

POLÍTICA DE LIBRE COMPETENCIA GRUPO GAS PAÍS

En el Grupo GAS PAÍS, conformado por REDNOVA, SURGAS, CHILCONET y CHILCO DISTRIBUIDORA estamos comprometidos con actuar siempre dentro del marco de la libre competencia. Esto significa que todas nuestras decisiones comerciales deben tomarse de manera independiente, sin acuerdos o coordinaciones con competidores, y buscando siempre un comportamiento leal, transparente y respetuoso del mercado.

Esta política aplica a todas las personas que forman parte del Grupo: directivos, colaboradores, contratistas y terceros que representen o actúen en nombre de nuestras empresas. Así como también exhortamos a nuestros socios, proveedores y aliados, para que atiendan estos mismos principios.

Nuestro compromiso no es solo con el cumplimiento legal, sino con una forma ética de hacer negocios. Por eso, ante cualquier duda sobre una decisión o práctica que pueda generar riesgos en materia de competencia, lo correcto es consultar al Área Legal y de Compliance. También es importante reportar cualquier situación sospechosa que pueda implicar un acuerdo indebido o una práctica restrictiva del mercado.

Está totalmente prohibido participar en acuerdos con competidores para fijar precios, repartirse zonas, influir en licitaciones, limitar producción o excluir a otros actores del mercado. En Chilco, cada decisión comercial debe ser tomada de manera autónoma, pensando en lo que es mejor para nuestros clientes y en la sostenibilidad del negocio.

Asimismo, no debemos intercambiar información sensible con competidores, clientes o proveedores. Esto incluye datos como precios, descuentos, estrategias, volúmenes, márgenes o planes de expansión. Si esta información llegara a circular, podría interpretarse como una forma de coordinación indebida.

En caso de participar en gremios o asociaciones donde también estén presentes competidores, es clave no compartir ni recibir información que pueda comprometer la independencia comercial de la empresa. Ante la falta de claridad frente a una situación particular, se debe comunicar de inmediato al área de cumplimiento.

Cuando surjan oportunidades legítimas de colaboración con otros actores del mercado, debe evaluarse con diligencia y de manera integral: garantizando que se generen beneficios reales (como eficiencias operativas), no poner en riesgo la competencia y contar con el aval legal y de la Alta Dirección. Así como notificarlo a la autoridad cuando corresponda.

Por último, todas nuestras condiciones comerciales deben basarse en criterios claros, objetivos y no discriminatorios. Si se ofrecen condiciones especiales, debe existir una justificación objetiva válida. El trato justo y equitativo es una señal de respeto y profesionalismo con nuestros clientes y aliados.