



Comissão de Economia e Obras Públicas

Relatório

Grupo de Trabalho - Grande

Distribuição e Produção Nacional

Autor: Deputado
Hélder Amaral (CDS-PP)



Comissão de Economia e Obras Públicas

ÍNDICE

PARTE I - CONSIDERANDOS

PARTE II – RESULTADO DAS AUDIÇÕES

1. AJAP – ASSOCIAÇÃO DOS JOVENS AGRICULTORES DE PORTUGAL;
2. CAP – CONFEDERAÇÃO DOS AGRICULTORES DE PORTUGAL;
3. CONFAGRI – CONFEDERAÇÃO NACIONAL DAS COOPERATIVAS AGRÍCOLAS DE PORTUGAL CRL;
4. CNA – CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA AGRICULTURA;
5. CONFECOOP – CONFEDERAÇÃO COOPERATIVA PORTUGUESA;
6. ANCIPA – ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE COMERCIANTES E INDUSTRIAIS DE PRODUTOS ALIMENTARES;
7. ADAPI – ASSOCIAÇÃO DOS ARMADORES DAS PESCAS INDUSTRIAIS;
8. ANIL – ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE INDUSTRIAIS DE LATICÍNIOS;
9. APIAM – ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DOS INDUSTRIAIS DE ÁGUAS MINERAIS NATURAIS E DE NASCENTE;
10. FIPA – FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS PORTUGUESAS AGROALIMENTARES;
11. PROBEB – ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DAS BEBIDAS REFRESCANTES NÃO ALCOÓLICAS;
12. ANIA – ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS INDUSTRIAIS DE ARROZ;
13. CIP – CONFEDERAÇÃO EMPRESARIAL DE PORTUGAL;
14. PORTUGAL FRESH – ASSOCIAÇÃO PARA A PROMOÇÃO DAS FRUTAS, LEGUMES E FLORES DE PORTUGAL;
15. DOCAPESCA – PORTOS E LOTAS, S.A.;
16. AIB – ASSOCIAÇÃO DOS INDUSTRIAIS DO BACALHAU;
17. APA – ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE AQUACULTORES;
18. LPN – LIGA PARA A PROTEÇÃO DA NATUREZA;
19. INE – INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA;
20. CCP – CONFEDERAÇÃO DO COMÉRCIO E SERVIÇOS DE PORTUGAL;



Comissão de Economia e Obras Públicas

21. CENTROMARCA – ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE EMPRESAS DE PRODUTOS DE MARCA;
22. PONG-PESCA – PLATAFORMA DE ORGANIZAÇÃO NÃO GOVERNAMENTAIS PORTUGUESAS SOBRE A PESCA;
23. DECO – ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA PARA A DEFESA DO CONSUMIDOR;
24. DGAE – DIREÇÃO-GERAL DAS ATIVIDADES ECONÓMICAS;
25. GABINETE DE PLANEAMENTO E POLÍTICAS DO MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, DO MAR, DO AMBIENTE E DO ORDENAMENTO DO TERRITÓRIO;
26. APED – ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE EMPRESAS DE DISTRIBUIÇÃO;
27. ASAE – AUTORIDADE DE SEGURANÇA ALIMENTAR E ECONÓMICA;
28. ADC – AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA;
29. PORTUGALFOODS ;
30. HORTAPRONTA - HORTAS DO OESTE, S.A.;
31. GRUPO COELHO E CASTRO.

PARTE III - ESTUDO DE DIREITO COMPARADO

PARTE IV- PROPOSTAS

PARTE V - CONCLUSÕES



Comissão de Economia e Obras Públicas

PARTE I – CONSIDERANDOS

Há já bastante tempo que se estuda, um pouco por toda a Europa, a relação existente entre a grande distribuição e os produtores.

As análises que têm sido desenvolvidas demonstram particular atenção relativamente à forma como esse relacionamento influencia positivamente ou negativamente as economias locais, regionais e nacionais.

Portugal não é exceção, e acontecimentos como os do passado dia 1 de Maio de 2012, têm levado a que haja muitas discussões sobre esta temática. Foi, aliás, o que se verificou na Comissão de Economia e Obras Públicas.

A promoção que o Grupo Jerónimo Martins realizou foi algo de inovador: 50% de desconto relativamente ao valor das compras, desde que superiores a 100€. Depois de muitos factos passados e de conhecimento público, este foi o ponto mais marcante que levou a sociedade, de forma transversal, a discutir os prós e contras desta relação entre produtores e distribuidores.

Falar de assuntos com tanta importância para as empresas que se relacionam neste meio exigia uma avaliação séria por parte desta comissão. Por isso mesmo se recorreu à criação de um grupo de trabalho.

Depois de feita uma avaliação inicial, entendeu-se que o grupo de trabalho deveria ouvir todos os intervenientes na cadeia produtiva, perseguindo-se assim todo o caminho da construção do preço dos produtos.

O relatório permitirá, desta forma, que a comissão tenha informação própria e testemunhal sobre os setores envolvidos, que em muitos momentos têm sido responsáveis pelo crescimento económico do país.

1. Criação e constituição do Grupo de Trabalho

O Grupo de Trabalho Grande Distribuição e Produção Nacional foi criado no âmbito da Comissão de Economia e Obras Públicas, na sequência da aprovação de um requerimento do Grupo Parlamentar do CDS-PP na reunião de 23 de maio de 2012.

O Grupo de Trabalho foi constituído inicialmente pelos seguintes Senhores Deputados:

Deputados	Grupo Parlamentar
Nuno Serra (coordenador)	PSD
Eduardo Teixeira	PSD
Ana Paula Vitorino	PS
Paulo Campos	PS
Hélder Amaral	CDS-PP
Agostinho Lopes	PCP
Catarina Martins	BE

No decurso dos seus trabalhos os Deputados Agostinho Lopes e Catarina Martins foram substituídos respetivamente pelos Deputados Bruno Dias e Ana Drago.

O mandato do Grupo de Trabalho é o de acompanhar e analisar a relação comercial entre os sectores de produção, transformação e distribuição da produção nacional, em Portugal.

2. Plano de atividades

No seu plano de atividades, o Grupo de Trabalho considerou que o seu objeto era o de realizar um vasto conjunto de audições parlamentares, no sentido de compreender as relações comerciais entre produtores e distribuidores.



Comissão de Economia e Obras Públicas

Foi considerado que “a matéria merece 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. Na verdade, parece consensual na sociedade portuguesa a necessidade de um bom relacionamento entre as diversas entidades que participam na cadeia produtiva, sendo aliás esse um fator decisivo para o fortalecer do crescimento de alguns sectores produtivos nacionais e consequentemente da economia nacional”.

Assim, foi aprovada uma lista indicativa de audições a realizar:

- AdC - Autoridade da Concorrência;
- ASAE – autoridade segurança alimentar e económica;
- Direção -Geral das Atividades Económicas;
- Gabinete de Planeamento e Políticas do Ministério da Agricultura, do Mar, do Ambiente e do Ordenamento do Território;
- INE – Instituto Nacional de Estatística;
- DECO - Associação Portuguesa para a Defesa dos Consumidores;
- CAP - Confederação dos Agricultores de Portugal;
- CNA - Confederação Nacional da Agricultura;
- CONFAGRI- Confederação Nacional das Cooperativas Agrícolas e do Crédito Agrícola de Portugal, CCRL;
- AJAP – Associação de Jovens Agricultores;
- ConfeCoop – Confederação Cooperativa Portuguesa;
- AEP – Associação Empresaria de Portugal;
- AIP – Associação Industrial Portuguesa;
- DOCAPESCA;
- CIP — Confederação Empresarial de Portugal;
- APED - Associação Portuguesa de Empresas de Distribuição;
- CENTROMARCA — Associação Portuguesa de Empresas de Produtos de Marca;
- FIPA - Federação das Indústrias Portuguesas Agro -Alimentares;
- CCP - Confederação do Comércio e Serviços de Portugal;



Comissão de Economia e Obras Públicas

- FIOVDE - Federação das Indústrias de Óleos Vegetais, Derivados e Equipamentos;
- APIAM - Associação Portuguesa dos Industriais de Águas Minerais Naturais e de Nascente;
- ANIA - Associação Nacional dos Industriais de Arroz;
- ANIL - Associação Nacional dos Industriais de Lacticínios;
- ANCIPA - Associação Nacional de Comerciantes e Industriais de Produtos Alimentares;
- PROBEB- Associação Portuguesa das Bebidas Refrescantes não Alcoólicas;
- Portugal Fresh;
- ADAPI - Associação dos Armadores das Pescas Industriais;
- APA - Associação Portuguesa de Aquacultores;
- AIB - Associação dos Industriais do Bacalhau;
- LPN - Liga para a Proteção da Natureza (Prof. Eugénio Sequeira)
- PONG-Pesca - Plataforma de Organizações Não Governamentais Portuguesas sobre a Pesca

Para além destas, o Grupo de Trabalho poderia ainda promover a audição de outras entidades que considerasse serem relevantes para a concretização do trabalho a realizar.

Previa também o plano de atividades a elaboração de um relatório final com as conclusões das audições realizadas e com as propostas apresentadas, com vista a nele serem vertidas as recomendações para as políticas públicas e que deverão ajudar a alcançar medidas que visem o equilíbrio na relação entre a produção nacional e a distribuição. Foi nomeado relator o Senhor Deputado Hélder Amaral.



Comissão de Economia e Obras Públicas

PARTE II – RESULTADO DAS AUDIÇÕES

AJAP

A AJAP considera pertinente a constituição da PARCA e lamenta não integrá-la. Considera que todos têm responsabilidade pela situação atual. Entende que os organismos reguladores não funcionam. Quanto às marcas brancas, considera que os produtores se veem obrigados a seguir por essa via, para conseguirem escoar as suas produções, e que quem compra faz os contratos que lhe interessa. A própria distribuição criou o seu grupo de produtores, que concorre com as associações de produtores e cooperativas existentes, com regras muito rígidas, onde quem entra dificilmente sai. Criticaram as regras de licenciamento industrial, que não têm em conta que, em muitos sítios, antes de existirem as casas, já lá estava a exploração agrícola.

Defende que o sector cooperativo em Portugal precisa de ser repensado e eventualmente adotar um outro tipo de organização e de exigência; considera premente haver preços justos à produção; defende que deve ficar definido quanto do valor final do produto fica na transformação, quanto fica nos encargos com transporte, à semelhança de outros países, que colocam na embalagem o valor pago ao produtor; defendeu legislação que puna quem coloca certos produtos a preços muito baixos nas suas cadeias de distribuição.

Defende uma aglutinação das pequenas unidades de produção, de modo a assegurarem a venda e escoamento dos produtos tanto para o mercado interno como para o mercado externo; defende o acompanhamento e proteção da realidade produtora a nível agrícola em Portugal, mediante a elaboração de legislação; defende apoios para instalação e desenvolvimento da atividade agrícola só fazem sentido se no custo de produção estiverem incluídos todos os custos e no mercado o escoamento funcionar.

CAP

A CAP vem desenvolvendo desde 1995 um trabalho com a grande distribuição, nomeadamente a APED, para aproximação entre a produção e a distribuição. Disparidade na relação entre ambos é muito grande, a produção é muito atomizada enquanto os grupos de distribuição ficaram dominantes no mercado. Tem tentado dirimir conflitos sempre que solicitado. Trabalharam muito com a CIP e a APED durante o último ano e meio para elaborarem um código de boas práticas, mas a CIP achou que não havia condições para continuar esse trabalho. Esperam ver as propostas legislativas do Governo para esta área.

A agricultura depende também da indústria, que é ainda mais monopolista no mercado do que a distribuição (nomeadamente nos setores da produção florestal e do leite), registando-se aí problemas semelhantes.



