Comunicação da Comissão relativa à transmissão de pequenas e médias empresas

(98/C 93/02)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

INTRODUÇÃO

A transmissão de empresas é uma das questões-chave da política empresarial da Comissão Europeia [1]. Após a criação e o crescimento, a transmissão é a terceira fase crucial do ciclo de vida de uma empresa [2]. Muitos postos de trabalho ficam em risco a partir do momento em que o fundador da empresa chega à idade da reforma e tem de considerar a passagem do testemunho.

Estudos recentes revelaram que mais de cinco milhões de empresas da União Europeia — ou seja, cerca de 30 % do conjunto das empresas europeias — serão confrontadas com o problema da sua transmissão no decurso dos próximos anos. De acordo com estas previsões, cerca de 30 % dessas empresas, ou seja, 1,5 milhões, desaparecerão devido à má preparação da sua transmissão, que compromete assim cerca de 6,3 milhões de postos de trabalho [3].

A acção da Comissão Europeia na matéria data de 28 e 29 de Janeiro de 1993, altura em que foi organizado um simpósio, em Bruxelas, com o objectivo de fazer o ponto da situação nos diversos Estados-membros e definir as melhores práticas no domínio da transmissão de empresas. Esse simpósio foi seguido por uma vasta consulta de todas as partes interessadas com base numa comunicação específica [4]. Essa consulta levou à adopção, em 7 de Dezembro de 1994, de uma recomendação oficial relativa à transmissão das pequenas e médias empresas (PME), dirigida pela Comissão Europeia aos Estados-membros [5].

De acordo com o artigo 9º da recomendação, o prazo dentro do qual se solicitava aos Estados-membros que apresentassem relatórios sobre os progressos alcançados expirou em 31 de Dezembro de 1996. Aliás, a Comissão não esperou por essa data para convidar todos os Estados-membros a comunicar informações intercalares sobre as medidas tomadas nos diversos domínios mencionados na recomendação e sobre as futuras modificações que tencionavam introduzir na legislação existente.

Na sua proposta de decisão do Conselho, que adopta o terceiro programa plurianual para as PME, a Comissão manifestou a intenção de empreender novas iniciativas, incluindo uma acção concertada, com base na avaliação do seguimento dado à recomendação de 1994 [6]. A decisão do Conselho, de 9 de Dezembro de 1996, que adopta um terceiro programa plurianual, confirmou o objectivo de continuar os esforços nesse sentido [7]. Na sequência dessa decisão, a Comissão Europeia organizou, em 3 e 4 de Fevereiro, em Lille (França), o Fórum Europeu sobre a transmissão de empresas. A avaliação das informações fornecidas pelos Estados-membros, assim como os debates em sessão plenária e nos diversos *workshops* do fórum produziram os resultados descritos na presente comunicação.

Após a publicação da recomendação da Comissão, vários Estados-membros adoptaram ou, pelo menos, pensaram em adoptar medidas para melhorar o enquadramento legislativo e fiscal em matéria de transmissão. Além disso, a maioria dos Estados-membros manifesta a sua intenção de facilitar a transmissão das PME. As partes implicadas, ou seja, as entidades nacionais competentes, as organizações profissionais e os próprios empresários começam agora a medir a amplitude de tal tarefa. Trata-se de um progresso considerável, visto que a sensibilização das pessoas implicadas constitui um dos principais objectivos da Comissão.

MEDIDAS TOMADAS OU PROPOSTAS

A maior parte das medidas tomadas até ao momento dizem respeito à modificação do enquadramento jurídico para encorajar e facilitar a preparação da transmissão das empresas (cf. ponto A). Vários estados-membros modificaram o tratamento fiscal da transmissão, nomeadamente através da redução dos direitos de sucessão e de doação (cf. ponto B). Outras iniciativas visam melhorar as perspectivas financeiras das empresas no momento da sua transmissão (cf. ponto C). Por fim, existem vários aspectos práticos que podem ter um impacto considerável sobre o êxito ou o fracasso da transmissão (cf. ponto D).

A. **Medidas legais em matéria de transmissão de empresas**

Em determinados Estados-membros, foram recentemente tomadas medidas legais destinadas a facilitar a

[1] «Maximizar o potencial de emprego, crescimento e competitividade das PME europeias». Proposta de decisão do Conselho que adopta o terceiro programa plurianual a favor das pequenas e médias empresas (PME) da União Europeia (1997-2000), COM(96) 98 final de 20.3.1996.

[2] Programa integrado a favor das PME e do artesanato, COM(94) 207 final de 3.6.1994.

[3] Observatório europeu para as PME, quarto relatório anual, 1996, p. 183.

[4] Comunicação da Comissão sobre a transmissão das empresas. Acções a favor das PME, JO C 204 de 23.7.1994, p. 1.

[5] JO L 385 de 31.12.1994, p. 14 (doravante denominada «recomendação»; ver igualmente a comunicação que contém a justificação da recomendação, JO C 400 de 31.12.1994, p. 1.

[6] Ver nota nº 1, p. 6.

[7] JO L 6 de 10.1.1997, p. 25.

transmissão das empresas. A maior parte dessas medidas dizem respeito ao direito civil e ao direito das sociedades. Foram alcançados alguns progressos em certos domínios, mas muito poucos noutros, e as melhorias variam de um Estado-membro para outro. Os domínios seguintes são particularmente importantes:

1. *Conversão das sociedades de pessoas em sociedades de capitais e vice-versa*

A modificação da forma jurídica de uma empresa (conversão) pode revelar-se útil para o transmitente, permitindo-lhe preparar-se para a transmissão com a estrutura mais adequada, e para o transmissário, para, por exemplo, instaurar procedimentos de tomada de decisão apropriados. Todavia, nesse caso, alguns Estados-membros exigem a dissolução da empresa e a criação de uma nova, o que constitui uma exigência demasiado pesada que, com frequência, impede o êxito de uma transmissão.

Nos termos da alínea a) do artigo 4º da recomendação, é importante colocar à disposição das PME de todos os Estados-membros a possibilidade de passar de uma forma jurídica a outra, sem dissolução nem criação de uma nova entidade.

Na Alemanha, a lei de 1994 sobre as conversões (*Umwandlungsgesetz*) introduziu diferentes tipos de conversões, a saber, a fusão, a alteração do estatuto jurídico e a divisão. Introduziu, igualmente, o conceito de cisão no direito das sociedades alemãs. Estas disposições aplicam-se tanto às sociedades de capitais como às sociedades de pessoas e podem, consequentemente, beneficiar um grande número de transmissões de PME. Além disso, essa lei foi acompanhada por disposições fiscais (*Umwandlungssteuergesetz*), que garantem a neutralidade fiscal de qualquer operação de conversão (ver ponto B.4).

Nos direito das sociedades espanhol, a conversão das sociedades de pessoas em sociedades de capitais e vice-versa é já possível em muitos casos.

No direito austríaco (*Umwandlungsgesetz*), a conversão das sociedades de capitais é possível por fusão (que beneficia o principal accionista), ou por transformação numa nova empresa. Estas operações foram facilitadas pela adopção, em 1996, de disposições fiscais (*Umgründungssteuergesetz*) que garantem a neutralidade fiscal de qualquer conversão (ver ponto B.4). Esta lei não prevê a conversão de uma sociedade de pessoas em sociedade de capitais, a qual só será possível com a incorporação dos activos daquela (contributo em espécie) na sociedade de capitais. A isenção fiscal acima mencionada só se aplica a este tipo de conversão após um período mínimo de existência da sociedade de capitais em questão.

No direito finlandês, a conversão de uma sociedade de pessoas em sociedade de capitais é possível, mas já o contrário não o é. Por fim, na Suécia, a conversão das sociedades em caso de transmissão de empresas foi recentemente facilitada por uma lei de 1996.

Nos diversos Estados-membros, todas as leis acima mencionadas foram bem sucedidas na prática. Por conseguinte, essa experiência deverá ser tomada em consideração por outros Estados-membros nos quais essas transformações ainda não foram autorizadas ou são acompanhadas por efeitos fiscais negativos, como no Reino Unido, na Dinamarca e na Irlanda (ver anexo, quadro nº 2).

