

O Prazo de Vencimento da Obrigação de Pagamento do Preço nos Contratos de Compra e Venda de Bens Alimentares

The Date of Maturity in Agreements for the Sale of Food Products

Jorge Morais Carvalho

Professor Auxiliar Convidado da Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa

Outubro 2013

RESUMO: O Decreto-Lei n.º 118/2010, de 25 de outubro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 2/2013, de 9 de janeiro, regula essencialmente a questão do prazo de vencimento da obrigação de pagamento do preço nos contratos de compra e venda de bens alimentares celebrados entre pequenos produtores e grandes empresas de transformação ou distribuição, estabelecendo que, salvo se resultar o contrário de instrumento de autorregulação, esse prazo não pode ser superior a 30 dias. Consagra-se um regime com conteúdo imperativo, do qual resulta de forma clara a existência de uma relação desequilibrada entre estas duas partes, na qual o operador de grande distribuição consegue definir as regras e o produtor tem de se submeter a elas. Procede-se neste artigo a uma análise do âmbito de aplicação do diploma, a uma descrição pormenorizada do seu regime, problematizando em torno das principais questões levantadas, e à investigação da autonomia privada das partes face às regras nele estabelecidas, fazendo relevar os interesses que a lei visa salvaguardar.

PALAVRAS-CHAVE: Prazo de vencimento da obrigação; Mora; Bem alimentar; Relação entre produtor e distribuidor; Autorregulação; Imperatividade

ABSTRACT: Decree-Law 118/2010, 25 October, as amended by Decree-Law 2/2013, 9 January, in essence deals with the date of maturity in agreements regarding the sale of food products entered into between small producers and large companies that purchase food products for their productive or retailing activities, whereby it establishes that, unless an instrument of self-regulation provides differently, the term for the payment cannot be longer than 30 days. This is a mandatory legal regime, clearly indicating the existence of an unbalanced relationship between the two parties, in which the large retailer can set the terms and the small producer has to submit to them. In this paper we will analyse the scope of this statute, through a detailed description of the legal regime thereby enacted, followed by an analysis of the main issues raised and, finally, by an assessment of the private autonomy of the parties pursuant to the statute, emphasizing the interests sought to be protected by the Decree-Law.

KEY WORDS: Maturity of the obligation; Late payment; Food products; Relationship between producer and retailer; Self-Regulation; Mandatory rules.

SUMÁRIO:

1. Introdução.
 2. Âmbito de aplicação.
 - 2.1. Âmbito de aplicação objetivo.
 - a) Tipo de contrato.
 - b) Objeto do contrato: conceito de bem alimentar.
 - 2.2. Âmbito de aplicação subjetivo.
 - a) Vendedor.
 - b) Comprador.
 3. Prazo de vencimento e incumprimento.
 - 3.1. Prazo de vencimento da obrigação de pagamento do preço.
 - 3.2. Incumprimento da obrigação de pagamento do preço.
 4. Conteúdo imperativo das normas do diploma.
 5. Conclusão
- Bibliografia

1. Introdução

O Decreto-Lei n.º 118/2010, de 25 de outubro, veio regular os prazos de vencimento máximos da obrigação de pagamento do preço nos contratos de compra e venda ou de fornecimento de bens alimentares.

Constatando-se o desequilíbrio na relação entre os produtores e os transformadores e distribuidores, desequilíbrio que o funcionamento normal das regras de mercado não consegue, por si só, resolver, entendeu-se que se deveria impor a estes, nos negócios jurídicos em que são adquirentes de bens alimentares, prazos relativamente curtos para o pagamento do preço.

O diploma foi alterado pelo Decreto-Lei n.º 2/2013, de 9 de janeiro, que, para além de fazer alguns ajustamentos no regime, teve essencialmente em vista o reforço do papel da autorregulação, incentivando-se a existência de um acordo entre as entidades representativas das partes envolvidas neste processo, as quais, com maior força negocial, podem definir e assegurar de forma porventura mais adequada do que a lei a proteção dos seus interesses.

Neste texto, procede-se a uma análise do âmbito de aplicação do diploma, descrevendo-se de seguida o regime tendencialmente imperativo nele consagrado quanto a prazos de pagamento da obrigação pecuniária por parte do adquirente dos bens alimentares e da mora em caso de incumprimento. Investiga-se, depois, os fundamentos deste regime, desenvolvendo-se um pouco mais o estudo em torno das questões relacionadas com a objetivo e o âmbito do conteúdo imperativo das normas do diploma, tentando perceber a sua razão de ser.

2. Âmbito de aplicação

A aplicação do regime previsto neste diploma depende da existência de um contrato com um objeto especificamente definido (âmbito de aplicação objetivo), celebrado entre contraentes que preencham determinados pressupostos (âmbito de aplicação subjetivo).

2.2. Âmbito de aplicação objetivo

O regime aplica-se a contratos de compra e venda ou de fornecimento de bens alimentares (artigo 1.º, n.º 1).

Procede-se agora a uma análise dos contratos em causa em função, em primeiro lugar, da sua qualificação e enquadramento num tipo e, em segundo lugar, do seu objeto (mediato) específico.

a) Tipo de contrato

O artigo 1.º, n.º 1, faz referência a contratos de *compra e venda*, estendendo, no entanto, pelo menos na letra da lei, o âmbito do regime também a contratos de *fornecimento* de bens alimentares.

“Compra e venda é o contrato pelo qual se transmite a propriedade de uma coisa, ou outro direito, mediante um preço”, conforme estabelece o artigo 874.º do Código Civil. Neste caso, a coisa é necessariamente um bem alimentar, sendo a contrapartida o pagamento de um preço. O diploma regula, precisamente, aspetos ligados ao pagamento do preço, pelo que o contrato tem de ser oneroso.

