

Um novo modelo de relacionamento com a grande distribuição é essencial para garantir a sustentabilidade da Fileira Agro-Alimentar nacional

A Fileira Pecuária e a indústria agro-alimentar, cujas actividades de maior peso são as ligadas à produção de carnes, leite, ovos e alimentação animal, são responsáveis por um volume de negócios anual de 16 000 milhões de €, asseguram a manutenção e sobrevivência de 154 000 explorações agro-pecuárias e um emprego directo a mais de 270 000 famílias, situadas na sua maior parte em zonas rurais, com poucas ou nenhuma alternativas de emprego.

A diminuição do consumo para níveis historicamente baixos, os sucessivos aumentos dos custos de produção (alimentação animal, energia e combustíveis), as crescentes dificuldades no acesso ao crédito e a consequente asfixia financeira têm agravado as condições de funcionamento das empresas, conduzido a um clima insustentável que põe em causa a sobrevivência da produção pecuária e da indústria agro-alimentar em Portugal no muito curto prazo.

Por outro lado, as matérias-primas e outros factores de produção têm vindo a sofrer, desde meados de 2009, uma espiral inflacionista com impacto brutal nos custos operacionais de explorações e indústrias transformadoras, que não tem sido possível repercutir no mercado por força da posição de recusa de aceitação desses aumentos por parte dos operadores da Grande Distribuição Organizada (GDO).

De facto, as dificuldades de relacionamento com a grande distribuição constituem, actualmente, um dos mais complexos, senão mesmo o estrangulamento com maior impacto negativo no desempenho do sector agro-alimentar nacional.

Saudamos as recentes declarações de Vossa Excelência no sentido de, em estreita articulação com o Ministério da Economia, assumirem como prioridade as relações entre a produção, indústria e distribuição, assegurando um melhor funcionamento da cadeia alimentar e consideramos da maior urgência, face à conjuntura particularmente difícil que atravessamos, a apresentação a Vossa Excelência de um conjunto de reflexões e de propostas concretas que desenvolvemos num documento em anexo.

Sendo certo que as dificuldades económicas que o País atravessa levam à utilização de diversos produtos do sector agro-pecuário como isco para a atracção dos consumidores aos seus espaços comerciais:

- É fundamental que a GDO não impeça os seus fornecedores do sector agro-alimentar e, muito em especial, do sector agro-pecuário, de apresentar as revisões (fundamentadas) das tabelas de preços, que reflectam, no mínimo, os custos de produção, permitindo mecanismos de ajustamento sempre que factores como as matérias-primas e energia tenham variações significativas.
- É fundamental que os produtos do sector agro-pecuário deixem de ser utilizados na interminável “guerra de preços” entre os operadores da GDO, que com as suas marcas próprias, apenas promovem a degradação de valor e a destruição do sector agro-pecuário nacional.

- É fundamental que a GDO torne transparente a sua política de margens, aplicadas aos produtos de Marca de Fornecedor, permitindo que estes possam concorrer lealmente no mercado com os produtos de Marca de Distribuidor.
- É fundamental que a GDO transcreva, de forma inequívoca, nos contratos com fornecedores, as regras de revisão de preços passíveis de acontecer por ambas as partes.
- É fundamental que a distribuição abdique de utilizar o recurso a importações adicionais e desnecessárias, com o objectivo de pressionar, ainda mais, os fornecedores nacionais.

As Propostas da Fileira:

Os sectores representativos da agro-pecuária nacional exigem uma revisão da legislação aplicável a matérias sensíveis, tais como:

- As **práticas restritivas do comércio**, reforçando instrumentos que impeçam uma concorrência desleal, em matérias como a proibição de aplicação de preços ou de condições de venda discriminatórias; a imposição de tabelas de preços e condições de venda; a proibição de práticas de venda com prejuízo, a proibição de recusa de venda de bens ou de prestação de serviços ou a proibição das repetidas práticas negociais abusivas.
- A **disciplina dos prazos de pagamento**, alargando o espectro de aplicação do Decreto-Lei n.º 118/2010, de 25 de Outubro, que define prazos de pagamento máximos para efeitos de pagamento do preço nos contratos de compra e venda ou de fornecimento de bens alimentares destinados ao consumo humano e que deverá abranger a totalidade das empresas fornecedoras, independentemente da respectiva dimensão.
- O **reforço dos mecanismos de avaliação** das operações de concentração no sector da grande distribuição e de outras áreas de aplicação do direito da concorrência, dando importância acrescida à avaliação das implicações respectivas não apenas ao nível dos operadores da distribuição concorrentes, ou dos consumidores, mas também relativamente ao impacto no correspondente tecido de fornecedores.
- A **regulação da presença no mercado das chamadas Marcas de Distribuição**, a qual em termos resumidos, deve implicar que seja cumprido, do ponto de vista legal, aquilo que os operadores da distribuição reclamam para os seus produtos, ou seja uma Marca, pelo que esses produtos deverão ser sujeitos à mesma legislação e regras que qualquer outra marca comercial.

É fundamental que se perceba que, apesar das dificuldades conjunturais, o funcionamento mais equilibrado da cadeia alimentar constitui um problema estrutural que urge resolver. Nesta perspectiva, **um novo modelo de relacionamento com a GDO é essencial para garantir a sustentabilidade da Fileira Agro-Alimentar nacional.**

Caso contrário, assistiremos ao colapso da produção agro-pecuária nacional, desaparecendo uma parte importante do nosso tecido produtivo e aumentando ainda mais a vulnerabilidade e dependência alimentar do País, bem como os problemas económicos e sociais, de ordenamento do território, de sobrevivência da paisagem e de funcionamento do Mundo Rural.