

Comércio e Distribuição Alimentar Independente: Dimensão, Crescimento e Proximidade

Número 54 / Setembro 2026

Editorial

por Luís Brás

A dimensão real do setor do comércio e distribuição alimentar independente

*O contributo das empresas associadas da ADIPA que operam no **comércio alimentar** – grossistas e retalhistas – para a economia nacional não se esgota na sua dimensão económica, embora esta não seja despreciable.*

*Esta evidência pode ser constatada não apenas nos resultados do estudo que se apresentam nesta edição, bem reveladores do seu contributo para a economia nacional, mas também pela importância que estas empresas assumem no âmbito da coesão social e territorial e para a diversificação e aprofundamento da oferta no **comércio alimentar**.*

Quando falamos da componente social, referimo-nos aos milhares de postos de trabalho diretos assegurados pelas empresas associadas, bem como aos inúmeros postos de trabalho indiretos que igualmente dependem das relações comerciais com estas empresas, garantindo dessa forma rendimentos a milhares de famílias abrangidas por esta importante janela de empregabilidade no seio do mercado de trabalho.

Mas este nível de emprego gerado contribui também para manter vivas as dinâmicas locais, para a dinamização do interior do país, para a fixação de famílias e para evitar a desertificação.

Importa igualmente referir que um tecido comercial onde coexistem diferentes formatos – do mais pequeno ao maior, de natureza independente ou integrados em grupos empresariais – garante um equilíbrio do tecido económico que nos dá confiança e apoio em momentos diversos da evolução económica e dos choques exógenos que vão surgindo no horizonte. Foi assim num passado recen-

te e será necessariamente assim num futuro próximo, em que os conflitos assumem uma intensidade cada vez maior.

*Neste sentido, e dada a extrema relevância que atualmente assumem as **empresas de natureza independente** no conjunto da oferta comercial do **ramo alimentar**, importa cada vez mais encontrar soluções que garantam a sustentabilidade de todo o ecossistema do **comércio de produtos alimentares**.*

*As soluções encontradas para fazer face aos choques que vão surgindo no horizonte, sejam eles de natureza económica, consequência direta de fenómenos ambientais extremos ou de conflitos armados, têm necessariamente de assumir uma perspetiva cada vez mais holística e prever apoios para a generalidade do tecido empresarial que garantam a continuidade das operações de todas as empresas, e não apenas de um número restrito. A **cadeia de abastecimento**, como já referi, depende de um número vasto de empresas que garantem, todos os dias, o **abastecimento alimentar** de milhares de consumidores em todos os pontos do território nacional.*

Um Setor que Bate Recordes e Cresce para lá dos Grandes Centros

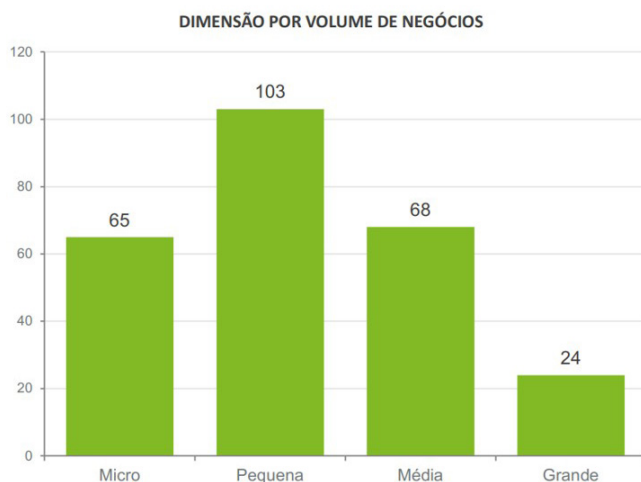
Empresas associadas da ADIPA alcançam em 2025 o maior volume de vendas da série analisada

Em 2025, as empresas associadas da **ADIPA** venderam mais do que em qualquer outro ano da última década, reforçaram as suas equipas depois de um ano de ajustamento e voltaram a demonstrar que a eficiência e a proximidade ao território são a marca distintiva do setor. O **Estudo do Setor 2023-2025** da **ADIPA** traça o retrato de uma atividade que cresce em escala, se moderniza a bom ritmo e continua a espalhar-se por todo o país.

