



EQUIDADE NA DISTRIBUIÇÃO DO VALOR NA CADEIA DE ABASTECIMENTO ALIMENTAR



**Equidade na distribuição do valor
na Cadeia de Abastecimento Alimentar**

**Propostas das Estruturas Associativas por Sector de
Atividade na Cadeia de Distribuição**

Legislação em vigor

Vantagens da auto regulação

Propostas de atuação

Propostas das Estruturas Associativas - Sectores de Atividade



A CADEIA DE
ABASTECIMENTO
ALIMENTAR

Produção Agrícola

Regulamentação

Maior regulação das relações entre fornecedores e distribuição (marcas da distribuição, prazos de pagamento, revisão unilateral dos contratos, promoções e descontos)

Revisão do regime de licenciamento de lojas

Revisão dos regimes legais de Concorrência e das práticas individuais restritivas e monitorização dos mesmos

Autorregulação

Aumento da fiscalização das importações

Industria alimentar

Regulamentação

Revisão da legislação existente (concorrência, praticas individuais restritivas, atrasos de pagamento e praticas comerciais desleais)

Criação de nova legislação específica para dar resposta ás particularidades da cadeia de valor

Abandono das tentativas de autorregulação

Distribuição

Considerar a diferença de dimensão e natureza dos operadores e das organizações.

Dinamizar o Observatório dos Mercados Agrícolas e Industriais Agro- Alimentares;

Divulgar indicadores periódicos que incluam os custos de processamento de mercadorias e as operações logísticas

Estabelecer medidas que incentivem a concorrência e evitem a criação de monopólios.



Lei da Concorrência

Lei n.º 18/2003, de 11/06

alterações introduzidas por
DL n.º 219/2006, de 02/11,
DL n.º 18/2008, de 29/01 e
Lei n.º 52/2008, 28/08

Praticas individuais restritivas

DL 370/93 de 29/10

alterações introduzidas
pelo DL 140/98 de 16/05

Prazos de pagamento

**DL n.º 32/2003, de
17/02**

Transpõe para a ordem
jurídica interna a Diretiva
n.º 2000/35/CE, do PE e
do Conselho, de 29/06

Alterado o artigo 4.º pela
Lei n.º 3/2010, de 27/04

**DL n.º 118/2010 de
25/10**

Despacho n.º 1747-
B/2011



Lei da Concorrência

Práticas restritivas da concorrência

Acordos e práticas concertadas entre empresas, decisões de associações de associações de empresas que tenham por objecto ou como efeito impedir, falsear ou restringir de forma sensível a concorrência no todo ou em parte do mercado nacional

Abuso de uma posição dominante no mercado nacional

Abuso de dependência económica

operações de concentração de empresas

que ocorram em território nacional ou que neste tenham ou possam ter efeitos.

Nova Lei da Concorrência aprovada na AR



Praticas individuais restritivas

- **Proibição da prática, entre agentes económicos, de preços ou condições de venda discriminatórios relativamente a prestações equivalentes** (aplicação de diferentes prazos de execução das encomendas ou de diferentes modalidades de embalagem, entrega, transporte e pagamento, não justificadas por diferenças correspondentes no custo de fornecimento ou do serviço)

- Proibição da recusa de venda de bens ou de prestação de serviços

Causas justificativas de recusa:

• satisfação das exigências normais da atividade do vendedor (manutenção dos seus *stocks* de segurança, necessidades de consumo próprio);

• satisfação de compromissos assumidos;

• desproporção manifesta da encomenda ;

• falta de capacidade do adquirente para, assegurar a sua revenda em condições técnicas satisfatórias ou manter um adequado serviço de pós-venda;

• fundada falta de confiança do vendedor quanto à pontualidade do pagamento pelo adquirente, tratando-se de vendas a crédito;

• existência de débitos vencidos e não liquidados referentes a fornecimentos anteriores;

• ocorrência de qualquer outra circunstância inerente às condições concretas da transação que, segundo os usos normais da respectiva atividade, tornaria a venda do bem ou a prestação do serviço anormalmente prejudicial para o vendedor.



