

# CUMPLIMIENTO DE IFFO CON LAS REGULACIONES ANTIMONOPOLIO Y DE COMPETENCIA

Documento creado: octubre de 2013  
Última actualización octubre de 2020

## Introducción

El cumplimiento de las leyes de competencia/antimonopolio (“leyes de competencia”) en las diversas jurisdicciones en las que operan IFFO y sus miembros es un asunto de gran importancia tanto para IFFO como para la industria de harina / aceite de pescado en general.

La reputación de IFFO y sus miembros es uno de los activos más importantes que tenemos como industria en nuestras relaciones con gobiernos, clientes y otros terceros. Como resultado, es vital que cumplamos plenamente con las leyes comerciales clave en las jurisdicciones en las que hacemos negocios, sin olvidar las leyes de competencia relevantes. Además del daño significativo a la reputación, una infracción de la ley de competencia también puede resultar en la imposición de sanciones graves por parte de las autoridades.

La aplicación de la ley de competencia en situaciones específicas puede ser compleja y las reglas relevantes pueden diferir un poco entre las distintas jurisdicciones. Si los miembros tienen alguna duda sobre si las actividades en las que participa su empresa cumplen con las leyes de competencia pertinentes, se les recomienda encarecidamente que busquen asesoramiento específico de los asesores legales habituales de su empresa.

## Requisitos

Hay dos apéndices de este Código de Prácticas preparados por nuestros asesores legales, Travers Smith LLP. El primero, para la Junta Directiva de IFFO, el segundo para IFFO y todos los miembros de IFFO.

Estos apéndices han sido aprobados por la Junta Directiva de IFFO, serán actualizados por la secretaría de IFFO y deben ser cumplidos por la Junta Directiva de IFFO y todos los miembros de IFFO (junto con el Código de Conducta de IFFO). Se debe usar el número de revisión en el pie de página para garantizar que esta sea la última versión.

Este documento reemplaza la guía anterior emitida en febrero de 2008. Si tiene alguna pregunta sobre el contenido de esta nota, o si tiene alguna inquietud relacionada con la compatibilidad con la ley de competencia de cualquiera de sus actividades como miembro de la junta de IFFO o las actividades de IFFO de manera más general, hable en primera instancia con la Secretaría de IFFO.

## Apéndice 1 - requisitos para la junta directiva de IFFO

Esta nota ha sido preparada por los abogados externos de IFFO, Travers Smith LLP, para proporcionar una introducción al cumplimiento de la ley de competencia para los nuevos miembros de la junta de IFFO y para servir como una actualización / recordatorio para los miembros habituales de la junta. La nota se basa en las disposiciones pertinentes de la legislación sobre competencia de la UE y el Reino Unido. Sin embargo, también es probable que la nota ayude en el cumplimiento de los otros regímenes principales de la ley de competencia que pueden ser relevantes para las actividades de IFFO y sus miembros.

El cumplimiento de las leyes de competencia / antimonopolio en las diversas jurisdicciones en las que operan IFFO y sus miembros es un asunto de gran importancia tanto para IFFO como para la industria de harina / aceite de pescado en general. Dado que, en particular, las autoridades de competencia han sospechado históricamente de las actividades de las asociaciones comerciales, IFFO debe asegurarse de que no solo sus actividades cumplan con la ley de competencia, sino que también se vea claramente que cumplen con las leyes para no atraer el interés de las autoridades de competencia.

## Consecuencias potenciales de una infracción de la ley de competencia

Firmar un acuerdo o participar en una conducta que infrinja la ley de competencia puede tener consecuencias graves para IFFO y sus directores / empleados, así como para las empresas miembro de IFFO y sus directores / empleados. Las posibles consecuencias incluyen:

- daño a la reputación de IFFO y sus empresas miembros;
- multas monetarias significativas a las empresas miembros de IFFO y potencialmente a IFFO;
- para ciertos delitos de competencia "graves", los directores/empleados individuales pueden enfrentar sanciones penales, incluido el encarcelamiento;
- inhabilitación como director de las personas involucradas;
- reclamaciones por daños de terceros e invalidez de acuerdos infractores; y
- Utilización de los recursos de IFFO y de las compañías miembro de IFFO (por ejemplo, costos legales significativos, así como el tiempo de administración y back-office, necesarios para facilitar una investigación de la ley antimonopolio / de competencia).

Tenga en cuenta que muchos regímenes de leyes de competencia (incluidos la UE, el Reino Unido y los EE. UU.) se aplican sobre una base extraterritorial. Como resultado, las empresas y los individuos no deben considerar que están a salvo de la aplicación de regímenes particulares de la ley de competencia simplemente porque un acuerdo se concluye fuera de una jurisdicción en particular.

