



Maio 2009

## INVESTIMENTO EM PORTUGAL

### EDITORIAL

Luís Sáragga  
Leal  
Sócio  
lsl@plmj.pt



Jorge Brito  
Pereira  
Sócio  
jbp@plmj.pt



## GUIA DE INVESTIMENTO EM PORTUGAL I

Ao longo dos mais de 40 anos da sua actividade, PLMJ acompanhou inúmeros processos de investimento em Portugal – da indústria ao comércio; dos serviços à agricultura; dos processos alavancados em capitais próprios aos investimentos apoiados em complexos contratos de Project Finance; do crescimento orgânico do tecido empresarial nacional à captação directa de investimento estrangeiro; da constituição de meras sucursais à negociação com as autoridades competentes de grandes contratos de investimento com incentivos financeiros, fiscais e outros. Sempre, e em todos os momentos, PLMJ esteve com os seus Clientes dando-lhes o apoio necessário em cada circunstância.

É parte – pequena parte – dessa experiência que se pretende transmitir agora sob a forma deste Guia de Investimento. Demonstrando que Portugal tem condições competitivas – tecnológicas, de mão de obra, de infraestrutura, logísticas, geográficas, legais e fiscais – para continuar a atrair grandes projectos de investimento; demonstrando que a alteração do paradigma de investimento estrangeiro é uma evidência mas, ao mesmo tempo, um desafio que se coloca a todos; demonstrando que não existem razões para assumir a inevitabilidade da redução da atractividade do investimento estrangeiro em Portugal; e demonstrando, sobretudo, que PLMJ será sempre uma Sociedade de Advogados, pioneira, eficiente e

crescentemente especializada nos serviços prestados, assumindo as suas responsabilidades profissionais como parceira por excelência dos seus Clientes.

Inicia-se com esta publicação um conjunto de Guias de Investimento que cobrirá também os principais mercados em que PLMJ está presente – Portugal, Angola, Moçambique e Brasil num primeiro momento; Macau e o Sul da China, o Centro e Leste da Europa e os Países Árabes da Bacia Mediterrânica numa segunda fase. O nosso desejo ao iniciar esta publicação é o de sempre – servir os nossos Clientes e apoiar a internacionalização do tecido empresarial nacional, prestando serviços jurídicos diferenciados e de elevado valor acrescentado.

Inicia-se com esta publicação um conjunto de Guias de Investimento que cobrirá também os principais mercados em que PLMJ está presente – Portugal, Angola, Moçambique e Brasil num primeiro momento; Macau e o Sul da China, o Centro e Leste da Europa e os Países Árabes da Bacia Mediterrânica numa segunda fase.

