



CÓDIGO DE BOAS PRÁTICAS
NA CADEIA AGROALIMENTAR

PRINCÍPIOS DE BOAS PRÁTICAS

Dezembro/2016

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 produtos 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 dos contratos. Os acordos devem especificar os processos para que cada parte possa discutir com a outra eventuais alterações necessárias à sua execução ou devidas a circunstâncias imprevisíveis, tal como preceituado nos acordos. A negociação deve decorrer de forma justa, implicando uma atuação de boa-fé, a ausência de constrangimentos indevidos e o reconhecimento da necessidade das empresas conduzirem os seus negócios com previsibilidade relativamente aos seus custos e riscos.

3. **RECIPROCIDADE:** As negociações e acordos entre os agentes económicos subscritores devem basear-se na existência de contrapartidas efetivas e proporcionais, decorrentes das suas transações comerciais de fornecimento de produtos ou de prestação de serviços.

4. **CUMPRIMENTO:** Os acordos deverão ser cumpridos nos termos celebrados.

5. **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.

6. **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.

7. **RESPONSABILIDADE PELO RISCO:** Todas as partes contratantes da cadeia de abastecimento alimentar devem suportar os riscos inerentes à sua atividade empresarial.

8. **PEDIDO JUSTIFICÁVEL:** Uma parte contratante não deve usar ameaças para obter uma vantagem injustificada ou para transferir um custo injustificado.

O respeito pelos princípios de boas práticas acima descritos deverá promover exemplos de práticas leais e desencorajar as práticas abusivas, algumas das quais se encontram listadas na tabela seguinte:

Práticas	Exemplos de práticas abusivas	Exemplos de práticas leais
Acordos Escritos / não escritos	<ul style="list-style-type: none"> 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. 	<ul style="list-style-type: none"> 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. As disposições do contrato escrito são claras e transparentes. Quando os contratos não são reduzidos a escrito, uma das partes envia posteriormente uma confirmação por escrito.
Termos e condições gerais	<ul style="list-style-type: none"> Impor termos e condições gerais que contêm cláusulas abusivas. 	<ul style="list-style-type: none"> Usar termos e condições gerais que facilitam a atividade comercial e que contêm cláusulas justas.
Denúncia	<ul style="list-style-type: none"> 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. 	<ul style="list-style-type: none"> A denúncia unilateral do acordo respeita o mesmo e o devido processo, e devendo ainda estar em conformidade com a legislação aplicável.
Sanções contratuais	<ul style="list-style-type: none"> As sanções contratuais são aplicadas de forma não transparente e são desproporcionadas em relação aos danos sofridos. As sanções são aplicadas sem qualquer justificação no acordo ou na lei aplicável. 	<ul style="list-style-type: none"> 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. As sanções contratuais são acordadas previamente, são proporcionadas para ambas as partes e são aplicadas para compensar os danos.
Ações unilaterais	<ul style="list-style-type: none"> Alterações extracontratuais unilaterais retroativas ao custo ou preço de produtos ou serviços. 	<ul style="list-style-type: none"> O contrato prevê circunstâncias e condições legítimas em que uma ação unilateral posterior pode ser permitida.

Práticas	Exemplos de práticas abusivas	Exemplos de práticas leais
Informação	<ul style="list-style-type: none"> • Reter informações essenciais relevantes para a outra parte em negociações contratuais e que a outra parte poderia ter a expectativa legítima de receber. • 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. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prestar a informação pertinente essencial à outra parte nas negociações contratuais e garantir que as informações não são utilizadas de forma abusiva.
Atribuição do risco empresarial	<ul style="list-style-type: none"> • Transferir riscos injustificados ou desproporcionados para uma parte contratante, por exemplo impor uma garantia de margem através da indemnização em caso de subdesempenho. • Impor exigência de financiamento de atividades empresariais próprias de uma parte contratante. • Impor a exigência de financiamento do custo de uma promoção. • Impedir uma parte contratante de fazer alegações publicitárias e promocionais legítimas sobre os seus produtos. 	<ul style="list-style-type: none"> • 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. • A transferência de riscos é negociada e acordada pelas partes de modo a obter uma situação vantajosa para todos. • As partes contratantes acordam os termos e as condições correspondentes à sua contribuição para as atividades próprias e/ou de promoção de cada parte.
Taxas de referência (taxas de acesso pagas antecipadamente)	<ul style="list-style-type: none"> • Impor taxas que são desproporcionadas face ao risco incorrido na constituição de existências de um novo produto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Quando são usadas taxas de referência para mitigar o risco incorrido na constituição de existências de um novo produto, essas taxas são acordadas entre ambas as partes e são proporcionais ao risco incorrido.
Ameaça de perturbação da atividade comercial	<ul style="list-style-type: none"> • 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. • Exigir o pagamento de serviços não prestados ou de produtos não entregues, ou exigir pagamentos que manifestamente não correspondem ao valor/custo do serviço prestado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Os operadores económicos deverão procurar que a sua atividade se desenvolva num quadro de previsibilidade das suas relações comerciais.
Subordinação	<ul style="list-style-type: none"> • Impor a uma parte contratante a compra ou o fornecimento de um conjunto de produtos ou serviços subordinado a um outro grupo de produtos 	<ul style="list-style-type: none"> • As partes contratantes comprometem-se a subordinar os produtos ou serviços que aumentam a eficiência e/ou sustentabilidade global da cadeia

Práticas	Exemplos de práticas abusivas	Exemplos de práticas leais
	ou serviços, de uma das partes contratantes ou de um terceiro.	de abastecimento e trazem benefícios aos consumidores e a ambas as partes contratantes.
Entrega e recepção das mercadorias	<ul style="list-style-type: none"> • Perturbar deliberadamente o calendário de entrega ou de recepção para obter uma vantagem injustificada. 	<ul style="list-style-type: none"> • 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 planejar a recepção, a armazenagem e a exposição dos produtos entregues. • 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.
Equivalência	<ul style="list-style-type: none"> • Oferecer condições não equivalentes de partida para a negociação de produtos ou serviços similares, em condições de compra e prestação equivalentes, a todos os potenciais parceiros comerciais da mesma tipologia, canal, transporte ou dimensão 	<ul style="list-style-type: none"> • Oferecer condições equivalentes de partida para a negociação de produtos ou serviços similares, em condições de compra e prestação equivalentes, a todos os potenciais parceiros comerciais da mesma tipologia, canal, transporte ou dimensão.