CGE

Comprometidos con un mejor servicio para el país

CGE es una empresa con historia. Presente hace más de 110 años en Chile, ha sabido reinventarse acorde a las nuevas necesidades que han nacido de sus clientes y del servicio que presta.

Inicialmente, con capitales ciento por ciento chilenos, sus primeros años de vida están marcados por distribución eléctrica en la zona central del país y el apoyo eléctrico a los tranvías en Santiago, principal medio de transporte de la época.

A lo largo del siglo XX y comienzos del XXI, se incluyen otros negocios como el gas, con la compra de Gasco, e incorporan nuevas empresas de distribución presentes en otras zonas del país. Primero se suma Conafe (que suministraba electricidad a Valparaíso y Maule), luego Edelmag, presente hasta la actualidad en Magallanes.

Los años 90 potencian la internacionalización de la empresa, al adquirir acciones de las argentinas EDET, EJESA y Agua Negra S.A; así como también la diversificación de sus servicios con la compra de TECNET (servicios técnicos para distribución eléctrica) y Transnet (transmisión de energía eléctrica).

A contar del año 2000, se inicia la expansión nacional tanto en gas como en electricidad. Primero, Gasco toma el control de la emblemática Metrogas, al alcanzar una participación del 51,84 por ciento de la empresa. Luego, en 2003 nace CGE Distribución, tras la compra del 98,74 por ciento de la compañía eléctrica Río Maipo, presente en gran parte del sur de Chile; para luego, en 2007 incorporar al grupo EMEL, principal empresa energética del norte, logrando con ello la totalidad de la presencia nacional con la que CGE cuenta hoy: desde Arica a la Araucanía y Magallanes.

A fines de 2014, a través de una Oferta Pública de Acciones (OPA), la multinacional española Gas Natural Fenosa (hoy Naturgy) ingresa a la propiedad de CGE, quedando como controladora de la empresa y de sus filiales de electricidad, gas y servicios.

La operación empieza tras el acuerdo sellado en octubre del año anterior entre Gas Natural Fenosa y los entonces accionistas mayoritarios de la sociedad, conformados por Grupo Familia Marín, Grupo Almería y Grupo Familia Pérez Cruz. Un mes más tarde, la OPA –lanzada por la firma internacional– es declarada exitosa con el 96,50 por ciento de los accionistas aceptando la oferta del conglomerado español.

Hoy CGE es la mayor distribuidora eléctrica del país, con casi tres millones de clientes entre Arica y Punta Arenas. Esta misma extensión geográfica es uno de sus mayores desafíos.

●●●

La compra de CGE por parte de Naturgy (ex Gas Natural Fenosa) marca un antes y un después en la empresa. Primero porque esta adquisición implica incorporarse a las "ligas mayores" de la industria energética. Significa para CGE integrarse a un conglomerado multinacional de gran envergadura, el cual a su vez contaba con una larga trayectoria y una vasta presencia internacional. A ello hay que sumarle que, paradójicamente, en esa misma fecha en Chile están sucediendo grandes cambios.

En los últimos cuatro años en el país y en gran parte debido a los efectos del cambio climático, se han registrado la mitad de las catástrofes del último medio siglo. Desde inundaciones hasta tornados, pasando por incendios forestales, sequías y terremotos. En este escenario, la labor de las compañías de distribución eléctrica se ha complejizado.

Antonio Gallart, presidente de CGE, señala que ésta ha sido una de las tareas más desafiantes que ha debido enfrentar a la cabeza de la compañía, de la cual Grupo Naturgy se hizo cargo en 2014.

Para la compañía, la llegada al país es la meta de una travesía que había comenzado en 2007. Ese año extienden el

CGE
CGE

IAC

PM

La llegada de Naturgy a Chile se materializa mediante el control de CGE, una empresa centenaria con gran arraigo social y con presencia en prácticamente todo el país.

mapa sobre la mesa para ver hacia dónde se dirigían para expandir el negocio y los dedos apuntaron hacia Chile, atraídos por la confianza que despertaba la institucionalidad, las regulaciones claras, la seguridad jurídica y el potencial de crecimiento que el país demostraba ante el mundo.

La seducción está en que Chile ya experimenta en esos momentos el desafío de vivir un período de transformación de todo el sistema energético y, en esa cancha, el conglomerado se siente jugando a sus anchas. Creen ser los indicados para contribuir en este país como inversionistas y también como operadores de infraestructuras energéticas a largo plazo en áreas tan importantes como el gas natural y la electricidad.