### CONTEÚDOS EDITORIAIS

#### Editorial

Luís Sáragga Leal/ Jorge Brito Pereira

#### Investir em Portugal

Luís Miguel Urbano

#### Joint Ventures, Fusões e Aquisições

Ana Rodrigues Ventura/ Eduardo

Finamore Correia



Luís Miguel  
Urbano  
lmu@plmj.pt

## Investir em Portugal

### Incentivos ao Investimento

#### Benefícios Contratuais Financeiros

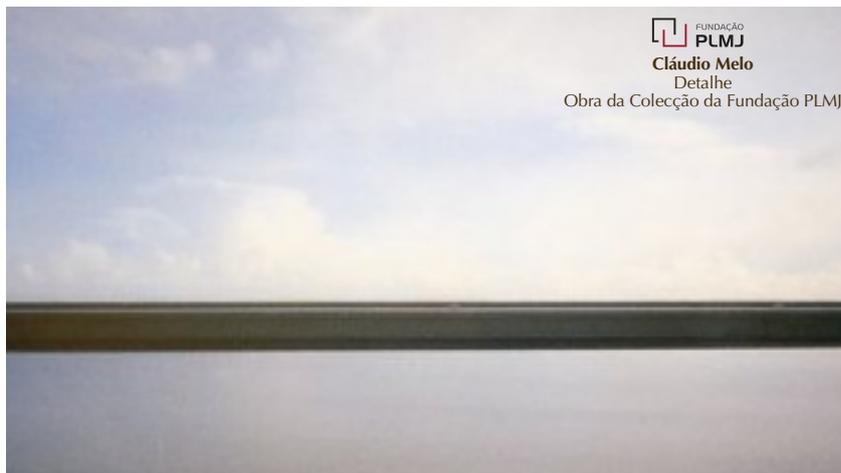
O investimento em Portugal e a internacionalização da economia Portuguesa têm ao seu dispor, para o próximo período de programação dos fundos estruturais ao nível comunitário (2007-2013), um conjunto de instrumentos de apoio enquadrados através do chamado "Quadro de Referência Estratégico Nacional" ("QREN").

As sociedades, nacionais ou estrangeiras, que pretendam investir em Portugal, podem candidatar-se a incentivos financeiros através dos seguintes três grandes sistemas de incentivos para projectos em áreas tão diversas como a indústria, o comércio (em geral, só para Pequenas e Médias Empresas – "PME"), os serviços, o turismo, a energia (só produção), e os transportes e logística:

**SI Inovação:** Sistema de Incentivos à Inovação que apoia projectos de investimento de inovação produtiva promovidos por sociedades, a título individual ou em cooperação. O sistema de incentivos em questão tem por objectivos (i) promover a inovação no tecido empresarial, pela via da produção de novos bens, serviços e processos que suportem a sua progressão na cadeia de valor; (ii) reforçar a orientação das sociedades para os mercados internacionais; (iii) estimular o empreendedorismo qualificado e o investimento estruturante em novas áreas com potencial crescimento;

**SI I&DT:** Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico nas Empresas que apoia projectos de investigação e desenvolvimento tecnológico ("I&DT") e de demonstração tecnológica. Este Sistema pode igualmente intervir ao nível da criação e reforço de competências internas de I&DT e da valorização de I&DT; e

**SI Qualificação PME:** Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME dirigido ao apoio a projectos de investimento promovidos por PME, a título individual ou em cooperação, direccionados para a intervenção nas PME, tendo em vista a



inovação, modernização e internacionalização.

De notar que o apoio a projectos pertencentes a sectores sujeitos a restrições comunitárias específicas em matéria de auxílios estatais, devem respeitar os enquadramentos comunitários aplicáveis. Os sistemas de incentivos usam ainda dentro de cada sector as referências de Classificação de Actividades Económicas ("CAE") dentro das quais os projectos são elegíveis.

Para além dos supra referidos sistemas de apoios, as sociedades podem ainda candidatar-se a apoios ao nível de formação profissional (através de programas específicos nesta área), podendo igualmente os projectos ao nível do SI Inovação integrar uma componente de formação.

O montante do incentivo a conceder corresponde a uma percentagem do investimento efectivamente realizado que seja considerado elegível nos termos da lei, sendo que a qualificação do conjunto das despesas como elegíveis é variável em função da natureza do projecto. As taxas aplicáveis ao incentivo são variáveis em função de certos critérios fixados na legislação nacional aplicável, a qual por sua vez tem que respeitar os regimes comunitários aplicáveis.

Em geral, os mecanismos de incentivos traduzem-se na atribuição de um conjunto de incentivos reembolsáveis (empréstimos sem juros por certo prazo). O

incentivo reembolsável pode ser substituído pela bonificação de juros, desde que previsto no aviso de abertura de concurso, bem como poderá ser convertido em incentivo não reembolsável, em função da avaliação do desempenho do projecto, conforme previsto no Regulamento de Incentivos aplicável, até ao montante máximo de certa percentagem do incentivo reembolsável concedido.

Em certos casos ou para certas categorias de despesas, os incentivos podem ser atribuídos directamente sob a forma de incentivos não reembolsáveis (a fundo perdido).

