



Comissão
Europeia

Guia do utilizador relativo à definição de PME



Mercado Interno,
Indústria,
Empreendedorismo
e PME

DECLARAÇÃO DE EXONERAÇÃO DE RESPONSABILIDADE

O presente guia do utilizador serve de orientação geral para os empresários e outras partes interessadas, na aplicação da definição de PME. Não tem qualquer força jurídica e não vincula a Comissão em nenhum sentido. A Recomendação 2003/361/CE da Comissão, publicada no JO L 124, de 20.5.2003, p. 36, é a única base que faz fé para determinar as condições relativas à qualificação como PME.

O presente guia contém:

- Dados e explicações sobre a definição de PME que entrou em vigor em 1.1.2005.
- Um modelo de formulário de declaração que as empresas podem preencher para se candidatarem a regimes de apoio às PME, a fim de determinar o seu estatuto de PME.

© Foto da capa: Gettyimages

© Imagens: Thinkstock

Europe Direct é um serviço que responde às suas perguntas sobre a União Europeia

**Linha telefónica gratuita (*):
00 800 6 7 8 9 10 11**

(*) As informações prestadas são gratuitas, tal como a maior parte das chamadas, embora alguns operadores, cabinas telefónicas ou hotéis as possam cobrar.

Mais informações sobre a União Europeia encontram-se disponíveis na rede Internet, via servidor Europa (<http://europa.eu>)

Luxemburgo: Serviço das Publicações da União Europeia, 2015

Print ISBN 978-92-79-45332-8 doi:10.2873/418863 ET-01-15-040-PT-C
PDF ISBN 978-92-79-45324-3 doi:10.2873/866337 ET-01-15-040-PT-N

© União Europeia, 2015

Reprodução autorizada mediante indicação da fonte

ÍNDICE

Introdução	3
Porquê uma definição europeia de PME?	4
Objetivos do presente guia	6
Aplicação da definição de PME	7
O processo de identificação de PME	8
1.ª etapa: Sou uma empresa? (artigo 1.º)	9
2.ª etapa: Que critérios devem ser verificados e quais os limiares fixados? (artigo 2.º)	10
3.ª etapa: O que é abrangido por esses critérios?	12
<i>Critério 1: Efetivos (artigo 5.º)</i>	12
<i>Critérios 2 e 3: Volume de negócios anual e balanço total anual (artigo 4.º)</i>	13
4.ª etapa: Como posso calcular estes dados?	15
<i>Sou uma empresa autónoma? (artigo 3.º, n.º 1)</i>	16
<i>Sou uma empresa parceira? (artigo 3.º, n.º 2)</i>	18
<i>Sou uma empresa associada? (artigo 3.º, n.º 3)</i>	21
Conclusão	24
Exemplos	25
Antecedentes da atual definição de PME e do guia do utilizador	31
Glossário	33
Anexos	37
<i>Texto da Recomendação</i>	38
<i>Modelo de declaração</i>	44

INTRODUÇÃO

«A categoria das micro, pequenas e médias empresas (PME) é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.»

Excerto do artigo 2.º do anexo da Recomendação 2003/361/CE

«Nove em cada dez empresas são PME e as PME geram dois em cada três postos de trabalho.»

Um novo impulso para o emprego, o crescimento e o investimento é a primeira prioridade do presidente da Comissão, Jean-Claude Juncker.

«O emprego, o crescimento e o investimento só voltarão à Europa se criarmos um ambiente regulamentar adequado e promovermos um clima favorável ao empreendedorismo e à criação de emprego. Não devemos asfixiar a inovação e a competitividade com regulamentações demasiado restritivas e pormenorizadas, principalmente para as pequenas e médias empresas (PME). As PME são a espinha dorsal da nossa economia, responsáveis pela criação de mais de 85% dos novos postos de trabalho na Europa e temos de as libertar de uma regulamentação demasiado pesada.»

*Jean-Claude Juncker,
presidente da Comissão Europeia*

PME: o motor da economia europeia

As micro, pequenas e médias empresas (PME) são o motor da economia europeia. Dinamizam a criação de emprego e o crescimento económico e asseguram a estabilidade social. Em 2013, mais de 21 milhões de PME garantiam 88,8 milhões de postos de trabalho em toda a UE. Nove em cada dez empresas são PME e as PME geram dois em cada três postos de trabalho. As PME também estimulam o espírito empresarial e a inovação na UE e são, desse modo, cruciais para fomentar a competitividade e o emprego.

Dada a sua importância para a economia da Europa, as PME são uma prioridade da política da UE. A Comissão Europeia tem por objetivo promover o empreendedorismo e melhorar o ambiente empresarial para as PME, permitindo-lhes, assim, concretizar todo o seu potencial na atual economia mundial.

Identificar as verdadeiras PME

As PME assumem muitas formas e dimensões; todavia, no atual ambiente empresarial complexo, podem ter estreitas relações financeiras, operacionais ou de governação com outras empresas. Estas relações tornam, muitas vezes, difícil estabelecer uma fronteira precisa entre uma PME e uma empresa de maior dimensão. A definição de PME é um instrumento prático destinado a ajudar as PME a identificarem-se enquanto tal, para poderem receber todo o apoio da UE e dos seus Estados-Membros.

PORQUÊ UMA DEFINIÇÃO EUROPEIA DE PME?

Um dos principais objetivos da recomendação relativa às PME é garantir que as medidas de apoio são canalizadas exclusivamente para as empresas que delas realmente necessitam. A definição de PME aplica-se, por conseguinte, a todos os programas, políticas e medidas que a Comissão Europeia formula e implementa a favor das PME. É igualmente aplicável aos tipos de auxílio estatal em relação aos quais não

existem orientações específicas aplicáveis⁽¹⁾. No entanto, decidir se uma empresa é ou não uma PME não é tão simples como se poderia pensar.

⁽¹⁾ Nem todas as regras em matéria de auxílios estatais respeitam a interpretação estrita da definição de PME. Algumas baseiam-se diretamente nessa definição, outras apenas a aplicam parcialmente e existem orientações específicas que se aplicam em certos casos. Por conseguinte, sempre que uma empresa recebe apoio do Estado, é necessário verificar cuidadosamente a respetiva base jurídica.

Que apoios da UE existem para as PME?

Para uma visão global das principais oportunidades de financiamento à disposição das PME europeias, consultar:

<http://europa.eu/!RT38Ny>

A dimensão não é o único critério



Para determinar se uma empresa é uma PME, a sua dimensão (trabalhadores, volume de negócios e balanço total) não é o único fator a ter em conta. Com efeito, uma empresa pode ser muito pequena de acordo

com estes critérios, mas se tiver acesso a recursos adicionais significativos (por exemplo, pelo facto de ser detida por uma empresa de maiores dimensões, de ser associada ou parceira de uma empresa maior) poderá não ser elegível para o estatuto de PME. Para as empresas com uma estrutura mais complexa, pode, pois, ser necessária uma análise individual, para garantir que apenas são consideradas PME as empresas que se enquadrem no «espírito» da Recomendação relativa às PME.

PME vs. não PME: principais critérios

«Se uma empresa tiver acesso a recursos adicionais significativos poderá não ser elegível para o estatuto de PME.»

DIMENSÃO	E	RECURSOS
<ul style="list-style-type: none"> Efetivos Volume de negócios Balanço total 		<ul style="list-style-type: none"> Propriedade Parcerias Associações

Ajudar a evitar distorções da concorrência

Num mercado único sem fronteiras internas e num ambiente empresarial cada vez mais globalizado, é essencial que as medidas de apoio às PME assentem numa definição comum. A falta de uma definição comum poderia levar à aplicação desigual das políticas e, por conseguinte, a falsear a concorrência nos Estados-Membros. Uma empresa de um Estado-Membro pode, por exemplo, ser elegível para auxílio, enquanto uma empresa de outro Estado-Membro, exatamente da mesma dimensão e com a mesma estrutura, poderá não o ser. Uma definição comum contribui para melhorar a coerência e a eficácia da política em prol das PME em toda a UE. Além disso, é ainda mais necessária devido à ampla interação entre medidas nacionais e da UE destinadas a ajudar as PME em áreas como o desenvolvimento regional e o financiamento da investigação.



«As PME necessitam de assistência de que outras empresas não precisam.»

Um conjunto de problemas específicos

É igualmente importante identificar as empresas que são verdadeiras PME, dado que as PME necessitam de assistência de que outras empresas não precisam. Em comparação com as outras empresas, as PME são confrontadas com uma série de problemas específicos:

- **deficiências do mercado:** as verdadeiras PME confrontam-se frequentemente com deficiências do mercado que tornam mais difícil o ambiente em que operam e concorrem com outros agentes. Podem ocorrer deficiências do mercado em áreas como as finanças (em especial, capital de risco), a investigação, a inovação ou a regulamentação ambiental; as PME podem não conseguir aceder ao financiamento ou investir na investigação e na inovação, ou poderão não dispor dos recursos necessários para o cumprimento das normas ambientais;
- **obstáculos estruturais:** muitas vezes, as PME têm também de superar obstáculos estruturais, como a falta de competências técnicas e de gestão, a rigidez dos mercados

de trabalho e um conhecimento limitado das oportunidades de expansão internacional.

Devido à relativa escassez de fundos, é importante reservar para as verdadeiras PME as vantagens dos programas de apoio às PME. Tendo em conta o que precede, a definição inclui várias medidas antievasão. A abordagem simplificada do presente guia não deve ser utilizada para justificar a criação de estruturas empresariais artificiais com o intuito de contornar a definição.

Para os Estados-Membros, a utilização da definição é voluntária, mas a Comissão convida-os, juntamente com o Banco Europeu de Investimento (BEI) e o Fundo Europeu de Investimento (FEI), a aplicarem-na o mais amplamente possível.

OBJETIVOS DO PRESENTE GUIA

As informações contidas no presente guia destinam-se principalmente a dois tipos de público:

- **empresários:** empresários que dirigem micro, pequenas e médias empresas e que estejam interessados em candidatar-se a subvenções ou empréstimos destinados a PME. Estes empresários podem também querer saber se satisfazem os critérios para beneficiar de disposições legislativas específicas ou de taxas reduzidas para as PME;
- **funcionários públicos:** funcionários europeus, nacionais, regionais e locais que elaboram e gerem os diferentes regimes, tratam os pedidos e garantem que as empresas satisfazem os critérios de elegibilidade para o apoio.

O guia explica, **passo a passo, como determinar que uma empresa pode ser qualificada como PME**. Inclui ainda um **glossário dos termos** utilizados na definição ou a sua aplicação prática, bem como um **modelo de formulário de autoavaliação**. O formulário contém os dados que uma empresa tem de apresentar ao requerer o apoio às PME, podendo ser utilizado pelos serviços administrativos para determinar o estatuto de PME da empresa. Uma vez que a utilização deste formulário é voluntária, as administrações dos Estados-Membros são livres de adaptar o seu conteúdo às práticas nacionais habituais.

Inscrição como PME: balcões múltiplos

Não existe um balcão único para a inscrição de uma empresa como PME. Em função do programa de financiamento e da autoridade de gestão (europeia, nacional, regional) a que o pedido é apresentado, haverá procedimentos de inscrição separados. Estão a ser envidados esforços para permitir, tanto quanto possível, que a inscrição se faça por via eletrónica.

O sítio *web* «A sua Europa» fornece informações sobre os programas de financiamento e informa sobre os balcões de inscrição, quando aplicável e caso existam.

http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_pt.htm

Um exemplo disso é o Registo de Beneficiários («Beneficiary Register») no Portal de Participantes do Horizonte 2020.

<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/organisations/register.html>

Precisa de mais ajuda?

O sítio *web* de que consta a definição de PME tem uma secção de perguntas mais frequentes, que é atualizada regularmente.

Todas as versões linguísticas disponíveis do presente guia podem ser descarregadas do mesmo sítio *web*.

As PME podem também enviar quaisquer questões que tenham sobre este tema para:

GROW-SME-DEFINITION@ec.europa.eu

APLICAÇÃO DA DEFINIÇÃO DE PME

A empresa média europeia não emprega mais de seis pessoas e, sem entrar noutros pormenores quanto à sua situação, seria considerada uma PME. A definição aqui aplicada tem, no entanto, em conta as possíveis relações com outras empresas. Em certos casos, essas relações, em especial as que criam importantes laços de propriedade ou dão acesso a recursos financeiros adicionais ou outros recursos, implicam que uma empresa não seja uma PME.

PME: três categorias

A definição de PME distingue três categorias diferentes de empresas. Cada categoria corresponde a um tipo de relação que uma empresa pode ter com outra. Esta distinção é necessária para estabelecer uma imagem clara da situação económica de uma empresa e excluir as que não são verdadeiras PME.

Estas categorias são:

- **empresa autónoma**: se a empresa for completamente independente ou tiver uma ou mais parcerias minoritárias (menos de 25% cada) com outras empresas (ver página 16: «Sou uma empresa autónoma?»);
- **empresa parceira**: se as participações de outras empresas se elevarem a pelo menos 25% mas não mais de 50%, considera-se que se trata de uma relação entre empresas parceiras (ver página 18: «Sou uma empresa parceira?»);
- **empresa associada**: se as participações de outras empresas forem superiores ao limite de 50%, considera-se que se trata de uma empresa associada (ver página 21: «Sou uma empresa associada?»).

Controlo

Uma noção importante na definição de PME é o conceito de controlo — tanto jurídico como de facto. O controlo determina se uma empresa é ou não considerada uma empresa parceira ou uma empresa associada. É necessário avaliar não apenas o capital ou a participação, mas também o controlo que uma empresa exerce sobre outra.

Cálculo para a determinação do estatuto de PME

Dependendo da categoria em que uma empresa se insere, poderá ter de incluir dados sobre uma ou várias outras empresas aquando do cálculo para a determinação do estatuto de PME. O resultado do cálculo permitirá à empresa verificar se cumpre a condição relativa aos efetivos e pelo menos um dos limiares financeiros fixados na definição (ver página 10: «Que critérios devem ser verificados e quais os limiares fixados?» e página 15: «Como posso calcular estes dados?»). As empresas que excedam esses limiares não são consideradas PME.

A partir da página 25, alguns exemplos úteis esclarecem as possíveis relações entre empresas e em que medida têm de ser tidas em conta no cálculo para a determinação do estatuto de PME.



O PROCESSO DE IDENTIFICAÇÃO DE PME

O processo de determinar se uma empresa é ou não uma PME consiste em quatro etapas:

1.^a etapa. Sou uma empresa?

A primeira etapa para ser considerada uma PME é ser considerada uma empresa.

2.^a etapa. Que critérios devem ser verificados e quais os limiares fixados?

A segunda etapa consiste em identificar os critérios de elegibilidade e os limiares a aplicar.

3.^a etapa. O que é abrangido por esses critérios?

A terceira etapa consiste em interpretar o significado dos vários critérios e aplicá-los corretamente.

4.^a etapa. Como posso calcular estes dados?

A quarta etapa consiste em identificar os dados que devem ser considerados e avaliados em função dos limiares, e em que quantidades ou proporções. Para o efeito, uma empresa deve, em primeiro lugar, determinar se é uma empresa **autónoma**, uma empresa **parceira** ou uma empresa **associada**.





Sou uma
empresa?
(artigo 1.º)

1.ª etapa

A primeira etapa para ser considerada uma PME é ser considerada uma empresa.

De acordo com a definição, entende-se por empresa «qualquer entidade que, independentemente da sua forma jurídica, exerce uma atividade económica». Esta redação reflete a terminologia utilizada pelo Tribunal de Justiça Europeu na sua jurisprudência.

O fator determinante é a atividade económica, não a sua forma jurídica.

Na prática, isto significa que os trabalhadores por conta própria, as empresas familiares, as parcerias e as associações ou quaisquer outras entidades que exerçam regularmente atividades económicas podem ser consideradas empresas.

Uma atividade económica é normalmente considerada como a venda de produtos ou de serviços a um determinado preço, num mercado específico/direto.



Que critérios devem ser verificados e quais os limiares fixados? (artigo 2.º)

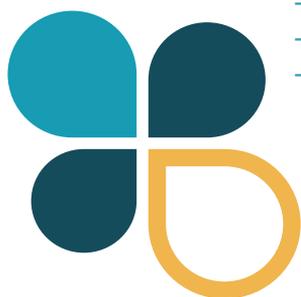
2.ª etapa

A definição de PME tem em conta os três critérios seguintes:

- efetivos;
- volume de negócios anual;
- balanço total anual.