Há histórias que se contam com números, e a do nosso setor é uma delas. O **Estudo da ADIPA**, construído a partir da análise das empresas associadas, reflete a evolução da atividade ao longo do último triénio, revelando um setor que reforça a sua presença na economia nacional, consolida um tecido empresarial maioritariamente constituído por PME e financeiramente sólido, entrando numa fase em que o crescimento já não se mede apenas em volume de vendas, mas também em capacidade de adaptação. Vale a pena refletir sobre estes números, porque interessam a todos os que fazem parte deste ecossistema: empresas, profissionais, parceiros e decisores públicos. O **comércio e a distribuição alimentar** servem o país todos os dias, têm presença em todos os distritos e suportam milhares de pontos de venda, pelo que a sua robustez se reflete diretamente na vida de milhares de trabalhadores e de centenas de empresas espalhadas pelo território. Os indicadores obtidos no último triénio permitem olhar não só para o desempenho global do setor, mas também para a forma como esse desempenho se distribui pelo país, pelas empresas e pelas pessoas que nelas trabalham.

Um setor de média dimensão e de uma solidez perene

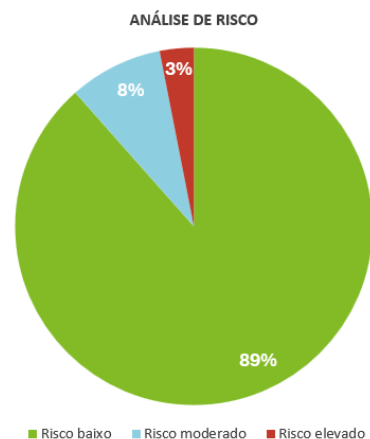
Antes de avançar para a evolução ao longo do tempo, importa conhecer o retrato do setor em 2025. Do total de empresas analisa-



As PME representam 65,8% das empresas do setor, constituindo a principal força do tecido empresarial

das, **65,8%** são **PME**, assumindo estas uma posição central na estrutura empresarial do setor. As **grandes empresas** representam **9,2%**.

Trata-se, efetivamente, de uma atividade suportada por um tecido empresarial diversificado, no qual as PME desempenham um papel determinante, combinando capacidade de resposta, conhecimento dos mercados e forte presença territorial. Esta estrutura assegura uma cobertura alargada do território e contribui de forma relevante para o abastecimento alimentar.



Quase nove em cada dez empresas do setor apresentam um perfil de risco financeiro baixo, uma base que sustenta o crescimento dos próximos anos

Esta estrutura empresarial é, em si mesma, uma das leituras mais positivas do estudo. Entre as empresas analisadas, **88,5%** apresentam **perfil de risco financeiro** baixo, **8,5%** risco moderado e apenas **3,1%** risco elevado.

Os dados mostram que a predominância de PME no setor coexiste com um perfil de risco financeiro maioritariamente baixo e não com a fragilidade que por vezes se lhe associa à partida. Num universo onde a esmagadora maioria das empresas são PME, ter quase nove em cada dez com um perfil financeiro sólido diz muito sobre a maturidade coletiva de quem gere estes negócios dia após dia.

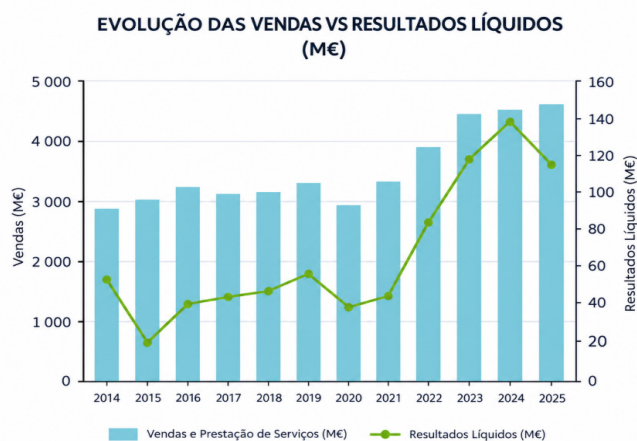
A representatividade da **Associação**

também continuou a crescer: a **ADIPA** conta hoje com **mais de 280 empresas associadas**, valor superior ao constatado em 2024 e 2023. É um saldo modesto em números absolutos, mas positivo em todos os anos do triénio, e traduz algo mais importante do que a simples contagem: mesmo num contexto de mudança, as empresas continuam a escolher fazer parte deste projeto coletivo, e reconhecem na **Associação** um instrumento de representação e de força conjunta.

Vendas recorde e uma nova fase de rentabilidade

Em 2025, o setor faturou um valor superior a 4,6 mil milhões de euros em vendas e prestação de serviços – o valor mais elevado de toda a série histórica analisada, e um **crescimento de 3,8%** face a 2024. O crescimento acumulado ao longo do triénio situa-se nos 3,0%, um percurso que não foi inteiramente linear: 2024 foi um ano de consolidação, mas que culminou, em 2025, num novo máximo histórico.