Os incentivos são fixados em contratos de investimento a celebrar com o Estado Português, como contrapartida da realização de investimentos e da concretização de certos objectivos fixados contratualmente.

A obtenção dos incentivos encontra-se em geral sujeita a um processo de apresentação de candidaturas através de concursos, em que os projectos são avaliados e seleccionados por ordem decrescente em função do mérito do projecto até ao limite orçamental definido no aviso de abertura do concurso - em função de um conjunto de critérios de selecção e com base numa metodologia de cálculo definida no aviso de abertura de concurso.

Certos projectos, dada a sua relevância estratégica (incluindo a dimensão do investimento), podem dispensar o recurso ao mecanismo do concurso.

Assim, por exemplo, no âmbito do SI Inovação, os designados Projectos de Regime Especial estão dispensados de recurso a concurso.

Os projectos do regime especial podem igualmente beneficiar de um sistema mais flexível a título da negociação do contrato de investimento, quer na definição dos objectivos, quer, cumpridos certos limites, na definição do montante e natureza dos incentivos a conceder.

### Benefícios Fiscais Contratuais

Para além de incentivos financeiros, admite-se ainda que para projectos de investimento, em certos sectores de actividade, de montante igual ou superior a cerca de € 5 milhões em despesas elegíveis (designadas por aplicações relevantes), realizados até 31 de Dezembro de 2010, possam ser concedidos certos incentivos fiscais, como seja:

- (i) um crédito de imposto utilizável em sede de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas ("IRC") - entre 5% e 20% - respeitante à actividade desenvolvida pelo promotor no âmbito do projecto de investimento; e
- (ii) a isenção total ou parcial de Imposto Municipal sobre Imóveis ("IMI") e Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis ("IMT") relativamente aos prédios utilizados na actividade desenvolvida pelo promotor no âmbito do investimento, condicionada ao reconhecimento pela

competente Assembleia Municipal do interesse do mesmo para a região.

A concessão dos benefícios fiscais é objecto de um contrato de incentivos fiscais (que pode constituir um anexo ao Contrato de Investimento), com período de vigência até 10 anos, a contar do início da realização do projecto de investimento, do qual constam, designadamente, os benefícios fiscais concedidos, os objectivos e as metas a cumprir pelo promotor.

Os incentivos fiscais, podendo ser cumuláveis com os incentivos financeiros, têm ainda assim que, nesse caso, respeitar certos limites máximos de incentivos. A título de exemplo, para as componentes dos designados Auxílios Regionais, têm que ser respeitados os limites constantes do Mapa Regional que identifica limites máximos de incentivos a atribuir para as diversas regiões do país.

### Benefícios Fiscais não Contratuais e Benefícios para a Segurança Social

Encontram-se ainda disponíveis benefícios fiscais não contratuais, dos quais merece destaque o regime de benefícios fiscais previstos para concelhos com baixos rendimentos.

Tais benefícios não são cumulativos com o regime contratual de benefícios fiscais, nem com quaisquer outros regimes de benefícios fiscais.

Mediante certos pressupostos, as contribuições para a Segurança Social podem igualmente beneficiar de reduções ou isenções.

Os projectos do regime especial podem igualmente beneficiar de um sistema mais flexível a título da negociação do contrato de investimento, quer na definição dos objectivos, quer, cumpridos certos limites, na definição do montante e natureza dos incentivos a conceder.

### Projectos de Interesse Nacional (PIN e PIN +)

Foi recentemente criado em Portugal um novo mecanismo de apoio e dinamização ao investimento empresarial para certos projectos de maior relevância para a economia nacional, desde logo pela sua dimensão, que obtenham a classificação de projectos de interesse nacional ("PIN") e projectos de interesse nacional + ("PIN +").