2. *Sociedade anónima simplificada*

As PME devem poder considerar a sua conversão de empresas individuais ou de sociedades de pessoas em sociedades anónimas. É um facto que a sociedade de responsabilidade limitada (Sàrl, GmbH), é uma entidade jurídica muito independente dos seus sócios e, consequentemente, pode sobreviver ao falecimento de um deles. No entanto, se é certo que esse estatuto pode revelar-se muito útil às empresas muito pequenas graças aos seus critérios menos restritivos em matéria de capital social, já é menos apropriado às empresas de dimensões médias, visto que a posição destas junto dos bancos é geralmente menos credível do que a das sociedades anónimas. Além disso, em vários Estados-membros, a sociedade de responsabilidade limitada não está autorizada a emitir títulos ao portador, o que torna este tipo de sociedade menos adequado à transmissão da segunda para a terceira geração (ou mesmo para uma geração posterior), na qual há que ter em conta um número mais elevado de herdeiros. A sociedade anónima (SA, AG) presta-se melhor a este tipo de operações.

É esta a razão pela qual a alínea b) do artigo 4º da recomendação preconiza a introdução de um conceito de sociedade anónima simplificada na legislação de todos os Estados-membros. Isto permitiria às PME um acesso mais fácil a este tipo de sociedade, que resiste melhor ao processo de transmissão e permite a repartição das acções entre os herdeiros actuais ou futuros, de acordo com as disposições do direito sobre as sucessões.

Este tipo de sociedade anónima simplificada apenas foi introduzido, até ao momento, na Alemanha, pela lei que rege as sociedades anónimas (*Aktiengesetz*). Esta lei foi modificada em 1994, para permitir às PME adoptarem mais facilmente a forma de uma sociedade anónima simplificada (*kleine Aktiengesellschaft*). Assim, a lei modificada prevê um certo número de benefícios fiscais para a criação de uma empresa deste tipo e para o seu funcio-

namento, como a redução das formalidades da assembleia geral anual para as sociedades que não ultrapassem uma determinada dimensão, a isenção da obrigação de dispor de um conselho fiscal para as empresas que empreguem menos de 500 pessoas e a possibilidade de excluir o direito de adquirir prioritariamente novas acções.

Em França, a *Société par actions Simplifiée (SAS)* foi introduzida em 1994. Contudo, esta forma jurídica foi criada com o objectivo de facilitar a cooperação entre grandes empresas, não sendo, consequentemente, um instrumento adequado às PME, sobretudo para as de pequena dimensão. É por esta razão que se está actualmente a estudar a redução dos critérios que regem a criação de uma empresa deste género, como se constata pela leitura do relatório sobre a modernização do direito das sociedades, apresentado ao primeiro-ministro, em 1996, pelo senador Philippe Marini ([8]).

Outros Estados-membros deveriam igualmente examinar a oportunidade de simplificar o acesso ao estatuto jurídico de sociedade anónima, para que este tipo de sociedade seja mais largamente utilizado pelas PME.

3. *Sociedade anónima unipessoal*

Apesar de, em matéria de transmissão de empresas, a sociedade anónima ser frequentemente a estrutura jurídica mais conveniente e mais adequada, vários Estados-membros impuseram condições muito restritas no que diz respeito ao número mínimo de subscritores e/ou de accionistas. Consequentemente, muitos pequenos empresários abstêm-se de adoptar esta estrutura jurídica, pela sua complexidade.

A décima segunda directiva em matéria de direito das sociedades ([9]), que prevê a criação de uma sociedade com um único sócio, aplica-se, em princípio, às sociedades de responsabilidade limitada. Nos termos do seu artigo 6º, a directiva aplica-se, igualmente, nos casos em que um Estado-membro permite a existência de uma sociedade anónima com um único sócio. Nos vários Estados-membros que não introduziram essa possibilidade, a directiva aplica-se unicamente às sociedades de responsabilidade limitada, sendo, portanto necessários vários fundadores para criar uma sociedade anónima. Pelos motivos acima referidos, é desejável alargar essa possibilidade às sociedades anónimas [ver alínea c) do artigo 4º da recomendação]. É este já o caso da Áustria, da Dinamarca, da Alemanha (após a revisão da *Aktiengesetz*, em 1994), da Finlândia, da Espanha (desde 1995), dos Países Baixos e da Suécia. Na Bélgica, uma sociedade anónima pode, desde 1995, ter um único accionista, mas são ainda necessários pelo menos dois subscritores iniciais.

Os outros Estados-membros deveriam examinar a oportunidade de modificar o seu direito das sociedades, a fim de permitir a constituição de sociedades anónimas com um único subscritor/accionista. Esta possibilidade foi recentemente prevista em França, no relatório Marini ([10]).

4. *Melhoria da continuidade das empresas*

Muitas pequenas e médias empresas são criadas sem que os respectivos empresários solicitem aconselhamento jurídico. Se, por um lado, é óbvio que essa possibilidade deverá continuar a existir, por outro lado, esse procedimento pode levar a uma situação em que as escolhas estratégicas e as derrogações jurídicas não sejam exploradas da melhor maneira, nomeadamente em caso de falecimento inesperado do empresário. Consequentemente, muitas empresas estão sujeitas a disposições legais que as obrigam à dissolução. Algumas ligeiras alterações ao direito nacional poderiam ser suficientes para melhorar substancialmente essa situação, designadamente:

a) ***Princípio legal de continuidade***

Nos termos da alínea a) do artigo 5º da recomendação, a continuidade das sociedades de pessoas deverá ser inscrita, enquanto princípio jurídico, em todos os direitos civis nacionais, a fim de evitar o encerramento injustificado de PME. Este princípio encontra-se já previsto em Itália e em Portugal, constituindo a melhor prática na matéria.

Na Alemanha, este princípio foi instaurado para as sociedades de pessoas do sector das profissões liberais (em virtude do *Partnerschaftsgesellschaftengesetz*, de 1994) e a sua introdução mais geral foi recentemente prevista no projecto de reforma do direito comercial (*Handelsrechtsreformgesetz*), de 1996.

b) ***Direito de preferência***

Poder-se-ia também assegurar uma melhor continuidade das sociedades de pessoas concedendo, por exemplo, ao empresário o direito de transferir, mesmo que provisoriamente, o seu título de legitimidade para um membro da família, em caso de falecimento, doença ou outra incapacidade permanente, por forma a garantir a continuidade da empresa (como acontece, por exemplo, no Luxemburgo, com a *Loi réglementant l'accès aux professions d'artisan, de commerçant, d'industriel ainsi qu'à certaines professions libérales*, de 1988).

Na Bélgica, a lei de 1995 que altera as leis coordenadas sobre as sociedades comerciais (*Loi de réparation)* introduziu a possibilidade de utilizar cláusulas de aprovação e cláusulas de preferência nas convenções de sucessão ou de liquidação do património comum entre parentes, cláusulas essas que anteriormente estavam proibidas. Em

([8]) *La modernisation du droit des sociétés, Rapport au Premier ministre*, La Documentation Française, Collection des Rapports Officiels, Paris 1996.

([9]) Directiva 89/667/CEE do Conselho, JO L 395 de 30.12.1989, p. 40, ver nº 1 do artigo 2º

([10]) Ver nota nº 8.

consequência, os empresários dispõem, actualmente, de uma maior liberdade contratual para planear a sucessão da sua empresa e para a manter no seio da família, requerendo uma aprovação entre os herdeiros ou atribuindo a empresa preferencialmente a um dos herdeiros.

