



CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA AGRICULTURA – CNA

Pessoa Colectiva de Utilidade Pública
Filiada na Coordenadora Europeia – Via Campesina – Sede em Bruxelas

Ao Secretariado da PARCA

Aos Membros da PARCA

Assunto:- sobre “as regulações” das actividades das grandes cadeias de distribuição e comercialização (com especial enfoque nos bens agro-alimentares).

Excelentíssimos(as) Senhores(as):

- CONSIDERAÇÕES -

O Despacho n.º 15480/2011, que criou a Plataforma de Acompanhamento das Relações na Cadeia Alimentar (PARCA) refere como prioridades “o aumento da competitividade da economia portuguesa, nomeadamente através da valorização da produção nacional como contributo para o aumento da produção e competitividade das empresas portuguesas e para o emprego”, acrescentado que na “actual situação económica surge com acrescida premência a necessidade de garantir a transparência nas relações de produção, transformação e distribuição da cadeia agro-alimentar e promover a criação e dinamização de mercados de proximidade”.

No mesmo diploma afirma-se a transversabilidade desta questão e a sua importância nas “relações dos produtores agrícolas, quer com a indústria transformadora, quer com a distribuição alimentar, dadas as particulares características da oferta de produtos agrícolas, quer em virtude da sua perecibilidade, quer em resultado da sua menor dimensão económica e especificidade organizacional”.

Por tudo isto, o diploma estabelece como missão da PARCA, a promoção da análise das “relações entre os sectores de produção, transformação e distribuição de produtos agrícolas, com vista ao fomento da equidade e do equilíbrio na cadeia alimentar”.

A verdade é que, ao limitado espectro de actuação atribuído à PARCA, devem contrapor as partes propostas concretas que possam contribuir – de forma concreta e eficaz – para uma maior equidade, para uma mais justa distribuição de valor e para um reequilíbrio efectivo das relações entre produtores, transformadores e distribuidores.

O reconhecimento, pelos operadores, muito em especial pelos situados mais a montante na cadeia de abastecimento, bem como por parte dos responsáveis políticos, da existência de problemas nas Relações ao longo da Cadeia Alimentar, leva-nos a considerar que apenas com alterações profundas no quadro de legislação e

regulação poderão ser corrigidas tais dificuldades e reintroduzido o reequilíbrio entre as partes, necessário à criação de valor, à sua justa repartição e ao efectivo reforço da cadeia alimentar nacional e à criação de bases para uma sustentabilidade eficaz no seu futuro.

→ Portugal foi, ao que sabemos, de alguma forma pioneiro no estabelecimento de um acordo de “auto-regulação” entre fornecedores e distribuidores, com a assinatura da Código de Boas Práticas Comerciais celebrado entre a CIP e a APED, em 1997. Porém, é uma das próprias entidades signatárias, bem como outras que representam diversos sectores fornecedores, que não apenas denunciaram esse Acordo, como vêm afirmando repetidamente que, no quadro legislativo actual e face à inacção das autoridades competentes, os esforços de construção – de forma isolada - de um novo quadro de “auto-regulação” apenas tenderão a perpetuar vícios e práticas impostas por uma das partes, em razão directa do seu excessivo poder, da sua concentração exagerada e de um modelo de negócio em que a rentabilidade é construída à custa das imposições conseguidas junto dos produtores e empresas fornecedoras, e também à custa de direitos básicos dos próprios Consumidores como, por exemplo, o efectivo direito à livre escolha dos produtos a comprar.

→ Por outro lado, a constatação de que a actual legislação está, em muitas matérias, desactualizada e desajustada, de que a filosofia que esteve subjacente à respectiva elaboração surge, num prisma mais convencional, para proteger consumidores e comerciantes do que se considerava poder ser um excessivo poder por parte dos fornecedores (produtores ou indústrias) e de que a resposta que essa mesma legislação permite às práticas comerciais mais problemáticas e penalizadoras é escassa, morosa, de segurança jurídica limitada e sem qualquer poder de dissuasão, com as coimas aplicadas a serem infimamente inferiores aos ‘lucros’ obtidos a partir de tais práticas, tal como vem sendo reconhecido pelos responsáveis das entidades responsáveis pela aplicação de legislação em vigor: ASAE e AdC.