## Prácticas clave a evitar

El área de la ley de competencia más relevante para IFFO y sus miembros es la relacionada con los acuerdos horizontales entre competidores. Tenga en cuenta que dichos acuerdos no necesitan ser escritos o formales para que resulten en una infracción, y la ley de competencia también puede aplicarse a los acuerdos de "asentimiento y guiño" entre competidores.

Tenga en cuenta también que la legislación sobre competencia de la UE y el Reino Unido puede aplicarse a "decisiones de asociaciones" (es decir, decisiones, normas y, en determinadas circunstancias, recomendaciones), así como a acuerdos directos entre miembros de asociaciones.

Los tipos particulares de las llamadas prácticas "*graves*" se consideran tan graves que casi siempre se considerará que constituyen una infracción del derecho de la competencia, independientemente de las circunstancias fácticas particulares. Si se descubre que las empresas miembros de IFFO (y potencialmente la propia IFFO) se han involucrado en tales actividades, es probable que enfrenten fuertes multas y las personas involucradas podrían enfrentar sanciones penales. Como resultado, es particularmente importante que tanto en el contexto de la junta de IFFO como en lo que respecta a las actividades de IFFO más ampliamente, siempre se evite lo siguiente:

- reparto de mercado o de clientes;
- fijación de precios, manipulación de licitaciones o acuerdos sobre términos importantes distintos de los precios;
- limitaciones de capacidad y producción;

- boicots colectivos de clientes o proveedores.

Además de las denominadas infracciones graves, algunas otras prácticas de "área gris" también pueden dar lugar a una infracción de la ley de competencia si, en las circunstancias particulares de los mercados de harina y aceite de pescado pertinentes, la práctica pertinente afecta apreciablemente a la competencia (o tiene ese propósito) y no puede justificarse de otra manera.

Las infracciones de área gris particularmente relevantes para una asociación comercial como IFFO son:

- una asociación no debe utilizarse como foro para un intercambio de información que constituya una infracción de la ley de competencia; ya sea;
  - porque sustenta una fijación de precios relacionada, reparto de mercado u otra práctica fundamental; o
  - porque, como asunto separado, la cantidad y / o el detalle de la información intercambiada conduce a la coordinación tácita del comportamiento de los competidores al eliminar las incertidumbres habituales del mercado o permitir la predicción del comportamiento de un competidor específico.
- las restricciones de membresía o los estándares técnicos acordados de una asociación no deben operar como una barrera para ingresar o expandirse en los mercados relevantes, y deben establecerse sobre una base justa y objetiva.

## Pasos prácticos

Los siguientes son algunos de los pasos prácticos que los miembros de la junta de IFFO deben seguir para garantizar el cumplimiento de la ley de competencia:

- La junta de IFFO no debe hacer recomendaciones a los miembros sobre asuntos tales como precios, niveles de producción o términos y condiciones estándar, y los miembros de la junta deben asegurarse de que cualquier comentario público (por ejemplo, en la prensa especializada) no se pueda interpretar como una transmisión de una "opinión" de IFFO sobre el precio, los niveles de producción deseados o los términos estándar.
- Todas las reuniones de la junta de IFFO deben llevarse a cabo de acuerdo con una agenda clara circulada con anticipación y los miembros deben evitar desviarse de esta agenda. Deben evitarse estrictamente las discusiones sobre precios, asuntos de ventas, niveles de producción / stocks recientes o anticipados de cada empresa, y clientes individuales o grupos específicos de clientes. Se deben llevar actas de cada reunión para poder demostrar que la discusión no fue más allá de la agenda.
- En general, el contacto entre las empresas miembros de IFFO competidoras fuera de las reuniones formales de IFFO debe mantenerse al mínimo y limitado a los casos en los que exista una razón comercial legítima para dicho contacto. Cualquiera de estas reuniones debe realizarse de acuerdo con las recomendaciones anteriores con respecto a las reuniones de la junta de IFFO (según corresponda).
- Los diversos intercambios regulares de información bajo los auspicios de IFFO (por ejemplo, los informes semanales / mensuales / de stocks) deben realizarse de acuerdo con una guía separada proporcionada por Travers Smith LLP. Esta guía recomienda ciertas restricciones sobre la forma en que se recopila la información relevante de los miembros y el nivel de detalle que se informa a los miembros.
- Las reuniones semestrales del foro de oferta/demanda deben llevarse a cabo de acuerdo con una guía separada proporcionada por Travers Smith LLP. En particular, estas reuniones deben estar abiertas a miembros asociados y debe haber ciertas limitaciones en la información presentada y los asuntos discutidos.