O resultado ganha ainda mais relevo quando colocado em perspetiva. Em 2020, ano marcado pela pandemia, o setor faturou cerca de 2,9 mil milhões de euros; o valor alcançado ao longo do sexénio representa um crescimento superior a 60%, uma recuperação construída ano após ano que atesta a resiliência de uma atividade essencial à vida do país. Se recuarmos mais no tempo, até 2014, quando as **vendas** das empresas associadas se situavam nos 2,8 mil milhões de euros, o crescimento acumulado ao longo de onze anos ultrapassa os 64% – uma trajetória sustentada do peso das empresas associadas, com apenas uma interrupção relevante, precisamente a de 2020, rapidamente superada nos anos seguintes.



Em onze anos, as vendas do setor cresceram mais de 64%, com uma única quebra relevante em 2020, ano fustigado pela pandemia

Este **crescimento das vendas** é acompanhado por uma reconfiguração interessante na forma como o setor gera resultados. O resultado **líquido** agregado cresceu de 120,2 milhões de euros em 2023 para 140,5 milhões de euros em 2024 – uma subida de 16,9% –, situando-se em 2025 nos 113,2 milhões de euros. Lido a par do crescimento das vendas, este movimento sugere a entrada numa nova fase do ciclo: depois de um ano de resultados particular-

mente elevados, sustentado por um grupo de empresas com desempenhos excecionais, 2025 marca o regresso a um patamar de rentabilidade mais equilibrado, mais alinhado com o crescimento sustentado que caracteriza o setor a médio prazo. A soma dos resultados positivos das empresas do setor mantém-se, ainda assim, em níveis expressivos – 120,3 milhões de euros em 2025 –, prova de que a capacidade de gerar valor continua amplamente distribuída, mesmo num ano de normalização face aos números extraordinários registados em 2024.

Emprego e vendas por trabalhador voltam a crescer

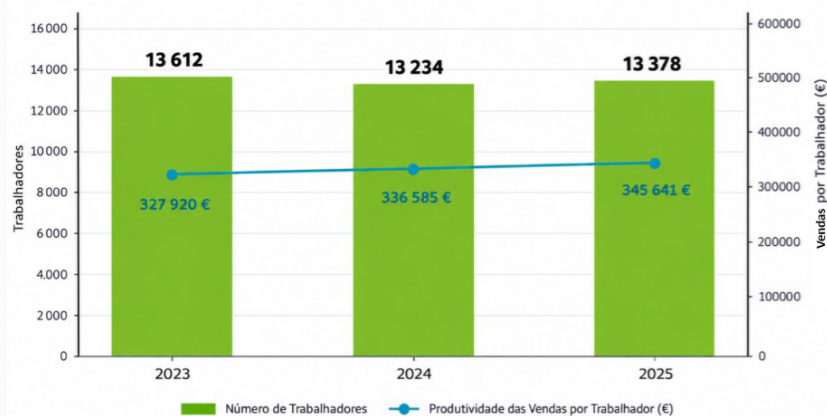
O **emprego** no setor atravessou, ao longo do triénio, um percurso que vale a pena olhar com atenção. Depois dos 13 612 trabalhadores registados em 2023, o número desceu para 13 234 em 2024, para, em 2025, voltar a recuperar. Neste ano, o setor empregou 13 378 pessoas – um crescimento de 1,1% em apenas um ano. É um sinal de que as empresas, depois de um período de ajustamento das suas estruturas, voltaram a reforçar as equipas precisamente no ano em que as vendas atingiram o valor mais alto de sempre.

O que torna este percurso particularmente interessante é o que aconteceu, em paralelo, às **vendas por trabalhador**. Cada trabalhador gerou, em 2025, mais valor de vendas do que em qualquer outro momento da série: 345 641 euros por trabalhador, face aos 336 585 euros de 2024 e aos 327 920 euros registados em 2023.

É a confirmação de que o setor não cresce apenas em volume, mas também em **capacidade organizativa** – cada trabalhador gera hoje mais valor do que em qualquer momento anterior, independentemente das oscilações na dimensão exata das equipas.

