



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

**Regulação europeia das práticas comerciais desleais no retalho
alimentar**

O papel do Direito da Concorrência

Ana Margarida Almeida Brochado Santos

Mestrado em Direito

Faculdade de Direito | Escola do Porto

2021



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

Regulação europeia das práticas comerciais desleais no retalho alimentar

O papel do Direito da Concorrência

Ana Margarida Almeida Brochado Santos

Mestrado em Direito

Orientadora: Professora Doutora Ana Isabel da Costa Afonso

Faculdade de Direito | Escola do Porto

2021

Epígrafe

*“A produção alimentar é a base da civilização
e de qualquer economia estável.*

*Ao contrário de outros bens de consumo, a alimentação
enquanto produto “vivo” tem um dos ciclos de produção mais complexos”¹*

1 PETTINELLI Carlo e SWIERCZYNA Jaroslaw (2018), “A cadeia de abastecimento alimentar “à moda” da Europa”, Comissão Europeia, DG GROW – Direção-Geral do Mercado Interno, Indústria, Empreendedorismo e PME em Cadernos de análise e prospetiva CULTIVAR N.º 13 SETEMBRO 2018

Dedicatória

Aos meus pais, a quem devo tudo.

À Doutora Ana Isabel da Costa Afonso, por me iluminar o caminho.

Aos que nunca me faltaram, nos bons e maus momentos.

A todos os que fazem e fizeram parte da minha vida porque, direta ou indiretamente,
permitiram a construção deste texto.

À capacidade humana de perseverança.

Resumo

As relações verticais que constituem o comércio alimentar são caracterizadas por um desequilíbrio do poder negocial entre as partes. Numa tentativa de proteger produtores e pequenas e médias empresas contra práticas comerciais desleais exercidas por fornecedores e retalhistas, o legislador europeu criou a Diretiva 2019/633.

A nossa dissertação consiste na análise desta legislação embrionária, confrontando-a com o regime jurídico português e, em particular, com o regime da proteção da concorrência. Assim, procuramos entender os esforços legislativos existentes na regulação do desequilíbrio negocial entre as partes da cadeia de abastecimento alimentar.

Palavras-chave: Práticas comerciais desleais, cadeia de abastecimento agrícola e alimentar, direito da concorrência, poder negocial superior, dependência económica

Abstract

The vertical relationships between buyers and sellers in the agricultural and food industry is characterized by an imbalance in bargaining power between them. In an attempt to protect producers and small & medium businesses against unfair commercial practices by suppliers and retailers, the European legislator created the Directive 2019/633.

This dissertation consists of the analysis of this embryonic legislation, comparing it with the Portuguese legal regime and, in particular, with the competition law regime. The aim is to understand the existing efforts to regulate the negotiation power imbalance between the parties of the food supply chain.

Keywords: Unfair trading practices, agricultural and food supply chain, competition law, superior bargaining power, economic dependence

Índice

Siglas e Abreviaturas.....	10
Introdução.....	11
1) Caracterização atual da Grande Distribuição de produtos agrícolas e alimentares.....	12
2) Enquadramento legal- Diretiva 2019/633.....	16
2.1) Âmbito de aplicação	18
2.2) Autoridades competentes por supervisionar a aplicação da Diretiva.....	20
3) Relação com o Direito da Concorrência- legislação complementar ou contrastante? Os conceitos de dependência económica e poder de negociação superior.....	21
4) As práticas proibidas pela Diretiva	
4.1)Atrasos nos pagamentos: confronto com o regime nacional.....	25
4.2) Uso indevido de segredos comerciais: confronto com o regime nacional.....	29
4.3) Confronto com o regime das Práticas Comerciais restritivas do comércio.....	35
4.3.1)A proibição de cancelamentos de produtos perecíveis a curto prazo... ..	37
4.3.2) pedidos de pagamento desleais.....	40
Conclusões.....	43
Anexos.....	44
Bibliografia.....	46

Siglas e Abreviaturas

AdC: Autoridade da Concorrência

Art.: Artigo

CAA: Cadeia de abastecimento agrícola/alimentar

Ccg: Cláusulas Contratuais Gerais

CE: Comissão Europeia

CPI: Código da Propriedade Industrial

CRP: Constituição da República Portuguesa

DC: Direito da Concorrência

DL: Decreto-Lei

PAC: Política Agrícola Comum

PCD: Práticas Comerciais Desleais

PE: Parlamento Europeu

PIRC: Práticas Individuais Restritivas do Comércio

PME: Pequenas e médias empresas

Nº: número

STJ: Supremo Tribunal de Justiça

TFUE: Tratado de Funcionamento da União Europeia

TJ: Tribunal de Justiça da UE

TRIPs: agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights.
Em português: Acordo sobre os Aspectos dos Direitos de Propriedade
Intelectual Relacionados com o Comércio

UE: União Europeia

Introdução

A distribuição a retalho de produtos agrícolas e alimentares² tem sido influenciada pelo carácter transnacional das cadeias de abastecimento alimentar³, o comércio digital e, em acréscimo, a exigência por parte do consumidor final cada vez mais informado relativamente à inovação e à relação qualidade/preço dos alimentos que decide adquirir. As cadeias de distribuição alimentares tornaram-se mais densas, havendo concentrações significativas nos setores do retalho e do fornecimento, o que não aconteceu ao nível da produção/agricultura.

Os fatores acima referidos terão propiciado um grande desequilíbrio no poder negocial entre as partes da cadeia, incentivando o legislador europeu a estabelecer uma harmonização mínima europeia, de modo a assegurar o equilíbrio negocial nas relações verticais que constituem o retalho alimentar. Surge, assim, a Diretiva (UE) 2019/633 que estabelece o regime de proteção das práticas comerciais desleais nas relações verticais na cadeia de abastecimento agrícola e alimentar.⁴

Analisaremos algumas das práticas proibidas por este instrumento legal, procurando estabelecer até que ponto a legislação portuguesa já cumpre as exigências nele estabelecidas. A proteção nacional contra estas práticas é realizada por via de normas do Direito da Concorrência, do regime das cláusulas contratuais gerais, e das proibições de práticas de atrasos no pagamento nas transações comerciais e práticas individuais restritivas do comércio.

Procederemos ainda a uma cuidada análise de doutrina e jurisprudência, nacional e transfronteiriça, que versa sobre as práticas comerciais objecto do nosso estudo, com especial enfoque na proteção concorrencial das mesmas. Deste modo, analisaremos a relação entre este tipo de prática e o Direito da Concorrência, considerando pormenorizadamente argumentos doutrinários sobre essa relação.⁵

2 Doravante designados pela sigla PAA.

3 Doravante designadas por “cadeia” ou pela sigla CAA.

4 Doravante Diretiva.

5 NOTA: todas as traduções constantes deste trabalho são da nossa autoria e responsabilidade.

1) Caracterização atual da Distribuição de produtos agrícolas e alimentares

A distribuição⁶ ou retalho de produtos agrícolas e alimentares permite que produtos destinados a serem utilizados como alimento sejam disponibilizados ao consumidor final. Este sector de atividade económica “compreende um conjunto de entidades que atuam como intermediários entre produtores e consumidores, disponibilizando bens ou serviços”.⁷ Atualmente, envolve formatos como *cash & carry* (grossista), retalho (supermercados e hipermercados) e lojas tradicionais.⁸ É certo que o Comércio Tradicional continua a conviver com as grandes superfícies, mas de forma muito desequilibrada.

Não só o lado da oferta nas transações comerciais que constituem o retalho de produtos agrícolas e alimentares sofreu alterações, o mesmo aconteceu do lado da procura. Aí, encontramos um consumidor final cada vez mais exigente quanto à diversidade de alimentos disponíveis no mercado (pensemos, a título de exemplo, na proliferação de categorias de “alimentos saudáveis” disponibilizados atualmente nos supermercados e nas crescentes preocupações ambientais) e mais informado quanto à relação qualidade/preço oferecida pelos retalhistas. De facto, “desde a crise económica e financeira de 2008 que afetou negativamente o poder de compra dos consumidores da UE, a procura de preços mais baixos tornou-se uma prioridade para muitas famílias”.⁹ Simultaneamente, a introdução dos *smartphones*, disponibilizou aos consumidores finais informação imediata sobre preços e a possibilidade de comparação dos preços oferecidos por retalhistas à escala global, outrora impensável.

6 CUNHA Carolina, “O contrato de fornecimento no sector da grande distribuição a retalho: perspetivas atuais”, pág.1, declara que “na esteira de Roberto Pardolesi,(...)nos referimos à distribuição comercial em sentido lato, como processo de criação de utilidades de espaço e de tempo entre produtor e utilizador final, subseqüente ao advento da revolução industrial e da produção em massa.”

7 SEQUEIRA, Ricardo Jorge Monge (2015), “O impacto das marcas próprias na distribuição moderna em Portugal”. Dissertação de mestrado em Estratégia de Investimento e Internacionalização- Lisboa, Instituto Superior de Gestão, pág.49

8 Idem, pág.46: “Atualmente, os canais de distribuição podem incluir diversos tipos de intermediários com diferentes formatos, como: os tradicionais grossistas e armazenistas, os *cash & carry*, os retalhistas e outros revendedores, as lojas *franchising*, os agentes de *trading*, empresas de transporte e operadores de logística. (...)No processo de distribuição de produtos, desde a fábrica que o produz até ao consumidor final, a estrutura da rede logística de distribuição é determinante, das quais podemos destacar diversas extensões da cadeia de fornecimento (*Supply Chain Management*), formando assim os canais típicos de comercialização que conhecemos”

9 CHAUVE Philippe, RENCKENS An.“The European Food Sector: Are Large Retailers a Competition Problem?”(2015), *Journal of European Competition Law & Practice*, Vol. 6, No. 7, pág. 513

Para além das mudanças na oferta e na procura, o desaparecimento de fronteiras no comércio, a explosão tecnológica e a globalização conduziram ao que podemos designar cadeias de fornecimento globais. “A Política Agrícola Comum tornou-se mais orientada para o mercado (...) Consequentemente, a agricultura europeia é cada vez mais integrada nos mercados globais. A eliminação progressiva das quotas do leite e açúcar foi a etapa mais recente deste caminho.”¹⁰ Esta integração comporta importantes oportunidades comerciais mas também maior exposição às imperfeições do mercado e aumento da volatilidade dos preços. Para tal tem também largamente contribuído a cultura de comprar *online*: esta é uma tendência consolidada; dados da *Deloitte* referem que um em cada dez compradores na Europa faz compras de comida *online*.¹¹

As cadeias de fornecimento alimentar adensaram-se, envolvendo um número crescente de agentes¹² que encetam relações comerciais caracterizadas pelo desequilíbrio do poder negocial entre eles, nomeadamente entre grandes grupos retalhistas¹³ e os seus fornecedores, propiciando o aparecimento de práticas comerciais desleais¹⁴. Essas relações comerciais assumem geralmente a forma de acordos ou contratos de fornecimento.¹⁵ Concentrações a montante da cadeia (fornecedores e retalhistas) não significaram uma concentração da produção agrícola e alimentar que se mantém menos expressiva (apesar de já existir um certo nível de concentração dada a proliferação de organizações de produção com

10 Relatório da Task Force para os Mercados Agrícolas, Comissão Europeia, Bruxelas,(2016), “Improving market outcomes: enhancing the position of farmers in the supply chain”, página 1.

11 Deloitte’s Global Consumer Tracker: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/industry/retail-distribution/consumer-behavior-trends-state-of-the-consumer-tracker.html>

Dados da KPMG em “Global retail trends 2020:preparing for the new reality”, revelam que 81% dos consumidores inicia o processo de decisão de compra com uma pesquisa online, e a partilha dessas informações e experiências em redes sociais é hoje encarada como uma moeda social (“pagar menos por mais e vangloriar-se por isso tornou-se uma tendência em si”). Estas tendências cresceram exponencialmente com a pandemia que atravessamos, dada a impossibilidade de comprar em lojas físicas- No primeiro semestre de 2020, houve um crescimento que seria expectável no decurso de 5 anos. Mais informações em Deloitte “Impact of the COVID-19 crisis on short and medium term consumer behaviour”, issue 06/2020

12 considerando cinco do preâmbulo da Diretiva. Números dos agentes da cadeia alimentar europeia: 11 milhões de agricultores, 300 000 processadores, 2,8 milhões de distribuidores e retalhistas, 500 milhões de consumidores.