Trata-se de novos instrumentos que pretendem favorecer a concretização de projectos de investimento com a classificação de PIN ou PIN+, assegurando um acompanhamento de proximidade com vista a promover a superação dos bloqueios administrativos, a garantir uma resposta mais célere, bem como a integração dos mecanismos de atribuição de incentivos.



Ana Rodrigues Ventura  
 arv@plmj.pt



Eduardo Finamore Correia  
 lec@plmj.pt

## Joint Ventures, Fusões e Aquisições

A opção por *joint-ventures*, operações de fusão ou de aquisição de sociedades comerciais - como alternativa à constituição directa de uma sociedade em Portugal - é determinada primordialmente por factores negociais.

Previamente à escolha do modelo negocial a adoptar pelos investidores, será conveniente a realização de uma "due diligence" local com o objectivo de conhe-

cer melhor os riscos associados ao negócio, bem como os aspectos legais relevantes, em particular em matérias de natureza fiscal, laboral e regulatórias, neste último caso em função do tipo de actividade a desenvolver.

### Joint-Ventures

A concretização de uma *joint-venture* tem

# INVESTIMENTO EM PORTUGAL

geralmente por objecto a constituição ou a aquisição de uma participação numa sociedade comercial, em regra, Limitada ou SA.

Previamente à concretização da *joint-venture* é usual reduzir a escrito os termos genéricos e interesses dos respectivos participantes relativamente às condições do projectado negócio, designadamente no que concerne a declarações e garantias, responsabilidades, indemnizações, não-concorrência e confidencialidade, comumente designado por “*Memorandum of Understanding*”.

Sem prejuízo da assinatura de um “*Memorandum of Understanding*”, as partes regulam os aspectos estruturais e funcionais da *joint-venture* no âmbito dos estatutos a adoptar pela sociedade veículo e, em muitos casos, em Acordos Parassociais que pretendem definir e regular um conjunto de matérias societárias essenciais ao nível da sociedade, entre outras, no que respeita à estipulação de limitações à livre transmissibilidade e operação de participações, definição de direitos de preferência e de opções de compra e venda de participações, composição dos órgãos societários, gestão e fiscalização dos negócios sociais, regras aplicáveis à tomada de deliberações sociais em matérias de maior relevância e mecanismos de resolução de diferendos decorrentes do funcionamento da própria *joint-venture*.

## Fusões e Aquisições

A concretização de operações de fusão ou de aquisição de sociedades comerciais pressupõe usualmente a condução de negociações preliminares entre as partes interessadas relativamente aos termos e condições da potencial operação. Também nestes casos é usual a celebração de um “*Memorandum of Understanding*”.

### Due Diligence

Considerada a dimensão, valor e riscos do objecto da operação, é comum a realização de uma *due diligence* para aferição do risco do negócio e dos diversos aspectos legais e regulatórios relevantes.

O objectivo primordial da *due diligence* é permitir uma melhor perspectiva, conhecimento e avaliação do objecto da projectada operação, bem como de eventuais riscos inerentes à mesma. Os resultados deste exercício conferem ao investidor argumentos de negociação, em particular em matérias de preço contratual e de definição das declarações e garantias a serem contratualmente prestadas.

Desta forma pretende-se, essencialmente, com a realização de uma *due diligence*:

- Delimitar e conhecer o objecto da operação;
- Identificar, compreender e quantificar riscos;
- Delinear eventuais impedimentos ou condicionantes à concretização da operação;
- Definir as declarações e garantias a prestar contratualmente; e
- Tomar uma decisão final quanto ao investimento a realizar.

A extensão e duração de uma *due diligence* dependerá essencialmente das circunstâncias particulares de cada negócio e da natureza das matérias objecto de análise. A realização de *due diligence* de cariz legal é usualmente simultânea com auditorias financeiras.

### Aquisições

Concluída a *due diligence* legal e/ou financeira, e tomada a decisão de investimento, segue-se a concretização da operação, celebrando-se o tipo de contrato mais adequado, em regra contratos de compra e venda de participações.