Já o contrato de fornecimento não se encontra definido ou tipificado na lei civil portuguesa. Podemos encontrar uma referência a ele no n.º 2 do artigo 230.º do Código Comercial, considerando-se comercial a empresa que “fornecer, em épocas diferentes, géneros, quer a particulares, quer ao Estado, mediante preço convencionado”. Segundo Carlos Ferreira de Almeida, “o *contrato de fornecimento* caracteriza-se pelo carácter periódico ou contínuo da prestação não monetária (mercadorias, publicações, água, gás, comunicações eletrónicas”¹. Acrescenta o autor que “é frequente a qualificação doutrinária do contrato de fornecimento como subtipo da compra e venda. Mais adequada parece ser porém, se a interpretação do contrato a tal não se opuser, a qualificação como contrato-quadro, no âmbito do qual se celebram múltiplos contratos de compra e venda ou de prestação de serviços”².

Neste caso, como o diploma não se refere ao contrato-quadro, comum nas relações de que estamos a tratar, mas do qual não nasce imediatamente a obrigação de pagar um preço, estão também em causa, neste contrato de fornecimento, os posteriores contratos de compra e venda celebrados na sua vigência. Assim, na prática, bastaria a referência a compra e venda, sendo desnecessária a alusão ao contrato de fornecimento.

O diploma aplica-se, assim, a contratos de compra e venda.

Pressuposto adicional, resultante do artigo 1.º, n.º 1, consiste na circunstância de o prazo de cumprimento da obrigação pecuniária (pagamento do preço) ser posterior ao prazo do cumprimento da obrigação de entrega dos bens. Se as partes acordarem que o pagamento é feito antes da (ou em simultâneo com a) entrega dos bens, o regime previsto no diploma não é aplicável, isto porque o seu objetivo é o de proteger o produtor nos restantes casos.

b) Objeto do contrato: conceito de bem alimentar

Para além do preço, já referido, a prestação característica dos contratos aqui em causa é a entrega de bens alimentares.

¹ ALMEIDA, CARLOS FERREIRA DE, *Contratos*, Vol. II, 3.ª edição, Almedina, Coimbra, 2012, p. 125.

² ALMEIDA, CARLOS FERREIRA DE, *Contratos*, cit., p. 126.

O contrato tem, portanto, como objeto mediato específico um bem alimentar.

No artigo 1.º, n.º 2, a lei remete, no que respeita ao conceito de bem alimentar, para o artigo 2.º do Regulamento (CE) n.º 178/2002, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 28 de janeiro de 2002, que determina os princípios e normas gerais da legislação alimentar, cria a Autoridade Europeia para a Segurança dos Alimentos e estabelece procedimentos em matéria de segurança dos géneros alimentícios.

Nos termos conjugados dos dois preceitos, entende-se por “bem alimentar”, para este efeito,

“qualquer substância ou produto, transformado, parcialmente transformado ou não transformado, destinado a ser ingerido pelo ser humano ou com razoáveis probabilidades de o ser.

Este termo abrange bebidas, pastilhas elásticas e todas as substâncias, incluindo a água, intencionalmente incorporadas nos géneros alimentícios durante o seu fabrico, preparação ou tratamento. A água está incluída dentro dos limiares de conformidade referidos no artigo 6.º da Diretiva 98/83/CE, sem prejuízo dos requisitos das Diretivas 80/778/CEE e 98/83/CE.

O termo não inclui:

- a) alimentos para animais;
- b) animais vivos, a menos que sejam preparados para colocação no mercado para consumo humano;
- c) plantas, antes da colheita;
- d) medicamentos, na aceção das Diretivas 65/65/CEE e 92/73/CEE do Conselho;
- e) produtos cosméticos, na aceção da Diretiva 76/768/CEE do Conselho;
- f) tabaco e produtos do tabaco, na aceção da Directiva 89/622/CEE do Conselho;
- g) estupefacientes ou substâncias psicotrópicas, na aceção da Convenção das Nações Unidas sobre Estupefacientes, de 1961, e da Convenção das Nações Unidas sobre Substâncias Psicotrópicas, de 1971;
- h) resíduos e contaminantes”.

Excluem-se do âmbito do Decreto-Lei n.º 118/2010, que estamos a analisar, as “substâncias químicas destinadas a ser incorporadas durante o seu fabrico, preparação ou tratamento, nomeadamente aditivos, aromas, enzimas e sal-gema, bem como [...] água não engarrafada” (artigo 1.º, n.º 2, *in fine*).

Trata-se de um conceito com forte componente técnica, podendo, contudo, concluir-se que tem grande amplitude, correspondendo no essencial ao conceito geral e comum de bem alimentar destinado a consumo humano.

2.2. Âmbito de aplicação subjetivo

A aplicação do diploma pressupõe a celebração de um contrato entre empresas comerciais, singulares ou coletivas. Não se aplica, assim, a relações de consumo, que pressupõem que uma das partes não é profissional, ou a relações entre particulares.

Para além de os contraentes terem de ser empresas, conceito que, neste contexto, remete para o exercício de uma atividade profissional, exige-se ainda que estes sejam empresas (ou entidades equiparadas) com dimensão predeterminada pela lei, encontrando-se, tendencialmente, de um lado, um contraente de menor dimensão e, do outro lado, um contraente de maior dimensão.

Procede-se agora a uma análise das características que têm de estar associadas quer ao vendedor (credor do preço) quer ao comprador (devedor do preço).

a) Vendedor

O vendedor de bens alimentares, credor do preço, tem de se enquadrar num dos tipos de entidades elencadas no artigo 2.º, n.º 1, caracterizadas essencialmente em função da dimensão.