13 O estudo encomendado pela Associação Portuguesa das Empresas de Distribuição (APED),“A evolução da concentração da indústria e da distribuição em Portugal” à consultora Roland Berger em 2009, revela que em Portugal a grande distribuição alimentar é dominada por 5 grandes cadeias (Continente, Pingo Doce, Jumbo, Lidl e Intermarché) que representam 64% do mercado

14 Doravante PCD

15 CUNHA,Carolina, obra citada, pág.1, “O contrato de fornecimento constitui, porventura, um dos instrumentos jurídicos mais antigos daquilo a que se convencionou chamar distribuição comercial”(…) celebrado entre os produtores (ou grossistas, ou importadores) e os retalhistas apresenta-se como um contrato-quadro.(…) “a sua originalidade deriva da circunstância de deixar a outros contratos [os contratos de execução] a tarefa de realizar concretamente o objectivo das partes”

base cooperativa, esta mantém-se muito abaixo da dimensão da concentração na grande distribuição). Portugal seguiu tais tendências, porém, na “maior parte dos Grupos de Distribuição em Portugal(...)o intermediário grossista está inserido na mesma organização que o retalhista, como no caso dos Grupos Sonae, Jerónimo Martins e Os Mosqueteiros”¹⁶

A conjuntura actual apresentada pode ser problemática na medida em que “enquanto os fornecedores podem contar com uma pegada global, uma marca bem conhecida e suficiente lealdade do consumidor, conseguem provavelmente ter mais poder de negociação do que os seus distribuidores, cujas receitas dependem da sua capacidade de exhibir esses produtos”.¹⁷ Adicionalmente, “os pequenos produtores locais(...)podem acabar por ter um poder de negociação fraco em relação a grandes retalhistas, mesmo em casos que não seriam considerados problemáticos pela lei da concorrência.”¹⁸ Isto porque os retalhistas são também *gatekeepers*, decidindo que produtos colocar nas prateleiras¹⁹ e se estes terão lugar de destaque ou não, pelo que autores como Berasategi consideram que “eles devem ser considerados uma estrutura essencial na cadeia de abastecimento alimentar e que, na ausência de regulamentação, realizam práticas discriminatórias”.²⁰

O enquadramento acima exposto tem sido igualmente considerado pelo eventual efeito destas práticas na concorrência. Nesse contexto, o argumento principal é: “(...)várias práticas dos retalhistas pressionam os fornecedores de alimentos, que enfrentam custos mais elevados e maiores dificuldades para colocar os seus produtos nas prateleiras dos supermercados”, o que pode “forçar os fornecedores a cortar nos seus orçamentos de investimento(...)reduzindo o fluxo de novos produtos e levando à redução de escolha e inovação para o consumidor final”²¹. Esta é a representação do poder do comprador dos retalhistas (*buyer power*).

16 SEQUEIRA, Ricardo Jorge Monge(2015), obra citada, pág. 51.

17 Relatório Final de 26/02/2014, CE, DG MARKT/2012/049/E, “Study on the legal framework covering business to business unfair trading practises in the retail supply chain”, pag.7

18 idem

19 CUNHA,Carolina, obra citada, “No estado actual do mercado, é comum dizer-se que a área de exposição dos produtos no comércio a retalho – o linear – é um bem escasso, sobretudo no que respeita à grande distribuição. Por conseguinte, existe uma vigorosa competição entre os fornecedores pelo acesso às prateleiras. Esta circunstância explica a concessão de vantagens financeiras, sob a forma de descontos, aos retalhistas que possuam os lineares mais apetecidos (porque susceptíveis de atrair um maior número de clientes), em troca da atribuição de um espaço privilegiado nesses lineares.”

20 *Apud* BERASATEGI, J., “Supermarket Power: Serving Consumers or Harming Competition?” O mesmo argumento encontra-se presente em CHAUVE Philippe, RENCKENS An, “The European Food Sector: Are Large Retailers a Competition Problem?”

21 CHAUVE Philippe, RENCKENS An., obra citada, pág. 514

O poder do comprador é um conceito estrutural para o objeto do nosso estudo, consistindo na capacidade de um comprador influenciar os termos e condições em que adquire mercadorias. Segundo a OCDE²², um retalhista tem poder de compra (negociação) se em relação a pelo menos um fornecedor pode ameaçar, com credibilidade, impor um custo de oportunidade a longo prazo (dano ou benefício retido) que, caso a ameaça ocorresse, seria significativamente desproporcional a qualquer custo de oportunidade a longo prazo resultante para si mesmo. Este, juntamente com as PCD e as relações verticais, tem sido objeto de análise da doutrina surgente que se debruça sobre a concorrência no retalho.²³

Chegados a este ponto, é necessário enfatizarmos, porém, que “a compreensão do impacto de PCD (assim como os efeitos de respostas legais a PCD) ainda é muito limitada e ambígua”²⁴, pelo que não existem doutrina nem jurisprudência suficientes que permitam conclusões definitivas sobre o assunto.

Enfim, destacamos a necessidade de, perante uma análise jurídica de uma eventual violação das práticas reguladas pela Diretiva, não descurarmos as características da produção agrícola, atividade intrinsecamente imprevisível, dependente de fatores alheios à vontade/engenho humanos como condições climáticas, tipos de terreno e o facto de não poder ser interrompida depois de iniciada.²⁵ Muitos produtos dela resultantes são perecíveis e por isso particularmente vulneráveis aos efeitos de PCD, havendo maior risco comercial para os fornecedores na sua transação.²⁶

22 *Apud* OCDE, 1998

23 Evento do Institute of European and Comparative Law da Universidade de Oxford analisou as tendências da concorrência no retalho. O relatório, disponível online em https://www.law.ox.ac.uk/sites/files/oxlaw/oxford_symposium_2019_report.pdf, contém uma parte relativa às PCD, da responsabilidade de TRANOY Bent Sofus (“Micro foundations, market power and unfair trading practises- how our assumptions determine what we see”) e Rona Bar-Isaac, Addleshaw Goddard (“What have we learned from the regulation of unfair trading practises?”).

24 POPOVIC, Vesna; MIHAILOVIC, Branko; SIMONOVIC, Zoran, “Modern Food retail and Unfair trading practises” (2018), *Economics of Agriculture*, No. 4 (pág.1499-1511), Belgrade, pág.1503

25 ponto 6 do preâmbulo da Diretiva: “Embora o risco empresarial seja inerente a todas as atividades económicas, a produção agrícola está particularmente sujeita a incertezas pela dependência de processos biológicos e pela exposição às condições meteorológicas.”

26 Por isso, como veremos, o legislador europeu confere-lhes proteção especial

2) Enquadramento legal- Diretiva (UE) 2019/633

Tendo por base legal o art. 43º nº2 do TFUE, que atribui à UE competências²⁷ para adotar “as disposições necessárias à prossecução dos objectivos da política comum da agricultura e pescas”²⁸, entrou em vigor, em Maio de 2019, a Diretiva 2019/633, do Parlamento Europeu e do Conselho, vindo regular as PCD nas relações entre empresas na cadeia de abastecimento agrícola e alimentar (relações verticais ou *business to business*, que se estabelecem entre entidades de diferentes fases da cadeia, como consta do Acórdão Consten e Grundig)²⁹. É o resultado de um longo processo europeu de tentativa de regulação deste tipo de prática, cujo antecedente remoto é a Diretiva relativa às PCD das empresas face aos consumidores³⁰. O diploma ainda não foi transposto para a ordem jurídica nacional.

A Diretiva visa atenuar as discrepâncias no poder negocial entre as partes da CAA que o legislador define como “dependência económica do fornecedor relativamente ao comprador”³¹, constando do preâmbulo que “esses desequilíbrios de poder de negociação podem levar a PCD quando os agentes de maior dimensão e mais poderosos procurem impor certas práticas ou disposições contratuais relativamente a vendas que lhes sejam vantajosas.” Para tal, combina princípios gerais relacionados com a alocação do risco ao longo da cadeia com regras específicas que proíbem cláusulas contratuais que estabelecem distribuições injustas de riscos e custos.

27 A UE não tem competências para harmonizar Direito Contratual mas pode regular práticas comerciais através de competências específicas no âmbito do Direito da Concorrência (atribuídas pelos arts. 3º nº1 alínea(b) e 101º TFUE), no âmbito do mercado interno (arts. 4º nº2 alínea (a) e 114º TFUE) ou no âmbito de setores específicos, como a agricultura, estabelecendo o art. 38º do TFUE que “A União define e executa uma política comum da agricultura e pescas” .

28 Esta visa “Incrementar a produtividade da agricultura(...), assegurar, deste modo, um nível de vida equitativo à população agrícola, designadamente pelo aumento do rendimento individual dos que trabalham na agricultura...e assegurar preços razoáveis nos fornecimentos aos consumidores”.

29 Acórdão do Tribunal de Justiça, de 13 de Julho de 1966, *Consten e Grundig*, par:56-64

30 Diretiva 2005/29/EC. Transposta na nossa ordem jurídica através do DL 57/2008. As bases legais e os raciocínios jurídicos relativos à proteção do consumidor nas suas relações de consumo são diversas das que analisamos aqui: o que se pretende é “defender o consumidor contra as suas próprias fraquezas perante tentações e solicitações a que é exposto através de métodos comerciais agressivos”, LEITÃO Menezes “PCD nas relações de consumo”

31 Em “A evolução da concentração da indústria e da distribuição em Portugal”(2009), APED-“O excesso de dependência dos fornecedores face a um número restrito de retalhistas traduz-se em práticas abusivas de esmagamento de preços e imposição de outras condições”, pág. 6 e “A relação de poder entre retalhistas e fornecedores depende das características do fornecedor – os que têm marcas fortes e maior dimensão tendem a ter um peso importante nas negociações”, pág 17

Não existe consenso na doutrina quanto à definição de PCD mas é maioritariamente utilizada a da CE, isto é, práticas comerciais, geralmente impostas unilateralmente pela parte mais forte da relação comercial (podendo ocorrer na fase de negociações, durante ou após o término do contrato), que não respeitam a conduta social, contrárias à boa fé.³²

Para as partes da cadeia têm como principais consequências nocivas, potencialmente prejudicando os objetivos da Política Agrícola Comum Europeia, a ameaça à sobrevivência de pequenos produtores e PME³³(agentes que o legislador mais procura proteger com a Diretiva), podendo desencorajá-los a investir em novos produtos e mercados; a criação de custos inesperados ou lucros abaixo do previsto e a produção em excesso.³⁴

Dada a inexistência de harmonização legal europeia, a abordagem normativa destas práticas manteve-se bastante diversificada nos EM³⁵. Dados da CE de 2018 revelam que 20 EM têm legislação específica sobre PCD, quatro apenas de forma limitada (através da extensão da proteção já conferida ao consumidor) e quatro não regulam PCD. Alguma legislação é aplicável a todos os sectores económicos mas inclui disposições específicas ao sector agrícola e alimentar, como é o caso de Portugal. Assim, o legislador europeu pretende introduzir “um padrão mínimo de proteção contra PCD, reduzindo a ocorrência das práticas suscetíveis de terem um impacto negativo sobre o nível de vida da população agrícola.”³⁶ É uma Diretiva de harmonização mínima, permitindo que os EM mantenham ou adotem medidas que ultrapassem as definidas (art.9º nº1 da Diretiva).

32 Fornecida no documento “Vertical relationships in the Food Supply Chain: Principles of Good Practice” daCE, 2011

33 A noção de pequena e média empresa no nosso ordenamento é construída por remissão para a respetiva Recomendação da Comissão Europeia, segundo a qual: “Entende-se por empresa qualquer entidade que, independentemente da sua forma jurídica, exerce uma atividade económica. São, nomeadamente, consideradas como tal as entidades que exercem uma atividade artesanal ou outras atividades a título individual ou familiar, as sociedades de pessoas ou as associações que exercem regularmente uma atividade económica”

34 Os consumidores podem enfrentar a perda de escolha em curto prazo, preços mais altos de longo prazo e menos produtos novos, com potenciais efeitos indiretos sobre o alcance e a qualidade (Consumers International, 2012).

35 Ver anexo nº 1: na análise comparativa de legislações europeias, de 2014, no sentido de abarcarem ou não a proteção de PCD, Portugal era parte da lista dos países com “uma cobertura muito abrangente” (“Alguns países apresentam uma cobertura muito abrangente das UTPs selecionadas. Trata-se da Itália, que abrange todas as onze UTPs selecionadas, Croácia, França, Reino Unido, Portugal, Espanha e República Checa ”-em “Study on the legal framework covering business-to-business unfair trading practices in the retail supply chain final report.”

36 Considerando 1 do preâmbulo da Diretiva

2.1) âmbito de aplicação

A Diretiva é aplicável ao comércio de produtos agrícolas e alimentares, definidos no artigo 2º nº1 como “os produtos enumerados no anexo I do TFUE e os produtos não enumerados nesse anexo, mas transformados para serem utilizados como géneros alimentícios recorrendo aos produtos enumerados no referido anexo” (esse anexo contém a lista prevista no artigo 38º do TFUE³⁷, que regula a política agrícola comum de agricultura e pescas).

Para determinar quais as empresas abarcadas por esta legislação, atenta-se ao seu volume de negócios³⁸ (art.1ºnº2 da Diretiva), esclarecendo o legislador que “Um limite máximo deverá impedir que a proteção seja conferida a operadores que não são vulneráveis ou são muito menos vulneráveis do que os seus parceiros ou concorrentes mais pequenos”³⁹. Incluem-se também as vendas feitas a autoridades públicas (excepto se o volume de negócios do fornecedor for superior a 350 milhões de euros)⁴⁰, que abarcam “as autoridades nacionais, regionais ou locais, organismos de direito público ou associações formadas por uma ou mais dessas autoridades ou um ou mais desses organismos regidos pelo direito público”(art.2º nº3).

