



Federação das Indústrias
Portuguesas Agro-Alimentares

ASSEMBLEIA DA REPÚBLICA

Comissão de Economia e Obras Públicas

Grupo de Trabalho – Grande Distribuição e Produção Nacional

Documento de suporte à Audição FIPA

Contextualização

A convite do Coordenador do Grupo de Trabalho Grande Distribuição e Produção Nacional, criado recentemente no seio da Comissão Parlamentar de Economia e Obras Públicas, a FIPA aceitou participar numa audição no referido Grupo de Trabalho, no dia 06 de Julho de 2012, pelas 16H30, com o intuito de fornecer alguns contributos para a avaliação do setor.

Do plano de atividades deste grupo de trabalho, entendemos destacar a motivação de garantir a transparência nas relações de produção, transformação e distribuição e a vontade expressa acompanhar e analisar a relação comercial entre os sectores de produção, transformação e distribuição da produção nacional, sendo esta matéria merecedora de preocupação por parte da Assembleia da República, desde logo porque nos últimos anos tem aumentado a motivação em fomentar a equidade e o equilíbrio da cadeia produtiva portuguesa.

Considera-se ainda como relevante a intenção de se proceder a uma avaliação daquilo que nos últimos anos foram as políticas públicas a este respeito e perceber o que está a ser alterado.

Aguarda-se assim, com elevada expectativa, a publicação pelo grupo de trabalho de um relatório final que permita reunir uma série de recomendações para as políticas públicas, provenientes das reflexões com as várias entidades, que deverão ajudar a alcançar maior transparência nas relações entre o sector produtivo e distribuição.

1. Enquadramento

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 *“atual situação económica surge com acrescida premência a necessidade de garantir a transparência nas relações de produção, transformação e distribuição da cadeia agroalimentar e promover a criação e dinamização de mercados de proximidade”*.

O referido diploma estabelece, como missão, 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”*.

Na sequência das reuniões tidas com o Governo, no dia 11 de Abril de 2012, foram solicitadas propostas concretas que possam contribuir de forma eficaz para uma maior equidade, para uma mais justa distribuição de valor e para um reequilíbrio efetivo das relações entre produtores, transformadores e distribuidores. A FIPA entregou já os seus contributos ao Governo.

Efetivamente constata-se que a atual legislação está, em muitas matérias, desatualizada e desajustada, permitindo que a resposta às práticas comerciais mais problemáticas e penalizadoras, se tenha vindo a revelar 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.

Por este facto, a FIPA tem vindo a defender e argumentar que apenas com alterações na legislação em vigor podem ser corrigidas as atuais dificuldades e reintroduzido o reequilíbrio entre as partes, necessário à criação de valor, à sua justa repartição e ao efetivo reforço da cadeia alimentar nacional e à criação de bases para uma sustentabilidade eficaz no seu futuro.

Por outro lado, o relatório da Autoridade da Concorrência (AdC) sobre as relações entre a Distribuição Alimentar e os seus Fornecedores, de Setembro de 2010, suscita como questões relevantes que os Grandes Grupos Retalhistas (GGR) se assumem hoje “*como verdadeiros “porteiros” (“gatekeepers”, na terminologia anglo-saxónica) no acesso dos produtos da indústria transformadora – alimentar e especializada – ao consumidor final*”. Refere, também, “*o crescente poder de mercado destes Grupos, na venda a retalho e enquanto clientes da indústria de aprovisionamento, tem contribuído para uma perda progressiva do poder de venda da indústria face ao poder de compra destes Grupos, na determinação do nível de preços ao longo da cadeia de valor, da produção ao aprovisionamento e na venda a retalho ao consumidor final*”.

Ainda nesse relatório a AdC 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 “*objeto 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*”.

Deve-se assim reconhecer que, do novo paradigma, emergem práticas comerciais que se caracterizam por:

- a) Fortes desequilíbrios nas relações entre Fornecedores e os Grandes Grupos Retalhistas, que estão a colocar em causa a viabilidade de muitas empresas fornecedoras;
- b) Exigências contratuais impostas pelos Grandes Grupos Retalhistas consideradas como injustas, desproporcionadas, desequilibradas e suscetíveis de limitar a atividade dos seus fornecedores;
- c) Questões associadas à concorrência entre marcas de fabricante e marcas de distribuidor que estão a determinar: vantagens adicionais e desproporcionadas para a grande distribuição, ao nível da fidelização de clientes e da fixação de preços;

Neste sentido e dando resposta ao repto lançado pelo Governo, identificam-se as oportunidades de revisão do quadro legal em vigor.

2. Princípios orientadores para revisão do quadro legal

É essencial que as práticas comerciais dos Grandes Grupos Retalhistas identificadas como problemáticas sejam tratadas em **sede legislativa própria**, que não em sede de legislação de defesa e promoção da concorrência.