Práticas individuais restritivas

- **Obrigação da existência de tabelas de preços e condições de venda**, bem como de as mesmas serem facultadas, quando solicitadas (ex. prazos de pagamento, modalidades de descontos praticados e respectivos escalões).

Obrigação de redução a escrito das condições em que um agente económico obtenha uma remuneração financeira ou de outra natureza dos seus fornecedores, como contrapartida da prestação de serviços.

- Práticas negociais abusivas

Proibição de obter de um fornecedor preços, condições de pagamento, modalidades de venda ou condições de cooperação comercial exorbitantes relativamente às suas condições gerais de venda.

Consideram-se exorbitantes relativamente às condições gerais de venda do fornecedor: os preços, condições de pagamento, modalidades de venda ou condições de cooperação comercial que se traduzam na concessão de um benefício ao comprador não proporcional ao seu volume de compras ou, se for caso disso, ao valor dos serviços por ele prestados a pedido do fornecedor.



Praticas individuais restritivas

Proibição da venda com prejuízo (preço inferior ao preço de compra efetivo, acrescido dos impostos aplicáveis a essa venda e, se for caso disso, dos encargos relacionados com o transporte).

“preço de compra efetivo” o preço constante da factura de compra, após a dedução dos descontos diretamente relacionados com a transação em causa que se encontrem identificados na própria fatura ou, por remissão desta, em contratos de fornecimento ou tabelas de preços e que sejam determináveis no momento da respectiva emissão.

Exceções:

- Bens perecíveis, ameaçados de deterioração rápida;
- Bens cujo valor comercial esteja afectado;
- Bens cujo reabastecimento se efetue a preço inferior, sendo então o preço efetivo de compra substituído pelo preço da nova factura de compra;
- Bens cujo preço se encontre alinhado pelo preço praticado para os mesmos bens por um outro agente económico do mesmo ramo de atividade que se encontre temporal e espacialmente em situação de concorrência efetiva com o autor do alinhamento;
- Bens vendidos em saldo ou liquidação.



A problemática que se discute não é nova conforme demonstra o preâmbulo do DL 140 /98 onde se pode ler:

“... enquanto instrumento de repressão de comportamentos que impeçam uma concorrência leal entre as empresas, encontra-se hoje desajustado face às profundas alterações que o relacionamento entre estas tem vindo a registar nos últimos anos, em resultado do peso cada vez maior da chamada «grande distribuição» nos circuitos económicos. Torna-se assim indispensável introduzir no diploma em causa as alterações necessárias ao desempenho efetivo dos objectivos de promoção do equilíbrio e da transparência das relações entre agentes económicos que lhe estão subjacentes. ...

Por outro lado, na já referida perspectiva de adequação deste diploma à evolução recente das relações empresariais, introduziu-se um novo preceito, visando sancionar práticas negociais tidas como abusivas. ...”

Alterações::

alterações introduzidas ao nível da proibição das práticas discriminatórias e da recusa de venda, à «venda com prejuízo introdução de novo artigo com proibição das **práticas negociais abusivas**.

Em 2007 apresentou-se proposta de alteração que visava clarificar o artigo da venda com prejuízo mas não chegou a ter sequência

9



Prazos de pagamento

Regime Geral - DL n.º 32/2003, de 17/02

Possibilidade de cobrança de juros aplicáveis aos atrasos de pagamento, podendo, desde que prove que a mora causou dano superior aos juros referidos, exigir a indemnização suplementar correspondente.

Sempre que do contrato não conste a data ou o prazo de pagamento, são devidos juros, os quais se vencem automaticamente, sem necessidade de novo aviso 30 dias após:

- a data em que o devedor tiver recebido a factura ou documento equivalente;
- a data de recepção efetiva dos bens quando a data de recepção da factura ou equivalente seja incerta;
- a data de recepção efetiva dos bens quando o devedor receba a factura ou equivalente antes do fornecimento dos bens ou da prestação dos serviços;
- a data de aceitação quando esteja previsto um processo mediante o qual deva ser determinada a conformidade dos bens e o devedor receba a factura ou documento equivalente antes dessa aceitação.