Ao seu abrigo são ainda protegidas relações comerciais com dimensão extra-europeia. Entende o legislador que “Os fornecedores na União deverão ser protegidos contra PCD praticadas quer por compradores estabelecidos no mesmo EM que o fornecedor, quer num EM diferente do fornecedor, mas também contra práticas comerciais desleais por compradores estabelecidos fora da União”⁴¹.

37 O nº1 do art. estipula “O mercado interno abrange a agricultura, as pescas e o comércio de produtos agrícolas. Por "produtos agrícolas" entendem-se os produtos do solo, da pecuária e da pesca, bem como os produtos do primeiro estágio de transformação que estejam em relação direta com estes produtos. As referências à política agrícola comum ou à agricultura e a utilização do termo "agrícola" entendem-se como abrangendo também as pescas”.

38 O artigo referido determina ainda “O volume anual de negócios...deve ser entendido de acordo com as partes pertinentes do anexo da Recomendação 2003/361/CE da Comissão...incluindo as definições de “empresa autónoma”, “empresa parceira” e “empresa associada.” É importante referir que não foi seguida a proposta original que apenas cobria comércio entre uma PME e uma não PME(Art.1º nº2 da Proposta da Diretiva, 2018, COM/2018/0173 final)

39 Considerando 14 do Preâmbulo

40 Art.1º nº2, par. 3 da Diretiva. Pelo contrário, o DC Europeu só é aplicável a entidades públicas quando estas têm um escopo comercial sem qualquer vocação voluntária, como estipulado no acórdão do TJ, Fenin de 11/07/2006, processo C-205/2003

De notar ainda, como refere Daskalova, Victoria, obra citada, pág. 282, “A Diretiva não estabelece uma ligação explícita ao regime de contratos públicos da UE, o que não ajuda porque não é claro em que medida o conceito de "autoridade pública" empregado pela Diretiva coincide com o conceito de "autoridade contratante", conforme definido no domínio dos contratos públicos da UE.

41 ponto 12 do preâmbulo

Por fim, a Diretiva abrange não apenas questões contratuais mas também atos ilícitos comerciais (como represálias comerciais e uso indevido de direitos de propriedade intelectual).

Estão excluídos os acordos entre fornecedores e consumidores. É certo, porém, que este tipo de práticas “comprometem o crescimento do Mercado Único Europeu, sejam elas dirigidas a consumidores ou a outras empresas.”⁴²

O art.3ºnº1 contém nove alíneas com práticas comerciais proibidas *per se* (lista negra) que incluem proibições de: atrasos nos pagamentos(a); cancelamentos a curto prazo, sem aviso prévio, de produtos perecíveis(b); alterações unilaterais a elementos fulcrais do contrato(c); pedidos de pagamentos não relacionados com a venda de produtos agrícolas e alimentares(d); pedidos de pagamento por redução de mercadoria, por perda ou deterioração(e); recusa de contratos escritos(f); proibição de adquirir, usar ou divulgar segredos comerciais ilegalmente(g); ameaça ou uso de retaliação comercial como resposta ao exercício legítimo de direitos do fornecedor(h); proibição de pedidos de compensação pelo custo de análise de uma reclamação do cliente(i). O n.º 2 do referido artigo contém ainda uma lista de seis práticas que serão proibidas a não ser que haja acordo expresso em contrário entre as partes contratantes (lista cinzenta).⁴³

42 IAMICELLI, Paola, “Pratiche scorrette nei contratti tra imprese e consumatori e nei contratti tra imprese: la prospettiva della tutela civile”, Revista da Faculdade de Direito da UFMG, Nº Especial - 335-388, 2017, pág.335

43 Por motivos de limitado espaço para desenvolvimentos, a nossa análise debruçar-se-á apenas nas práticas proibidas *per se* correspondentes às alíneas a,b,d,e,g,i. Tal escolha teve por base a possibilidade de abarcar todos os diplomas da legislação portuguesa que protegem este tipo de práticas, fornecendo um estudo o mais abrangente possível.

2.2) Autoridades competentes por supervisionar a aplicação da Diretiva

Para garantir a correta execução das normas estabelecidas, o art.4º estipula que “Incumbe a cada Estado-Membro designar uma ou mais autoridades responsáveis pela observância, a nível nacional, das proibições estabelecidas no artigo 3º”. Tal é da responsabilidade de duas entidades no nosso ordenamento jurídico, ASAE e AdC. O art.6º dispõe os poderes atribuídos a esta(s) autoridade(s), reiterando que “Os EM devem garantir que cada uma das suas autoridades competentes dispõe dos recursos e dos conhecimentos especializados necessários para executar as suas atribuições”.

O diploma não determina sanções específicas aplicáveis em caso de violação das normas mas exige que sejam “efetivas, proporcionadas e dissuasivas, tendo em conta a natureza, duração, recorrência e gravidade da infração”(art.6º). Dois elementos inovadores dignos de relevo são a possibilidade de as organizações de agricultores apresentarem queixas (art.5ºnº2), e a possibilidade de queixas anónimas (art.5ºnº3). Assim se corrigiram duas críticas apontadas como graves falhas em anteriores tentativas de regulação de PCD, como foi o caso da Iniciativa da Cadeia de Abastecimento.⁴⁴

44 O PE declarou que esta iniciativa “desempenha um papel importante na promoção da mudança cultural e na melhoria da ética empresarial e resultou na adoção de um conjunto de princípios de boas práticas nas relações verticais entre empresas da CAA”, alertando porém que “a eficácia da iniciativa... é minada por uma ampla gama de lacunas e debilidades... não prevê denúncias anónimas individuais pelas potenciais vítimas de PCD nem investigações por iniciativa própria de um organismo independente, o que resulta consequentemente na sub representação das PME e dos agricultores ”- Resolução do PE de 07/06/2016,sobre práticas comerciais desleais na cadeia de abastecimento alimentar (2015/2065(INI) ponto 3

3) Relação com o Direito da Concorrência-legislação complementar ou contrastante? os conceitos de dependência económica e poder negocial superior

Numa análise primordial e superficial da Diretiva, as práticas por ela reguladas (como a proibição de atrasos de pagamentos e do cancelamento a curto prazo de produtos perecíveis) parecem de algum modo alheias às leis *antitrust*. De facto, esta “não pretende ser uma alteração ao direito da concorrência e não faz referência à prática da Comissão ou ao acervo da UE no domínio das restrições verticais”⁴⁵. Tal domínio nas relações verticais é já exhaustivamente regulado por este ramo de Direito com origem remota nas leis *antitrust* norte-americanas⁴⁶, considerado em contexto europeu “a primeira política supranacional da União”⁴⁷, almejando garantir uma concorrência salutar e livre, atuando apenas perante potenciais restrições à inovação que signifiquem a impossibilidade de preços competitivos e, conseqüentemente, impeçam a maior satisfação e escolha de bens e serviços disponíveis para o consumidor (ou seja, ao seu inicial escopo económico juntaram-se finalidades políticas e sociais).

O cerne da proteção concorrencial consta dos arts. 101º e 102º do TFUE, aplicáveis perante uma afetação do comércio entre EM⁴⁸. O primeiro proíbe, sancionando com nulidade (nº2), acordos entre empresas que procurem restringir, impedir ou falsear a concorrência no mercado interno, excepto se os efeitos positivos do acordo (melhoria da produção dos produtos ou a promoção do progresso técnico ou económico, desde que os utilizadores recebam uma parte desse lucro) superarem aqueles anti-concorrenciais (nº3). Apesar de o

45 DASKALOVA, Victoria “The new directive on unfair trading practices in food and EU competition law: complementary or divergent normative frameworks? pág.281

46 PAIS, Sofia Oliveira, obra citada, pág.85: “...nomeadamente no Sherman Act- criado, em 1890, com o objetivo de declarar ilegais os acordos restritivos de concorrência e proibir a monopolização dos mercados. incide sobretudo na proibição de acordos horizontais (fixação de preços ou de quantidades de produção) e verticais (monopolização ou tentativa de monopolização do comércio)”.As expressões DC e antitrust são geralmente usadas como sinónimos.

47 Consta do art.3ºnº1, alíneas g e m do Tratado da Comunidade Europeia: “deverá a UE promover pela existência de um regime que garanta a concorrência não falseada no mercado interno, bem como do reforço da capacidade concorrencial da indústria da comunidade. Atualmente, o art.3ºnº1(b) do TFUE confere poderes à UE para “o estabelecimento das regras de concorrência necessárias ao funcionamento do mercado interno”.

48 Caso não haja afetação, o acordo não precisa de cumprir as normas do DC europeu. Ver Orientações da Comissão sobre o conceito de afetação do comércio-Jornal Oficial da União Europeia, C101 de 27.4.2004, p.81

acordo ser, por regra, avaliado individualmente, o Regulamento de Isenção por categoria⁴⁹ confere uma zona de segurança jurídica às empresas (do comprador e do fornecedor) cuja quota de mercado relevante⁵⁰ não ultrapasse 30%. Mas essa presunção de legalidade não é absoluta, podendo ser retirada pela CE ou pelo EM,⁵¹ nos termos do art. 2º das Orientações relativas à aplicação do art. 101º n.º 3 do TFUE.

Por outro lado, o art. 102º regula casos em que a empresa atingiu uma posição dominante no mercado, presumindo-se que os acordos que encetar não respeitarão os limites salutares da concorrência. A CE entende ser improvável que tal se verifique em empresas com quotas de mercado inferiores a 40% do mercado relevante, não deixando de estabelecer requisitos cuja verificação afasta tal presunção.⁵²

A legislação concorrencial portuguesa foi bastante europeizada⁵³ configurando na Lei 19/2012 ou Nova Lei da Concorrência⁵⁴ que harmonizou o regime nacional com o europeu, dotou a AdC⁵⁵ de poderes eficientes para uma supervisão e ação adequadas para o combate dos ilícitos da concorrência e criou o Tribunal para a Concorrência, Regulação e Supervisão,

49 Regulamento (UE) 330/2010 da Comissão, de 20 de Abril de 2010, relativo à aplicação do art. 101º n.º 3 do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia a determinadas categorias de acordos verticais e práticas concertadas

50 é calculado atendendo ao mercado do produto e geográfico relevantes. Ver Comunicação da Comissão relativa à definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência (97/C 372/03)

51 Artº 29, par. 2 do Reg. 1/2003 que veio partilhar a aplicação da legislação *antitrust* com os EM. Assim, as ANC e os tribunais nacionais aplicam diretamente os artigos 101º e 102º do TFUE.

52 par. 14 da Orientação sobre as prioridades da Comissão na aplicação do artigo 82 do Tratado CE a comportamentos de exclusão abusivos por parte de empresas em posição dominante: “A experiência da Comissão sugere que, quando a quota da empresa é inferior a 40 % no mercado relevante, é pouco provável que exista posição dominante... poderão existir casos específicos de empresas abaixo deste limiar em que os concorrentes não tenham capacidade de pressionar de forma eficaz a conduta da empresa dominante, nomeadamente quando têm graves limitações de capacidade. A Comissão poderá interessar-se também por casos deste tipo.” Tal aconteceu no Acórdão Virgin/British Airways de 04/02/2000, em que o réu tinha uma participação de mercado pouco menos de 40%, par. 38-43

53 tendo a sua génese na entrada do país na CEE e possuindo proteção constitucional: art. 81º(f) da CRP “Incumbe ... ao Estado assegurar o funcionamento eficiente dos mercados, de modo a garantir a equilibrada concorrência entre as empresas, a contrariar as formas de organização monopolista e a reprimir os abusos de posição dominante e outras práticas lesivas do interesse geral”.

54 visa reforçar a competitividade estrutural da economia, assente no Memorando de Entendimento, celebrado entre o Governo Português, a CE, o BCE e o Fundo Monetário Internacional. As mudanças realizadas não agradaram toda a doutrina, como é o caso de ANASTÁCIO Gonçalo e SAAVEDRA Alberto, “Nova Lei da Concorrência Portuguesa-notas preliminares”: “A NLdC introduz uma mudança de paradigma, não sendo equilibrada no que tange aos direitos e deveres da AdC, por um lado, e das empresas visadas pela investigação, por outro”, pag. 329

55 Entidade instituída pelo DL 18/2003. Os seus Estatutos determinam que é “uma pessoa coletiva de direito público, com a natureza de entidade administrativa independente”, tendo “por missão assegurar a aplicação das regras de promoção e defesa da concorrência nos setores privado, público, cooperativo e social, no respeito pelo princípio da economia de mercado e de livre concorrência, tendo em vista o funcionamento eficiente dos mercados, a afetação ótima dos recursos e os interesses dos consumidores” (art. 1º), competente para “exercer todas as competências que o direito comunitário confere às autoridades administrativas nacionais no domínio das regras de concorrência aplicáveis às empresas” (art. 5º).

de competência especializada. Proíbe a exploração abusiva de posição dominante e da dependência económica (arts.º 11º e 12º da Lei 19/2012, respetivamente).