Dejando de lado las vicisitudes de la geografía y el clima, la llegada de Naturgy a Chile se materializa mediante el control de CGE, una empresa centenaria con gran arraigo social y con presencia en prácticamente todo el país. CGE estaba constituida por numerosas empresas en distintas actividades, estructura que se "simplificó" para construir una compañía moderna.

"Una vez que llegamos a Chile, analizamos a todo el grupo -que era tan rico y con tantas empresas- para determinar qué actividades se adaptaban a lo que nosotros sabíamos hacer. En gas, tenemos experiencia en tres cosas: aprovisionamiento, transporte y distribución, mientras que en electricidad podíamos aportar también en tres aspectos: generación, transmisión y, luego, todo lo que es distribución, que es el negocio histórico tradicional de CGE. Eran 80 compañías, con sus propias gerencias y sus estructuras, por lo que había que hacer algo para ordenar todo ese panorama. Entonces, dijimos vamos a ordenarlo todo sobre la base de estos seis criterios y vamos a desinvertir en aquellas actividades que no

Luis Zarauza, Country Manager CGE: **"Las transformaciones nos llevan a ser líderes en Latinoamérica"**

"Hoy por hoy vemos a CGE como el principal negocio que tenemos fuera de España. Es casi uno de los eventos fundamentales del núcleo del negocio de Naturgy, donde más peso tiene la compañía y, particularmente, se distingue mucho de otros proyectos que tiene el grupo, porque en su sector es el negocio más importante del país. Esto es una responsabilidad y un desafío de cara a la relación con Chile.

Ahora, en el negocio de electricidad, estamos en un momento de profunda transformación. CGE, como le sucede a otras compañías eléctricas en general, corría el riesgo de quedarse atrasada y era urgente llevar a cabo una modernización, que abarcaba personas, procesos y tecnología. Ese ha sido el cambio más importante que ha hecho CGE en toda su historia. Es un momento de esperanza, porque vemos una compañía renovada y mucho más importante.

La resiliencia de las redes es la batalla fundamental que hay que dar. Éstas no sirven bajo el diseño antiguo, porque la exigencia en estos tiempos es mayor. Esto significa que debemos avanzar más rápido, invertir más, mejorar la calidad del suministro y prepararse para el actual nivel de contingencia.

También es clave hablar de la seguridad, uno de los indicadores que miden la calidad de la organización, quizás el primero y el más claro de todos ellos. Esta es parte de la transformación de la compañía, porque esta mirada de la seguridad es uno de los legados más importantes que tenemos que dejar en la compañía, porque ésta tiene que seguir así por siempre.

Entre 2017 y 2018, los índices en este aspecto mejoraron 40 por ciento.

El éxito se lo tenemos que atribuir a todas las personas que se han dedicado cada día a que la seguridad sea parte integral de su actividad.

Nos queda camino por recorrer en este tema durante 2019 y en los años que vienen porque no estamos todavía satisfechos con estos niveles y porque no son de la clase mundial a lo que CGE debe aspirar. Porque siempre tenemos que pensar en el 0 accidente como la meta final. Vamos por buen camino y es un fruto más de la transformación que necesitábamos para ser una compañía sustentable y una de las mejores en su rubro en Latinoamérica, que es el lugar que siempre debemos tener".

consideramos principales", cuenta Gallart.

El proceso de ordenamiento implicaría varias decisiones estratégicas. Por ejemplo, salir del negocio de Gas Licuado de Petróleo (GLP), desprenderse de la participación del Terminal de GNL de Quintero y fusionar para un único paraguas el negocio de distribución eléctrica, proceso que concluye a mediados de 2018, cuando todas las compañías pasan a ser CGE S.A y con una única presencia de marca nacional: una mariposa.

"Uno de los temas que más nos ha costado es tener una cultura común. Veníamos de una empresa enorme, geográficamente muy dispersa, por lo que había que incorporar una cultura que llevara a una modernización, a prácticas comunes para retos que son muy claros: los ciudadanos esperan de nosotros la mejor calidad de servicio del suministro y quieren respuestas más eficientes frente a los desastres", agrega Gallart.

