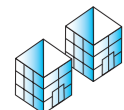


Nos 25 Estados-Membros da UE, existem:

- cerca de 23 milhões de PME;
- que representam 99% do total de empresas da UE;
- e empregam perto de 75 milhões de pessoas.

Limiaries das PME

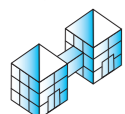
	Efectivos: < 10
Micro-empresa	Volume de negócios: ≤ 2 milhões de euros
	Balanço: ≤ 2 milhões de euros
Pequena empresa	Efectivos: < 50
	Volume de negócios: ≤ 10 milhões de euros
Empresa média	Balanço: ≤ 10 milhões de euros
	Efectivos: < 250
	Volume de negócios: ≤ 50 milhões de euros
	Balanço: ≤ 43 milhões de euros



Empresas autónomas



Empresas parceiras



Empresas associadas

Siglas utilizadas

BEI: Banco Europeu de Investimento
 FEI: Fundo Europeu de Investimento
 UE: União Europeia
 UTA: Unidade de trabalho-ano
 I&D: Investigação e desenvolvimento
 PME: Pequenas e médias empresas



Serviço das Publicações
 Publications.eu.int

ISBN 92-894-7913-2



9 789289 479134



Comissão Europeia

PUBLICAÇÕES
 «EMPRESAS E INDÚSTRIA»

PT NB-60-04-773-PT-C

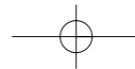
A nova definição de PME

Guia do utilizador e modelo de declaração



O presente guia contém:

- ★ Informação pormenorizada e explicações sobre a nova definição de PME entrada em vigor em 1 de Janeiro de 2005.
- ★ Um modelo de declaração que cada empresa pode preencher quando se candidata a regimes de apoio às PME, com vista a determinar a sua qualidade de PME.

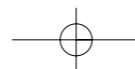


© Comunidades Europeias, 2006
http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_pt.htm

© Capa: istockphoto

DECLARAÇÃO DE EXONERAÇÃO DE RESPONSABILIDADE

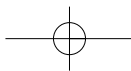
O presente *Guia do Utilizador PME* pretende servir de orientação geral aos empresários na aplicação da nova definição de PME. Não tem qualquer valor jurídico nem vincula de forma alguma a Comissão. A Recomendação 2003/361/CE da Comissão, tal como publicada no *Jornal Oficial da União Europeia* L 124, de 20 de Maio de 2003, p. 36, é a única base que faz fé para determinar as condições relativas à qualidade de PME.





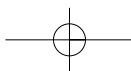
«As micro, pequenas e médias empresas (PME) são o motor da economia europeia. São uma fonte essencial de postos de trabalho, desenvolvem o espírito empresarial e a inovação na UE, sendo por isso cruciais para fomentar a competitividade e o emprego. A nova definição de PME, entrada em vigor em 1 de Janeiro de 2005, representa um passo muito significativo na direcção de um ambiente empresarial mais favorável às PME e visa promover o empreendedorismo, o investimento e o crescimento. Esta definição foi elaborada após amplas consultas com os agentes envolvidos, o que demonstra a importância de ouvir as PME para a consecução dos objectivos de Lisboa.»

Günter Verheugen
Membro da Comissão Europeia
Responsável pelas Empresas e a Indústria



Índice

Introdução	5
Importância de uma definição europeia de PME	6
Objectivos do presente guia	6
1. Porquê uma nova definição?	8
Para actualizar limiares	8
Para promover as microempresas	9
Para melhorar o acesso ao capital	9
Para promover a inovação e melhorar o acesso a I&D	10
Para levar em consideração as diferentes relações entre empresas	10
2. Aplicação da nova definição de PME	11
2.1. Sou uma empresa?	12
2.2. Quais são os novos limiares?	12
2.2.1. Efectivos	15
2.2.2. Volume de negócios anual e balanço total anual	15
2.3. Que outros elementos devo levar em consideração no cálculo dos dados sobre a minha empresa?	16
2.3.1. Sou uma empresa autónoma?	16
2.3.2. Sou uma empresa parceira?	20
2.3.3. Sou uma empresa associada?	23
Conclusão	26
Anexos	27
I. Exemplos	28
II. Texto da Recomendação	32
III. Modelo de declaração	40
IV. Medidas para evitar abusos da definição	50



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*

As micro, pequenas e médias empresas (PME) desempenham um papel central na economia europeia. Constituem uma importante fonte de competências empresariais, inovação e emprego. Na União Europeia alargada de 25 países, cerca de 23 milhões de PME asseguram aproximadamente 75 milhões de empregos e representam 99% do total de empresas.