Pensamos estar demonstrada a abrangência do DC relativamente às restrições verticais, visto que, não obstante estabeleça limiares abaixo dos quais não se revela necessária uma análise individual dos acordos, estipula também exceções que permitem que esses sejam escrutinados, quer ao abrigo do 101º ou do 102º. Ora, “considerando que os mercados podem ser definidos de forma bastante restrita(...)parece que o DC tem um amplo alcance para disciplinar não apenas as empresas multinacionais, mas também empresas de tamanho mais modesto”. Assim, questiona-se se esta nova legislação acresce algo. Nas palavras de Miguel Ferro⁵⁶“Sendo que o DC já impõe as salvaguardas necessárias quando há um impacto significativo na concorrência, este diploma só é necessário para regular as situações em que o impacto das práticas em causa na concorrência é negligenciável”. Mas podemos realmente afirmar a inexistência de lacunas no DC?

A este ponto, devemos esclarecer o leitor que, para além de as PCD ocorrerem geralmente entre empresas com quota de mercado insuficiente para serem consideradas pela legislação concorrencial, a sua particularidade é que emergem “como resultado de desequilíbrios no poder contratual, o que vai muito além do conceito de domínio no *antitrust*”⁵⁷. Assim, o PE sublinha que “as injustiças na CAA são difíceis de traduzir em infrações no DC em vigor, uma vez que os instrumentos existentes só são eficazes em certas formas de comportamento anticoncorrencial”, acrescentando, “as PCD só são parcialmente abrangidas pelo DC”⁵⁸

Apesar de ambas as legislações regularem, de alguma forma, a dependência económica e o poder de negociação superior, conceitos basilares nesta conjectura, é importante reiterar que “esses são conceitos que podem, mas não precisam, sobrepor-se aos conceitos de poder de mercado e posição dominante com os quais os economistas e advogados especializados em concorrência estão familiarizados”, na medida em que se referem a problemas distintos. O poder do comprador e o poder de negociação não são conceitos substituíveis ao abrigo do direito europeu da concorrência, para além de este geralmente não os abordar quando se encontram na zona abaixo dos limiares já analisados.

56 FERRO, Miguel Sousa , “O novo regime das práticas restritivas do comércio”, pág. 9. Apesar de tal citação ocorrer em contexto nacional, referindo-se Às Práticas Individuais Restritivas do Comércio

57 Philippe Chauve and An Renckens”, obra citada

58 Resolução PE 2018/C 086/05, pontos B e R, respectivamente

Estas foram, de resto, as conclusões que foram sendo anunciadas pelas autoridades da Concorrência dos diversos EM, reiterando que existem outros ramos de Direito mais adequados para lidar com a especificidade destas normas, tais como Direito dos contratos, regulação de práticas comerciais, e outras leis nacionais que se debruçam sobre situações de dependência económica e poder de negociação superior.⁵⁹ Como resultado, vários EM criaram novas leis ou alteraram as já existentes de modo a abarcarem este tipo de prática. De facto, “Estados-Membros podem, ao abrigo do Regulamento (CE) n.º1/2003,...implementar legislação nacional que proíbe ou impõe sanções aos atos PCD, sejam eles unilaterais ou contratuais. Portanto, alguns EM da UE abordam o abuso de dependência económica ou poder de negociação superior dentro da extensão da lei da concorrência”⁶⁰. Ora, “estas leis são especialmente elaboradas para lidar com a justiça, em vez de promover a concorrência e, em algumas ocasiões, elas confundem a linha entre o comércio justo e as leis de concorrência”.⁶¹

Assim, apesar de a doutrina geralmente considerar que “Se um retalhista impõe condições injustas a um de seus fornecedores no decorrer de uma rodada de negociação bilateral anual, então o retalhista pode estar errado, mas esta situação muitas vezes está fora do escopo da aplicação da concorrência”⁶², é de notar que “as práticas levantam questões importantes tanto da concorrência *intra* quanto *intermarcas* e, portanto, merecem um exame mais aprofundado sob a ótica do direito da concorrência. O mesmo ocorre com a dimensão exploradora das restrições verticais no contexto dos mercados oligopolísticos”.⁶³ É nesse sentido que o enquadramento detalhado da legislação *antitrust* que analisamos poderá ser útil na aplicação e mais aprofundado entendimento deste tipo de práticas.

59 Em 2011, a AdC elaborou um relatório sobre as relações comerciais entre a distribuição alimentar e os seus fornecedores, tendo chegado à conclusão de que “as práticas que suscitavam preocupações no setor da distribuição agroalimentar não eram proibidas pelo direito da concorrência” e “Por outro lado, não resultam indícios da prática de uma exploração abusiva de uma posição dominante, atendendo a que nenhuma das partes (ao nível dos GGR) parece deter uma posição dominante no sentido legal e técnico do termo)- Relatório AdC outubro 2010, 39-42

60 CAFAGGI Fabrizio; IAMICELI Paola (2018), “Unfair Trading Practices in the Business-to-Business Retail Supply Chain- an overview on EU member states legislation and enforcement mechanisms”

61 The European Food Sector: Are Large Retailers a Competition Problem? Philippe Chauve and An Renckens Por exemplo, Itália, um dos países cuja legislação abrange em maior medida as PCD, introduziu o artigo 62º no DL 1/2012, que se aplica “em casos de conduta unilateral (prejudicando fornecedores) por retalhistas sem uma posição dominante mas com um certo grau de poder de compra” e pretende prevenir conduta injusta na presença de um desequilíbrio significativo de poder contratual, complementando (para a indústria agroalimentar) disposições sobre abuso da dependência económica (conforme definido na Lei n.192 / 1998)

62 Philippe Chauve and An Renckens”, obra citada

63 DASKALOVA, Victoria, obra citada, pág.296

4) As práticas proibidas pela Diretiva

4.1 Atrasos nos pagamentos – o confronto com o regime nacional

A prática negocial de extrapolar os prazos estipulados para efetuar o pagamento de uma transação comercial comporta diversos (potenciais) efeitos negativos. Estes atrasos dificultam o comércio transfronteiriço em resultado da incerteza e instabilidade que provocam e, como explica Maria Guimarães, influenciam “a gestão financeira e liquidez das empresas, na sua competitividade e, em última instância, viabilidade, agravadas em épocas de recessão económica”⁶⁴

Esta realidade pode ser particularmente alarmante para as PME da CAA, porquanto são mais vulneráveis a serem alvo de esperas no pagamento dos seus devedores, dado o seu poder negocial frequentemente inferior, sendo também mais suscetíveis a sentirem os seus efeitos nefastos por força da sua menor liquidez. Adicionalmente, nas palavras do legislador, “têm um impacto negativo sobre a viabilidade económica do fornecedor, sem oferecer benefícios”⁶⁵. Assim, regula esta prática no artigo 3º(a) da Diretiva.

Encetando uma nova senda legislativa, estabelece um regime mais protetor para produtos agrícolas e alimentares perecíveis, definindo-os no art. 2ºnº5 como aqueles “que pela sua natureza ou devido à sua fase de transformação sejam suscetíveis de se tornar impróprios para venda no prazo de 30 dias após a data de colheita, produção ou transformação.” Como consequência, quando o objeto do acordo de fornecimento for um produto perecível, é estipulado um prazo de pagamento de 30 dias após o final do prazo de entrega acordado ou após a data de apuramento do montante a pagar para o período de entrega, consoante a data que for posterior (art.3º nº1(a) ponto 1). Para os restantes produtos, o prazo é 60 dias. (art.3º nº1(a)ponto 2).

64 GUIMARÃES, Maria Raquel, 2014 “Algumas notas preliminares sobre o Decreto-Lei n.º 62/2013, de 10 de Maio, que estabelece medidas contra os atrasos de pagamento nas transações comerciais”, pag.4

65 Ponto 17 do Preâmbulo da Diretiva; o mesmo é referido quanto aos cancelamentos, com pouca antecedência, de encomendas de produtos perecíveis. Note-se que o legislador esclarece “As definições utilizadas em atos da União relativos à legislação alimentar visam objetivos diferentes, como a saúde e a segurança alimentar, e não são, portanto, adequados para efeitos da presente diretiva.”

Não estamos perante uma inovação normativa; o legislador europeu havia já legislado neste âmbito. A preocupação pelas consequências nefastas dos atrasos nos pagamentos nas transações comerciais havia conduzido, em 2000, à Diretiva 2000/35/EC⁶⁶. A crise económica de 2008 acentuou os efeitos negativos da prática e revelou a ineficácia do diploma anterior, exposta através de uma cultura europeia acentuadamente dispar no uso daquela. Tentando reverter o panorama, entrou em vigor, em 2013, a Diretiva 2011/7/E, proclamando medidas contra os atrasos de pagamento nas transações comerciais⁶⁷, incentivando os pagamentos a curto prazo e estabelecendo o prazo de cumprimento das obrigações pecuniárias resultantes de contratos comerciais celebrados entre dois empresários ou entre empresários e entidades públicas. Isto é, vem “afirmar a necessidade de proibição de abusos da liberdade contratual em prejuízo do credor comercial”.⁶⁸

Portugal (e outros países da Europa do Sul⁶⁹), era uma dos exemplos da cultura que este diploma procurou inverter, “sendo tais atrasos sobretudo expressivos nas transações comerciais realizadas com entidades públicas”⁷⁰Tal continua, porém, a ser uma realidade. Dados de 2019⁷¹ revelam que as empresas portuguesas continuam a não cumprir, nas relações com os seus fornecedores, as exigências impostas por este tipo de legislação, reiterando “Na última década, este fenómeno agravou-se, acentuando a divergência com a média europeia, que evoluiu positivamente”, e ainda que “Em junho, apenas 15,4% das empresas em Portugal

66 Originou o DL 32/2003, já revogado. Em 1993, o PE criou uma Resolução sobre a participação das PME nos contratos públicos, pedindo à Comissão propostas para resolver o problema dos atrasos nos pagamentos. Um ano depois, reitera o pedido à CE, numa Resolução sobre um programa integrado a favor das PME. Em resposta, a CE emitiu uma Recomendação em 1995. Porém, tornou-se evidente que instrumentos não vinculativos não se mostravam eficazes, conduzindo assim à criação de uma iniciativa legislativa da qual nasceu a Diretiva 2000/35/EC.

67 base legal: art. 114º TFUE que confere à União poderes de harmonização das legislações nacionais que “tenham por objeto o estabelecimento e funcionamento do mercado interno.” O legislador justifica o regime estabelecido no considerando 2 da Diretiva 2011/7/UE: “A maior parte dos bens e serviços é fornecida no mercado interno por operadores económicos a outros operadores económicos e a entidades públicas em regime de pagamentos diferidos”, acrescentando no ponto 23 “Regra geral, as entidades públicas beneficiam de fontes de receita mais seguras, previsíveis e contínuas do que as empresas(...)podem obter financiamento em condições mais atrativas do que as empresas (...)dependem menos do que as empresas do estabelecimento de relações comerciais estáveis para a consecução dos seus objetivos”

68 considerando 28 da Diretiva 2011/7/UE

69 Grécia, Espanha, Chipre e Itália. Vejamos a declaração de Rafael Barón, Presidente da Plataforma Multisectorial contra la Morosidad, “De hecho tambien, cuando hablamos con [los países nórdicos] en Europa, no entienden que hay que crear una ley para pagar. Para ellos, pagar es una cosa normal. Se hace la factura, se paga, termina del problema”, Hablamos Con...Rafael Barón, (Sur-Madrid , 13/07/2011), <http://blip.tv/surmadridtv>.

70 European Payment Index 2013, Intrum Justitia, Stockholm, pag. 9

71 barómetro da Informa D&B, Disponível em <https://biblioteca.informadb.pt/read/document.aspx?id=2628>. Ver anexo nº 3

pagavam dentro dos prazos, valor que compara com os 16% de fevereiro, antes do início da pandemia.”

Não é objeto de disputa doutrinal o facto de atrasos nos pagamentos consistirem numa violação do contrato. O facto de tal conjuntura permanecer uma realidade nas trocas comerciais poderá ser, como nos recorda Victoria, “a aplicação, visto que os procedimentos de reparação são notavelmente lentos e as penalidades dissuasoras insuficientes”.⁷²

Em 2019, uma Comissão inglesa⁷³ acusou o maior retalhista europeu de alimentos saudáveis, Holland & Barrett, de não cumprir os prazos de pagamento acordados com os seus fornecedores. Mais recentemente, o TJ condenou Itália⁷⁴ por violar a Diretiva 2011/7, na medida em que não assegurou que as suas entidades públicas, enquanto devedoras, respeitassem os prazos de pagamento previstos.