Cláusulas Nulas

Cláusulas contratuais que, sem motivo atendível e justificado face às circunstâncias concretas:

- Estabeleçam prazos excessivos para o pagamento;
- Excluam ou limitem, de modo direto ou indireto, a responsabilidade pela mora.



Prazos de pagamento

Regime Especial - DL n.º 118/2010, de 25/10

Define prazos obrigatórios para pagamento às micro e pequenas empresas que fornecem produtos alimentares para consumo humano

As empresas, que não sejam micro ou medias empresas, estão obrigadas a pagar às micro e pequenas empresas nos seguintes prazos:

- 30 dias os produtos alimentares perecíveis (produtos frescos que têm de ser consumidos no prazo de 30 dias)

60 dias, os produtos alimentares não-perecíveis

Micro empresa = < 10 trabalhadores, volume de vendas / ano ≤ € 2 milhões

Pequena empresa = < 250 trabalhadores, volume de vendas / ano ≤ € 10 milhões

Despacho 1747-B/2011 de 21/01 identifica os produtos alimentares perecíveis, frescos e refrigerados



Prazos de pagamento - Necessidade de transposição da Diretiva nº 2011/7/EE do Parlamento Europeu

O que a Diretiva altera:

- Juro de mora legal passa a ser o da taxa de referência acrescido de, pelo menos, 8% (atualmente 7%).
- Prazo de pagamento fixado nos contratos não deve ser superior a 60 dias, (excepto disposição expressa em contrário).
- Fixa um valor mínimo de € 40,00 sempre que se vençam juros de mora em transações comerciais, o qual é devido, sem necessidade de interpelação, a título de indemnização pelos custos da cobrança.
- Estabelece o direito a exigir indemnização pode incluir despesas com advogados ou agências de cobrança de dívidas.
- Passam a ser consideradas ilegítimas as cláusulas ou práticas contratuais que excluam o pagamento de juros de mora ou a indemnização pelos custos suportados com a cobrança.
- Incita os Estados-membros a incentivar a adoção de códigos de conduta e outras medidas que contribuam para o desenvolvimento de uma cultura de pagamento atempado.

A Diretiva 2011/7/UE entrou em vigor em 15/03/2011 e terá de ser transposta até 16 de Março de 2013.

A Comissão Europeia solicitou a antecipação da transposição



Algumas das vantagens da autorregulação

- Assenta no compromisso e vontade das partes em cumprir determinados princípios e seguir determinadas condutas
- Reforça a transparência pela disponibilização aos potenciais parceiros de um documento com as condições básicas de negociação
- Assegura a não discriminação uma vez que as condições se aplicam a todos parceiros
- Assegura a reciprocidade na medida em que as negociações se baseiam em contrapartidas efetivas e proporcionais
- Conduz a uma maximização de valor potenciada pela cooperação (maior benefício ao consumidor, partilha de informação e outros meios)
- Implica o cumprimento do acordado
- Potencia uma mais fácil resolução dos conflitos que possam existir.

Autorregulação e regulamentação são complementares.

A intervenção regulamentadora do Estado, sem a existência de um código de boas práticas, pode ter impactos negativos no modo de funcionamento dos mercados conduzindo a efeitos negativos para a concorrência e para o consumidor.



1. Transparência
2. Código de Boas Práticas (arbitragem, provedor)
3. Regulação (Melhorar a legislação em vigor: lei da concorrência, prazos de pagamento, práticas comerciais restritivas; Novos instrumentos: declarações obrigatórias de preços e origem dos produtos; contratos obrigatórios, nomeadamente, leite)
4. Organizações Inter-Profissionais

As áreas de actuação são complementares e devem ser vistas de modo integrado