

Códigos de conducta y sector
vitivinícola
AIDV Logroño 29.9.2011
Javier Guillem Carrau

jguillem@corts.es

Letrado de las Cortes Valencianas. Profesor asociado
de la Universidad de Valencia y
de la Universidad Cardenal Herrera CEU

sumario

- ¿por qué aparecen los códigos de conducta?
- Derecho de la competencia
- Particularidades asociadas a los operadores del mercado agroalimentario
 - ¿Quién está sujeto al marco jurídico del Derecho de la competencia?
- Singularidades asociadas a las conductas y decisiones sectoriales
 - ¿Qué conductas son contrarias al marco jurídico del Derecho de la competencia?
- Perspectivas y recetas

UNO

¿POR QUÉ LOS CÓDIGOS DE CONDUCTA?

la demanda

- Alto grado de concentración, Localizada y permanente
- Oligopolio de la distribución
 - Paralelismo en la fijación de precios, en la negociación con proveedores y en la subcontratación de productos de fabricantes para su reventa con marca blanca
- Valor comercial en permanente ascenso
 - Gran variedad de productos finales
 - Atiende la demanda diferenciada en términos de calidad

la oferta

- Alto grado de desconcentración/atomización y de apertura
- Deslocalizada (dispersión geográfica) y fluctuante (estacional)
- Valor comercial débil:
 - Ausencia de elasticidad a corto plazo
 - Lenta adaptación a las demandas diferenciadas

Precio

- Condicionado por la intervención pública
- Negociación directa
productor/corredor/bodega/distribución
- Volatilidad del precio en origen
- Subida sostenida de precios finales
 - Factores: estructura de costes del productor, por lo que a la oferta se refiere, y de las condiciones de demanda, determinadas en parte por las características de los distintos eslabones de la cadena.
- Estadísticas de precios agrarios

Código de conducta

Solicitado por la oferta

Amparado por la Administración

¿Solución a los problemas sectoriales?

DOS

¿QUIÉN PARTICIPA EN LOS CÓDIGOS DE CONDUCTA?

Operadores

- Productores y sus organizaciones
 - incluidas las asociaciones ¿y los sindicatos agrarios?
 - Independientemente de su forma jurídica: SAT/Coop/SA, etc.

Distribución

- Comercialización en origen:
 - Corredores; alhóndigas o corridas y centrales hortofrutícolas
- Comercialización en destino
 - Mayoristas; intermediarios y corredores mayoristas y plataformas de distribución
- Venta final
 - Tradicional (mercados) y moderna (super e hiper)

Operadores

- Transformadores y distribuidores:
 - Y las cooperativas transformadoras y las asociaciones de empresas transformadoras
 - Decisión de la Comisión 2.4.2003 (Carnes francesas) y
 - RTDC industrias lácteas 2004
 - Independientemente de su forma jurídica
- Interprofesionales
- Consejos reguladores de las figuras de calidad
- Lonjas y mesas de precios

Administración

- Principio de personalidad única de las AAPP
 - Doble faz
 - Autoridades agrarias
 - Fomenta la adopción de prácticas concertadas
 - Autoridades de la competencia
 - Investigan todo tipo de prácticas concertadas
 - Efectos atenuantes en las multas si se prueba la actuación administrativa de “acoger con satisfacción”
 - Decisión de la Comisión 2.4.2003 (Carnes francesas)

TRES

¿QUÉ SON LOS CÓDIGOS DE CONDUCTA?

códigos de conducta

- Obligatorios o no
 - No deben tener cláusulas anticompetitivas
- Casos relevantes
 - Australia Retail Grocery Industry Code of Conduct 2000 sustituido en 2005 por el PGICC
 - Francia: CNIEL 2011
 - España: acuerdo ASEDAS-FIAB

Reino Unido

- Reino Unido Code of practice on Supermarkets 2003 sustituido por el Groceries Supply Code of Practice en 2008
 - Obligación general de lealtad contractual
 - Prohibición de modificaciones contractuales retroactivo
 - Prohibición de imponer a proveedor costes de inventario
 - Obligación de entrega previa de condiciones contractuales del distribuidor al proveedor
 - Mecanismo de arbitraje y posibilidad de cesación y sanción
 - Obligación de nombrar a persona encargada de su cumplimiento en cada empresa