Tal não impede, contudo, de sermos obrigados a constatar que, não obstante as limitações legais atrás referidas, uma parte substancial do desequilíbrio referido anteriormente poderia ter sido prevenido e, em larga medida, evitado, se o quadro legal actualmente em vigor tivesse sido efectivamente aplicado pelas autoridades competentes, monitorizando e fiscalizando o mercado de forma muito mais sistemática, agindo sempre que fossem conhecidos dados que configurassem situações de legalidade questionável, procedendo de forma preventiva e dissuasora, não se ‘escondendo’ permanentemente atrás da escassez de denúncias, denúncias essas que, como é fácil presumir, geram demasiadas vezes represálias e penalizações comerciais não suportáveis pelas empresas queixosas e susceptíveis de inibição perante a respectiva denúncia.

→ **Pode pois dizer-se que o sistema dominante consagra a prática - impune - de uma verdadeira “ditadura” comercial exercida pelas grandes cadeias de distribuição e comercialização. Inclusivé uma “ditadura” de algumas dessas (maiores) cadeias sobre outras congéneres mas com menor poder empresarial/financeiro e não apenas**

uma “ditadura” sobre o pequeno e médio comércio, sobre fornecedores e consumidores.

“Ditadura” comercial em que, e em síntese, são instrumentos essenciais:

-- As “marcas brancas”; as muito numerosas e grandes unidades comerciais ; o vasto e quase incontrolável leque de produtos que são comercializados por cada uma *de per si* e por todas as grandes cadeias; os prazos de pagamento e outras exigências aos fornecedores; os “descontos” aos fornecedores a pretexto de tudo e de mais alguma coisa; as “campanhas de promoção” e os “saldos”; a manipulação do famigerado “código 560”; os “cartões de crédito” ou de “pontos”; a prestação simultânea de serviços de índole diversa.

Estes (e outros mais) foram e são instrumentos dessa “ditadura” impostos ao longo dos últimos anos através de favores e privilégios políticos. Através da super-concentração (embora muito dispersa pelo território) de instalações, equipamentos, produtos comerciais e através da concentração de capital. Através da destruição do pequeno e médio comércio e da também evidente e progressiva destruição da produção nacional. Através do recurso às importações massivas e sem controlo eficaz.

E é sobre todos estes instrumentos de domínio e perversão do sistema que deve recair o essencial da atenção e da fiscalização dos organismos e agentes vocacionados. E também o essencial da legislação criada e, sobretudo até, de NOVA legislação a sair do Governo e da Assembleia da República.

Assim e de uma forma sucinta e objectiva, considerando:

- a inacção, a sugerir cumplicidade, das autoridades competentes e a forma reactiva, morosa e desajustada ao normal funcionamento dos mercados como a respectiva acção se desenvolve;
- a ausência de procedimentos expeditos e regulares de monitorização do mercado e de avaliação do impacto das práticas mais usuais sobre o funcionamento da cadeia de abastecimento alimentar e sobre a distribuição de valor ao longo dessa mesma cadeia;
- os desajustamentos, incorrecções, lacunas e incoerências da legislação em vigor, aplicável ao relacionamento entre a moderna distribuição e os produtores e indústrias, seus fornecedores, com especial enfoque ao nível das denominadas práticas restritivas do comércio;
- a elevadíssima quota de mercado que o conjunto dos principais operadores da moderna e maior distribuição detém na comercialização de produtos alimentares junto do consumidor e o seu papel incontornável na formatação das suas escolhas, em face do sortido que disponibiliza, da visibilidade dada a cada um dos produtos

presentes, da diversidade de escolhas que permite e das políticas de preços que adopta;

- a incrementada presença e quota de mercado das Marcas de Distribuidor - as “marcas brancas” - seja as que apresentam a própria insígnia, seja as chamadas marcas Primeiro Preço, seja ainda as marcas vendidas exclusivamente numa dada insígnia - a origem externa de muitos desses produtos e o facto da respectiva identificação de origem ser claramente dificultada.

