

Bom dia a todos,

Antes de mais gostaria de agradecer à Comissão Parlamentar de Agricultura e Mar, assim como ao seu Presidente, a disponibilidade para receber uma delegação da Confagri!

O tema que aqui hoje nos traz e que motivou o nosso pedido de audição foi o recente caso do leite e outros produtos alimentares comercializados a preços inferiores ao custo de aquisição, em duas cadeias da Grande Distribuição de origem nacional. No caso do leite, na cadeia Continente o desconto era de 75% em cartão de desconto e no caso do Pingo Doce havia a oferta de um litro de leite na compra de outro.

Em ambos os casos, o preço líquido após o desconto era muito inferior ao próprio valor pago ao produtor, sendo por isso claramente insuficiente para cobrir sequer os custos de produção ao nível da exploração leiteira.

Concretamente, o preço líquido do Continente era de 13 cêntimos €/litro e no caso do Pingo Doce 24cêntimos €/litro. Ora o preço médio à produção está entre os 32 e os 33 cêntimos/litro. Tão pouco o leite ser de origem espanhola é explicativo do baixo preço, na medida em que o preço praticado na produção é semelhante ao nacional.

Estas práticas de comercialização a preços alheios a qualquer racionalidade económica afectam muito os bens essenciais, como o leite e lacticínios, batata, azeite, carne de porco e charcutaria, vinho, etc e correspondem a uma estratégia da Distribuição de atrair clientes às lojas!

Pelo caminho, sectores económicos são utilizados como meros expedientes na competição entre cadeias de distribuição, pelo que se destrói num ápice e com a maior veleidade toda a criação de valor e o trabalho de milhares de pessoas.

Não obstante as acções da ASAE, que finalmente actuaram depois de anos de autênticas práticas de terrorismo comercial, estamos infelizmente pouco confiantes quanto a efeitos significativos na alteração de comportamento da distribuição.

Nesse sentido, apelámos aqui aos Senhores Deputados à alteração da legislação aplicável, nomeadamente no Decreto-lei nº 370/93, de 29 de Outubro, em pelo menos dois aspectos:

1. Valor das contra-ordenações – fomos surpreendidos com a ordem de grandeza das coimas para vendas a preços inferiores ao de aquisição, que atingem no máximo 14 mil euros. Estamos perante um caso flagrante em que se aplica a expressão “de que o crime compensa”. Do nosso ponto de vista, a coima deveria ser proporcional ao volume de negócios dos infractores, assim como ao grau de desfasamento entre o preço de aquisição e o preço de comercialização, sendo a reincidência um factor agravante.
2. Neste caso, como noutros, a estratégia de dissimulação da Distribuição passa frequentemente por expedientes que apenas encobrem a prática de concorrência desleal, como sejam os descontos em cartão ou em talão utilizáveis posteriormente noutras compras, os quais deveriam também ser equacionados. Também aqui havia que prever estas praticas e tomar em linha de conta o preço líquido após desconto (seja em talão, cartão,...).

A lógica de actuação da Grande distribuição evoluiu de forma dramática nos últimos anos em Portugal e na UE, mas os instrumentos legais de regulação permanecerem idênticos face a um quadro de negociação com os operadores que foi de dia para dia tornando-se mais desequilibrado e a favor da Distribuição.

Num quadro de profunda recessão económica e de crise financeira, em que Portugal precisa desesperadamente de produzir mais e melhor, a Agricultura é uma área primordial e pode sem dúvida surpreender muito daqueles que preconizaram a sua agonia.

No entanto, é tão determinante a aposta na Agricultura como a necessidade de melhor articular, regular e equilibrar o relacionamento comercial com a Grande Distribuição!

Afirmo convictamente que o futuro da nossa Agricultura, e mesmo da nossa economia, disso dependem.

Em função da quase total ausência de legislação e da alargada panóplia de instrumentos de negociação e pressão da Distribuição sobre os seus fornecedores, temos um campo fértil para a actuação do legislador, para além do já citado caso das vendas a preço inferior ao da aquisição.