A composição das equipas também evolui no sentido de uma maior **ex-**

VENDAS POR TRABALHADOR (2023-2025)



O emprego recuperou em 2025, depois de ligeiro ajustamento em 2024, sem que as vendas por trabalhador tenha alguma vez deixado de bater recordes

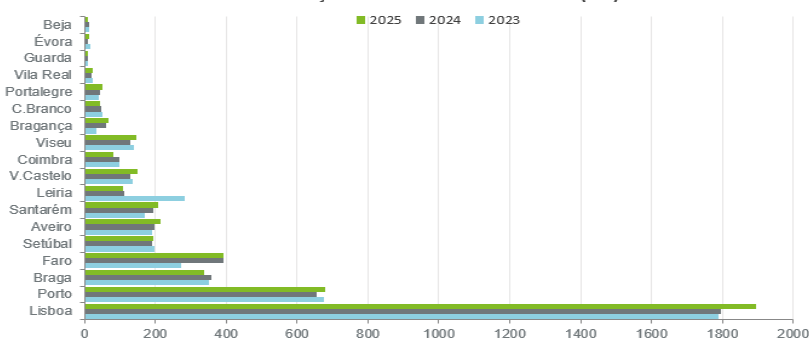
pressão feminina. Em 2025, o setor empregava 8 791 homens e 4 587 mulheres, com o peso feminino a fixar-se nos 34,3% do total, uma proporção que reforça, de forma gradual, a presença de ambos os sexos nas empresas.

Um país inteiro em crescimento

A **distribuição geográfica** das vendas confirma o papel central do litoral, nomeadamente dos grandes centros urbanos de **Lisboa, Porto e Braga**, que continuam a concentrar a maior parte do volume de negócios do setor - **Lisboa** representa cerca de 1 900 milhões de euros em vendas em 2025, mais 5,9% do que em 2023. É, no entanto, fora destes grandes polos que se registam algumas das evoluções mais expressivas do triénio, quanto à representatividade da **ADIPA**.

Bragança mais do que duplicou o seu volume de vendas entre 2023 e 2025, com um crescimento de 103,5%, a subida mais expressiva de todo o país. **Faro** cresceu 44,3%, o valor mais elevado entre os distritos de maior dimensão, o que acompanha o dinamismo da região. **Santarém** (+22,1%) e **Portalegre** (+22,6%) juntam-se a este grupo em forte expansão, enquanto **Aveiro, Guarda e Viana do Castelo** somam crescimentos sólidos e consistentes, entre 11,7% e 12,3%.

EVOLUÇÃO DAS VENDAS POR DISTRITO (M€)



O maior crescimento do setor não acontece nos grandes centros urbanos, mas em distritos como Bragança e Faro, que lideram a expansão fora de Lisboa e do Porto

No total, mais de metade dos dezoito distritos analisados regista **crescimento de vendas** entre 2023 e 2025, mostrando que a expansão do setor não se concentra apenas numa ou duas regiões, mas se espalha, de forma real, por uma parte significativa do território nacional.

Estes números contam uma história de expansão territorial que ultrapassa em muito os centros urbanos tradicionais, e que abre boas perspetivas a empresas que procurem novas oportunidades de crescimento fora do eixo Lisboa/Porto/Braga - sinal de um setor que continua a encontrar espaço para crescer fora dos centros habituais.

Um setor com peso relevante na economia nacional

O crescimento do setor acompanha, também, o crescimento da economia portuguesa. As vendas do setor equivalem a cerca de 1,7% do **PIB nacional** em 2023, 1,54% em 2024 e 1,51% em 2025 (valor preliminar).

Esta ligeira variação reflete, sobretudo, o ritmo muito forte de crescimento da economia no seu conjunto - o **PIB nacional**, a preços correntes, cresceu 8,2% entre 2023 e 2024, e mais 6,1% entre 2024 e 2025, o que representa uma subida de 267 384 milhões de euros para 307 000 milhões de euros em apenas dois anos -, num contexto em que o setor continua, também ele, a crescer de forma consistente.

É o retrato de um país em expansão, no qual o **comércio e a distribuição alimentar independente** mantêm um papel estável na economia nacional.

Um setor em plena maturação

No conjunto do triénio, o que os dados revelam é um setor em plena maturação: continua a bater recordes de **vendas**, mantém uma base empresarial financeiramente sólida, ganha eficiência a um ritmo notável e expande-se para novas geografias, do interior ao litoral, dos grandes cen-

tros urbanos aos distritos de menor dimensão.

A normalização dos resultados líquidos em 2025, depois de um ano excecional, integra-se com naturalidade neste percurso: é o sinal de um setor que consolida o seu modelo, em vez de o pôr em causa, e que se prepara para **continuar a crescer** de forma mais equilibrada nos próximos anos.

O mesmo se pode dizer do **emprego**, que atravessou um ano de ajustamento sem perder capacidade produtiva, e que já em 2025 recuperou o rumo de crescimento.