Assim, o diploma aplica-se se o vendedor for uma microempresa. Nos termos do artigo 2.º, n.º 3, do anexo ao Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 143/2009, de 16 de junho, a microempresa “é definida como uma empresa que emprega menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros”.

O regime também se aplica se o vendedor for uma pequena empresa, considerando-se como tal a “empresa que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros” (artigo 2.º, n.º 2, do anexo ao Decreto-Lei n.º 372/2007).

As médias empresas não constavam da versão originária do diploma, tendo sido acrescentada a referência pelo Decreto-Lei n.º 2/2013, com vista à sua proteção, mas apenas no que respeita às que exercem a sua atividade principal no setor da transformação de pescado. O diploma não se aplica às médias empresas que exercem a sua atividade principal noutros setores. Cabem no conceito de média empresa todas aquelas que, não sendo micro ou pequenas empresas, “empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros” (artigo 2.º, n.º 1, do anexo ao Decreto-Lei n.º 372/2007).

O vendedor pode também ser uma organização de produtores, possibilidade conferida na alteração efetuada pelo Decreto-Lei n.º 2/2013. Para que o regime se aplique a uma organização de produtores, é necessário que esta se encontre reconhecida ao abrigo de um dos diplomas referidos na alínea c) do n.º 1 do artigo 2.º. Apesar da utilização da conjunção

aditiva «e», da interpretação do preceito percebe-se que o objetivo passa pela utilização da conjunção alternativa «ou», bastando o reconhecimento como associação de produtores por um dos diplomas. Esta conclusão é evidente se atentarmos na circunstância de o Despacho Normativo n.º 11/2010 e a Portaria n.º 1266/2008 terem um âmbito de aplicação diverso, por se referirem a organizações de produtores de diferentes bens. Procura, assim, abranger-se neste preceito todas as organizações de produtores de bens alimentares, por referência a vários diplomas que procedem ao seu reconhecimento.

O artigo 4.º, n.º 2, do Decreto-Lei n.º 2/2013 veio alargar o âmbito de aplicação do diploma aos casos em que o vendedor é uma cooperativa. A aplicação é, contudo, limitada. Por um lado, apenas se faz referência ao n.º 1 do artigo 3.º, relativo ao prazo de vencimento, não se aplicando, por exemplo, o regime específico de incumprimento (artigo 5.º). Por outro lado, prevê-se que as cooperativas só podem beneficiar deste regime até fevereiro de 2015. A partir desse momento, se não houver, entretanto, nenhuma alteração legislativa, o regime deixa de se aplicar quando o vendedor é uma cooperativa. Para beneficiar deste regime, a cooperativa tem, cumulativamente, de: *a*) ter sido constituída ao abrigo da Lei n.º 51/96, de 7 de setembro (Código Cooperativo)³; *b*) ter a credencial anual emitida pela Cooperativa António Sérgio para a Economia Social comprovativa da existência de prestação anual de contas.

Na caracterização do vendedor, a alínea *b*) do n.º 2 do artigo 2.º procede a uma delimitação negativa, estabelecendo que este não pode ser um estabelecimento de restauração e bebidas. Portanto, se o vendedor for um estabelecimento de restauração e bebidas não se aplica o diploma.

O vendedor, no caso de pretender recorrer a este diploma, tem, nos termos do n.º 3 do artigo 2.º, o ónus de permitir a consulta do certificado de estatuto no sítio da Internet da certificação PME. O artigo 11.º, n.º 1, do Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de novembro, alterado pelo Decreto-Lei n.º 143/2009, de 16 de junho, estabelece que “a consulta simples da certificação de PME, em que é apenas prestada informação respeitante a esta qualidade, estando vedada a divulgação de qualquer outra informação relativa aos titulares dos dados, é disponibilizada pelo IAPMEI [...], através da Internet, a todos os interessados nessa informação, mediante identificação prévia”. A consulta “depende do consentimento prestado, de forma expressa e inequívoca, pelo titular dos dados no sítio da Internet da certificação PME” (n.º 2 do artigo 11.º), consentimento que “pode ser revogado a todo o tempo pelo titular dos dados através dos meios disponibilizados no sítio da Internet referido” (n.º 3 do artigo 11.º). O IAPMEI “deve assegurar a existência de um registo das consultas efetuadas [...] que identifique a data e a entidade que a efetuou”, podendo o titular dos dados aceder a esse registo (n.ºs 5 e 6 do artigo 10.º, aplicáveis por via do n.º 4 do artigo 11.º).

³ A Lei n.º 51/96, de 7 de setembro, foi alterada pelos Decretos-Leis n.ºs 343/98, de 6 de novembro, 131/99, de 21 de abril, 108/2001, de 6 de abril, 204/2004, de 19 de agosto, e 76-A/2006, de 29 de março.

b) Comprador

Já vimos que o contrato tem de ser celebrado entre empresas comerciais, singulares ou coletivas, e que o vendedor, credor do preço, deve poder ser enquadrado em determinado tipo de entidades.

Procede-se agora a uma caracterização do comprador, devedor do preço.

Este tem de ser uma média empresa ou uma grande empresa. Se for uma micro ou pequena empresa não se aplica o diploma, conforme se estabelece na alínea a) do n.º 2 do artigo 2.º.

Já vimos que cabem no conceito de média empresa todas aquelas que, não sendo micro ou pequenas empresas, “empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros” (artigo 2.º, n.º 1, do anexo ao Decreto-Lei n.º 372/2007). As grandes empresas serão todas aquelas que não puderem ser qualificadas como micro, pequenas ou médias empresas.

Daqui se conclui que, em regra, o regime se aplica se um dos contraentes for uma empresa de pequena dimensão (micro ou pequena) e o outro contraente tiver maior dimensão (média ou grande empresa). É (também e principalmente) esta diferença na dimensão das duas empresas que contratam que justifica a proteção conferida pelo diploma à mais pequena.

