad del Aire	EM-RM-20a.1	Emisiones atmosféricas de los siguientes contaminantes: (1) NOx (excluyendo N2O), (2) SOx, (3) compuestos orgánicos volátiles (COV) y (4) partículas (PM10)	Actualmente estamos evaluando la disponibilidad de datos confiables relacionados con emisiones al aire, incluyendo NOx (excluyendo N ₂ O), SOx, compuestos orgánicos volátiles (COV) y material particulado (PM10). A medida que nuestros procesos internos de recopilación y verificación de datos continúan desarrollándose, esperamos poder reportar cifras más completas y validadas en futuros períodos de reporte.
	EM-RM-20a.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) agua total consumida; (3) porcentaje de cada una en regiones con estrés hídrico de inicial alto o extremadamente alto	1) 67,1531 mil m ³ ; (2) 359.522,44 m ³ ; (3) (a) 0%, y (b) La Compañía se encuentra avanzando en el levantamiento y consolidación de información necesaria para determinar el porcentaje de agua consumida en zonas de estrés hídrico. Este proceso implica la identificación y análisis de sus operaciones en dichas zonas, por lo que se espera contar con esta medición a partir del período de reporte 2026.
	EM-RM-140a.2	Número de incidentes de no conformidad relacionados con permisos, estándares y reglamentos de calidad del agua	Durante el período no se registran incidentes de este tipo.



Tema material	Código	Información requerida	2025
Gestión de materiales peligrosos	EM-RM-150a.1	(1) Cantidad de residuos peligrosos generados, (2) porcentaje reciclado	(1) 494,61 Ton; y (2) Si bien se cuenta con la información consolidada para 2024–2025 en términos de cantidades totales, la compañía se encuentra en proceso de identificar los principales focos de generación, con el objetivo de avanzar en la identificación, cuantificación y gestión de oportunidades de valorización de residuos peligrosos.
	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	(1) Durante el año 2025 se incorporaron un total de 24 nuevos tanques subterráneos (UST), totalizando 1.244 tanques en toda la cadena (2) 5; y (3) 0%
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	En 2025: (1) $(4/10.678.710) \times 200.000 = 0,075$ Calculado en base a 4 eventos registrables, quedando fuera los eventos de industrias exentas, según APÉNDICE A SUBPARTE B DE LA PARTE 1904. (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”



Tema material	Código	Información requerida	2025
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.
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	Esmax supervisa y cumple con las regulaciones y propuestas gubernamentales relacionadas con factores sociales y ambientales que afectan al sector energético y de combustibles. La compañía monitorea regulaciones que impulsan la sostenibilidad y la descarbonización, particularmente en materia de electromovilidad—un ámbito en el que ha implementado estaciones de carga para vehículos eléctricos (EV) en algunas estaciones de servicio. Además de asegurar el cumplimiento de la normativa vigente, la compañía evalúa de manera continua las tendencias del mercado y el marco regulatorio del sector.
Gestión de riesgo de incidentes críticos	EM-RM-540a.1	Índice de eventos de seguridad del proceso (PSE) por pérdida de contención primaria (LOPC) de mayor consecuencia (nivel 1) y menor consecuencia (nivel 2)	PSE N1 = 0 PSE N2 = 0,019
	EM-RM-540a.2	Tasa del indicador de amenazas para los sistemas de seguridad (nivel 3)	Data no disponible para este periodo.
	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	Data no disponible para este periodo.
Parámetro de actividad	EM-RM-000.A	Rendimiento de refinación de petróleo crudo y otras materias primas	No aplica por la naturaleza del negocio.
	EM-RM-000.B	Capacidad operativa de refinación	No aplica por la naturaleza del negocio.



Índice Indicadores Propios

Indicador	Nombre	Página
ESM 1.1	Millones de metros cúbicos de combustibles vendidos durante el 2025	61
ESM 1.2	Millones de metros cúbicos de lubricantes vendidos durante el 2025	70
ESM 1.5	COMBUSTIBLES RETAIL: Puntos de carga de vehículos eléctricos operativos	62
ESM 1.6	COMBUSTIBLES RETAIL: Porcentaje de participación de mercado	62
ESM 1.7	COMBUSTIBLES B2B: Número de clientes combustible B2B durante el 2025	66
ESM 1.8	COMBUSTIBLES B2B: Número de aeroplantas	16
ESM 1.9	COMBUSTIBLES B2B: Porcentaje de participación de mercado	66
ESM 1.10	LUBRICANTES: Porcentaje de crecimiento del volumen respecto del año anterior.	70
ESM 1.11	LUBRICANTES: Número de clientes lubricantes durante el 2025	70
ESM 1.12	LUBRICANTES: Número de plantas de lubricantes y su ubicación	70
ESM 1.13	Comunas que cuentan con proveedor Fuelmax Pyme	129
ESM 1.14	FUELMAX PYME: Número total de proveedores de Fuelmax Pyme	129
ESM 1.15	FUELMAX PYME: Número de proveedores desarrollados durante el 2025 en Fuelmax Pyme	129
ESM 1.16	FUELMAX PYME: Porcentaje crecimiento de venta de Fuelmax Pyme durante el 2025 respecto al 2024	129
ESM 1.17	FUELMAX PYME: Metros cúbicos de combustibles comercializados a través de Fuelmax Pyme durante el 2025	129
ESM 1.18	FUELMAX PYME: Principales impactos ESG de Fuelmax Pyme durante el 2025	129
ESM 2.1	Número de tiendas de conveniencia	73
ESM 2.2	Número de tiendas aStop by Aramco	73
ESM 2.4	Número de nuevas tiendas inauguradas en 2025	73
ESM 2.6	Número de SKUs ofrecidos en tiendas durante de 2025	74
ESM 2.7	ELIGE LOCAL: Cantidad de tiendas que durante el 2025 contaron con Elige Local	74; 128
ESM 2.8	ELIGE LOCAL: Cantidad de nuevos proveedores que participaron el 2025 en Elige Local	128
ESM 2.10	ELIGE LOCAL: Principales impactos ESG de Elige Local durante el 2024	128
ESM 3.3	Tasas de resolución	77
ESM 3.4	Principales mecanismos que utilizó Esmax para medir el servicio al cliente durante el 2025	77
ESM 3.5	Resultados 2025 del Net Promoter Score (NPS)	78
ESM 3.6	Iniciativas destacables en relación con clientes realizada durante 2025 y sus principales resultados.	75-79
ESM 5.1	Número de alianzas estratégicas (fidelización e impulso a la venta) con que cuenta Esmax a Diciembre del 2025	79
ESM 5.2	Número de alianzas firmadas durante el 2025	79
ESM 5.3	Valor Monetario de los descuentos aplicados a través de las alianzas durante el 2025 segmentado por beneficiario.	79
ESM 5.5	Principales gestiones con respecto a alianzas durante 2025	79
ESM 6.1	EDS bajo la marca aStop by Aramco	16
ESM 6.2	Principales mejoras implementadas en la remodelación de las EDS que contribuyen a la experiencia del cliente	76