Comissão de Economia e Obras Públicas

Quanto à venda com prejuízo, considera que a legislação é muito clara, mas falta às autoridades capacidade para agir, havendo uma bipolarização entre a ASAE e a AdC.

Defende que se legisle para regular a relação entre produção e distribuição, à semelhança do que acontece noutros países, complementando-se com um quadro de autorregulação. A legislação deve obrigar à redução a escrito da relação produção/distribuição, proibir os descontos retroativos ou desproporcionados, regular os prazos de pagamento.

Defende imposição de limites à distribuição sobre a comercialização de marcas brancas (por exemplo, impondo uma percentagem máxima de produtos de marca branca que podem ser expostos em relação às outras marcas).

Defende transparência na rotulagem, para identificação da produção nacional; clarificação da forma como são formados os preços e tipificação de contratos quando não há igual peso contratual das duas partes, não permitindo um determinado número de cláusulas e situações (descontos retroativos, alteração de prazos de pagamento, penalizações desproporcionadas, etc.). Qualquer relação contratual deve ser reduzida a escrito, devendo haver harmonização de contratos sempre que possível.

Defende imposição de limites às grandes superfícies no que toca às marcas brancas, sob pena de terminarmos apenas com marcas brancas, pois há uma relação entre o dono da prateleira e a marca branca que não há com as outras marcas (por exemplo, impondo uma percentagem máxima de produtos de marca branca).

Defende uma visão mais aprofundada dos poderes que a AdC tem em matéria de concorrência, em especial na determinação de existência de posição dominante de uma das partes.

Qualquer código de boas práticas deve prever a existência de consequências, de sanções. Defende a existência de um tribunal arbitral.

CNA

Acredita que toda a produção nacional está a ser esmagada pela grande distribuição, que funciona em situação de monopólio ao nível dos vários grupos de hipermercados, com descontos impostos, esmagamento de preços, imposições de marca branca, com efeitos negativos que se refletem sobre o comércio grossista, os pequenos produtores e até o ambiente. Critica as campanhas de rua, as “feiras” dos grandes hipermercados, em Lisboa, com o aval da Câmara Municipal de Lisboa e a própria RTP. O modelo de funcionamento da GD obriga à produção superintensiva dos produtos hortícolas e pecuários. Há um desequilíbrio muito acentuado entre as partes. É muito difícil aceder ao “clube das prateleiras”, só os grandes grupos o conseguem, nem as próprias cooperativas o conseguem. Denunciou situações de produtores que têm medo de represálias da parte da grande distribuição, por isso mantêm-se em silêncio relativamente ao que se passa.

Defende a regulamentação da legislação quanto antes, uma vez que a autorregulação não funciona.

Propõem um conjunto de alterações legislativas, nova legislação e um Código de boas práticas, defendendo, entre outras, a alteração da nova Lei da Concorrência, que deixou de fora a posição de



Comissão de Economia e Obras Públicas

monopólio dos grandes grupos de distribuição, dos Decretos-Lei n.ºs 370/93, relativo às práticas comerciais restritivas, 118/2010, relativo aos prazos de pagamento, 57/2008, que regula as práticas comerciais desleais, 21/2009, que regula o regime de autorização a que estão sujeitas a instalação e a modificação de estabelecimentos de comércio a retalho, e 145/89, sobre a criação de agrupamentos de produtores. Pronunciou-se também a favor da criação da figura de Provedor, porque a entidade reguladora está ela própria desregulada.

Os produtos devem ser sempre acompanhados pelo seu “BI”, que garante a sua qualidade, algo que a marca branca não garante.

É necessário alterar a lei da criação de agrupamento de produtores, por ser discriminatória para muitos produtores.

CONFAGRI

Tem a convicção de que a autorregulação do setor que existe há 9 anos não funciona, estando em causa a produção nacional. Criticaram a atuação da AdC e denunciaram práticas negociais abusivas, tais como aplicação retroativa dos descontos acordados, alteração de garantia de determinada margem.

As marcas brancas prejudicam muito os produtores, registando-se situações de dumping em que a CONFAGRI não se revê.

A regulação do setor é essencial para atrair pessoas para as áreas da agricultura e do comércio.

Expressaram preocupação quanto ao desaparecimento do comércio tradicional, em função a guerra comercial entre a Jerónimo Martins e a Sonae. Realçaram a disparidade de capacidade de negociação entre a grande superfície e os produtores e estes, quando não colaboram nas campanhas, são facilmente postos de lado.

Defendem criação de legislação e adequada fiscalização. Deve dar-se mais poderes à AdC, para garantir algum controlo e ter meios para atuar.

Quanto aos prazos de pagamento, estes devem ser obrigatoriamente cumpridos e essa garantia deve ser alargada a todos os produtos de grande consumo. Na determinação do preço de venda deverão ser considerados quaisquer descontos ou bónus pelo vendedor. É necessário definir a margem de lucro desde o produtor, passando pela indústria até à distribuição.

A determinação das coimas deve ser uma percentagem do valor total do seu movimento, para que antes de se praticar dumping seja necessário ponderar se valerá a pena, a reincidência na prática deverá constituir uma nova infração, com coima agravada.

Pretendem que não se permita colocar na primeira página dos folhetos da distribuição a carne fresca. A grande distribuição usa a carne fresca, um bem de primeira necessidade, como chamariz, colocando-a na primeira página dos folhetos para atrair os consumidores e lhes vender os outros produtos.

Nos contratos deveria vigorar os preços líquidos.



Comissão de Economia e Obras Públicas

Nas marcas brancas deveria constar o nome do fabricante e a pegada carbónica.

Defende que produzir em Portugal deve ser um objetivo nacional.

CONFECOOP

As cooperativas têm suportado custos logísticos muito significativos, devido à imposição de procederem a alterações nos espaços públicos de âmbito higieno-sanitário, por ex., e defrontam-se com capitais sociais reduzidos, tendo grandes dificuldades em se candidatarem aos fundos comunitários, sem quaisquer resultados práticos, por ficarem concluídas quase no final dos processos. Por essa razão as Cooperativas optaram por financiamentos de com prazo, junto da banca. A partir de 2008, devido à crise financeira, um conjunto de cooperativas entraram em processo de insolvência, devido à retirada de todo o crédito com que suportavam a sua atividade e lhes dava razoável autonomia financeira, e isso arrasou com toda a estrutura produtiva. Fizeram várias propostas mas não encontraram instrumentos públicos ou fundos de investimento imobiliário para as apoiar.

Solicitaram um apoio até 600.000 euros à CGD, que permitiria obter um excelente retorno e agora estão numa situação crítica para pagar os compromissos. A generalidade das cooperativas de consumo também carece de capitais permanentes. O programa PME Crescimento não é adequado para o financiamento destas estruturas e o prazo de 6 anos também não é o adequado. Nos últimos anos a rentabilidade foi seriamente comprometida.

A atual crise, que é transversal à economia portuguesa e global, impede a reestruturação financeira das cooperativas.

Foi criada uma plataforma logística, a COOPLISBOA, no concelho de Palmela, estrategicamente colocada para abastecer mais de 100 lojas, existindo também uma Central de Compras que foi uma resposta das cooperativas à especulação criada pela CEE, e lhes permitir crescer numa fase difícil.

Existe um problema com a grande distribuição de produtos alimentares: a concentração dos grandes grupos de distribuição (Sonae e Jerónimo Martins) levou ao surgimento de um duopólio.

Concorda que os consumidores devem usufruir de bons produtos a preços acessíveis mas não por via do esmagamento de custos.

Defende urgência em evitar a concentração e garantir outras redes de distribuição independente que queiram escoar a produção nacional. Sugere a criação de uma comissão parlamentar exclusivamente para analisar o quadro cooperativo.

Nos outros países da Europa a instalação de grandes superfícies só é permitida fora das grandes cidades e as licenças de funcionamento são limitadas. Em Portugal isso não foi feito, por opção política, sendo importante atalhar a situação.

Existe uma posição dominante e abuso de poder por parte dos grandes grupos de distribuição, havendo grandes estrangimentos ao acesso, já que não potenciam a produção nacional mas sim a importada.



Comissão de Economia e Obras Públicas

A grande distribuição está a apropriar-se das grandes cadeias grossistas e isso reflete-se muito no pequeno comércio, que se vê impedido de competir.

Relativamente à transparência de preços: é muito diferente quando se trata de uma cooperativa ou da grande distribuição e tal tem reflexos no preço.

Os produtos hoje não são mais baratos mas o produtor está a receber muito menos, por falta de regulação das margens de lucro dos vários intervenientes na cadeia.

Sobre o licenciamento: os pequenos comerciantes não têm margens que lhes permitam abrir os estabelecimentos 24 sobre 24 horas;

As marcas brancas são um problema complexo, já que a grande distribuição nunca entra verdadeiramente sozinha nessa área. Recentemente também foram introduzidas nas pequenas cooperativas de consumo.

ANCIPA

Considera que a legislação existente está desatualizada e desajustada. A resposta às práticas comerciais problemáticas é escassa e morosa. As coimas aplicadas são muito inferiores aos lucros (margens comerciais) obtidos a partir dessas práticas comerciais problemáticas.

Há necessidade de reequilíbrio entre as partes e uma distribuição justa ao longo da cadeia de valor, já que os grandes grupos têm vindo a aumentar o seu poder de mercado.

Os prazos de pagamento aos produtores não são cumpridos, quando, em contrapartida, grande parte da matéria-prima tem que ser paga a pronto. A liquidez dos distribuidores é feita à custa dos produtores e há retaliações sobre quem se queixa.

Defende a revisão do quadro legal. O DL n.º 370/93 evidencia debilidade quanto à sua aplicação prática. A nova legislação deverá refletir as distorções que existem no mercado e as políticas de margens de preços discriminatórias, devendo clarificar os papéis das entidades intervenientes.

O DL n.º 118/2010 estabelece prazos de pagamento, mas apenas para credores que sejam microempresas e PME, o que significa na prática o sufoco dos fornecedores. Há que o alargar a todas as empresas.

Deve ser evitado o aumento do grau de concentração já existente no sector da moderna distribuição e assegurar maior concorrência ao nível da oferta comercial.

É fundamental o papel do Regulador, da parte do Estado e a fiscalização e a aplicação de sanções sobre práticas comerciais restritivas.

Na legislação em vigor há que corrigir as dificuldades na criação de bases para uma sustentabilidade eficaz no futuro



Comissão de Economia e Obras Públicas

Quanto aos contratos, defende que, não colocando em causa a liberdade contratual, há que intervir em situações específicas, nomeadamente estabelecendo balizas que impeçam aos grandes distribuidores de fazer retroagir as condições estabelecidas quanto aos cumprimentos de prazos de pagamento, já que a legislação existente não dá resposta suficiente para esse caso concreto, sem avançar para contratos rígidos com cláusulas pré estabelecidas.

Relativamente à transparência e às cópias parasitas, deve haver princípios que não violem a igualdade e a proporcionalidade, uma vez que os retalhistas colocam os seus produtos de marca branca com grande visibilidade e levam à confusão dos consumidores devido ao aspeto semelhante desses produtos, relativamente às marcas de produtor.

Não existe concorrência leal; a política de preços e as margens são muito discriminatórias. Muitas das associadas da ANCIPA produzem marcas brancas, mas se os prazos de pagamento não forem cumpridos, não há sobrevivência possível. As empresas não conseguem negociar devido às margens estarem muito esmagadas e as empresas produtoras nacionais não conseguem resistir e vão fechar. Decorre um prazo de 5 a 6 meses entre o pagamento das matérias-primas por parte do produtor e o recebimento da grande distribuição; Por exemplo, o pescado é comprado a pronto pagamento apenas para poder sair do contentor.

Há muitas dificuldades para o licenciamento, há muitas entidades no processo (3 a 5 entidades). O SIMPLEX, na prática, não funciona. As empresas nem sabem a quem recorrer e não existe articulação entre as diversas entidades, existindo também muita burocracia.