As sociedades de pessoas, apesar de muito comuns entre as PME da Europa continental, são formas de associação intrinsecamente débeis, quando se trata de resistir às tensões que surgem frequentemente por ocasião de uma transmissão. Isto é particularmente verdade quando vários herdeiros reclamam a sua parte na empresa e exigem ser pagos em numerário. Em consequência, a sociedade de pessoas é, regra geral, dissolvida, e a empresa encerra as suas portas, o que acarreta a perda da actividade económica e de postos de trabalho. A fim de proteger as sociedades de pessoas contra a dissolução por herdeiros com interesses contraditórios, um certo número de Estados-membros introduziu um direito de preferência ou uma outra forma de atribuição preferencial das partes de uma empresa a um dos herdeiros que nela trabalhe, mediante a obrigação de indemnizar os outros herdeiros (ver, por exemplo, no Luxemburgo, os nºs 1 a 18 do artigo 815º do Código Civil, alterado pela *Loi relative à l'organisation de l'indivision et étendant l'attribution préférentielle en cas de succession aux entreprises commerciales, industrielles et artisanales*, de 1993; para as empresas agrícolas na Bélgica, ver o artigo 41º da lei de 1988).

c) ***Administratiekantoor, Trust, Fiducie***

A continuidade das empresas poderá igualmente ser reforçada pela introdução, no direito nacional, de uma forma de certificação das participações, como, por exemplo,o *administratiekantoor* do direito neerlandês, cuja introdução está actualmente a ser considerada também na Bélgica.

Um instrumento ainda mais eficiente seria a introdução do *trust*, conceito bem conhecido do direito inglês, ou de outras formas semelhantes, como as que existem já na Alemanha (*Treuhandgesellschaft*) e no Luxemburgo (*fiducie*). A introdução da *fiducie* foi recentemente considerada pelos legisladores belgas e franceses [ver o relatório Marini ([11])].

d) ***Pactos empresariais/protocolos familiares***

A continuidade da empresa também pode ser reforçada pela utilização de pactos empresarias ou de protocolos familiares. Nomeadamente no caso de empresas familiares, esses acordos podem ser utilizados para preservar um certo número de regras de gestão, que serão mantidas de uma geração para outra. São já utilizados, em certa medida, em França e em Espanha, com o propósito de atenuar as consequências da interdição de pactos sobre a sucessão futura.

Contudo, é óbvio que esses acordos permanecem uma solução relativamente insatisfatória, quando comparados com os pactos de sucessão permitidos na maioria dos Estados-membros. Os Estados-membros que proíbem os pactos sobre a sucessão futura (Itália, França, Bélgica, Espanha e Luxemburgo) deveriam considerar a eventualidade de passar a autorizá-los, dado que essa interdição complica inutilmente a boa gestão do património.

5. *Simplificação administrativa e contabilística*

É importante para a sobrevivência de muitas empresas que as restrições administrativas relacionadas com a sua transmissão sejam simplificadas do mesmo modo que para a sua criação, ou seja, impondo menos formalidades, prazos mais curtos e um ponto de contacto único para o empresário ([12]). Actualmente, um empresário italiano, por exemplo, tem de se dirigir a várias entidades e passar por longos procedimentos administrativos para efectuar a transmissão.

Na Dinamarca, foi apresentado, em 1996, um projecto de lei visando simplificar os encargos administrativos que pesam sobre as PME. Além disso, foi aprovada uma simplificação radical da legislação contabilística aplicada às PME, no âmbito da lei dinamarquesa de 1996 sobre a contabilidade das sociedades: foi concebido um conjunto de contas-tipo para facilitar a apresentação das contas anuais por PME dos sectores de actividade mais correntes, como o comércio, o artezanato e a indústria. Na Finlândia, um grupo de trabalho ao nível ministerial foi criado para poder analisar os modos de simplificação na gestão das PME.

B. **Medidas fiscais que facilitam a transmissão de empresas**

A transmissão de empresas não deveria ser motivada essencialmente por razões fiscais. O objectivo deveria ser garantir que os regimes fiscais não constituam obstáculo à boa preparação da transmissão, nem conduzam à venda forçada da empresa para poder saldar a dívida fiscal. O objectivo claro da política fiscal relativa à transmissão deveria, por conseguinte, ser a salvaguarda do emprego. Todas as partes, inclusivamente o Estado, são penalizadas se o emprego é afectado pelo fracasso das transmissões.

([11]) Ver nota nº 8.

([12]) Recomendação da Comissão, de 22 de Abril de 1997, relativa à melhoria e simplificação do enquadramento das novas empresas, JO L 145 de 5.6.1997, p. 29.

Após a publicação da recomendação da Comissão, os Estados-membros tomaram algumas medidas fiscais com a finalidade de melhorar o tratamento fiscal da transmissão de empresas. A maior parte dessas medidas dizem respeito ao imposto sobre sucessões ou doações. Poder-se-ia conseguir um desagravamento dessa carga fiscal reduzindo as taxas mais elevadas ou introduzindo insenções, reduções fiscais e limiares de tributação. Para que estes limiares favoreçam a continuidade das empresas, deverão ser fixados em níveis susceptíveis de beneficiar as PME.

Tanto em matéria de fiscalidade como no que diz respeito às medidas legais, constatam-se progressos nalguns domínios, mas poucas melhorias noutros, visto que estas não foram implementadas da mesma forma em todos os Estados-membros. Os impostos sobre as mais-valias, o imposto sucessório e (quando existe autonomamente) o imposto sobre as doações, por vezes a taxas proibitivas, continuam a levantar dificuldades à transmissão das empresas em quase todos os Estados-membros, quer aquela se faça por doação ou por sucessão na família, ou a terceiros. Os pontos seguintes são especialmente importantes:

1. *Doações e sucessões*

É importante que os Estados-membros voltem a desenvolver esforços no sentido de reduzir os impostos sobre sucessões e doações no que se refere à transmissão dos activos de uma empresa, como salienta a alínea a) do artigo 6º da recomendação. Em certos países, as taxas máximas aplicadas ao imposto sobre sucessões continuam elevadas (80 % na Bélgica, 68 % nos Países Baixos, 65 % na Grécia) enquanto outros países acabam de lançar taxas reduzidas para a transferência de negócios.

Todavia, determinados Estados-membros introduziram regras especiais para a transmissão de empresas. O Reino Unido instaurou uma isenção de 100 % dos impostos sucessórios sobre os activos da empresa. Essa isenção aplica-se às transmissões de partes sociais e de acções não cotadas em bolsa das sociedades comerciais (incluindo as sociedades inscritas no *Alternative Investment Market*), desde que essas acções tenham sido possuídas durante, pelo menos, dois anos antes da transmissão, não se tomando em consideração o seu número e natureza (com ou sem direito de voto).

Na região flamenga da Bélgica, o imposto sucessório, em caso de transmissão de empresas, foi reduzido, em 1996, a 3 % do valor líquido do património de uma empresa familiar, dependendo a base tributável desse imposto do número de empregados. Em 1997, o governo federal belga aprovou uma lei que reduz o imposto sobre doações para as empresas a 3 %, caso a transmissão beneficie um membro da família que continue a empresa durante, pelo menos, cinco anos.

Na Suécia, o imposto sobre sucessões das empresas apenas tem der ser pago para além de um limiar de 70 000 coroas suecas, à taxa de 10 % para os montantes inferiores a 300 000 coroas suecas, de 20 % até 600 000 coroas suecas e de 30 % para os montantes superiores a 600 000 coroas suecas.

Na Alemanha, foram introduzidos, em 1996, um limiar de tributação de 500 000 marcos alemães e uma redução do valor de 60 % para os activos da empresa. O montante restante é sempre tributável à taxa mais baixa, ou seja, a taxa aplicável aos membros da família mais próximos (entre 7 e 30 %). O pagamento dos direitos de sucessão pode efectuar-se, sem juros, durante um período máximo de 10 anos.

