



AS ÁREAS MAIS IMPORTANTES NO ACONSELHAMENTO JURÍDICO A PME'S

6 de Agosto de 2012

1. INTRODUÇÃO

Uma pequena e média empresa (“PME”) é diariamente confrontada com a necessidade de tomar múltiplas decisões com vista ao melhor exercício da sua actividade, sobretudo na actual situação económico-financeira que o país atravessa.

Para além das questões iniciais relacionadas com a escolha da estrutura legal mais adequada ao negócio que os empresários pretendem desenvolver, surgem, posteriormente, questões relacionadas com a optimização dos recursos materiais e humanos disponíveis: qual a melhor forma de gerir a empresa; qual a melhor forma de contratar trabalhadores; como negociar contratos com fornecedores; como aproveitar vantagens fiscais e até de como lidar com situações de dificuldades económicas, tão comuns nos dias de hoje.

O direito societário, laboral, fiscal, dos contratos e da insolvência são, por isso, exemplos de áreas jurídicas onde é fundamental recorrer a um bom aconselhamento com vista a poder beneficiar das melhores opções e evitar o recurso ao contencioso.

Cada um destes assuntos envolve uma multiplicidade de leis, nem sempre fáceis de entender, e em constante alteração, tornando-se, assim, essencial pedir aconselhamento jurídico para que seja possível tomar a melhor decisão.

2. ÁREA SOCIETÁRIA

O crescimento e a diversificação de uma PME passam muitas das vezes por uma alteração da estrutura societária, imposta por aumentos do capital social, entrada de novos sócios ou até fusão com outras sociedades, os quais têm um impacto relevante no seu governo.

Torna-se necessário que os sócios acautelem as suas posições verificando de forma detalhada quais as consequências de abrir as sociedades a terceiros, independentemente da respectiva forma.

A celebração de acordos parassociais é, entre outros, um instrumento fundamental para a salvaguarda dos interesses de actuais e futuros sócios. Um acordo parassocial bem redigido pode ser determinante na resolução de problemas entre sócios, seja ao nível das regras de funcionamento dos órgãos sociais, seja sobre a transmissão futura das participações sociais.

Também a assessoria à compra e venda de empresas merece destaque pelas consequências transversais que tem na sociedade e nos seus sócios, pelo que é um assunto que deverá ser acompanhado por especialistas.

3. ÁREA LABORAL

A área laboral é tipicamente uma área de grande preocupação para uma PME que pretende obter um bom relacionamento com os seus trabalhadores, evitando o recurso ao contencioso que compromete a confiança entre o empregador e os trabalhadores.



No momento da contratação, são inúmeras as decisões a serem tomadas pelo empregador, desde logo na escolha do tipo de contratação (contrato de trabalho ou prestação de serviços) que melhor se adapte à sua situação.

A legislação laboral portuguesa é bastante rígida, dando pouca liberdade às partes, pelo que é fundamental um bom conhecimento das normas que enformam a relação laboral. Por exemplo, o recurso à contratação a termo é bastante recorrente, no entanto, é essencial que os empregadores justifiquem fundamentadamente este tipo de contratação, sob pena de um contrato a termo se tornar num contrato por tempo indeterminado.

Também a escolha do horário de trabalho é uma decisão sensível e que deve ser ponderada. Hoje em dia, existem regimes que permitem flexibilizar o horário de trabalho adequando-o à situação da empresa.

Recentemente têm sido igualmente várias as alterações no regime laboral português, com vista a procurar um equilíbrio entre o fomentar o apoio à contratação de novos trabalhadores, com vista a diminuir a taxa de desemprego e o aumento do desemprego estrutural.

Por último, também é fundamental o apoio jurídico em processos muito comuns na actualidade e que se prendem com a reestruturação de empresas, nomeadamente, despedimentos colectivos, extinção de posto de trabalho, acordos de revogação de contratos de trabalho, procedimentos de *lay-off*. Todos são marcados por procedimentos muito próprios que é fundamental conhecer para que não surjam questões de litígio.

4. ÁREA FISCAL

A área fiscal é o exemplo de outra área onde as PME devem concentrar os seus esforços, recorrendo a ajuda especializada para apurar as melhores opções num universo de obrigações tão específicas e complexas. Com efeito, qualquer negócio tem sempre implicações fiscais, directas ou indirectas, que requerem um tratamento jurídico-legal eficiente, tendo em vista atenuar responsabilidades futuras.