A categoria das micro, pequenas e médias empresas é constituída por empresas que:

- empregam menos de 250 pessoas; e
- cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros OU cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.



Empregam < 250 pessoas

e



< ou =
50 milhões de euros

ou



< ou =
43 milhões de euros

O cumprimento do critério dos efetivos é obrigatório para uma empresa ser considerada uma PME. No entanto, uma empresa pode optar por cumprir **quer** o critério do volume de negócios **quer** o do limiar máximo do balanço total. **Não** precisa de satisfazer ambos os requisitos e **pode exceder um deles** sem impacto sobre o seu estatuto de PME.

A definição dá esta possibilidade de escolha, uma vez que, pela sua natureza, as empresas dos setores do comércio e da distribuição têm volumes de negócios superiores aos do setor da indústria transformadora. A opção entre este critério e o balanço total, que reflete o património global de uma empresa, garante que as PME que exercem diferentes tipos de atividades económicas são tratadas de forma equitativa.

Ao comparar os seus dados com os limiares estabelecidos para os três critérios, uma empresa pode determinar se é uma micro, pequena ou média empresa.

- Uma **microempresa** é definida como uma empresa que emprega menos de dez pessoas e cujo volume de negócios ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros.
- Uma **pequena empresa** é definida como uma empresa que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros.
- Uma **média empresa** é definida como uma empresa que emprega menos de 250 pessoas e que tem ou um volume de negócios anual que não excede 50 milhões de euros, ou um balanço anual não superior a 43 milhões de euros.

Que tipo de dados devo utilizar?

Ao fazer os cálculos, devem ser utilizados os dados constantes do último exercício contabilístico anual encerrado. As empresas constituídas recentemente que ainda não tenham contas anuais encerradas devem fazer uma declaração que inclui uma estimativa de boa-fé ⁽²⁾ (sob a forma de um plano de atividades) no decorrer do exercício. Esse plano de atividades deve cobrir o período total (exercícios financeiros) até que a entidade gere um volume de negócios (ver artigo 4.º do anexo da recomendação, na página 40).

⁽²⁾ Para mais informações sobre documentos comprovativos, ver o glossário.

LIMIARES (artigo 2.º)

Categoria da empresa	Efetivos: unidade de trabalho ano (UTA)	Volume de negócios anual	OU	Balanço total anual
Médias empresas	< 250	≤ 50 milhões de euros	OU	≤ 43 milhões de euros
Pequenas empresas	< 50	≤ 10 milhões de euros	OU	≤ 10 milhões de euros
Microempresas	< 10	≤ 2 milhões de euros	OU	≤ 2 milhões de euros

O que é abrangido por esses critérios?

3.^a etapa

Critério 1: Efetivos (artigo 5.º)

O cálculo dos efetivos é um critério obrigatório para determinar se uma empresa pode ser considerada uma PME e, em caso afirmativo, em que categoria de PME se insere. Se uma empresa não cumprir este critério não pode ser considerada uma PME.

Não incluídos no cálculo dos efetivos

- Aprendizes ou estudantes em formação profissional e titulares de contratos de aprendizagem ou de formação profissional;
- assalariados em licença de maternidade ou parental.

Incluídos no cálculo dos efetivos

O **critério** dos efetivos abrange o pessoal a tempo inteiro, a tempo parcial, temporário e sazonal e inclui as seguintes categorias:

- assalariados;
- pessoas que trabalham para a empresa, que tenham sido destacadas na empresa e equiparadas a assalariados à luz do direito nacional (pode igualmente incluir os trabalhadores temporários ou contratuais);
- proprietários-gestores;
- sócios que exerçam uma atividade regular na empresa e beneficiem das vantagens financeiras da mesma.

Qual é a definição de «assalariado»?

Aplica-se a legislação laboral nacional, que varia de país para país, por exemplo, em relação ao pessoal temporário que exerce uma atividade como contratante independente ou por conta de uma agência de emprego temporário. Deve contactar as autoridades do seu país para determinar a forma como a legislação nacional define o conceito de «assalariado».

Contabilização dos efetivos

Os efetivos são expressos em unidades de trabalho-ano (UTA). Qualquer pessoa que tenha trabalhado a tempo inteiro numa empresa ou por conta dela, durante todo o ano de referência, conta como uma unidade.

Os trabalhadores a tempo parcial, os trabalhadores sazonais e as pessoas que não trabalharam todo o ano são contabilizados em frações de UTA.

Critérios 2 e 3: Volume de negócios anual e balanço total anual (artigo 4.º)

Volume de negócios anual

O volume de negócios anual é determinado através do cálculo das receitas que uma empresa recebeu durante o ano em causa, resultantes da venda dos produtos e da prestação de serviços correspondentes às atividades normais da sociedade, após dedução feita das reduções sobre vendas. O volume de negócios não inclui o imposto sobre o valor acrescentado (IVA) nem outros impostos indiretos ⁽³⁾.

⁽³⁾ Ver artigo 28.º da Diretiva 78/660/CEE do Conselho, de 25 de julho de 1978, baseada no artigo 54.º, n.º 3, alínea g), do Tratado e relativa às contas anuais de certas formas de sociedades (JO L 222 de 14.8.1978, p. 11).

Balanço total anual

O balanço total anual refere-se ao valor dos principais ativos da empresa ⁽⁴⁾.

⁽⁴⁾ Para mais informações, ver o artigo 12.º, n.º 3, da Diretiva 78/660/CEE do Conselho, de 25 de julho de 1978, baseada no artigo 54.º, n.º 3, alínea g), do Tratado e relativa às contas anuais de certas formas de sociedades (JO L 222 de 14.8.1978, p. 11, capítulo 2).



O que acontece se exceder um determinado limiar?

O artigo 4.º, n.º 2, dá estabilidade e certeza às empresas que estejam próximas dos limiares superiores e corram o risco de os ultrapassar temporariamente num ano excecional e/ou em mercados voláteis. Assim, se uma empresa ultrapassar o limiar financeiro ou de efetivos no decurso do ano de referência, tal não afetará a sua situação e manterá o estatuto de PME que tinha no início do exercício contabilístico. No entanto, perderá o estatuto de PME se ultrapassar os limiares durante dois exercícios consecutivos. Inversamente, uma empresa pode adquirir o estatuto de PME se tiver sido uma grande empresa mas tiver descido abaixo dos limiares durante dois exercícios consecutivos.

Processo n.º	N (Ano de referência) ⁽⁵⁾	N-1	N-2	Estatuto de PME
1	PME	Não-PME	Não-PME	Não-PME
2	PME	PME	Não-PME	PME
3	PME	PME	PME	PME
4	PME	Não-PME	PME	PME
5	Não-PME	PME	PME	PME
6	Não-PME	Não-PME	PME	Não-PME
7	Não-PME	PME	Não-PME	Não-PME
8	Não-PME	Não-PME	Não-PME	Não-PME

.....
⁽⁵⁾ Último exercício contabilístico encerrado.

O artigo 4.º, n.º 2, da definição de PME tem por objetivo garantir que as empresas em crescimento não sejam penalizadas com a perda do estatuto de PME, a menos que superem os limiares pertinentes durante um longo período. Em conformidade com esta intenção, o artigo 4.º, n.º 2, não se aplica no caso de empresas que excedam os limiares de PME pertinentes na sequência de uma mudança de propriedade, de uma fusão ou de uma aquisição, que, normalmente, não é considerada temporária nem sujeita a volatilidade.

As empresas sujeitas a uma mudança de propriedade devem ser avaliadas em função da sua estrutura de acionistas na data da operação, e não no momento do encerramento das contas mais recentes ⁽⁶⁾. Por conseguinte, a perda do estatuto de PME pode ser imediata.

.....
⁽⁶⁾ Ver ponto 1.1.3.1, ponto 6), alínea e), da Decisão 2012/838/UE da Comissão, de 18 de dezembro de 2012.



Como posso calcular estes dados?

4.^a etapa

Para definir os dados que devem ser considerados e avaliados em função dos limiares, uma empresa deve, em primeiro lugar, determinar se é:

- uma empresa **autónoma** (de longe a categoria mais comum);
- uma empresa **parceira**; ou
- uma empresa **associada**.

Os cálculos relativos a cada um dos três tipos de empresas são diferentes e, em última análise, determinarão se a empresa cumpre os diversos limiares estabelecidos na definição de PME. Consoante a situação, uma empresa pode ter em conta:

- apenas os seus próprios dados;
- uma parte dos dados, em caso de uma empresa parceira; ou
- todos os dados das empresas que lhe estão associadas.

Todas as relações (diretas ou indiretas) que uma empresa tem com outras empresas devem ser tomadas em consideração. A origem geográfica ou o domínio de atividade dessas empresas não é relevante ⁽⁷⁾. Os exemplos utilizados no presente guia ilustram em que medida as relações entre empresas devem ser tidas em conta.

Note-se que as empresas que elaboram contas consolidadas ou que estão incluídas, em virtude de uma consolidação integral, nas contas consolidadas de outra empresa são geralmente tratadas como empresas associadas ⁽⁸⁾.



⁽⁷⁾ Todavia, se a relação existir por intermédio de uma pessoa singular, os mercados em que as empresas operam são um fator determinante.

⁽⁸⁾ Para mais informações sobre consolidação, ver o glossário.

Sou uma empresa autónoma? (artigo 3.º, n.º 1)

Definição

Uma empresa é autónoma:

- se for totalmente independente, ou seja, se não tiver participação noutras empresas; e
- se nenhuma empresa detiver uma participação no seu capital;

ou

- se detiver menos de 25% do capital ou dos direitos de voto (conforme o que for superior) em uma ou várias outras empresas; e/ou
- se uma parte externa detiver mais de 25% do capital ou dos direitos de voto (consoante o que for mais elevado) da empresa;

ou

- se não estiver associada a outra empresa por intermédio de uma pessoa singular, nos termos do artigo 3.º, n.º 3.

UMA EMPRESA AUTÓNOMA

NÃO É PARCEIRA OU ASSOCIADA DE OUTRA EMPRESA (VER ARTIGO 3.º, N.º 1, P. 35) ver exemplos de parceiros indiretos nas páginas 25, 26 e 29

A minha empresa é totalmente independente

ou



NOTA

- É possível uma empresa ter vários investidores, cada um com uma participação inferior a 25%, e continuar a ser autónoma, se esses investidores não estiverem associados entre si, tal como descrito na secção «Sou uma empresa associada?», na página 21.
- Se os investidores estiverem associados, a empresa pode ser considerada uma empresa parceira ou associada, dependendo da situação específica (ver página 18: «Sou uma empresa parceira?» e página 21: «Sou uma empresa associada?»).



Determinação dos dados a considerar (artigo 6.º, n.º 1)

Se uma empresa é autónoma, utiliza apenas os dados sobre o número de efetivos e os dados financeiros constantes das suas contas anuais para verificar se respeita os limiares mencionados no artigo 2.º da definição.

Exceções [artigo 3.º, n.º 2, alíneas a) a d)]

Uma empresa pode ainda ser considerada autónoma, não tendo, portanto, empresas parceiras, mesmo que o limiar de 25% seja atingido ou ultrapassado quando estiverem envolvidos os seguintes tipos de investidores:

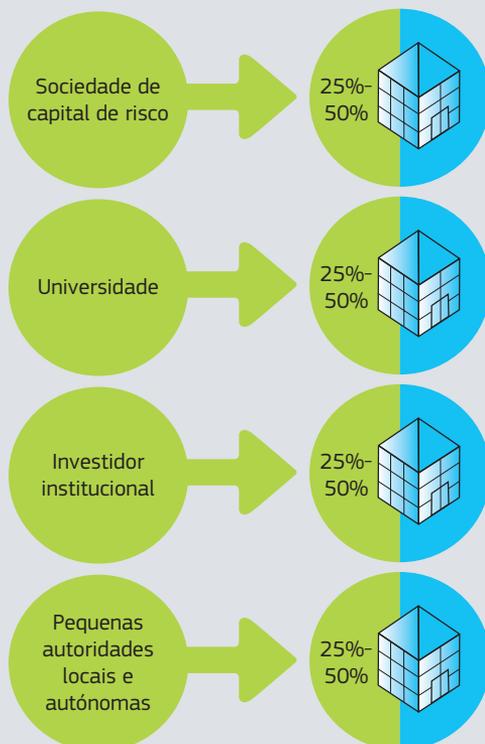
- sociedades públicas de participação, sociedades de capital de risco e *business angels* ⁽⁹⁾;
- universidades e centros de investigação sem fins lucrativos;
- investidores institucionais, incluindo fundos de desenvolvimento regional;
- autoridades locais e autónomas com um orçamento anual inferior a 10 milhões de euros e com menos de 5 000 habitantes.

Um ou mais destes investidores pode, individualmente, deter uma participação máxima de 50% numa empresa, desde que não esteja associado, a título individual ou em conjunto, à empresa em causa (ver na página 21: «Sou uma empresa associada?» a noção de empresa associada).

⁽⁹⁾ Ver glossário, p. 33. A participação financeira de *business angels* na mesma empresa não pode exceder 1 250 000 euros.

EXCEÇÃO

UMA EMPRESA PODE AINDA SER QUALIFICADA COMO AUTÓNOMA SE QUALQUER UM DOS SEGUINTE TIPOS DE INVESTIDOR DETIVER 25%-50% DO RESPECTIVO CAPITAL OU DIREITOS DE VOTO



Sou uma empresa parceira? (artigo 3.º, n.º 2)

Este tipo de relação descreve a situação de empresas que estabelecem determinadas parcerias financeiras com outras empresas, sem que uma exerça um controlo efetivo direto ou indireto sobre a outra. São parceiras as empresas que não são autónomas mas que também não se encontram associadas entre si.

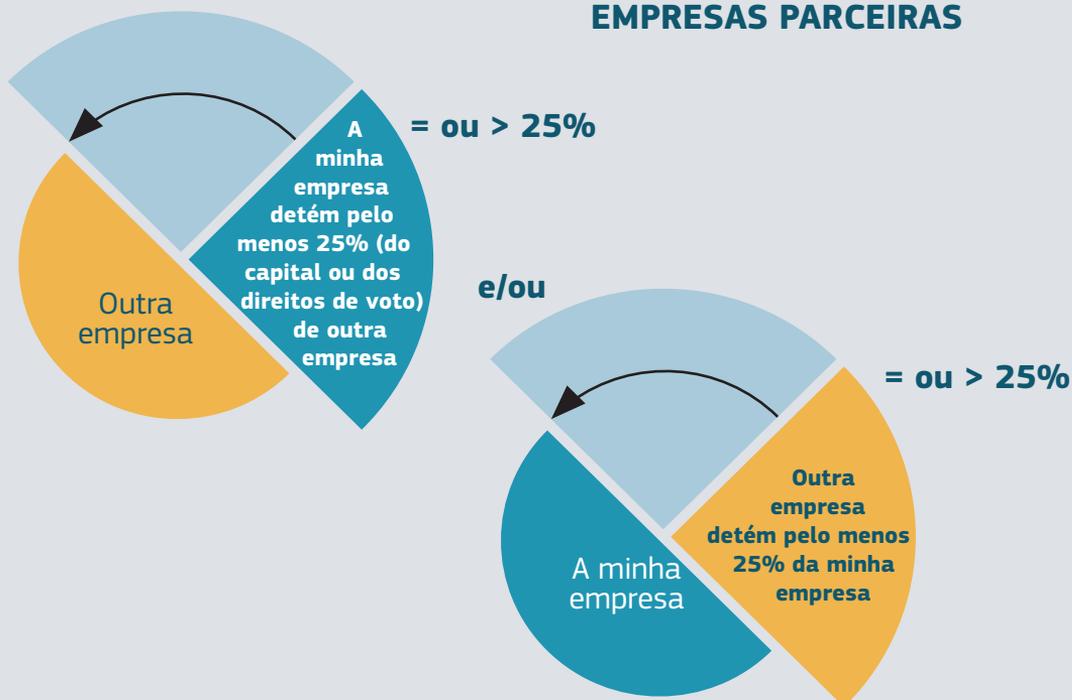
Definição

Uma empresa é uma empresa parceira se:

- detiver 25% ou mais do capital ou dos direitos de voto de outra empresa e/ou outra empresa detiver 25% ou mais da empresa em questão; e
- a empresa não estiver associada a outra empresa (ver página 21: «Sou uma empresa associada?»). Isso significa, nomeadamente, que os direitos de voto na outra empresa (ou vice-versa) não excedem 50%.