A Espanha aplica, actualmente, um importante desagravamento fiscal aos direitos de sucessão em caso de transmissão da empresa dentro da família. O artigo 20º da lei, que diz respeito aos direitos sobre sucessões e doações, foi recentemente alterado, a fim de favorecer a transmissão de empresas e de títulos no interior da família. A modificação introduziu um desagravamento de 95 % sobre a base tributável do imposto sucessório, quando a empresa ou os títulos são transmitidos aos cônjuges ou descendentes do defunto. Foram impostas certas condições no que diz respeito à transmissão dos títulos de uma sociedade. Por exemplo, o indivíduo deverá deter uma participação de, pelo menos, 15 % e estar associado à gestão da sociedade. Além disso, exige-se que os beneficiários da transmissão mantenham a posse da empresa durante 10 anos. Este desagravamento aplica-se também às doações, caso o doador tenha mais de 65 anos de idade ou uma incapacidade profissional permanente e já não receba quaisquer rendimentos da empresa.

Desde 1 de Abril de 1996, a França reduziu o imposto sobre a doações, através da instauração de uma redução da carga fiscal sobre as transmissões gratuitas. A redução fiscal sobre as doações passou de 25 % para 35 % para os doadores com menos de 65 anos e de 15 % para 25 % para os doadores entre 65 e 75 anos. Contudo, este regime limitado às doações não permite resolver de modo satisfatório os casos das transmissões impreparadas, como o falecimento acidental do empresário. Assim, estas disposições deveriam ser alargadas, para abrangerem as transmissões que não tenham sido preparadas.

2. *Venda a terceiros*

No que diz respeito à transmissão de empresas a terceiros, existem já, em vários Estados-membros, isenções ou reduções do imposto sobre a mais-valia. Tal como é preconizado na alínea a) do artigo 7º da recomendação, essas isenções ou reduções deveriam igualmente ser introduzidas noutras legislações nacionais.

Deverá, nomeadamente, ser introduzido um desagravamento para o reinvestimento das receitas da venda de uma empresa noutra empresa *(roll-over relief)*. Esta possibilidade existe já na Irlanda e no Reino Unido, onde o desagravamento se aplica também nos casos em que o produto da venda da empresa é reinvestido numa nova sociedade de capitais. A mais-valia é transferida *(rolled--over)* para os novos accionistas e o autor da transmissão só tem que pagar o imposto sobre a mais-valia se vender as suas participações. Essa possiblidade existe, igualmente, em certa medida, na Alemanha.

Do mesmo modo, os desagravamentos fiscais que incentivam os empresários a transmitir os seus activos a partir de uma certa idade, que existem já na Áustria, na Bélgica, na Alemanha, na Irlanda, nos Países Baixos e no Reino Unido *(retirement relief)*, deveriam ser possíveis noutros Estados-membros. Na Alemanha, quando o proprietário tem mais de 55 anos, pode beneficiar de um desagravamento fiscal de 60 000 marcos alemães. Esse desagravamento é reduzido em qualquer montante de mais-valia que exceda 300 000 marcos alemães, ou passa a zero, se a mais-valia for superior a 360 000 marcos alemães. Se as receitas da venda ultrapassarem 15 milhões de marcos alemães, a taxa aplicável é reduzida em 50 %.

Na Irlanda, após a lei de finanças de 1995, o proprietário de uma pequena empresa, se tiver mais de 55 anos e a empresa estiver há mais de dez na sua posse, pode reformar-se e transmitir a sua empresa familiar a qualquer pessoa, sem pagar imposto de mais-valia sobre as primeiras 250 000 libras irlandesas do preço de venda. No Reino Unido, o desagravamento do imposto de mais-valia a partir do momento da entrada na reforma foi também recentemente alargado. A idade com a qual um empresário pode transmitir a sua empresa e beneficiar do desagravamento passou de 55 para 50 anos. Quando um investidor activo na empresa *(full-time working investor)* possui a totalidade ou parte de uma empresa ou de uma sociedade comercial, existem importantes isenções para os lucros tributáveis. Se o lucro for inferior a 250 000 libras esterlinas, a isenção é total, sendo de 50 % sobre os lucros que vão de 250 000 a 1 milhão de libras esterlinas. A idade mínima exigida é de 50 anos, excepto se a reforma for motivada por razões de saúde, caso esse em que poderá ser inferior.

Na Áustria, os encargos fiscais que recaem sobre uma transmissão a terceiros foram reduzidos por uma lei de 1996 *(Strukturanpassungsgesetz)*. O lucro resultante da venda de uma empresa pode, hoje em dia, ser escalonado por três anos se a empresa existiu durante, pelo menos, sete anos. Se o vendedor faleceu, se encontra incapacitado para o trabalho ou se reformou com a idade de, pelo menos, 60 anos, a mais-valia é tributada a 50 % da taxa habitual. Em França, 80 % deste tipo de transferências conhece uma taxa de apenas 5 %.

3. *Venda aos empregados*

A transmissão de uma empresa aos seus empregados é uma maneira de preservar os postos de trabalho na empresa e de manter a motivação e as competências das pessoas que nela se encontram já integradas. Todavia, a carga fiscal que acompanha a venda de uma empresa aos seus empregados pode constituir um obstáculo a uma operação desse género. Por este motivo, a Comissão recomendou um tratamento mais favorável deste tipo de transmissão.

Apesar disso, muito poucas medidas fiscais foram introduzidas, até ao momento, para incentivar a transmissão de empresas aos empregados, como se encontra preconizado na alínea b) do artigo 7º da recomendação. No Reino Unido, estão previstos vários desagravamentos para a transmissão de acções aos empregados, por exemplo por meio de *trusts (Statutory Employee Share Ownership Trusts e Approved Profit Sharing Schemes)*. Muitas empresas seriam beneficiadas se esses desagravamentos, recebidos com grande agrado, fossem introduzidos noutros Estados-membros, por forma a encorajar a aquisição da empresa pelos seus empregados como indicado na alínea b) do artigo 7º da recomendação.

4. *Conversão das sociedades*

A conversão de uma empresa com preparativos para a sua transmissão (ver ponto A.1 acima), pode ter como resultado encargos fiscais injustificados. Por essa razão, os Estados-membros deveriam considerar a eliminação desses encargos, o que facilitaria o êxito das transmissões. Na Alemanha, por exemplo, as medidas fiscais previstas na lei de 1994 sobre a conversão de empresas *(Umwandlungssteuergesetz)* garantem a neutralidade fiscal relativamente ao imposto sobre o rendimento e ao imposto sobre as sociedades para todos os tipos de conversão, inclusive as que não se encontram explicitamente abrangidas pela lei sobre as conversões. Na Áustria, uma lei do mesmo género *(Umgründungssteuergesetz)* garante, igualmente, a neutralidade fiscal dessas operações. Em França, a conversão para um parteneriado com participação no capital da sociedade tem um imposto fixo de 500 francos franceses, se os parceiros aceitam de guardar pelo menos durante cinco anos após a sucessão, as suas participações no capital. Seria desejável que os outros Estados-membros seguissem estes exemplos e introduzissem medidas fiscais semelhantes para todas as conversões.

5. *Dupla tributação*

Existem, actualmente, poucas convenções em matéria de dupla tributação, entre os Estados-membros, no domínio dos direitos sobre sucessões e doações. A dupla tributação pode constituir um problema importante para a transmissão de outros activos que não os imobiliários, quando a empresa possui sucursais em vários Estados-membros. Nos termos do artigo 220º do Tratado CE, é importante eliminar qualquer dupla tributação neste campo, o que será possível com a conclusão da rede de convenções internacionais em matéria de direitos sobre sucessões e doações.

6. *Informação e melhores práticas*

Tal como se encontra preconizado no artigo 2º da recomendação, é importante que os organismos públicos e privados mantenham à disposição dos empresários informações claras e acessíveis sobre a legislação fiscal e as práticas no domínio da transmissão de empresas. A criação, pela administração fiscal, de um sistema de normas, que definisse previamente as consequências fiscais de uma transmissão antes do início das operações, traria maior segurança a todas as partes implicadas. O que parece ser o caso em França dentro de pouco tempo. Desde o início dos preparativos, os empresários têm de pensar sobre as implicações fiscais inerentes à transmissão das suas empresas. Por seu lado, a Comissão tem um papel a desempenhar na divulgação de informação actualizada, acompanhada de exemplos das melhores práticas no conjunto dos Estados-membros.

