

IFFO CÓDIGO DE PRÁCTICAS

Cumplimiento de los reglamentos antimonopolio y de competencia

Alcance: Miembros de IFFO y de la Junta de IFFO

Versión / Fecha: Octubre de 2013

¿Por qué necesitamos este documento?

El cumplimiento de las leyes de competencia / antimonopolio ("ley(es) de competencia") en las distintas jurisdicciones en las que operan IFFO y sus miembros es un asunto de importancia fundamental tanto para IFFO como para la industria de la harina de pescado / 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 claves y las leyes de competencia en las jurisdicciones en las que realizamos negocios. Además de causar un perjuicio significativo para la reputación, una infracción a la ley de la competencia también puede dar lugar a la imposición de sanciones graves por las autoridades.

La aplicación de la ley de la competencia en situaciones concretas puede ser compleja, y las normas pertinentes pueden diferir entre las distintas jurisdicciones. Si los miembros tienen alguna duda sobre si las actividades en las que participa su empresa están en conformidad con las leyes de competencia pertinentes, se les aconseja encarecidamente que busquen asesoramiento específico de los asesores legales habituales de su empresa.

Requisitos

Hay dos apéndices a este Código de Prácticas preparados por nuestros asesores legales, Travers Smith LLP. La primera para la Junta Directiva de IFFO, la segunda para todos los miembros de IFFO. Estos apéndices han sido aprobados por la Junta Directiva de IFFO, son obligatorios y serán actualizados por la secretaría de IFFO. El número de revisión en el pie de página debe utilizarse para garantizar que se trata de la última versión.

Este Código de Prácticas sustituye a las directrices anteriores publicadas en febrero de 2008.

Si tiene alguna pregunta sobre el contenido de esta nota, o si tiene alguna preocupación sobre la compatibilidad con la ley de competencia de cualquiera de sus actividades como miembro de la Junta de IFFO o de las actividades de IFFO en general, por favor comuníquese en primer lugar con Andrew Mallison, Director General de IFFO, o Jorge Mora, Director de Operaciones de IFFO.

PROCEDIMIENTO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Ya que se trata de un requisito legal, cualquier infracción de la regulación antimonopolio debe ser tratada por las autoridades competentes.

SANCIONES

En caso de que un miembro de IFFO sea declarado culpable de incumplimiento de los reglamentos, esto desencadenará una revisión del caso por la Junta de IFFO bajo el Código de Conducta para miembros de IFFO para evaluar si se ha producido algún daño a la reputación y si la membresía de IFFO debe ser retirada.

APELACIONES Y OBJECIONES

Ya que se trata de un requisito legal, cualquier apelación contra el enjuiciamiento bajo las regulaciones antimonopolio debe ser tratada por las autoridades competentes.

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 Directiva de IFFO y para servir como una actualización / recordatorio para los miembros de la Junta Directiva. La nota se basa en las disposiciones pertinentes de la ley de la competencia de la UE y del Reino Unido. Sin embargo, es probable que la nota también ayude a cumplir con los otros regímenes de la ley de la competencia que pueden ser relevantes para las actividades de IFFO y sus miembros.

El cumplimiento de las leyes de competencia/antimonopolio en las distintas jurisdicciones en las que IFFO y sus miembros operan es de importancia fundamental tanto para IFFO como para la industria de harina de pescado y aceite de pescado en general. Dado, en particular, que las autoridades de la competencia sospechan históricamente de las actividades de las asociaciones comerciales, IFFO debe garantizar que sus actividades no solo se ajusten a la ley de la competencia, sino también que se observe claramente que se cumplen para no atraer el interés de las autoridades de competencia.

Consecuencias potenciales de una violación de la ley de competencia

Participar en un acuerdo o estar involucrados en una conducta que viole la ley de competencia puede llevar a consecuencias graves para IFFO y sus directores / empleados, así como para las empresas miembro de IFFO y sus directores / empleados. Las posibles consecuencias incluyen:

- daños a la reputación de IFFO y sus empresas miembro;
- multas monetarias significativas para las empresas miembro de IFFO y potencialmente para IFFO;
- para determinados delitos "colusorios" de competencia, los directores / empleados pueden enfrentar sanciones penales, incluida la prisión;
- las personas involucradas serán descalificadas del cargo de director;
- reclamaciones por daños a terceros y nulidad de acuerdos infractores;
- utilización de los recursos de IFFO y de los miembros de IFFO.

