

POSSÍVEIS REAÇÕES À CRISE COVID-19
ESCOAMENTO DE VESTUÁRIO E OUTROS ACESSÓRIOS

1. Enquadramento

Na sequência da declaração de Pandemia pela Organização Mundial de Saúde, no passado dia 12 de Março, bem como do decretamento das medidas de contingência para evitar a propagação do designado Covid-19, publicadas no dia 13 de Março, mas com produção de feitos no dia 12 de Março e, ainda, o decretamento do Estado de Emergência Nacional, que impôs o encerramento de todos os estabelecimentos comerciais que não comercializem bens essenciais, o Governo Português adotou uma série de medidas de apoio às famílias e às empresas, com o objetivo de assegurar a sua sobrevivência, face à crise económica e social que se prevê se seguirá à Pandemia.

Sucedem que, não foram acauteladas medidas para todas as áreas de negócio – o que se compreende face à urgência e celeridade com que as mesmas tinham que ser aprovadas e publicadas – cabendo a cada uma dessas áreas tentar perceber de que forma poderão, junto das entidades competentes, solicitar apoios ou a promulgação de medidas excecionais a vigorar durante e após o termo do declarado Estado de Emergência.

Considerando que existem diversas sociedades que comercializam bens que não são considerados essenciais, que nada faria prever a situação em que o País se encontra, os seus volumes de vendas e conseqüente *stock*, entendemos que deverão ser tomadas medidas concretas, aplicáveis aos sectores, nomeada, mas não exclusivamente, do vestuário, calçado

e acessórios, que permitam fazer face ao avolumar de produtos que, pelo decretamento do encerramento dos estabelecimentos comerciais de venda direta ao público, assim como pelo confinamento obrigatório da população, deixarão de ser comercializados.

É esse o sentido da presente nota.

2. Regime legal aplicável e atualmente em vigor

O Decreto-Lei 70/2007, de 26 de Março, regulamenta as práticas comerciais com redução de preços nas vendas a retalho praticadas em estabelecimentos comerciais com vista ao escoamento de existências, entre outras finalidades que não serão aqui abordadas, por não se enquadrarem no tema, conforme previsto no seu artigo 1.º.

O escoamento de existência pode ocorrer de três formas – as únicas previstas na Lei e, bem assim, as únicas admissíveis no ordenamento jurídico nacional – como sejam os saldos, as promoções e as liquidações.

Deixemos de parte, desde já, as liquidações, porquanto as mesmas apenas poderão ocorrer num cenário de encerramento definitivo do estabelecimento comercial, o que não será o caso.

Debrucemo-nos, então, sobre as promoções e os saldos.

2.1 As promoções

As promoções, nos termos do disposto na alínea b) do n.º 1 do decreto-lei em análise, são vendas promovidas com vista a potenciar a venda de determinados produtos ou a lançamento de um produto não comercializado anteriormente pelo agente económico no mesmo estabelecimento comercial, bem como o desenvolvimento da atividade comercial.

Se as promoções se destinarem a potenciar a venda de um determinado produto revestirá a forma de venda por um preço inferior ao preço mais baixo anteriormente praticado ou com condições mais vantajosas do que as utilizadas nos períodos de venda sem redução de preço, praticadas no mesmo estabelecimento comercial. Ou seja, pode traduzir-se numa redução de preço do bem ou poderá traduzir-se numa outra forma de venda mais vantajosa, como por exemplo, o “Pague 1, leve 2”.

Já quanto ao lançamento de um produto não comercializado anteriormente pelo agente económico, este configurará a venda do produto a um preço inferior ao preço a praticar após o período de redução ou com condições mais vantajosas do que as serem utilizadas após este período.

Referimos as duas formas de promoção, porquanto aquando da declaração do Estado de Emergência e não se sabendo qual a sua duração, poderão apresentar-se essas duas modalidades, seja pelo lançamento de uma nova coleção, seja pelo lançamento de um produto inovador.

O preço mais baixo anteriormente praticado corresponde ao preço mais baixo a que o produto foi vendido, fora de eventuais períodos de saldo ou de promoção, nos 90 (noventa) dias anteriores ao dia em que é posto à venda em promoção.

Entende-se como percentagem de redução aquela que é aplicada relativamente ao preço mais baixo anteriormente praticado, ou se se tratar de um produto não comercializado anteriormente pelo agente económico naquele estabelecimento, relativamente ao preço a praticar após o período de redução.