A partir da página 25, são apresentados exemplos que envolvem parceiros indiretos.

EMPRESAS PARCEIRAS



Determinação dos dados a ter em conta (artigo 6.º, n.ºs 2, 3 e 4)

No que diz respeito às empresas parceiras, a empresa em questão deve agregar, proporcionalmente, aos seus próprios dados os dados sobre os efetivos e os dados financeiros da empresa sua parceira, a fim de determinar a sua elegibilidade para o estatuto de PME. Esta proporção reflete a percentagem de ações ou de direitos de voto — consoante o que for mais elevado — que são detidos.

Por exemplo, se uma empresa detiver uma participação de 30% noutra empresa, acrescenta 30% dos efetivos, do volume de negócios e do balanço total da empresa parceira aos seus próprios dados. Se houver várias empresas parceiras, deve ser feito o mesmo tipo de cálculo em relação a cada empresa parceira situada imediatamente a montante ou a jusante da empresa em causa.

Além disso, devem ser tidos em conta os dados proporcionais de qualquer empresa que estiver associada a um dos parceiros de uma empresa. No entanto, se o parceiro tiver outro parceiro, os dados desse outro parceiro não devem ser considerados. (Ver exemplo 2 na página 26).

Poderão ser necessários outros dados consoante o caso em questão (por exemplo, consolidação por capital próprio) para determinar as relações entre a empresa a avaliar e as potenciais empresas parceiras ou associadas.

Caso dos organismos públicos (artigo 3.º, n.º 4)

Segundo a definição, uma empresa não é uma PME se 25% ou mais do seu capital ou dos seus direitos de voto forem detidos ou controlados, direta ou indiretamente, a título individual ou conjuntamente, por um ou mais organismos públicos. A razão de ser desta disposição é que a propriedade pública pode conferir certas vantagens às empresas, nomeadamente de ordem financeira, em detrimento de outras empresas que sejam financiadas por capitais privados. Além disso, muitas vezes não é possível calcular os dados relativos ao número de efetivos e os dados financeiros dos organismos públicos.

Os tipos de investidores indicados na página 17, tais como universidades ou autoridades locais e autónomas, que têm o estatuto de organismo público nos termos da legislação nacional, não são abrangidos por esta regra. A participação total desses investidores numa empresa pode ir até um máximo de 50% dos direitos de voto dessa empresa. Acima de 50%, a empresa não pode ser considerada uma PME.



Como calcular os dados das empresas parceiras

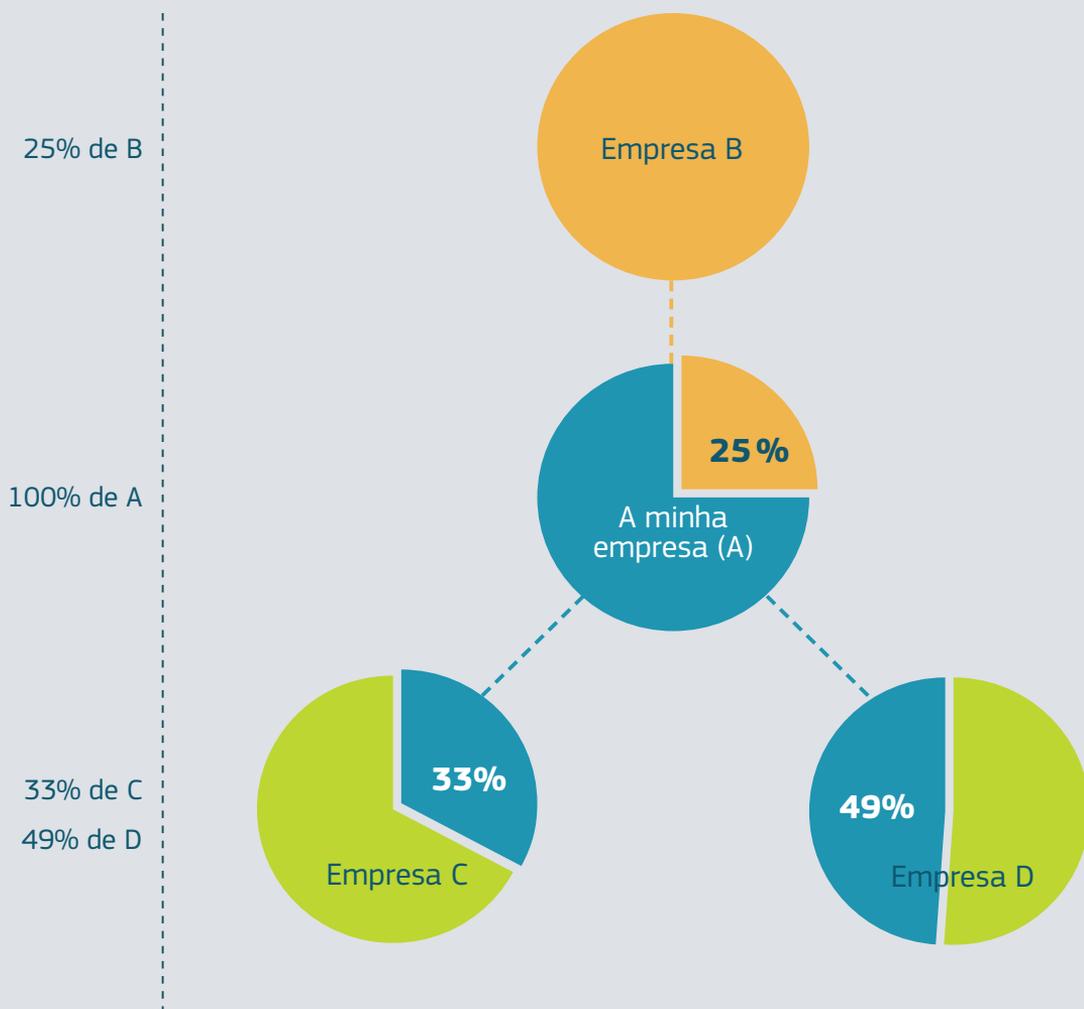
(As percentagens a seguir indicadas são meramente indicativas. Para mais exemplos, ver as páginas 25 a 30.)

A minha empresa A detém 33% da empresa C e 49% da empresa D, enquanto a empresa B tem uma participação de 25% na minha empresa.

Para calcular os meus efetivos e dados financeiros, agrego aos meus dados totais as percentagens pertinentes dos dados relativos às empresas B, C e D.

Meu TOTAL = 100% de A + 25% de B + 33% de C + 49% de D.

Meu TOTAL



Sou uma empresa associada? (artigo 3.º, n.º 3)

As empresas associadas são as que formam um grupo mediante o controlo direto ou indireto da maioria dos direitos de voto de uma empresa por outra ou mediante a capacidade de exercer influência dominante sobre outra empresa.

Definição

São empresas associadas duas ou mais empresas que mantêm entre si uma das seguintes relações:

- uma empresa detém a maioria dos direitos de voto dos acionistas ou sócios de outra empresa;
- uma empresa tem o direito de nomear ou exonerar a maioria dos membros do órgão de administração, de direção ou de controlo de outra empresa;
- um contrato entre as empresas ou uma disposição estatutária de uma das empresas permite a uma delas exercer uma influência dominante sobre a outra;
- uma empresa controla, por força de um acordo, sozinho a maioria dos direitos de voto dos acionistas ou sócios de outra empresa.

Um exemplo típico de empresa associada é uma filial detida na totalidade por outra empresa.

Se for mantida uma relação desta natureza por intermédio de uma ou mais pessoas singulares (que atuem concertadamente), as empresas em questão são consideradas associadas se exercerem as suas atividades no mesmo mercado ou em mercados contíguos ⁽¹⁰⁾.

⁽¹⁰⁾ Ver glossário, p. 33, para mais informações.

Como classificar os contratos de franquia (franchises)?

Duas empresas com uma franquia não são necessariamente consideradas associadas. Isso depende dos termos de cada contrato de franquia. No entanto, se o contrato de franquia der origem a uma das quatro relações acima referidas, considera-se que as empresas são associadas.

Uma ou mais pessoas singulares que atuem concertadamente



Meu TOTAL = 100% de A + 100% de B

Determinar os dados a ter em conta (artigo 6.º, n.ºs 2, 3 e 4)

No que se refere às empresas associadas, devem juntar-se aos dados da empresa em causa 100% dos dados da empresa associada, a fim de determinar se cumpre o cálculo dos efetivos e dos limiares financeiros da definição.

Na maioria dos Estados-Membros, estas empresas são obrigadas por lei a elaborar contas

consolidadas ou são incluídas, no âmbito de uma consolidação integral, nas contas de outra empresa.

Se uma empresa não elaborar contas consolidadas e a empresa à qual está associada estiver, por sua vez, associada (empresa parceira ou associada) a outras empresas, a empresa em questão deve acrescentar 100% dos dados de todas as empresas associadas e, de forma proporcional, os dados das empresas parceiras.

Como calcular os dados das empresas associadas

(As percentagens a seguir indicadas são meramente indicativas. Para mais exemplos, ver as páginas 25 a 30.)

A minha empresa A detém 51% da empresa C e 100% da empresa D, enquanto a empresa B tem uma participação de 60% na minha empresa.

Como em ambos os casos a participação é superior a 50%, considero 100% dos dados de cada uma das quatro empresas em causa para calcular o meu número de efetivos e os limiares financeiros.

Meu TOTAL = 100% de A + 100% de B + 100% de C + 100% de D.

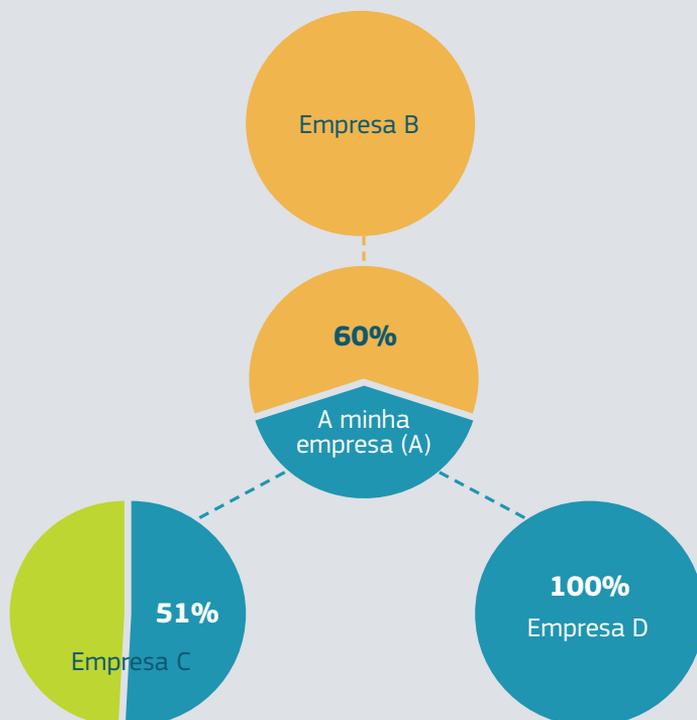
Meu TOTAL

100% de B

100% de A

100% de C

100% de D



Síntese: que dados?

Independentemente de uma empresa elaborar ou não contas consolidadas, em última instância, os dados a considerar devem incluir os dados de:

- empresas parceiras;
- empresas que lhe estejam associadas;
- empresas associadas a qualquer uma das empresas suas parceiras;
- empresas associadas às suas empresas associadas;
- empresas parceiras das empresas associadas.

Não são consideradas as relações «parceiro-parceiro».

Os exemplos das páginas 25 a 30 ilustram o cálculo em situações mais complexas.



Como proceder em relação aos dados de uma empresa parceira de uma empresa parceira?

Para evitar cálculos complexos e intermináveis, a definição inclui a regra segundo a qual, quando uma empresa parceira tem outros parceiros, apenas há que ter em conta os dados da(s) empresa(s) parceira(s) situada(s) imediatamente a montante ou a jusante (ver o artigo 6.º, n.º 2, na página 43 e o exemplo 2 na página 26).

O que acontece se uma empresa parceira for associada de outra empresa?

Neste caso, devem ser incluídos nos dados da empresa parceira 100% dos dados da empresa associada (ver página 21: «Sou uma empresa associada?»).

A empresa em causa deve, então, incluir nos seus próprios dados a percentagem equivalente à participação da empresa parceira (ver artigo 6.º, n.º 3, na página 43 e página 22: «Como calcular os dados das empresas associadas»).

CONCLUSÃO

A Comissão Europeia considera que a definição de PME é um instrumento importante para a aplicação de medidas e programas eficazes de apoio ao desenvolvimento e ao êxito das PME. Por conseguinte, convida os Estados-Membros, assim como o Banco Europeu de Investimento e o Fundo Europeu de Investimento, a aplicarem-na o mais amplamente possível.

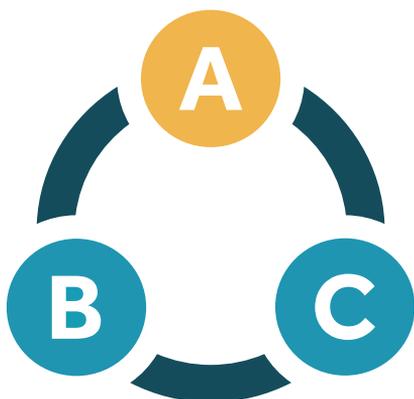
A Comissão espera que o presente guia revisto seja útil para as PME e que um grande número de empresas venha a beneficiar das medidas introduzidas pelas entidades europeias, nacionais, regionais e locais, em conformidade com esta definição.

A empresa não é uma PME? Também existem apoios para outros tipos de empresas

Embora o presente guia incida nas PME, existem muitas medidas de financiamento e programas de apoio disponíveis para as empresas que não se enquadram na definição de PME.

O sítio *web* «A sua Europa» fornece informações sobre os programas de financiamento e informa sobre os balcões de inscrição, quando aplicável e caso existam.

<http://europa.eu/!RT38Ny>



A definição poderá ser aperfeiçoada e a Comissão irá, se necessário, adaptá-la nos próximos anos, para ter em conta a experiência adquirida e a evolução económica em toda a União Europeia.

O texto da recomendação da Comissão de 2003 e o modelo de formulário de declaração podem ser consultados a partir da página 38.

Exemplo 1 *Situação*

Associação com dois parceiros

A minha empresa A está associada a uma empresa B através de uma participação de 60% que a empresa B detém na minha empresa.

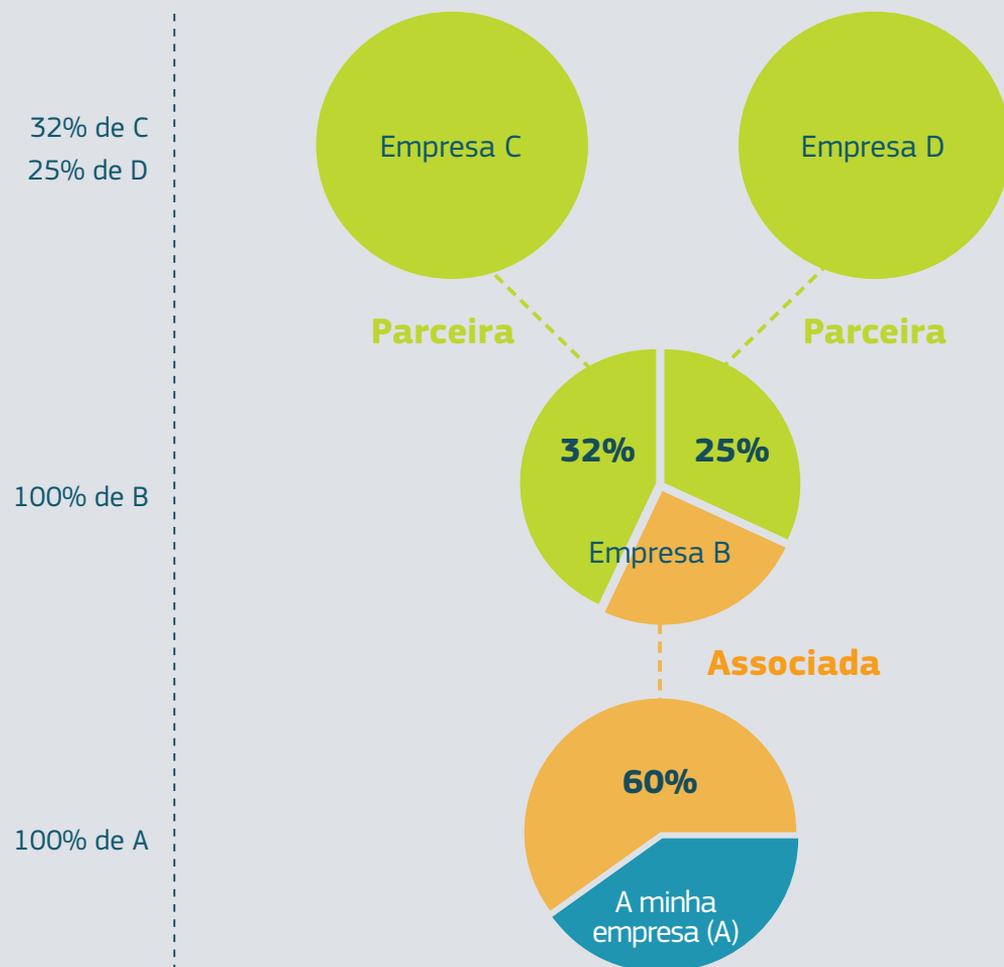
Mas a empresa B tem duas empresas parceiras, as empresas C e D, que detêm, respetivamente, 32% e 25% da empresa B.

