

# **Relações verticais na cadeia de abastecimento alimentar:**

## **Princípios de boas práticas**

*Propostos pelos seguintes membros nucleares da plataforma B2B*

**AIM**

**CEJA**

**CELCAA**

**CLITRAVI**

**Copa Cogeca**

**ERRT**

**EuroCommerce**

**Euro Coop**

**FoodDrinkEurope**

**UEAPME**

**UGAL**

A fim de garantir a conformidade com a legislação aplicável em matéria de concorrência, o presente documento não deve ser debatido nem usado em comunicações associativas com o objetivo de, direta ou indiretamente, coordenar estratégias comerciais.

## Introdução<sup>1</sup>

As instituições europeias e vários Estados-Membros suscitaram a questão da existência de problemas relacionados com a cadeia de abastecimento alimentar e chegaram a acordo sobre a necessidade de encontrar soluções para estes problemas<sup>2</sup>.

Na sequência de um pedido apresentado em 10 de março de 2011 pela Comissão Europeia na plataforma para as relações entre as empresas (B2B) do Fórum de alto nível para um melhor funcionamento da cadeia de abastecimento alimentar, foi iniciado um diálogo entre os vários interessados para debater práticas leais/abusivas em toda a cadeia de abastecimento alimentar. Este diálogo tem por objetivo contribuir para o processo do Fórum de alto nível, baseando-se no mandato da plataforma. O cerne do debate tem sido o de encontrar uma solução para a assimetria e os eventuais abusos do poder de negociação dos intervenientes na cadeia alimentar.

Os resultados do diálogo entre as várias partes interessadas são anexados sob a forma de um conjunto de princípios de boas práticas e de uma lista de exemplos de práticas abusivas e leais nas relações comerciais verticais. Estes resultados demonstram i) o reconhecimento de que as práticas comerciais abusivas podem ocorrer ao longo de toda a cadeia de abastecimento alimentar e ii) a vontade das partes interessadas de lutar contra essas práticas de forma consensual e eficaz.

Os participantes no diálogo entre as várias partes interessadas consideram que estes princípios de boas práticas proporcionam um quadro para a atividade comercial que respeita a liberdade contratual e garante a competitividade, a confiança e a continuidade, condições necessárias para o desenvolvimento das atividades empresariais, a inovação e os três pilares da sustentabilidade (económica, social e ambiental). Em última análise, estes princípios beneficiarão os consumidores e a sociedade em geral.

Esta abordagem complementa o desenvolvimento de boas práticas da ECR destinadas a otimizar toda a cadeia de valor para cumprir os desejos dos consumidores: melhor, mais rápido e mais barato.

Os princípios e exemplos que se seguem têm em conta o importante papel que as PME desempenham na cadeia de abastecimento alimentar.

---

<sup>1</sup> O BEUC, o Secretariado Europeu das Uniões de Consumidores, acompanhou os trabalhos na qualidade de observador. O BEUC considera que os princípios gerais e específicos de boas práticas são sólidos e refletem, globalmente, as boas práticas em matéria civil e comercial. O BEUC questiona, porém, a forma como a sua aplicação será assegurada nos mercados da UE

<sup>2</sup> Nomeadamente, as recomendações finais do grupo de alto nível (HLG.006), a Comunicação sobre um melhor funcionamento da cadeia de abastecimento alimentar na Europa (COM(2009) 591), o Relatório sobre a monitorização do mercado do comércio e da distribuição (COM(2010) 355), o Ato para o Mercado Único (COM(2011) 206/4), o Relatório Bové (2009/2237(INI)), o Relatório Corazza-Bildt (2010/2109(INI)) e as diversas iniciativas públicas e privadas, nomeadamente do Reino Unido, da França, da Espanha, da Roménia, da Hungria e da Irlanda.

A observação dos princípios de boas práticas que se seguem poderá promover exemplos de práticas leais e desencorajar o exercício de práticas abusivas, algumas das quais se encontram enumeradas no documento.

