

# Nova lei das promoções pode levar a um aumento dos preços

**Comércio.** Vendas abaixo do preço de produção vão dar muitas pesadas. Fora da nova lei das práticas comerciais restritivas estão os produtos e empresas fora do espaço europeu



Pingo Doce foi condenada pelas promoções do 1.º de Maio. Ainda aguarda recurso

## PENALIZAÇÃO AGRAVADA

**Coimas vão de 500 euros a 2,5 milhões**

► A Lei das Práticas Individuais Restritivas do Comércio (PIRC), que proíbe vendas com prejuízos, prevê coimas entre 500 e 50 mil euros para as microempresas; entre 750 e 150 mil euros para as pequenas empresas; de 1000 a 450 mil euros para as médias empresas, enquanto para as empresas de grande dimensão as coimas oscilam entre os 2500 e os 2,5 milhões de euros. No diploma anterior, as coimas variavam entre os 250 e 3740 euros para as pessoas individuais e entre 250 e 15 mil euros para as empresas. Nos últimos oito anos, a ASAE fiscalizou mais de mil estabelecimentos comerciais suspeitos de venderem produtos abaixo do preço de custo, mas menos de um terço foram alvo de contraordenações.

ANA MARCELA E VIRGÍNIA ALVES

Acabar com as promoções nos hipermercados "à custa dos promotores" é o objetivo da nova Lei sobre Práticas Individuais Restritivas do Comércio (PIRC), que hoje entra em vigor. Mas a intenção de proteger os produtores – "numa situação de maior fragilidade (...) porque a distribuição quer ter sempre os melhores preços", como justificou Assunção Cristas, ministra da Agricultura – pode cair por terra e acabar por penalizar os consumidores.

"Os preços podem subir para os consumidores uma vez que a distribuição pode procurar novas centrais de compras", diz Ricardo Junqueiro, jurista da Cuatrecasas. Mais, o diploma pode ter repercus-

sões negativas junto dos próprios produtores. "Esta legislação visa proteger os pequenos fornecedores que lidam com a distribuição. Facilmente se percebe que o resultado será o oposto", diz. E exemplifica. "Um distribuidor não pode fazer revenda com prejuízo de produtos nacionais, como por exemplo a banana da Madeira, mas se for da Colômbia pode, porque não é produto nacional". Ou seja, para contornar as restrições os distribuidores poderão privilegiar a compra

junto de fornecedores internacionais. Pedro Soares dos Santos, CEO da Jerónimo Martins, já tinha alertado para esse risco. "Ninguém sabe as implicações das PIRC", dis-

Aumento dos preços "seria pior para os distribuidores"

se na inauguração do novo centro de distribuição no Algarve. "Mas tenho uma noção concreta: vai limitar muito a capacidade de contratação entre as partes", considerando que para se defender a distribuição pode recorrer à importação.

AAPED alerta também para a possibilidade de um aumento dos preços para os consumidores (*ver caixa*).

Luís Pisco, jurista da Deco, reage: "Só pode ter efeito nos consumidores se

produtores e consumidores não fizerem o trabalho de casa. Há campo no diploma muito favorável à autorregulação", disse ao Dinheiro Vivo. O jurista admite que a nova lei poderá levar a uma mexida nos

preços, mas deixa o aviso. "Será um erro estratégico" se isso acontecer. "É mau para os consumidores, mas será ainda pior para os produtores e para os distribuidores", diz, considerando que as promoções, ferramenta estratégica para os distribuidores manterem as suas vendas, continuarão a existir. "Ninguém mata a galinha dos ovos de ouro." A Deco faz uma apreciação negativa do diploma de "difícil aplicação prática e que antes de entrar em vigor já carecia de uma revisão". "Tal como está, a própria ASAE vai ter de estudar o diploma."

A Centromarca, associação das marcas de fabricante, apesar de considerar "globalmente positivo" o diploma, pede "tempo adicional" para produtores e distribuição se adaptarem.

## PRÓS E CONTRAS

### Produtores aplaudem "equilíbrio de forças"

► Agricultores e industriais aplaudem a entrada em vigor da nova lei por equilibrar as forças entre os parceiros comerciais. "A nova legislação abre caminho à criação de mecanismos de autorregulação", defende Pedro Queiroz, diretor-geral da Federação das Indústrias Portuguesas Agroalimentares (FIPA). João Dinis, dirigente da CNA, consi-

dera que a nova lei vem acabar com "o completo desequilíbrio existente nas relações comerciais entre os hipermercados e fornecedores, em que os primeiros esmagam os segundos". "Eram recorrentes as queixas dos operadores perante os abusos negociais da distribuição", reforça Aldina Fernandes, secretária-geral adjunta da Confagri.

### Distribuição ameaça rever contratos

► A distribuição terá de rever "obrigatoriamente" os contratos com os fornecedores depois da entrada em vigor da legislação, considera a diretora-geral da APED. Ana Isabel Trigo Morais, defende que a insegurança jurídica que deriva desta lei, "confusa e impossível de aplicar", é altamente prejudicial às relações entre os fornecedores e retalhis-

tas. "O setor terá um ano para rever todos os contratos", diz a APED, que tem estado a desenvolver esforços, nomeadamente junto de advogados, para melhor responder às lacunas da lei. "Tememos, sobretudo, que os impactos se reflitam no consumidor final, introduzindo uma pressão inflacionista nos preços", explica Ana Isabel Trigo Morais.