Ora, o art.3ºnº3(b) da Diretiva 2011/7 estabelece já que nas transações entre empresas⁷⁵, desde que o credor tenha cumprido as suas obrigações contratuais e legais, não tenha recebido dentro do prazo o montante devido e o atraso não seja imputável ao devedor (nº1), o prazo máximo para pagamento sem que ocorra obrigação de juros de mora é de 30 dias. O mesmo prazo é estabelecido para as relações comerciais entre empresas e entidades públicas, no art.4ºnº3(a), havendo possibilidade de diferimento do prazo até um máximo de 60 dias, nos termos do nº4 .

72 DASKALOVA, Victoria, obra citada. A própria diretiva dos atrasos comerciais reforça este facto, no ponto 12 do preâmbulo

73 criada especificamente para receber queixas cujo objeto seja atrasos de pagamentos nas transações comerciais (Small Business Commissioner). A investigação foi desencadeada por uma queixa de uma consultoria de tecnologia apresentada ao comissário, relacionada a uma fatura de £15.000 para otimização de mecanismos de pesquisa que não foi paga pela Holland & Barrett nos 30 dias acordados.

Ver “Holland & Barrett rapped over poor payment practices”, 9/04/2019, the Grocer; e “Holland & Barrett accused of treating suppliers shabbily”, 8/04/2019, The Guardian

74 Acórdão Comissão/Itália(C-122/18), de 2020:a CE intentou no TJ uma ação de incumprimento contra Itália, com fundamento na violação desta Diretiva, após ter recebido várias denúncias por parte de operadores económicos e associações de operadores económicos italianos sobre os prazos excessivamente longos em que as entidades públicas italianas pagam sistematicamente as faturas relativas a transações comerciais com operadores privados.

75 “Empresa” é definida, no art. 2º nº 3 da Diretiva 2011/7/UE como “qualquer organização, que não seja uma entidade pública, que desenvolva uma atividade económica ou profissional autónoma, mesmo que essa atividade seja exercida por uma pessoa singular”. O nº 2 do mesmo artigo define “Entidade pública” como “qualquer entidade adjudicante definida na alínea a) do n.º 1 do artigo 2.º da Directiva 2004/17/CE e no nº 9 do artigo 1.º da Directiva 2004/18/CE, independentemente do objecto ou do valor do contrato

Seguindo as diretrizes da União, a Diretiva 2011/7 foi transposta para o nosso ordenamento jurídico através do DL 62/2013, diploma que estabelece o regime aplicável a pagamentos efetuados como remuneração de transações comerciais (constituindo “lei especial relativamente ao regime do cumprimento e incumprimento estabelecido no Código Civil, que não era afastado, neste particular, pelo Direito Comercial”)⁷⁶ e ainda não sofreu alterações⁷⁷. Este estipula, no artigo 4º nº3, um prazo de 30 dias para pagamento nas relações entre empresas, havendo possibilidade de deferimento até 60 dias desde que sejam preenchidos os pressupostos.⁷⁸ Quanto aos prazos aplicáveis nas relações entre empresas e entidades públicas, o artigo 5º nº1 (a) remete para o artigo anterior, sendo a regra também 30 dias.⁷⁹ Caso a entidade pública preste cuidados de saúde, o prazo máximo passa a ser 60 dias (art.5º nº2); nos restantes casos, na condição de que seja expressamente incluído no contrato e de que haja um motivo justificável pela natureza particular ou características do contrato, poderá também ser aumentado o prazo de pagamento, mantendo-se o máximo de 60 dias (art.5º nº3).

Após esta análise, vemos que a novidade da Diretiva neste âmbito é a instituição de um tratamento diverso e mais protetor aos produtos perecíveis. Tal regime, no nosso entender justificável na medida em que são produtos que exigem mais cuidados e comportam mais riscos na sua transação, não encontra correspondência no nosso ordenamento jurídico. De resto, não se altera em larga medida o enquadramento normativo, visto já existirem instrumentos legais, nacionais e europeus, sobre o assunto. Para além disso, como referimos, esta é uma das práticas alvo de mais queixas dos fornecedores, pelo que consideramos adequada a opção do legislador de inclusão desta norma, reforçando assim a importância da mesma.

76 GUIMARÃES, Maria Raquel, obra citada, pág.4

77 A sua pioneira foi a Diretiva 2000/35/CE3 , que deu origem ao Decreto-Lei n.º 32/2003, já revogado

78 inexistência de disposição expressa em contrário no contrato e essa disposição passe a análise do artigo 8º

79 GUIMARÃES, Maria Raquel, obra citada, pág 9, “Significa isto que este prazo supletivo de 30 dias funcionará como o prazo-regra sempre que a inércia das partes as leve a não fixar data de vencimento distinta, e o prazo máximo de 60 dias constituirá um limite inultrapassável a menos que existam razões justificativas para a prorrogação deste prazo, tendo em conta as particularidades do caso concreto.”

4.2) Uso indevido de segredos comerciais : confronto com o regime nacional

Os segredos comerciais⁸⁰ constituem uma “forma de proteção das informações relevantes no exercício de uma atividade económica, a que recorrem sobretudo as PME”⁸¹, cuja importância e uso aumentaram imenso na sociedade de informação e economia de conhecimento em que vivemos. Para tal, contribuíram o carácter transnacional e a digitalização do comércio, assim como “o aumento da perceção do valor dos intangíveis por parte das empresas, que recorrem de forma frequente a segredos de negócio, preterindo outros mecanismos de proteção como as patentes ou os modelos de utilidade”⁸².

O legislador proíbe, no art.3º alínea (g) da Diretiva, a “aquisição, utilização ou divulgação ilegais, pelo comprador, de segredos comerciais do fornecedor, na aceção da Diretiva(UE)2016/943”. Esta última é relativa à proteção de *know-how* e de informações comerciais confidenciais contra a sua aquisição, utilização e divulgação ilegais e fixa, no artigo 2º nº1, três requisitos, a analisar de forma casuística, cujo preenchimento cumulativo revela que uma informação é um segredo comercial: (i) é secreta, (ii) tem valor comercial e (iii) o seu titular realizou diligências razoáveis no sentido de mantê-la secreta⁸³. Trata-se de uma transposição das palavras do artigo 39º nº2 do Acordo TRIPS (disposição que sublinha que a prática tem de ser contrária às práticas comerciais honestas para ser proibida), constituindo base legislativa da definição presente no artigo 318º do Código da Propriedade Industrial.

80 SILVA Nuno Sousa em “A Proposta de Diretiva em matéria de Segredos de Negócio - Estado e Perspetivas, 2014, p. 265 e GONÇALVES Couto, 2015, pp. 388-389, opinam a alteração do conceito “segredos de negócio” utilizado no CPI antes da referida alteração, instituído pelo DL n.º 36/2003. Segredos comerciais é uma tradução de “Trade Secrets”, sujeita a desencadear desentendimentos. O segredo de negócio é um conceito abrangente, que inclui: o segredo comercial (todas as informações relativas a conhecimentos que sejam aplicáveis no setor comercial de uma empresa, tomando por exemplo a gestão comercial, as técnicas de publicidade e marketing) e o segredo industrial (relativo a conhecimentos técnicos industriais, patenteáveis ou não, sendo a componente mais importante do *know-how*, abrangendo todas as técnicas industriais inovadoras. A Diretiva refere segredos comerciais, suscitando divergência doutrinária, visto que a maioria da doutrina encara os segredos comerciais como uma pequena parte dos segredos de negócio

81 AMORIM Ana Clara Azevedo (2019), “O regime jurídico dos segredos comerciais no novo Código da Propriedade Industrial”, pag.14

82 SILVA Nuno Sousa, “Um retrato do regime português dos segredos de negócio”, pag.227

83 o artigo refere que as informações são secretas, no sentido de, na sua globalidade ou na configuração e ligação exatas dos seus elementos constitutivos, não serem geralmente conhecidas pelas pessoas dos círculos que lidam normalmente com o tipo de informações em questão, ou não serem facilmente acessíveis a essas pessoas

De notar que ao estabelecer relações comerciais, segredos comerciais são inevitavelmente partilhados: é o uso indevido destes por parte dos retalhistas que é censurável. Assim, Nuno Silva declara que estes segredos “não se protegem (...) de forma absoluta (...) É necessário que a ação em causa seja contrária às práticas comerciais honestas, constituindo um ato de concorrência desleal, para que (...) haja lugar a tutela.”⁸⁴

A transposição da Diretiva 2016/943 para o ordenamento jurídico nacional deu-se através do DL 110/2018 e instituiu o novo CPI, separando o regime da concorrência desleal da proteção de direitos privativos em que consiste o Direito Industrial⁸⁵. De facto, “em Portugal, a proteção dos segredos de negócio tem a sua raiz mais funda no regime da concorrência desleal”⁸⁶.

No contexto do retalho de produtos agrícolas e alimentares, a necessidade de proteção contra esta prática está relacionada com as tão disseminadas marcas próprias⁸⁷, que são frequentemente “imitações de baixo preço de produtos de marcas de sucesso”⁸⁸ e que competem hoje com marcas de fabricantes, mesmo em segmentos *premium* do mercado.⁸⁹ No acórdão do TJ Kesko/Tuko, foram classificadas como produtos vendidos sob o nome da marca do retalhista e distribuídas exclusivamente por este.⁹⁰

84 SILVA Nuno Sousa, “Um retrato do regime português dos segredos de negócio”, pag.235

85 *Apud* ASCENSÃO José de Oliveira, Concorrência Desleal (Almedina, 2002), pág. 461, “a proteção do segredo industrial constava já do artigo 201.º, n.º 8 do Decreto de 15 de Dezembro de 1894, incluindo nos casos de concorrência desleal aqueles em que o industrial, por suborno, espionagem, compra de empregados ou operários, ou por qualquer outro meio criminoso, consegue a divulgação de um segredo de fábrica e o utiliza”. Também AMORIM Ana Clara Azevedo, obra citada, pag.14, “Ao nível legislativo, esta origem comum manifestou-se sucessivamente nos CPI de 1940, 1995 e 2003, que configuravam a proibição de atos desleais como uma forma de tutela contra a violação de direitos privativos.”

86 SILVA Nuno Sousa, obra citada, pag. 225

87 Na linguagem comum designadas de “marcas brancas”. As primeiras marcas próprias surgiram no Reino Unido, em 1869, introduzidas pelo supermercado Sainsbury.

88 DASKALOVA, Victoria, “Private Labels (Own Brands) in the Grocery Sector: Competition Concerns and Treatment in EU Competition Law,” Tilburg, 2012, pag.2

89 MARTINET Béatrice, (2020), “Intellectual Property Protection in the food industry”, Food safety Magazine: “Empresas alimentares estão a despender recursos consideráveis na criação e promoção de marcas distintivas e e cada vez mais encaram a proteção da propriedade intelectual como uma ferramenta para estabelecerem ou manterem o domínio nesse campo.” e “Estudos científicos e de mercado revelam que inovações nas embalagens (packaging) têm um impacto directo nos comportamentos de compra, com os consumidores a adquirirem mais certos produtos exclusivamente baseando-se na cor, forma ou marca da embalagem”

90 Decisão da Comissão 97/277/CE, relativa ao Processo IV/M.784 -Kesko/Tuko de 1996, par. 53-76

Em Portugal, as Marcas Próprias têm demonstrado um crescimento exponencial.⁹¹ Segundo a Private Label Manufacturers Association (2014), apresentam uma quota de mercado correspondente a 45%, encontrando-se acima da média europeia. Também de notar que o “mercado europeu de *grocery* tem a maior quota de mercado de produtos de marca própria do mundo, o que é impressionante dada a introdução tardia deste tipo de produto na Europa do Leste”⁹²

As marcas próprias podem ser problemáticas na medida em que fortalecem o poder negocial dos retalhistas, oferecendo-lhes opções externas adicionais em relação aos fabricantes e fornecedores. Um estudo de 2014 revelou que um grande volume de marcas próprias correlaciona-se negativamente com os níveis de escolha do consumidor.⁹³ Ora, nas palavras de Victoria, “Por colocarem o retalhista no duplo papel de cliente e concorrente dos seus fornecedores, acredita-se que criam incentivos para que as redes de supermercados utilizem práticas que, por sua vez, levam a resultados desfavoráveis para os consumidores.”⁹⁴

Tal conjuntura tem incitado o interesse do Direito da Concorrência, particularmente no contexto das leis da concorrência desleal, até porque levantam a questão de uma concorrência horizontal que não havia sido considerada. Argumenta-se ainda que “Os incentivos dos retalhistas para excluir os mercados de retalho de (novas) marcas de fabricantes podem mudar com a crescente aceitação de marcas próprias, o que, por sua vez, pode reduzir os incentivos de inovação dos fabricantes e diminuir o bem-estar do consumidor”.⁹⁵

91 Ver anexo nº 4

92 DASKALOVA, Victoria, “Private Labels (Own Brands) in the Grocery Sector: Competition Concerns and Treatment in EU Competition Law,” Tilburg, 2012, pag.2

93 EY, Cambridge Econometrics Ltd. and Arcadia International, ‘The economic impact of modern retail on choice and innovation in the EU food sector’ (2014) Report prepared for the European Commission, parágrafo 32

94 DASKALOVA, Victoria, obra citada, pag.1

95 idem

Ações judiciais com base neste argumento são raras- um relatório da EUIPO⁹⁶sobre o contencioso dos segredos comerciais não menciona a questão, apesar das frequentes queixas dos fornecedores e fabricantes das marcas. O mesmo se passa em contexto interno: recorda Nuno Silva que “apesar da capital importância dos segredos de negócio, em Portugal, conhecem-se poucas decisões de tribunais superiores que se refiram diretamente à sua tutela”. O medo de sofrer represálias comerciais (que no limite podem consistir em excluí-los do mercado) parece ser o fator que mais pesa na decisão dos fornecedores de fazerem ou não valer os seus direitos de *know how* em sede de contencioso. Galarza⁹⁷argumenta que existe uma presunção de que as marcas próprias são no geral positivas para o bem-estar do consumidor e que esta tem prevenido ações legais contra estas práticas, enquanto Ezarachi⁹⁸ considera que há uma lacuna nas normas de concorrência europeias, não havendo escopo para que tais ações sejam possíveis.