No entanto, as PME vêm-se muitas vezes confrontadas com deficiências do mercado. Não raro, têm dificuldade em obter capital ou crédito, designadamente na fase de arranque. Os seus escassos recursos podem igualmente reduzir o acesso a novas tecnologias ou à inovação. Assim, o apoio às PME é uma das prioridades da Comissão Europeia para o crescimento económico, a criação de emprego e a coesão económica e social.



Quais os apoios da UE às PME?

Para se ter uma visão de conjunto das principais possibilidades de financiamento acessíveis às PME europeias, consulte-se a seguinte página web:

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/sme_envoy/index.htm



Importância de uma definição europeia de PME

Num mercado único sem fronteiras internas, é essencial que as medidas em favor das PME se baseiem numa **definição comum**, de modo a melhorar a sua coerência e eficácia e a reduzir as distorções da concorrência. Este aspecto é tanto mais necessário quanto existe uma grande interacção entre as medidas nacionais e europeias vocacionadas para auxiliar as PME em domínios como o desenvolvimento regional e o financiamento da investigação.

Em 1996, a Comissão adoptou uma recomendação que estabelecia uma primeira definição comum de PME ⁽¹⁾. Esta definição tem sido objecto de uma ampla utilização em toda a União Europeia. Em 6 de Maio de 2003, a Comissão adoptou uma nova recomendação ⁽²⁾, no intuito de levar em linha de conta a evolução económica desde 1996 (para consultar o texto na íntegra, vide anexo II, p. 32, do presente guia). O diploma entrou em vigor em 1 de Janeiro de 2005 e será aplicável a todos os programas, políticas e medidas relativos às PME geridos pela Comissão.

No caso dos Estados-Membros, o recurso à definição é facultativo, mas a Comissão convida-os, tal como ao Banco Europeu de Investimento (BEI) e ao Fundo Europeu de Investimento (FEI), a aplicá-la tão amplamente quanto possível.

Objectivos do presente guia

Este guia apresenta as alterações introduzidas pela nova definição e os motivos que as justificam (consulte-se o capítulo 1, p. 8). Em seguida, explica a forma de determinar, através de uma abordagem passo a passo, se uma empresa se pode qualificar como PME (consulte-se o capítulo 2, p. 11).

⁽¹⁾ Recomendação da Comissão 96/280/CE, de 3 de Abril de 1996, relativa à definição de pequenas e médias empresas (texto relevante para efeitos do EEE), JO L 107 de 30.4.1996, p. 4-9.

⁽²⁾ Recomendação da Comissão 2003/361/CE, de 6 de Maio de 2003, relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas (texto relevante para efeitos do EEE), JO L 124 de 20.5.2003, p. 36-41.



© Photos.com



© Photos.com

Dado que a empresa europeia média não emprega mais de seis pessoas, a maioria pode ser considerada PME. No entanto, a nova definição contempla as relações possíveis com outras empresas. Em certos casos, essas relações, sobretudo se geram ligações financeiras significativas com outras empresas, podem implicar que uma empresa não seja uma PME. O presente guia foi concebido, essencialmente, para dois públicos.

O primeiro é constituído por empresários que gerem micro, pequenas ou médias empresas interessados em candidatar-se a subvenções ou empréstimos concedidos às PME. Estes empresários podem também querer saber se cumprem os critérios para beneficiarem de disposições legais específicas para as PME.

O segundo público é composto pelos funcionários europeus, nacionais, regionais e locais que concebem e gerem os vários regimes, procedem à instrução das candidaturas e garantem que as empresas cumprem os critérios de elegibilidade para beneficiarem de apoio.