As empresas optam por não denunciar. A Associação até o poderia fazer, mas as empresas têm medo de lhe denunciarem os problemas porque dependem economicamente da grande distribuição, não havendo outro local onde possam vender os produtos. Em 2011 tentaram uma denúncia junto da AdC sobre o produto sardinha, mas nada foi feito, porque há dificuldades em saber quem faz o quê. É por isso necessário regulamentar.

ADAPI

A ADAPI esclareceu que o DL 81/2005 estabelece a primeira venda de pescado fresco obrigatoriamente em lota, por leilão direto ou por contrato de abastecimento, e aqui aparece a possibilidade de relacionamento direto com as grandes superfícies, sendo que a supervisão desse relacionamento cabe à Docapesca.

Cerca de 70 a 80% do comércio alimentar faz-se nas grandes superfícies, e estas têm uma maior capacidade económica do que um pequeno comerciante, pelo que, se não conseguir comprar em lota, importa o pescado.

Expressaram preocupação pela nova taxa de segurança alimentar exigida às grandes superfícies e as declarações de um dirigente da APED que afirmou que quem a vai sofrer é a produção.

As 4 grandes superfícies existentes movimentaram cerca de 12 M€ em lota em compra direta (representa 6,22% do total do movimento feito pela Docapesca).



Comissão de Economia e Obras Públicas

A Docapesca nunca exerceu o direito previsto no n.º 4 do artigo 8.º do DL n.º 81/2005.

Sugerem integração da fileira do pescado na PARCA e criação de uma entidade reguladora com competências para monitorizar, fiscalizar e até inquirir e encaminhar para foro judicial as situações de abuso na relação entre a distribuição e os produtores. Esta entidade deve revestir a forma de observatório.

Defendem a concentração dos pontos de venda de pescado, para potenciar o preço do pescado e contribuir para a sustentabilidade da fileira.

FIPA

Há desequilíbrio entre o setor agroalimentar e a distribuição. Falta fiscalização; É à ASAE que compete a instrução dos processos e a fiscalização.

Para se ter acesso às prateleiras, nas áreas da grande distribuição, é exigido aos produtores o pagamento de comissões muito elevadas, comparativamente com o que se passa com os produtos de marca branca. É necessária equidade nas relações e no tratamento entre as diferentes marcas.

A questão das “cópias” é muito importante: as marcas, durante décadas, fizeram grandes investimentos em investigação e as marcas brancas são cópias fiéis dos produtos de marca comercial.

O acordo de boas práticas que foi subscrito durou poucas semanas. Um código deste tipo só funciona se tiver instrumentos de arbitragem que funcionem.

A Federação estará disposta a criar um código de autorregulação, desde que não tenha custos acrescidos para indústria, para além dos que já existem.

Há necessidade de rever o DL 370/93 e de melhor legislação, na fileira agroalimentar.

É necessário rever os Estatutos da ASAE, para reforçar a sua capacitação técnica de forma a poder analisar contabilidades.

As coimas têm que ser revistas de forma a torná-las dissuasoras.

É necessário rever os prazos de pagamento e a legislação sobre a igualdade de tratamento para todos os produtos, devendo ser assegurado tratamento igual para todas as marcas, sem exclusão.

Sugerem a criação de um Grupo na AR que tenha uma figura de “Provedor”.

É necessário alterar a legislação para criar um Código de Auto Regulação eficaz.

No DL 370/93, sobre as práticas comerciais restritivas, é importante contemplar a questão da formação do preço, pois há componentes que entram na fatura e outras que ficam fora dela e que exigem clarificação. Também é necessário definir a “venda com prejuízo”. A retroatividade dos contratos tem que acabar.



Comissão de Economia e Obras Públicas

É preciso clarificar e reforçar as competências da ASAE e criar capacitação técnica para poder investigar ilícitos e aplicar coimas adequadas.

É necessário valorizar a produção nacional e vender os produtos a um preço justo. As tabelas de preços devem ser públicas e não feitas no momento na área de distribuição.

A auto regulação, mesmo existindo um Provedor, não funcionará. Só se tiver um instrumento de fiscalização muito eficaz.

Nãos se consegue tipificar a negociação contratual.

É preciso clarificar na legislação as “cópias parasitárias”.

APIAM

É necessária uma reflexão acerca da relação desigual entre a indústria e a grande distribuição; a segunda tem um grande poder negocial na relação com os produtores. A faturação das águas para a grande distribuição é pouco significativa em termos do seu mercado. Por isso o que existe são apenas as imposições da grande distribuição, não há propriamente relações negociais.

A grande distribuição (GD) é retalhista e cliente da APIAM, mas ao mesmo tempo também é sua concorrente, quanto à distribuição, para além de ter acesso privilegiado a informação e estabelecer determinado posicionamento menos adequado relativamente às marcas de distribuição. As margens nas marcas de fabricante são muito altas e com esses valores subsidiam os baixos preços das suas marcas de distribuição.

A grande distribuição faz *dumping* numa série de produtos. Olhando para o preço a que esta compra e vende os produtos, chega-se necessariamente à conclusão que há a subsidiação de uma série de atividade, que não fazem sentido para o setor. Os consumidores são atraídos com determinadas categorias de produtos, que servem de chamariz. A grande distribuição vende com prejuízo os produtos de marca branca (marca de distribuidor), traduzindo-se isso numa prática abusiva da distribuição, que é possível investigar a fundo. Os armazéns de distribuição são descentralizados, mas nem mesmo o custo da distribuição é suportado pelos distribuidores. São os produtores que estão a financiar o comércio.

Existem ameaças da parte da grande distribuição contra os fornecedores. A concentração da GD em Portugal tem sido crescente. Os grupos SONAE e Jerónimo Martins totalizam mais de 70% do mercado global, pelo que muitos fornecedores simplesmente não podem retaliar, uma vez que têm que pagar os seus custos.

A relação de forças entre as partes é muito desequilibrada e em indústrias de pequeno valor acrescentado não há forma de sobreviver.

É necessário alterar o quadro legal, eventualmente ao nível da lei da concorrência e do DL 370/93. A APIAM não é contra a auto regulação, mas só por si esta não é suficiente. É necessário legislar. A Associação, só depois de saber o que o poder político está a pensar fazer em termos de regulação, poderá contribuir. A CIP já trabalhou tecnicamente essas questões e a APIAM subscreveu-as integralmente.



Comissão de Economia e Obras Públicas

O Código de Boas Práticas não funcionou porque as empresas não reportam as suas queixas, por medo de retaliações da grande distribuição.

Defende eventual criação da figura do Provedor.

Os prazos de pagamento não são o problema principal, mas sim as práticas individuais discriminatórias das marcas com quem a grande distribuição trabalha.

ANIL

A ANIL aludiu ao processo de formação de preços e à construção de equilíbrios, na cadeia alimentar.

Problemas ao nível da oferta/procura: a relação dos produtores de leite com a distribuição (que é o cliente produção) está cada vez mais desequilibrada, devido a dificuldades acrescidas na negociação entre as partes (devido à concentração da distribuição). Observam-se práticas negociais lesivas para os produtores e existe um grande sentimento de impunidade associado a essas práticas comerciais. O distribuidor pressiona o produtor para obter contrapartidas.

Existem contratos alargados de fornecimento, com inúmeras cláusulas, para além daquelas que nem sequer constam do contrato, que se traduzem em descontos, *rapel*, etc. O distribuidor publicita que comprou a um determinado preço mas na realidade paga ao fornecedor a um preço muito inferior.

Proliferação de “cópias parasitárias” que são cópias quase iguais dos produtos de marcas e induz em erro o consumidor.

A ANIL revelou-se muito crítica em relação às marcas brancas; Não contestou a marca branca em si, mas a forma como as grandes cadeias de distribuição, que têm os seus produtos de marca branca, acedam a informações comerciais a que as outras marcas não conseguem aceder. À entrada na grande distribuição o preço dos produtos de marca branca e os outros é muito semelhante mas depois, os preços praticados pelo distribuidor distorce o preço de venda dos produtos de marca comercial, tornando-os mais caros.

A criação de “Observatórios” é uma importante ferramenta, desde que não funcione como força de bloqueio.

Têm propostas de alteração legislativas profundas que apresentaram na PARCA.

É importante resolver a questão dos prazos de pagamento (a ressalva criada pelo anterior Governo para os diferentes volumes de negócio veio inviabilizar os pagamentos).

É importante que surja a identificação da definição de origem do produto.

As marcas de distribuição levantam um problema: são uma parte significativa do mercado e não trazem informação sobre a sua origem, pelo que a escolha do consumidor assenta apenas no preço mais baixo.

As relações com a distribuição passam muito pela ausência de fiscalização: é essencial ter novas leis, mas têm que ser aplicadas na prática. Mesmo com as leis atuais, se as autoridades atuassem já seria



Comissão de Economia e Obras Públicas

muito bom. É necessário dar maiores poderes à ASAE para esta poder, inclusivamente, entrar na contabilidade das empresas.

É essencial fazer a separação da titularidade jurídica entre quem detém as marcas e as cadeias de distribuição.

A venda dos excedentes extra contratualizados é uma matéria difícil que não se encontra regulada.

As partes têm que estar de boa-fé na negociação. Não há problema com as boas práticas desde que funcionem e não haja lacunas na legislação.

A nova Lei da Concorrência coloca duas questões importantes: uma tem a ver com a avaliação das operações de concentração (nunca se tem a perspectiva do que acontece a montante ao nível vertical), a outra tem a ver com o vazio que existe ao nível das entidades. Inglaterra tem uma ASAE, uma AdC, mas também um Office of Trading, que se preocupa com as práticas negociais, relações contratuais e fluxos de informação.

O Estado aposta na obrigatoriedade dos contratos tipificados. A ANIL não tem nada contra a tipificação, mas entende que deverá existir liberdade contratual entre as partes se assim o pretenderem, desde que haja transparência. Os contratos não irão resolver nada, nunca serão capazes de gerir a oferta, apenas darão alguma estabilidade entre as partes.

ANIA

Subscreve na íntegra a posição da FIPA na PARCA.

Sector do arroz é um sector pouco concentrado, há muita concorrência, os produtores lutam entre si para chegarem à prateleira dos dois grandes grupos de distribuição em Portugal. As empresas do sector são PME.

Em 2009 foi detetado um problema de venda de arroz com prejuízo e em 2010 as empresas de distribuição foram condenadas, mas as coimas são irrisórias.

Promoções com descontos acima de 25%, neste sector, representam sempre venda com prejuízo, porque as margens de lucro são muito baixas.

Revela falta de capacidade para fazer campanhas promocionais a favor do produto.

Referiu alteração da posição contratual, com retroativos, por parte da grande distribuição.

Os pagamentos ao sector são feitos a 60 dias, e os prazos são respeitados. Prepotência que a grande distribuição tem é um problema acrescido. Na marca de arroz do produtor a distribuição tem de ter lucro de 50%, mas na marca branca faz venda com *dumping*, porque funciona como atrativo para compra de outros produtos. As marcas do produtor estão escondidas e as marcas brancas ocupam as prateleiras centrais e mais visíveis.

Defende maior transparência dos contratos, que poderiam ser depositados num provedor, numa entidade a criar, para que não haja mudança das regras a meio do jogo. Concordam com existência de



Comissão de Economia e Obras Públicas

contratos tipo. Papel das associações pode ser valorizado para ajudar a denunciar as alterações nos contratos por parte da grande distribuição.

Pretende legislação que regule a negociação entre os produtores e a grande distribuição, que imponha as margens de comercialização iguais ou numa banda parametrizada para marcas de produtor e marcas brancas. O DL n.º 370/93 necessita de ser revisto, nomeadamente quanto às coimas.

