

Alterações ao Decreto-Lei n.º 370/93 (Práticas Comerciais Restritivas)

**Decreto-Lei n.º 370/93, de 29 de Outubro
com as alterações introduzidas pelo
Decreto-Lei n.º 140/98, de 16 de Maio**

Artigo 1.º

Aplicação de preços ou de condições de venda discriminatórios

1 - É proibido a um agente económico praticar em relação a outro agente económico preços ou condições de venda discriminatórios relativamente a prestações equivalentes, nomeadamente quando tal prática se traduza na aplicação de diferentes prazos de execução das encomendas ou de diferentes modalidades de embalagem, entrega, transporte e pagamento, não justificadas por diferenças correspondentes no custo de fornecimento ou do serviço.

2 - São prestações equivalentes aquelas que respeitem a bens ou serviços similares e que não difiram de maneira sensível nas características comerciais essenciais, nomeadamente naquelas que tenham uma repercussão nos correspondentes custos de produção ou de comercialização.

3 - Não se consideram prestações equivalentes aquelas entre cujas datas de conclusão se tenha verificado uma alteração duradoura dos preços ou das condições de venda praticados pelo vendedor.

4 - Não são consideradas discriminatórias as ofertas de objectos desprovidos de valor comercial.

5 - Um fornecedor, quando acusado de prática de preços ou condições de venda discriminatórios, poderá excluir qualquer ilicitude se a referida prática resultar de uma imposição ou de uma pressão comercial anormal por parte de um distribuidor.

6 - Caso seja invocada a causa de exclusão de ilicitude referida no número anterior, caberá ao distribuidor demonstrar que os preços e condições de venda foram determinados livremente pelo fornecedor, não tendo o mesmo sofrido uma pressão comercial anormal por parte do distribuidor.

Artigo 2.º

Tabelas de preços e condições de venda

1 — Os produtores, fabricantes, importadores, distribuidores, embaladores e grossistas de bens e os prestadores de serviços são obrigados a possuir tabelas de preços com as correspondentes condições de venda e facultá-las, quando solicitados, a qualquer revendedor ou utilizador.

2 — As condições de venda devem referenciar, nomeadamente, os prazos de pagamento, as diferentes modalidades de descontos praticados e respectivos escalões.

3 — As condições em que um agente económico obtenha uma remuneração financeira ou de outra natureza dos seus fornecedores, como contrapartida da prestação de serviços específicos, devem ser reduzidas a escrito.

Artigo 3.º

Venda com prejuízo

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

1 - É proibido oferecer para revenda ou revender um bem, a um agente económico ou a um consumidor, fora do mesmo grupo económico, por um preço inferior ao seu preço de compra efectivo, incluindo os impostos aplicáveis a essa venda e, se for caso disso, os encargos relacionados com o transporte.

~~2 — Entende-se por preço de compra efectivo o preço constante da factura de compra, após a dedução dos descontos directamente relacionados com a transacção em causa que se encontrem identificados na própria factura ou, por remissão desta, em contratos de fornecimento ou tabelas de preços e que sejam determináveis no momento da respectiva emissão.~~

2 - Entende-se por preço de compra efectivo, o preço unitário líquido constante da factura de compra.

~~3 — Entende-se por descontos directamente relacionados com a transacção em causa os descontos de quantidade, os descontos financeiros e os descontos promocionais desde que identificáveis quanto ao produto, respectiva quantidade e período por que vão vigorar.~~

3 - Para efeitos de determinação do preço de venda, são considerados quaisquer descontos ou bónus concedidos pelo revendedor, no momento da aquisição, ainda que relativamente à aquisição de outro produto, bem como a concessão de quaisquer descontos ou bónus, posteriormente ao momento de aquisição, relativamente às aquisições de outros bens, num dos estabelecimentos comerciais do revendedor.

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

~~a) Bens perecíveis, a partir do momento em que se encontrem ameaçados de deteriorização rápida;~~

a) Bens perecíveis, constantes da lista anexa ao Despacho n.º 1747-B/201, de 20 de Janeiro, a partir do momento em que se encontrem ameaçados de deterioração rápida, mas desde que o retalhista não anuncie, no exterior do estabelecimento comercial em causa, quaisquer descontos dos referidos bens;

- b) Bens cujo valor comercial esteja afectado, 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 efectue a preço inferior, sendo então o preço efectivo de compra substituído pelo preço resultante da nova factura de compra;
 - d) Bens cujo preço se encontre alinhado pelo preço praticado para os mesmos bens por um outro agente económico do mesmo ramo de actividade que se encontre temporal e espacialmente em situação de concorrência efectiva com o autor do alinhamento;
- c) Bens vendidos em saldo ou liquidação.
- 5 — Incumbe ao vendedor a prova documental do preço de compra efectivo, bem como das justificações previstas no número anterior.
- 6 - Cabe ao vendedor do bem o ónus de provar que não incorreu na prática de venda com prejuízo.

