



Prática restritiva comercial

Gonçalo Anastácio

Passa esta semana um ano que entrou em vigor o Decreto-Lei 166/2013, relativo às práticas individuais restritivas do comércio, ditas PIRC, que substituiu o vetero Decreto-Lei 370/93, cuja desadequação à extraordinária evolução e sofisticação do funcionamento da grande distribuição era evidente.

O normativo PIRC passou a disponibilizar respostas mais efetivas a ilícitos como vendas com prejuízo, recusa de venda, ou práticas negociais abusivas, tendo a alteração mais relevante consistido no aumento das coimas (máximo de €2,5 milhões para grandes empresas), passando a moldura sancionatória a dispor de capacidade dissuasora.

Passado um ano, constata-se que a entrada em vigor do diploma, e respetiva fiscalização pela ASAE, tem contribuído para a dissuasão de práticas abusivas e para um melhor funcionamento do mercado. Por outro lado, é manifesto que não se verificou nenhum dos problemas que vaticinaram os opositores às novas regras. A principal crítica era que iram diminuir drasticamente as promoções, assim prejudicando os consumidores com aumentos de preços. Porém, conforme é empiricamente observado por todos, a prática das promoções aumentou claramente.

As autoridades cumpriram bem a sua missão, seja o Governo ou a ASAE, cuja prestação neste primeiro ano de aplicação foi extremamente adequada. Num primeiro momento apostou-se na pedagogia das novas regras (incluindo a publicação de 43 FAQ); e, gradualmente, tem sido intensificado o seu cumprimento, contribuindo para a dissuasão de comportamentos abusivos e para o bom funcionamento do mercado.

É certo que o diploma ficou muito aquém das necessidades no que concerne a práticas abusivas e boas práticas comerciais, e não foi dada resposta a temas fundamentais como a discriminação entre marcas de produtor e marcas de distribuidor e aos chamados *copy-cats*; mas tal sucedeu para dar oportunidade a soluções de autorregulação, prevenindo-as expressamente.

Há, portanto, um caminho a percorrer face às necessidades do sector da distribuição moderna e ao *benchmark* da evolução legislativa recente dos nossos parceiros europeus — com destaque para Reino Unido (vg. criação do “Adjudicator”), Espanha, França, Itália, etc. Há necessidade de alargamento do espectro de soluções, e questões a corrigir em sede logística, mas o balanço positivo da aplicação do diploma não justifica precipitações. O Decreto-Lei 166/2013 prevê um mecanismo de avaliação ao cabo de dois anos, o que confere o tempo adequado para o sector alcançar soluções de autorregulação.

Vamos ver se os agentes do sistema, reunidos na plataforma “PARCA”, conseguirão estar à altura do desafio e aproximar do que tem sido aprovado pela Europa em termos de soluções para o sector da distribuição. Se tal não for possível, restará a via legislativa.