



Convidado

GONÇALO ANASTÁCIO

Práticas leais no comércio – quem tem medo da regulação?

É possível oferecer promoções fantásticas sem incorrer em vendas com prejuízo e que a mesma capacidade empresarial que conduziu à estrutura de mercado que hoje temos saberá encontrar outras formas de concorrer na captação e satisfação dos clientes que não passem por um injusto, e por vezes insuportável, prejuízo dos produtores

Entrará em vigor em fevereiro o novo regime das práticas individuais restritivas do comércio, aprovado pelo Decreto-lei 166/2013, que reitera e desenvolve um conjunto de proibições de comportamentos, tais como vendas com prejuízo, recusas de venda ou práticas negociais abusivas. Embora com uma abrangência mais geral, este regime tem tido um foco de aplicação sobretudo na grande distribuição.

A iniciativa pretende dar resposta à enorme transformação vivida no setor do comércio nas últimas décadas, quando assistimos a um inelutável aumento da importância do canal da distribuição moderna e da quota de mercado das insignias líderes no retalho, tendo a conjugação destes dois fenómenos fragilizado, para além do aceitável, a capacidade negocial dos produtores.

O diploma legal surge também num contexto de crise do sector primário nacional face à pressão da globalização e à importação em massa de consumíveis, bem assim como do desenvolvimento de um conflito de interesses (de margem e preço escolhidos, de posicionamento, marketing, etc.) no tratamento conferido no mesmo estabelecimento às marcas de produtor e às marcas próprias do distribuidor (ditas brancas).

Assim, a ausência deste tipo de regras tenderia a prejudicar a produção nacional e os consumidores, nomeadamente pelo impacto negativo que tem nas marcas e, reflexivamente, na inovação, na diversidade da oferta e na liberdade de escolha.

A relevância económica do setor poderia fazer reeçar a inibição de qualquer alteração ao “statu quo”, pelo que cumpre justamente saudar a determinação na prossecução do interesse geral e a capacidade de decisão do legislador.

Por muito que custe aos arautos da tese do intervencionismo excessivo, para haver mercado livre é necessário um mínimo de regulação e um Estado forte que faça respeitar as leis, assegurando um “level playing field”.

Tal necessidade de regulação deste setor (e dos “gatekeepers” do acesso ao mercado) é manifesta em Portugal e o preâmbulo invoca, logo no primeiro parágrafo, os designios constitucionais da livre iniciativa



Mário Proença/Bloomberg

económica e da concorrência. E, sem surpresa, constata-se o número crescente de países que igualmente têm sentido a necessidade de aprovar medidas.

O caso do Reino Unido é particularmente relevante e é muito significativo que o primeiro país a afirmar a necessidade de intervir no setor tenha sido o que simboliza o liberalismo económico na Europa; recomenda-se a este propósito a leitura do artigo do ex-Chairman da Competition Commission, Peter Freeman, com base em apresentação efectuada em Lisboa (Revista C&R, da AdC e IDEFF, n.º 7/8).

Seguiu-se um elevado número de relatórios e iniciativas legislativas pela Europa, dos quais destacamos, entre nós, o Relatório da AdC (2010); e, em Espanha, a Ley 12/2013, criando inclusive uma entidade com foco específico. Também a União Europeia criou, em 2012, no seio da DG Concorrência, a “task force on the food supply chain”, para além de as instituições terem emitido estudos e recomen-

dações, estando em pleno curso iniciativas importantes.

Relativamente ao novo diploma nacional, a alteração que tem sido mais controversa é a do aumento das coimas para um máximo de €2,5 milhões (“grandes empresas”), o que confere capacidade dissuasora ao normativo, tendo a transferência da competência sancionatória para a ASAE em vista uma maior eficácia, dado ser uma entidade mais vocacionada para a natureza comercial das infrações e para lidar com um elevado número de processos.

Portanto, a novidade principal da nova legislação é a de conferir efetividade ao quadro legal existente, conforme seria normal e expectável num Estado de Direito. A este propósito, são surpreendentes as declarações públicas que tratam a proibição das vendas com prejuízo como algo de novo, quando se trata de uma norma perenemente enraizada em Portugal, como aliás na maior parte dos nossos mais relevantes parceiros comerciais (como

Espanha, França, Alemanha e Itália).

Por fim, também se tem lançado o alarme de que irá deixar de haver promoções, o que não será muito edificante na medida em que equivale à assunção de que antes se optava por não respeitar a lei e que, eventualmente, se alterarão comportamentos apenas porque se passa a estar sujeito a uma sanção com materialidade. Em qualquer caso, seguramente que é possível oferecer promoções fantásticas sem incorrer em vendas com prejuízo e que a mesma capacidade empresarial que conduziu à estrutura de mercado que hoje temos saberá encontrar outras formas de concorrer na captação e satisfação dos clientes que não passem por um injusto, e por vezes insuportável, prejuízo dos produtores.

Advogado Especialista em Concorrência
Este artigo de opinião foi escrito em conformidade com o novo Acordo Ortográfico.

”

É muito significativo que o primeiro país a afirmar a necessidade de intervir no setor tenha sido o que simboliza o liberalismo económico na Europa.