Contudo, esta redução não é livre, na medida em que se encontra limitada pelo regime jurídico das vendas com prejuízo, reguladas pelo Decreto-Lei n.º 166/2013, de 27 de Dezembro, regime este que será objeto de análise posterior.

2.2 Os saldos

Por sua vez, os saldos correspondem à venda de produtos praticada a um preço inferior ao preço mais baixo anteriormente praticado pelo mesmo estabelecimento comercial, tendo como objetivo o escoamento acelerado das existências.

Assim, o que difere das promoções – excluindo o lançamento de produto novo que não se adequa aos saldos – é a velocidade com que se pretende proceder ao escoamento do produto. Nos saldos pretende-se um escoamento acelerado, enquanto que nas promoções pretende-se apenas um escoamento do produto.

Sucedem que, os saldos, ao contrário das promoções que não limite temporal, têm um período máximo anual durante o qual poderão ser praticados.

Assim, nos termos do disposto no artigo 10.º do Decreto-Lei n.º 70/2007, de 26 de Março, as vendas em saldos podem realizar-se em qualquer período do ano, desde que não ultrapasse, no seu conjunto a duração de 124 (cento e vinte e quatro) dias por ano.

Para além do limite temporal, é ainda estabelecido um limite relativo aos produtos que podem ser objeto deste tipo de venda, sendo que é proibida a venda em saldos de produtos expressamente adquiridos para esse efeito, havendo a presunção de que tais correspondem

aos produtos rececionados no estabelecimento comercial pela primeira vez ou no mês anterior ao início do período de vendas em saldo.

Para além das limitações suprarreferidas, é ainda obrigatório proceder à comunicação de que se irá proceder à venda de bens em saldo. A referida comunicação tem que ser realizada junto da Autoridade de Segurança Alimentar e Económica (ASAE), com uma antecedência mínima de cinco dias úteis sobre a data em que se pretende iniciar a venda em saldos.

Na venda em saldos, não se aplica o regime jurídico das vendas com prejuízo, uma vez que tal regime exceciona os saldos para esse efeito.

3. Das Práticas Individuais Restritivas do Comércio – Da venda com prejuízo

Como referido nos dois subpontos anteriores, os preços / percentagens de descontos a serem praticados têm como limite o valor de produção / aquisição do produto, na medida em que o Decreto-Lei n.º 166/2013, de 27 de Dezembro, proíbe as designadas vendas com prejuízos, determinando, o seu artigo 5.º quais as regras que deverão ser seguidas, bem como as exceções a essas mesmas vendas.

Dispõe o referido artigo que:

“1. É proibido oferecer para venda ou vender um bem a uma empresa ou a um consumidor por um preço inferior ao seu preço de compra efetivo, acrescido dos impostos aplicáveis a essa venda e, se for caso disso, dos encargos relacionados com o transporte.

2. Entende-se por preço de compra efetivo o preço unitário identificável na fatura de compra, líquido dos descontos e pagamentos que se relacionem direta e exclusivamente com a transação dos produtos em causa.

(...)

11. O disposto no n.º 1 não é aplicável a:

- a) Bens perecíveis, a partir do momento em que se encontrem ameaçados de deterioração rápida;*
 - b) Bens cujo valor comercial esteja afetado, quer por ter decorrido a situação que determinou a sua necessidade, quer por redução das suas possibilidades de utilização, quer por superveniência de importante inovação técnica;*
 - c) Bens cujo reaprovisionamento se efetue por preço inferior, sendo então o preço efetivo de compra substituído pelo preço resultante da nova fatura de compra;*
 - d) Bens vendidos em saldo ou em liquidação.*
- (...)”.*

A violação do disposto no referido artigo importa a imputação da prática de uma contraordenação, prevista e punida nos artigos 9.º e 10.º do mesmo diploma legal, variando o valor da coima, consoante o tipo de empresa em causa:

- a) Pessoa singular, entre € 750,00 (setecentos e cinquenta euros) e € 20.000,00 (vinte mil euros);
- b) Microempresa, entre € 2.500,00 (dois mil e quinhentos euros) e € 50.000,00 (cinquenta mil euros);
- c) Pequena empresa, entre € 3.000,00 (três mil euros) e € 150.000,00 (cento e cinquenta mil euros);
- d) Média empresa, entre € 4.000,00 (quatro mil euros) e € 450.000,00 (quatrocentos e cinquenta mil euros);
- e) Grande empresa, entre € 5.000,00 (cinco mil euros) e € 2.500.000,00 (dois milhões e quinhentos mil euros).