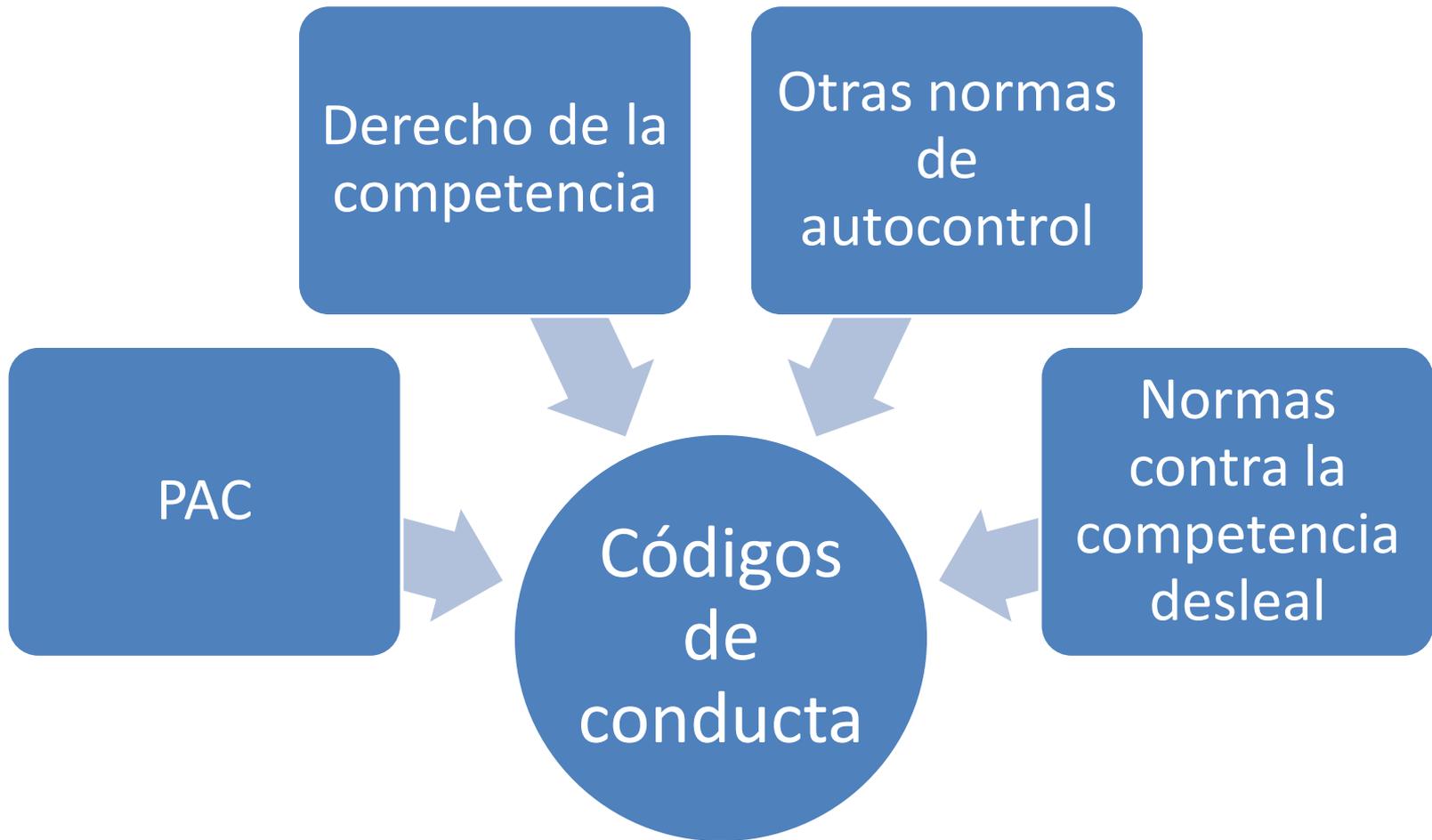
Francia

- CNIEL 2011 Guía de buenas prácticas
 - Puntos que han de figurar en el contrato
 - Identificación de las partes, objeto, duración, volumen de leche
 - Precio: mecanismo de determinación del precio (índice publicado por CNIEL o cualquier otra fórmula)
 - Facturación y forma de pago
 - Características del producto, calidad de la leche y control
 - Modalidades de entrega y recogida
 - Modalidades de revisión
 - Litigio
 - Comisión de seguimiento y de solución de diferencias

CUATRO

¿CUÁL ES SU MARCO LEGAL?

interconexiones



PAC y Derecho de la competencia

- Reglamentos que afectan a la aplicación de las normas de competencia a la agricultura:
 - el Reglamento CE nº 1234/2007 (OCM única) y
 - el Reglamento CE nº 1184/2006.
- El artículo 39 del TFUE, relativo a la política agrícola común, prevalece sobre el artículo 101 TFUE.
- El art. 102 TFUE, relativo al abuso de posición dominante, es de aplicación siempre salvo que sea necesaria para garantizar los objetivos del art. 42 del TCE.
- Control de fusiones

Art. 101 TFUE

- NO SE PERMITEN ACUERDOS CONTRARIOS A LA COMPETENCIA: Excepciones agrícolas
 1. Organizaciones nacionales de los mercados agrícolas (carácter residual)
 2. Acuerdos “necesarios” y “proporcionales” para la realización de la PAC adoptados en desarrollo de todos los objetivos del artículo 39 TFUE.
 1. Vacuno francés
 3. Los acuerdos o prácticas que no pueden afectar actual o potencialmente el comercio entre los Estados miembros.