Artigo 4.º

Recusa de venda de bens ou de prestação de serviços

- 1 - É proibido a um agente económico recusar a venda de bens ou a prestação de serviços a outro agente económico, segundo os usos normais da respectiva actividade ou de acordo com as disposições legais ou regulamentares aplicáveis, ainda que se trate de bens ou de serviços não essenciais e que da recusa não resulte prejuízo para o regular abastecimento do mercado.
- 2 - É equiparada à recusa de venda a subordinação da venda de um bem ou da prestação de um serviço à aquisição de outro bem ou serviço.
- 3 - É considerada recusa de prestação de serviço a recusa sistemática em referenciar um novo produto de um fornecedor quando essa recusa represente uma barreira à inovação, ou a retirada unilateral e não justificada de um produto de prateleira.
- 4 - São consideradas causas justificativas de recusa:
- a) A satisfação das exigências normais da exploração industrial ou comercial do vendedor, designadamente a manutenção dos seus stocks de segurança ou das necessidades de consumo próprio;
 - b) A satisfação de compromissos anteriormente assumidos pelo vendedor;
 - c) A desproporção manifesta da encomenda face às quantidades normais de consumo do adquirente ou aos volumes habituais das entregas do vendedor;
 - d) A falta de capacidade do adquirente para, face às características do bem ou serviço, assegurar a sua revenda em condições técnicas satisfatórias ou manter um adequado serviço de pós-venda;
 - e) A fundada falta de confiança do vendedor quanto à pontualidade do pagamento pelo adquirente, tratando-se de vendas a crédito;
 - f) A existência de débitos vencidos e não liquidados referentes a fornecimentos anteriores;
 - g) A ocorrência de qualquer outra circunstância inerente às condições concretas da transacção que, segundo os usos normais da respectiva actividade, tornaria a venda do bem ou a prestação do serviço anormalmente prejudicial para o vendedor.
- 5 - Incumbe ao vendedor a prova das causas justificativas a que se refere o número anterior.

Artigo 4.º-A

Práticas negociais abusivas

- 1 — É proibido obter de um fornecedor preços, condições de pagamento, modalidades de venda ou condições de cooperação comercial exorbitantes relativamente às suas condições gerais de venda.
- 2 — Para efeitos do número anterior, consideram-se como exorbitantes relativamente às condições gerais de venda do fornecedor os preços, condições de pagamento, modalidades de venda ou condições de cooperação comercial que se traduzam na concessão de um benefício ao comprador não proporcional ao seu volume de compras ou, se for caso disso, ao valor dos serviços por ele prestados a pedido do fornecedor.
- 3 - Configuram práticas contratuais abusivas, nomeadamente:
- a) Aplicação de penalidades retroactivamente;
 - b) Aplicação retroactiva dos descontos acordados;
 - c) Aplicação de cláusulas de cliente mais favorecido.
- 4 - Configuram, nomeadamente, práticas unilaterais contratuais abusivas do distribuidor, na sua relação com os fornecedores:
- (a) Rejeitar ou devolver os produtos entregues, com fundamento na menor qualidade de parte ou da totalidade da encomenda ou no atraso da entrega, sem que seja demonstrada, pelo comprador, a responsabilidade do fornecedor por esse facto;
 - (b) Obter ou tentar obter do fornecedor a garantia de uma determinada margem com a comercialização dos produtos fornecidos através de pagamentos directos, aumento retractive de descontos ou qualquer outro meio;
 - (c) Impor, ou exigir de qualquer modo, um pagamento, directamente ou sob a forma de desconto, por não concretização das expectativas do distribuidor quanto ao volume ou valor das vendas;