Tenga en cuenta que muchos regímenes de la ley de la competencia (incluida la UE, el Reino Unido y los EE.UU.) se aplican sobre una base extraterritorial. En consecuencia, las empresas y las personas no deben considerar que están a salvo de la aplicación de determinados regímenes de la ley de la competencia simplemente porque celebran un acuerdo fuera de una jurisdicción particular.

Prácticas clave que se deben evitar

El ámbito de la ley de la competencia más relevante para IFFO y sus miembros es el relativo a los acuerdos horizontales entre competidores. Tenga en cuenta que tales acuerdos no necesitan ser escritos o formales para resultar en un incumplimiento, ya que la ley de competencia también puede aplicarse a los acuerdos de "palabra" entre los competidores. Téngase también en cuenta que la ley de la competencia de la UE y del Reino Unido puede aplicarse a las "decisiones de asociaciones" (es decir, las decisiones, las normas y en determinadas circunstancias las recomendaciones), así como los acuerdos directos entre los miembros de la asociación.

Hay tipos particulares de las llamadas prácticas "colusorias" que se consideran tan graves que casi siempre se considerará que equivalen a una infracción de la ley de la competencia, sin importar las circunstancias fácticas particulares. Si se descubre que las empresas miembro de IFFO (y potencialmente IFFO) están involucradas en tales actividades, es probable que se enfrenten a fuertes multas y las personas involucradas potencialmente pueden enfrentar sanciones penales. En consecuencia, 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, se evite lo siguiente:

- reparto de clientes o mercados;
- fijación de precios, manipulación de licitaciones o acuerdos sobre condiciones importantes que no sean precios;
- limitaciones de capacidad y producción;
- boicots colectivos de clientes o proveedores.

Además de estas denominadas infracciones colusorias, algunas otras prácticas de "zona gris" también pueden resultar en una infracción de la ley de la competencia si, en las circunstancias particulares de los mercados pertinentes de la harina de pescado y del aceite de pescado, la práctica pertinente afecta notablemente a la competencia (o tiene esa finalidad) y no puede justificarse de otro modo.

Las infracciones de zona gris especialmente relevantes para una asociación comercial como IFFO son:

- la asociación no debe utilizarse como foro para un intercambio de información que constituye una violación de la ley de la competencia, ya sea;
 - porque sustenta una fijación de precios, reparto de mercado u otra práctica colusoria; o
 - porque, por separado, la cantidad y/o el detalle de la información intercambiada conduce a una coordinación tácita del comportamiento de los competidores, eliminando las incertidumbres habituales del mercado o permitiendo la predicción del comportamiento de un competidor específico.
- Las restricciones de afiliación o los estándares técnicos acordados de una asociación no deben constituir una barrera para entrar en los mercados pertinentes.

Pasos prácticos

Los siguientes son algunos de los pasos prácticos que los miembros de la Junta de IFFO deben cumplir para asegurar el cumplimiento de la ley de competencia:

- La Junta de IFFO no debe realizar recomendaciones a los miembros sobre asuntos tales como precios o términos y condiciones típicos, y los miembros de la Junta deben tener cuidado de garantizar que cualquier comentario público (por ejemplo, en la prensa especializada) no pueda interpretarse como una “visión” de IFFO sobre los términos estándar de precios.
- Todas las reuniones de la Junta de IFFO deben ser conducidas de acuerdo a una agenda clara que se distribuye por adelantado y los miembros deben evitar desviarse de esta agenda. Debe evitarse la discusión de precios, asuntos de ventas, clientes individuales o grupos específicos de clientes. Deberá mantenerse un acta de cada reunión para poder demostrar que la discusión no se desvió de la agenda.
- En general, el contacto entre las empresas competidoras miembros de IFFO fuera de las reuniones formales de IFFO debe mantenerse al mínimo y limitarse a los casos en que exista una razón comercial legítima para dicho contacto. Dichas reuniones se realizarán de conformidad con las mismas recomendaciones anteriores en lo que respecta a las reuniones de la Junta de IFFO (según proceda).
- Los diversos intercambios regulares de información bajo los auspicios de IFFO (por ejemplo, los informes semanales / mensuales / de stocks) deben llevarse a cabo de acuerdo con las guías separadas proporcionadas por Travers Smith LLP. Esta guía recomienda ciertas restricciones sobre la forma en que se recolecta la información pertinente de los miembros y el nivel de detalle en el que se informa a los miembros.
- Las reuniones bianuales del foro de suministro / demanda deben ser conducidas de acuerdo con las guías separadas proporcionadas por Travers Smith LLP. En particular, estas reuniones deberán estar abiertas a los miembros asociados y deberán contar con ciertas limitaciones en la información presentada y en los asuntos tratados.
- La información recopilada y reportada en las conferencias bianuales de IFFO y los procedimientos para la recolección y reporte de esta información deben estar de acuerdo con las guías separadas proporcionadas por Travers Smith LLP (ver Apéndice 2).

Apéndice 2 - Normas generales para IFFO Ltd y los miembros de IFFO

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

Esta nota de orientación se centra solo en la primera categoría, los acuerdos horizontales entre competidores, que a su vez pueden dividirse en dos grandes categorías: prácticas "colusorias" y "zona gris".

Obsérvese que el concepto de "acuerdo" en el contexto de la ley de la competencia es muy amplio. Un acuerdo puede ser implicado por la conducta y no necesita ser escrito o vinculante; los llamados "acuerdos de caballeros" están incluidos. Además, las disposiciones pertinentes de la ley de la competencia de la UE y del Reino Unido pueden extenderse también a las decisiones de las asociaciones. Por consiguiente, aun cuando una práctica anticompetitiva en particular no implique un acuerdo directo entre competidores, la ley de competencia podría imponerse en la base de que se deriva de la constitución, las normas o la recomendación de una asociación comercial.

Contactos con competidores - prácticas colusorias

Hay tipos particulares de prácticas (denominadas prácticas "colusorias") que se consideran tan graves que casi siempre se considerará que constituyen una infracción a la ley de la competencia, sin importar las circunstancias fácticas particulares. La información de que estas prácticas están ocurriendo probablemente también dará lugar a investigaciones por parte de las autoridades de competencia y, si sus sospechas iniciales son confirmadas, conducirán a multas más severas contra las empresas involucradas y potencialmente a sanciones penales contra los individuos implicados. Por estas razones, siempre se deben evitar las siguientes actividades:

- **Reparto de mercado o clientes:** cuando una empresa acuerda con un competidor que cada uno de ellos solo suministrará (o no suministrará) a un determinado grupo de clientes o a un determinado territorio.
- **Fijación de precios con los competidores:** debe evitarse cualquier acuerdo entre los competidores sobre los precios. Esta prohibición se extiende a todos los aspectos relacionados con los precios, incluyendo: un rango acordado; el calendario de aumentos de precios; limitación de descuentos o rebajas; y el acuerdo de márgenes.
- **Licitación fraudulenta:** un acuerdo entre competidores sobre cómo responder a una licitación de un cliente (por ejemplo, una empresa acepta presentar una oferta no competitiva a cambio de un acuerdo recíproco en una oferta posterior).
- **Otras restricciones colusorias:** también deben evitarse las siguientes prácticas: acuerdos sobre condiciones importantes no relacionadas con el precio (por ejemplo, facilidades de crédito); limitaciones de capacidad y producción (por ejemplo, acuerdos sobre los niveles de producción); y boicots colectivos (por ejemplo, un acuerdo para no tratar con un determinado cliente).

Contacto con competidores - zonas grises

Otras actividades solo darán lugar a una infracción de la ley de la competencia si, en el caso concreto en que éstas ocurran, afecten notablemente a la competencia (o tengan ese fin) y no puedan justificarse de otro modo por razones de eficacia / beneficio del consumidor. Dos ejemplos pertinentes a IFFO son el intercambio de información confidencial entre competidores y las actividades de las asociaciones comerciales en general.