Y en estos pocos años se ha avanzado en este proceso. Iván Quezada es una autoridad para asegurarlo. Más allá de ser el gerente general del negocio eléctrico de CGE, el ejecutivo lleva 24 años ligado a la empresa, lo que hace de él una voz autorizada para hablar de la evolución que ha tenido la compañía.

Dentro de los principales cambios, para él hoy está la ventaja de administrar una compañía más compacta. El nuevo modelo permite una operación de gestiones más sencilla y una integración operacional. A ojos del cliente, hoy día es una única empresa: CGE, presente de Arica a Temuco, y eso simplifica el negocio y la toma de decisiones.

"Con la llegada de Naturgy –dice Quezada– hubo un impulso por intentar mejorar la calidad de servicio. Dispusimos de más recursos, mayores inversiones y aumentamos los gastos operacionales

18

millones

De clientes tiene el grupo Naturgy, ex Gas Natural Fenosa, en los más de 30 países donde tiene presencia.

2.800

electrodependientes

Tiene CGE registrados en su sistema. Estos cuentan con un plan de atención prioritario en caso de interrupciones de suministro eléctrico.

2,9

millones de clientes

Atiende CGE en el sector de distribución eléctrica en Chile y a cerca de 200 mil en Argentina.

El nuevo modelo permite una operación de **gestiones más sencilla y una integración operacional.** A ojos del cliente, hoy día es una única empresa: CGE, presente de Arica a Temuco.

Uno de los desafíos apunta al plan de **seguir llevando la electricidad y el gas a los lugares donde aún no llega** y a modernizar el sistema de distribución eléctrica.

para el mantenimiento de la infraestructura eléctrica. Entre 2013 y 2018, quintuplicamos los recursos asignados, lo que sólo lo da una transnacional más grande. Si uno lo piensa, después de la venta de CGE, uno entiende que ahora la compañía tiene una visión más a largo plazo. Y que llegó para quedarse".

Visión que completa Gallart, cuando señala que "siempre supimos que nosotros somos responsables del progreso de Chile en una medida muy elevada, mayor a muchas compañías del rubro. CGE siempre ha tenido esta responsabilidad, pero ahora es más evidente, porque es una única empresa, una única marca, una única imagen. Esto nos obliga a estar a la altura de lo que ello implica. Es un gran desafío de país y CGE está dispuesto a dar ese paso".

El paso tras el orden es claro: modernizarse para responder a las exigencias de un país como Chile. Quezada sostiene que, si bien la inversión se ha incrementado sostenidamente en los últimos años, existe cierta percepción de que, ante una catástrofe, las empresas de distribución eléctrica reaccionan tarde.

"Las catástrofes han sido muy severas, incluso con tornados y nevazones que no habíamos tenido, pero la gente se queda con la sensación de una mala calidad de servicio, porque sólo ve cuando se le ha interrumpido el suministro. Eso a pesar de que en los últimos cuatro años el mejor SAIDI- índice que mide las interrupciones de suministro- histórico que hemos tenido y que marca la continuidad de servicio es el de 2018. Los números son fríos y no van acompañados de la percepción de la

gente", aclara el ejecutivo.

Con eventos climáticos cada vez más extremos, CGE ha debido encontrar soluciones más complejas para enfrentarlos. Una de las disposiciones más profundas ha sido la creación de un área llamada Soporte de Procesos, que dado su carácter administrativo entrega todo el apoyo que requiere el técnico para hacer el trabajo. Hoy, la compañía está dividida en 38 delegaciones a lo largo de Chile, cada una con un jefe que cuenta con supervisores. Entonces, cuando un cliente hace un reclamo, la solicitud entra a un área que es la Central de Proyectos, que la ejecuta y deriva a la unidad de Soporte de Procesos para que se encargue de lo administrativo.

Desde ese momento, se arma una carpeta que se envía a la zona respectiva y se le asigna un supervisor. Él se hace cargo de monitorear la ejecución del proyecto en terreno, la que se hace con contratistas.

Esta modificación ha implicado un salto sustantivo en la capacidad de respuesta ante los reclamos, lo que en definitiva va en la dirección correcta hacia la obligación de mejorar la calidad del servicio que se les entrega a los cerca de tres millones de hogares que atiende el conglomerado en Chile.

"Estamos trabajando en el cambio completo del modelo de operación de la compañía. Hoy da lo mismo que se esté en Pucón o en Arica. El servicio debe ser el mismo. A fines del año pasado comenzamos a implementar el llamado Modelo Operativo, que es estandarizar los procedimientos, especializar a la gente. Estamos en marcha blanca, pero hoy tenemos buenos números y vamos a seguir mejorando", agrega Quezada.