Deve ser a ASAE a investigar questões como práticas concorrenciais abusivas, por exemplo.

Defendem a existência de autorregulação, desde que haja legislação prévia.

A transparência dos preços é essencial.

PROBEB

As marcas de fabricante têm vindo a perder a sua posição no mercado para as marcas de distribuição, existindo uma correlação direta a esse nível. Também a retração generalizada do lado do consumidor e o aumento de 15% no IVA têm contribuído para reduzir muito significativamente as vendas, em termos globais. A marca branca ultrapassa já o volume de produção da marca de fabricante, mas o preço é muito inferior. No limite, as marcas de distribuição nem têm margens chegando a ser vendidas abaixo do preço de custo (dumping).

O retalhista (distribuidor) é muito importante para o fabricante, mas existe um grande desequilíbrio associado à concentração da distribuição, numa proporção de 1/15 em termos das forças de ambos lados, o que tem consequências muito negativas, sendo esta uma situação recorrente. Em Portugal apenas 2 cadeias de distribuição têm mais de 50% do mercado nacional e são o único caminho para fazer chegar os produtos ao consumidor. Os restantes grupos de distribuição estão a ter sérias dificuldades, porque as duas cadeias de grande distribuição estão a destruir tudo. A única forma de mitigar esta situação é através de regulamentação, não da autorregulação. O desequilíbrio existe nas cláusulas contratuais abusivas e injustas, nas medidas unilaterais da grande distribuição e na discriminação positiva das marcas brancas.

Os retalhistas incorporam margens muito maiores que os fabricantes. As grandes cadeias de distribuição detêm o retalho e têm a propriedade da marca de distribuição, trabalhando assim em dois mercados (distribuidor e produtor).

Quando um fabricante introduz uma inovação nos seus produtos e pretende referenciá-los nas prateleiras da grande distribuição, tem custos que ascendem a cerca de 1 milhão de euros, e imediatamente a seguir surgem produtos do distribuidor iguais mas que não tiveram custos de I&D e aí ocorre uma subsídio cruzada.

Não parece ser de bom senso o distribuidor exigir ao produtor que entregue uma encomenda sem lhe dar um prazo para a produzir e depois penalizar esse fornecedor pela percentagem da encomenda em falta. As empresas mais pequenas, sem economias de escala, não têm qualquer capacidade negocial e as cláusulas contratuais como aquelas acima referidas, mesmo sem estarem escritas, deveriam ser nulas. A regulação deverá olhar para estas situações.



Comissão de Economia e Obras Públicas

Quando o distribuidor quer baixar os preços dos produtos, exige ao fornecedor que também o faça.

É importante alterar o DL n.º 118/2010 (prazos de pagamento), indo mais além do que apenas para as micro e pequenas empresas ou os produtos perecíveis. A grande distribuição recebe, em termos médios, no prazo de 10 dias (quando os pagamentos são feitos com cartões de crédito) os produtos que vende ao consumidor, mas depois paga à indústria a 60 ou mesmo a 100 dias. Quando o produtor exige o cumprimento dos prazos de pagamento o distribuidor imediatamente exige obter mais descontos.

Quanto às cláusulas contratuais, há um conjunto de pontos a salvaguardar ao nível da regulação, e não ao nível da autorregulação. Não é aceitável que se exijam aos produtores descontos retroativos ou se imponham novas regras de penalização retroativas, como por exemplo a devolução de produtos já entregues, porque não estão a sair, com justificações não plausíveis.

A procura de garantia de margem deve ser impedida, bem como as promoções decididas unilateralmente, principalmente as que são apoiadas em prejuízos e que os produtores são obrigados a apoiar, porventura através de uma listagem das práticas contratuais abusivas de retalhistas, no DL n.º 370/93.

É necessária legislação que permita que, quando se ultrapassem as práticas do livre comércio, a polícia possa atuar.

Para a concentração só existem os seguintes caminhos: evitar práticas desleais ao nível da grandes distribuição, evitar a discriminação entre marcas e limitar as licenças para novas lojas, para evitar a abertura de mais lojas dos grandes grupos e desse modo limitar a concentração.

Quanto à utilidade da transparência dos preços, depende da fileira, algumas têm passos muito complexos para a determinação das margens construídas ao longo da cadeia de valor até chegar ao consumidor, mas é possível criar mais justiça.

Quanto à regulamentação, a PROBEB propôs, através da FIPA, que o DL n.º 370/93 introduzisse logo no artigo 1.º um princípio de não discriminação da parte do retalhista de fornecedores do mesmo tipo de produtos, e assim impediam-se que as margens fossem totalmente diferentes para os produtos de marca branca e de fabricantes, ou seja mais transparência seria ideal.

CIP

A CIP celebrou, com a APED, em 1997, um código de boas práticas comerciais, que veio depois a cair em desuso, porque tinha caráter meramente voluntário e não tinha mecanismos para resolver os diferendos que se verificavam. Mais recentemente, fizeram nova tentativa, agregando também a CAP mas falharam porque não encontraram solução para os problemas surgidos com o código de 1997 e porque entretanto o Governo criou a PARCA, que ficou também com a incumbência de criar um código de boas práticas.

O relatório da AdC de final de 2010 é importante porque identifica um desequilíbrio no poder negocial entre as partes que carece de ser corrigido.



Comissão de Economia e Obras Públicas

A PARCA tem um âmbito circunscrito ao sector agroalimentar, mas os problemas que se verificam nesse sector são comuns a outros, onde existe uma grande dependência dos fornecedores em relação à grande distribuição.

CIP entende que é muito difícil fazer uma abordagem por via legislativa e por autorregulação em paralelo.

Deixou uma proposta concreta de alteração do DL n.º 370/93, do DL n.º 10/2003 (Criação e estatutos da AdC), do DL n.º 57/2008 e do DL n.º 118/2010, destacando-se a necessidade de melhor precisão e alargamento do leque das práticas suscetíveis de serem consideradas práticas comerciais restritivas; revisão do conceito de venda com prejuízo; aumento das coimas; instrução dos processos por incumprimento da legislação pela ASAE, em substituição a AdC; regulação da relação entre as marcas de produtor e as cópias parasitárias; definição de prazos de pagamento obrigatórios mais apertados.

Quanto ao licenciamento, a CIP não propõe alterações porque não vê possibilidade de haver aumento significativo da concentração.

Criação do provedor – no domínio da autorregulação, a figura pode ser a solução para resolver os diferendos que se verificarem. Deve, no entanto, admitir-se hipótese de recurso das suas decisões para tribunal arbitral.

Maior transparência na formação dos preços é muito importante. O melhoramento da noção de venda com prejuízo passa exatamente pela transparência na formação dos preços.

Portugal Fresh

A Portugal Fresh defende que o equilíbrio negocial pode ser melhorado através de mais exportações e que o setor da produção também tem alguma culpa nesse desequilíbrio, porque é extremamente desorganizado. Internacionalização não é só exportar, tem de haver uma presença física no mercado externo, criação de mecanismos e negociação diplomática com países que têm barreiras que inviabilizam as nossas exportações.

Referiram também a realização de uma ronda de negociações com a distribuição para sensibilização e transmissão à distribuição de que não é possível continuar com a política de preços que tem sido seguida.

Noutros países há alguns descontos mas são percentualmente aceitáveis e aí os produtos são remunerados adequadamente.

Quanto às devoluções dos produtos, nas bases logísticas há um controlo de qualidade e só se o produto não está conforme é que é devolvido. As devoluções de não vendas podem ocorrer mas dos principais fornecedores não é muito habitual.

Defendem a existência de contratos transparentes e justos e a necessidade de legislar no sentido de que não pode haver descontos para a distribuição (cada vez mais o preço é construído do preço de venda ao público para o preço de produção). É incompreensível que nos produtos frescos os prazos de pagamento sejam superiores a 30 dias. Quando são respeitados, são-no com descontos. Defendem a



Comissão de Economia e Obras Públicas

proibição de que os contratos prevejam que os produtores podem ser obrigados a fornecer abaixo do custo de produção.

Defendem a necessidade de criação de um mecanismo que faça um estudo exaustivo dos custos de produção das diversas culturas e que obtenha informações quanto à distribuição.

A fiscalização dos contratos Net (contratos sem qualquer desconto comercial independentemente da forma que assumam) deve ser feita através de um formulário a ser preenchido pelos fornecedores e se houver violação há uma coima.

Defendem a concentração de produtores, em economia de escala.

A fiscalização dos contratos pode ser feita se houver uma entidade que audite os fornecedores e os distribuidores e estes assinem documentos comprometendo-se com a não realização de descontos.

DOCAPESCA

A Docapesca destacou uma maior intervenção das organizações de produtores nos contratos. Referiu também que o valor médio dos contratos baixou, muito influenciado pelo preço médio de algumas espécies.

A remuneração dos pescadores faz-se com base no preço de venda em lota. O pagamento aos produtores é feito na hora ou semanalmente. As grandes superfícies são um fenómeno recente neste negócio.

Têm procurado alargar a presença do símbolo CCL (comprovativo de compra em lota) nos mercados e na restauração.

Nas relações comerciante de pescado/grande superfície, o pagamento é célere, os prazos não são dilatados. As organizações de produtores também foram regulando a sua capacidade negocial. Por parte do consumidor, há necessidade de maior informação sobre as espécies que consome, algumas cadeias de distribuição têm projetos de associação do pescado à nutrição saudável.

Consideraram que contribuiria para a transparência nas ações de produção, transformação e distribuição a melhoria das condições de segurança alimentar, a garantia da cadeia de frio, a valorização do pescado na lógica de sustentabilidade, a melhoria da comunicação sobre o preço em lota, a colaboração na informação sistematizada sobre a formação do preço e a participação na Fileira da Pesca, associação que reúne seis entidades e a DOCAPESCA.

APA

A grande distribuição representa cerca de 50% do mercado nacional de peixe e muitos restaurantes já se abastecem na grande distribuição.



Comissão de Economia e Obras Públicas

A grande distribuição vende a pronto pagamento e paga a médio prazo, variando entre 7 e 90 dias. Quando as cadeias de distribuição andam em guerra entre eles, repercutem a descida dos preços nos produtores.

Fizeram referência à lei francesa, que defende os pequenos produtores, regulando os prazos de pagamento, proibindo efeitos retroativos nas alterações dos contratos, estipulando data até à qual têm de ser assinados os contratos anuais.

Referiram também situações gritantes de cláusulas abusivas, nomeadamente impedimento de fatorizar as faturas, repercutirem no produtor os custos das análises ao produto, criação de penalizações insustentáveis por não cumprimento dos prazos de entrega, controlo de pesos abusivos.

Defendem a necessidade de legislação específica dura e com coimas à altura da dimensão destes operadores.

Defendem a regulação, através de legislação, da concentração das compras da grande distribuição na relação com os aquicultores portugueses; a inclusão da aquicultura nos produtos inseridos na listagem do Decreto-Lei n.º 118/2010; regular a obrigatoriedade do pagamento a 30 dias da data da entrega; impedir que retenham as faturas por pequenas discrepâncias de valores; impedir os efeitos retroativos dos contratos; obrigar aos contratos standard, sem cláusulas abusivas; imposição de prazos para a desreferenciação (quando o produtor é dependente a mais de 80% de um dos distribuidores, há um prazo variável em função do grau de dependência para terminar com essa relação comercial).

Solicitam legislação no sentido de restringir a transferência de riscos para os produtores. Defendem cópia da lei francesa e adoção de penalizações mais altas.

Quanto aos contratos, se tiverem de ser assinados até ao final do ano ou, no mais tardar, até fevereiro, aliado a uma fiscalização apertada pela ASAE, seria uma medida principal para resolver os problemas associados aos contratos.

Entendem que não se vai conseguir regular as margens de lucro, mas a transparência ajuda à eficiência.