A lei também delimita negativamente a caracterização dos compradores, devedores do preço, a que se aplica o diploma (cfr. artigo 2.º, n.º 2).

Assim, este não se aplica se o vendedor for um estabelecimento de restauração e bebidas. Mesmo que se trate de uma média ou grande empresa, o estabelecimento de restauração e bebidas que compre bens alimentares a uma micro ou pequena empresa não está sujeito às regras deste diploma.

O diploma também não se aplica se o comprador for uma cooperativa, constituída ao abrigo do Código Cooperativo, e o vendedor um seu cooperante ou se o comprador for uma organização de produtores, legalmente reconhecida, e o vendedor um membro da organização.

Nestes dois casos, entende-se que a questão se pode resolver no âmbito das regras da cooperativa ou da organização de produtores, não sendo necessária a intervenção da lei.

3. Prazo de vencimento e incumprimento

Definido o âmbito de aplicação do diploma, importa perceber qual o regime que estabelece. O artigo 3.º regula o prazo de vencimento da obrigação de pagamento do preço pelo comprador. O artigo 5.º trata dos casos de incumprimento da obrigação de pagamento do preço no prazo previsto. Já os restantes preceitos contêm normas instrumentais em relação

ao artigo 3.º, que visam regular questões de prova da entrega dos bens e da interpelação para pagamento (artigo 4.º), punir o incumprimento (artigos 6.º, 7.º e 8.º) e limitar o âmbito do seu carácter imperativo (artigo 6.º-A).

Refira-se que o artigo 2.º, n.º 3, alínea *a*), do Decreto-Lei n.º 62/2013, de 10 de maio, que estabelece medidas contra os atrasos de pagamento nas transações comerciais, ressalva a aplicação do Decreto-Lei n.º 118/2010, aqui em análise, aplicando-se apenas aquele diploma à parte que este não regule.

3.1. Prazo de vencimento da obrigação de pagamento do preço

O prazo de vencimento da obrigação de pagamento do preço está no *coração* do diploma, sendo esta a principal questão que se pretende regular.

A preferência da lei aponta, claramente, desde o aditamento do artigo 6.º-A pelo Decreto-Lei n.º 2/2013, pela definição do prazo de vencimento através de instrumento de autorregulação que envolva as estruturas representativas dos intervenientes nestes contratos. Com efeito, prevalece sobre as regras do diploma aquilo que se estabelecer em instrumento de autorregulação, podendo assim estabelecer-se prazo superior ao previsto no artigo 3.º.

O prazo do artigo 3.º constitui a norma central do diploma, consagrando-se como regra geral a de que o vencimento da obrigação de pagamento do preço tem como limite o prazo de 30 dias seguidos.

Note-se que o Decreto-Lei n.º 2/2013 eliminou, em relação à versão originária, a distinção, quanto ao prazo de vencimento, entre bens perecíveis (30 dias) e não perecíveis (60 dias).

O prazo máximo de 30 dias começa a contar, segundo a regra geral constante da parte final do n.º 1 do artigo 3.º, a partir do momento em que se verifica o último dos seguintes factos: (i) efetiva entrega dos bens; e (ii) entrega da respetiva fatura. Se os bens forem entregues em dia anterior ao da fatura, releva esta; se a fatura for entregue antes dos bens, decisivo para desencadear o início da contagem do prazo é o dia da entrega dos bens.

A prova da entrega dos bens pelo vendedor deve ser feita pela guia de remessa ou documento equivalente, assinado pelas partes (artigo 4.º, n.º 1). Este documento deve incluir apenas os bens alimentares abrangidos pelo diploma e conter menções (i) à data da entrega e (ii) à sujeição do contrato ao regime específico de vencimento aqui previsto (artigo 4.º, n.º 2). Existindo erro material no documento entregue, o dever de interpelação considera-se cumprido para todos os outros bens constantes da fatura (artigo 4.º, n.º 3). Este artigo 4.º contém alguns aspetos que importa assinalar: em primeiro lugar, se a entrega da guia de remessa cabe, como parece fazer sentido, ao vendedor, parte mais fraca do contrato, não se pode permitir que o comprador, parte mais forte, se recuse a assinar o documento ou a aceitar a inclusão das menções aqui indicadas, sob pena de se considerar

incumprido o artigo 3.º, com as consequências definidas nos artigos 6.º e seguintes; em segundo lugar, a referência a «serviços», no n.º 3 deste artigo 4.º, parece-nos totalmente desadequada, uma vez que o diploma se aplica apenas a bens (artigo 1.º) e só podem ser incluídos no documento, como já vimos, “os produtos abrangidos pelo presente decreto-lei” [alínea b) do n.º 2 do artigo 4.º].

O n.º 3 do artigo 3.º contém uma exceção à regra geral relativa ao início da contagem do prazo. Assim, se, para facilitar a gestão dos pagamentos, tiver sido acordada entre as partes a prática de resumo periódico de faturas, caso em que o período máximo é de 20 dias, o prazo de 30 dias do n.º 1 começa a contar a partir do final do período a que o resumo de faturas se reporta.

O incumprimento da obrigação de pagamento do preço no prazo de 30 dias (ou em prazo superior, se tal resultar, nos termos do artigo 6.º-A, de instrumento de autorregulação aplicável ao contrato em causa) constitui contraordenação, punível com coima que pode chegar a um montante de cerca de € 45 000 (artigo 6.º), cabendo à ASAE a instrução dos processos, a decisão e a aplicação da sanção (artigo 7.º).