Luis Zarauza, Country Manager de CGE asegura que el paso ha sido clave mirando hacia el futuro. "Esta era la transformación que CGE necesitaba para ser efectivamente una compañía de siglo 21, una compañía sustentable y una de las mejores de su género en Latinoamérica, que es el lugar que debe tener", comenta.

También hay una nueva manera de enfrentarse a las contingencias que supone la naturaleza cada vez más extrema. Para ello, CGE está desarrollado un plan para abordar el tema en situaciones complejas dejando, por ejemplo, brigadas de turno en las zonas donde se pronostica alguna situación grave. Con esto, el tiempo de respuesta en el lugar es más rápido, porque, además, están capacitando al personal de las brigadas para que sea polivalente.

Pese a todo lo que se ha avanzado, el futuro de CGE incluye nuevos desafíos. Uno de ellos apunta al plan de seguir llevando la electricidad y el gas a los lugares donde aún no llega y a modernizar el

Comprometidos por energizar Chile de manera sostenible

"En CGE entendemos lo fundamental que es la actividad que realizamos para la ciudadanía y por ello, también somos conscientes de nuestra responsabilidad de prestar el mejor servicio de manera sostenible", declara Loreto Rivera, gerente de Asuntos Corporativos de CGE.
En este contexto, la empresa cuenta con una Política de Responsabilidad Social que se materializa en el desarrollo de ocho ámbitos de acción, considerados clave para la sostenibilidad empresarial y la generación de valor compartido:

- Excelencia en el servicio: El cliente es el centro de las operaciones de CGE.
- Compromiso con los resultados: Los accionistas e inversionistas de CGE y sus filiales constituyen uno de los principales grupos de interés de la empresa.
- Gestión responsable del Medio Ambiente: CGE es consciente de los efectos ambientales de sus actividades en el entorno donde se desarrollan. Por lo mismo, presta una especial atención a la protección del Medio Ambiente.
- Interés por las personas: Para CGE es fundamental promover un entorno de trabajo de calidad basado en el respeto, la diversidad y el desarrollo personal y profesional.
- Seguridad y salud: CGE planifica y desarrolla sus actividades asumiendo que nada es más importante que la seguridad, la salud y el bienestar de colaboradores, proveedores, empresas colaboradoras, clientes y otros grupos de interés.
- Cadena de suministro responsable: Los proveedores y las empresas colaboradoras son actores fundamentales para CGE, con los que promueve relaciones de confianza, bajo los principios de eficacia y gestión del riesgo.
- Compromiso social: CGE está comprometida con el desarrollo económico y social de las regiones en las que desarrolla sus actividades.
- Integridad y transparencia: CGE considera que la confianza de sus clientes y grupos de interés se fundamenta en la integridad.

Asimismo, en el plan de relacionamiento comunitario de CGE, sus vecinos están en el centro de todo lo que hacen. "Las relaciones que establecemos como empresa apuntan a generar vínculos de transparencia y confianza, apertura al diálogo y un compromiso con el desarrollo de iniciativas que permitan contribuir a la calidad de vida de las personas", agrega la ejecutiva.

Algunos planes de trabajo en esta línea:
- Reuniones con Juntas de Vecinos y Uniones Comunales: Reuniones periódicas con dirigentes y vecinos de las distintas comunas de la zona de concesión.
- Alianzas y Capacitaciones: Talleres con entidades de emergencia, trabajo con campamentos y organizaciones de consumidores.
- Educación y Programas de Responsabilidad Social Corporativa: Programa Educativo Ilumina, capacitaciones en emprendimiento y electricidad, y Programa de Formación Dual.
- Seminarios Regionales: "Acción y Prevención ante Emergencias" para promover las temáticas de prevención y seguridad.

sistema de distribución eléctrica.

"Naturgy tiene un rol esencial en Chile, ya que es la principal empresa energética en los sectores de distribución de electricidad y gas. Esto supone una gran responsabilidad, sobre todo en un momento en el cual, energéticamente, Chile está viviendo una transformación muy importante. Una transformación que ya se percibe por la ciudadanía en otros sectores y toca hacerlo ahora en la distribución de electricidad. Tenemos que apuntar a la energía distribuida, limpia, donde la ciudadanía tenga una capacidad de decisión y elección de lo que quiere hacer con su suministro energético y esto es un gran desafío país, y CGE está dispuesta a estar a la altura de este desafío", añade Zarauza.