AIB

A AIB referiu a existência de pressão nos prazos de pagamento, nos preços e até emissão de notas de débito “surpresa” por diversas razões, nomeadamente por não atingirem os objetivos. Normalmente os contratos têm uma cláusula aberta que permite abusos. Grande distribuição entende que a indústria nacional é um intermediário e recorre a importação de bacalhau seco na Noruega.

Referiram a existência de campanhas da grande distribuição em que o preço de venda do bacalhau foi inferior ao preço de compra da matéria-prima. Fizeram queixa à AdC e à ASAE, mas sem sucesso.

A fiscalização não funciona.

Se 70% do consumo em Portugal está na mão da grande distribuição, isso quer dizer que, também muitas vezes, 70% da faturação das empresas fornecedoras depende da grande distribuição.



Comissão de Economia e Obras Públicas

A diferença de preço entre a marca branca e a marca de produtor não tem a ver com os custos de produção mas sim com a inflação das margens da distribuição.

Das 60 000 toneladas de bacalhau consumidas em Portugal, 30% são importadas da Noruega, e, desses 30%, 90% são vendidas na grande distribuição

Preços Net – as contas da grande distribuição apontam para margens de comercialização de 3%. Se assim é, como se fazem promoções de 50% sem prática de *dumping*?

O abuso de posição dominante pode assumir formas mais subtis do que o nível dos preços pagos à produção, os prazos e condições de entrega dos produtos ou os prazos de pagamento.

Pretendem que o mercado funcione, que exista concorrência e informação clara ao consumidor sobre o produto que está a comprar bem como fiscalização. Defende que a fiscalização tem de ter uma atuação idêntica para todos os operadores no mercado, para não os colocar em concorrência desleal.

Concordam com tipificação de contratos e necessidade de eficácia da fiscalização.

Boas práticas de outros países – não existência de horários alargados, não existência de hipermercados em centros comerciais; respeito pela economia que já funciona.

LPN

A LPN fez uma abordagem mais lata do tema, referindo outras situações, não relacionadas com a grande distribuição, em que se usam várias métodos para baixar os preços na produção.

Referiu também o peso do transporte na formação do preço, dando exemplos de transportes mais baratos e rentáveis, nomeadamente por via férrea, do que o usado comumente no país, que é por via rodoviária. Relacionou esta questão com a segurança do abastecimento alimentar.

A agricultura sustentada e de produção integrada é promovida pelas grandes superfícies e não pelo Estado. Os agricultores estão extremamente fragilizados nas mãos das grandes superfícies, pela sua individualidade, incapacidade de dimensão e falta de suporte, nomeadamente técnico.

O ordenamento é essencial. Só temos 6% de terrenos com boa qualidade agrícola, se aí se constroem autoestradas, cidades, barragens, acabamos com a agricultura.

É preciso mudar a mentalidade dos produtores, enquanto isso não acontecer não conseguem lutar contra a grande distribuição.

INE

A Presidente do INE referiu que o assunto que é objeto deste grupo de trabalho não é novo para o INE. Deu conta de contactos do INE com o Observatório dos Mercados Agrícolas para um trabalho conjunto de análise dos dados existentes, mas sem sucesso, por falta de disponibilidade do Observatório.



Comissão de Economia e Obras Públicas

Quanto aos preços, lembrou que o INE produz o Índice de Preços no Consumidor, avaliando a sua evolução, com base num cabaz composto por produtos que resultam de um inquérito que faz quinzenalmente. Avançou também com a possibilidade de não existir uma entidade que disponha de toda a informação para fazer as análises que o grupo de trabalho pretende e de se ter de agregar informação na posse de várias entidades.

A recolha de preços no produtor é feita pelo MAMAOT, através do SIMA. Quanto ao sector do comércio, o INE tem alguma informação sobre as empresas, que é divulgada nas estatísticas do comércio. O INE fez também um inquérito específico sobre a grande distribuição (são mais ou menos 3000 estabelecimentos), tendo como principais variáveis o volume de negócio, os trabalhadores que têm ao serviço (cerca de 100 700 trabalhadores), o peso dos produtos de marca branca (30% de vendas dos estabelecimentos retalhistas e 34% de vendas no sector não alimentar), mas não inclui dados sobre condições de negociações de preços e prazos de pagamento. No novo inquérito que estão a preparar vão incluir uma variável sobre o custo das mercadorias, para perceber a formação de preços.

O INE tem também dados sobre a mortalidade das empresas, que estão agregados por regiões.

Neste momento, o INE está a recolher dados sobre o abastecimento alimentar – produção, importação e exportação – de um cabaz de cerca de 50 produtos.

Quanto às recomendações da AdC, o INE nunca teve qualquer comunicação da AdC sobre que informação pretendia ver recolhida e tratada, e sem um pedido expresso, com concretização das variáveis pretendidas, o INE não pode atuar.

CCP

A CCP afirmou a necessidade de um reforço da política de concorrência, defendendo que a concorrência não pode ser reduzida no sector agroalimentar. Referiu ainda que a falta de regulamentação que existe na atividade económica tem sido maléfica para o desenvolvimento da economia.

Referindo-se ao caso Pingo Doce, afirmou que o facto de a ASAE ter visitado os estabelecimentos do Pingo Doce em 1 de maio e só ter retirado 3 ou 4 produtos, sancionando depois a Jerónimo Martins com uma coima de 30 000€, ocorreu assim porque a ASAE sabia que face à legislação existente a sanção nunca seria superior a isso. Por sua vez, quando se trata de PME, facilmente as coimas atingem valores muito altos.

Afirmou ainda que a AdC não funciona e que alguns dos seus métodos de funcionamento levam a situações chocantes, havendo uma sensação de impunidade do infrator.

Alertou também para o facto de a concentração excessiva do mercado em duas empresas distribuidoras poder colocar em perigo o abastecimento alimentar do país.

A consequência da existência de dois grandes grupos para as economias locais não tem tanto a ver com a concorrência mas com as questões a montante: a liberalização de horários, por exemplo, e a localização dos estabelecimentos.



Comissão de Economia e Obras Públicas

Quanto às marcas brancas, sabem que há empresas nacionais que têm oportunidade de alargamento do consumo do produto nacional através das marcas brancas mas isso não é a generalidade. Em regra, as marcas brancas implicam um aumento da importação e não o aumento do consumo do produto nacional.

Defendeu que a autorregulação, por si só, não resolve os desequilíbrios existentes no mercado. Entendeu ser necessário definir um quadro legal por via legislativa e ter a autorregulação como complemento à regulação.

Defendeu uma alteração do DL n.º 140/98 que aprofunde o quadro normativo sobre a venda com prejuízo, de modo a este adequar-se a médio e longo prazo a todas as alterações que se vão verificando. Deve ponderar-se o que deve ser incluído na fatura e o que deve ser incluído na venda promocional.

Quanto aos prazos de pagamento, as alterações a fazer não devem incluir apenas os produtos alimentares, mas deve manter-se a distinção entre produtos perecíveis e não perecíveis. Devem ser aplicadas à generalidade das empresas e devem ser precedidas da transposição da diretiva sobre os atrasos de pagamento, cujo prazo limite é 13 de março de 2013.

Deveria legislar-se a questão dos horários, pois quanto maior for a janela dos horários mais consumo existe; o reforço da fiscalização, tornando-a mais eficaz; a noção da venda com prejuízo ou abaixo do custo de produção; a formação do preço e a transparência.

Uma das questões dos prazos de pagamento é o facto de o retalhista vender a pronto mas pagar aos grossistas a 60 dias e estes pagam aos produtores a 30 dias. Esta questão é também abordada na legislação francesa e espanhola. Também ao Estado importa exigir que cumpra o quadro legal dos prazos de pagamento, pois a dependência económica que existe no sector privado também existe em relação ao público.

Quanto à AdC, a questão principal é se tem condições para implementar a legislação.

PONG-Pesca

Os representantes da PONG-Pesca defenderam a pesca tradicional, de pequena escala e apontaram as vantagens do sistema de primeira venda do pescado em lota, gerido pelo próprio Estado ou concessionada mas não privatizada; defendem os sistemas de leilão decrescente com fase crescente no final e de venda direta com dupla verificação. Deve limitar-se as margens de lucro na segunda venda. Defendem a legalização da venda direta, para combater a fuga à lota.

A venda direta existe apenas para as associações que são organizações de produtores. A pequena escala não tem acesso aos contratos de abastecimento, porque praticam uma pesca muito heterogénea.

Há estudos que apontam para o facto de o baixo valor do pescado acabar por fomentar mais idas ao mar e mais ações de pesca.

Informaram que em Peniche há uma organização de produtores que tem contrato com a grande distribuição, mas apenas para uma espécie (polvo), pelo que todo o polvo que os pescadores dessa organização apanham é encaminhado para a associação para venda à grande distribuição. Há outra



Comissão de Economia e Obras Públicas

situação semelhante para o peixe-espada preto, mas há que ter em conta que esses pescadores apanham muitas outras espécies, que vendem em lota.

A transparência de preços pode ser positiva. A existência dessa informação possibilita às ONG utilizarem-na para fazerem campanhas de sensibilização.

CENTROMARCA

Os representantes Centromarca fizeram uma apresentação em PowerPoint no qual abordaram os pontos críticos da relação entre a distribuição e a produção e apontaram soluções.

Referiram que a concentração na grande distribuição exacerbou a existência de situações abusivas.

As queixas dos produtores só aparecem quando a situação é de rotura, sendo a situação mais grave em relação aos fornecedores que estão totalmente dependentes de um determinado distribuidor. Identificaram como principais queixas a aplicação de margens mínimas garantidas pelo distribuidor, pelo que, quando este decide baixar o preço de um produto, envia depois uma nota de débito ao fornecedor, repercutindo o desconto que fez; a existência de cláusulas abusivas e nulas nos contratos gerais de abastecimento; a exigência aos fornecedores de que participem nas campanhas publicitárias; a alteração unilateral de prazos de pagamento; a venda com prejuízo.

As multas, quando são aplicadas, não têm expressão, não são dissuasoras.

Contestaram os próprios objetivos da AdC e a sua personalidade. Referiram que muitas das queixas que lhe fizeram nunca foram tidas em conta. A AdC tem uma vontade reservada ou muito moderada de intervir neste mercado, os processos não chegam sequer à fase da investigação.

O DL n.º 370/93 obriga à articulação entre a ASAE e a AdC, mas consideram que os processos com base neste diploma não estão nas prioridades da AdC, pelo que levam muito tempo a ser resolvidos.

O novo tribunal especializado em matéria de concorrência pode ter os seus méritos, mas a sua localização (Santarém) não é muito favorável.

Defendem o aumento do grau de transparência na cadeia de abastecimento retalhista, o combate aos prazos de pagamento excessivos, sanções a cláusulas contratuais desleais e práticas unilaterais abusivas, a proibição das cópias parasitárias.

Defendem a alteração da Lei da Concorrência no sentido de se conferir eficácia às normas sobre dependência económica e introdução no nosso ordenamento da figura da posição dominante coletiva; do DL n.º 370/93, sobre a venda com prejuízo, clarificando-se e densificando-se o conceito, concretizando e alargando o leque das práticas negociais abusivas, conferindo mais competências à ASAE e aumentando as coimas; do DL n.º 118/2010, estabelecendo prazos máximos de pagamento aos fornecedores; do DL n.º 57/2008, proibindo expressamente as cópias parasitárias; e do DL n.º 21/2009, proibindo o licenciamento a grupos retalhistas com quota de mercado elevada.



Comissão de Economia e Obras Públicas

Defendem a existência da figura do Provedor, inserido institucionalmente na ASAE, com competências para resolução de litígios e poderes sancionatórios, permitindo-se o recurso para o tribunal de competência especializada em sede de concorrência.