## **Princípios de boas práticas**

*As partes contratantes devem atuar em estrita conformidade com a legislação aplicável, incluindo a legislação da concorrência.*

### **Princípios gerais:**

- A. CONSUMIDORES: As partes contratantes devem ter sempre em conta os interesses dos consumidores e a sustentabilidade global da cadeia de abastecimento alimentar nas suas relações entre empresas. As partes contratantes devem assegurar a máxima eficiência e a otimização dos recursos na distribuição de mercadorias em toda a cadeia de abastecimento.
- B. LIBERDADE CONTRATUAL: As partes contratantes são entidades económicas independentes, que respeitam o direito de cada uma delinear a sua própria estratégia e política de gestão, incluindo a liberdade de determinar de forma independente se participa ou não em quaisquer acordos.
- C. PRÁTICAS COMERCIAIS LEAIS: As partes contratantes devem negociar entre si de forma responsável, de boa fé e com diligência profissional.

### **Princípios específicos:**

- 1. ACORDOS ESCRITOS: Os acordos devem ser reduzidos a escrito, salvo se tal for impraticável ou se os acordos orais forem aceitáveis e convenientes para as partes. Devem ser claros e transparentes e abranger tantos elementos relevantes e previsíveis quanto possível, incluindo os direitos e os procedimentos de denúncia.
- 2. PREVISIBILIDADE: Não se admite a alteração unilateral dos termos do contrato, a menos que esta possibilidade e as suas circunstâncias e condições tenham sido previamente acordadas. Os acordos devem especificar os processos para que cada parte possa discutir com a outra eventuais alterações necessárias à execução do acordo ou devidas a circunstâncias imprevisíveis, tal como previsto no acordo.
- 3. CUMPRIMENTO: Os acordos devem ser cumpridos.
- 4. INFORMAÇÃO: A troca de informação deve ser efetuada em estrita conformidade com a legislação da concorrência e outra legislação aplicável, e as partes devem agir com diligência razoável para assegurar que a informação fornecida seja correta e não enganosa.
- 5. CONFIDENCIALIDADE: A confidencialidade da informação deve ser respeitada, salvo se a informação já for pública ou tiver sido obtida de forma independente pela parte destinatária, de modo legal e de boa fé. A informação confidencial deve ser utilizada pela parte destinatária exclusivamente para os fins para que lhe foi comunicada.
- 6. RESPONSABILIDADE PELO RISCO: Todas as partes contratantes da cadeia de abastecimento alimentar devem suportar os riscos inerentes à sua atividade empresarial.
- 7. PEDIDO JUSTIFICÁVEL: Uma parte contratante não deve usar ameaças para obter uma vantagem injustificada ou para transferir um custo injustificado.



Práticas	Exemplos de <u>práticas abusivas</u>	Exemplos de <u>práticas leais</u>
<b>Acordos — escritos/não escritos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recusar ou evitar reduzir a escrito condições essenciais. Esta situação faz com que seja mais difícil determinar a intenção das partes e identificar os seus direitos e obrigações no âmbito do contrato.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>As partes contratantes asseguram-se de que o acordo é reduzido a escrito, salvo se tal for impraticável ou se os acordos orais forem aceitáveis e convenientes para as partes. O acordo prevê as circunstâncias exatas e as regras pormenorizadas mediante as quais as partes podem conjuntamente alterar os termos do acordo, de forma tempestiva e informada, incluindo o processo para estabelecer a necessária compensação por eventuais custos a suportar por qualquer das partes.</li> <li>As disposições do contrato escrito são claras e transparentes.</li> <li>Quando os contratos não são reduzidos a escrito, uma das partes envia posteriormente uma confirmação por escrito.</li> </ul>
<b>Termos e condições gerais</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Impor termos e condições gerais que contêm cláusulas abusivas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Usar termos e condições gerais que facilitam a atividade comercial e que contêm cláusulas justas.</li> </ul>
<b>Denúncia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Denunciar unilateralmente uma relação comercial sem aviso prévio, ou com um período de pré-aviso demasiado curto e sem uma razão objetivamente justificada, por exemplo com base no facto de os objetivos de vendas unilaterais não terem sido atingidos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A denúncia unilateral do acordo respeita o acordo e o devido processo e está em conformidade com a legislação aplicável.</li> </ul>
<b>Sanções contratuais</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>As sanções contratuais são aplicadas de forma não transparente e são desproporcionadas em relação aos danos sofridos.</li> <li>As sanções são aplicadas sem qualquer justificação no acordo ou na lei aplicável.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se uma parte não cumprir as suas obrigações, as sanções contratuais são aplicadas de forma transparente, na observância do acordo e são proporcionais aos danos.</li> <li>As sanções contratuais são acordadas previamente, são proporcionadas para ambas as partes e são aplicadas para compensar os danos.</li> </ul>
<b>Ações unilaterais</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alterações extracontratuais unilaterais retroativas ao custo ou preço de produtos ou serviços.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>O contrato prevê circunstâncias e condições legítimas em que uma ação unilateral posterior pode ser permitida.</li> </ul>
<b>Informação</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reter informações essenciais relevantes para a outra parte em negociações contratuais e que a outra parte poderia ter a expectativa legítima de receber.</li> <li>A parte contratante usa ou partilha com um terceiro informações sensíveis comunicadas confidencialmente pela outra parte contratante, sem a autorização desta, de forma a permitir-lhe obter uma vantagem concorrencial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Prestar a informação pertinente essencial à outra parte nas negociações contratuais e garantir que as informações não são utilizadas de forma abusiva.</li> </ul>