Cálculo

Para calcular os meus dados, devo juntar 100% dos dados de B, mais 32% dos dados de C e 25% dos dados de D aos dados da minha própria empresa.

Meu TOTAL = 100% de A + 100% de B + 32% de C + 25% de D.

Meu TOTAL



Exemplo 2 *Situação*

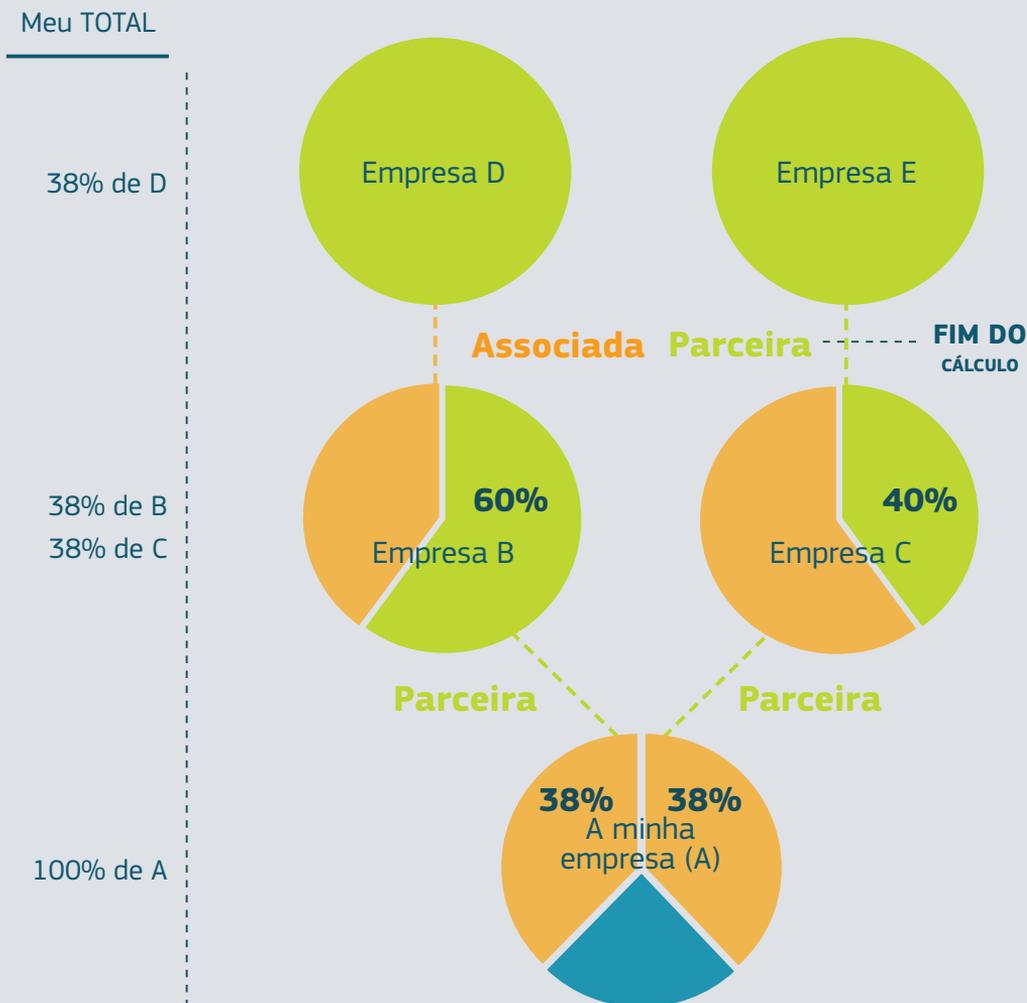
Empresa parceira indireta e empresa associada

As empresas B e C são parceiras da minha empresa A, uma vez que detêm, cada uma, uma participação de 38% na minha empresa. Mas a empresa B está também associada à empresa D através de uma participação de 60% e as empresas C e E são parceiras (40%).

Cálculo

Para calcular os meus dados, devo juntar aos dados da minha empresa, por um lado, 38% dos dados acumulados de B e D (porque B e D são associadas) e, por outro lado, apenas 38% dos dados da empresa C. Não é necessário ter em conta os dados da empresa E porque esta empresa parceira não se encontra imediatamente a montante da minha empresa (ver página 19: «Determinar os dados a ter em conta»).

Meu TOTAL = 100% de A + 38% de (B + D) + 38% de C.



Exemplo 3 *Situação*

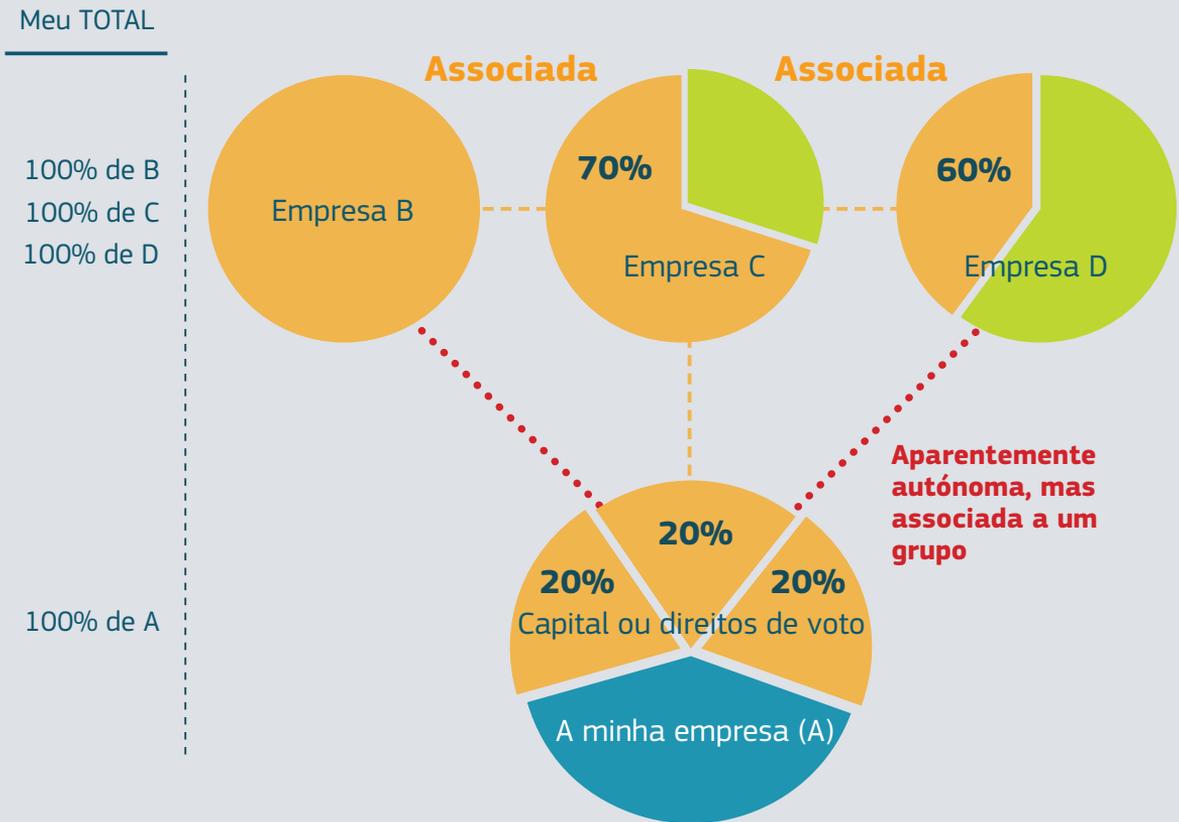
Grupo de empresas associadas

A minha empresa A tem três investidores, B, C e D, e cada um detém 20% do capital ou dos direitos de voto da minha empresa. Estes investidores estão, eles próprios, associados entre si, constituindo um grupo de empresas associadas: B detém uma participação de 70% em C, que, por sua vez, detém uma participação de 60% em D.

Cálculo

Para calcular os meus dados, à primeira vista, a minha empresa A mantém o estatuto de autónoma porque cada investidor detém menos de 25% da minha empresa. Mas, dado que B, C e D são empresas associadas entre si, o grupo detém 60% da minha empresa. Por conseguinte, devo juntar 100% dos dados de B, C e D aos dados da minha empresa.

Meu TOTAL = 100% de A + 100% de B + 100% de C + 100% de D.



Exemplo 4 *Situação*

Parceiros
públicos e/ou
institucionais
que estão
isentos do
cálculo

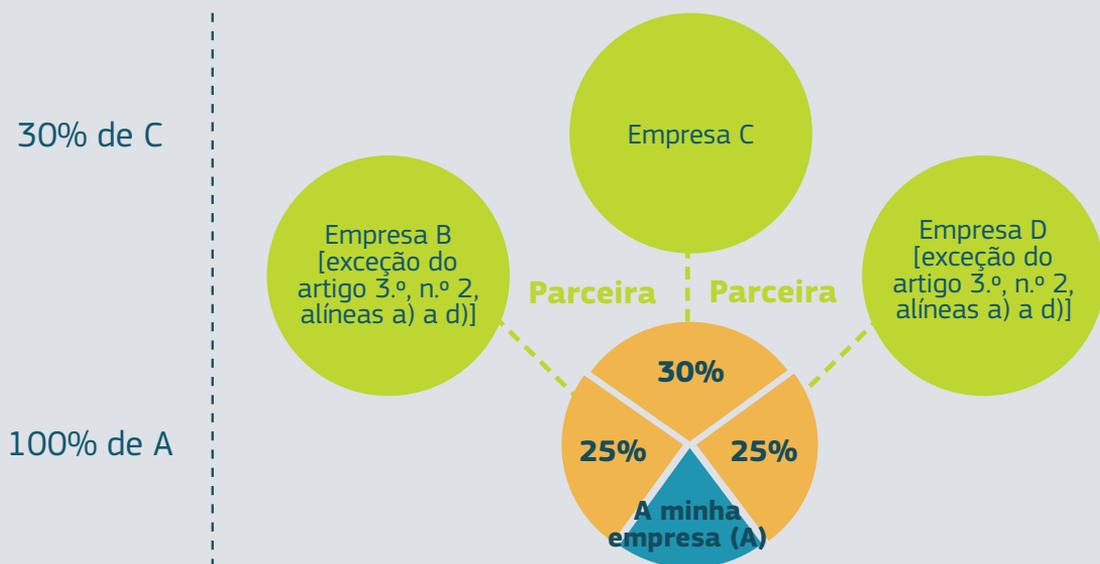
B, C e D são parceiros da minha empresa A, através de participações de 25%, 30% e 25%, respetivamente. No entanto, B e D são uma universidade e um investidor institucional, não estão associados entre si e cada um detém direitos de voto não superiores a 50%. Incluem-se na lista de exceções [artigo 3.º, n.º 2, alíneas a) a d), da recomendação] e, por conseguinte, os seus dados não são incluídos no cálculo.

Cálculo

Para calcular os meus dados, apenas devo incluir 100% dos meus dados e 30% dos dados da empresa C.

Meu TOTAL = 100% de A + 30% de C

Meu TOTAL



Exemplo 5 *Situação*

Parceiros públicos e/ou institucionais associados que não estão isentos do cálculo

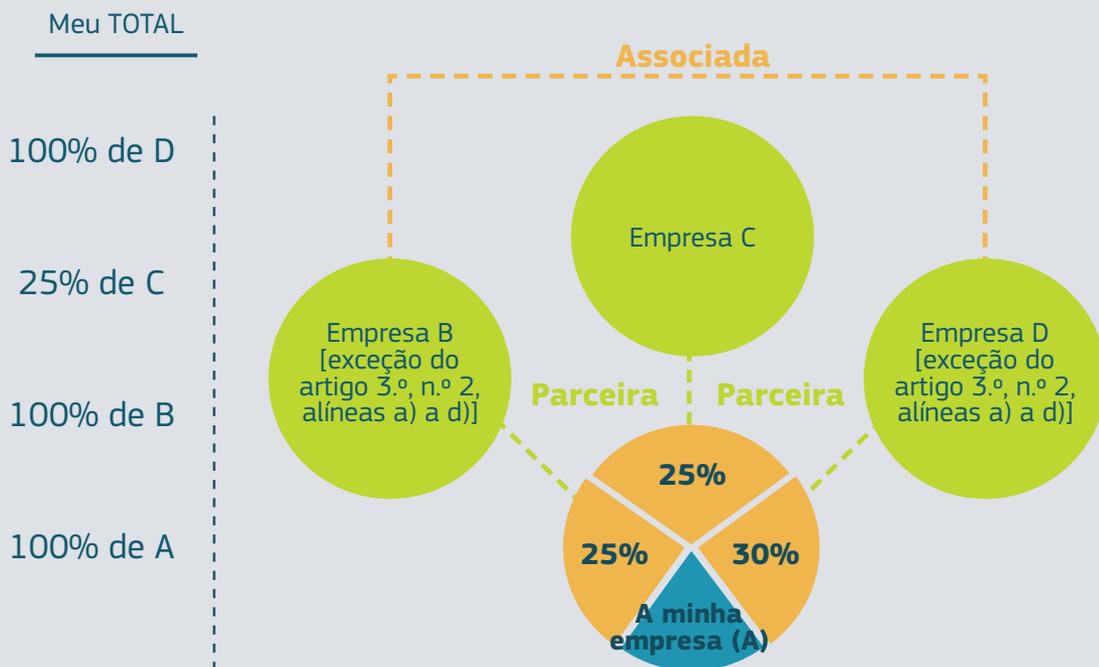
B, C e D são parceiros da minha empresa A, através de participações de 25%, 25% e 30%, respetivamente. Embora B e D sejam uma universidade e uma sociedade pública de investimento, estão associadas entre si e detêm, em conjunto, 55% dos direitos de voto, excedendo, assim, o limiar de 50% aplicável às exceções. Os respetivos dados devem, por isso, ser incluídos no cálculo.

Cálculo

Para calcular os meus dados, devo incluir 100% dos meus dados, 25% dos dados de C, assim como a participação conjunta de B e D de 55% no capital/nos direitos de voto. No entanto, dado que B e D, em conjunto, detêm 55% dos direitos de voto, é necessário agregar 100% dos seus dados.

Nota: Se ambas as entidades associadas forem organismos públicos ou estiverem associadas a organismos públicos, a minha empresa não pode ser qualificada como PME (neste caso, aplica-se o artigo 3.º, n.º 4, do anexo da Recomendação).