Questão interessante que se pode colocar a este propósito é a de saber o que sucede se as partes estipularem um prazo de vencimento inferior aos 30 dias, o que é possível (artigo 3.º, n.º 6), e o comprador não pagar no prazo definido. Será aplicável a sanção contraordenacional? Parece-nos que a resposta deve ser negativa, uma vez que essa situação não cabe no âmbito do artigo 6.º (princípio da tipicidade do ilícito contraordenacional). No entanto, se, neste mesmo caso, o comprador, não só não pagar o preço no prazo estipulado, mas também não o fizer depois no prazo de 30 dias, contados nos termos do artigo 3.º, então já se aplica o artigo 6.º, podendo aquele ser responsabilizado.

3.2. Incumprimento da obrigação de pagamento do preço

No caso de o comprador não cumprir a obrigação de pagamento do preço no prazo de vencimento previsto no artigo 3.º, aplica-se um acréscimo de 2 % – ou, com mais rigor do que o da letra da lei, dois pontos percentuais –, à taxa de juro moratório aplicável (artigo 5.º, n.º 1). Acresce, assim, à sanção contraordenacional uma relevante sanção civil, que visa incentivar o comprador a cumprir pontualmente o contrato.

A taxa de juro moratório aplicável será, no mínimo, a taxa supletiva fixada no artigo 102.º do Código Comercial. Esta taxa não pode, assim, ser reduzida por acordo entre as partes. Pode, contudo, ser aumentada, aplicando-se, neste caso, a penalização de dois pontos percentuais à taxa convencionada.

O § 3.º do artigo 102.º, que tem a redação que lhe foi dada pelo Decreto-Lei n.º 32/2003, de 17 de fevereiro, prevê que “os juros moratórios legais e os estabelecidos sem determinação de taxa ou quantitativo, relativamente aos créditos de que sejam titulares

empresas comerciais, singulares ou coletivas, são os fixados em portaria conjunta dos Ministros das Finanças e da Justiça”.

Os § 4.º e 5.º do artigo 102.º, que têm a redação que lhes foi dada pelo Decreto-Lei n.º 62/2013, de 10 de maio, estabelecem que “a taxa de juro referida no parágrafo anterior não poderá ser inferior ao valor da taxa de juro aplicada pelo Banco Central Europeu à sua mais recente operação principal de refinanciamento efetuada antes do 1.º dia de janeiro ou julho, consoante se esteja, respetivamente, no 1.º ou no 2.º semestre do ano civil, acrescida de sete pontos percentuais, sem prejuízo do disposto no parágrafo seguinte”, e que, “no caso de transações comerciais sujeitas ao Decreto-Lei n.º 62/2013, de 10 de maio, a taxa de juro referida no parágrafo terceiro não poderá ser inferior ao valor da taxa de juro aplicada pelo Banco Central Europeu à sua mais recente operação principal de refinanciamento efetuada antes do 1.º dia de janeiro ou julho, consoante se esteja, respetivamente, no 1.º ou no 2.º semestre do ano civil, acrescida de oito pontos percentuais”.

Apesar de estas normas deixarem em aberto a possibilidade de as taxas de juro terem um valor superior, o artigo 2.º da Portaria n.º 277/2013, de 26 de agosto, fixou-as no limite mínimo permitido pelos § 4.º e 5.º do artigo 102.º do Código Comercial.

O Aviso n.º 11617/2013, de 27 de agosto (publicado no *Diário da República*, 2.ª série, de 17 de setembro de 2013), da Direção-Geral do Tesouro e Finanças, “dá conhecimento que a taxa supletiva de juros moratórios relativamente a créditos de que sejam titulares empresas comerciais, singulares ou coletivas, nos termos do § 5.º do artigo 102.º do Código Comercial e do Decreto-Lei n.º 62/2013, de 10 de maio, em vigor no 2.º semestre de 2013, é de 8,5 %”.

As partes não podem, portanto, convencionar uma taxa de juro de mora inferior a esta, situando-se, assim, nos 10,5 % a taxa mínima de juro moratório em caso de incumprimento do disposto no artigo 3.º do diploma em análise.

O acordo relativamente à aplicação de uma taxa de juro moratório não afasta a possibilidade de as partes preverem sanções compulsórias ou cláusulas penais em caso de incumprimento da obrigação de pagamento do preço pelo comprador (artigo 5.º, n.º 3).

4. Conteúdo imperativo das normas do diploma

Noutra sede, procedemos ao estudo das normas imperativas, com o objetivo de definir um critério para a sua identificação entre as normas jurídicas do nosso ordenamento jurídico⁴. Em matéria contratual, as normas imperativas estão relacionadas com a possibilidade ou impossibilidade de uma ou ambas as partes de um contrato poderem dispor de determinada situação jurídica, regulando-a da forma que entenderem mais adequada aos seus interesses.

⁴ CARVALHO, JORGE MORAIS, *Os Contratos de Consumo – Reflexão sobre a Autonomia Privada no Direito do Consumo*, Almedina, Coimbra, 2012, pp. 71 e seguintes.

Neste sentido, as limitações à autonomia privada, consubstanciadas em restrições à disponibilidade de situações jurídicas pelos sujeitos, têm de ser justificadas por interesses mais relevantes quer da comunidade quer ligados a uma ou ambas as partes. Inexistindo, em concreto, interesses superiores ao da autonomia privada das partes, a limitação perde a sua razão de ser, podendo colocar-se em causa a sua aplicabilidade.

O reconhecimento de que uma norma tem conteúdo imperativo, limitando a disponibilidade das partes, pode resultar do próprio preceito, quando este a tal aluda expressamente. Note-se que, não havendo referência expressa nesse sentido, o elemento essencial para determinar se uma norma tem conteúdo imperativo está relacionado com a identificação da natureza dos interesses protegidos. Não é, assim, necessário que a lei defina expressamente o seu próprio conteúdo imperativo⁵.

A referência expressa pode resultar de indicação de que a norma não pode ser afastada pelas partes ou da previsão da invalidade (de parte) do contrato para o caso de ser afastada⁶.