No campo dos impostos, é importante uma PME estar ciente dos seus deveres, designadamente do calendário de cumprimento das suas obrigações declarativas, que assumem especial relevo no âmbito do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas e do Imposto sobre o Valor Acrescentado.

Mas também deve ter noção dos seus direitos, nomeadamente das possibilidades de dedução fiscal de que dispõe, dos benefícios fiscais existentes e isenções de imposto a que possa eventualmente estar sujeita.

Existe ainda outro campo onde o aconselho jurídico se torna muito importante que é o campo do apoio ao investimento das PME, pois consideramos que o recurso aos programas instituídos pelo Estado Português para fazer face aos custos de produção das empresas se afigura uma excelente oportunidade para quem queira desenvolver, divulgar, e, inclusivamente internacionalizar o seu negócio.

Já referimos noutra ocasião, o Sistema de Incentivos Fiscais à I&D Empresarial e as linhas do Quadro de Referência Estratégico Nacional, que assumem especial destaque entre a panóplia de apoios concedidos com a utilização de fundos comunitários. Estes programas



de apoio configuram na prática uma verdadeira “janela de oportunidades” de apoio ao investimento.

5. ÁREA CONTRATUAL

A negociação de contratos, designadamente com fornecedores e clientes, deve ser outra das áreas a ter em conta pelas PME no momento de recorrer ao aconselhamento especializado.

Durante a negociação de um contrato existem questões que devem ser, desde logo, salvaguardadas de modo a evitar futuros litígios.

Em todos os contratos é essencial uma correcta definição do objecto do contrato e das obrigações principais das partes, para evitar quaisquer surpresas que possam surgir. Deve ainda haver uma especial preocupação com as declarações e garantias que cada parte emite e, sobretudo, com as consequências do seu incumprimento.

É, igualmente, importante a fixação de regras sobre o modo de cessação do contrato e montantes indemnizatórios em caso de incumprimento por resolução, áreas onde costuma haver uma especial litigância.

A contratualização de certos deveres acessórios das partes, tais como o dever de sigilo e de não concorrência, também se afigura fundamental sobretudo quando a celebração do contrato envolve uma transmissão do conhecimento da carteira de clientes da empresa, de negócios em curso, de estratégias da empresa, etc. Neste âmbito, pode revelar-se também essencial a salvaguarda de direitos de propriedade intelectual, como a marca da empresa.

Por último, pode ser ainda importante a negociação de acordos mínimos de serviços e respectivas penalidades em caso de incumprimento, de modo a acautelar quaisquer eventualidades que possam surgir durante a execução do contrato.

Adicionalmente existem contratos que merecem sempre uma atenção especial como os contratos de agência e franquia, tão comuns desde há uns anos.

6. DIFICULDADES ECONÓMICAS

No actual contexto económico, são cada vez mais as empresas que se vêem em situações económicas difíceis, seja por falta de liquidez seja pela dificuldade em conseguir obter crédito. Uma vez as causas são internas relacionadas com características dos seus negócios, outras vezes são externas e relacionadas com dificuldades económicas daqueles com quem se relacionam.

Quando uma empresa começa a sentir dificuldades em cumprir as suas obrigações, recorre muitas vezes a processos de negociação das dívidas com os seus credores. Porém, estes processos de negociação, embora vantajosos, por vezes, não surtem os efeitos tão desejados, desde logo por não vincularem as partes a um cumprimento formal.

Nesta medida, quando uma empresa se encontra nesta situação deve ponderar claramente o recurso a um aconselhamento jurídico, para conhecer as soluções que hoje são postas ao alcance das empresas.

Tais soluções passam por mecanismos que visam permitir às empresas em situação económica difícil ou, até mesmo em situação de insolvência meramente iminente,



estabelecer negociações com os credores com vista à sua revitalização. O processo especial de revitalização é uma das recentes soluções e pode ser iniciado por todo o devedor que ateste que se encontra com dificuldades para cumprir as suas obrigações vencidas desde que reúna a vontade de, pelo menos, um dos seus credores.

Lisboa, 6 de Agosto de 2012

Macedo Vitorino & Associados