A aquisição de parte ou totalidade de uma Limitada é, em regra, efectuada por contrato escrito de cessão de quotas, a celebrar entre as partes intervenientes, e no qual são reguladas, nomeadamente, o preço e prazos de pagamento, a prestação de declarações e garantias, a assunção de compromissos de confidencialidade e de não concorrência, bem como a prática de formalidades subsequentes.

Caso existam limitações à transmissão de quotas nos estatutos da sociedade – designadamente a exigência de consentimento da sociedade - devem as mesmas ser observadas em momento prévio ao da transmissão.

Subsequentemente, a transmissão de quotas deverá ser registada junto da Conservatória do Registo Comercial e comunicada a entidades reguladoras, se aplicável.

No domínio das SA, a regra geral é a da livre transmissibilidade das acções, não sendo admissível a existência de restrições estatutárias generalizadas e não exigindo o CSC que seja observada a forma escrita para este tipo de transmissões (por oposição à transmissão de quotas nas Limitadas).

Todavia, a prática usual é a da celebração de um contrato escrito de compra e venda de acções, por forma a reduzir a escrito os termos e condições da operação, bem como as cláusulas contratuais definidas em função dos resultados das *due diligence* normalmente levados a cabo pelos investidores.

Contrariamente ao disposto para as Limitadas, a transmissão de acções não é objecto de qualquer registo junto da Conservatória do Registo Comercial, embora seja necessária a apresentação de declaração de transmissão perante os Serviços de Finanças local.

### Fusões

Ainda que de forma menos frequente do que a constituição de sociedades comerciais ou a aquisição directa de participações em sociedades já constituídas, a entrada no mercado e/ou o exercício de uma actividade económica em Portugal pode igualmente ser realizado através de operações de fusão entre sociedades.

O ordenamento jurídico Português admite operações de fusão transfronteiriças, ou seja, entre sociedades comerciais Portuguesas e estrangeiras, quer na modalidade de fusão-concentração (com a constituição de uma nova sociedade que incorpore os patrimónios das incorporadas), quer de fusão-incorporação (mediante a transferência global de uma das sociedades participantes para outra). As já referidas alterações ao CSC introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 76-A/2006, de 29 de Março, permitiram a simplificação substancial dos processos de fusão, quer ao nível interno das próprias sociedades, quer ao nível do registo e da publicidade dos actos de fusão.

## O Direito da Concorrência

### Aspectos Gerais

A legislação Portuguesa relativa ao direito da concorrência existe desde 1983, contudo, só a partir de 2003, com a entrada em vigor da Lei n.º 18/2003 (“Lei da Concorrência”), esta matéria ganhou em Portugal um especial destaque na vida económica das sociedades. A Lei da Concorrência que, em termos gerais, segue o modelo comunitário, visa proteger a concorrência efectiva no mercado, de modo a garantir aos consumidores uma escolha diversificada de bens e serviços.

A Autoridade da Concorrência (“AdC”) é, em primeira linha, a entidade competente para assegurar o respeito das regras da

A Autoridade da Concorrência (“AdC”) é, em primeira linha, a entidade competente para assegurar o respeito das regras da concorrência. Para o efeito, a AdC tem uma jurisdição alargada a todos os sectores da actividade económica.

concorrência. Para o efeito, a AdC tem uma jurisdição alargada a todos os sectores da actividade económica.

#### Áreas de actuação da AdC

Existem, essencialmente, quatro áreas que a Lei da Concorrência visa regular e relativamente às quais a AdC exerce a sua supervisão. Estas áreas são: a) os acordos restritivos da concorrência; b) os abusos de posição dominante; c) as concentrações de sociedades; e d) os auxílios de Estado.