7. *Reformas fiscais*

O artigo 6º da recomendação prevê que a sobrevivência das empresas seja assegurada através de um tratamento fiscal adequado. Isto implica que os regimes fiscais devem evoluir de forma concertada com as práticas comerciais e as respectivas prioridades, em permanente mutação. Assim, é importante que os Estados-membros continuem as reformas fiscais em curso no que se refere à transmissão de empresas, dando prioridade aos obstáculos mais prementes. A Comissão continuará, também nesse domínio, a assistir os Estados-membros no intercâmbio das melhores práticas.

C. Medidas de apoio, por parte das instituições públicas e privadas, relativamente à transmissão de empresas

Tal como se prevê no artigo 2º da recomendação, convém encorajar as iniciativas públicas e privadas que se destinem a sensibilizar, informar e formar os empresários. Além disso, o artigo 3º da mesma recomendação prevê que as PME beneficiem de um enquadramento financeiro que favoreça o êxito da transmissão. Estas sugestões, que dizem respeito, acima de tudo, às instituições financeiras e aos consultores, mantêm-se válidas e podem ser especificadas do seguinte modo:

1. *Papel das instituições financeiras*

As PME são frequentemente confrontadas com dificuldades na obtenção de financiamentos junto das instituições financeiras. Contudo, a transmissão de empresas exige, frequentemente, uma contribuição financeira elevada, por exemplo para suportar o preço da aquisição. Além disso, uma aquisição impõe, frequentes vezes, uma reorganização estratégica da empresa, que pode exigir uma quantidade considerável de capital suplementar. Um estudo efectuado pelo *Deutsche Ausgleichsbank* demonstrou que a necessidade de capital para a aquisição é 60 % mais elevada do que para a criação de empresas (400 000 marcos alemães para a aquisição, contra 250 000 marcos alemães para a criação).

a) ***Medidas existentes***

As medidas de apoio actualmente propostas pelos bancos incluem bases de dados para a recolha e fornecimento de informações sobre o cálculo dos riscos, uma rede para a procura activa de parceiros — que permite encontrar os potenciais compradores e vendedores de uma empresa (nomeadamente redes de informação transfronteiriças) — , um serviço de avaliação para determinar o valor exacto da empresa, aconselhamento sobre o montante exacto do auxílio financeiro necessário, fundos de garantia de empréstimos e fundos de caução mútua.

Na Bélgica, foi criado um fundo especial para o financiamento das transmissões de empresas *(Fonds de Transmission)*, no âmbito do *Fonds de participation da Caisse Nationale du Crédit Professionel.* O fundo de transmissão oferece taxas de juro preferenciais em caso de empréstimos destinados a permitir a transmissão da empresa dentro da família ou a terceiros. O empréstimo é concedido por um período que varia entre 7 e 20 anos. A taxa de juro é de 3 % no decurso dos cinco primeiros anos, e aumenta de seguida 0,25 pontos percentuais, com um tecto máximo de 3,75 %. Não são exigidas quaisquer garantias para afiançar o empréstimo.

Desde 1990, o *Deutsche Ausgleichsbank*, organismo público alemão, tem vindo a promover a transmissão de empresas graças ao seu *Eigenkapitalhilfeprogramm* (programa de auxílio ao capital próprio). Mas de 20 000 aquisições de empresas foram financiadas por empréstimos condicionais a taxas de juro muito favoráveis. Quase 50 % das empresas adquiridas pertencem ao sector do artesanato, 25 % ao sectordo comércio e 20 % ao sector dos serviços. Esta experiência revelou que, se, por um lado, a taxa de incumprimento dos empréstimos concedidos para a transmissão era ligeiramente mais elevada do que a taxa para a criação de empresas (4,6 % para a transmissão, contra 3,3 % para a criação), por outro podia, apesar de tudo, ser mantida dentro de limites razoáveis.

Existem outros esquemas de apoio à aquisição de empresas: em França, onde as taxas de juros são apenas de 3,5 %, através do organismo financeiro público Sofaris ([13]); no Reino Unido, através do *Small Firms Loan Guarantees Scheme*; e na Áustria, através do *BÜRGES--Förderungsbank* e na Finlândia através da instituição financeira *Kera Ltd.*

Todos os esquemas acima mencionados deram, em geral, provas da sua utilidade, devendo a sua adaptabilidade noutros Estados-membros ser examinada.

b) ***Prioridades a ter em consideração***

Um grande número de transmissões de empresas poderá ser facilitado se as instituições financeiras forem incentivadas a adoptar uma atitude mais positiva no que diz respeito à concessão de empréstimos às PME. De facto, o financiamento das transacções das PME em geral e das transmissões das PME em particular pode mesmo ser interessante para os bancos, desde que estes o realizem de maneira altamente profissional, nomeadamente considerando o cálculo, a longo prazo, das taxas de juro aplicadas aos empréstimos e a implementação de uma avaliação da qualidade da empresa a transmitir. O financiamento do *goodwill* requer especial prudência, dada a dificuldade de avaliar com exactidão os activos incorpóreos.

Além disso, os bancos poderiam adoptar uma estratégia interna mais coerente para a transmissão de PME, que previsse programas de preparação para uma transmissão de empresas bem-sucedida, o fornecimento de informação de melhor qualidade e mais atempada aos empresários relativamente às medidas de apoio disponíveis, bem como planos de transmissão que abrangessem o valor da empresa, o perfil do cessionário e os meios de obter o melhor preço pela empresa.

2. *Papel dos intermediários*

Dado que a transmissão de uma empresa implica problemas contabilísticos, fiscais e jurídicos, e recursos financeiros, os empresários em vias de transferir ou adquirir uma empresa deveriam poder contar com um vasto leque de serviços fornecidos por todos os intermediários, incluindo advogados, notários, consultores contabilistas, conselheiros fiscais, consultores de empresas, etc. Todas as opções para a sucessão deveriam ser examinadas por conselheiros profissionais, após um exame aprofundado do contexto comercial da empresa e das relações pessoais entre os membros da família.

a) ***Medidas existentes***

Para o empresário que pretende transmitir a sua empresa, os principais serviços assegurados pelos intermediários acima mencionados compreendem aconselhamento, estudos, inquéritos, seminários, comunicações, bem como a implementação de uma rede e a realização de um exame à empresa. Para quem pretenda adquirir uma empresa, os serviços essenciais são a preparação e o acompanhamento da empresa antes e após a aquisição — designadamente através de um estudo das potenciais empresas para venda, do contacto com redes ou base de dados, da criação de uma rede de empresas aptas a serem transmitidas —, assim como a elaboração de planos de transmissão.

Muitas empresas e organizações estão activas neste domínio e um grande número de bases de dados foi criado em regiões ou sectores específicos. No entanto, as actividades que visam pôr as partes interessadas em contacto têm, geralmente, um alcance limitado. Não existe qualquer actividade capaz de responder individualmente às necessidades de todas as empresas: Para que exista uma negociação eficaz entre as partes, é necessário constituir uma base de dados maior para a oferta e a procura, de modo a que possam ser organizados contactos específicos e selectivos. O facto de a maior parte das bases de dados não ser acessível ao público coloca um outro problema, visto que os empresários se vêem na impossibilidade de consultar os dados, apenas acessíveis aos bancos e aos contabilistas. É importante, para o êxito de um grande número de transmissões, que o acesso directo a essas bases seja alargado e facilitado.

b) ***Prioridades a ter em consideração***

A intervenção dos consultores deverá fazer-se numa fase anterior, por forma a que um plano empresarial possa ser preparado a tempo. Todos os consultores terão de controlar os critérios para uma transmissão bem sucedida em redor de três grandes eixos: o futuro empresário (por exemplo, formação, experiência, situação financeira, etc.), o empresário actual (por exemplo, pensões, idade, interesse futuro, etc.) e a própria empresa (activos, investimentos, empregados, situação financeira, perspectivas, etc.). Os intermediários deverão, além disso, desenvolver uma abordagem global para a elaboração do plano de transmissão, que envolva todas as profissões acima mencionadas.