Fica também claro que a força do setor não está concentrada num único indicador, mas espalhada por várias frentes ao mesmo tempo: nas vendas, na produtividade, na solidez financeira das empresas e na sua presença em todo o território nacional. É esta combinação, mais do que qualquer número isolado, que sustenta a leitura de um setor preparado para continuar a crescer.

As empresas associadas da **ADIPA** e os demais interessados no setor encontram, neste retrato, motivos concretos para olhar para os próximos anos com confiança: com vendas recorde, um perfil de risco predominantemente baixo, aumento das vendas por trabalhador, que colocam 2025 no topo da série histórica, e



As Vendas e Prestação de Serviços das empresas associadas equivalem a cerca de 1,5% a 1,7% do PIB Nacional no período considerado

um crescimento que se espalha por mais de metade dos distritos do país, **o comércio e a distribuição alimentar** entram na próxima fase do seu ciclo com uma base sólida para continuar a crescer, e com uma **Associação** cada vez mais forte a representá-lo.

Desflorestação: Quando a Boa Causa se Transforma em mais uma Exigência para as Empresas

por Rogério Silva

Um objetivo amplamente consensual

Começamos pelo princípio, porque é justo fazê-lo. Entre 1990 e 2020 **perderam-se**, no mundo, cerca de 420 milhões de hectares de **floresta**, uma área equivalente à da própria União Europeia.

As florestas cobrem menos de um terço da superfície terrestre, acolhem a maior parte da biodiversidade do planeta e são fonte de rendimento para cerca de um quarto da população mundial.

O consumo europeu, por seu lado, está associado a aproximadamente 10% da desflorestação global, sobretudo através do **óleo de palma e da soja**.

Perante estes números, dificilmente alguém sustentará que a **Europa** deve ficar indiferente. E não creio que exista, no **comér-**



Entre 1990 e 2020 perderam-se, no mundo, cerca de 420 milhões de hectares de floresta, uma área equivalente à da União Europeia

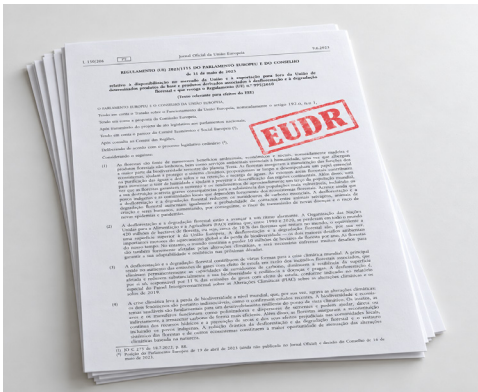
cio e na distribuição alimentar, quem defenda o contrário. O setor que representamos vive da confiança dos **consumidores** e das relações de longo prazo com **fornecedores e clientes**. Produzir e comercializar de forma responsável não é uma imposição externa: é, cada vez mais, uma condição de permanência no mercado.

O problema, como quase sempre acontece, não está no objetivo. Está na forma como se chega até ele.

A soma das exigências

O **Regulamento (UE) 2023/1115**, mais conhecido pela sigla **EUDR**, proíbe a colocação no mercado europeu e a exportação a partir dele de um conjunto de produtos associados à **desflorestação** e à **degradação florestal**. Estão abrangidos sete produtos de base: **bovinos, cacau, café, palmeira-dendém, soja, borracha e madeira**, bem como um universo alargado de **produtos derivados**, do chocolate ao couro, das rações aos óleos alimentares.

Para colocar estes produtos no mer-



O EUDR introduz novas exigências de rastreabilidade ao longo das cadeias de abastecimento

te, a diligência devida, com submissão de uma declaração no sistema de informação europeu. Na prática, isto significa **conhecer as coordenadas geográficas** das parcelas onde a matéria-prima foi produzida, **avaliar o risco**, **mitigá-lo** quando necessário e **conservar toda a informação** durante cinco anos.

Dito assim, parece um exercício documental. Não é. É um exercício de **rastreabilidade** que obriga a olhar para lá do fornecedor direto, muitas vezes para lá do segundo e do terceiro elo da cadeia, até chegar a uma plantação de café na Ásia ou a uma exploração de soja na América do Sul.

Para muitas empresas, especialmente **PME**, este é um trabalho novo, para o qual não existem, ainda, nem processos internos consolidados nem interlocutores preparados do outro lado.

Acresce que o **EUDR** não chega sozinho. Chega ao mesmo tempo que o **Sistema de Depósito e Reembolso**, que as novas exigências em matéria de **cibersegurança** decorrentes da **Diretiva NIS2**, que os **requisitos de sustentabilidade e reporte** que já circulam nos cadernos de encargos dos grandes clientes, que as regras de **rotulagem**, que as **obrigações fiscais e digitais**.