Entendem que ter preços net nos contratos gerais de fornecimento é limitador da liberdade tanto da distribuição como dos fornecedores.

No que toca à venda com prejuízo, seria mais fácil constatar a sua existência se o inspetor fosse ao supermercado, visse o preço, comparasse com a fatura e, se houvesse venda com prejuízo, o processo avançava, tal como acontece em Espanha; mas em Portugal os mecanismos remetem para os contratos, e a leitura dos contratos consegue, por vezes, ser bastante difícil, tornando também mais difícil constatar a venda com prejuízo.

DGAE

As representantes da DGAE esclareceram que todas as relações comerciais são acompanhadas pela DGAE. Esta entidade tem dado contributo na área regulamentar para se alcançar a transparência desejável na cadeia comercial. Tem incentivado também a autorregulação entre as associações e códigos de boas práticas dos agentes económicos.

A problemática não é recente. A aplicação do DL n.º 370/93 mostra que os resultados não foram os esperados.

As direções-gerais que antecederam a DGAE faziam a recolha de preços diretamente e era depois publicada.

Quanto ao licenciamento das grandes superfícies, o que é licenciado é a obra, pela câmara municipal, a DGAE faz uma análise sobre a bondade da sua instalação, mediante critérios que não podem ser requisitos de carácter económico, não faz análise da proximidade do restante comércio, porque a própria Comissão Europeia não permite ao Estado intervir na liberdade de estabelecimento. Avalia a qualidade do emprego criado e se está em zona urbana e se tornará mais atrativo o centro urbano da cidade.

A DGAE tem consciência dos desequilíbrios mas a questão é saber se se está a viver na livre concorrência, com liberdade contratual, e pensar que o Estado tem de intervir.

A alteração ao DL n.º 370/93 em estudo na PARCA densifica também a noção de práticas comerciais abusivas, para além da venda com prejuízo, e vai também abranger as alterações retroativas.

As recomendações da AdC no relatório de 2010 estão a ser objeto de enquadramento na PARCA.

O abuso de posição económica consta da Lei da Concorrência. A alteração legislativa em preparação vai abordar um conjunto de práticas negociais que são consideradas abusivas.

A autorregulação é desejável mas não pode ser imposta. As associações esperam que o Estado regule para depois poderem partir para a autorregulação.

Defende que o contrato-modelo deve ser deixado para a autorregulação.



Comissão de Economia e Obras Públicas

Defende também a figura do Provedor e mecanismos de resolução de litígios na autorregulação.

Entende que o abuso de posição dominante ou a dependência económica são fatores que compete à AdC analisar.

GPPMAMAOT

Os representantes do GPPMAMAOT fizeram um enquadramento europeu e nacional dos diversos documentos produzidos e adotados para identificar e regular os problemas existentes nas relações entre os sectores da distribuição e da produção.

Deram também conta dos trabalhos já desenvolvidos no âmbito da PARCA, sendo que o módulo da transparência emitiu já dois relatórios, um sobre os índices de preços na cadeia alimentar e outro sobre a carne suína.

O desequilíbrio negocial entre as partes acentuou-se a partir de 2009. Os relatórios da PARCA têm mostrado a dificuldade da repercussão dos preços ao longo da cadeia.

O GPPMAMAOT gere e inventaria os preços no produtor através do SIMA e isso resulta da regulação da política agrícola comum. Depois de os produtos saírem para a indústria e daqui para o consumidor deixou de haver informação. Quanto aos preços no consumidor, há o índice de preços ao consumidor, mas a informação não se encontra desagregada. A margem é conhecida quando se souber como é que o preço se forma. Por exemplo, Espanha e França recorrem a empresas privadas para recolher preços. Em Portugal, o INE não tem capacidade para fazer frente a esta componente tão conjuntural.

Quanto aos produtos de marca branca, referiram que nunca foram considerados pelas autoridades da concorrência europeias e nacionais como ilegais. Referiram a diferença entre marca branca e marca do distribuidor. Aqui, a questão da regulação é importante, mas sem mediação e autorregulação não se chega à valorização da produção nacional.

Entendem que ter preços net nos contratos gerais de fornecimento é limitador da liberdade tanto da distribuição como dos fornecedores.

Mais de 80% do comércio agroalimentar passa pela grande distribuição. Tem de haver harmonização de práticas e regras a nível comunitário, que passa pelo reforço do poder dos produtores, contratos mais transparentes, regras sobre práticas ilegais, entendimento entre as partes, para além da legislação. Defenderam que deve avançar-se também para a autorregulação, em complemento à legislação.

DECO

Para alcançar o equilíbrio entre ambas as partes importa: mais informação ao consumidor, mais fiscalização e regulação, criação de medidas de transparência do mercado.



Comissão de Economia e Obras Públicas

O consumidor procura menor preço, qualidade, segurança e impacto ambiental. A formação do preço não está disponível para os consumidores, mas a existir essa informação poderia também ser um critério de escolha do consumidor e funcionar como modo de regulação do mercado.

Alertou também para o facto de haver constrangimentos no licenciamento, porque há licenças que estão cativas e não são utilizadas. O facto de uma cadeia de distribuição estar sozinha numa região, sem concorrência leva a um aumento do preço.

A DECO tem feito estudos sobre a formação do preço.

Defendem monitorização, identificação e sanção das práticas abusivas nos contratos; identificação de novas práticas, com vista a criação de uma nova legislação para garantir relação mais equitativa entre as partes.

A DECO não defende códigos de boas práticas, que só são minimamente eficazes se houver forças equilibradas.

Faz uma boa avaliação da ASAE. Antes da ASAE a segurança alimentar era avaliada por várias direções gerais de vários ministérios, por médicos e veterinários da região. A ASAE conseguiu aglutinar tudo isso e ter um papel muito importante de prevenção e fiscalização. A DECO está muito preocupada com o retirar de verbas e competências da ASAE.

Quanto à AdC, a fiscalização da AdC limita-se a explicar o mercado. Se a fiscalização ficar na ASAE fica bem entregue. A AdC pode ficar com a monitorização.

Liberdade contratual e livre iniciativa económica devem estar salvaguardadas, mas não repugna à DECO que seja feita identificação clara e precisa de práticas ilegais e que sejam objeto de uma regulamentação efetiva, acompanhada de um adequado regime sancionatório, com aplicação de coimas dissuasoras dessas práticas, o que não acontece atualmente. Defende também que seja elencado o conjunto de práticas proibidas.

As marcas brancas têm levado à redução da variedade das outras marcas para o mesmo produto, concentrando as marcas brancas nas prateleiras. A informação colocada no rótulo tem de ter transparência, que tem de ser assegurada pela entidade fiscalizadora.

Não concorda com a introdução do preço de compra ao fornecedor no rótulo, porque este já está relativamente sobrecarregado. Defende organismo oficial que publique essa informação, à semelhança do que é feito pela Docapesca.

APED

A APED apresentou um PowerPoint sobre a distribuição, a APED e as relações entre fornecedores e retalhistas.

Os retalhistas nacionais são pequenos e estão com medo do aproveitamento que as multinacionais estão a fazer do descontentamento, que pode ser legítimo, dos pequenos produtores. Não é fácil no



Comissão de Economia e Obras Públicas

quadro legislativo encontrar soluções que permitam distinguir os pequenos produtores das grandes multinacionais.

O código de boas práticas que estavam a trabalhar foi denunciado pela CIP, mas a APED continua a trabalhar com a CAP.

Quanto às marcas da distribuição, quem se queixa são as grandes multinacionais. Não há uma única condenação por concorrência desleal com um produtor nacional. As marcas da distribuição são um instrumento de competitividade e diversidade face aos consumidores.

Concorda que se regule a relação da grande distribuição com a produção nacional, mas de forma autónoma da relação com a grande multinacional. Defende aumento da dimensão no sector agrícola, com organização de produtores.

Prazo de pagamento – o prazo de pagamento dos produtos perecíveis deveria aplicar-se também a todas as cooperativas agrícolas.

Defende contratos-tipo simplificados com os produtores agrícolas; mas amarrar todos os contratos da distribuição a um conjunto de cláusulas muito restritivas é dar força a grandes multinacionais.

Defende existência de um sistema que classifique as marcas nacionais.

Defende fixação de prazo para fechar contratos, como em França.

Defende a instituição da obrigatoriedade de uma entidade independente realizar estudos de repartição do valor ao longo da cadeia.

Não critica que o Governo decida tornar a lei que regula a venda com prejuízo mais clara e inibidora.

Cláusulas retroativas – uma coisa é um distribuidor a meio do contrato fazer uma promoção e repercuti-la no produtor, o que é condenável; outra é começar a negociação de um contrato em janeiro e acabá-la e julho ou agosto e chamar-se a isso cláusulas retroativas.

ASAE

A ASAE começou por informar que faz fiscalização quase diária das grandes superfícies, como locais de forte consumo, para controlo dos alimentos e dos outros produtos à venda e garantir aos consumidores que os produtos têm a qualidade devida.

Entre 2006 e 2011 a maior parte das grandes superfícies fazem parte das 20 empresas mais reclamadas pelos portugueses. Nesse espaço de tempo, a ASAE fiscalizou 5362 unidades diferentes, emitiu 1880 contraordenações, 168 processos-crime, com 60 detenções em flagrante.

Tem alguma dificuldade em exercer fiscalização nas relações da grande distribuição com a produção nacional devido à forma como os contratos são moldados, que obriga a uma peritagem aprofundada para se perceber a relação entre o produtor e o operador económico. Confrontam-se com falta de queixas por parte dos produtores por receio de serem afastados das relações comerciais.



Comissão de Economia e Obras Públicas

Na maioria dos casos, a grande distribuição tem vontade de cumprir as normas em vigor, mesmo assim há situações que são objeto de contraordenação ou detenção. Os estabelecimentos da grande distribuição são os mais visitados pela ASAE.

A legislação não obriga a que os contratos sejam transparentes o suficiente para uma fiscalização relativamente fácil.

Falta também um estudo da relação entre o consumidor e a grande distribuição.

A legislação de fiscalização existente não é suficientemente transparente ou explícita para dar garantias de que possa ser cumprida. A fiscalização tem de ser feita pelas faturas, não se pode contar com a denúncia do pequeno produtor, porque este tem medo de ser afastado pela grande distribuição.

Não há relações entre a AdC e a ASAE sobre o que deve ser fiscalizado, a decisão é exclusiva da ASAE.

No que toca ao Laboratório de Segurança Alimentar, este tem acreditados 120 métodos. Tem boas condições e pode fazer tudo o que lhe digam para fazer, desde que haja a devida decisão política.

Quanto ao Plano de Colheita de Amostras, quem tem competência para definir o que se pretende é a Direção Geral de Alimentação e Veterinária. Compete à ASAE ir ao mercado recolher as amostras, que entrega no Laboratório Nacional de Investigação Veterinária.

Defende coimas com montantes que sejam desincentivadores da prática ilegal, com uma correspondência ao lucro expectável.

Defende contratos mais transparentes e mais simples.

Não consegue informar sobre o que aconteceu na sequência das contraordenações. Os processos vão para a Comissão de Aplicação de Coimas e não sabe que seguimento tiveram. Quanto a prescrições, não há tradição de prescrições nesta matéria.

As coimas pelo não cumprimento dos prazos de pagamento são muito baixas.

Quanto aos meios da ASAE, mais importante do que os meios é que o operador económico possa ser dissuadido de prevaricar. É impossível ter capacidade para estar todos os dias a fiscalizar as grandes superfícies. O que é importante é que o operador económico sinta que a intervenção de fiscalização tem consequências.

As vendas com prejuízo são um ilícito punível. Um eventual observatório não deve ter capacidade para atuar no imediato. A ASAE tem uma brigada que faz a verificação dessas situações. Defende a existência de mais brigadas, com formação adequada e uma punição devidamente calibrada após a fiscalização. Não defende medidas de suspensão da atividade, devido ao seu impacto social tanto nos consumidores como nos trabalhadores dessas entidades.