Verificamos, assim, conforme já anteriormente referido, que nas vendas em promoção não se poderão ultrapassar descontos que impliquem que o produto seja vendido a preço inferior ao que foi adquirido e que, a limitação da venda em saldos, ainda que não seja referente ao

valor, é referente ao número de dias em que os mesmos podem ocorrer durante o período de um ano – 124 dias.

Refira-se que o Decreto-Lei n.º 166/2013, de 27 de Dezembro, foi recentemente objeto de alterações legislativas introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 128/2019, de 29 de Agosto, alterações essas que entraram em vigor no dia 01 de Janeiro de 2020.

Ainda que se verifique a existência de outras alterações, no que diz respeito ao objeto desta nota, verifica-se que houve uma grande preocupação em clarificar a exceção constante do n.º 11 do artigo 5.º do referido diploma legal, com especial incidência sobre o conceito de bem e o conceito de “preço de compra efetivo”, com especial incidência na sua alínea c) (*Bens cujo reaprovisionamento se efetue a preço inferior, sendo então preço efetivo de compra substituído pelo preço resultante da nova fatura de compra;*).

De facto, antes da referida alteração, a lei deixava dúvida sobre se a referida exceção seria aplicável apenas a bens com características equivalentes ou se também se aplicaria a bens idênticos vendidos a preços inferiores, o que foi clarificado na presente redação, na medida em que se poderá aceitar a inclusão nesta categoria dos bens idênticos e já não bens com características semelhantes.

Em termos práticos, esta exceção em análise encontra-se prevista para situações em que a reposição de um produto é feita com o mesmo produto a um preço inferior. As razões que podem levar ao reaprovisionamento por um preço inferior não estão estipuladas, havendo assim alguma margem de discricionariedade (p. ex. a aplicação de um novo desconto desde que cumpra os requisitos legais, isto é, esteja claramente estipulado quanto ao produto, quantidade e período).

Exemplificando: se a Empresa A adquire 100 unidades (com um preço de compra efetivo de € 0,50 cada) de um determinado produto, não poderá vender abaixo desse preço de compra.

Contudo, e se posteriormente, devido ao *stock* da primeira encomenda estar no fim (faltando, por exemplo, vender apenas 20 unidades), a Empresa A pedir a reposição do mesmo produto, imagine-se com mais 100 unidades, e esta reposição for realizada por um preço de compra efetivo inferior (por exemplo € 0,25 por unidade em vez de € 0,50), o preço a ter em consideração para efeito de preço de compra efetivo e, conseqüentemente, para venda com prejuízo, será o novo preço de € 0,25 para todas as unidades, independentemente de corresponderem às que ainda se encontram disponíveis da primeira encomenda ou que tenham sido adquiridas na segunda (reposição).

Pelo que, a Empresa A poderá vender o produto ao preço que entender, desde que não seja inferior a € 0,25 cada unidade.

Apesar de o exemplo ser dado com as mesmas unidades encomendadas na primeira e segunda encomendas, entendemos que as mesmas não terão que ser rigorosamente iguais em termos de quantidades, mas não deverá existir uma grande desproporção entre as mesmas, face à possível interpretação de maior desconto consoante a maior quantidade adquirida.

A venda em saldos não carece da demonstração que o produto perdeu o seu valor comercial. Essa é uma exceção prevista no n.º 11, artigo 5.º do Decreto-Lei n.º 166/2013, de 27 de Dezembro, relativo às PIRC que isenta de proibição a venda com prejuízo quando o produto perca o seu valor comercial.

A apreciação da “perda do valor comercial” no âmbito desta exceção deve ser entendida num conjunto de situações restritas, a saber:

- Ter decorrido a situação que determinou a sua necessidade. Pense-se em produtos que tenham como característica um fator que os delimite temporalmente como por exemplo mercadoria para um evento desportivo como o Europeu de Futebol 2020 ou

os Jogos Olímpicos (bandeiras, cachecóis etc.) a cujo adiamento já assistimos. A alteração da data, para o ano de 2021, implica que o valor dos produtos diminui porque se verificou a existência da alteração da situação que determinou a sua necessidade.