Cada uma destas frentes tem, isoladamente, uma justificação atendível. Somadas, e concentradas num intervalo de tempo muito curto, produzem um efeito que julgo importante nomear com clareza: a capacidade de gestão das empresas está a ser consumida pela conformidade, os chamados custos de contexto.

Numa grande organização, com departamentos jurídicos, de

gado, os operadores têm de garantir três coisas em simultâneo: que os produtos não estão associados a desflorestação ocorrida após 31 de dezembro de 2020; que foram produzidos em cumprimento da legislação do país de origem, incluindo em matéria de direitos humanos e laborais; e que foi exercida, previamente,

qualidade e de compliance, este esforço distribui-se. Numa empresa de **distribuição alimentar pequena e de média dimensão**, com vinte ou trinta colaboradores, recai quase sempre sobre as mesmas duas ou três pessoas – as mesmas que tratam das compras, da logística, da relação com os clientes e do dia a dia do negócio.

É uma diferença que a legislação europeia reconhece em teoria, através de regimes simplificados, mas que nem sempre se traduz em alívio real no terreno.

O calendário e a incerteza

Há ainda uma dimensão que merece referência, precisamente por ter sido, ela própria, geradora de dificuldades: o percurso acidentado deste regulamento.

Publicado em maio de 2023, o **EUDR** deveria ter começado a aplicar-se em dezembro de 2024.

Foi adiado para dezembro de 2025 pelo **Regulamento (UE) 2024/3234**. Foi novamente adiado e alterado pelo **Regulamento (UE) 2025/2650**, de dezembro de 2025. Pelo meio, foram publicados os **regulamentos de execução** relativos ao funcionamento do sistema de informação e à classificação dos países por nível de risco.

O calendário hoje aplicável estabelece que as obrigações entram em vigor a **30 de dezembro de 2026** para as **grandes e médias empresas**, bem como para os operadores a jusante e comerciantes de qualquer dimensão, e a **30 de junho de 2027** para os **micro e pequenos operadores primários**, no que respeita à generalidade dos produtos.

As datas atuais são conhecidas, o sistema de informação está operacional e as autoridades nacionais estão a preparar a fiscalização.

O regime sancionatório europeu prevê **coimas** cujo montante máximo deve corresponder a, pelo menos, 4%



Portugal importou quase 75 mil toneladas de café, através de 75 importadores. A rastreabilidade das matérias-primas, como a soja, até à parcela onde foram produzidas, é uma das principais exigências do EUDR

do volume de negócios anual total na União. Quem estiver à espera de um novo adiamento está, na realidade, a gastar o pouco tempo que lhe resta.

O que mudou e o que isso significa para o comércio e distribuição alimentar

A alteração de dezembro de 2025 trouxe **simplificações relevantes** e que importa conhecer, porque alteram substancialmente o esforço exigido a boa parte das empresas do nosso setor.

A mais significativa é esta: os operadores a jusante e os comerciantes deixam de ter de exercer **diligência devida** e deixam de ter de submeter **declarações** no sistema de informação. A declaração é exigida a quem coloca o produto no mercado europeu pela primeira vez.

A jusante, a obrigação passa a ser essencialmente de informação e de registo – saber a quem se compra, saber a quem se vende, recolher o número de referência da declaração quando o fornecedor é um operador e conservar tudo durante cinco anos.

É uma simplificação real e deve ser reconhecida como tal. Mas seria imprudente lê-la como uma dispensa.

Continua a existir a obrigação de registo no sistema de informação para as empresas que não sejam **PME**, mantém-se o dever de alertar a autoridade competente sempre que haja conhecimento de não conformidade de um produto, e mantém-se, sobretudo, aquilo que a lei não escreve, mas o mercado impõe: os clientes vão exigir aos seus fornecedores a documentação que lhes permita responder às suas próprias obrigações.

É este o ponto que gostaria de sublinhar, porque é frequentemente subestimado. A pressão regulatória raramente chega primeiro pelo legislador. Chega antes disso, pela cadeia de valor, sob a forma de questionários, cláusulas contratuais e requisitos de seleção de fornecedores. Uma empresa pode estar formalmente simplificada pelo regulamento e, ainda assim, ser confrontada com exigências documentais muito concretas por parte de quem lhe compra.

Preparar-se não é, por isso, uma questão de cumprir a lei. É uma questão de não perder contratos.