#### Acordos restritivos da concorrência -

Os acordos entre sociedades, as decisões de associações de sociedades e as práticas concertadas entre sociedades, qualquer que seja a forma que revistam, cujo objecto ou efeito seja o de impedir, falsear ou restringir de forma sensível a concorrência, no todo ou em parte, do mercado nacional, são proibidos. Estão aqui abarcadas uma multiplicidade de condutas proibidas, tais como, os acordos de fixação de preços, os acordos de repartição dos mercados, a subordinação da celebração dos acordos à aceitação de prestações suplementares que não têm ligação com o objecto desses contratos.

**Abusos de posição dominante** - De igual modo, as sociedades que ocupem uma posição dominante relativamente a um determinado produto ou serviço deverão, nos termos da Lei da Concorrência, evitar explorar abusivamente a sua posição dominante no mercado nacional ou numa parte substancial deste.

**Concentrações de sociedades** - Uma operação de concentração está sujeita à obrigação de notificação prévia perante a AdC i) se criar ou reforçar uma quota de mercado superior a 30% no mercado nacional de determinado bem ou serviço, e/ou ii) se o conjunto das sociedades que participam na operação de concentração realizaram, no território nacional, no último exercício, um volume de negócios superior a € 150 milhões (líquidos dos impostos com este directamente relacionados), desde que o volume de negócios realizado individualmente, em Portugal, por pelo menos duas dessas sociedades for, no último exercício, superior

a € 2 milhões. Serão proibidas as operações de concentração que criem ou reforcem uma posição dominante da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva no mercado nacional ou numa parte substancial deste.

**Auxílios de Estado** - Os auxílios a sociedades concedidos por um Estado ou qualquer outro ente público não devem restringir ou afectar de forma significativa a concorrência no todo ou em parte do mercado nacional, podendo a AdC formular ao Governo Português as recomendações que entenda necessárias para eliminar os efeitos negativos desse auxílio sobre a concorrência.

#### Sanções

Para a concretização dos seus objectivos a AdC dispõe de amplos poderes de investigação e de punição das práticas anticoncorrenciais acima mencionadas, podendo aplicar coimas que poderão ascender a 10% do volume de negócios agregado anual de cada uma das sociedades (volume de negócios do respectivo Grupo), bem como, em certos casos, sanções pecuniárias compulsórias até 5% da média diária do volume de negócios, por dia de atraso. No caso de infracções cometidas por associações de empresas, os membros da associação são solidariamente responsáveis pelo pagamento das coimas ou sanções pecuniárias compulsórias aplicadas.

De acordo com a Lei da Concorrência, os titulares dos órgãos de administração das sociedades envolvidas poderão ainda ser pessoalmente responsáveis, através do pagamento de uma coima, embora especialmente atenuada, se conhecendo ou devendo conhecer a prática da infracção, não adoptarem as medidas adequadas para lhe pôr termo imediatamente, a não ser que sanção mais grave lhe caiba por força de outra disposição legal.

“Sociedade de Advogados Portuguesa do Ano”

*Chambers Europe Excellence 2009, IFLR Awards 2006 & Who’s Who legal Awards 2006, 2008*

“Melhor Sociedade de Advocacia de negócios da Europa do Sul”

*ACQ Finance Magazine, 2009*

“Melhor Sociedade de Advogados no Serviço ao Cliente”

*Clients Choice Award - International Law Office, 2008*

“Melhor Departamento Fiscal do Ano”

*International Tax Review - Tax Awards 2006, 2008*

Prémio Mind Leaders Awards™

*Human Resources Suppliers 2007*

A presente Newsletter destina-se a ser distribuída entre Clientes e Colegas e a informação nela contida é prestada de forma geral e abstracta, não devendo servir de base para qualquer tomada de decisão sem assistência profissional qualificada e dirigida ao caso concreto. O conteúdo desta Newsletter não pode ser reproduzido, no seu todo ou em parte, sem a expressa autorização do editor. Caso deseje obter esclarecimentos adicionais sobre este assunto contacte **Jorge Brito Pereira** [jbp@plmj.pt](mailto:jbp@plmj.pt)