([13]) O Sofaris e o CEPME foram recentemente integrados na *holding* financeira BDPME *(Banque pour le Développement des PME).* Estes dois organismos pretendem cooperar, utilizando as suas capacidades complementares, por forma a oferecer uma maior gama de serviços financeiros às PME. No entanto, o Sofaris continua a existir independentemente, enquanto organismo especializado na concessão de garantias.

Os serviços fornecidos poderiam repartir-se em três categorias principais: a estabilidade da empresa depois de transmitida, o regime de pensão do empresário que se reforma e as perspectivas do novo empresário. Finalmente, há que criar uma estrutura, por exemplo um fórum familiar, para permitir uma franca discussão sobre as questões de sucessão antes da elaboração de um plano de sucessão. Este deverá determinar a sucessão, a continuação da empresa, um calendário e mecanismos rectificativos.

3. *Conclusões*

Para ter êxito, a transmissão da empresa necessita de ser acompanhada em todas as fases, dado que o empresário tem necessidade de um apoio financeiro (ver artigo 3º da recomendação) e de aconselhamento profissional antes, durante e após a transmissão. Devem ser definidos desde o início critérios que garantam o melhor desenvolvimento possível da empresa no futuro, bem como as medidas que é necessário tomar. A criação de uma rede transfronteiriça de potenciais compradores e vendedores (como nos Países Baixos e na Bélgica) seria aqui muito útil. Por último, a transmissão de empresas deveria ser tão apoiada, do ponto de vista financeiro, como a sua criação (como acontece na Bélgica, na França, na Alemanha e em Itália).

D. **Experiência prática dos empresários que transmitiram ou adquiriram uma empresa**

Para contribuir para a preparação do Fórum Europeu de Lille, várias associações profissionais europeias levaram a cabo, em 1996, um estudo sobre as experiências práticas dos transmitentes (pessoas que transmitem a empresa) e dos transmissários (pessoas que adquirem a empresa). Esse estudo foi realizado com base nas respostas a um questionário previamente enviado a um grande número de empresários dos diferentes Estados-membros. Os resultados desse estudo podem ser resumidos da seguinte maneira:

1. *Preparação e formação*

A conclusão mais evidente é a de que a transmissão das empresas é, com frequência, mal preparada. De modo geral, o problema é abordado demasiado tarde, o que impõe opções mais onerosas e que acarretam maiores riscos.

Os transmitentes preferem, geralmente, passar a empresa na sua totalidade. Se isto não puder ser efectuado, preferem a transmissão gradual a um membro da família à transmissão a terceiros ou a um empregado. De acordo com o estudo acima mencionado, os transmissários consideram a transmissão principalmente como uma boa oportunidade a não perder e, menos frequentemente, como um meio de assegurar a continuidade da empresa. Têm tendência a optar pela transmissão total ou parcial, não se inclinam para a locação financeira, a doação ou a cotação em bolsa. Os dois aspectos essenciais para o êxito de uma transmissão são a tomada de consciência, por parte do transmitente, da necessidade de preparar a transmissão com muita antecedência e a familiarização do transmissário com a estrutura da empresa.

A transmissão de empresas não é geralmente considerada uma actividade de gestão fundamental. Assim, é essencial lançar programas de sensibilização dirigidos aos empresários, tendo em conta que a transmissão é uma questão sensível, tanto no plano emocional como em termos de confidencialidade. Uma maneira de abordar este assunto seria lançar medidas de formação nas empresas, com o propósito de familiarizar os empresários com a questão da transmissão, tal como se enuncia no artigo 2º da recomendação.

2. *Avaliação*

A avaliação desempenha um papel importante em três instâncias diferentes, a saber: o tratamento fiscal da empresa, a sua venda a um terceiro e sua doação a um membro da família. A avaliação pode ser efectuada com base no seu valor intrínseco, nas receitas, no retorno do investimento, no fluxo de caixa, no valor de mercado, etc.

a) ***Tratamento fiscal da empresa***

No que diz respeito ao tratamento fiscal, designadamente para a transmissão por via da sucessão, os métodos de avaliação empregues pelas administrações públicas para efeitos de imposto sucessório são considerados demasiado rígidos. Assim, é importante dar às empresas a possibilidade de poderem realizar uma análise independente. Além disso, tal como se encontra precisado na alínea c) do artigo 6º da recomendação, há que velar por que a avaliação fiscal da empresa possa atender à evolução do valor dessa mesma empresa após o falecimento do empresário. Na maior parte dos casos, esse valor será claramente inferior ao observado em vida do anterior proprietário. Por esse motivo, deverá ser determinado por referência a um momento situado vários meses após o falecimento do empresário.

b) ***Venda da empresa a terceiros***

Quanto à transmissão por venda, o resultado final é determinado pelas negociações, bem como pelas capacidades financeiras das partes envolvidas. A este respeito, incentivam-se os transmitentes e os transmissários a informarem-se sobre os diferentes métodos de avaliação e, sendo caso disso, a recorrer a um perito com uma ante-

cedência suficiente para lhe permitir efectuar um exame atento da oferta. Contudo, o que conta, no final, é o valor de mercado da empresa, ou seja, o preço que os potenciais transmissários estão dispostos a pagar.

c) ***Doação da empresa a um membro da família***

No caso de doação no seio da família, o problema que se põe é a ausência de um preço de mercado, o que torna a avaliação dependente de um certo número de estimativas. Por outro lado, a avaliação da empresa será comparada à dos outros bens dados aos membros da família em antecipação da sucessão. Neste caso, a avaliação da empresa deverá, nomeadamente, ter em consideração os riscos específicos e as potenciais deficiências de uma empresa, comparativamente com os outros bens transferidos, como, por exemplo, os bens imobiliários, cujo valor tende a ser menos instável.

3. *Valorização da experiência dos antigos empresários*

Mesmo após um período de preparação suficientemente longo e mesmo quando a transmissão se desenrola em conformidade com o plano acordado, acontece com frequência que o transmissário tenha de fazer face a situações de gestão inesperadas. Nesses casos, o transmitente poderia apoiar o novo empresário na tomada de decisões, por exemplo, na qualidade de consultor, de director a tempo parcial ou de gestor por um período determinado. O bom entendimento entre o transmitente e o transmissário é essencial a este respeito. Poderá igualmente considerar-se que um consultor externo efectue diferentes auditorias sociais, fiscais e financeiras, para ajudar o transmitente e o transmissário a efectuar uma transmissão pacífica.

Além disso, seria interessante dar início a um diálogo sobre as vantagens de uma maior compreensão entre diferentes gerações de empresários e da transferência do saber-fazer de uma geração para a seguinte. Por exemplo, o conceito de «business angel» ([14]), relativamente difundido nos Estados Unidos da América e no Reino Unido, tem por objectivo agrupar empresários reformados e dispostos a investir os lucros das suas empresas numa ou em várias outras pequenas e médias empresas. O reinvestimento dessas somas tornou-se atractivo do ponto de vista fiscal e poderá vir a facilitar um certo número de transmissões de empresas. O valor acrescentado deste sistema reside no facto de que os empresários reformados fornecem, igualmente, aconselhamento às empresas nas quais investem, auxiliando-as assim a evitar os problemas inerentes à transmissão de uma geração para outra.

QUADROS COMPARATIVOS

Para fornecer a melhor panorâmica possível da situação actual relativamente aos aspectos jurídicos e fiscais da transmissão de empresas nos 15 Estados-membros da União Europeia, a Comissão actualizou e alterou os quadros comparativos anexados à Comunicação de 23 de Julho de 1994 ([15]) Esses seis quadros encontram-se em anexo à presente comunicação.

SÍNTESE E CONSEQUÊNCIAS DA SITUAÇÃO ACTUAL

Tal como é demonstrado pelo capítulo anterior e pelos quadros que figuram em anexo, a situação varia consideravelmente entre os vários Estados-membros. Alguns deles tomaram medidas no decurso dos últimos anos, ou pretendem fazê-lo, para melhorar o enquadramento jurídico, fiscal e financeiro das transmissões de empresas, ao passo que outros não foram tão activos a este respeito.