Nota muito relevante quanto ao uso de retaliação comercial é a recente tentativa por parte do legislador europeu de prevenir essas situações: proíbe, na alínea h da Diretiva, a “Ameaça ou concretização de atos de retaliação comercial, pelo comprador, contra um fornecedor quando o fornecedor exerça os seus direitos contratuais ou legais, nomeadamente ao apresentar uma queixa às autoridades competentes ou ao cooperar com as autoridades competentes no decurso de uma investigação”. Ora, “Esta disposição aborda o chamado “fator medo”, considerado uma das principais razões pelas quais a aplicação da lei dos contratos, esquemas voluntários privados e leis de conduta unilateral mais rígidas falharam em disciplinar os compradores que sistematicamente violam seus contratos ou agem de má-fé com seus fornecedores”.⁹⁹

96 European Union Intellectual Property Office, ‘The Baseline of Trade Secrets Litigation in the EU MemberStates’(2018)<https://euiipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/observatory/documents/reports

97 Apud GALARZA Andres Font, “Private Labels and Article 82 EC” em Ariel Ezrachi and Ulf Bernitz “Private Labels, Brands and Competition Policy. The Changing Landscape of Retail Competition” (Oxford 2009), p.129. 9

98 Apud EZRACHI Ariel, (2010) “Unchallenged Market Power? The Tale of Supermarkets, Private Labels and Competition Law” World Competition;

99 Daskalova, Victoria, “The new directive on unfair trading practices in food and EU competition law: complementary or divergent normative frameworks? pág.295

Note-se que a Comissão já confirmou a importância de preservar a concorrência entre marcas de fabricantes, afirmando que são estas que impulsionam a inovação. Assim, em *Kimberly-Clark vs Scott*, declarou serem as "marcas de fabricantes, e não marcas próprias, os produtos que promovem a inovação e a melhoria da qualidade do produto".¹⁰⁰

Com o intuito de estudar o efeito das marcas próprias na concorrência, um estudo alemão baseou-se no mercado de fraldas e concluiu que a concorrência não se limita a certos formatos de retalho, ocorrendo também entre marcas de fabricantes e marcas próprias, e que “surpreendentemente, o substituto mais forte do líder de mercado não é outra marca de fabricante, mas uma marca própria vendida numa loja de descontos”. Com base nessas conclusões, conjecturam que a competição “pode ser ainda mais intensa em mercados onde os consumidores são menos sensíveis à qualidade”¹⁰¹ (como podemos argumentar ser o caso da maioria dos produtos alimentares, nomeadamente no nosso país, tal como demonstra o exponencial crescimento das marcas próprias, mostrando que não existe uma lealdade extrema às marcas e que, de um modo geral, os consumidores “contentam-se” por um produto semelhante disponível a um preço inferior).

Fazendo mera remissão para legislação existente, não se alteram os regimes europeu ou nacional. Aliás, como podemos ler no preâmbulo do CPI, a transposição para o ordenamento jurídico português “vai além das obrigações que decorrem do regime mínimo imposto pela Diretiva, instituindo-se um quadro legal verdadeiramente mais robusto para os titulares de segredos comerciais” (porém, como sublinha Ana Clara Amorim, “nem sempre a referência aos segredos comerciais corresponde a um reforço da proteção, redundando frequentemente numa reiteração desnecessária de normas legais ao nível dos mecanismos sancionatórios”¹⁰²).

100 *Commission Decision, Kimberly-Clark/Scott*, (Case IV/M.623), of 16 January, par.161, acrescentando, “It is well established in almost all consumer product markets that product innovation is pioneered by branded producers and that private labels products follow. In general, private labels products are rarely innovative products that generate new users and new occasions of consumption. Instead they tend to be *price followers and product imitators*.”, par.162

101 porque estas “ são disponibilizadas nos diferentes formatos de retalho, a procura é relativamente estável e largamente independente de condições macroeconómicas (...)e os países tendem a ser consumidores bastante sensíveis à qualidade”

102 AMORIM, Ana Clara, obra citada, pág.21

Entendemos, porém, que o legislador poderia ter utilizado esta oportunidade para ir além de uma remissão, estabelecendo uma harmonização mínima que abrangesse mais queixas frequentes dos fornecedores. Vejamos, várias práticas específicas foram já identificadas como potencialmente problemáticas neste contexto como “o uso incorreto de informações dos produtos de marca para introduzirem produtos concorrentes de marca branca, exclusão de marcas terceiras (*delisting*) para substituí-las por marcas próprias indiferenciadas e o uso de regras restritas sobre a manutenção do preço de revenda para posicionar o produto de marca própria numa posição mais favorável do que o produto de marca.”¹⁰³

103 DASKALOVA Victoria, “The new directive on Unfair Trading Practices in food and EU competition law: complementary or divergent normative frameworks?”(2019)

4.3) Confronto com o regime das Práticas Comerciais restritivas do comércio

O regime português das Práticas Individuais Restritivas do Comércio, instituído pelo DL 166/2013, pretende, tal como a Diretiva, o “fortalecimento da transparência nas relações comerciais e(...)o equilíbrio de posições negociais entre operadores económicos.”¹⁰⁴ Este regime, como nos recorda Miguel Ferro, enquadra-se “no âmbito da política comercial do Estado, a qual, nos termos do art. 99.º alíneas (a) e (c) da CRP, inclui a promoção da “concorrência salutar dos agentes económicos”, bem como do combate às “práticas comerciais restritivas”(…) deve ter também por objetivo a “proteção dos consumidores” (art.99º alínea (e))”¹⁰⁵. Um Acórdão do STJ¹⁰⁶ declara que este diploma veio estabelecer um regime jurídico especificamente adequado “(...) à nova realidade surgida no seio das relações comerciais(...)procedendo, na prática, à normatização das relações comerciais projetadas na distribuição empresarial”.

As alterações ao diploma, realizadas em 2019 e 2020¹⁰⁷, ampliaram o seu âmbito de aplicação (artigo 2º), passando a abarcar práticas comerciais praticadas fora de Portugal mas que possam ter efeitos no país,¹⁰⁸ harmonizaram este regime com o regime da concorrência (favorecendo a relação entre ASAE e AdC¹⁰⁹) e reforçaram os poderes de operação, fiscalização e investigação da ASAE. Nesse sentido, o artigo 7º-A nº1 confere poderes à entidade fiscalizadora para “proceder à investigação e desencadear as ações inspectivas que entenda necessárias ao apuramento da verdade e à prossecução do interesse público na

104 Preâmbulo do Decreto-Lei n.º 166/2013, de 27 de dezembro.

GUIMARÃES Maria Raquel Guimarães, obra citada, pág.7, esclarece que “no domínio das relações entre profissionais ou empresários o legislador não se mostra particularmente preocupado com um qualquer défice de informação (...) mas sim com o desequilíbrio económico que se pode verificar entre as partes, mormente quando uma delas é uma PME. Consequentemente, assiste-se à adoção de legislação diversa com o objetivo de reequilibrar a relação de forças existente (...) como aconteceu no (...) regime aplicável às PIRC”

105 FERRO Miguel Sousa, “O novo regime das práticas restritivas do comércio”, pág.8

106 Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, 6473/03.2TVPR.T.P1.S1 de 19/05/2016, ponto 2 do sumário

107 Publicações SÉRVULO de 03/09/2019: “Trata-se da segunda alteração ao já de si recente regime, estabelecido em 2013 e já alterado em 2015. A amplitude das modificações é tal que o diploma (...) foi republicado, junto do Decreto-Lei n.º 128/2019, de 29 de agosto, o qual, contudo, não invoca qualquer urgência legislativa, pelo que surpreende a sua adoção neste período estival e pré-eleitoral: como é sabido, a recente aprovação da Diretiva (UE) 2019/633 imporá que, no prazo de menos de um ano, haja uma nova intervenção legislativa nesta matéria.”

108 Ou seja, deixam de estar incluídas apenas as empresas estabelecidas em território português.

109A Adc passa inclusive a ser entidade co-avaliadora deste regime, por força do artigo 18º nº1

repressão de práticas restritivas do comércio.” Destacamos, ainda, que passam a ser permitidas denúncias anónimas (7.º-A nº2).

O artigo 7º, substancialmente alterado, (tornando-se mais densos o seu conceito e abrangência) regula as práticas que o legislador nacional designou abusivas¹¹⁰, esclarecendo no nº1 a subsidiaridade deste regime face àquele das cláusulas contratuais gerais. Consta do nº 6 da referida norma uma proteção especificamente aplicável ao sector agroalimentar (sector não definido, algo que será alterado por exigência da Diretiva), aplicável quando o fornecedor seja PME, organização de produtores ou cooperativa. Violações desta disposição são sancionadas com a nulidade da respetiva cláusula (artigo 7º nº7).

110 é expectável que passem a classificar-se como desleais, indo de encontro às exigências da Diretiva

4.3.1-A proibição de cancelamentos de produtos perecíveis a curto prazo

Por força do artigo 3º nº1 alínea (b) da Diretiva, será proibido o “cancelamento, pelo comprador, de encomendas de produtos agrícolas e alimentares perecíveis¹¹¹ num prazo tão curto que não é razoável esperar que o fornecedor encontre alternativas de comercialização ou utilização desses produtos”, acrescentando que o cancelamento da encomenda num prazo inferior a trinta dias é sempre considerada como tendo sido feita num prazo curto (*short notice*).

Consideramos relevante a opção legislativa de enquadrar a devolução deste tipo de produtos na lista “cinzenta” do artigo 3º nº2 alínea (a) e não nas práticas proibidas *per se*, o que significa que as práticas de “Devolução, pelo comprador ao fornecedor, de produtos agrícolas e alimentares não vendidos, sem efetuar o pagamento desses produtos não vendidos, ou sem efetuar o pagamento do respetivo escoamento, ou de ambos” serão “proibidas, a menos que as mesmas tenham sido previamente acordadas de modo claro e inequívoco no acordo”. Ora, a maior formalidade no cancelamento de pedidos de produtos perecíveis do que na sua devolução, propiciará (provavelmente) as partes a optarem pela devolução, visto que essa é passível de negociação.

Também de notar que o legislador estabelece uma exceção ao estipulado na referida norma, reiterando que “em casos devidamente justificados, os EM podem definir períodos mais curtos do que trinta dias”. Porém, não fornece o elenco de exemplos em que tal seria justificável, o que poderá causar incertezas na aplicação da norma.

Encarando possíveis relações com a legislação *antitrust*, concordamos que “na medida em que evita que os produtos sejam desperdiçados e retirados do mercado, a disposição da Diretiva é consistente com o objetivo do Direito da Concorrência. Ambos os artigos 101º nº1 alínea (b) e 102º alínea (b) condenam a limitação da produção”.¹¹² De facto, as referidas disposições legais proíbem acordos cujo objetivo seja “limitar ou controlar a produção, distribuição, desenvolvimento técnico ou investimentos”. Vejamos, existe grande probabilidade de desperdício de produtos como resultado do cancelamento de uma encomenda. Como vimos, os produtos perecíveis consideram-se inutilizáveis após 30 dias,

111 A limitação da aplicação a produtos perecíveis revela, uma vez mais, o regime mais protetor que o legislador lhes confere.

112 DASKALOVA Victoria, “The new directive on Unfair Trading Practices in food and EU competition law: complementary or divergent normative frameworks?”(2019), pag. 289

pelo que o fornecedor dispõem de uma margem temporal muito restrita para encontrar alternativas de transação. Nesse caso provável de não encontrar alternativas, os produtos devolvidos não serão comercializados, o que constituirá uma limitação dos produtos disponibilizados aos consumidores, podendo prejudicá-los.