Portugal não é um espetador

Convém também desfazer a ideia de que este é um tema de países distantes. Os dados apresentados pelas autoridades nacionais, com base no **sistema TRACES**, mostram uma exposição muito concreta da economia portuguesa: cerca de 2,26 milhões de toneladas de soja importadas no período considerado, através de 16 importadores; perto de 100 mil toneladas de produtos de **palmeira-dendém**, com 45 importadores; quase 75 mil toneladas de **café**, envolvendo 75 importadores; mais de 31



Os bovinos e seus produtos derivados estão entre os sete produtos de base abrangidos pelo EUDR. Portugal regista 58 importadores de produtos derivados de bovinos

mil toneladas de produtos derivados de **bovinos**, com 58 importadores; e aproximadamente 3,8 mil toneladas de cacau.

São volumes que atravessam, depois, toda a cadeia nacional — indústria, grossistas, cash & carry, retalho de proximidade, restauração. Praticamente não existe empresa de distribuição alimentar em Portugal cujo sortido não contenha, de forma direta ou incorporada, pelo menos um dos produtos abrangidos. Um café, um chocolate, um óleo alimentar, uma ração, uma peça de carne.

O regulamento pode não se dirigir a todos com a mesma intensidade, mas toca em quase todos.

Em Portugal, as autoridades competentes estão repartidas entre a Direção-Geral de Alimentação e Veterinária, para os produtos agroalimentares – **bovinos, cacau, café, palmeira-dendém e soja** – e o Instituto da Conservação da Natureza e das Florestas, para a borracha e a madeira. Trata-se de uma repartição que faz sentido do ponto de vista técnico, mas que obriga as empresas a saber, antes de mais, com quem devem falar.

A posição da ADIPA

A ADIPA tem uma posição que não é nem de contestação nem de resignação.

Não somos, nem nunca fomos, uma associação que faz do combate à regulamentação uma bandeira. Consi-



Portugal importa cerca de 3,8 mil toneladas de cacau, um dos produtos abrangidos pelo regulamento

deramos legítimo e necessário que a **União Europeia** atue sobre a desflorestação global e entendemos que a transparência das cadeias de abastecimento é, a prazo, um ativo para as empresas que representamos.

Mas defendemos, com igual convicção, que a qualidade de uma política pública se mede também pela sua exequibilidade. Legislação a mais, mudada demasiadas vezes e aplicada sem atenção suficiente à dimensão das empresas, não protege melhor as florestas: apenas afasta do cumprimento quem tem menos meios para o assegurar.

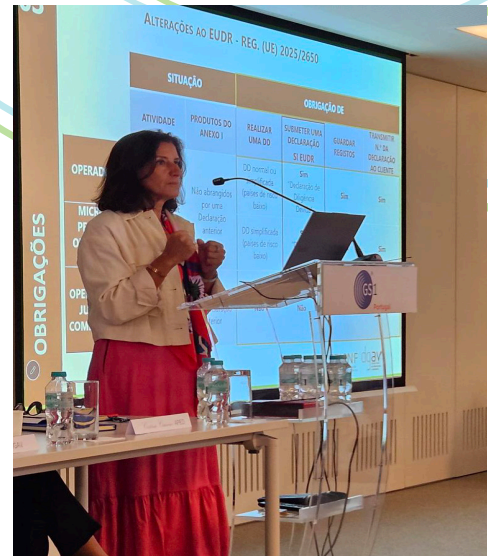
É este o alerta que temos feito, e continuaremos a fazer, junto das entidades nacionais e europeias, sempre que tenhamos oportunidade.

Entretanto, o nosso papel é outro e é muito claro. O **regulamento** existe, as datas estão fixadas e as empresas precisam de estar preparadas. Cabe-nos transformar aquilo que é denso, técnico e disperso em informação útil, prática e aplicável à realidade de quem trabalha no comércio e na distribuição alimentar.

Foi o que fizemos, e continuamos a fazer, com o Sistema de Depósito e Reembolso, foi o que fizemos no ciclo de workshops promovido com o **CECOA**, e é o que continuaremos a fazer relativamente ao **EUDR**.

O tempo de preparação é agora. E não é, seguramente, demasiado.

line, a sessão permitiu alargar significativamente o número de participantes, reunindo empresas de diferentes dimensões e de diferentes pontos da cadeia de abastecimento – da indústria à distribuição grossista, do retalho à restauração.



Cristina Santos, do ICNF, apresentou as principais obrigações do regulamento, com destaque para as diferentes posições na cadeia

Sessão de Esclarecimento sobre o EUDR reuniu empresas, autoridades e associações

Foi precisamente com o objetivo de responder às dúvidas concretas das empresas que se realizou, no passado dia 9 de setembro, no auditório da **GS1 Portugal**, em Lisboa, uma Sessão de Esclarecimento dedicada ao **Regulamento Europeu Anti-Desflorestação (EUDR)**.