Em última análise, as “marcas brancas” também consubstanciam uma verdadeira espoliação de direitos (incluindo direitos de propriedade intelectual) e de margens financeiras aos fornecedores:- impondo a “marca branca” aos produtos que entende, a grande cadeia de comercialização outorga-se à categoria de “co-produtora” ou “co-transformadora” desses mesmos produtos e disso obtém dividendos promocionais e financeiros também; impondo a “marca branca” aos produtos que escolhe previamente e por óbvia conveniência, a grande cadeia de comercialização condiciona e praticamente elimina o direito à primeira e mais livre escolha por parte do Consumidor, também ele já muito condicionado pelo baixo poder de compra e pelo fraco nível de informação de que dispõe.

- os crescentes prazos de pagamento com que os fornecimentos a esses operadores são pagos, o que contrasta com o pagamento imediato, no acto de compra, por parte dos consumidores e com o desenvolvimento logístico que coloca os stocks de produtos detidos pelos distribuidores muito próximos de zero, gerando enormes dificuldades de tesouraria aos fornecedores, dificuldades agravadas pela escassez de crédito actualmente sentida pelos operadores económicos nacionais;
- a necessidade de considerar não apenas os interesses dos consumidores e dos restantes operadores da distribuição, mas também os dos operadores a montante, sejam produtores, sejam indústrias, que fornecem as insígnias objecto de operações de concentração, por fusão, aquisição, constituição de centrais conjuntas de compras;
- a necessidade de defender a produção nacional, de aumentar o consumo interno de produtos agro-alimentares e de incentivar os consumidores a preferirem produtos portugueses, por razões económicas, mas também de qualidade, de emprego ou de redução da pegada de carbono;
- a necessidade de combater a importação desnecessária e ilícita de produtos de grande consumo com as consequências nefastas que disso advêm seja para os sectores produtivos nacionais, seja para o saldo negativo da nossa balança comercial de bens agro-alimentares o qual, mesmo em números oficiais, já é superior a 4 mil milhões de Euros por ano!
- a necessidade de promover preços mais justos à produção, de defender os rendimentos das explorações agrícolas familiares e de obter uma melhor distribuição de valor ao longo dos diferentes estágios da cadeia de abastecimento;
- a necessidade de dotar as políticas públicas de outros e melhores instrumentos mais vultuosos e eficazes de apoio à Agricultura e às Agro-indústrias, quer ao nível dos

programas de financiamento, mas também ao nível das políticas públicas de aquisição e da implementação de esquemas voluntários que induzam uma maior presença, uma melhor remuneração e um mais justo valor dos produtos agrícolas e agro-alimentares no mercado nacional. São pois necessárias outras e melhores políticas agro-rurais e de mercados.

- o imperativo de combate à especulação económica e à manipulação dos preços junto do consumidor, seja pela via de constantes campanhas promocionais com recurso à figura da vendas com prejuízo, seja pela utilização repetida dos chamados produtos e preços-isco, seja pela subsidiação cruzada de produtos, realizada a partir de políticas de margens comerciais anti-concorrenciais e promotoras da discriminação entre produtos;
- a obrigação dos poderes públicos, mas também dos produtores, dos industriais e, obviamente, dos operadores da moderna distribuição de promoverem e defenderem a soberania alimentar nacional.

Somos a propor:

1. REFORÇO DOS MEIOS DE MONITORIZAÇÃO, DE FISCALIZAÇÃO E DE DISSUAÇÃO DO MERCADO “SELVAGEM” PROTAGONIZADO PELAS GRANDES CADEIAS DE COMERCIALIZAÇÃO

Verifique-se ou não, a breve trecho, a revisão dos diplomas legais, cuja alteração preconizamos...