No diploma em análise, não pode ser estipulado um prazo de vencimento da obrigação de pagamento do preço superior a 30 dias. Apesar de, no artigo 1.º, se ter retirado, com a redação dada pelo Decreto-Lei n.º 2/2013, a referência expressa à imperatividade do regime (“prazos de vencimento máximos imperativos”), o artigo 3.º, n.º 1, utiliza a palavra “imperativamente”, que aponta claramente para o carácter imperativo da norma. O artigo 6.º, interpretado *a contrario sensu*, também aponta neste sentido. O artigo 5.º, n.º 2, afasta igualmente com carácter imperativo a fixação de uma taxa de juro moratório inferior à prevista no artigo 102.º do Código Comercial, concluindo-se neste sentido a partir do elemento literal (“as partes não podem convencionar [...]”).

Fora destes casos, o diploma permite que as partes, num ato de autonomia privada, na sua vertente de liberdade contratual, possam estabelecer um prazo de vencimento inferior a 30 dias (artigo 3.º, n.º 6). As partes podem igualmente estipular um momento para início da contagem do prazo menos exigente do que o previsto na lei (por exemplo, só a entrega dos bens ou só a entrega da fatura ao adquirente). Também pode ser prevista pelas partes uma taxa de juro moratório superior à prevista no artigo 102.º do Código Comercial.

Está ainda consagrado no diploma um mecanismo específico de exercício da autonomia privada, que afasta parte do conteúdo imperativo das normas do preceito. Com efeito, com o artigo 6.º-A, aditado pelo Decreto-Lei n.º 2/2013, prevê-se que, por via de instrumento de autorregulação, o prazo de vencimento da obrigação de pagamento do preço pode ser alargado. O conteúdo imperativo do preceito pode, assim, ser afastado por regra geral (e não concreta), resultante de acordo entre as estruturas representativas dos intervenientes (designadamente distribuição, indústria e produção). Isto significa que se considera que o

⁵ GARCÍA VICENTE, RAMÓN, “La Contratación con Consumidores”, in *Tratado de Contratos*, Vol. II, Tirant lo blanch, Valencia, 2009, pp. 1443-1582, p. 1460.

⁶ PSARO, MARCELLO, “L’Inserzione Automatica di Clausele”, in *I Contratti in Generale*, Vol. VI, UTET, Torino, 2000, pp. 215-243, p. 221.

produtor, isoladamente, não tem poder para negociar com a empresa que adquire bens alimentares para integrar na sua atividade produtiva ou de distribuição, mas que o desequilíbrio é atenuado ou mesmo eliminado se a negociação decorrer a um nível mais elevado, com a presença de representantes dos interesses em jogo. Esta norma aponta claramente no sentido que os objetivos do conteúdo imperativo do regime passam pela proteção de interesses de uma das partes contra a outra, neste caso os interesses do produtor face ao transformador ou distribuidor de bens.

Note-se, contudo, que a empresa que adquire bens alimentares a pequenos produtores para os transformar e revender a grandes distribuidores pode, se for uma grande empresa, ficar numa situação complicada, uma vez que tem de pagar ao produtor em 30 dias, mas poderá só receber do grande distribuidor num prazo muito superior. Com efeito, os grandes distribuidores também exercem forte pressão sobre estas empresas. Talvez fosse útil regular igualmente esta relação.

A determinação dos interesses protegidos pressupõe a realização da tarefa de interpretação da norma jurídica⁷, recorrendo aos elementos relevantes, com especial destaque para o elemento teleológico, percebendo-se assim o fim do preceito e do seu caráter imperativo.

Os interesses protegidos podem ser agrupados em quatro grupos principais:

- *Proteção de interesse geral*: nestes casos, não é possível identificar quem são os destinatários da proteção conferida pela norma, procurando defender-se indistintamente todas as pessoas contra uma prática que as poderá afetar direta ou indiretamente de forma imediata ou potencial. O interesse geral identificado numa norma imperativa afeta a disponibilidade das partes no que respeita às situações jurídicas que o possam pôr em causa.

Quando, no preâmbulo do Decreto-Lei n.º 118/2010, se refere que o diploma visa, entre outros aspetos, criar condições económicas para que as “empresas continuem a abastecer os mercados com os seus produtos”, parece estar aqui em causa um interesse geral, que ultrapassa o interesse das partes ou de terceiros concretamente afetados.

No entanto, não nos parece ser esta uma razão de ser dos preceitos constantes do diploma, sendo difícil concluir que o interesse geral referido tenha sido realmente posto em causa por práticas anteriores ao diploma (ou possa vir a ser posto em causa por práticas posteriores). Não se verificaram, nem se antecipa que venham a verificar-se, pelo menos por razões atinentes ao âmbito de aplicação do diploma, falhas ao nível do abastecimento dos produtos, que podem aliás ser adquiridos no estrangeiro. Assim, não nos parece que o conteúdo imperativo vise a proteção de um interesse geral.

- *Proteção de interesse de terceiros*: a norma não pode ser afastada contratualmente, com vista a proteger interesses de terceiros em relação às partes do contrato. Nestes casos, é possível identificar os destinatários da proteção conferida pela norma. Estes são determináveis pela pertença a um grupo de referência, que pode ser mais ou menos amplo e

⁷ ATAZ LÓPEZ, JOAQUÍN, e SALELLES CLIMENT, JOSÉ RAMÓN, “La Libertad Contractual y Sus Limites”, in *Tratado de Contratos*, Vol. I, Tirant lo blanch, Valencia, 2009, pp. 127-270, p. 149.

mais ou menos homogéneo. Procura-se, por via da imperatividade do preceito, defender todas as pessoas que integram o grupo protegido contra uma prática que as poderá afetar direta ou indiretamente de forma imediata ou potencial.

