

			Área: 37695 mm2	Âmbito: Nacional		Tiragem: 22070
Título: A descida do IVA no retalho, por Rogério Fernandes Ferreira				Temática: Gestão/Economia/Negócios		GRP: 2.1
2008/07/04	DIARIO ECONOMICO - PRINCIPAL	Pág.62	Imagem: 1/1	Periodicidade: Diária		Inv.: 1691.00

ROGÉRIO FERNANDES FERREIRA

PLMJ - Sociedade de Advogados, RL



A descida do IVA no retalho

Só os bens vendidos ao mesmo preço e expostos ao público em conjunto podem ser objecto de uma única marcação.

Entrou finalmente em vigor a lei que reduz a taxa normal do IVA para 20% (14% para as operações localizadas nos Açores e Madeira). Adivinha-se que esta redução não traga, no imediato, uma descida dos preços em conformidade, aproveitando os comerciantes – legalmente, entenda-se, a menos que o preço esteja sujeito a alguma condicionante de natureza legal ou contratual – para fazerem sua a margem correspondente à descida do imposto. O que, à partida, tenderá a ser encarado como uma situação de aproveitamento, pode no caso de alguns sectores da venda a retalho, ser resultado de uma opção “forçada”, com eventuais custos comerciais, motivada pelas dificuldades decorrentes das regras sobre a etiquetagem de preços.

Com efeito, de acordo com a legislação em vigor, todos os bens destinados à venda a retalho devem exibir o preço de venda ao consumidor, devendo a indicação dos preços ser feita por unidade, através da utilização de letreiros, etiquetas ou listas. Só os bens vendidos ao mesmo preço e expostos ao público em conjunto podem ser objecto de uma única marcação.

A alteração ao preço de quaisquer bens deve implicar, em contrapartida, a modificação dos preços marcados nas respectivas etiquetas, ascendendo as coimas devidas pela violação destas regras a valores substanciais. O que significa que qualquer comerciante que pretenda fazer repercutir, no imediato, a redução da taxa do IVA nos preços praticados, encontra-se obrigado a alterar a totalidade dos preços marcados, arcando assim com o consequente custo, seja no valor das etiquetas propriamente dito, seja na afectação de recursos humanos para o efeito. É evidente que, num estabelecimento de pequenas dimensões, este problema não assumirá as mesmas proporções que nas grandes superfícies comerciais. Pense-se nos supermercados ou em grandes cadeias de distribuição de roupa e electrodomésticos, e nas centenas, senão milhares de artigos distintos por estes comercializados. Sendo certo ainda, no que respeita às cadeias de roupa, que qualquer investimento nesta fase teria sempre utilidade transitória, visto o aproximar da época de saldos.

Poder-se-á dizer que tal obstáculo poderia ser contornado pela afixação de letreiros indicando que todos os artigos passariam a

beneficiar de uma redução genérica de preço, na proporção da descida do imposto. Porém, esta solução só aparentemente é fácil e exequível. Desde logo, porque impede, à partida, que sejam introduzidos em exposição novos produtos, a preços diferentes, aos quais não seja aplicável a redução genérica de preços, sem violação das regras sobre indicação de preços. Depois, porque não se afigura claro se tal solução se apresenta conforme às regras sobre práticas comerciais de redução de preços. Por fim, ainda que menos relevante no contexto, dado que a taxa efectiva de descida de preço, em conformidade com a redução da taxa do IVA (na ordem dos 0,8264%) não se apresenta como uma taxa de fácil aplicação, o arredondamento para uma taxa de 1% implicaria que o comerciante, obrigado a entregar o IVA incluso no preço total, suportasse a correspondente diferença. E nota-se, ainda, que os talões de venda a emitir ao consumidor têm de mencionar já o preço do produto com a nova taxa de imposto, pelo que, qualquer redução genérica no

Muitos dos comerciantes que agora irão manter os preços são os mesmos que, no passado, suportaram o efeito da subida da taxa por idênticas razões.

Adivinha-se que a redução da taxa do IVA não traga, no imediato, qualquer benefício para o consumidor.

preço de venda implicaria também a adaptação dos ‘softwares’ de gestão ao desconto praticado.

Por estas razões, e de acordo com as informações que de vários quadrantes nos foram chegando, é de esperar que o efeito da redução do IVA no preço dos produtos de venda a retalho só se venha a sentir relativamente aos bens etiquetados pela primeira vez. Mas impõe a justiça que se diga que, muitos daqueles que agora optam por não reduzir os preços, são os mesmos que, no passado, pelas mesmas razões, não os aumentaram em contextos de subida da taxa do imposto, suportando, então, a correspondente diferença. ■

Com José Pedroso de Melo
e Joana Lança