A visão geral do conjunto dos Estados-membros revela que as diversas sugestões formuladas na recomendação não foram suficientemente implementadas para eliminar os obstáculos específicos com que as empresas deparam no momento da sua transmissão. Esta conclusão parece particularmente pertinente, dado o elevado número de falências esperadas de pequenas e médias empresas, devido a uma má preparação da sua transmissão.

Assim, é importante que os Estados-membros, os intermediários públicos e privados e os próprios empresários tomem consciência da importância crucial desta matéria para a sobrevivência de muitas empresas e, por conseguinte, para a manutenção de um grande número de postos de trabalho. Os Estados-membros devem prosseguir e intensificar os seus esforços no sentido de facilitar a transmissão de empresas, através da simplificação legislativa e administrativa, de desagravamentos fiscais eficazes e de um melhor acesso ao financiamento para a aquisição de uma empresa. Os intermediários deverão estar

([14]) Ver a comunicação da Comissão sobre os problemas financeiros sentidos pelas pequenas e médias empresas, COM(93) 528, de 10 de Novembro de 1993, nº 29; Comunicação da Comissão sobre a melhoria do enquadramento fiscal das pequenas e médias empresas, JO C 187, de 9.7.1994, p. 10, nº 6.

([15]) Ver nota nº 4.

bem informados sobre todos os pontos essenciais da transmissão de empresas, para que o seu saber-fazer possa beneficiar um grande número de empresários, tanto da geração actual como da seguinte.

O papel da Comissão Europeia, neste domínio, consistirá em garantir um acompanhamento contínuo da situação e em contribuir para a sensibilização, informação e formação de todas as partes implicadas. Com base numa avaliação aprofundada do conjunto das reacções à presente comunicação, aquela instituição poderá propor novas medidas para facilitar a transmissão de empresas.

Assim sendo, a Comissão acolherá com interesse os comentários à presente comunicação, que podem ser dirigidos a:

Mr Guy Crauser
Director-Geral da DG XXIII
Rue de la Loi/Wetstraat 200
B-1049 Bruxelas

ANEXO

QUADRO COMPARATIVO Nº 1

Sociedade anónima (SA)

Estado-membro	Número mínimo de sócios exigidos para a criação	Capital mínimo	Conselho fiscal	Redução de encargos administrativos para as PME
A	2	1 milhão de xelins austríacos 71 890 ecus	Obrigatório (3/7/12/20 membros, dependendo da dimensão da sociedade)	Não
B	2	1 250 000 francos belgas 30 660 ecus	Não	Sim (contabilidade)
DK	1	500 000 coroas dinamarquesas 64 490 ecus	Obrigatório (sistema misto com participação dos trabalhadores)	Sim (contabilidade)
D	1	100 000 marcos alemães 50 500 ecus	Obrigatório (participação dos trabalhadores limitada às sociedades com, pelo menos, 500 empregados)	Sim (*kleine Aktiengesellschaft*)
EL	2	10 000 000 de dracmas gregas 32 260 ecus	—	Não
FIN	1	500 000 marcas finlandesas 83 750 ecus	Facultativo, se o capital não for inferior a 500 000 marcas finlandesas; se o capital não atingir esse valor, o número de membros pode ser inferior a três e o posto de director não é obrigatório	Sim (contabilidade)
E	3	10 000 000 de pesetas espanholas 59 880 ecus (mais elevado para certas sociedades)	Não	Sim (contabilidade)
F	7	cotadas em bolsa: 1 500 000 francos franceses 226 930 ecus não cotadas em bolsa: 250 000 francos franceses 37 820 ecus	Facultativo	Não
IRL	7	30 000 libras irlandesas 39 470 ecus	Não	Não
I	2	200 000 000 de liras italianas 103 250 ecus	Não	Não
L	2	1 250 000 francos luxemburgueses 30 660 ecus	Não	Não
NL	1	100 000 florins neerlandeses 43 860 ecus	Obrigatório para as grandes empresas (capital de, pelo menos, 25 milhões de florins neerlandeses; conselho de administração; pelo menos 100 trabalhadores)	Não
P	5	5 000 000 de escudos portugueses 24 780 ecus (mais elevado para certas actividades)	Facultativo	Não
UK	2	50 000 libras esterlinas 74 630 ecus	Não	Não
S	1	500 000 coroas suecas 57 600 ecus	Obrigatório	Não

QUADRO COMPARATIVO Nº 2

Sociedades de pessoas e empresas unipessoais

Estado-membro	Continuidade das sociedades de pessoas (princípio legal)	Conflito testamento/contrato de sociedade	Decisão dos beneficiários	Transmissão do património da empresa	Transformação numa sociedade de capitais e vice-versa
A	Não	Não existe solução legal, mas, na prática, o contrato de sociedade tem prioridade	Unanimidade	—	Parcialmente codificada (apenas para as sociedades de capitais)
B	Não	Não existe solução legal, mas, na prática, o contrato de sociedade tem prioridade	Unanimidade	Na prática, e utilizado o conceito de «fonds de commerce»	Parcialmente codificada
DK	Não	Não existe solução legal	—	—	Codificada
D	Não (em breve: sim) sim para as pessoas em profissões liberais	Solução parcialmente a favor da prioridade do contrato de sociedade	Unanimidade (maioria em certos casos específicos)	Transmissão *in toto* para as sociedades unipessoais e para as associações de pessoas em profissões liberais	Codificada
EL	Não	Solução apenas parcialmente a favor da prioridade do contrato de sociedade	Unanimidade	—	—
FIN	Não	Prioridade do contrato de sociedade	Unanimidade	Não existe obrigação legal de transmitir cada activo individualmente	Parcialmente codificada (apenas participação no capital da empresa)
E	Não	Solução apenas parcialmente a favor da prioridade do contrato de sociedade	Unanimidade para a cessão das partes sociais, maioria para a sua administração	Obrigação de pagamento imediato em numerário	Parcialmente codificada
F	Não	Prioridade do contrato de sociedade	Unanimidade	Transmissão *in toto* («fonds de commerce»)	Parcialmente codificada
IRL	Não	Não existe solução legal, mas, na prática, o contrato de sociedade tem prioridade	Unanimidade	Transmissão *in toto*	Não codificada; obrigação de dissolver a sociedade com vista à sua transformação («desincorporação»)
I	Sim	Não existe solução legal, mas os sócios sobreviventes podem escolher entre três opções	Unanimidade	Transmissão *in toto* («azienda»)	—
L	Não	Não existe solução legal	Unanimidade	Na prática, é utilizado o conceito de «fonds de commerce»	Parcialmente codificada
NL	Não	—	—	Não existe transmissão *in toto*	Parcialmente codificada

Estado-membro	Continuidade das sociedades de pessoas (princípio legal)	Conflito testamento/contrato de sociedade	Decisão dos beneficiários	Transmissão do património da empresa	Transformação numa sociedade de capitais e vice-versa
P	Sim	Não existe solução legal	Unanimidade para a cessão das partes sociais, maioria para a sua administração	Transmissão *in toto* («estabelecimento comercial»)	Codificada
UK	Não, mas um representante pode dispor da empresa durante um ano, por instrução dos co-herdeiros	Não existe solução legal	Unanimidade	Transmissão *in toto*	Não codificada; obrigação de dissolver a sociedade com vista à sua transformação («desincorporação»)
S	Não	Prioridade do contrato de sociedade	Unanimidade	Transmissão *in toto*	Parcialmente codificada