Não identificamos no diploma em análise qualquer interesse de terceiro suficientemente relevante para se impor à liberdade contratual das partes.

– *Proteção de interesse de ambas as partes*: em situações menos comuns, as normas não podem ser afastadas contratualmente por terem como objetivo a proteção de ambas as partes de um contrato (algumas regras relativas à forma dos contratos, por exemplo, para impor uma reflexão acrescida). Os destinatários da proteção conferida pela norma estão totalmente identificados, sendo que se trata de situações em que a lei está a proteger as partes contra si próprias, correndo-se um risco de paternalismo⁸ que não é adequado como limite ao conteúdo de uma relação contratual.

Não é o que se passa no diploma que estamos a analisar, em que o interesse não passa por proteger as duas partes contra si próprias.

– *Proteção de interesse de uma das partes*: o conteúdo imperativo das normas resulta, em muitos casos, de um objetivo de proteção de apenas uma das partes do contrato. Nestes casos, o destinatário da proteção conferida pela norma está identificado, visando a lei, no essencial, proteger uma parte contra a outra.

A proteção de uma parte contra a outra resulta da ideia – por vezes correta – de que, em muitos contratos, uma das partes é tendencialmente mais fraca do que a outra, não tendo a possibilidade, por desconhecimento do bem ou serviço ou do negócio ou por falta de capacidade de intervenção no seu conteúdo, de influenciar o acordo final. Assim, presume-se que o trabalhador é mais fraco do que o empregador, o consumidor mais fraco do que o profissional, o arrendatário mais fraco do que o senhorio, etc., protegendo-se sempre o primeiro contra o presumível comportamento impositivo do segundo.

É o que sucede nas relações abrangidas pelo diploma que estamos a estudar. Nestas relações, a observação da realidade levou a que se pudesse concluir que, em regra, o pequeno produtor é mais fraco do que o grande transformador ou distribuidor, protegendo-se aquele contra o frequente comportamento impositivo deste.

Como se pode ler no preâmbulo do Decreto-Lei n.º 118/2010, o diploma visa “criar melhores condições económico-financeiras para as micro e pequenas empresas fornecedoras de bens alimentares” e “promover o equilíbrio nas relações comerciais entre produtores, industriais e distribuidores”. Reforça-se esta ideia com a referência a um “maior equilíbrio negocial” no preâmbulo do Decreto-Lei n.º 2/2003. Este equilíbrio poderá ser obtido por via de um “reforço da concentração da oferta”, razão pela qual se admite o afastamento das regras do diploma na sequência de acordo resultante de instrumento de autorregulação.

⁸ MARELLA, MARIA ROSARIA, “The Old and the New Limits to Freedom of Contract in Europe”, in *European Review of Contract Law*, Vol. 2, n.º 2, 2006, pp. 257-274, p. 261.

O interesse do pequeno produtor identificado nestas normas imperativas afeta a disponibilidade das duas partes no contrato. Também a liberdade da parte que se pretende proteger – o pequeno produtor – é posta em causa, como sucede com a generalidade das normas com conteúdo imperativo. Mas essa limitação tem como medida a verificação de que o interesse do pequeno produtor é afetado.

Para concluir se o interesse da parte protegida pela norma é, em concreto, afetado pelo acordo, é necessário interpretá-lo. Não basta, no entanto, interpretar o conteúdo do contrato, sendo igualmente necessário verificar as circunstâncias que rodearam a sua celebração, tentando perceber se a parte considerada mais fraca teve em conta as preocupações (ou interesses) que levaram a que o regime consagrado na lei fosse especialmente protegido. Também aqui se revela que a natureza supletiva ou imperativa de uma norma pode não ser o aspeto mais relevante da análise, tornando-se mais importante saber se o conteúdo do contrato foi objeto de ponderação e reflexão do lado da parte mais fraca, tendo sido o resultado de acordo efetivo entre as duas partes e não o resultado de uma imposição da parte mais forte.

Quando o interesse é afetado deve concluir-se que o conteúdo imperativo da norma foi contrariado pelo contrato.

Partindo destes dados, importa ainda perceber se as regras estabelecidas nos artigos 4.º e 5.º, n.º 1, têm ou não conteúdo imperativo. O elemento literal não nos ajuda nesta tarefa, uma vez que não há nesses preceitos referência expressa, pelo que teremos de interpretar a lei e definir os seus objetivos. Só depois será possível concluir num ou noutro sentido.

Do artigo 4.º resulta que “a entrega dos bens *deve* ser comprovada” pela guia de remessa, devidamente assinada (n.º 1), e que “a fatura *deve* [...]” conter determinados elementos. Parece-nos que não se pode, pelo menos de forma automática, concluir no sentido da imperatividade em função da utilização do verbo *dever*⁹. Pode constituir um indício do qual se parte na interpretação do preceito, mas não se trata de elemento decisivo. Com efeito, por vezes a palavra é utilizada em normas supletivas, só surgindo o *dever* no caso de as partes não terem acordado noutro sentido, pelo que o preceito não tem conteúdo imperativo¹⁰.

É o que se passa neste caso. Com efeito, o dever de conduta consagrado na norma tem como destinatário claro o pequeno produtor, vendedor dos bens e credor do preço, parte que concluímos ser a mais fraca nesta relação, sem possibilidade, em regra, de impor ao distribuidor qualquer cláusula do negócio celebrado, razão pela qual a lei tem, em alguns casos, conteúdo imperativo. Logo, não se justifica que uma norma que impõe um dever a essa parte tenha conteúdo imperativo. As partes podem, se assim o entenderem, dispor em

⁹ ALPA, GUIDO, “Autonomia Privata e «Garanzie Commerciali»”, in *L’Attuazione della Direttiva 99/44/CE in Italia e in Europa*, CEDAM, Padova, 2002, pp. 109-133, p. 128.