Un intercambio de información entre competidores será ciertamente problemático cuando funcione para sustentar una fijación de precios, un reparto de mercado u otra práctica "colusoria". Sin embargo, un intercambio de información también puede ser problemático por derecho propio cuando conduce a la coordinación tácita del comportamiento de los competidores, eliminando un grado de incertidumbre normal en el mercado y/o permitiendo a una empresa predecir el comportamiento de los competidores. La cuestión de si un intercambio de información da lugar a una infracción de la ley de competencia es una cuestión de hecho y de grado en el caso individual, pero en particular pueden surgir cuando:

- Se intercambia información de precios;
- la información es confidencial y no pública;
- la información es actual / futura en lugar de histórica;
- la información es detallada en lugar de general;
- el intercambio es sistemático y no ad hoc; o
- la información se intercambia directamente entre competidores y no a través de una parte tercera independiente.

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

- las restricciones de membresía o los estándares técnicos acordados funcionan como una barrera para entrar en el mercado;
- la asociación se utiliza como un foro para coordinar la fijación de precios, el reparto del mercado u otra infracción colusoria;
- la asociación sirve de foro para un intercambio de información que constituye una violación de la ley de la competencia.

Guía Práctica

Asociaciones comerciales e intercambios de información

- Los criterios de membresía de IFFO deben establecerse sobre una base justa y objetiva y cualquier norma técnica establecida por IFFO debe poder ser objetivamente justificada.
- IFFO no debe realizar recomendaciones a sus miembros sobre asuntos tales como precios o términos y condiciones estándar.
- IFFO no debe restringir o recomendar la restricción de las actividades de los miembros (por ejemplo, restringirlas de tratar con ciertos clientes).
- Todas las reuniones de IFFO deben llevarse a cabo de acuerdo a una agenda clara que se distribuya por adelantado y los miembros deben evitar desviarse de esta agenda. Deberá evitarse la discusión

de los precios o las cuestiones de ventas, en particular las discusiones en relación con clientes o grupos de clientes específicos;

- Deberán mantenerse actas detalladas de cada reunión para poder demostrar que la discusión no se ha desviado de los puntos de la agenda. Dependiendo del tema y el contexto de la reunión, IFFO puede requerir que un abogado especializado en temas de competencia asista a la reunión.
- En lo que respecta a los intercambios de información bajo los auspicios de IFFO, toda información compartida debe someterse a asesoramiento o supervisión jurídica independiente y como conjunto de tal manera que no se puedan identificar a los competidores o clientes individuales (por ejemplo, agregándolos a categorías geográficas suficientemente amplias). En la medida de lo posible, cualquier información compartida debe ponerse a disposición de cualquier miembro que esté dispuesto a pagar por el servicio.

Con respecto al contacto general con competidores fuera de las reuniones organizadas por IFFO

- En general, los contactos entre competidores fuera de las reuniones formales de IFFO deben mantenerse al mínimo y limitarse a los casos en que exista una razón comercial legítima para tal contacto, por ejemplo el cabildeo de un gobierno para aumentar las cuotas de pesca.
- Dichas reuniones deberán realizarse de acuerdo con las mismas recomendaciones anteriores en lo que respecta a las reuniones formales de IFFO (es decir, realizar la reunión de acuerdo con una agenda pre-difundida, evitar discusiones sobre precios o asuntos de ventas / demanda, mantener actas detalladas; y considerar si un abogado de la competencia debe asistir).

Con respecto a la creación de documentos

Dada la amplitud de los poderes de investigación de muchas autoridades de competencia, es difícil garantizar que cualquier documento que se cree se mantendrá confidencial. Los documentos que contienen un lenguaje descuidado e inapropiado pueden hacer que la conducta perfectamente legítima parezca sospechosa o colusoria y puede ser difícil convencer a un lector promedio del verdadero significado y contexto de una declaración sospechosa. Como tal, es importante tener cuidado con el lenguaje utilizado en la preparación de 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 un entendimiento con un competidor (por ejemplo, "el recorte de precios de XY fue como lo esperábamos");
- Evite el uso de palabras que impliquen que hay algo que esconder (por ejemplo, "No copiar", "Destruir después de haber leído", "Extraoficialmente"); y
- Cuando reporte información de mercado, siempre registre el origen de la información.