- Ter havido redução das suas possibilidades de utilização. São os casos em que o valor/utilização do bem ficou afetada por uma situação alheia (por exemplo condições meteorológicas como humidade, chuva, sol etc.). Neste caso os produtos ficam afetados por redução das suas possibilidades de utilização.
- Ter havido importante inovação técnica superveniente. Esta situação relativa à “superveniência de inovação técnica” prende-se com os casos em que o valor comercial de um produto é afetado em razão de aparecerem outros introduzidos posteriormente e que representam um claro aperfeiçoamento. Foi por exemplo o que aconteceu aos leitores de cassetes com os DVDs.

Este tipo de situações inclui também os casos em que são os fabricantes que adquirem uma tecnologia de ponta. No caso do vestuário e acessórios poderá verificar-se, se de alguma maneira, o fabricante de um concorrente arranjar uma máquina que permita fazer as roupas de uma maneira mais célere, ou invente um material novo impermeável/que não se suje, entre outras possibilidades.

Tal inovação poderá justificar a isenção da proibição de *dumping* desde que tais situações afetem o valor comercial do vestuário e acessórios a serem concretamente comercializados.

São estas as limitações e possibilidades que poderão ser utilizadas no âmbito do escoamento de produtos que venham a ficar em *stock*, o que se prevê venha a acontecer, mais não seja face à necessidade de as pessoas se recolherem em casa e verem os seus rendimentos reduzidos, deixando de adquirir o que se poderá considerar como bens supérfluos.

4. Das concretas medidas que entendemos poderem ser objeto de legislação especial

Posto isto, e estando feito o enquadramento legal, entendemos que, à semelhança de outros sectores em que o Estado Português teve intervenção, de forma a permitir a laboração e continuidade da atividade de várias empresas nacionais, poderá haver lugar a uma intervenção também na área do vestuário e acessórios.

Conforme já suprarreferido, o facto de se ter decretado o Estado de Emergência, bem como a obrigatoriedade de fecho de todos os estabelecimentos comerciais que não comercializem bens essenciais, isolamento social e a redução dos rendimentos familiares, irão ter um impacto em várias áreas do comércio e indústria, nomeadamente, no vestuário e acessórios.

Se no que respeita ao vestuário e calçado de criança, bem como artigos de puericultura, tal diminuição poderá ser menor, porque as crianças crescem bastante e necessitam de roupa que se adegue a esse crescimento, ainda que permaneçam em casa, o certo é que ao nível do vestuário e acessórios de adulto, poderá haver um decréscimo esmagador e com uma acumulação de *stock* elevada.

Acresce que, se desconhece, em concreto, quanto mais tempo durará a presente situação, pelo que poderá existir o sério risco de não se conseguirem vender determinadas coleções, como seja a de meia estação – transição Inverno 2019 para Primavera 2020 – ou até mesmo a de Verão.

Assim, entendemos que poderão ser apresentadas propostas nos seguintes sentidos:

- ou aumentar o número de dias permitidos para realização de saldos para além dos 124 dias legalmente permitidos, uma vez que já decorreu o primeiro período de saldos do ano de 2020 (coleção Outono / Inverno);

- ou fazer um *reset* aos dias de saldos já usados pelas empresas no ano de 2020, permitindo que usufruam, novamente, de 124 dias durante o ano de 2020;

Permitindo estas primeiras opções que se faça escoamento de produtos com preço abaixo daquele a que foi comprado e que tal escoamento se processe de forma célere, permitindo também que várias pessoas tenham acesso aos bens a um preço mais reduzido.

- ou suspender, temporariamente, a aplicabilidade do artigo 5.º do Decreto-Lei 166/2013, de 27 de Dezembro, o que levará ao mesmo resultado, ou seja, a venda dos bens abaixo do preço de custo, sem que haja consequências contraordenacionais para as sociedades.

Tais medidas deverão ser aplicáveis a toda e qualquer mercadoria, sem exceção, e independentemente de ser produto de época – Euro 2020, Jogos Olímpicos, entre outros – ou de novas coleções.

Temos consciência de que não serão as medidas ideais, uma vez que não permitirão o encaixe financeiro que seria expetável com os bens em causa, mas o certo é que, na fase em que o Mundo se encontra, serão as medidas que se nos afiguram como adequadas a permitir o escoamento dos bens, sem que haja a ameaça de processos contraordenacionais e elevadas coimas e/ ou sanções acessórias.

31 de Março de 2020

**TELLES DE ABREU E ASSOCIADOS –
- SOCIEDADE - DE ADVOGADOS, SP, RL**