- La información recopilada y reportada en las conferencias semestrales de IFFO, y los procedimientos para recopilar y reportar esta información, deben estar de acuerdo con la guía separada proporcionada por Travers Smith LLP (ver también el Apéndice 2).

## Apéndice 2 - Reglas generales para IFFO y miembros de IFFO

Las leyes de competencia generalmente rigen cada uno de los: acuerdos horizontales entre competidores (por ejemplo, fijación de precios y reparto de mercado); ciertos acuerdos entre proveedores y clientes (por ejemplo, mantenimiento del precio de reventa); y la conducta de las empresas dominantes.

Esta nota de orientación se centra únicamente en la primera categoría, los acuerdos horizontales entre competidores, que a su vez pueden dividirse en dos categorías amplias: prácticas "graves" y prácticas de "área gris".

Tenga en cuenta que el concepto de "acuerdo" en el contexto de la ley de competencia es muy amplio. Un acuerdo puede estar implícito en la conducta y no necesita estar escrito ni ser vinculante; los llamados "acuerdos de caballeros" también son considerados.

Además, las disposiciones pertinentes de la legislación sobre competencia de la UE y el Reino Unido también pueden extenderse para abarcar decisiones de asociaciones. Como resultado, incluso cuando una práctica anticompetitiva particular no implique un acuerdo directo entre competidores, podría, no obstante, estar sujeta a la ley de competencia sobre la base de que resulta de la constitución, las reglas o una recomendación de una asociación comercial.

### Contactos con competidores: prácticas graves

Los tipos particulares de prácticas (las llamadas prácticas "graves") se consideran tan serias que casi siempre se considerará que constituyen una infracción de la ley de competencia, independientemente de las circunstancias fácticas particulares. La información de que existe la posibilidad de que estas prácticas estén ocurriendo también tiene más probabilidades de resultar en investigaciones por parte de las autoridades de competencia y, si se confirman sus sospechas iniciales, conducirá a multas más elevadas contra las empresas involucradas y, potencialmente, a sanciones penales contra las personas involucradas. Por estas razones, siempre deben evitarse las siguientes actividades:

- **Reparto de mercado o clientes:** una empresa que acuerda con un competidor que cada uno de ellos solo suministrará (o no suministrará) a un determinado grupo de clientes o un determinado territorio.
- **Fijación de precios con la competencia:** se debe evitar cualquier acuerdo sobre precios entre competidores. Esta prohibición se extiende a todos los aspectos relacionados con los precios, incluidos: un rango acordado; el momento de los aumentos de precios; limitar los descuentos o rebajas; y acuerdos de márgenes.
- **Manipulación de licitaciones:** un acuerdo entre competidores sobre cómo responder a una invitación a licitar de un cliente (por ejemplo, una empresa acepta presentar una oferta no competitiva a cambio de un acuerdo recíproco en una licitación posterior).
- **Otras restricciones graves:** También deben evitarse las siguientes prácticas: acuerdos sobre condiciones importantes distintas del precio (por ejemplo, facilidades de crédito); limitaciones de capacidad y producción (por ejemplo, acuerdos sobre niveles de producción); y boicots colectivos (por ejemplo, un acuerdo para no tratar con un cliente determinado).

### Contacto con la competencia - áreas grises

Otras actividades solo resultarán en una infracción de la ley de competencia si, en el caso particular, en la práctica afectan de manera apreciable a la competencia (o tienen ese propósito) y no puede justificarse de otra manera que es por motivos de eficiencia/beneficio para el consumidor. Dos ejemplos relevantes para IFFO son el intercambio de información confidencial entre competidores y las actividades de asociaciones comerciales en general.

Un intercambio de información entre competidores será sin duda problemático cuando opere para respaldar una fijación de precios relacionada, reparto de mercado u otra práctica "grave". Sin embargo, un intercambio de

información también puede ser problemático por derecho propio cuando conduce a la coordinación tácita del comportamiento de los competidores al eliminar un grado de incertidumbre normal en el mercado y/o permitir a una empresa predecir el comportamiento de los competidores. Si un intercambio de información da lugar a una infracción de la ley de competencia es una cuestión de hecho y grado en el caso individual, pero en particular pueden surgir preocupaciones cuando:

- se intercambia **información de precios**;
- la información es **confidencial** en lugar de pública;
- la información es **actual / futura** en lugar de histórica;
- la información es **detallada** en lugar de agregada / general (por ejemplo, relacionada con un competidor o cliente específico);
- el intercambio es **sistemático** en lugar de ad hoc; o
- la información se **intercambia directamente** entre competidores en lugar de a través de un tercero independiente.