Verifique-se ou não, o agravamento das coimas e outros meios sancionatórios aplicáveis à penalização dos comportamentos ilegais previstos na legislação em vigor...
Verifique-se ou não, a adopção de códigos de Boas Práticas ou de outros instrumentos de auto-regulação entre as partes...

 **FISCALIZAÇÃO**
É fundamental aumentar o espectro de actuação das autoridades competentes, seja ao nível da monitorização regular do mercado, seja pela fiscalização de comportamentos, práticas, campanhas e outras actuações que configurem ilegalidades, face ao quadro legislativo existente.

É fundamental delimitar correctamente a área de actuação das diferentes autoridades – Autoridade para a Segurança Alimentar e Económica e Autoridade da Concorrência, especialmente, mas também as Direcções Gerais da Alimentação e Veterinária e das Actividades Económicas e as Direcções Regionais de Agricultura e Pescas e de Economia –, impedindo a existência de ‘zonas de não-actuação’.

É fundamental dotar essas entidades de meios técnicos e humanos que lhes permitam monitorizar, avaliar e fiscalizar todo o relacionamento entre operadores existentes ao longo da cadeia alimentar, seja ao nível do fluxo de produtos, seja ao

nível do fluxo documental que o acompanha, com enquadramento contratual e fora do âmbito dos contratos gerais de fornecimento.

É fundamental entender que a denúncia de comportamentos ilegais, especialmente ao nível dos operadores económicos (sejam produtores, sejam empresas), levanta enormes dificuldades para os denunciantes, seja pelo grau de dependência económica face aos seus fornecedores, seja pela prática instituída de represália comercial, que vai desde a discriminação de produtos e empresas, até à descontinuação de encomendas e contratos, com perda total de todos os investimentos e despesas entretanto realizadas.

2. ALTERAÇÕES À LEGISLAÇÃO EXISTENTE

No *Relatório Final sobre Relações Comerciais entre a Distribuição Alimentar e os seus Fornecedores*, de Outubro de 2010, a AdC reconhecia que a legislação relativa às práticas comerciais restritivas deveria “*assegurar a protecção dos concorrentes e/ou consumidores, aplicando-se independentemente da ocorrência, ou não, de uma afectação sensível da concorrência*”. Especificamente, esta legislação deveria procurar “*promover o equilíbrio e a transparência das relações entre agentes económicos*”.

Refira-se que a Autoridade da Concorrência, naquele mesmo Relatório Final recomenda:

(a) que se “*confira renovada importância à fiscalização e aplicação da legislação sobre Práticas Comerciais Restritivas (em particular, os artigos 3.º “Venda com prejuízo” e 4.º-A “Práticas negociais abusivas”)*”;

(b) a fixação de intervalos para prazos de pagamento mínimos e máximos, na medida em que a “*significativa ultrapassagem dos prazos de pagamento contratualizados, por parte dos distribuidores pode colocar vários fornecedores numa situação financeira delicada, em especial quando sobre o fornecedor impendem obrigações de pagamento aos seus próprios fornecedores (v.g., de matéria prima)*”;

(c) que as práticas comerciais relacionadas com os produtos *look alike* e *copycats* sejam “*objecto de uma particular monitorização e fiscalização*”, uma vez que as “*disposições legais nacionais e internacionais sobre direitos de propriedade intelectual que sancionam o copycating, regra geral [...] não parecem ser suficientes para eliminar formas mais fracas deste fenómeno*”.

Assim, atendendo a que as regras constantes do Regime Jurídico da Concorrência não se revelam as mais adequadas para combater **práticas comerciais potencialmente restritivas ou desleais**, relacionadas com os desequilíbrios do poder de negociação das partes contratantes, torna-se fundamental o alargamento do leque de práticas susceptíveis de consubstanciar práticas comerciais restritivas (Decreto-Lei n.º 370/93), bem como o reforço da respectiva capacidade de dissuasão através do aumento das coimas aplicáveis e da agilização dos respectivos processos por incumprimento.