Citava apenas dois exemplos que considero marcantes e ilustrativos:

### **1. Prazos de pagamento da Distribuição**

Dados de 2008 da própria Autoridade da concorrência (AdC) indicam que os operadores da Distribuição apresentam um prazo médio de pagamento aos fornecedores de 74 dias, enquanto nas respectivas caixas recebem a pronto dos clientes! De 2008 para cá, o agravamento da crise económica em vez de contribuir para suavizar esta prática contribuiu para piorar o cenário, sendo conhecidos os recentes “convites” da Distribuição para alargar em 30 dias os usuais 90 dias para a liquidação de facturas.

Esta situação, enquanto prática corrente, acaba por proporcionar á Distribuição uma liquidez adicional à custa do fornecedor, pelo que se advoga a revisão e alargamento do Decreto-Lei 118/200, que estabelece prazos de pagamento obrigatórios para os contratos de compra e venda de bens alimentares, mas que presentemente apenas se aplica a um número reduzidíssimo de pequenos produtores.

Os actuais prazos correntes de pagamento configuram quase uma actividade para-bancária e asfixiam financeiramente os fornecedores da Distribuição, colocando em causa a sua sobrevivência, não porque sejam pouco competitivos, mas porque simplesmente não conseguem honrar os seus compromissos, sendo que o acesso à banca está também altamente comprometido na actual conjuntura.

## **2. Denominadas “Marcas Brancas” da Distribuição**

Muitos se interrogam acerca da disparidade de preços entre as marcas da Distribuição e as marcas Comercias, sendo que nunca se refere que quem fixa os preços ao consumidor é a Distribuição!

E é precisamente aí que reside o “segredo” das marcas brancas, pois o seu preço reduzido não advém de menores custos de produção, nomeadamente nas referidas poupanças ao nível da comunicação e marketing, mas sim da subsidiação indirecta pelas marcas comerciais, cujos detentores nada podem fazer para contrariar!

Assim, nada nos move contra a existência das marcas brancas, mas vimos defendendo a urgência de criar um quadro de regulação da sua comercialização, na medida em que o seu tão propalado sucesso, tem sido obtido á custa das marcas comerciais.

Além disso, neste caso, a Distribuição actua a dois níveis claramente incompatíveis, por um lado da produção e, por outro, da comercialização, com a agravante de dispor de toda a informação privilegiado dos seus fornecedores!

A actual disparidade de preços entre marcas brancas e comerciais não depende de uma maior eficiência económica, conforme a Distribuição faz crer junto da opinião pública, mas sim de uma estratégia bem urdida de comunicação e marketing, aliás muito mais dispendiosa que a dos seus fornecedores.

Entendemos que devem ser estudados mecanismos legais como o impedimento da subsidiação cruzada entre marcas brancas e marcas comerciais ou a independência formal das operações de produção das marcas brancas da restante operação da Distribuição visando a promoção de um quadro justo e transparente de concorrência entre as duas categorias.

Podia abordar muitas outras práticas negociais e de actuação da Distribuição carentes de regulação, que aliás estão muito bem elencadas na recente Resolução do Parlamento Europeu aprovado no dia 19 de Janeiro!

Também aqui se aconselha a Comissão Europeia e o Conselho a trabalhem activamente na produção e na aprovação de legislação de combate aos desequilíbrios na cadeia de abastecimento alimentar.

De referir que, da citada lista de práticas potencialmente lesivas do equilíbrio da cadeia alimentar, constam 32 itens atribuídos ao comportamento da Distribuição.

Sendo certo que uma potencial definição legal desta matéria a nível europeu seria vantajosa, dada a aplicação imediata a todo o território europeu de forma

uniforme, tal não deverá ser impeditiva de uma acção mais rápida por parte dos Estados-membro!

A definição de um quadro legal de Concorrência mais equilibrado é profundamente positivo, mas não devemos esquecer o reverso da medalha, isto é a fiscalização e a repressão!

A título de exemplo deixava uma interrogação e simultaneamente um desabafo.

Quantas promoções de bens essenciais comercializadas abaixo do preço de custo foram necessárias para que a ASAE finalmente, e felizmente, actuasse no início do ano face aos evidentes atropelos legais na comercialização de leite?

Sublinho a oportunidade e a adequação da acção da ASAE, mas não posso deixar de recordar a passividade face a incontáveis situações do passado! aguardo também com expectativa a instrução do processo por parte da Autoridade da Concorrência!

Faço também votos para que ao nível da discussão Política seja privilegiado aquilo que todos considerámos essencial, isto é, o interesse Público e o bem do País.

Muito obrigado!

28 de Fevereiro de 2012