Comissão de Economia e Obras Públicas

AdC

O Presidente da AdC considerou o relatório de 2010 produzido por aquela entidade como um marco importante. Defende que nesta relação a questão se resume ao chamado poder do comprador. Quanto aos clientes, a situação afigura-se positiva, mas quanto aos fornecedores há uma grande tensão.

Identificou quatro problemas: standardização dos contratos; descontos retroativos; penalizações para os fornecedores; e prazos de pagamento.

O atual Governo deu sequência a uma das recomendações do relatório da AdC: a criação de um grupo que estudasse possíveis soluções para as preocupações detetadas. Criou a PARCA, que tem estado a trabalhar e tem procurado caminhar no sentido das recomendações do estudo da AdC, nomeadamente criação de um novo código de conduta entre os parceiros e análise de melhorias no quadro legislativo (em especial quanto ao DL n.º 370/93).

Considerou que a fiscalização no âmbito do DL n.º 370/93 tem funcionado muito bem, na relação entre a AdC e a ASAE.

Com a criação do novo tribunal especializado em matéria de concorrência, ainda não tem casos de violação de regras de concorrência para poder dizer como é que o tribunal está a funcionar, mas nos casos de práticas restritivas que já existem tem estado a trabalhar muito bem.

Quanto à iniciativa das ações de inspeção, a AdC não tem pessoas no terreno, quando deteta infrações no terreno ou quando lhe enviam alguma denúncia, remete para a ASAE.

Não tem nenhum caso de abuso de posição dominante, em todos os casos que tiveram perderam em tribunal. Abuso de dependência económica é muito difícil de provar.

O que poderá estar em causa é o âmbito de atuação da AdC, porque a AdC vai onde a lei lhe permite ir.

A grande distribuição não tem qualquer problema em recorrer às importações quando não concorda com o preço que o fornecedor nacional pede. A legislação a elaborar deve ter esse facto em conta.

São necessárias intervenções legislativas nos DL n.º 370/93 e 57/2008, mas tem de se fazer muito bem, para acautelar eventuais efeitos perversos.

Entende que a standardização tem de existir, mas também tem de haver alguma flexibilidade.

É necessário também cuidado com os prazos de pagamento.

As coimas previstas no DL 370/93 não têm qualquer efeito dissuasor. Acredita que parte da alteração a este diploma que está a ser estudada pelo Governo irá alterar a moldura sancionatória.

Em termos de recursos humanos, apenas necessitam de repor os 11 funcionários que perderam no último ano.

Em relação à venda de produtos que são importados, tecnicamente, não há dumping. A AdC não tem qualquer competência.



Comissão de Economia e Obras Públicas

No que toca às vendas com prejuízo com desconto em cartão, considerou que era necessário atuar com cuidado, do ponto de vista jurídico.

Quanto à nova lei da concorrência e ao abuso de dependência económica, este conceito tem duas grandes dificuldades: não tem equivalente na legislação europeia da concorrência e há uma grande dificuldade jurídica em provar o abuso de dependência económica.

As cópias parasitas não são abrangidas pela lei da concorrência, sê-lo-ão, quanto muito, pela lei da propriedade industrial.

Esclareceu que até ao final da década de 1990 as questões de venda com prejuízo e concorrência eram abordadas no quadro nacional, a partir de 2003 passaram a ser abordadas no quadro europeu. A venda com prejuízo não é atualmente considerada como violação da lei da concorrência.

Portugal Foods

A marca PortugalFoods é a marca “chapéu” da fileira Agroalimentar português, promovida pelo Pólo de Competitividade e Tecnologia Agroalimentar. Promove os produtos e as empresas nacionais nos mercados internacionais, atuando em duas frentes: na área da inovação e na da internacionalização. Engloba um conjunto de associações do setor agroalimentar e também a comunidade científica e a tutela.

As marcas de distribuição não têm uma rotulagem de suporte que informe sobre a origem do produto, havendo uma grande massa de consumidores que julga estar a comprar produtos portugueses, quando isso não acontece. Por exemplo, o arroz basmati, que é importado, está a ser vendido no âmbito do “Compre o que é nosso” apenas porque é embalado em Portugal.

Em Portugal as empresas não têm capacidade negocial e são obrigadas, pela Grande Distribuição, a seguir o caminho da internacionalização. As empresas consideram que é necessário regulamentar a relação com os distribuidores.

As empresas aceitam contratos anuais, que vigoram a partir de janeiro, mas são assinados muito mais tarde. No entanto, a grande distribuição fá-los depois retroagir a janeiro.

Quanto aos prazos de pagamento, não é necessário inventar nada, basta copiar o que por exemplo França já fez, em termos de regulamentação.

É necessário impor, não bastam acordos de cavalheiros, há que haver compromisso político.

A legislação, ao nível da higiene é muito importante, mas a ASAE, ao fazer o seu trabalho, vai a um rigor exagerado na aplicação da lei.

Um produto não pode ser considerado português sem ter incorporado uma determinada percentagem de produção nacional.

Quanto às “cópias” de produtos de fabricante, há que ter coragem para se poder enfrentá-las e proibi-las.



Comissão de Economia e Obras Públicas

Para contrariar a importação, a rotulagem tem de ser clara. Talvez seja possível conseguir isso com a campanha “Portugal sou eu”.

Quanto à marca branca, pode fazer-se mais, em termos de rotulagem, dando mais informações, dado que a comunicação também é importante.

Grupo Coelho e Castro

O Grupo tem parceria com a grande distribuição há 10 anos, tanto com a Jerónimo Martins como com a Sonae. Começaram por produzir truta e, em 2008, foi pressionado a produzir dourada e robalo em água salgada, como produto premium, com garantia de que iram manter o preço. Tem como vantagem um preço constante, não foi pressionado a baixar o preço do seu produto quando isso ocorreu no mercado, garantem o escoamento da produção. Tem a obrigação de produzir todo o ano. Tem como dificuldades o acesso ao crédito, a inexistência de seguros e o facto de as licenças de produção serem precárias.

Informaram que em todos os inícios do ano assinam um contrato com a grande distribuição, que não tem referência a preço. É o Grupo Coelho e Castro que faz o preço e este é combinado oralmente. O contrato também não estabelece quantidades, por opção do Grupo Coelho e Castro. O contrato estabelece a relação de fornecimento, o rapel e pouco mais. No seu caso, todos os aumentos de rapel têm como correspondência um aumento de preço. Mas se a grande distribuição não deixar subir o preço, o Grupo não tem qualquer salvaguarda. Até agora não tiveram qualquer alteração de rapel retroativa.

Defende a necessidade de legislar sobre a desvinculação de contratos.

Horta Pronta

O representante da Horta Pronta referiu a diminuição do poder dos agricultores bem como o aumento do custo dos fatores de produção (sementes, combustível, adubos, eletricidade, etc.). Defendeu a necessidade de proteção ao setor da produção.

Quanto à relação com as grandes superfícies, denunciou o facto de estas recorrerem às importações para fazer concorrência aos produtos nacionais, quando os produtores tentam aumentar o preço. Argumentou que para a agricultura nacional não é praticável haver todo o ano o mesmo preço, porque há alturas do ano em que os custos de produção são mais altas do que noutras.

Esclareceu que normalmente os contratos programa não se fazem com preços. A grande produção informa da média do que irá gastar de cada fornecedor mensalmente. Os contratos são semestrais, chegam normalmente um pouco tarde e depois fazem-se acordos pontuais. Se os produtores não conseguirem cumprir os objetivos propostos em termos de quantidades e qualidade, têm de apresentar uma justificação. O preço fixava-se de 15 e 15 dias, por negociação, mas atualmente é imposto pela grande distribuição. O preço é definido pelo valor que a grande distribuição entender.



Comissão de Economia e Obras Públicas

A diferença de preço entre o que a associação de produtores entrega à grande distribuição e o que a grande distribuição vende ao consumidor é normalmente mais de 100%.

A devolução só é feita se à entrada da grande distribuição o produto não tiver a qualidade necessária. Se entrar nas lojas já não é devolvido.

A associação paga aos produtores de 15 em 15 dias mas recebe da grande distribuição apenas a 60 dias.

Quando o Clube de Produtores se formou, há 13 ou 14 anos, tinha condições de trabalho muito boas, que se têm degradado ao longo do tempo.

PARTE III - ESTUDO DE DIREITO COMPARADO

A Divisão de Informação Legislativa e Parlamentar fez a seguinte recolha de legislação de outros países:

ESPANHA

A organização político-administrativa espanhola tende para um modelo federal, com três níveis de organização territorial. As comunidades autónomas dispõem de alguns poderes mais ou menos extenso consoante o assunto, no que diz respeito à distribuição comercial o seu poder é máximo.

A título de exemplo cita-se o Régimen de autorización de gran establecimiento comercial en Andalucía (I): Procedimiento originario de instalación de gran superficie comercial.

A referência legislativa central em matéria de distribuição comercial é a Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista. Devido à evolução que se verifica nos últimos anos, coexistem dois sistemas de distribuição complementares: o primeiro constituído por companhias e tecnologias modernas e o segundo pelas formas tradicionais de comércio que contribui com serviços importantes para a sociedade espanhola, desenvolvendo um papel na estabilidade da população ativa mas que devem sofrer uma atualização e adotar tecnologia que lhes permita enfrentar o marco da livre concorrência.

O mercado comercial e de distribuição em Espanha foram sendo regulamentados através de vários diplomas:

- Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal – esta lei veio regulamentar a distribuição territorial no que toca à concorrência desleal. Parte da premissa que esse assunto é da competência do Estado segundo o artículo 149 número 1 de la Constitución, que trata da competição exclusiva na legislação mercantil e as bases das obrigações

Comissão de Economia e Obras Públicas

contratuais. Este ponto de vista é reforçado pela doutrina do Tribunal Constitucional que devido ao limite implícito da competência autónoma tem de garantir a *unidad de mercado no território nacional*.

- Real Decreto-ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios – este diploma vem reforçar a estabilidade macroeconómica, no qual as políticas de oferta adquirem uma relevância particular, com o intuito de assegurar a manutenção de um crescimento e criar postos de emprego. Tem dois propósitos: dotar a oferta produtiva espanhola da flexibilidade necessária fazer em frente aos aumentos de demanda sem gerar desequilíbrios macroeconómicos e incentivar a capacidade de crescimento potencial da economia, permitindo o aparecimento de oportunidades de novos investimentos e uma evolução apropriada das despesas unitárias de produção da economia espanhola.
- Ley 17/2009, de 23 de noviembre, sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio – transpõe a Diretiva 2006/123/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 12 de dezembro de 2006, relativa aos serviços do mercado interior, que impõe aos Estados membros a obrigação de eliminar os obstáculos jurídicos e as barreiras administrativas à liberdade de estabelecimento e de prestação de serviços contemplados nos artículos 43 e 49 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (TCE). Esta diretiva pressupõe um marco essencial no processo de construção do mercado interior de serviços e a sua transposição conduziu à modificação da Lei 7/1996, de 15 de janeiro, para adaptar o seu conteúdo às exigências de supressão de trâmites desnecessários e de simplificação de procedimentos administrativos na concessão das autorizações em matéria de comércio.
- Ley 1/2010, de 1 de marzo, de reforma de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista – a nova regulamentação inspira-se no princípio de liberdade de empresa e tem como finalidade facilitar o livre estabelecimento de serviços de distribuição comercial e o seu exercício, através dos diversos formatos comerciais, garantindo que as necessidades dos consumidores sejam satisfeitas adequadamente. A relação entre o pequeno e médios comércios e os grandes distribuidores tem de se desenvolver em regime de livre competição, de forma que este setor mantenha o seu papel fundamental como motor económico num contexto de mudanças contínuas, provocado pelos avanços tecnológicos, a maior mobilidade cívica e a deterioração do ambiente entre outros fatores.
- Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad – as novas reformas estruturais são como “estacas no solo” para garantir que Espanha flexibiliza a sua estrutura produtiva e se prepara para a nova fase expansiva do ciclo, para gerar crescimento adicional e compensar parcialmente o impacto restritivo da política fiscal a curto prazo. A médio prazo os dois tipos de reformas combinarão efeitos na mesma direção e serão inequivocamente positivos para recuperar o crescimento da economia, da produção e do emprego.