É do nosso entender serem igualmente relevantes argumentos que reiteram “Quando grandes compradores compram em excesso e depois cancelam uma parte do pedido condenando assim certos bens ao desperdício, menos produtos ficam disponíveis para os outros compradores e os preços aumentam.”¹¹³ Apesar de não existir uma relação causa-efeito provada entre ambos e de estas teorias serem ainda insuficientemente exploradas, consideramos uma consequência provável desta prática: Poderá até não ser uma prática injusta, visto poder haver compensação ao fornecedor pelas perdas que resultem dessa devolução, mas é ineficiente e não vantajoso para o consumidor, pelo que é de nossa opinião que a inclusão desta norma na Diretiva poderá impulsionar estudos mais aprofundados sobre a complexidade que estas práticas podem assumir.

O cancelamento rotineiro de mercadoria já encomendada foi analisado pelo TJ como prática predatória, pronunciando-se sobre casos de *overbooking* e *capacity hoarding* praticadas por empresas no sector da energia. A “acumulação de capacidade” foi objeto da ação contra a ENI¹¹⁴, empresa estatal italiana ativa em vários níveis na produção, transporte e cadeia de abastecimento de gás natural e petróleo, acusada pela CE de abusar da sua posição dominante através da sua recusa de fornecer capacidade de transporte. A investigação da CE revelou que a procura de terceiros, a curto e a longo prazo, excedia largamente as capacidades oferecidas. *Overbooking* foi a base de um caso em que CE acusou uma empresa alemã, E.ON, de abusar a sua posição dominante nos mercados de abastecimento sob a forma de recusa de fornecimento por meio de reservas a longo prazo na rede de transporte de gás da E.ON, violando o art.102.º TFUE¹¹⁵. Ora, “Quando as empresas cancelam rotineiramente

113 idem

114 COMMISSION DECISION of relating to a proceeding under Article 102 of the Treaty on the Functioning of the European Union (‘TFEU’) and Article 54 of the EEA Agreement (Case COMP/39.315 – ENI). Para mais informações sobre o caso, consultar “Strategic underinvestment and gas network foreclosure – the ENI case” de Frank Maier Rigaud, Federica Manca e Ulrich von Koppenfels. A Comissão investigou se alguma capacidade de transporte estava de fato disponível nos oleodutos da ENI, mas não efetivamente oferecida no mercado. Foi reconhecido que a ENI tinha direitos de capacidade não inferiores a 80%, enquanto os concorrentes terceiros, realisticamente, só podiam esperar obter, em média, menos de 3-10% da capacidade disponível no gasoduto. A escassa capacidade de transporte pode ter sido administrada de uma maneira que impediu muitos concorrentes de obter acesso suficiente e viável a ela.

115 Decisão da Comissão Europeia, Case AT.39317 – E.ON AG de 26 de Julho de 2016.

pedidos de mercadorias que, em consequência, não são comercializadas - independentemente de isso ser devido ao seu próprio planeamento inadequado, às mudanças nas condições de mercado ou a um esquema anti-competitivo - recursos são desperdiçados e o mercado é prejudicado”¹¹⁶.

Apesar de não encontrarmos correspondência exata no ordenamento jurídico nacional, consta do artigo 7º nº6 alínea (a) do PIRC, aplicável ao sector agroalimentar, a proibição de “rejeitar ou devolver os produtos entregues (...) sem que seja demonstrada, pelo comprador, a responsabilidade do fornecedor por esse facto”, sendo o fornecedor uma PME, organização de produtores ou cooperativa. O legislador português atribui o ónus da prova ao comprador de demonstrar que a sua devolução dos produtos se deveu a uma falha imputável ao devedor. Sendo que a disposição da Diretiva é aplicável apenas a produtos agrícolas e alimentares perecíveis, a legislação nacional oferece uma proteção mais ampla, não contendo essa exigência.

Para mais informações sobre o caso: CHAUVE Philippe, Martin Godfried, Kristóf Kovács, Gregor Langus, Károly Nagy, Stefan Siebert “The E.ON electricity cases: an antitrust decision with structural remedies”, Competition Policy Newsletter, Number 1 — 2009, pág. 51-54
116 DASKALOVA, obra citada, pag.289

4.3.2) pedidos de pagamento desleais

As três alíneas (e,d,i) do artigo 3º da Diretiva proíbem o comprador de exigir ao fornecedor o pagamento de quantias que extravasam o estipulado no contrato, questão relevante visto que “práticas como solicitações do comprador para contribuições de quantia fixa ou para serviços fictícios são consideradas comuns na prática”¹¹⁷.

Dúvidas surgem quanto ao limite que separa pagamentos permitidos dos censurados. Vejamos, é proibida a “exigência, pelo comprador ao fornecedor, de pagamentos que não estão relacionados com a venda de produtos agrícolas e alimentares do fornecedor”(alínea d) mas o legislador não especifica quais pagamentos ultrapassam o aceitável na relação comercial, reiterando apenas serem expectáveis “pagamentos por serviços prestados pelo comprador ao fornecedor, tais como a inclusão no inventário, a comercialização e a promoção”¹¹⁸. Tais exemplos constam do artigo 3º nº2 alínea (b), segundo o qual, “a menos que as mesmas tenham sido previamente acordadas de modo claro e inequívoco”, são proibidas a “cobrança, ao fornecedor, de um pagamento como condição pelo armazenamento, exposição ou inclusão no inventário dos seus produtos agrícolas e alimentares, ou pela disponibilização desses produtos no mercado”. Ora, “partindo do princípio de que os redatores não pretendiam criar contradições, compreendemos que qualquer prática listada no artigo 3º nº2 está fora do âmbito do artigo 3ºnº1alínea(d)”¹¹⁹.

O TJ entendeu que “existe exploração abusiva...quando a empresa...cobra preços não equitativos ou desproporcionados em relação ao valor económico da prestação fornecida” e que “o mesmo deve valer quando uma empresa...recebe uma remuneração por serviços que ela própria não prestou”¹²⁰, referindo-se a uma empresa postal italiana, com posição dominante, que solicitou pagamentos a um concorrente para cobrir os seus custos de cumprimento das obrigações de serviço postal universal.

A Autoridade da Concorrência alemã, procurando esclarecer a linha entre a negociação admissível e a imposição ilegal de condições preferenciais por retalhistas poderosos, acusou a cadeia de supermercados Edeka de abuso do seu poder relativo, por

117 DASKALOVA, Victoria, obra citada, pag. 292

118 Considerando 22 do Preâmbulo da Diretiva

119 DASKALOVA, obra citada, pag.291

120 Acórdão do Tribunal de Justiça, C-340/99, *TNT Traco SpA vs Poste Italiane SpA*, de 17 de Maio de 2001, parágrafos 46 e 47

solicitar aos fornecedores que aceitassem condições preferenciais para financiar a sua aquisição de mercados de desconto. Essas contribuições foram enquadradas como uma taxa de parceria e calculadas como "uma percentagem fixa do volume de negócios [dos fornecedores] gerado com a Edeka".¹²¹ O Supremo concluiu pela inexistência de abuso porque o benefício que essas contribuições poderiam gerar seria remoto e portanto difícil mostrar como reverteriam para um fornecedor. De qualquer forma, “Este é um julgamento importante, pois remove um grande obstáculo à aplicação da legislação *antitrust* no setor retalhista de alimentos (...) setor no qual os reguladores têm historicamente lutado para progredir.”¹²²

Mas existem dois tipos de pedidos de pagamentos que sabemos serem proibidos: os que visam cobrir danos por perda de mercadoria, regulados na alínea (e) ou os custos da análise de queixas dos clientes, presentes na alínea (i). Assim, o comprador não pode exigir ao fornecedor um pagamento que se destine a cobrir os danos causados pela deterioração ou perda de produtos agrícolas e alimentares (*shrinkage*, “encolhimento” dos produtos outrora disponíveis para venda a retalho), desde que a responsabilidade seja do comprador porque tal perda/deterioração ocorreram nas instalações deste, a propriedade já tenha sido transferida do fornecedor para o comprador e os comportamentos que estiveram na base não sejam imputáveis a uma atitude do fornecedor. No ordenamento jurídico nacional, esta prática é regulada no artigo 7º alínea (b) do RIPC, determinando que, no setor agroalimentar, o comprador não pode impor um pagamento para cobrir qualquer desperdício dos produtos do fornecedor, excepto se esse desperdício se dever a negligência, falha ou incumprimento contratual imputáveis ao fornecedor.

Adicionalmente, o art.3º nº1(i) da Diretiva determina que o comprador não pode exigir do fornecedor “custos de análise das queixas dos clientes relacionados com a venda dos produtos do fornecedor, apesar da ausência de negligência ou dolo por parte do fornecedor”. No mesmo sentido, o artigo 7º nº5 alínea (c) do PIRC, aplicável quando o

121 case KVR 3/17 do Supremo Alemão, Bundesgericgshof, de 23 de Janeiro de 2018 . Na lei Alemã, o poder de mercado relativo existe em relacionamentos verticais se uma empresa for dependente da outra, ou seja, se não tiver alternativas possíveis disponíveis para trocar de parceiro de negócios.

122 CAMESASCA Peter, KAHMANN Siobhan L.M., EDEKA “wedding rebates”- German Federal Supreme Court removes roadblock to antitrust enforcement in food retail sector”(2018)

Para mais informações: SLM Kahmann and K-S Janutta, ‘Update: EDEKA ‘Wedding rebates’ – German Federal Supreme Court answers key questions on abuse of relative market power’ (29.03.2018) Kluwer Competition Law Blog <<http://competitionlawblog.kluwercompetitionlaw.com/2018/03/29/update-edeka-wedding-rebates-german-federal-supreme-court-answerskey-questions-abuse-relative-market-power/>>

fornecedor é uma micro ou pequena empresa, organização de produtores ou cooperativa (não é uma proteção reservada ao setor agroalimentar), estipula serem proibidas as práticas do comprador que se traduzam em impor um pagamento como compensação por custos decorrentes de uma queixa do consumidor, exceto quando o comprador demonstre que essa queixa se deve a negligência, falha ou incumprimento contratual do fornecedor.

Estas disposições buscam um equilíbrio entre o risco transacional que fornecedores e compradores enfrentam nas suas relações comerciais. Analisando a possibilidade de deterioração de mercadoria: tal pode ocorrer devido a “furto por consumidores ou funcionários do retalhista, perda e extravio...ou trabalhadores danificando a mercadoria no processo de manuseio”¹²³. Apesar de tendencialmente pensarmos ser o comprador aquele mais apto a arcar com os custos do risco, o legislador protege-o quando este consiga provar que tal aconteceu por culpa do fornecedor, o que pode inclusive ter vantagens como “incentivar um produtor a desenvolver embalagens mais robustas” ou “estimular os fornecedores a inovar a fim de evitar furtos ao consumidor”¹²⁴. Por outro lado, “o risco aplica-se igualmente aos compradores, que, se capazes de transferir os custos de volta a montante, não são incentivados a supervisionar adequadamente os seus clientes, funcionários e instalações”. Ainda não existem estudos suficientes que permitam concluir qual o ponto ótimo de equilíbrio entre estes riscos, mas os raciocínios analisados podem ser úteis na aplicação da Diretiva.

123 DASKALOVA, Victoria, obra citada, pág.293

124idem

Conclusões

A Diretiva levanta questões importantes quanto à justiça processual e substantiva no contexto de desequilíbrios de poder; regulando, tal como o Direito da Concorrência, o poder negocial superior e a dependência económica. Demonstramos o enquadramento detalhado da legislação concorrencial quanto às restrições verticais face às menos precisas diretrizes da Diretiva. Nesse sentido, entendemos poderem ser úteis na aplicação desta nova legislação os ensinamentos da doutrina e jurisprudência no âmbito do Direito da Concorrência. Porém, estas práticas vão além do conceito de domínio no *antitrust* e são ainda bastante inexploradas, sendo necessário atender às suas características concretas.

O legislador europeu incluiu diversas normas referentes a práticas já reguladas em Diretivas europeias, provavelmente baseando-se no mecanismo de aplicação reforçado. Assim, oferece um enquadramento jurídico específico a estas práticas no contexto das relações verticais da cadeia de abastecimento alimentar. Entendemos ser provável que tal incentive os fornecedores a recorrerem mais à proteção dos tribunais, superando o “fator medo” analisado.

Opinamos, contudo, que o legislador poderia ter estabelecido uma harmonização mínima que abrangesse mais queixas frequentes dos fornecedores que tivemos oportunidade de referir.

Concluimos, ainda, que a legislação portuguesa cobre as exigências da Diretiva, fornecendo inclusive, em determinados casos, proteção mais substancial. Uma exceção é o tratamento mais protetor de produtos perecíveis que a Diretiva estabelece, no nosso entender justificável, que não encontra correspondência no nosso ordenamento jurídico. Porém, as disposições nacionais constam de diversos diplomas e ramos de Direito cuja verificação compete a entidades diversas, podendo causar insegurança jurídica.

Enfim, esperamos com anseio futuros desenvolvimentos que nos permitam maior lucidez sobre esta legislação embrionária.