É importante salientar que as práticas proibidas por aquele diploma também são sancionadas de forma mais efectiva noutros ordenamentos jurídicos (v.g. França,

Espanha, Itália e Alemanha), com regimes em que os conceitos utilizados não suscitam tantas dúvidas e onde as sanções são, na maior parte dos casos, mais dissuasoras.

Por outro lado, deve referenciar-se como outro dos aspectos críticos que tem contribuído para a asfixia financeira dos fornecedores consiste na imposição de **prazos de pagamento** excessivos e no não cumprimento dos prazos de pagamento acordados, por parte dos operadores da moderna distribuição.

Esta situação, enquanto prática corrente, acaba por proporcionar ao distribuidor uma liquidez obtida à custa fornecedor, pelo que se propõe a revisão da regulamentação existente quanto aos prazos de pagamento (Decreto-Lei n.º 118/2010), alargando o seu âmbito de aplicação a todas as empresas, independentemente da sua dimensão, já que, actualmente, este diploma apenas se aplica relativamente a credores que sejam micro e pequenas empresas.

Outra das dificuldades que tem caracterizado as relações entre os fornecedores e os operadores da moderna distribuição, reflexo da circunstância destes serem simultaneamente concorrentes e clientes/prestadores de serviços, refere-se à multiplicação das chamadas **cópias parasitárias**.

No sentido de obstar às referidas práticas, propõe-se também alteração do diploma que regula as práticas comerciais desleais (Decreto-Lei n.º 57/2008), passando a qualificar expressamente como prática comercial enganosa a utilização de cópias parasitárias, quando a semelhança entre o produto original de marca e o produto “cópia”, seja susceptível de confundir os consumidores em relação à origem do produto.

Finalmente, recordando, tal como referido no ponto anterior, que denúncia a deste tipo de práticas acaba por ser inibida por ameaças de retaliação, designadamente através da cessação de aquisição de produtos ou “despromoção” dos produtos na sua disposição em prateleira, para além da revisão dos diplomas acima referidos, propõe-se a alteração da legislação que estabelece o **regime de autorização a que estão sujeitas a instalação e a modificação de estabelecimentos de comércio a retalho** (Decreto-Lei n.º 21/2009), no sentido de evitar a aumento o grau de concentração actualmente já existente no sector da moderna distribuição e assegurar maior concorrência ao nível da oferta comercial.

Ver em anexo as propostas concretas de alteração aos seguintes diplomas:

- ***Decreto-Lei n.º 370/93***
- ***Decreto-Lei n.º 57/2008***
- ***Decreto-Lei n.º 118/2010***
- ***Decreto-Lei n.º 21/2009***

3. BASES PARA UM MECANISMO DE VERDADEIRA *REGULAÇÃO*, LOGO MUITO MAIS DO QUE SIMPLES “AUTO-REGULAÇÃO”...

Como referimos, temos consciência que a experiência anterior de auto-regulação, resultado do Código de Boas Práticas Comerciais assinado entre a CIP e a APED, em 1997, teve resultados práticos irrelevantes. Não preveniu nem dissuadiu comportamentos e práticas cada vez mais penalizadoras para os produtores e empresas fornecedoras. Não impediu o agravamento do desequilíbrio negocial entre as partes.

Aquele Código acabou, apenas, por perpetuar um “status quo” que, à data da respectiva assinatura, era já desfavorável para os eles mais a montante da cadeia de abastecimento e - 15 anos depois – apresenta uma situação muito mais complexa e com contornos substancialmente mais graves para o tecido produtivo nacional, decorrente do reforço do grau de concentração ao nível dos operadores da moderna distribuição, do crescimento dos agrupamentos de compra e/ou de negociação e da expansão da presença no mercado dos produtos de marca dos distribuidores.