La conclusión de estos años de relación es más que positiva. Si se mira que la empresa entrega energía eléctrica a casi tres millones de hogares y que en gas cubre a 700 mil, entonces el legado se centra en el impacto para ayudar a desarrollar Chile y a mejorar la calidad de vida de sus habitantes. CGE reconoce que tiene un rol esencial en el país, porque es la principal compañía energética en los sectores de distribución de electricidad y gas. Y esa gran responsabilidad se nota, sobre todo, en momentos en que energéticamente Chile está viviendo una transformación trascendental.

Con la experiencia ganada en estos años, la relación y el compromiso de la compañía con el país y sus clientes se ha afianzado. "Ya hemos tenido convivencia y se ha consolidado esta relación, pero lo importante es que prevalece la confianza con Chile –explica Antonio Gallart–. Queremos seguir siendo una empresa confiable para ayudar a desarrollar el país. Hay países más estables, en cuanto a la climatología. Chile es extremo, pero es un reto que nos motiva. Cuando invertimos, pensamos en que íbamos a recuperar esa inversión en los próximos 30 años y esa es una demostración de confianza y de optimismo de una relación a largo plazo que renueva constantemente su compromiso".

2014
Gas Natural Fenosa compra la Compañía General de Electricidad (CGE)

2015
Comienza la reestructuración interna de CGE

2016
Comienza la evolución marcaria. Cambio en la tipografía e incorporación de la mariposa al logo CGE

2018
Finaliza el proceso de reorganización societaria. Todas las filiales pasan a ser CGE S.A

2018
Naturgy sustituye a Gas Natural Fenosa como marca de la compañía energética para afrontar los nuevos retos

2019
Es el año de la implementación de un nuevo Modelo Operativo, enfocado en mejorar los procesos internos de la compañía, preocupados por entregar una mejor calidad de servicio

El gas como aliado estratégico

Metrogas es una compañía que pertenece en 60,17 por ciento a CGE Gas Natural S.A., empresa del grupo Naturgy. A través de sus empresas subsidiarias y asociadas, CGE Gas Natural S.A. participa en actividades de distribución, comercialización y transporte de gas natural en Chile.

La llegada de Naturgy, junto a la experiencia de 175 años que esta empresa tiene en España y en otros continentes, le permitió a Metrogas dar un nuevo impulso al crecimiento del gas natural en el país, tanto en el uso de calefacción, como en la llegada de esta energía limpia a nuevas zonas, reafirmando el desarrollo de los focos estratégicos en los ámbitos de seguridad, eficiencia, experiencia de clientes, crecimiento y desarrollo profesional.

Actualmente, en Chile se están dando pasos importantes hacia la descarbonización de la matriz energética al año 2050. Es aquí donde el gas natural planea dar los pasos correctos para posicionarse como un combustible clave dentro de este cambio y así aumentar su presencia en nuestro país.

El gas natural es el combustible de origen fósil más amigable con el medio ambiente, libre de procesos industriales y su uso permite disminuir la contaminación ambiental. Estos son los atributos que deberían posicionarlo como una de las prioridades para que se masifique su uso en la matriz energética de nuestro país, y masificando también su uso en otras áreas, como el transporte público, las industrias y el ámbito residencial y del comercio.

"Metrogas ha experimentado un crecimiento importante en los últimos años. Por ejemplo, hemos logrado llegar a nuevas regiones, como la del Libertador Bernardo O'Higgins y la región de Los Lagos en los sectores residencial, comercial e industrial, sumando nuevas zonas a los beneficios del gas natural, convirtiéndonos en un aliado importante para la mejora de su calidad de vida", dice Pablo Sobarzo, gerente general de Metrogas.

Esta llegada a nuevas ciudades como Rancagua, Osorno, Puerto Varas y Puerto Montt, busca tener un impacto positivo para las personas, quienes cada año deben soportar los problemas asociados a la contaminación ambiental, siendo una nueva alternativa para el interior de los hogares, donde el gas natural es una importante solución para calefaccionar de una forma amigable con el medio ambiente. "Una de nuestras principales metas al momento de planificar la llegada a nuevas regiones era el ayudar en la descontaminación de sus principales ciudades, y si bien todavía queda mucho camino por recorrer, estamos contentos con los pasos que hemos dado hasta el momento", agrega Sobarzo.