Anexos

Nº 1: Fonte: Cafaggi, Iamiceli, 2018

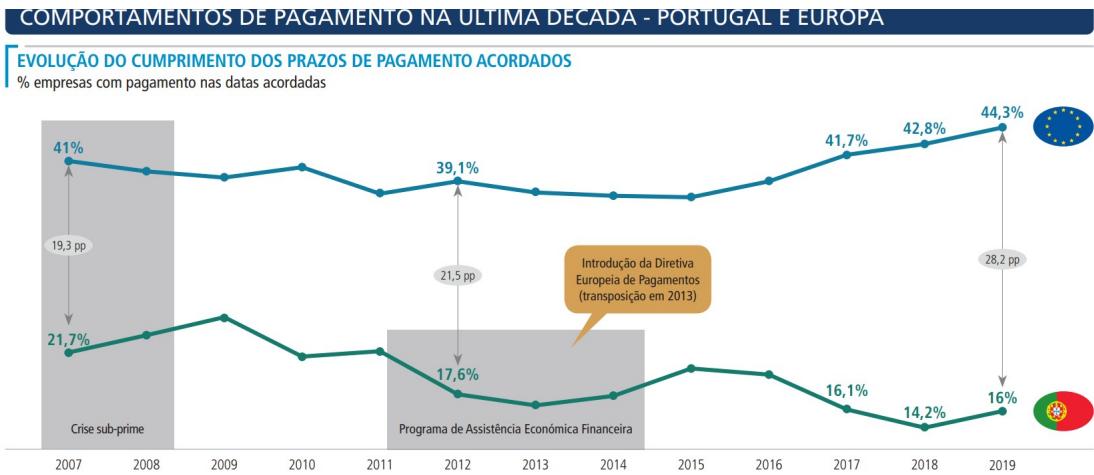
NO LEGISLATION ON UTPs	4	Estonia, Luxembourg, Malta, The Netherlands
LIMITED SCOPE LEGISLATION (mainly consumer-type UTP approach)	4	Belgium, Denmark, Finland, Sweden
SPECIFIC LEGISLATION ON UTP:		
CROSS-SECTOR, applicable: – along the supply chain	7	Austria, Cyprus, France, Germany, Greece, Latvia, Portugal
– towards retailers only	1	Lithuania
IN THE AGRI-FOOD SECTOR, applicable: – along the supply chain	8	Bulgaria, Croatia, Italy, Poland, Romania, Slovakia, Slovenia, Spain
– towards retailers only	4	Czech Republic, Hungary, Ireland, United Kingdom
TOTAL	28	

Nº2

Administrative bodies, ex officio investigation and confidential complaints in retail

Country	Enforcing Authority RETAIL	% of coverage of core UTPs in RETAIL	Ex officio investigations	Confidential complaints
Austria	NCA	High	No	No
Bulgaria	NCA	Limited	Yes	No
Croatia	State Inspectorate	Very high	Yes	Yes
Cyprus	NCA	Medium	No	Yes
France	DGCCRF	High	Yes	Yes
Germany	NCA	Medium	Yes	Yes
Hungary	NCA	High	Yes	Yes
Latvia	NCA	Medium	Yes	Yes
Lithuania	NCA	High	Yes	Yes
Portugal	ASAE	High	Yes	No
Romania	NCA	High	No	No
Slovenia	Market inspector	Medium	Yes	Yes
Total	12		9	8

Nº 3



Nº 4

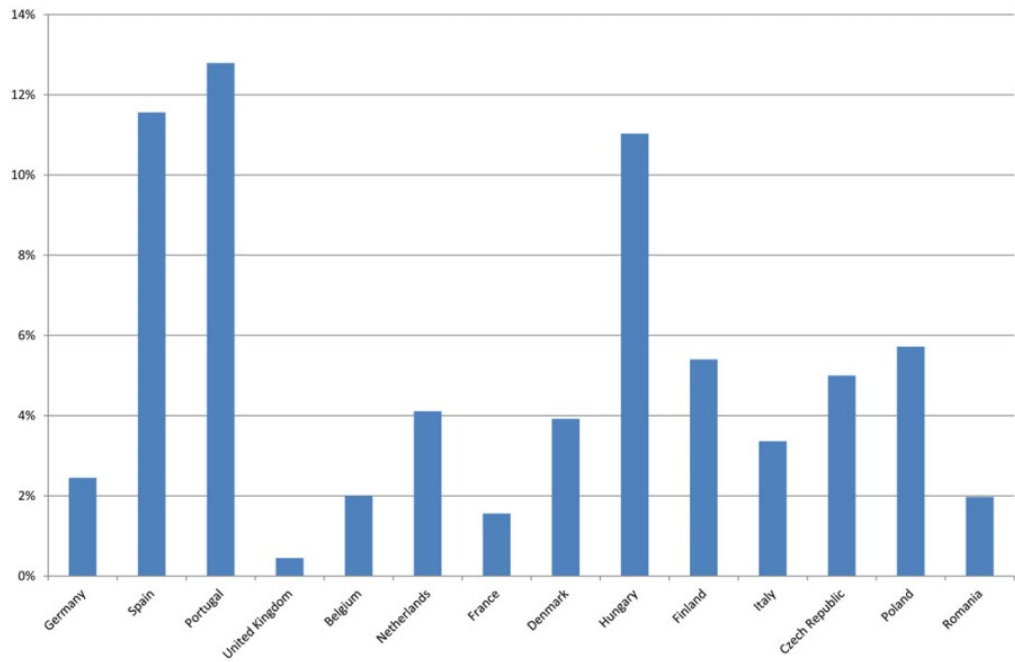


Figure 3: Change (in % points) in private label market share (value) at national level (2004–2012).
Source: The Commission’s modern retail study—EY analysis based on ©Euromonitor International.

BIBLIOGRAFIA

- I Associação Portuguesa de Empresas de Distribuição (2009), “A evolução da concentração da indústria e da distribuição em Portugal-Relatório Final”, Lisboa, 16 de Março de 2009
- II BERASATEGI Javier, “Supermarket Power: Serving Consumers or Harming Competition?”, 26 de Fevereiro de 2014. Disponível online em https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2401723
- III BILOTTA, Cara, “Ending the commercial siesta: the shortcomings of European Union Directive 2011/7 on combating late payments in commercial transactions””, (2013), Brooklyn Journal of International Law, volume 38, issue 2, article 5, pág 700-727
- IV CAMESASCA Peter D.; Siobhan L.M. KAHMANN, Kim-Simone Janutta, “EDEKA “wedding rebates”- German Federal Supreme Court removes roadblock to antitrust enforcement in food retail sector”, Kluwer Competition Law Blog, 31 de Janeiro de 2018
- V CAFAGGI Fabrizio; Paola IAMICELI (2018), “Unfair Trading Practices in the Business-to-Business Retail Supply Chain- an overview on EU member states legislation and enforcement mechanisms”, Technical report by the Joint Research Centre (JRC)
- VI CHAUVE Philippe, An. RENCKENS, “The European Food Sector: Are Large Retailers a Competition Problem?”(2015), Journal of European Competition Law & Practice, Vol. 6, No. 7
- VII Comunicação da Comissão relativa à definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência (97/C 372/03)

- VIII CUNHA, Carolina (2009), “O contrato de fornecimento no sector da grande distribuição a retalho: perspectivas actuais”. Estudos em homenagem ao Prof. Doutor Manuel Henrique Mesquita, *s.d.*, 621-637
- IX DASKALOVA, Victoria “The new directive on unfair trading practices in food and EU competition law: complementary or divergent normative frameworks?”, *Journal of European Competition Law & Practice*, Volume 10, Issue 5, May 2019, Pages 281–296. Disponível online em <https://doi.org/10.1093/jeclap/lpz032>
- X DASKALOVA, Victoria, “Private Labels (Own Brands) in the Grocery Sector: Competition Concerns and Treatment in EU Competition Law,” TILEC Discussion Paper No. 2012-002, Tilburg, 2012, pag.2
- XI Deloitte’s Global Consumer Tracker, disponível online em <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/industry/retail-distribution/consumer-behavior-trends-state-of-the-consumer-tracker.html>
- I Deloitte “Impact of the COVID-19 crisis on short- and medium-term consumer behaviour”, issue 06/2020
- II Diretiva (UE) 2019/633 que estabelece o regime de proteção das práticas comerciais desleais nas relações verticais na cadeia de abastecimento agrícola e alimentar
- III Diretiva (UE) 2005/29/EC, relativa às práticas comerciais desleais das empresas face aos consumidores
- IV European Union Intellectual Property Office, “The Baseline of Trade Secrets Litigation in the EU Member States” (2018).
- V EY, Cambridge Econometrics Ltd. and Arcadia International, ‘The economic impact of modern retail on choice and innovation in the EU food sector’ (2014) Report prepared for the European Commission

- VI FERRO, Miguel Sousa, “O novo regime das práticas restritivas do comércio: Decreto-Lei N.º 166/2013”, (2014), Associação Académica da Faculdade de Direito de Lisboa, Lisboa
- VII FIRST, Harry, “Trade Secrets and Antitrust Law”, NYU Center for Law, Economics and Organization”, 2011, Working Paper NO. 11-06
- VIII IAMICELI, Paola (2017), “Pratiche scorrette nei contratti tra imprese e consumatori e nei contratti tra imprese: la prospettiva della tutela civile”. Revista da Faculdade de Direito da UFMG, N° Especial, pp. 335-388
- IX KPMG, “Global retail trends 2020: preparing for the new reality”
- X MARQUES, Patrícia Renata Costa, “Direito da Concorrência e Contratos de Distribuição”, (2016) Dissertação de Mestrado em Direito das Empresas, Instituto Universitário de Lisboa
- XI MARTINET Béatrice, (2020), “Intellectual Property Protection in the food industry”, Food safety Magazine. Disponível online em <https://www.food-safety.com/articles/6872-intellectual-property-protection-in-the-food-industry>
- XII Orientações da Comissão sobre o conceito de afetação do comércio-Jornal Oficial da União Europeia, C101 de 27.4.2004
- XIII PETTINELLI Carlo, Jaroslaw Swierczyna (2018), “A cadeia de abastecimento alimentar “à moda” da Europa”, Comissão Europeia, DG GROW – Direção-Geral do Mercado Interno, Indústria, Empreendedorismo e PME em Cadernos de análise e prospetiva CULTIVAR N.º 13 SETEMBRO 2018
- XIV POPOVIC, Vesna; MIHAJLOVIC, Branko; SIMONOVIC, Zoran, “Modern Food retail and Unfair trading practices” (2018), Economics of Agriculture, No. 4 (pág.1499-1511), Belgrado
- XV Plataforma B2B “Relações verticais na cadeia de abastecimento alimentar: Princípios de boas práticas”, 29 de Novembro de 2011, disponível online em

<https://www.supplychaininitiative.eu/sites/default/files/entr-2013-00308-00-00-pt-tra-00final.pdf>

- XVI Proposta da Diretiva, Diretiva (UE) 2019/633, 2018, COM/2018/0173 final
- XVII Relatório da Task Force para os Mercados Agrícolas, Comissão Europeia, Bruxelas, (2016), “Improving market outcomes: enhancing the position of farmers in the supply chain”, disponível em https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/amtf-report-improving-market-outcomes_en.pdf
- XVIII Regulamento (UE) 330/2010 da Comissão, de 20 de Abril de 2010 , relativo à aplicação do art. 101 n°3 do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia a determinadas categorias de acordos verticais e práticas concertadas
- XIX Relatório da Associação Portuguesa de Empresas de Distribuição (APED). 2009 “A evolução da concentração da indústria e da distribuição em Portugal”
- XX Resolução do Parlamento Europeu, de 7 de junho de 2016, sobre práticas comerciais desleais na cadeia de abastecimento alimentar (2015/2065(INI))
- XXI SEQUEIRA, Ricardo Jorge Monge (2015), “O impacto das marcas próprias na distribuição moderna em Portugal”. Dissertação de mestrado em Estratégia de Investimento e Internacionalização- Lisboa, Instituto Superior de Gestão
- XXII “Study on the legal framework covering business to business unfair trading practises in the retail supply chain”, 26/02/2014, Comissão Europeia
- XXIII SLM Kahmann and K-S Janutta, ‘Update: EDEKA ‘Wedding rebates’ – German Federal Supreme Court answers key questions on abuse of relative market power’ (29.03.2018) Kluwer Competition Law Blog Disponível online em <http://competitionlawblog.kluwercompetitionlaw.com/2018/03/29/update-edeka-wedding-rebates-german-federal-supreme-court-answers-key-questions-abuse-relative-market-power/>

XXIV SILVA Nuno Sousa, “Um retrato do regime português dos segredos de negócio”,
Propriedades Intelectuais, vol. 3, de 26 de Setembro de 2014, Universidade
Católica Portuguesa do Porto

XXV TRANOY Bent Sofus,(2019) “Micro foundations, market power and unfair trading
practises- how our assumptions determine what we see” and BAR-ISAAC Rona,
GODDARD Addleshaw “What have we learned from the regulation of unfair trading
practices?”- partes relativas às Práticas comerciais Desleais de um relatório do
Institute of European and Comparative Law, Universidade de Oxford, disponível em
https://www.law.ox.ac.uk/sites/files/oxlaw/oxford_symposium_2019_report.pdf