Meu TOTAL = 100% de A + 100% de B + 25% de C + 100% de D



Exemplo 6 *Situação*

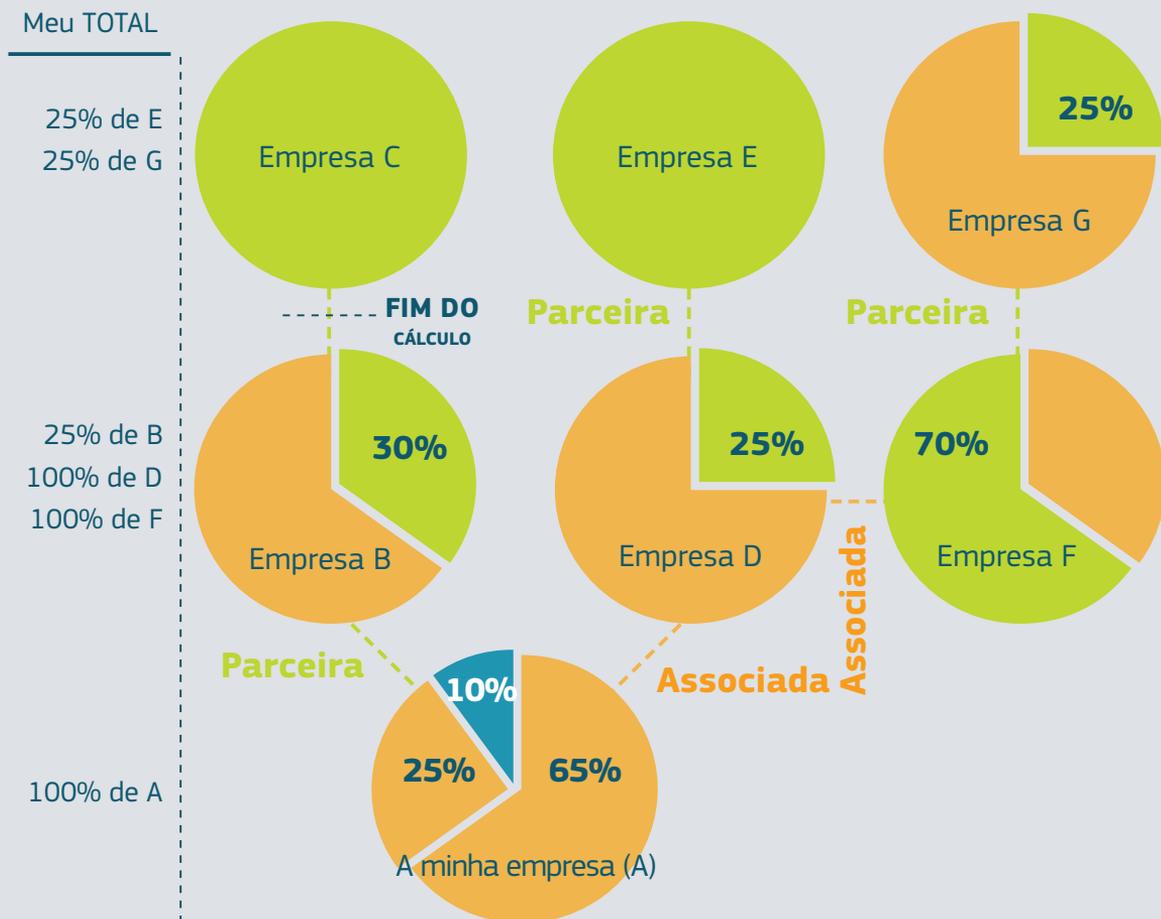
Empresas parceiras e empresas parceiras de empresas associadas

A empresa B é parceira da minha empresa A, através de uma participação de 25%. A empresa C é parceira da empresa B, através de uma participação de 30%. Além disso, a minha empresa A está associada à empresa D, através de uma participação de 65%. Por outro lado, a empresa E é parceira da empresa D, através de uma participação de 25%. A empresa D tem uma empresa associada, que, por sua vez, tem uma empresa parceira.

Cálculo

Devem ser tidos em conta os dados proporcionais de todas as empresas que são parceiras da empresa a avaliar, bem como de empresas parceiras de qualquer empresa associada. Contudo, os dados de uma empresa parceira de uma empresa parceira da empresa a avaliar não devem ser tidos em conta.

Meu TOTAL = 100% de A + 25% de B + 100% de D + 25% de E + 100% de F + 25% de G



ANTECEDENTES DA ATUAL DEFINIÇÃO DE PME E DO GUIA DO UTILIZADOR

A primeira definição de PME comum a toda a UE foi introduzida em 1996 (*Recomendação 96/280/CE da Comissão, de 3 de abril de 1996, relativa à definição de pequenas e médias empresas*).

Esta definição foi revista em 2003, a fim de refletir a evolução económica geral e ultrapassar os obstáculos específicos com que se confrontam as PME. Dos amplos debates realizados entre a Comissão, os Estados-Membros, organizações empresariais e especialistas, bem como das duas consultas públicas então lançadas emergiram argumentos a favor da revisão. Este processo resultou na adoção da *atual versão da definição de PME*.

A definição de 2003 é mais adequada às diferentes categorias de PME e atende melhor aos diferentes tipos de relações entre empresas. Também contribui para incentivar a inovação e promover parcerias, garantindo, simultaneamente, que apenas as empresas que realmente necessitam de apoio são visadas pelos regimes públicos.

As alterações introduzidas na revisão de 2003 da definição de PME incidiram essencialmente:

- numa atualização dos limiares para seguir a evolução dos preços e da produtividade;
- na fixação dos limiares financeiros para o número cada vez maior de microempresas, com vista a incentivar a adoção de medidas destinadas a resolver os problemas específicos destas empresas, especialmente durante a fase de arranque;
- em facilitar o financiamento de capitais próprios para as PME, através da concessão de um tratamento favorável a certos

investidores, como os fundos regionais, as sociedades de capital de risco e os *business angels*, bem como a pequenas autoridades locais e autónomas (para mais informações, ver página 17);

- na promoção da inovação e na melhoria do acesso a I&D, permitindo a universidades e centros de investigação sem fins lucrativos deterem uma participação financeira numa PME (para mais informações ver página 17);
- na consideração das diferentes relações entre empresas.

No essencial, a atual definição tem em conta a capacidade de as PME recorrerem a financiamento externo. As empresas associadas a outras com importantes recursos financeiros, por exemplo, ultrapassam os limites máximos, pelo que não são elegíveis para o estatuto de PME.

A DG Mercado Interno, Indústria, Empreendedorismo e PME procede a um controlo regular da aplicação da definição de PME. Com base nos resultados das avaliações efetuadas em 2006 e 2009, foi realizado um estudo independente em 2012, que se centrou na forma como a definição de PME é aplicada na prática.

As alterações relativamente pouco significativas na demografia das PME desde 2003, a política de «menos auxílios estatais e mais orientados» e os pontos de vista da maioria das partes interessadas não justificaram que se alterasse a definição de forma considerável, o que poderia causar alguma perturbação. Assim, o estudo de 2012 concluiu que, no momento presente, não era necessária uma revisão importante da definição de PME.

Contudo, recomendou que se clarificasse o modo de aplicação de determinadas regras, nomeadamente através de novas orientações ou da atualização do guia do utilizador relativo à definição de PME existente. Para o efeito, em 2013-2014, foi realizada uma avaliação do guia do utilizador.

As conclusões e sugestões resultantes são apresentadas no presente documento.



GLOSSÁRIO

Atividade económica: Nos termos do artigo 1.º da Recomendação, o estatuto de PME depende, antes de mais, da atividade económica da entidade, independentemente da sua forma jurídica. Em consequência, uma PME pode também ser constituída por trabalhadores por conta própria, entidades que exercem uma atividade artesanal ou outras atividades de título familiar, bem como as sociedades de pessoas ou as associações que exercem regularmente uma atividade económica. Em geral, qualquer atividade que consista na oferta de bens ou serviços num determinado mercado mediante remuneração ou interesse financeiro é considerada uma atividade económica.

As atividades a seguir indicadas não são consideradas atividades económicas:

- atividades que não impliquem algum tipo de compensação pecuniária (por exemplo, subsídios, subvenções e donativos); ou
- atividades para as quais não existe um mercado específico/direto; ou
- atividades em que o rendimento gerado não é distinto do rendimento pessoal dos seus membros ou acionistas.»⁽¹¹⁾

Business Angel: Os *business angels*, ou investidores providenciais, são particulares que investem os seus fundos próprios em PME ou em consórcios em que, normalmente, um investidor do consórcio assume um papel de liderança. Os *business angels* normalmente não têm relações familiares anteriores com as empresas e tomam as suas próprias decisões de investimento, em vez de o fazerem através de um gestor independente. O *business angel* que lidera o consórcio ou que investe sozinho acompanha, em regra, o investimento após a sua realização, observando a empresa em causa e contribuindo com os seus

conhecimentos, experiência e apoio, por meio de mentoria⁽¹²⁾.

Capital de risco

1) Capital de risco: Os fundos de capital de risco financiam normalmente empresas de muito pequena dimensão, que se encontram nas fases iniciais do seu desenvolvimento e que dão mostras de um forte potencial de crescimento e expansão. Além disso, os fundos de capital de risco oferecem às empresas contributos valiosos em termos de conhecimentos e competências, contactos comerciais, valor das marcas (*brand equity*) e aconselhamento estratégico. Através do financiamento e aconselhamento que proporcionam a essas empresas, os fundos de capital de risco estimulam o crescimento económico, contribuem para a criação de emprego e a mobilização de capitais, favorecem a criação e a expansão de empresas inovadoras, aumentam o investimento destas em investigação e desenvolvimento e promovem o empreendedorismo, a inovação e a competitividade⁽¹³⁾.

2) Empresa de capital de risco: Um fundo de investimento em capital próprio/em capital de risco é um veículo de investimento conjunto por parte de alguns investidores em capital próprio e em valores mobiliários relacionados com o capital próprio (como os instrumentos quase-capital) das sociedades

⁽¹²⁾ *Report of the chairman of the expert group on the cross-border matching of innovative firms with suitable investors*, p. 15 — http://bookshop.europa.eu/en/report-of-the-chairman-of-the-expert-group-on-the-cross-border-matching-of-innovative-firms-with-suitable-investors-pbNB3212296/?pgid=Iq1Ek-niO.1ISR00K4Myc09B0000lr_OdQ4I;sid=Plq_3KyOL-3q_1fhMLz4he86rOYm5D6td0Ik=?CatalogCategoryID=C5gKABstvcoAAAEjZJEY4e5L

⁽¹³⁾ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0345&from=EN> REGULAMENTO (UE) N.º 345/2013 DO PARLAMENTO EUROPEU E DO CONSELHO, de 17 de abril de 2013, relativo aos fundos europeus de capital de risco.

⁽¹¹⁾ 20 Regras de participação no Sétimo Programa-Quadro, http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/fp7/100581/fp7-verification-rules_EN.pdf

(sociedades participadas). Trata-se, em geral, de empresas privadas cujas ações não estão cotadas em bolsa. O fundo pode assumir a forma de uma empresa ou de um acordo sem personalidade jurídica, como uma parceria limitada. Em termos formais, uma sociedade de capital próprio/capital de risco pode ser uma empresa ou uma parceria limitada: algumas estão cotadas em bolsa ⁽¹⁴⁾. As sociedades de capital de risco investem com a intenção de participar no crescimento do valor para o acionista ao fazer uma saída rentável (isto é, a venda das ações da sociedade). Este aspeto deve ser incluído nos estatutos.

- 3) As sociedades de capital de risco** são consideradas empresas normais (por exemplo, na indústria farmacêutica, nos setores dos transportes e da energia, etc.) que escolhem como atividade acessória o investimento noutra empresa (geralmente em fase de arranque), ao mesmo tempo que prosseguem a sua atividade principal. Por conseguinte, não são o tipo de investidores considerados no artigo 3.º, n.º 2, alíneas a) a d). Esta é a ideia subjacente ao Regulamento 345/2013 relativo aos fundos europeus de capital de risco ⁽¹⁵⁾, segundo o qual as empresas de capital de risco não seriam elegíveis para o rótulo EuVECA .

⁽¹⁴⁾ Ver <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:520075C1719:EN:HTML>

⁽¹⁵⁾ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT?uri=CELEX%3A32013R0345>

Consolidação

Consolidação integral — as empresas que estão incluídas nas contas consolidadas de outra empresa por meio de consolidação integral são geralmente tratadas como empresas associadas.

Método da consolidação proporcional — normalmente utilizado para a consolidação de uma entidade controlada conjunta-

mente. O balanço de cada parte da consolidação inclui a sua parte nos ativos que controla conjuntamente e a sua parte nos passivos pelos quais é conjuntamente responsável. A demonstração dos resultados inclui a sua parte nos rendimentos e gastos da entidade conjuntamente controlada. As empresas que estão incluídas nas contas consolidadas de outra empresa por meio de consolidação proporcional são geralmente tratadas como empresas parceiras e as suas demonstrações financeiras individuais devem ser fornecidas.

Método da equivalência na consolidação — um investimento em capital próprio é inicialmente registado como custo e subsequentemente ajustado para refletir a parte do investidor nos resultados da empresa associada. As empresas que são incluídas nas contas consolidadas de outra empresa pelo método da equivalência na consolidação são geralmente tratadas como empresas parceiras, devendo igualmente ser fornecidas as respetivas demonstrações financeiras individuais.

Estimativa dos dados pertinentes: Uma declaração que contenha uma estimativa de boa-fé (sob a forma de um plano de negócios) realizada no decurso do exercício. Esse plano de negócios deve cobrir o período total (exercícios financeiros) até que a entidade gere um volume de negócios.

As projeções financeiras relativas à conta de ganhos e perdas, ao balanço e à previsão de efetivos da empresa, juntamente com uma parte descritiva da atividade principal da empresa e da sua posição no mercado prevista, devem ser considerados requisitos mínimos a constar do plano de negócios. O documento deve ser datado e assinado pela pessoa habilitada a tomar decisões pela empresa.

Influência dominante: No contexto do artigo 3.º, n.º 3, presume-se que há «influência dominante» sempre que as políticas financeiras e operacionais de uma empresa forem influenciadas pela vontade de outra empresa.

A noção de «empresa que exerce uma influência dominante» inclui organismos públicos, entidades privadas (independentemente da sua forma jurídica) e pessoas singulares.

Seguem-se alguns exemplos de relações suscetíveis de conferir uma influência dominante (com base na Comunicação consolidada da Comissão em matéria de competência ao abrigo do Regulamento (CE) n.º 139/2004 do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas):

- Um acionista tem o «direito de veto» sobre decisões estratégicas da empresa, embora não tenha poderes para, por si só, impor tais decisões. Os direitos de veto devem incidir nas decisões estratégicas relativas à política comercial/financeira da empresa e, por conseguinte, ultrapassar o âmbito dos direitos de veto normalmente conferidos aos acionistas minoritários para proteger os seus interesses financeiros na empresa. Os direitos de veto que conferem controlo incidem normalmente sobre decisões e questões como o orçamento, o plano de atividades, investimentos importantes ou a nomeação dos quadros superiores.
- Mas o controlo exclusivo *de jure* pode também decorrer de uma participação minoritária se a esta estiverem associados direitos específicos (ou seja, ações preferenciais com

direitos especiais, que permitem ao acionista minoritário determinar o comportamento empresarial estratégico da empresa-alvo como, por exemplo, o poder de nomear mais de metade dos membros do conselho fiscal ou do conselho de administração).

- O poder que, adquirido com base em contratos a longo prazo, leva ao controlo da gestão e dos recursos da empresa, como no caso da aquisição de ações ou ativos (tais como contratos organizacionais celebrados nos termos do direito nacional das sociedades ou outros tipos de contrato que revestem, por exemplo, a forma de acordos de cessão da gestão de atividades, pelos quais o adquirente assume o controlo da gestão e dos recursos da empresa, apesar de os direitos de propriedade ou as ações não serem transferidos).
- Os contratos de fornecimento a longo prazo muito importantes ou créditos concedidos por fornecedores ou clientes, conjugados com relações estruturais, também podem conferir uma influência decisiva.

Investidores institucionais: A Comissão Europeia não define formalmente o conceito de «investidores institucionais». Porém, estes são normalmente considerados como investidores que transacionam grandes volumes de valores mobiliários em nome de um grande número de pequenos investidores e que não participam diretamente na gestão das empresas em que investem. O termo «investidor institucional» refere-se fundamentalmente a empresas de seguros, fundos de pensões, bancos ou sociedades de investimento, que recolhem poupanças e fornecem capitais aos mercados, mas o termo aplica-se igualmente a outros tipos de instituições, como os fundos de doações, as fundações, etc.). Normalmente, dispõem de ativos avultados e são investidores experientes ⁽¹⁶⁾.

Mesmo mercado/mercado contíguo: Os mercados contíguos ou mercados vizinhos estreitamente relacionados são mercados em que os produtos ou serviços são complementares entre si ou em que pertencem a uma gama de produtos que é geralmente adquirida pelo mesmo grupo de clientes para a mesma utilização

⁽¹⁶⁾ Ver COM(2007) 853 final.

final ⁽¹⁷⁾. As relações verticais numa cadeia de valor devem igualmente ser tidas em conta. Um mesmo mercado abrange «todos os produtos e/ou serviços considerados permutáveis ou substituíveis pelo consumidor devido às suas características, preços e utilização pretendida». As considerações do lado da oferta também podem desempenhar um papel importante e o resultado do exercício depende da natureza da questão a ser examinada do ponto de vista da concorrência. Assim, cada caso tem de ser analisado em função das suas próprias características e do seu contexto específico ⁽¹⁸⁾.