<b>Atribuição do risco empresarial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transferir riscos injustificados ou desproporcionados para uma parte contratante, por exemplo impor uma garantia de margem através da indemnização em caso de subdesempenho.</li> <li>• Impor exigência de financiamento de atividades empresariais próprias de uma parte contratante.</li> <li>• Impor a exigência de financiamento do custo de uma promoção.</li> <li>• Impedir uma parte contratante de fazer alegações publicitárias e promocionais legítimas sobre os seus produtos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Os diferentes operadores enfrentam riscos específicos em cada fase da cadeia de abastecimento — relacionados com os benefícios potenciais de desenvolverem a sua atividade nesse domínio. Todos os operadores assumem a responsabilidade pelos seus próprios riscos e não tentam transferir indevidamente os seus riscos para terceiros.</li> <li>• A transferência de riscos é negociada e acordada pelas partes de modo a obter uma situação vantajosa para todos.</li> <li>• As partes contratantes acordam os termos e as condições correspondentes à sua contribuição para as atividades próprias e/ou de promoção de cada parte.</li> </ul>
<b>Taxas de referenciação (taxas de acesso pagas antecipadamente)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impor taxas que são desproporcionadas face ao risco corrido com a constituição de existências de um novo produto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quando são usadas taxas de referenciação para mitigar o risco corrido com a constituição de existências de um novo produto, essas taxas são acordadas entre ambas as partes e são proporcionais ao risco corrido.</li> </ul>
<b>Ameaça de perturbação da atividade comercial</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ameaçar perturbar a atividade comercial ou terminar a relação comercial para obter uma vantagem sem justificação objetiva, por exemplo penalizando uma parte contratante por esta exercer os seus direitos.</li> <li>• Exigir o pagamento de serviços não prestados ou de mercadorias não entregues, ou exigir pagamentos que manifestamente não correspondem ao valor/custo do serviço prestado.</li> </ul>	
<b>Subordinação</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impor a uma parte contratante a compra ou o fornecimento de um conjunto de produtos ou serviços subordinado a um outro grupo de produtos ou serviços, de uma das partes contratantes ou de um terceiro.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• As partes contratantes comprometem-se a subordinar os produtos ou serviços que aumentam a eficiência e/ou sustentabilidade global da cadeia de abastecimento e trazem benefícios aos consumidores e a ambas as partes contratantes.</li> </ul>
<b>Entrega e receção das mercadorias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perturbar deliberadamente o calendário de entrega ou de receção para obter uma vantagem injustificada.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• As entregas que são efetuadas segundo o calendário acordado permitem aos fornecedores planearem, com bastante antecedência, a produção, os processos de fabrico e os calendários de entrega e permitem aos compradores planearem a receção, a armazenagem e a exposição dos produtos entregues.</li> <li>• Se uma parte necessitar de entregar ou receber mais cedo/mais tarde/parcialmente, avisa a outra parte logo que possível e em conformidade com o acordo escrito.</li> </ul>