¹⁰ Por exemplo, o artigo 400.º, n.º 1, do Código Civil estabelece que a determinação da prestação “*deve* ser feita segundo juízos de equidade, se outros critérios não tiverem sido estipulados”. Também o artigo 9.º, n.º 1, do Decreto-Lei n.º 143/2001, que regula os contratos celebrados à distância, determina que, “salvo acordo em contrário entre as partes, o fornecedor deve dar cumprimento à encomenda o mais tardar no prazo de 30 dias a contar do dia seguinte àquele em que o consumidor lha transmitiu”.

sentido diverso, nada limitando a possibilidade de a parte mais forte, o grande transformador ou distribuidor, se opor a qualquer cláusula imposta pela parte mais fraca, o pequeno produtor. O contrário, ou seja, a parte mais fraca opor-se à parte mais forte, é que não é, em regra, possível, pelo que o conteúdo imperativo destinado a proteger uma das partes se limita a estes casos.

Logo, o artigo 4.º não tem conteúdo imperativo. A norma é supletiva e pode ser afastada pelas partes.

Pelo contrário, o artigo 5.º, n.º 1, quando estabelece uma penalização de dois pontos percentuais na taxa de juro moratório em caso de incumprimento da obrigação de pagamento do preço no prazo de vencimento, tem conteúdo imperativo. Com efeito, pretende aplicar-se esta sanção civil à parte considerada mais forte. Se a norma não tivesse conteúdo imperativo, facilmente poderia ser afastada por acordo, por sugestão, ou, com mais probabilidade, por imposição da contraparte do pequeno produtor. Este é um resultado que a lei pretende afastar, considerando que as partes não têm suficiente liberdade para regular esta matéria autonomamente. Justifica-se, assim, a imposição às partes de uma regra que se entende salvaguardar da melhor forma os interesses de uma delas, a mais fraca, neste caso o vendedor (produtor e credor do preço).

A norma tem, portanto, conteúdo imperativo, não podendo, em princípio, ser afastada por acordo entre as partes.

5. Conclusão

O Decreto-Lei n.º 118/2010, alterado pelo Decreto-Lei n.º 2/2013, aplica-se a contratos de compra e venda de bens alimentares destinados a consumo humano em que o prazo de cumprimento da obrigação de pagamento do preço é posterior ao prazo do cumprimento da obrigação de entrega dos bens e em que, tendencialmente, um contraente é uma empresa de pequena dimensão e o outro contraente uma empresa de maior dimensão.

O diploma regula essencialmente o prazo de vencimento da obrigação de pagamento do preço. Se não existir instrumento de autorregulação que envolva as estruturas representativas dos intervenientes nos contratos em causa, opção que a lei claramente prefere, desde o aditamento do artigo 6.º-A pelo Decreto-Lei n.º 2/2013, o vencimento tem como limite o prazo de 30 dias, contados a partir do momento da entrega dos bens e da respetiva fatura.

O incumprimento desta regra por parte do comprador, devedor do preço, determina a aplicação, por um lado, de uma sanção contraordenacional e, por outro lado, de uma sanção civil, que consiste num acréscimo de dois pontos percentuais ao juro moratório aplicável.

No que respeita à determinação do conteúdo imperativo das regras do diploma, identificou-se como seu fundamento a proteção dos interesses de uma das partes do contrato contra a outra, neste caso os interesses do pequeno produtor contra o grande adquirente de bens alimentares (transformador ou distribuidor). Protege-se o pequeno produtor, como parte presumivelmente menos protegida da relação, procurando evitar-se que a contraparte tenha sucesso na adoção de um comportamento impositivo.

Assim, não pode ser estipulado um prazo de vencimento da obrigação de pagamento do preço superior a 30 dias, não pode ser fixada uma taxa de juro moratório inferior à aplicável nos termos geral e não pode afastar-se a aplicação da sanção civil de acréscimo de dois pontos percentuais à taxa de juro moratório em caso de incumprimento da obrigação.

O diploma permite, contudo, que as partes estabeleçam um prazo de vencimento inferior a 30 dias, estipulem um momento para início da contagem do prazo menos exigente do que o previsto na lei ou definam requisitos menos exigentes para a guia de remessa ou documento equivalente.

Bibliografia

ALMEIDA, CARLOS FERREIRA DE, *Contratos*, Vol. II, 3.^a edição, Almedina, Coimbra, 2012

ALPA, GUIDO, "Autonomia Privata e «Garanzie Commerciali»", in *L'Attuazione della Direttiva 99/44/CE in Italia e in Europa*, CEDAM, Padova, 2002, pp. 109-133

ATAZ LÓPEZ, JOAQUÍN, e SALELLES CLIMENT, JOSÉ RAMÓN, "La Libertad Contractual y Sus Limites", in *Tratado de Contratos*, Vol. I, Tirant lo blanch, Valencia, 2009, pp. 127-270

CARVALHO, JORGE MORAIS, *Os Contratos de Consumo – Reflexão sobre a Autonomia Privada no Direito do Consumo*, Almedina, Coimbra, 2012

GARCÍA VICENTE, RAMÓN, "La Contratación con Consumidores", in *Tratado de Contratos*, Vol. II, Tirant lo blanch, Valencia, 2009, pp. 1443-1582

MARELLA, MARIA ROSARIA, "The Old and the New Limits to Freedom of Contract in Europe", in *European Review of Contract Law*, Vol. 2, n.º 2, 2006, pp. 257-274

PSARO, MARCELLO, "L'Inserzione Automatica di Clausole", in *I Contratti in Generale*, Vol. VI, UTET, Torino, 2000, pp. 215-243