Que atuem concertadamente: No contexto das relações por intermédio de pessoas singulares,

ao abrigo do artigo 3.º, n.º 3, do anexo da Recomendação relativa às PME, os laços familiares foram considerados suficientes para concluir que as pessoas singulares atuam em conjunto ⁽¹⁹⁾. Além disso, as pessoas singulares que trabalham em conjunto para influenciar as decisões comerciais das empresas em causa — o que impede que essas empresas sejam consideradas economicamente independentes umas das outras — devem ser consideradas como atuando concertadamente para efeitos do artigo 3.º, n.º 3, quarto parágrafo, desse anexo, independentemente da existência de relações contratuais entre essas pessoas ⁽²⁰⁾.

.....
 (17) Ver igualmente as Orientações para a apreciação das concentrações não horizontais (JO C 265, de 18.10.2008, p. 6).

(18) Comunicação da Comissão relativa à definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência (ver: JO C 372 de 9.12.1997, p. 5).

.....
 (19) Processo C-8 — *Nordbrandenburger Umesterungs Werke* NUW, JO L 353 de 13.12.2006, p. 60.

(20) C-110/13 *HaTeFo GmbH v Finanzamt Haldensleben*, JO C 112 de 14.4.2014, p. 15.

ANEXOS

Foi publicada no *Jornal Oficial da União Europeia* (C 118 de 20 de Maio de 2003) uma comunicação que continha um modelo de declaração. Desde então, foi objecto de duas rectificações.

A versão consolidada que figura no anexo foi elaborada expressamente para o presente guia.

COMISSÃO

RECOMENDAÇÃO DA COMISSÃO
de 6 de Maio de 2003
relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas
[notificada com o número C(2003) 1422]
(Texto relevante para efeitos do EEE)
(2003/361/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia e, nomeadamente, o segundo travessão do seu artigo 211.º,

Considerando o seguinte:

- (1) Num relatório apresentado ao Conselho em 1992, a pedido do Conselho «Indústria» de 28 de Maio de 1990, a Comissão propunha que se limitasse a proliferação das definições de pequenas e médias empresas em uso a nível comunitário. A Recomendação 96/280/CE da Comissão, de 3 de Abril de 1996, relativa à definição de pequenas e médias empresas ⁽¹⁾, assentava sobre a ideia que a existência de diferentes definições a nível comunitário e nacional poderia suscitar incoerências. Na lógica de um mercado único sem fronteiras internas, já se tinha considerado que as empresas deviam ser objecto de um tratamento baseado num conjunto de regras comuns. O seguimento desta abordagem torna-se particularmente necessário devido à vasta interacção entre medidas nacionais e comunitárias a favor das micro, pequenas e médias empresas, (PME) por exemplo no que se refere aos fundos estruturais e à investigação, sendo de evitar que a Comunidade oriente a sua acção para uma certa categoria de PME e os Estados-Membros para outra. Ademais, foi considerado que o respeito, da mesma definição, por parte da Comissão, dos Estados-Membros, do Banco Europeu de Investimento (BEI) e do Fundo Europeu de Investimento (FEI), reforçaria a coerência e a eficácia das políticas destinadas às PME e limitaria, assim, o risco de distorção da concorrência.
- (2) A Recomendação 96/280/CE tem sido amplamente aplicada pelos Estados-Membros e a definição contida no seu anexo foi retomada, por exemplo, no Regulamento (CE) n.º 70/2001 da Comissão, de 12 de Janeiro de 2001, relativo à aplicação dos artigos 87.o e 88.o do Tratado CE aos auxílios estatais a favor das pequenas e médias empresas ⁽²⁾. Além da necessária

adaptação à evolução económica, prevista no artigo 2.o da dita recomendação, convém ter em conta um certo número de dificuldades de interpretação que surgiram com a sua aplicação, assim como as observações enviadas pelas empresas. Atendendo ao número de alterações que se torna necessário introduzir na Recomendação 96/280/CE, e num intuito de clareza, esta deve ser substituída.

- (3) Convém igualmente precisar que, nos termos dos artigos 48.º, 81.º e 82.º do Tratado, segundo a interpretação do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, deve considerar-se como empresa qualquer entidade que, independentemente da sua forma jurídica, exerça uma actividade económica, incluindo, designadamente, as entidades que exerçam uma actividade artesanal e outras actividades a título individual ou familiar, as sociedades de pessoas ou as associações que exerçam regularmente uma actividade económica.
- (4) O critério do número de pessoas empregues (a seguir denominado «critério dos efectivos») mantém-se indubitavelmente um dos mais importantes e deve ser considerado como critério principal, mas a introdução de um critério financeiro é um complemento necessário para que se possa compreender a importância real e o desempenho de uma empresa, bem como a sua posição em relação às suas concorrentes. Para o efeito, não é contudo desejável adoptar o volume de negócios como único critério financeiro, nomeadamente porque o volume de negócios das empresas do comércio e da distribuição é, por natureza, mais elevado que o do sector transformador. O critério do volume de negócios deve, portanto, ser combinado com o do balanço total, que reflecte o património global de uma empresa, podendo um dos dois critérios ser ultrapassado.
- (5) Os limites máximos do volume de negócios dizem respeito a empresas com actividades económicas muito diferentes. A fim de não restringir indevidamente o benefício da aplicação da definição, convém proceder a uma actualização que tenha em conta a evolução tanto dos preços como da produtividade.

⁽¹⁾ JO L 107 de 30.4.1996, p. 4.

⁽²⁾ JO L 10 de 13.1.2001, p. 33.

- (6) No caso dos limites máximos do balanço total, na ausência de elementos novos, justifica-se a manutenção da abordagem que consiste em aplicar aos limites máximos do volume de negócios um coeficiente fundado na relação estatística existente entre estas duas variáveis. A evolução estatística verificada implica um maior aumento do limite máximo do volume de negócios. Dado que esta evolução é diferenciada de acordo com a categoria de dimensão das empresas, para traduzir o mais fielmente possível a evolução económica e no intuito de não penalizar as microempresas e as pequenas empresas relativamente às empresas médias, convém ajustar o referido coeficiente. Este coeficiente é muito próximo de 1 no caso de micro e de pequenas empresas. Por esta razão, para maior simplificação, deve ser adoptado um mesmo valor para estas categorias no que se refere ao limite máximo do volume de negócios e ao limite máximo do balanço total.
- (7) No entanto, tal como na Recomendação 96/280/CE, os limites máximos financeiros e os limites máximos relativos aos efectivos representam valores máximos e os Estados-Membros, o BEI e o FEI podiam fixar limiares mais baixos que os limiares comunitários para dirigir acções a uma categoria precisa de PME. Por razões de simplificação administrativa, podiam igualmente, reter apenas um critério, designadamente o dos efectivos, para a aplicação de algumas políticas, com excepção das relativas a domínios abrangidos pelas diversas regras em matéria de direito da concorrência, que exigem também a utilização e o respeito dos critérios financeiros.
- (8) Em consequência da aprovação, no Conselho Europeu de Santa Maria da Feira, em Junho de 2000, da Carta Europeia das Pequenas Empresas, há que definir mais precisamente as microempresas, que constituem uma categoria de pequenas empresas especialmente importante para o desenvolvimento do espírito empresarial e para a criação de empregos.
- (9) A fim de apreender melhor a realidade económica das PME e de excluir desta qualificação os grupos de empresas cujo poder económico excederia o de uma PME, convém distinguir os diferentes tipos de empresas, consoante sejam autónomas, tenham participações que não impliquem uma posição de controlo (empresas parceiras) ou estejam associadas a outras empresas. O grau de 25% de participação, previsto na Recomendação 96/280/CE, abaixo do qual uma empresa é considerada autónoma, é mantido.
- (10) Com vista a incentivar a criação de empresas, o financiamento das PME com fundos próprios e o desenvolvimento rural e local, as empresas podem ser consideradas autónomas apesar de uma participação igual ou superior a 25% de certas categorias de investidores que têm um papel positivo no que toca a estes financiamentos e a estas criações. No entanto, convém precisar as condições aplicáveis a estes investidores. O caso das pessoas singulares ou grupos de pessoas singulares que têm uma actividade regular de investimento em capital de risco («business angels») é especificamente mencionado visto que, em comparação com outros investidores em capital de risco, a sua capacidade de aconselhamento pertinente dos novos empresários constitui uma contribuição preciosa. O seu investimento em capital próprio representa também um complemento da actividade das sociedades de capital de risco, fornecendo montantes mais reduzidos em estádios precoces da vida da empresa.
- (11) Num intuito de simplificação, nomeadamente para os Estados-Membros e as empresas, convém que, para a definição de empresas associadas, se retomem, sempre que se adaptem ao objecto da presente recomendação, as condições fixadas no artigo 1.º da Directiva 83/349/CEE do Conselho, de 13 de Junho de 1983, baseada no n.º 3, alínea g), do artigo 54.º do Tratado e relativa às contas consolidadas⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pela Directiva 2001/65/CE do Parlamento Europeu e do Conselho⁽²⁾. Para reforçar as medidas de incentivo ao investimento em fundos próprios nas PME, convém introduzir a presunção de que não existe influência dominante sobre a empresa considerada, retomando os critérios do n.º 3 do artigo 5.º, da Directiva 78/660/CEE do Conselho, de 25 de Julho de 1978, baseada no n.º 3, alínea g) do artigo 54.º do Tratado e relativa às contas anuais de certas formas de sociedades⁽³⁾, com a última redacção que lhe foi dada pela Directiva 2001/65/CE.
- (12) A fim de reservar as vantagens decorrentes de várias regulamentações ou medidas a favor das PME para empresas que delas necessitem realmente, é igualmente desejável que se atenda, eventualmente, às relações existentes entre as empresas por intermédio das pessoas singulares. A fim de limitar ao estritamente necessário a análise destas situações, é conveniente restringir a tomada em consideração destas relações aos casos de sociedades que exerçam actividades no mesmo mercado relevante ou em mercados contíguos, referindo-se, sempre que necessário, à definição da Comissão de mercado relevante, objecto da Comunicação da Comissão sobre a definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência⁽⁴⁾.
- (13) A fim de evitar distinções arbitrárias entre as diferentes entidades públicas de um Estado-Membro, e atendendo ao interesse da segurança jurídica, torna-se necessário confirmar que uma empresa com 25% ou mais dos seus direitos de capital ou de voto controlados por uma colectividade pública ou por um organismo público não é uma PME.

(1) JO L 193 de 18.7.1983, p. 1.

(2) JO L 283 de 27.10.2001, p. 28.

(3) JO L 222 de 14.8.1978, p. 11.

(4) JO C 372 de 9.12.1997, p. 5.

- (14) É conveniente precisar a composição dos efectivos relevantes para a definição de PME. No intuito de incentivar o desenvolvimento da formação profissional e da formação em alternância, é conveniente não contabilizar, no cálculo dos efectivos, os aprendizes e os estudantes titulares de um contrato de formação profissional. De igual modo, as licenças de maternidade ou parentais não deviam ser contabilizadas.
- (16) Os diferentes tipos de empresas definidos em função das relações com outras empresas correspondem a graus de integração objectivamente diferentes. Justifica-se, portanto, a aplicação de modalidades diferenciadas a cada um destes tipos de empresas, de modo a proceder ao cálculo das quantidades que a sua actividade e o seu poder económico representam,

FORMULA A PRESENTE RECOMENDAÇÃO:

Artigo 1.º

1. A presente Recomendação diz respeito à definição de micro, pequenas e médias empresas utilizada nas políticas comunitárias aplicadas no interior da Comunidade e do Espaço Económico Europeu.
2. Recomenda-se aos Estados-Membros, assim como ao Banco Europeu de Investimento, (BEI) e ao Fundo Europeu de Investimento (FEI), que:
 - a) se conformem com o disposto no título I do anexo, no que se refere ao conjunto dos seus programas destinados a empresas médias, pequenas empresas ou micro-empresas;
 - b) tomem as medidas necessárias para a utilização das classes de dimensão definidas no artigo 7.º do anexo, em especial sempre que se trate de fazer o balanço da respectiva utilização de instrumentos financeiros comunitários.

Artigo 2.º

Os limiares indicados no artigo 2.º do anexo devem ser considerados como limites máximos. Os Estados-Membros, o BEI e o FEI podem fixar limiares inferiores. Podem igualmente aplicar apenas o critério dos efectivos para a concretização de algumas das respectivas políticas, excepto nos domínios abrangidos pelas diversas regras em matéria de auxílios estatais.

Artigo 3.º

A presente Recomendação substitui a Recomendação 96/280/CE a partir de 1 de Janeiro de 2005.

Artigo 4.º

Os Estados-Membros, o BEI e o FEI são os destinatários da presente Recomendação.

São convidados a informar a Comissão, o mais tardar a 31 de Dezembro de 2004, das medidas que tomaram para darem seguimento à presente Recomendação, e, o mais tardar a 30 de Setembro de 2005, dos primeiros resultados da sua aplicação.

Bruxelas, 6 de Maio de 2003.

Pela Comissão
Erkki LIIKANEN
Membro da Comissão

ANEXO

TÍTULO I

DEFINIÇÃO DE MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS ADOPTADA PELA COMISSÃO

Artigo 1.º

Empresa

Entende-se por empresa qualquer entidade que, independentemente da sua forma jurídica, exerce uma actividade económica. São, nomeadamente, consideradas como tal as entidades que exercem uma actividade artesanal ou outras actividades a título individual ou familiar, as sociedades de pessoas ou as associações que exercem regularmente uma actividade económica.

Artigo 2.º

Efectivos e limiares financeiros que definem as categorias de empresas

1. A categoria das micro, pequenas e médias empresas (PME) é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.
2. Na categoria das PME, uma pequena empresa é definida como uma empresa que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros.
3. Na categoria das PME, uma microempresa é definida como uma empresa que emprega menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros.

Artigo 3.º

Tipos de empresas tomadas em consideração no que se refere ao cálculo dos efectivos e dos montantes financeiros

1. Entende-se por «empresa autónoma» qualquer empresa que não é qualificada como empresa parceira na aceção do n.º 2 ou como empresa associada na aceção do n.º 3.
2. Entende-se por «empresas parceiras» todas as empresas que não são qualificadas como empresas associadas na aceção do n.º 3, e entre as quais existe a seguinte relação: uma empresa (empresa a montante) detém, sozinha ou em conjunto com uma ou várias empresas associadas na aceção do n.º 3, 25% ou mais do capital ou dos direitos de voto de outra empresa (empresa a jusante).

No entanto, uma empresa pode ser qualificada como autónoma, não tendo, portanto, empresas parceiras, ainda que o limiar de 25% seja atingido ou ultrapassado, quando se estiver em presença dos seguintes investidores, desde que estes não estejam, a título individual ou em conjunto, associados, na aceção do n.º 3, à empresa em causa:

- a) sociedades públicas de participação, sociedades de capital de risco, pessoas singulares ou grupos de pessoas singulares que tenham uma actividade regular de investimento em capital de risco (*business angels*) e que invistam fundos próprios em empresas não cotadas na bolsa, desde que o total do investimento dos ditos *business angels* numa mesma empresa não exceda 1 250 000 euros;
 - b) universidades ou centros de investigação sem fins lucrativos;
 - c) investidores institucionais, incluindo fundos de desenvolvimento regional;
 - d) autoridades locais e autónomas com um orçamento anual inferior a 10 milhões de euros e com menos de 5 000 habitantes.
3. Entende-se por «empresas associadas» as empresas que mantêm entre si uma das seguintes relações:
 - a) uma empresa detém a maioria dos direitos de voto dos accionistas ou sócios de outra empresa;
 - b) uma empresa tem o direito de nomear ou exonerar a maioria dos membros do órgão de administração, de direcção ou de controlo de outra empresa;
 - c) uma empresa tem o direito de exercer influência dominante sobre outra empresa por força de um contrato com ela celebrado ou por força de uma cláusula dos estatutos desta última empresa;
 - d) uma empresa accionista ou associada de outra empresa controla sozinha, por força de um acordo celebrado com outros accionistas ou sócios dessa outra empresa, a maioria dos direitos de voto dos accionistas ou sócios desta última.