As evidentes e generalizadas desigualdades no poder de negociação entre fornecedores e os operadores da moderna distribuição têm um impacto negativo na competitividade da cadeia de abastecimento, limitando a capacidade de produtores e empresas investirem na melhoria da qualidade dos seus produtos e na inovação dos seus processos de produção. O desequilíbrio negocial entre a grande distribuição e os fornecedores potencia margens desproporcionais obtidas pelas diferentes partes, face ao risco inerente a cada uma das actividades, contribuindo, também, para que não haja uma justa transmissão de preços ao longo da cadeia.

A nível europeu, vários documentos têm evidenciado o desequilíbrio negocial entre a grande distribuição e os fornecedores, o que se traduz, ao nível da cadeia de abastecimento, em falta de transparência, desigualdades entre o poder de negociação das partes envolvidas e em práticas unilaterais abusivas e/ou cláusulas contratuais desleais, muitas vezes restritivas da concorrência, o que tende a gerar distorções no mercado e a penalizar a capacidade de adaptação e inovação de produtores e indústrias.

Por tudo isto, não acreditamos que solução para os problemas de relacionamento existentes no seio da cadeia alimentar passe apenas pela via da auto-regulação (ou “acordos de cavalheiros” onde reina “a lei da selva”) e entendemos que o estabelecimento de Códigos de Boas Práticas ou de Conduta, deverão resultar de um novo enquadramento legal (de acordo com as propostas concretas apresentadas anteriormente) e de um novo paradigma de actuação das autoridades competentes a nível nacional. De nova e acutilante legislação e da sua aplicação “implacável”.

 A auto-regulação, em nossa opinião e tendo especialmente em conta o actual quadro de abismal desequilíbrio entre o “poder” de cada uma das partes, deve complementar o quadro legal em vigor e não substituí-lo ou aligeirá-lo; deve colmatar

as lacunas que esse enquadramento legislativo apresente; deve regular práticas e comportamentos questionáveis do ponto de vista ético; deve prevenir a conflitualidade e gerar um envolvimento salutar entre as partes que motive uma melhoria da oferta, uma melhoria da qualidade, uma melhoria da inovação, uma melhoria da rentabilidade, partilhável – de forma justa – por todos os operadores envolvidos. E com proveitos para o próprio Consumidor, por exemplo, a nível da informação e, no caso, da garantia da qualidade alimentar e da acessibilidade aos bens agro-alimentares.

Entendemos, também, que qualquer mecanismo de auto-regulação apenas será eficaz se à clareza e transparência da suas próprias regras se adicionar o envolvimento de todas as entidades signatárias, o seu empenhamento em torna-lo aplicável por quem, na prática, é o seu destinatário último (produtores, empresas e operadores da moderna distribuição) e, acima de tudo, se a sua aplicação tiver força efectiva, como efectivos deverão ser os meios de penalização em relação ao seu incumprimento. E, sendo assim, sejamos precisos, esta “auto-regulação” - se entendida sintaticamente como regulação voluntariamente aceite – acabará por ser “regulação coerciva”, portanto, imposta via legislativa.

Todavia, ao que sabemos, estando já em discussão entre algumas das entidades que integram a PARCA, propostas concretas de Códigos de Conduta, entendemos que mais útil seria pronunciar-nos sobre essas propostas em concreto, do que, eventualmente, gerando uma ainda maior entropia, apresentarmos novas propostas “avulso”

Apesar disto, somos seguidamente a propor um conjunto de matérias que entendemos serem essenciais para que um qualquer acordo - de regulação legislativa em primeiro lugar; e de “auto-regulação” em segundo plano - possa merecer o nosso acordo e obter resultados práticos.