Frutas y verduras (art. 176bis):excepción al 101 TFUE

- Aquellos acuerdos, decisiones y practicas concertadas de organizaciones interprofesionales reconocidas,
 - notificados a la Comisión,
 - y que ésta no concluya que son incompatibles con la normativa comunitaria en el plazo de 2 meses.
- Lista negra
 - Acuerdos de compartimentar mercados
 - Acuerdos perjudiciales para el buen funcionamiento de la OCM
 - Acuerdos que falsean la competencia, discriminar y no son indispensables para alcanzar objetivos PAC mediante la interprofesional
 - Acuerdos de fijación de precios.

Marco específico Vino (art. 113 quater OCM única): excepción al art. 101

TFUE

- No como frutas y hortalizas
- Los Estados Miembros productores podrán establecer reglas de comercialización regulen la oferta y que implementen decisiones de las interprofesionales
 - proporcionadas al objetivo perseguido y no deben referirse a transacciones tras la primera comercialización,
 - no deben permitir la fijación ni recomendación de precios,
 - no deben bloquear un porcentaje excesivo de la cosecha anual que de otro modo estaría disponible.
 - Tampoco pueden soslayar la utilización de los certificados nacionales y comunitarios requeridos para la circulación y comercialización de vino

Normas de competencia desleal

- Marco general: Directiva 2005/29
 - Si son obligatorios deben proporcionar elementos de juicio sobre la diligencia profesional
 - Debe fomentarse el control por los responsables de los códigos a escala nacional o comunitaria para eliminar las prácticas comerciales desleales
 - Han de contar con las organizaciones de consumidores en su elaboración

Normas de competencia desleal

- Incumplimiento = práctica comercial desleal siempre que
 - el compromiso no remita a una aspiración u objetivo sino que sea firme y pueda ser verificado,
 - y
 - el comerciante indique en una práctica comercial que está vinculado por el código

Otras normas de autocontrol

- Normas de calidad o pliegos de condiciones
 - De origen público o privado
 - DOP e IGP
 - Labels de calidad
 - Producción integrada

CNC: Códigos de conducta

- Adhesión libre y voluntaria
- Contenido:
 - sin cláusulas restrictivas de la competencia
 - facilitan y mejoran las relaciones de los productores agrarios con el resto de los agentes en la cadena de valor,
 - Sin restricciones a la entrada o salida del mercado.
 - Mecanismos efectivos y obligatorios de resolución de conflictos.

cuestiones

- ¿cabría equiparar al vino con el sector de las frutas y hortalizas en términos de excepción al 101 del TFUE?
- ¿las legislaciones nacionales lo permiten?

CINCO.- Códigos de conducta y alternativas

¿SON LOS CÓDIGOS DE CONDUCTA LA PANACEA ?

códigos de conducta

- Son incumplidos por la distribución
 - no son denunciados por la producción
- Tienen sólo efecto vertical (productor-distribuidor)
- No abordan el papel de la distribución como competidor del productor (marca blanca)

- Permite el seguimiento contractual
- Instrumento de interconexión de normas
 - PAC
 - Derecho competencia
 - Autocontrol
- Mejora la calidad de la oferta

Alternativas: incremento de la coordinación vertical

- Entre producción (organizaciones de productores y asociaciones de organizaciones de productores y distribución (interprofesionales)
- Identificar los incentivos económicos
 - Acceso a ayudas públicas
 - Posibilidad de adoptar acuerdos compatibles con el Derecho de la competencia
 - Ejemplo: extensiones de norma de las interprofesionales
 - Acuerdos permitidos a intercambios de información sobre la producción y el mercado, gestión de la oferta (planes de cultivo, calendario, decisiones conjuntas de retirada de producto, calidades mínimas), etc.
 - Validez temporal limitada a la autorización obtenida.

Alternativas precios

- Mercados de futuro
- Seguros de precios
- Transparencia de precios: Lonjas de precios
 - Precios abiertos: TOMP contracts del sector cárnico en EEUU
 - Se pacta en el contrato pagar el mejor precio que haya en el mercado en el momento del suministro
 - Precios fijos: del mismo sector
 - MFC: Obliga al vendedor a compensar por la diferencia entre el precio de compra y el precio de compra más bajo ofrecido por el mismo vendedor durante un periodo de tiempo específico posterior al contrato

Alternativas UE

- Grupo de autoridades de defensa de la competencia (17.11.2010): la Agricultura no puede quedar exenta
 - Porque no va a resolver los problemas estructurales del sector
- Grupo de Alto Nivel de la Leche (febrero 2010): cabe una excepción agraria al Derecho de la competencia
 - Propuesta de la Comisión de reforma OCM única
 - La OP puede negociar los contratos y el precio siempre que no sea un volumen de leche superior al 33 por cien de la producción total del Estado o el 33 por cien de la suma de las producciones totales de los Estados en su caso

conclusión

- Las interprofesionales del vino podrían tener la misma excepción que las frutas y hortalizas a escala nacional
- Código de conducta: vieja receta necesitada de nuevos impulsos
 - Debe designar un responsable de empresa y subsector que supervise cumplimiento
 - Promocionar la coordinación vertical y la calidad (DO y labels calidad)
 - Seguimiento y control de la actividad contractual de la distribución y su posición/dimensión de mercado (abuso de posición)

Gracias por la atención