É essencial colmatar a insuficiência das regras que regulam as **práticas comerciais restritivas e as relações contratuais** entre os Grandes Grupos Retalhistas e os seus fornecedores. O actual quadro legal que regula as práticas individuais (DL 370/93, tal como revisto pelo DL 140/98), apesar de incluir já um conjunto de princípios da maior relevância, é atualmente insuficiente e tem continuado a evidenciar debilidades de aplicação prática, seja no plano da formulação pouco precisa das práticas tipificadas, seja em termos das entidades responsáveis previstas para a instauração e decisão dos respetivos processos;

Uma das questões mais relevantes a que urge dar resposta relaciona-se com as distorções que podem resultar do duplo posicionamento dos Grandes Grupos Retalhistas como concorrentes dos seus fornecedores e como retalhistas.

Nesta perspectiva, haverá que prever e sancionar práticas e tratamentos discriminatórios que configurem a violação dos princípios da transparência, da igualdade e da proporcionalidade, designadamente, quanto aos seguintes aspectos: proporcionalidade da visibilidade e do espaço concedido pelos Grandes Grupos Retalhistas aos seus próprios produtos (MDD); políticas de margens e de preços discriminatórias; utilização de informação sensível dos fornecedores sobre promoções de lançamento de produtos de marca; implementação exclusiva de espaços de promoção para MDD.

Por outro lado, deve referir-se outro dos aspetos críticos que tem contribuído para a asfixia financeira dos fornecedores e que 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, atualmente, este diploma apenas se aplica relativamente a credores que sejam micro e pequenas empresas.

Outro 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 suscetível de confundir os consumidores em relação à origem do produto.

Recordando, tal como referido no ponto anterior, que a denúncia 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 o aumento do grau de concentração já existente no sector da moderna distribuição e assegurar maior concorrência ao nível da oferta comercial.

Finalmente, haverá que prever alterações, clarificando e tornando efetiva a intervenção das **entidades responsáveis** pela instrução e decisão do processo, nomeadamente ao nível do papel da ASAE.

3. Tipificação de práticas comerciais restritivas

Acordos: Recusar ou evitar colocar condições por escrito, o que torna mais difícil estabelecer a intenção de ambas as partes e identificar os direitos e obrigações no contrato;

Condições e termos gerais: Imposição de termos e condições que contém cláusulas restritivas;

Termo: Cessação unilateral de uma relação comercial sem notificação, ou através de um período de notificação muito curto e sem razão objetivamente justificada, como por exemplo quando os objetivos unilaterais de vendas não são atingidos;

Sanções contratuais: Há sanções contratuais que são aplicadas de forma pouco transparente e desproporcionada face aos danos sofridos;

Ações unilaterais: Alterações unilaterais não-contratuais retroativas no custo ou preço de produtos e/ou serviços;

Informação: Retenção de informação essencial que seja relevante para a outra parte nas negociações contratuais e as quais a outra parte tenha como legítima expectativa receber;

Alocação do risco empresarial: (1) Transferência de riscos injustificáveis ou desproporcionados para uma das partes, como por exemplo a imposição de uma garantia de margens por via de pagamentos para baixo desempenho ou o débito de custos com roubos/danos no interior das lojas; (2) Imposição de requisitos para financiar as atividades de uma das partes e os custos de promoção;

Lista de taxas: Imposição de taxas listadas que são desproporcionadas face ao risco incorrido no fornecimento de um novo produto;

Tabelas de serviços: Não existência de tabelas de serviços transparentes, nomeadamente para ações e serviços centrais e/ou de loja, folhetos promocionais e ilhas;

Ameaça de rutura negocial: (1) Ameaçar com rutura negocial ou cessação da relação comercial para obter vantagem sem justificação objetiva, como por exemplo através da punição de uma das partes por exercer os seus direitos; (2) Solicitar pagamentos por serviços não prestados ou que manifestamente não correspondem ao valor/custo do serviço prestado;



Associação de produtos e serviços: Imposição a uma das partes a compra ou fornecimento de produtos ou serviços “amarrados” a outro tipo de produtos ou serviços, quer sejam da mesma parte ou de uma terceira parte;

Entrega e receção antecipadas ou tardias de bens: Violação deliberada da agenda de entrega ou receção para obtenção injustificada de vantagem.

Lisboa, 06 de julho 2012



Anexo - Cronograma das principais intervenções da FIPA

- Maio 2012 | FIPA entrega ao governo contributos para a revisão do quadro legal com impacto nas relações com a grande distribuição;
- Dezembro 2011 | FIPA participa na consulta pública sobre o Regime Jurídico da Concorrência;
- Novembro 2011 | FIPA convidada a integrar a PARCA;
- Setembro 2011 | FIPA subscreve documento fileira entregue ao MAMAOT;
- Julho a Set. 2011 | FIPA faz ronda de contactos com o Governo e Grupos Parlamentares onde entrega posição sobre as relações com a Grande Distribuição;
- Maio 2011 | FIPA entrega aos partidos políticos, no período pré-eleitoral, documento atualizado sobre políticas de competitividade para o setor agroalimentar, onde dá destaque ao tema das relações com a grande distribuição;
- Setembro 2010 | FIPA emite posição sobre relatório final da Autoridade da Concorrência;
- Julho 2009 | FIPA entrega aos partidos políticos, no período pré-eleitoral, documento sobre políticas de competitividade para o setor agroalimentar, onde dá destaque ao tema das relações com a grande distribuição.