En lo que respecta a las asociaciones comerciales, es probable que surjan preocupaciones particulares cuando:

- las restricciones de membresía o los estándares técnicos acordados operan como una barrera para ingresar al mercado;
- la asociación se utiliza como foro para la coordinación de la fijación de precios, reparto de mercado u otra infracción grave; y/o
- la asociación sirve como foro para un intercambio de información que equivale a una infracción de la ley de competencia.

## Orientación práctica

### **Asociaciones comerciales**

- Los criterios de membresía de IFFO deben establecerse sobre una base justa y objetiva y cualquier estándar técnico establecido por IFFO debe poder justificarse objetivamente.
- IFFO no debe hacer recomendaciones a sus miembros sobre asuntos tales como precios o términos y condiciones estándar.
- IFFO no debe imponer restricciones o recomendar la restricción de las actividades de los miembros (por ejemplo, restringirles el trato con clientes particulares).

### **Reuniones organizadas por IFFO e intercambios de información**

- Cualquier reunión de IFFO debe llevarse a cabo de acuerdo con una agenda clara circulada con anticipación y los miembros deben evitar desviarse de esta agenda. Deben evitarse las discusiones sobre precios o cuestiones de ventas, en particular las discusiones en relación con clientes específicos o grupos de clientes.
- Se deben mantener actas detalladas de cada una de estas reuniones para poder demostrar que la discusión no fue más allá de los puntos de la agenda. Dependiendo del tema y el contexto de la reunión, IFFO puede requerir que un abogado de competencia asista a la reunión.
- En lo que respecta a los intercambios de información bajo los auspicios de IFFO, cualquier intercambio de información debe estar sujeto a asesoramiento o supervisión legal por separado y a un nivel de agregación tal que, en la práctica, los competidores o clientes individuales no puedan ser identificados (por ejemplo, por agregación en categorías geográficas suficientemente amplias). En la medida de lo posible, la información compartida debe ponerse a disposición de cualquier miembro que esté dispuesto a pagar por el servicio.
- IFFO y sus miembros, antes de presentarse o aparecer en/presidir un panel de discusión durante las reuniones de IFFO, deben consultar el memorándum de IFFO (proporcionado por separado por Travers Smith LLP) con

respecto a sus obligaciones de leyes antimonopolio / de competencia, que brindan orientación práctica adicional con respecto al contenido y cómo realizar dichas presentaciones / debates.

- IFFO, antes de abrir cualquier reunión / conferencia (por ejemplo, la Conferencia Anual de IFFO y la Reunión de Miembros) debe recordar a los miembros de IFFO sobre la importancia del cumplimiento de la ley de competencia/antimonopolio mediante el anuncio de una advertencia de cumplimiento de la ley de competencia/antimonopolio (de la misma manera que la proporcionada por separado por Travers Smith LLP).

#### ***Contacto general con competidores fuera de las reuniones organizadas por IFFO***

- En general, el contacto entre competidores fuera de las reuniones formales de IFFO debe mantenerse al mínimo y limitado a los casos en los que exista una razón comercial legítima para tal contacto, por ejemplo, cabildeo de un gobierno para aumentar las cuotas de pesca.
- Cualquiera de estas reuniones debe llevarse a cabo de acuerdo con las mismas recomendaciones anteriores con respecto a las reuniones formales de IFFO (es decir, llevar a cabo la reunión de acuerdo con una agenda previamente circulada; evitar la discusión de precios o asuntos de ventas/demanda; mantener actas detalladas; y considerar si un abogado de competencia debe asistir).

#### ***Creación de documentos***

Dada la amplia gama de poderes de investigación de muchas autoridades de competencia, es difícil garantizar que cualquier documento que se cree permanecerá confidencial. Los documentos que contienen un lenguaje descuidado e inapropiado pueden hacer que una conducta perfectamente legítima parezca sospechosa o colusoria y puede ser difícil convencer posteriormente a un lector lego del verdadero significado y contexto de una declaración sospechosa.

Debido a esto, es importante tener cuidado con el lenguaje utilizado al preparar todos los documentos, ya sean internos o externos. Las siguientes son pautas útiles:

- Siga la "Regla del Financial Times": no escriba nada que le avergonzaría leer en la portada del FT;
- Evite todo lenguaje que pueda interpretarse como una indicación de entendimiento con un competidor (p. Ej., "El recorte de precios de XY se produjo como esperábamos");
- Evite el uso de palabras que impliquen que hay algo que ocultar (por ejemplo, "No copiar", "Destruir después de leer", "extraoficialmente"); y
- Cuando reporte información de mercado, registre siempre la fuente de la información.