Assim:

- a criação de mecanismos de regulação - prioritariamente legislativa - visa definir algumas regras por que se deverão pautar o processo de negociação, o conteúdo e forma dos acordos celebrados entre fornecedores e distribuidores, bem como a conduta das partes no relacionamento entre si.
- a criação de mecanismos de regulação visa impedir práticas identificadas como abusivas de que são exemplo, de forma não exaustiva, a transferência para os fornecedores, de riscos e custos da actividade dos distribuidores; a alteração retroactiva das condições comerciais acordadas, casos, por exemplo, descontos retroactivos com fundamento num volume de vendas ou lucros inferiores ao esperado; exigência de margens de rentabilidade garantidas; exigência de reduções de preços após a entrega; imposição de pagamentos para cobrir perdas de *stock*; imposição de recompra dos produtos não vendidos ou não pagamento dos mesmos.
- a criação de mecanismos de regulação deve prever um dispositivo que lhe confira carácter dissuasor do incumprimento das regras estabelecidas, possibilitando a punição das práticas proibidas e o efectivo ressarcimento dos prejuízos causados

pelas mesmas; deve ser estabelecida a figura de um Árbitro/Provedor, com total independência e imparcialidade, que actuará na resolução dos litígios entre as partes e enquanto agente responsável pela supervisão da aplicação do Código de Conduta e pelo sancionar o seu incumprimento.

- a criação de mecanismos de regulação deve, em qualquer circunstância, obedecer a um conjunto de princípios básicos, como os da transparência, de certeza e de simplicidade; de equidade e de não discriminação; de não retroactividade e de confiança; de reciprocidade e de proporcionalidade na distribuição do risco e, finalmente, de boa fé.
- a criação de mecanismos de regulação deve ter sempre em consideração os interesses do consumidor final e a sustentabilidade do negócio de todos os operadores envolvidos, procurando a maior eficiência, a optimização dos recursos utilizados e a existência de contrapartidas efectivas e proporcionais decorrentes das suas transacções comerciais de fornecimento de produtos e prestação de serviços.
- a criação de mecanismos de regulação deve implicar que as entidades subscritoras aceitem o princípio da separação jurídica e financeira na produção e distribuição.
- a criação de mecanismos de regulação deve implicar que as partes apenas possam utilizar a informação comercialmente sensível para os fins com que essa informação tenha sido facultada.
- a criação de mecanismos de regulação deve implicar a não modificação retroactiva das condições comerciais acordadas.
- a criação de mecanismos de regulação deve impor a proporcionalidade das penalizações aplicáveis à gravidade e consequências da prática objecto de sanção.
- a criação de mecanismos de regulação deve impor que as condições comerciais acordadas entre as partes sejam reduzidas a escrito, sejam mantidas confidenciais e sejam dotadas de um grau mínimo de estabilidade e segurança, em termos de duração e revisão, não podendo ser alteradas unilateralmente.
- a criação de mecanismos de regulação deve impor que a desreferenciação de um fornecedor ou descontinuação de um determinado produto deve ser comunicada com uma antecedência mínima de 30 dias, não podendo ter por fundamento razões não objectivas, discriminatórias ou relacionadas com a substituição do produto descontinuado por um produto de marca de distribuição.

Os mecanismos de regulação deverão, concretamente, impedir que:

- seja garantida a obtenção de uma determinada margem com a comercialização dos produtos fornecidos através de pagamentos directos, aumento retroactivo de descontos ou qualquer outro meio ou seja exigido qualquer pagamento por não concretização das expectativas do distribuidor quanto a volume, valor ou margens;
- seja exigido pagamento ou compensação por perdas decorrentes da deterioração, perda, roubo ou qualquer tipo de desperdício nas lojas do distribuidor por causas não imputáveis ao fornecedor;