Comissão de Economia e Obras Públicas

No site do *Ministerio de economia y competitividad* existe um separador com uma recolha de legislação sobre a regulamentação do comércio interior.

Sob a dependência desse Ministério, em 1996, é criado o Observatorio de la distribución comercial. Esse produz desde então relatórios, estatísticas e estudos disponíveis em Distribución Comercial, Estadísticas y Estudios.

FRANÇA

Em França, o sector da grande distribuição é segundo a definição do Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE) «constituído dos hipermercados e das empresas ditas de comércio especializado». Os hipermercados são definidos como as «lojas de comércio retalhista não especializadas que realizam mais de um terço de volume de negócios na venda de produtos alimentares e que tenham uma superfície de venda igual ou superior a 2 500m²».

Desde a Ordonnance n.º 86-1243, du 1 décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence (Ordonnance Balladur) que impos o princípio da liberalização da economia e o quadro da sua regulação, a regulamentação evoluiu para acompanhar as modificações das relações comerciais entre os grandes distribuidores e os fornecedores. Esta propõe a liberdade dos preços e da concorrência como princípio geral e cria o *Conseil de la concurrence*.

Dez anos após a elaboração dos princípios gerais do direito da concorrência francês, os legisladores, constatando a inversão da relação de força entre produtores e distribuidores propuseram modificações no sector da grande distribuição, elaboraram reformas visando instaurar uma regulamentação específica para o sector da grande distribuição e às suas relações com os fornecedores. Foi criada a Loi n.º 96-588, du 1 juillet 1996 sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales (Loi Galland), relativa à lealdade e o equilíbrio das relações empresariais, alcançou o seu propósito terminando com os abusos que distorcem a realidade econômica dos preços de revenda aos consumidores. Esta lei impõe aos fornecedores a publicação oficial de uma tabela de preços dos produtos para todos os distribuidores. Esta lei define um preço mínimo legal para os produtos e conduz a uma uniformização, em França, dos preços de venda dos bens de grande consumo, deixando apenas aos distribuidores as importações (tabela de preços negociada no estrangeiro com um fornecedor exclusivo) e as marcas dos distribuidores para diferir pelo preço.

Esta Lei é equiparada e parcialmente substituída em janeiro de 2006 pela Loi n.º 2005-882, du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises (Loi Jacob-Dutheil) que já não define um limite máximo, mas um preço mínimo.

Com o intuito de reduzir as margens de lucro dos distribuidores e assim os preços de venda, em 2008 é votada a Loi n.º 2008-3, du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence



Comissão de Economia e Obras Públicas

au service des consommateurs (Loi Chatel). Permite aos distribuidores transpor a totalidade dos reembolsos nos preços de venda mas ainda não permite a negociação das tabelas de preços entre os distribuidores e os fornecedores.

No mesmo ano é também votada a Loi n.º 2008-776, du 4 août 2008 de modernisation de l'économie estabelecendo quatro grandes prioridades: encorajar os empresários, relançar a economia, reforçar a atratividade do território e melhorar o financiamento da economia. Um dos pontos-chave é a liberdade dada aos distribuidores para negociar os preços com os fornecedores, para os fazer descer. Esta lei também facilita a instalação de supermercados pois permite elevar de 300 para 1000m² os limites do procedimento de autorização de área comercial. Favorece a concorrência e desencadeia mais uma vez a descida dos preços.

A versão consolidada a 1 de setembro de 2012 do Code de commerce reúne a legislação aplicável ao comércio. No que concerne o assunto em apreço, os artigos L420-1 a 7 e L440-1 regulam as práticas anti concorrenciais e restritivas condenáveis são definidas. Essa regulamentação aplica-se essencialmente à relação entre produtores e distribuidores. Numerosas restrições verticais podem ser condenadas ao abrigo do artigo L420-1 que trata dos acordos e das práticas anti concorrenciais, assim as práticas de preços de revenda impostos ou as restrições quantitativas (quotas) estão diretamente relacionadas com este artigo. O artigo seguinte (L420-2) define a noção de práticas abusivas como o abuso de dependência económica.

A legislação francesa interdita algumas restrições verticais *per se* (Titre IV – De la transparence, des pratiques restrictives de concurrence et d'autres pratiques prohibées (artigos L440-1, L441-1 a 7, L442-1 a 10 e L443-1 a 3): para as condenar, as instâncias competentes não têm de provar que elas tiveram «como objeto restringir ou falsificar o jogo da concorrência». Assim, a fixação pelos produtores dos preços mínimos, a imposição dos preços de revenda, as vendas em pacote indissociável ou as quotas são proibidas. A venda com prejuízo é proibida aos comerciantes.

Sobre o assunto em estudo referem-se os seguintes textos:

- Relatório l'évolution de la distribution (2000), consultável no site da Assemblée Nationale, elaborado pela Commission de la production et des échanges;
- Innovation et marchés de la grande distribution (2003) disponível no site do Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE);
- Les relations entre producteurs et distributeurs : bilan et limites de trente ans de régulation (2003), artigo da Revue Française d'Économie n° 4, vol. XVII, escrito por M.-L. Allain e por C. Chambolle.



Comissão de Economia e Obras Públicas

PARTE IV- PROPOSTAS

Das audições efetuadas é possível compilar as seguintes propostas, feitas pelas entidades:

- Promover maior informação nas embalagens dos produtos (“BI”) nomeadamente nas marcas brancas (MD), com indicação da origem do produto, nome do fabricante, pegada carbónica – AJAP / CNA / CONFAGRI/DOCAPESCA;
- Intervenção no âmbito da relação entre a produção e a distribuição através de tipificação contratual e recurso a cláusulas proibitivas (impedir cláusulas abusivas e efeitos retroativos) – CAP / APIAM / ANIL / APA / AIB / CENTROMARCA / DECO / CONFAGRI / ANCIPA / PROBEB;
- Revisão do Decreto-Lei 118/2010, sobre prazos de pagamento – CNA / CAP / CONFAGRI / ANCIPA / FIPA / PORTUGALFRESH / CENTROMARCA / PROBEB / CIP / APA / AIB / CCP;
- Avaliação das questões relacionadas com a “marca branca” e “cópia parasita”, bem como venda abaixo do preço de custo – CAP / CONFECOOP / ANCIPA / FIPA / AIB / ANIL / PROBEB / PORTUGALFRESH / DECO / PORTUGALFOODS;
- Reforço dos poderes do regulador e do fiscalizador – CAP / CONFAGRI / ANIL / CIP / DECO;
- Revisão do Decreto-Lei 370/93 sobre práticas comerciais restritivas – CNA / ANCIPA / FIPA / AdC / CENTROMARCA / CIP / APIAM / ANIA / PROBEB;
- Revisão do Decreto-Lei 57/2008 sobre práticas comerciais desleais – CNA / CENTROMARCA e AdC;
- Revisão do Decreto-Lei 145/89 sobre criação de agrupamentos de produtores – CNA;
- Necessidade de aplicação de coimas dissuasoras – CONFAGRI / ANCIPA / CIP / ASAE;
- Proibição de publicidade “chamariz” com bens de 1ª necessidade – CONFAGRI
- Necessidade do estudo dos custos de produção e do desenvolvimento dos valores e margens nas cadeias alimentares – Portugal Fresh/GPP-MAMAOT



Comissão de Economia e Obras Públicas

- Assegurar na PARCA a representação da fileira do pescado – ADAPI/DOCAPESCA
- Desenvolver, em articulação com a nova Lei da Concorrência a definição e tipificação dos conceitos de abuso de posição dominante coletiva e abuso de dependência económica – CENTROMARCA/CNA
- Apostar em novas regras para atestar a produção nacional – CONFAGRI / APED / PORTUGALFOODS.

PARTE V- CONCLUSÕES

Fazendo uma retrospectiva das várias problemáticas levantadas pelas entidades, e baseando-nos apenas nas audições, podemos concluir o seguinte:

- Há necessidade de regular através de regulamentação legislativa as relações comerciais existentes entre produtores e distribuidores;
- A autorregulação revelou-se insuficiente para garantir que todos seguem regras de respeito pelos vários intervenientes no mercado; a sua possível existência exige um provedor com autoridade arbitral efetiva, ou com recurso a tribunal arbitral;
- Os contratos que existem gozam de uma grande liberdade contratual, sendo necessário proibir determinadas cláusulas consideradas abusivas;
- Registou-se a necessidade de alargar o âmbito do Decreto-Lei n.º 118/2010;
- No que respeita à valorização da produção nacional (matéria levantada pela quase totalidade das entidades ouvidas), surgiram propostas no sentido da criação de um bilhete de identidade do produto;
- Defendemos a clarificação da noção de venda com prejuízo, em particular o que se entende por preço de compra efetivo e venda com prejuízo;
- Sente-se a necessidade de aumentar as competências e capacidade em meios e recursos humanos da ASAE, uma vez que esta está no terreno e tem conhecimentos importantes para o desenrolar dos processos;
- No que respeita à “marca branca”, dadas as abordagens que foram feitas, existe já legislação nacional que impede que possa haver apropriação da imagem dos fabricantes, mas este tema é bem mais extenso e complexo, merecendo uma ponderação cuidada, a exigir maior equilíbrio entre os interesses envolvidos;
- As infrações não têm sido penalizadas com recurso a penas dissuasoras, mas o problema pode ficar resolvido com as alterações introduzidas na nova lei da concorrência e propostas legislativas que estão em curso;
- Justifica-se o desenvolvimento legislativo em articulação com a nova lei da concorrência da definição e tipificação dos conceitos de “dumping”, “abuso de posição dominante coletiva” e “abuso de dependência económica”;



Comissão de Economia e Obras Públicas

- Os dados estatísticos necessários para avaliar os preços e a sua evolução ao longo da cadeia de valor do produtor primário ao consumidor, têm na atualidade lacunas sobre as quais é necessário refletir e ver a articulação necessária das diversas entidades (SIMA/GPP-MAMAOT e INE), a fim de as colmatar;
- O elevado grau de concentração no sector da distribuição, nomeadamente no retalhista agroalimentar levanta a necessidade de uma rigorosa consideração e avaliação da legislação e processos de licenciamento comercial e sobre aquisições e fusões de empresas do sector, que possam potenciar o eventual aumento da concentração;
- Regista-se que está em curso da parte do Governo o desenvolvimento de um novo quadro legislativo – o Decreto-Lei n.º 2/2013 de 19 de Janeiro, alterando o prazo limite de pagamento, a PPL 126/XII/2ª, sobre alteração das coimas em matéria de práticas comerciais restritivas, que tem associado um Projeto de Decreto-Lei com alterações sobre essa mesma matéria – e outras medidas, como a criação do programa “Portugal Sou Eu”, para distinguir o produto português.

O grupo de trabalho cumpriu assim plenamente os objetivos a que se propôs.

Feita esta análise, reserva-se aos partidos a possibilidade de fazer propostas no âmbito do grupo de trabalho que abordou a temática da grande distribuição e da produção nacional.

Palácio de S. Bento, 27 de fevereiro de 2013

O Deputado autor do Relatório

(Hélder Amaral)

O Presidente da Comissão

(Luís Campos Ferreira)