- (d) Impor, ou exigir de qualquer modo, um pagamento, directamente ou sob a forma de desconto, para introdução ou reintrodução de produtos (*fee* de referenciação);
- (e) Impor, ou exigir de qualquer modo, um pagamento inicial, directamente ou sob a forma de desconto, como condição para iniciar uma relação comercial com um fornecedor (*fee* de acesso);
- (f) Impor, ou exigir de qualquer modo, um pagamento inicial, directamente ou sob a forma de desconto, para assegurar um melhor posicionamento visual ou aumentar o espaço de linear para quaisquer produtos desse fornecedor num estabelecimento comercial;
- (g) Impor, ou exigir de qualquer modo, uma redução do preço acordado ou aumento do desconto combinado para qualquer produto, excepto se for emitido um aviso escrito a esse fornecedor com um prazo de antecedência razoável, nunca inferior a uma semana e sempre antes dos produtos serem expedidos;
- (h) Impor, ou exigir de qualquer modo, um pagamento, directamente ou sob a forma de desconto, como compensação pelos custos incorridos pelo distribuidor em consequência de uma queixa do consumidor, excepto quando o Grande Grupo Retalhista demonstre que essa queixa se deve a negligência, falha ou incumprimento contratual do fornecedor;
- (i) Impor, ou exigir de qualquer modo, um pagamento, directamente ou sob a forma de desconto, para cobrir qualquer desperdício dos produtos desse fornecedor, excepto se este se dever a negligência, falha ou incumprimento contratual do fornecedor, cabendo ao Grande Grupo Retalhista a demonstração desta excepção;
- (j) Impor, ou exigir de qualquer modo, um pagamento, directamente ou sob a forma de desconto, por custos relativos a transporte e armazenamento posteriores à entrega do produto;
- (k) Impor, ou exigir de qualquer modo, um pagamento, directamente ou sob a forma de desconto, por promoções não acordadas previamente;
- (l) Impor, ou exigir de qualquer forma, prazos de pagamento excessivos, qualificando-se como excessiva a previsão de prazos de pagamento superiores a 30 dias;
- (m) Impor, ou exigir de qualquer forma, um pagamento, directamente ou sob a forma de desconto, como contribuição para abertura de novos estabelecimentos ou remodelação dos existentes.

Artigo 5.º

Infracções

1 — Constituem contra-ordenações, quando cometidas por pessoa singular:

- a) As infracções ao disposto no n.º 1 do artigo 1.º, no n.º 1 do artigo 3.º, nos n.ºs 1 e 2 do artigo 4.º e no n.º 1 do artigo 4.º-A, puníveis com coima do 150 000\$ a 750 000\$;
- b) A infracção ao disposto nos n.ºs 1 e 3 do artigo 2.º, punível com coima de 50 000\$ a 250 000\$.

2 — Constituem contra-ordenações, quando cometidas por pessoa colectiva:

~~a) As infracções ao disposto no n.º 1 do artigo 1.º, no n.º 1 do artigo 3.º, nos n.ºs 1 e 2 do artigo 4.º e no n.º 1 do artigo 4.º-A, puníveis com coima de 500 000\$ a 3 000 000\$;~~

a) As infracções ao disposto no n.º 1 do artigo 1.º, no n.º 1 do artigo 3.º, nos n.ºs 1 e 3 do artigo 4.º e no n.º 1 do artigo 4.º-A, sendo puníveis com coima até 5% do volume de negócios, em Portugal, do grupo económico infractor no ano anterior ao da sua prática;

~~b) A infracção ao disposto nos n.ºs 1 e 3 do artigo 2.º, punível com coima de 100 000\$ a 500 000\$.~~

b) As infracções ao disposto nos n.ºs 1 e 3 do artigo 2.º, sendo puníveis com coima até 1% do volume de negócios, em Portugal, do grupo económico infractor no ano anterior à prática.

3 - A coima aplicável às infracções sancionadas nos termos da alínea a) e b) do artigo anterior não poderão, em nenhum caso, exceder 10 milhões de euros e 3 milhões de euros, respectivamente

4 - A competência para aplicação das respectivas coimas cabe ao director-geral do Comércio e da Concorrência.

5 - A reincidência na prática de qualquer uma das infracções prevista no presente Decreto-Lei constitui factor especialmente agravante da coima, a ponderar pela entidade competente para a sua determinação.

6 - A aplicação das sanções administrativas previstas no presente diploma em nada obsta a que o agente económico lesado intente uma acção de indemnização pelos prejuízos sofridos junto do Tribunal de Competência Especializada para a Concorrência, Regulação e Supervisão.

7 - A negligência é punível.

Artigo 6.º

Fiscalização e instrução dos processos

~~A fiscalização do cumprimento do disposto no presente diploma compete à Inspeção Geral das Actividades Económicas e a instrução dos respectivos processos cabe à Direcção Geral do Comércio e da Concorrência.~~

A fiscalização do cumprimento do disposto no presente diploma, bem como a instrução dos respectivos processos são da competência da Autoridade de Segurança Alimentar e Económica

Artigo 7.º

Destino do montante das coimas

O produto das coimas cobradas por infracção ao disposto no presente diploma reverte em 60% para os cofres do Estado, em 20% para a Inspeção-Geral das Actividades Económicas e em 20% para a Direcção-Geral do Comércio e da Concorrência.

Artigo 8.º

Entrada em vigor

O presente diploma entra em vigor no dia 1 de Janeiro de 1994.