Presume-se que não há influência dominante no caso de os investidores indicados no segundo parágrafo do n.º 2 não se imiscuírem directa ou indirectamente na gestão da empresa em causa, sem prejuízo dos direitos que detêm na qualidade de accionistas ou sócios.

As empresas que mantenham uma das relações referidas no primeiro parágrafo por intermédio de uma ou várias outras empresas, ou com os investidores visados no n.º 2, são igualmente consideradas associadas.

As empresas que mantenham uma das relações acima descritas por intermédio de uma pessoa singular ou de um grupo de pessoas singulares que actuem concertadamente são igualmente consideradas empresas associadas desde que essas empresas exerçam as suas actividades, ou parte delas, no mesmo mercado ou em mercados contíguos.

Entende-se por mercado contíguo o mercado de um produto ou serviço situado directamente a montante ou a jusante do mercado relevante.

4. Excepto nos casos referidos no segundo parágrafo do n.º 2, uma empresa não pode ser considerada PME se 25% ou mais do seu capital ou dos seus direitos de voto forem controlados, directa ou indirectamente, por uma ou várias colectividades públicas ou organismos públicos, a título individual ou conjuntamente.

5. As empresas podem formular uma declaração sobre a respectiva qualificação como empresa autónoma, parceira ou associada, assim como sobre os dados relativos aos limiares enunciados no artigo 2.º Esta declaração pode ser elaborada mesmo se a dispersão do capital não permitir determinar precisamente quem o detém, contanto que a empresa declare, de boa-fé, que pode legitimamente presumir que não é propriedade, em 25% ou mais, de uma empresa, ou propriedade conjunta de empresas associadas entre si ou por intermédio de pessoas singulares ou de um grupo de pessoas singulares. As declarações deste tipo são efectuadas sem prejuízo dos controlos ou verificações previstos pela regulamentação nacional ou comunitária.

Artigo 4.º

Dados a considerar para o cálculo dos efectivos e dos montantes financeiros e período de referência

1. Os dados considerados para o cálculo dos efectivos e dos montantes financeiros são os do último exercício contabilístico encerrado, calculados numa base anual. Os dados são tidos em conta a partir da data de encerramento das contas. O montante do volume de negócios considerado é calculado com exclusão do imposto sobre o valor acrescentado (IVA) e de outros impostos indirectos.

2. Se uma empresa verificar, na data de encerramento das contas, que superou ou ficou aquém, numa base anual, do limiar de efectivos ou dos limiares financeiros indicados no artigo 2.º, esta circunstância não a faz adquirir ou perder a qualidade de média, pequena ou microempresa, salvo se tal se repetir durante dois exercícios consecutivos.

3. No caso de uma empresa constituída recentemente, cujas contas ainda não tenham sido encerradas, os dados a considerar serão objecto de uma estimativa de boa-fé no decorrer do exercício.

Artigo 5.º

Efectivos

Os efectivos correspondem ao número de unidades trabalho-ano (UTA), isto é, ao número de pessoas que tenham trabalhado na empresa em questão ou por conta dela a tempo inteiro durante todo o ano considerado. O trabalho das pessoas que não tenham trabalhado todo o ano, ou que tenham trabalhado a tempo parcial, independentemente da sua duração, ou o trabalho sazonal, é contabilizado em fracções de UTA. Os efectivos são compostos:

- a) pelos assalariados;
- b) pelas pessoas que trabalham para essa empresa, com um nexo de subordinação com ela e equiparados a assalariados à luz do direito nacional;
- c) pelos proprietários-gestores;
- d) pelos sócios que exerçam uma actividade regular na empresa e beneficiem das vantagens financeiras da mesma.

Os aprendizes ou estudantes em formação profissional titulares de um contrato de aprendizagem ou de formação profissional não são contabilizados nos efectivos. A duração das licenças de maternidade ou parentais não é contabilizada.

Artigo 6.º

Determinação dos dados da empresa

1. No caso de uma empresa autónoma, a determinação dos dados, incluindo os efectivos, efectua-se unicamente com base nas contas desta empresa.

2. Os dados, incluindo os efectivos, de uma empresa que tenha empresas parceiras ou associadas são determinados com base nas contas e em outros dados da empresa, ou — caso existam — das contas consolidadas da empresa, ou das contas consolidadas nas quais a empresa for retomada por consolidação.

Aos dados referidos no primeiro parágrafo devem agregar-se os dados das eventuais empresas parceiras da empresa considerada, situadas imediatamente a montante ou a jusante da mesma. A agregação é proporcional à percentagem de participação no capital ou de direitos de voto (a mais alta destas duas percentagens). Em caso de participação cruzada, é aplicável a mais alta destas percentagens. Aos dados referidos no primeiro e segundo parágrafos devem juntar-se 100% dos dados das eventuais empresas directa ou indirectamente associadas à empresa considerada, que não tenham sido retomados por consolidação nas contas.

3. Para efeitos da aplicação do n.º 2, os dados das empresas parceiras da empresa considerada resultam das contas e de outros dados, consolidados caso existam, aos quais se juntam 100% dos dados das empresas associadas a estas empresas parceiras, a não ser que os respectivos dados já tenham sido retomados por consolidação.

Para efeitos da aplicação do n.º 2, os dados das empresas associadas à empresa considerada resultam das respectivas contas e de outros dados, consolidados caso existam. A estes se agregam, proporcionalmente, os dados das eventuais empresas parceiras destas empresas associadas, situadas imediatamente a montante ou a jusante destas últimas, a não ser que já tenham sido retomados nas contas consolidadas, numa proporção pelo menos equivalente à percentagem definida no segundo parágrafo do n.º 2.

4. Quando os efectivos de uma determinada empresa não constem das contas consolidadas, o seu cálculo efectua-se mediante a agregação, de forma proporcional, dos dados relativos às empresas das quais esta empresa for parceira e a adição dos dados relativos às empresas com as quais esta empresa for associada.

TÍTULO II DISPOSIÇÕES DIVERSAS

Artigo 7.º

Estatísticas

A Comissão adopta as medidas necessárias para apresentar as estatísticas que elabora de acordo com as seguintes classes de empresas:

- a) 0 a 1 pessoa;
- b) 2 a 9 pessoas;
- c) 10 a 49 pessoas;
- d) 50 a 249 pessoas.

Artigo 8.º

Referências

1. Qualquer regulamentação comunitária ou qualquer programa comunitário que sejam alterados ou adoptados e refiram os termos «PME», «microempresa», «pequena empresa» ou «média empresa» ou termos semelhantes, devem referir-se à definição contida na presente recomendação.

2. A título transitório, os programas comunitários em curso que definam PME nos termos da Recomendação 96/280/CE continuarão a produzir efeitos e a beneficiar as empresas que eram PME aquando da adopção desses programas. Os compromissos jurídicos assumidos pela Comissão com base nesses programas não serão afectados.

Sem prejuízo do disposto no primeiro parágrafo, qualquer modificação, no âmbito desses programas, da definição de PME só poderá ser feita sob condição de adoptar a definição contida na presente recomendação, em conformidade com o disposto no n.º 1.

Artigo 9.º

Revisão

Com base num balanço relativo à aplicação da definição contida na presente recomendação, elaborado até 31 de Março de 2006, e tendo em conta eventuais alterações do artigo 1.º da Directiva 83/349/CEE no que se refere à definição de empresas associadas na acepção desta directiva, a Comissão adaptará, se necessário, a definição contida na presente recomendação, nomeadamente os limiares estabelecidos relativamente ao volume de negócios e ao balanço total, para ter em conta a experiência e a evolução económica na Comunidade.

Comunicação da Comissão**Exemplo de declaração relativa a informações sobre a qualidade de PME de uma empresa
(versão consolidada)**

A presente comunicação visa incentivar a aplicação da Recomendação 2003/361/CE ⁽¹⁾ da Comissão relativa à definição das PME, que substitui a Recomendação 96/280/CE de 3 de Abril de 1996.

As micro, pequenas e médias empresas representam cerca de vinte milhões de empresas no espaço económico europeu. Constituindo uma fonte substancial de criação de empregos, comportam também um desafio à competitividade. A sua capacidade de identificação de novas necessidades, tanto dos consumidores finais como dos operadores industriais, o seu potencial de absorção de novas tecnologias e a sua contribuição para a aprendizagem, a formação profissional e o desenvolvimento local determinam, com efeito, os futuros ganhos de produtividade do conjunto da União Europeia e a sua capacidade de atingir os objectivos fixados no Conselho Europeu de Lisboa. A responsabilidade das administrações locais, nacionais e comunitárias na definição das políticas empresariais, atendendo às necessidades e aos trunfos específicos destas categorias de empresas, constitui, por conseguinte, uma questão de peso.

Favorecer o desenvolvimento destas políticas é o objectivo principal da nova recomendação da Comissão relativa à definição de PME. Uma definição mais precisa garantirá maior segurança no plano jurídico. Mais adaptada às diferentes categorias de PME e tendo em conta os diferentes tipos de relações entre as empresas, incentivará o investimento e a inovação nas PME e facilitará as parcerias de empresas. Estas vantagens devem ser obtidas sem que outras empresas, que não apresentam as características económicas ou não se deparam com as dificuldades das verdadeiras PME, beneficiem indevidamente das acções destinadas a estas últimas.

A presente recomendação foi objecto de uma concertação extremamente aprofundada com as organizações de empresas, bem como com os Estados-Membros e peritos do mundo empresarial, no âmbito do Grupo de Política Empresarial ⁽²⁾. Ademais, o anteprojecto foi objecto de duas consultas abertas na Internet. Depois de mais de um ano de trabalho, foi possível alcançar um quase-consenso, apesar da diversidade dos objectivos prosseguidos.

Os intervenientes consideram de forma unânime que é importante que a esta segurança jurídica acrescida e a esta melhor adaptação à realidade económica se junte um esforço das administrações no sentido de simplificar e acelerar o tratamento administrativo dos dossiers nos quais se requer a qualidade de micro, pequena ou média empresa. Para o efeito, permitir que as empresas que o desejem possam elas próprias estabelecer declarações concisas, cujo preenchimento possa eventualmente efectuar-se em linha, surge como um meio moderno e cómodo, constituindo ainda um recurso de utilização prática pelas empresas.

O documento em anexo à presente comunicação é um modelo para uma declaração desse tipo. Não se reveste de carácter obrigatório, tanto no que se refere à sua utilização como ao seu conteúdo, nem para as empresas nem para as administrações dos Estados-Membros, e foi concebido como um exemplo possível, entre outros. As declarações deste tipo não prejudicam os controlos ou as verificações prescritos pela regulamentação nacional ou comunitária.

⁽¹⁾ JO L 124 de 20.5.2003, p. 36.

⁽²⁾ Decisão 2000/690/CE da Comissão, de 8 de Novembro de 2000, que institui um Grupo de Política Empresarial (JO L 285 de 10.11.2000, p. 24).

Na medida em que os Estados-Membros que utilizem a definição de PME desejem acelerar o tratamento dos dossiês administrativos, é desejável que tal declaração não aumente o encargo administrativo global das empresas, mas sim que substitua o mais frequentemente possível outros pedidos de informações anteriormente solicitadas e seja de preferência integrado nos dossiês relativos aos pedidos de participação em acções para as quais se requer a qualidade de PME.

Para este fim, o modelo pode ser utilizado sob a forma em anexo. Pode igualmente ser completado, simplificado ou adaptado, de modo a ter em conta os hábitos culturais nacionais em matéria administrativa. A fim de maximizar o efeito da simplificação, é evidentemente desejável que o mesmo modelo de declaração fixado por um Estado-Membro seja utilizado em todos os procedimentos administrativos desse Estado relativamente aos quais se exige a qualidade de PME.

É evidente que, uma vez que o objectivo da recomendação é fornecer um quadro de referência comum em matéria de definição de PME, será contraproducente que o recurso ao referido modelo de declaração conduza a interpretações divergentes desta definição. Por conseguinte, chama-se a atenção para o facto de que qualquer outro modelo de declaração com o mesmo objecto deve ter em consideração todas as disposições do texto da recomendação para determinar a qualidade de micro, pequena ou média empresa da empresa requerente, na acepção da mesma recomendação. Com efeito, é o texto da recomendação, e não o da declaração, que determina as condições relativas à qualidade de PME.

A este propósito, convém sublinhar que o modelo de declaração proposto faz referência à Sétima Directiva 83/349/CEE do Conselho relativa às contas consolidadas. As empresas que preencham uma das condições fixadas no artigo 1.º desta directiva são, de facto, associadas, na acepção do n.º 3 do artigo 3.º da definição de PME, atendendo à natureza destas condições. Assim sendo, é conveniente que as empresas que são obrigadas a apresentar contas consolidadas nos termos desta directiva do Conselho saibam automaticamente que estão também associadas na acepção da definição de PME. Em caso de alteração ulterior desta sétima directiva que se traduza numa divergência entre as duas definições, será conveniente, porém, adaptar o modelo de declaração em conformidade.

Tendo em conta os prazos de entrada em vigor de um tal alteração eventual, esta adaptação poderá, provavelmente, ser feita em simultâneo com a eventual alteração futura da recomendação relativa à definição de PME, nos termos do artigo 9.º do respectivo anexo.

MODELO DE DECLARAÇÃO
INFORMAÇÕES RELATIVAS À QUALIDADE DE PME

Identificação precisa da empresa

Nome ou firma:.....

Endereço da sede social:

Número de registo ou de IVA ⁽¹⁾.....

Nome e título do ou dos dirigentes principais ⁽²⁾

Tipo de empresa (ver nota explicativa)

Indicar com uma cruz em que caso(s) se situa a empresa requerente:

- Empresa autónoma (Neste caso, os dados inseridos no quadro seguinte resultam apenas das contas da empresa requerente. Preencher apenas a declaração, sem anexo)
- Empresa parceira Preencher e juntar o anexo (e eventuais fichas suplementares), em seguida completar a declaração inserindo o resultado do cálculo no quadro seguinte]
- Empresa associada

Dados para determinar a categoria da empresa

Calculados nos termos do artigo 6.º do anexo da Recomendação 2003/361/CE da Comissão relativa à definição de PME.

Período de referência (*)		
Efectivos (UTA)	Volume de negócios (**)	Balço total (**)

(*) Todos os dados devem referir-se ao último exercício contabilístico encerrado e são calculados numa base anual. No caso de empresas constituídas recentemente, cujas contas não estejam ainda encerradas, os dados a considerar serão objecto de uma estimativa de boa-fé no decurso do exercício.

(**) Em milhares de euros.

Importante:

Houve alteração de dados relativamente ao exercício contabilístico anterior, susceptível de implicar mudança de categoria da empresa requerente (micro, pequena, média ou grande empresa)?

- Não
- Sim [Neste caso, preencher e juntar uma declaração referente ao exercício anterior ⁽³⁾].

Assinatura

Nome e função do signatário, habilitado a representar a empresa:.....

.....

Eu, abaixo assinado, atesto por minha honra a exactidão da presente declaração e dos eventuais anexos.

Feito em,em

Assinatura

⁽¹⁾ A determinar pelos Estados-Membros de acordo com as respectivas necessidades.

⁽²⁾ Presidente («Chief executive»), director-geral ou equivalente.

⁽³⁾ Definição, n.º 2, artigo 4.º do anexo da Recomendação 2003/361/CE da Comissão.

NOTA EXPLICATIVA
RELATIVA AOS TIPOS DE EMPRESAS TIDOS EM CONSIDERAÇÃO PARA O CÁLCULO DOS EFECTIVOS
E DOS MONTANTES FINANCEIROS

I. TIPOS DE EMPRESAS

A definição de PME ⁽¹⁾ distingue três tipos de empresas em função do tipo de relação que mantenham com outras empresas em termos de participação no capital, de direitos de voto ou do direito de exercer influência dominante ⁽²⁾.

Tipo 1: empresa autónoma

Constitui, de longe, o caso mais frequente. Trata-se, simplesmente, de todas as empresas que não se incluem num dos dois outros tipos de empresas (parceiras ou associadas).

A empresa requerente é autónoma se:

- não tiver uma participação de 25% ou mais noutra empresa;
- e não for detida directamente em 25% ou mais por uma empresa ou um organismo público, ou conjuntamente por várias empresas associadas ou organismos públicos, salvo algumas excepções ⁽³⁾;
- e não elaborar contas consolidadas e não for retomada nas contas de uma empresa que elabore contas consolidadas, não sendo assim uma empresa associada ⁽⁴⁾.