- seja exigido qualquer pagamento: como contribuição para abertura de novos estabelecimentos ou remodelação dos existentes; para obtenção de espaço de prateleira e/ou para a introdução ou reintrodução de produtos; para inicialização de uma relação comercial com um fornecedor; para assegurar um melhor posicionamento visual ou aumentar o espaço de linear;
- seja exigida qualquer redução do preço acordado ou um aumento de descontos, excepto se for emitido um aviso escrito a esse fornecedor com um prazo de antecedência razoável, nunca inferior a uma semana e sempre antes de esses produtos serem expedidos;
- seja exigido qualquer pagamento como compensação dos custos incorridos pelo distribuidor, em consequência de uma queixa do consumidor, excepto quando essa queixa derive de negligência, falha ou incumprimento contratual do fornecedor;
- seja exigida a aquisição de bens ou serviços a determinada entidade terceira; a interrupção de fornecimento a um outro distribuidor, ou o inflacionamento dos preços desses fornecimentos; informação comercial sensível sobre fornecimentos a outros distribuidores; o fornecimento de marcas do distribuidor, ou o condicionamento de aquisição de outros produtos do fornecedor a esse fornecimento;

Sobre a figura do Árbitro/Provedor, o mecanismo de regulação” deverá prever:

- o processo da sua nomeação, o respectivo enquadramento institucional, a duração do seu mandato, o seu regime de incompatibilidades, os efectivos poderes de que dispõe e a forma como cessa o seu mandato;
- a forma como a sua actividade se articula com as autoridades competentes em matéria de regulação do relacionamento entre fornecedores e operadores da moderna distribuição e, muito em especial, com a Autoridade para a Segurança Alimentar e Económica (ASAE) e Autoridade da Concorrência (AdC).
- que caso um litígio entre as partes não seja passível de ser resolvido por uma fórmula não contenciosa, o mesmo deverá ser submetido, por escrito, para arbitragem ao Árbitro/Provedor, sendo que a sua decisão vincula as partes. Por isso, o novo quadro de regulação deverá conter mecanismos e meios eficazes para apoiar os processos de arbitragem e resolução de conflitos entre as partes
- as competências atribuídas ao Árbitro/Provedor, entre as quais se devem incluir as sancionatórias, de resolução de litígios, consultivas e de supervisão relativamente às entidades que tenham subscrito o mecanismo de auto-regulação; na prática o Árbitro/Provedor deve, oficiosamente ou no seguimento de queixa, instruir e decidir procedimentos relativos ao incumprimento das disposições do mecanismo de auto-regulação; deve ainda promover a divulgação de orientações relativas a determinadas disposições e dirigir recomendações relacionadas com o melhor cumprimento das mesmas.
- os poderes que o Árbitro/Provedor deve dispor, entre os quais se devem incluir os de identificar e investigar práticas susceptíveis de infringir as disposições do mecanismo de auto-regulação, proceder à instrução e decidir os respectivos

processos, aplicando se for caso disso as sanções aí previstas ou as que lhe sejam conferidas por lei; adoptar medidas cautelares, quando a infracção for susceptível de provocar um prejuízo iminente, grave e irreparável ou de difícil reparação para o fornecedor; homologar acordos entre as partes para resolução de disputas que lhe hajam sido submetidos, tornado-os vinculativos; mediar e decidir vinculativamente disputas entre as partes, impondo, quando aplicável, indemnizações pelos danos causados pelo desrespeito das regras do mecanismo de auto-regulação;

- a possibilidade de promover e realizar estudos e trabalhos de investigação, bem como de apresentar recomendações e propostas de regulamentação ao Governo.
- Por fim, mesmo a recente “Lei da Concorrência” ficou amputada de algumas normas demasiado importantes para terem sido “esquecidas” pelo Legislador. Por assim dizer, a recente Lei da Concorrência deixa abertos – por omissão e falta de precisão – muitos canais para por lá passarem abusos, discriminações, violações da Lei da Concorrência, ela própria, de entre outras malfeitorias. Assim não se vai lá...

...

Com os melhores cumprimentos.

Coimbra, 10 de Maio de 2012

Peł a CNA

João Dinis

Nota:- agradece-se a “paciência” de quem ler e tiver em consideração esta posição, e agradece-se a colaboração de quem, de uma ou de outra formas, acabou por contribuir para as nossas opiniões.