QUADRO COMPARATIVO Nº 3

Transmissão das empresas na família e sua tributação

Estado-membro	Transmissão entre cônjuges	Direitos do cônjuge em caso de falecimento do empresário	Tributação da transmissão entre cônjuges	Momento da avaliação da empresa para efeitos fiscais	Pagamento escalonado do imposto de mais-valia devido à transmissão
A	Sim	Direito legal à herança *(Ehegattenerbrecht)*; compensação em numerário *(Pflichtteil)*, à excepção das propriedades agrícolas: não existe compensação adequada *(Anerbenrecht)*	—	—	Sim, durante 3 anos *(Strukturanpassungsgesetz)*
B	Apenas se previsto no contrato de casamento; a venda não é possível; não existe qualquer pacto relativo a sucessões futuras	Não existe direito de propriedade, mas direito de usufruto; possibilidade de resgatar este direito	—	—	Não
DK	—	Direito facultativo não distribuido sobre propiedades	Não	Inventário (1 ou 2 anos após a morte do empresário)	Não
D	Sim	Direito legal à herança *(Ehegattenerbrecht)*, compensação em numerário *(Pflichtteil)*	—	Falecimento do empresário	—
EL	—	—	—	—	—
FIN	Sim	Não	Impostos sobre a sucessão, a doação e a mais-valia realizada	Falecimento do empresário	Não
E	—	Não existe direito de propriedade, mas compensação em numerário, à excepção das propriedades agrícolas	—	—	—
F	Apenas se previsto no contrato de casamento *(communauté universelle)*, doação possível; a venda não é possível; não existe pacto sobre sucessões futuras	—	Redução de 330 000 francos franceses	Falecimento do empresário (a declaração tem que ser feita 6 meses após o falecimento)	—
IRL	Sim	—	Não	Por decisão do administrador da sucessão, tendo em conta exigências fiscais e legais (geralmente logo após o falecimento)	—
I	Apenas se previsto no contrato de casamento *(azienda coniugale)*; doação possível; a venda não e possível; não existe pacto sobre sucessões futuras	—	—	—	Não

Estado--membro	Transmissão entre cônjuges	Direitos do cônjuge em caso de falecimento do empresário	Tributação da transmissão entre cônjuges	Momento da avaliação da empresa para efeitos fiscais	Pagamento escalonado do imposto de mais-valia devido à transmissão
L	—	—	—	—	—
NL	—	—	—	—	Não
P	—	—	—	—	—
UK	Sim	—	—	—	Sim
S	Sim	Não existem direitos específicos para o cônjuge	Não existe imposto sobre o rendimento em caso de mudança de accionista; aplicável imposto sobre sucessões e doações	Falecimento do empresário	Não

QUADRO COMPARATIVO Nº 4

Imposto sobre sucessões e doações

Estado-membro	Taxa máxima de imposto sucessório	Taxa máxima para os filhos	Regras especiais para as empresas	Escalonamento sem juros	Cálculo da base tributável
A	60 %	15 %	Não	Não	Valor de mercado menos dívidas; para o imobiliário: valor de liquidação (10 % do valor de mercado)
B	80 %	30 %	Lei da região flamenga de 1996: direitos de sucessão para activos da empresa reduzidos a 3 %; projecto de lei federal de 1997: redução dos direitos de doação para 3 %	—	Valor de mercado + laço de parentesco entre doador e beneficiário
DK	36,25 %	15 %	Isenção de 25 000 ecus	—	Valor de mercado + laço de parentesco entre doador e beneficiário
D	50 %	30 %	Isenção de 500 000 marcos alemães, redução de 40 % sobre o montante restante	Sim: 10 anos (se necessário para garantir a sobrevivência da empresa)	Valor do balanço fiscal dos bens imobiliários: valor estimado menos isenções + laço de parentesco entre doador e beneficiário
EL	65 %	25 %	—	Sim: 5 anos	Escalonado entre 5 % e 60 %
FIN	48 %	16 %	Imposto sobre uma base inferior ao valor do mercado (a pedido)	Sim: 5 anos (a pedido)	Valor de mercado menos dívidas
E	34 % (cálculo com um coeficiente de riqueza máximo de 2,4)	O montante tributável é reduzido em função da idade dos filhos	Redução de 95 %	Sim: 5 anos	Valor de mercado menos dívidas
F	60 %	40 %	Pagamento adiado ou por «tranches»	Não	Valor estimado menos isenções
IRL	40 % (imposto sobre sucessões)	40 %	Isenção	Não	Valor de mercado menos isenções + laço de parentesco entre doador e beneficiário
I	60 %	27 %	Isenção de 250 000 000 de liras italianas	—	Valor contabilístico mais «goodwill» + laço de parentesco entre doador e beneficiário

Estado-membro	Taxa máxima de imposto sucessório	Taxa máxima para os filhos	Regras especiais para as empresas	Escalonamento sem juros	Cálculo da base tributável
L	15 %	15 %	—	—	Valor de mercado menos dívidas + laço de parentesco entre doador e beneficiário
NL	68 %	27 %	—	—	Imposto sobre o rendimento e sobre a sucessão
P	50 %	25 %	—	—	Valor de mercado menos dívidas + laço de parentesco entre doador e beneficiário
UK	40 %	40 %	Isenção de 100 % (limite para os activos tributáveis aumentado para 155 000 ecus	Sim: 10 anos para os activos não-isentos	Valor de mercado menos dívidas + laço de parentesco entre doador e beneficiário
S	30 %	30 %	Redução de base: 70 000 coroas suecas; sobre os montantes restantes, taxa de 10 % ate 300 000 coroas suecas; 20 % ate 600 000 e 30 % acima desse valor	Não	Valor de mercado menos dívidas + laço de parentesco entre doador e beneficiário

QUADRO COMPARATIVO Nº 5

Transmissão da empresa a terceiros e respectiva tributação

Estado-membro	Medidas que facilitam a transmissão a terceiros	Reduções fiscais sobre o produto de uma transmissão reinvestido noutra PME	Vantagens em caso de reforma antecipada
A	Pagamento do imposto sobre a mais-valia escalonado em 3 anos, se o vendedor possuiu a empresa durante, pelo menos, 7 anos	Não	A taxa do imposto sobre a mais-valia é de 50 % se o vendedor se reformar com mais de 60 anos
B	—	Não	Redução da taxa do imposto sobre a mais-valia realizada sobre os bens imateriais, se o vendedor tiver mais de 60 anos
DK	Não	Não	Não
D	Redução de 50 % da taxa média de imposto sobre o rendimento	Sim	Redução de base de 60 000 marcos alemães para a trasmissão por empresários com mais de 55 anos, à qual é deduzida a soma que ultrapasse o valor de transmissão de 300 000 marcos alemães
EL	—	—	—
FIN	Não	Não	Não (isto seria contrário ao princípio da igualdade entre contribuintes)
E	Não	—	—
F	—	Não	Não
IRL	Sim	Sim *(roll-over relief)*	Isenção do imposto sobre a mais-valia se o empresário tiver 55 anos e vender certos activos de sua empresa por menos de 250 000 libras irlandesas
I	—	Não	—
L	—	—	—
NL	Nos termos da lei, o imposto pode ser diferido e as taxas elevadas podem ser evitadas	Não	Isenção de 20 000 florins neerlandeses; para as pessoas de mais de 55 anos, essa isenção passa para 45 000 florins neerlandeses
P	—	—	—
UK	Sim	Sim	Redução fiscal para mais-valias (a idade exigida passa de 55 para 50 anos)
S	Não	Não	Não

QUADRO COMPARATIVO Nº 6

Transmissão da empresa aos seus empregados e respectiva tributação

Estado-membro	Medidas específicas que facilitam a transmissão aos empregados	Facilidades para os empregados relativamente ao imposto de selo e à taxa de registo	Regras específicas para a transmissão a uma empresa ou cooperativa criada pelos empregados
A	—	Não	—
B	—	Redução fiscal geral: 40 000 francos belgas/1 000 ecus	Empresas de economia social
DK	Não	Não	Não
D	Redução do imposto sobre as sucessões e doações para 30 %	Limite anual: 300 marcos alemães/150 ecus	—
EL	—	—	—
FIN	—	—	—
E	—	—	Cooperativas
F	—	Redução do imposto	Isenção do imposto para a transferência de participações no capital
IRL	—	—	—
I	—	—	—
L	—	—	—
NL	—	—	—
P	—	—	—
UK	ESOP	ESOP	ESOP
S	Não	Não	Não