Tipo 2: empresa parceira

Este tipo representa a situação de empresas que estabelecem parcerias financeiras consideráveis com outras empresas, sem que uma delas exerça um controlo efectivo, directo ou indirecto, sobre a outra. São parceiras as empresas que não são autónomas, mas também não são associadas entre si.

A empresa requerente é parceira de outra empresa se:

- detiver uma participação ou direitos de voto superiores ou iguais a 25% na outra empresa, ou se esta outra empresa detiver uma participação ou direitos de voto superiores ou iguais a 25% na empresa requerente;
- as empresas não estiverem ligadas na aceção acima descrita, o que significa, entre outros aspectos, que os direitos de voto de uma na outra não excedem 50%;
- e a empresa requerente não elaborar contas consolidadas que retomem, por consolidação, esta outra empresa e não for retomada por consolidação nas contas desta última ou de uma empresa associada a esta última ⁽⁵⁾.

⁽¹⁾ Ao longo do texto, o termo «definição» refere-se ao anexo da Recomendação 2003/361/CE da Comissão relativa à definição de PME.

⁽²⁾ Definição, artigo 3.º

⁽³⁾ Uma empresa pode continuar a ser considerada autónoma se este limiar de 25% for atingido ou ultrapassado, quando se estiver em presença das seguintes categorias de investidores (desde que estes não sejam empresas associadas à empresa requerente):

- a) sociedades públicas de participação, sociedades de capital de risco, pessoas singulares ou grupos de pessoas singulares que tenham uma actividade regular de investimento em capital de risco (*business angels*) e que invistam fundos próprios em empresas não cotadas, desde que o total do investimento dos ditos *business angels* numa mesma empresa não exceda 1 250 000 euros;
- b) universidades ou centros de investigação sem fins lucrativos;
- c) investidores institucionais, incluindo fundos de desenvolvimento regional (definição, segundo parágrafo do n.º 2 do artigo 3.º);
- d) autoridades locais autónomas com um orçamento anual inferior a dez milhões de euros e com uma população de menos de cinco mil habitantes.

⁽⁴⁾ — Se a sede social da empresa se situar num Estado-Membro que preveja uma excepção à obrigação de elaboração destas contas nos termos da Sétima Directiva 83/349/CEE do Conselho, de 13 de Junho de 1983, convém, no entanto, que a empresa verifique especificamente se não é abrangida por uma ou várias das condições fixadas no n.º 3 do artigo 3.º, da definição.

— Existem também alguns casos muito raros em que uma empresa pode ser considerada associada a outra empresa por intermédio de uma pessoa ou de um grupo de pessoas singulares que actuem concertadamente (definição, n.º 3 do artigo 3.º).

— Ao invés, existe um caso muito pouco frequente em que uma empresa elabora voluntariamente contas consolidadas sem a isso estar obrigada pela referida sétima directiva. Nesta hipótese, a empresa não é necessariamente associada e pode considerar-se apenas parceira.

Para determinar se a empresa é associada ou não, convém que, em cada uma das situações atrás descritas, se verifique se a empresa é abrangida por uma ou várias das condições fixadas no n.º 3 do artigo 3.º da definição, eventualmente por intermédio de uma pessoa ou de um grupo de pessoas singulares que actuem concertadamente.

Tipo 3: empresa associada

Este tipo corresponde à situação económica de empresas que fazem parte de um grupo, mediante um controlo directo ou indirecto da maioria dos direitos de voto (incluindo através de acordos ou, em certos casos, dos accionistas singulares), ou através da capacidade de exercer influência dominante sobre uma empresa. Trata-se, assim, de casos mais raros, que se distinguem de forma nítida dos dois tipos anteriores.

Tendo em vista evitar que as empresas tenham dificuldades de interpretação, a Comissão Europeia definiu este tipo de empresas retomando, desde que se adaptem ao objecto da definição, as condições referidas no artigo 1.º da Directiva 8 3/349/CEE do Conselho relativa às contas consolidadas⁽⁵⁾, em vigor há muitos anos.

Por conseguinte, e de uma forma geral, uma empresa sabe imediatamente se está associada, desde logo por ser obrigada, nos termos dessa directiva, a elaborar contas consolidadas ou ser retomada por consolidação nas contas de uma empresa que é obrigada a elaborar contas consolidadas.

Os dois únicos casos, ainda que pouco frequentes, em que uma empresa pode ser considerada associada e não ser já obrigada a elaborar contas consolidadas encontram-se descritos nos dois primeiros travessões da nota de rodapé n.º 5. Neste caso, é conveniente que a empresa verifique se preenche uma das condições do n.º 3 do artigo 3.º da definição.

II. EFECTIVOS E UNIDADES DE TRABALHO-ANO⁽⁶⁾

Os efectivos de uma empresa correspondem ao número de unidades de trabalho-ano (UTA).

Quem contar para os efectivos?

- Os assalariados da empresa considerada;
- as pessoas que trabalham para essa empresa, com um nexo de subordinação com ela e que estão equiparados a assalariados à luz do direito nacional;
- os proprietários-gestores;
- os sócios que exercem uma actividade regular na empresa e que beneficiam das vantagens financeiras da mesma.

Os aprendizes ou estudantes em formação profissional titulares de um contrato de aprendizagem ou de formação profissional não são contabilizados nos efectivos.

Como calcular os efectivos?

Uma UTA corresponde a uma pessoa que tenha trabalhado na empresa ou por conta desta a **tempo inteiro durante todo o ano em questão**. Os efectivos são expressos em UTA.

O trabalho das pessoas que **não tenham trabalhado todo o ano**, ou que o tenham feito a tempo parcial, independentemente da sua duração, ou o **trabalho sazonal**, é contado em fracções de UTA.

A duração das licenças de maternidade ou das licenças parentais não é contabilizada.

⁽⁵⁾ Sétima Directiva 83/349/CEE do Conselho, de 13 de Junho de 1983, baseada no n.º 3, alínea g), do artigo 54.º do Tratado e relativa às contas consolidadas (JO L 193 de 18.7.1983, p. 1), com a última redacção que lhe foi dada pela Directiva 2001/65/CE do Parlamento Europeu e do Conselho (JO L 283 de 27.10.2001, p. 28).

⁽⁶⁾ Definição, artigo 5.º

ANEXO À DECLARAÇÃO
CÁLCULO PARA UMA EMPRESA PARCEIRA OU ASSOCIADA

Anexos a juntar se necessário

- Anexo A, se a empresa tiver, pelo menos, uma empresa parceira (e eventuais fichas suplementares)
- Anexo B, se a empresa tiver, pelo menos, uma empresa associada (e eventuais fichas suplementares)

Cálculo dos dados para uma empresa associada ou parceira ⁽¹⁾ (ver nota explicativa)

Período de referência ⁽²⁾:

	Efectivos (UTA)	Volume de negócios ^(*)	Balanço total ^(*)
1. Dados ⁽²⁾ da empresa requerente ou das contas consolidadas [transporte do quadro B(1) do anexo B ⁽³⁾]			
2. Dados ⁽²⁾ agregados proporcionalmente de todas as (eventuais) empresas parceiras (transporte do quadro A do anexo A)			
3. Dados ⁽²⁾ adicionados de todas as empresas associadas (eventuais) não retomados por consolidação na linha 1 [transporte do quadro B(2) do anexo B]			
Total			

^(*) Em milhares de euros.

⁽¹⁾ Definição, artigo 6.º, n.º 2 e 3.

⁽²⁾ Todos os dados devem referir-se ao último exercício contabilístico encerrado e são calculados numa base anual. No caso de empresas constituídas recentemente, cujas contas não estejam ainda encerradas, os dados a considerar serão objecto de uma estimativa de boa-fé no decurso do exercício (definição, artigo 4.º).

⁽³⁾ Os dados da empresa, incluindo os efectivos, são determinados com base nas contas e noutros dados da empresa ou — caso existam — nas contas consolidadas da empresa ou nas contas consolidadas nas quais a empresa for retomada por consolidação.

Os resultados da linha «Total» devem ser inseridos no quadro relativo aos «dados para determinar a categoria da empresa» na declaração

ANEXO A
Empresa parceira

Em relação a cada empresa para a qual tenha sido preenchida uma «ficha de parceria» [uma ficha para cada empresa parceira da empresa requerente e para as empresas parceiras das eventuais empresas associadas, cujos dados não sejam ainda retomados nas contas consolidadas ⁽¹⁾], os dados do «quadro de parceria» em causa devem constar do quadro recapitulativo seguinte:

Quadro A

Empresa parceira (preencher o nome/a identificação)	Efectivos (UTA)	Volume de negócios (*)	Balanço total (*)
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
Total			

(¹) Em milhares de euros.

(acrescentar páginas ou alongar o quadro, se necessário)

NB: Estes dados resultam de um cálculo proporcional efectuado na «ficha de parceria» preenchida para cada empresa parceira directa ou indirecta.

Os dados indicados na linha «Total» deste quadro devem ser introduzidos na linha 2 (relativa às empresas parceiras) do quadro que consta do anexo à declaração.

⁽¹⁾ Se os dados relativos a uma empresa forem retomados nas contas consolidadas a uma taxa inferior à determinada no n.º 2 do artigo 6.º, convém, no entanto, aplicar a percentagem fixada neste artigo (definição, segundo parágrafo do n.º 3 do artigo 6.º).

FICHA DE PARCERIA

1. Identificação precisa da empresa parceira

Nome ou firma:

Endereço da sede social:

Número de registo ou de IVA (1):

Nome e título do ou dos dirigentes principais (2):.....

2. Dados brutos relativos a esta empresa parceira

Período de referência:

	Efectivos (UTA)	Volume de negócios (*)	Balanço total (*)
Dados brutos			

(*) Em milhares de euros.

NB: Estes dados brutos resultam das contas e outros dados da empresa parceira, consolidados caso existam, aos quais se juntam 100% dos dados das empresas associadas a esta empresa, salvo se os dados destas últimas já forem retomados, por consolidação, na contabilidade da empresa parceira (1). Caso seja necessário, juntar fichas de associação para as empresas associadas não incluídas por consolidação.

3. Cálculo proporcional

a) Indicar precisamente a taxa de participação (4) detida pela empresa que apresenta a declaração (ou pela empresa associada através da qual se estabelece a relação com a empresa parceira) na empresa parceira que constitui o objecto da presente ficha:

.....

Indicar igualmente a taxa de participação (4) detida pela empresa parceira que constitui o objecto da presente ficha na empresa que apresenta a declaração (ou na empresa associada):

.....

b) Convém utilizar a mais elevada das taxas anteriores e aplicar essa percentagem aos dados brutos indicados no quadro anterior. Os resultados deste cálculo proporcional devem ser introduzidos no quadro seguinte:

«Quadro de parceria»

Percentagem:	Efectivos (UTA)	Volume de negócios (*)	Balanço total (*)
Resultados proporcionais			

(*) Em milhares de euros.

Estes dados devem ser introduzidos no quadro A do anexo A.

(1) A determinar pelos Estados-Membros de acordo com as respectivas necessidades.

(2) Presidente («Chief executive»), director-geral ou equivalente.

(3) Definição, primeiro parágrafo do n.º 3 do artigo 6.º

(4) Em termos de parte do capital ou de direitos de voto; será tida em conta a mais elevada das duas taxas. Convém juntar a esta taxa a taxa de participação detida na mesma empresa por todas as empresas associadas (definição, primeiro parágrafo do n.º 2 do artigo 3.º).

ANEXO B
Empresas associadas

A. Determinar em qual dos casos se encontra a empresa requerente

- Caso 1:** A empresa requerente elabora contas consolidadas ou é incluída, por consolidação, nas contas consolidadas de outra empresa associada [quadro B(1)].
- Caso 2:** A empresa requerente ou uma ou várias empresas associadas não elaboram contas consolidadas ou não são retomadas por consolidação [quadro B(2)].

Nota importante: Os dados das empresas associadas à empresa requerente resultam das respectivas contas e de outros dados, consolidados caso existam. A estes se juntam, proporcionalmente, os dados das eventuais empresas parceiras destas empresas associadas, situadas imediatamente a montante ou a jusante da empresa requerente, desde que não tenham sido retomados por consolidação ⁽¹⁾.

B. Métodos de cálculo consoante os casos

Caso 1: As contas consolidadas servem de base de cálculo. Preencher o seguinte quadro B(1).

Quadro B(1)

	Efectivos (UTA) (*)	Volume de negócios (**)	Balanço total (**)
Total			

(*) Caso os efectivos não constem das contas consolidadas, o cálculo dos mesmos efectua-se adicionando os efectivos de todas as empresas às quais a empresa estiver associada.

(**) Em milhares de euros.

Os dados indicados na linha «Total» do quadro anterior devem ser introduzidos na linha 1 do quadro que consta do anexo à declaração.

Identificação das empresas retomadas por consolidação

Empresa associada (nome/identificação)	Endereço da sede social	Volume de negócios (**)	Balanço total (**)
A.			
B.			
C.			
D.			
E.			

(*) A determinar pelos Estados-Membros de acordo com as respectivas necessidades.

(**) Presidente (executive), director-geral ou equivalente.

Nota importante: As empresas parceiras deste tipo de empresa associada, que não sejam já retomadas por consolidação, devem ser tratadas como parceiras directas da empresa requerente. Assim, devem juntar-se ao anexo A os respectivos dados e uma «ficha de parceria».

Caso 2: Preencher uma «ficha de associação» por cada empresa associada (incluindo associações por intermédio de outras empresas associadas), e proceder por simples adição das contas de todas as empresas associadas para preencher o seguinte quadro B(2).

⁽¹⁾ Definição, artigo 6.º, n.º 2, segundo parágrafo.

Quadro B(2)

Empresa n.º:	Efectivos (UTA)	Volume de negócios (**)	Balanço total (**)
1. (*)			
2. (*)			
3. (*)			
4. (*)			
5. (*)			
Total			

(*) Juntar uma «ficha de associação» por empresa.

(**) Em milhares de euros.

Os dados indicados na linha «Total» deste quadro devem ser introduzidos na linha 3 (relativa às empresas associadas) do quadro que consta do anexo à declaração.

FICHA DE ASSOCIAÇÃO — N.º
(apenas para cada empresa associada não retomada por consolidação)

1. Identificação precisa da empresa

Nome ou firma:

Endereço da sede social:.....

Número de registo ou de IVA ⁽¹⁾:.....

Nome e título do ou dos dirigentes principais ⁽²⁾:.....

2. Dados relativos a esta empresa

Período de referência:

	Efectivos (UTA)	Volume de negócios ^(*)	Balanço total ^(*)
Total			

^(*) Em milhares de euros.

Estes dados devem ser introduzidos no quadro B(2) do anexo B.

Nota importante: Os dados das empresas associadas à empresa requerente resultam das respectivas contas e de outros dados, consolidados caso existam. A estes se juntam, proporcionalmente, os dados das eventuais empresas parceiras destas empresas associadas, situadas imediatamente a montante ou a jusante da empresa requerente, desde que não tenham sido retomados nas contas consolidadas ⁽³⁾.

Estas empresas parceiras devem ser tratadas como parceiras directas da empresa requerente. Assim, devem juntar-se ao anexo A os respectivos dados e uma «ficha de parceria».

⁽¹⁾ A determinar pelos Estados-Membros de acordo com as respectivas necessidades.

⁽²⁾ Presidente («Chief executive»), director-geral ou equivalente.

⁽³⁾ Se os dados relativos a uma empresa forem retomados nas contas consolidadas a uma taxa inferior à determinada no n.º 2 do artigo 6.º, convém, no entanto, aplicar a percentagem fixada neste artigo (definição, n.º 3, artigo 6.º, segundo parágrafo).

COMO OBTER PUBLICAÇÕES DA UNIÃO EUROPEIA

Publicações gratuitas:

- um exemplar:
via EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- mais do que um exemplar/cartazes/mapas:
nas representações da União Europeia (http://ec.europa.eu/represent_pt.htm),
nas delegações em países fora da UE (http://eeas.europa.eu/delegations/index_pt.htm),
contactando a rede Europe Direct (http://europa.eu/europedirect/index_pt.htm)
ou pelo telefone 00 800 6 7 8 9 10 11 (gratuito em toda a UE) (*).

(*) As informações prestadas são gratuitas, tal como a maior parte das chamadas, embora alguns operadores, cabinas telefónicas ou hotéis as possam cobrar.

Publicações pagas:

- via EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