A iniciativa foi promovida conjuntamente pela **ADIPA**, pela **APED**, pela **AHRESP**, pela **FIPA** e pela **GS1 Portugal**, contando com a participação da **Direção-Geral de Alimentação e Veterinária (DGAV)** e do **Instituto da Conservação da Natureza e das Florestas (ICNF)**, na qualidade de autoridades competentes nacionais. Realizada em formato híbrido, presencial e on-



José Manuel Costa e Matilde Santos, da DGAV, durante a apresentação na Sessão de Esclarecimento sobre o EUDR, dedicada às cadeias de abastecimento do setor agroalimentar

Das obrigações aos casos práticos

Ao longo da sessão, **Cristina Santos**, do **ICNF**, e **José Manuel Costa e Matilde Santos**, da **DGAV**, apresentaram o enquadramento do regulamento e detalharam as principais obrigações dele decorrentes, com particular atenção ao calendário de aplicação, à distinção entre operadores, operadores a jusante e comerciantes, e às consequências práticas de cada uma destas posições na cadeia.

Foram abordados os mecanismos de diligência devida e de diligência devida simplificada, os requisitos das declarações a submeter no sistema de informação europeu, as obrigações de recolha e conservação de informação e a transmissão dos números de referência entre os diferentes elos da cadeia.

Um dos momentos mais úteis da sessão foi a apresentação de casos práticos, construídos a partir de cadeias



Momento de partilha de ideias entre o Secretário-Geral da ADIPA, Luís Brás, e a APED, na Sessão de Esclarecimento sobre o EUDR

reais – **café, cacau, soja, palmeira-dendém e bovinos**, tanto em cenários de importação como de operações nacionais e intra-comunitárias.

Esta abordagem permitiu aos participantes identificar com maior clareza a sua própria posição na cadeia e, a partir daí, compreender exatamente o que lhes é exigido e o que não lhes é exigido – distinção que, como a experiência tem demonstrado, é fonte recorrente de dúvidas.

Foi ainda dado destaque ao registo e à utilização do sistema de informação do **EUDR**, à repartição de competências entre a **DGAV** e o **ICNF** consoante os produtos em causa e à documentação de apoio disponibilizada pela Comissão Europeia e pelas autoridades nacionais.

Um espaço para perguntas

A sessão reservou um período significativo para perguntas dos participantes, que foi amplamente utilizado.

As questões colocadas incidiram sobretudo sobre situações concretas do dia a dia das empresas, confirmando aquilo que a **ADIPA** tem vindo a constatar junto dos seus Associados: a principal dificuldade não está na compreensão dos princípios gerais do regulamento, mas na sua tradução para as operações reais de cada empresa.

A possibilidade de colocar dúvidas diretamente às autoridades

competentes constituiu, por isso, um dos aspetos mais valorizados pelos participantes, permitindo obter respostas de primeira mão sobre matérias que dificilmente se esclarecem através da leitura isolada dos textos legais.

O compromisso da ADIPA

A participação da **ADIPA** nesta iniciativa insere-se no trabalho que a Associação tem vindo a desenvolver em matéria de desflorestação e de sustentabilidade das cadeias de abastecimento, tema que integrou, aliás, o ciclo de workshops promovido em parceria com o **CECOA** e que foi objeto de destaque numa edição anterior desta newsletter. Adicionalmente, temos vindo a criar conteúdos e recursos informativos dedicados, assegurando que as nossas empresas associadas se mantêm devidamente atualizadas sobre as novas exigências legais.

Num contexto de adaptação regulatória exigente, a partilha de informação e o esclarecimento técnico assumem particular importância para apoiar as empresas na preparação para a aplicação do Regulamento.

A **ADIPA** continuará a acompanhar de perto a evolução deste processo, a analisar a regulamentação publicada e as orientações emitidas pelas autoridades, e a disponibilizar aos seus Associados informação clara e aplicável sempre que surjam novos desenvolvimentos.

Manteremos igualmente o diálogo com as entidades nacionais, transmitindo as preocupações das empresas que representamos, em particular no que respeita à proporcionalidade das exigências e à necessidade de estabilidade e previsibilidade das regras. Iniciativas como esta permitem aproximar empresas e autoridades e contribuir para uma aplicação mais esclarecida das novas exigências regulamentares.



Representantes das entidades, associações e empresas presentes na Sessão de Esclarecimento sobre o EUDR, realizada na GS1 Portugal.