Pero el gas natural también ha comenzado a ser utilizado en industrias o grandes comercios que antes usaban para su producción combustibles que tienen un impacto muy negativo en el medio ambiente.

Hoy Metrogas tiene más de 700 mil clientes residenciales y más de 350 clientes industriales en las regiones donde opera. Para Sobarzo, la proyección es clara.

"Queremos que más chilenos se puedan beneficiar con nuestro combustible limpio, que tiene como principales atributos disminuir la contaminación ambiental y también al interior de los hogares, con los beneficios para la salud de las personas que eso significa. Para eso trabajamos día a día", concluye. Algunos de los hitos más recientes de Metrogas son:

Brigada Metroambientalista. Es una iniciativa que apoya la labor educativa, a través de la entrega a los alumnos de contenidos relacionados con una cultura en torno al cuidado del medio ambiente y la eficiencia energética.
El programa, dirigido a la comunidad escolar y que desde sus inicios ha contado con el patrocinio del Ministerio de Medio Ambiente y la Agencia Chilena de Eficiencia Energética, considera un montaje teatral liderado por el superhéroe ambiental "Metropower" y la heroína "Metrogirl", además de una jornada educativa con distintos talleres que enseñan a los niños y niñas aspectos relevantes para generar, desde las primeras edades, hábitos y conciencia ecológica como la necesidad de reciclar, la importancia de preferir energías limpias, la reutilización de desechos orgánicos, entre otras materias.
A lo largo de sus cinco años de existencia, la Brigada Metroambientalista ha beneficiado a más de 80 mil alumnos de 130 establecimientos educacionales de las diversas regiones donde se ha presentado.

Nuevo modelo de calefacción. El objetivo es posicionar al gas natural como la mejor alternativa para la calefacción. Entre diversas acciones, se ha desarrollado un trabajo mancomunado y coordinado con las empresas colaboradoras, en su mayoría instaladores de sistemas de calefacción, las cuales al cerrar el 2018 sumaban más de 120. De esta forma, se consolidó el modelo de venta colaborativo, lo cual ha significado profesionalizar y diversificar el mercado del gas natural en beneficio de entregar una mejor oferta y servicio a los clientes.
Además, en 2018 la alianza con la Universidad Católica permitió hacer un estudio, dirigido a constructoras e inmobiliarias, sobre la evaluación tecno-económica entre instalar un sistema de calefacción a gas natural versus la electricidad en viviendas nuevas y habitadas.

Plan de Crecimiento del Gas Natural. En los últimos años, este trabajo estratégico ha posibilitado llegar a nuevas zonas como Rancagua, Machalí, Osorno, Puerto Montt y Puerto Varas, además de ampliar la presencia en la Región Metropolitana.
Durante el año pasado se finalizaron las obras para abastecer al primer cliente industrial en Puerto Montt, constituyendo un hito ambiental en la región, al sustituir el carbón para su funcionamiento por la energía limpia y eficiente del gas natural.

Seguridad. Para Metrogas, el desafío de extender sus redes, tanto en la Región Metropolitana como en las regiones de O'Higgins y Los Lagos, conlleva la tarea ineludible de capacitar a diferentes instituciones que actúan como primera respuesta en caso de emergencia. Esto responde a la política de la empresa de tener una operación segura, continua y de excelencia, aspecto central en su responsabilidad hacia la comunidad.
Al respecto, durante 2018 se realizaron distintas capacitaciones preventivas. Desde la Región de Valparaíso y hasta la de Los Lagos, las formaciones se enfocaron en los organismos relacionados con el transporte de gas natural licuado, a través de los denominados gasoductos virtuales, es decir por tierra, utilizando camiones especialmente acondicionados.
Además, en un trabajo conjunto con la Oficina Nacional de Emergencias (ONEMI), y pensando en el transporte de gas natural, se realizaron capacitaciones en las regiones de Valparaíso, O'Higgins y Los Lagos, a las cuales llegaron cerca de 220 representantes de diversas instituciones como Bomberos, Carabineros y Autopistas, entre otros.

El gas natural es el combustible **de origen fósil más amigable con el medio ambiente,** libre de procesos industriales y su uso permite disminuir la contaminación ambiental.