Estão a ser envidados esforços para facilitar a tramitação das candidaturas das PME a auxílio financeiro ou à participação em programas específicos. Para este efeito, existe um **modelo de declaração de auto-avaliação** ⁽³⁾ que as próprias empresas podem preencher (inclui-se um exemplar no anexo III, p. 40) e enviar para o serviço administrativo competente para determinar a qualidade de PME da empresa que apresenta uma candidatura. O recurso à declaração é facultativo tanto para as empresas como para as administrações dos Estados-Membros e o seu conteúdo pode ser adaptado de forma a seguir as práticas nacionais.

⁽³⁾ Comunicação da Comissão — Exemplo de declaração relativa a informações sobre a qualidade de PME de uma empresa, Jornal Oficial C 118 de 20.5.2003, p. 5-15.

1. Porquê uma nova definição?



A nova definição resultou de amplos debates entre a Comissão, os Estados-Membros, as organizações empresariais e especialistas do mundo empresarial, bem como de duas consultas abertas na Internet.

As alterações decorrem da evolução económica geral verificada desde 1996 e de uma consciência crescente dos obstáculos enfrentados pelas PME. A nova definição quadra-se melhor às diversas categorias de PME e leva em consideração de forma mais eficaz os vários tipos de relações entre empresas. Contribuiu também para promover a inovação e fomentar parcerias, garantindo do mesmo passo que só as empresas realmente necessitadas são alvo dos regimes de apoio público.

Para actualizar limiares

A evolução dos preços e da produtividade requereu o ajustamento dos limiares financeiros (*). O facto de estes serem significativamente mais elevados permitirá a um número importante de empresas manter a sua qualidade de PME e garantir a sua elegibilidade para beneficiar de medidas de apoio. Os limiares dos efectivos mantêm-se nos níveis anteriores, uma vez que o seu aumento teria enfraquecido as medidas dirigidas às PME.

(*) Os limiares financeiros e dos efectivos introduzidos pela nova definição constituem valores máximos. Os Estados-Membros, o BEI e o FEI podem fixar limiares mais baixos caso pretendam dirigir acções a uma categoria precisa de PME.



Para promover as microempresas

Em toda a União, criam-se cada vez mais **microempresas**. A nova definição tem em conta este desenvolvimento, estabelecendo para elas limiares financeiros. Trata-se de um aperfeiçoamento que visa incentivar a adopção de medidas centradas nos problemas específicos das microempresas, sobretudo durante a fase de arranque.

Para melhorar o acesso ao capital

O acesso ao capital é um problema persistente que as PME enfrentam, em larga medida porque, muitas vezes, não têm capacidade para dar as garantias exigidas pelos mutuantes tradicionais. Para obviar esta situação, a nova definição facilita o financiamento através da participação no capital social das PME mediante a concessão de condições privilegiadas a determinados investidores, tais como os **fundos regionais, sociedades de capital de risco e investidores providenciais [*business angels* (*)]**, sem que a empresa perca a sua qualidade de PME (para mais pormenores, ver p. 18 e 19).

O mesmo se aplica às **autoridades locais autónomas** com um orçamento anual inferior a dez milhões de euros e com uma população de menos de cinco mil habitantes: podem investir numa PME até uma determinada percentagem, sem que a empresa em questão se veja em desvantagem ao candidatar-se a subvenções.

(*) Os investidores providenciais (*business angels*) podem ser definidos como pessoas singulares ou grupos de pessoas singulares que tenham uma actividade regular de investimento em capital de risco e que invistam fundos próprios em empresas não cotadas na bolsa [ver a alínea a) do n.º 2 do artigo 3.º do anexo à Recomendação 2003/361/CE relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas, reproduzida no fim do presente guia].



O que acontece ao apoio às PME acordado antes de 1 de Janeiro de 2005?

A título transitório, os programas comunitários em curso que definam PME nos termos de 1996 continuarão a produzir efeitos e a beneficiar as empresas que eram consideradas PME aquando da adopção desses programas.

Os compromissos jurídicos assumidos pela Comissão com base nesses programas não serão afectados (ver o n.º 2 do artigo 8.º da definição, p. 37).

Para promover a inovação e melhorar o acesso a investigação & desenvolvimento (I&D)

Entraram em vigor disposições específicas aplicáveis às universidades e aos centros de investigação sem fins lucrativos, que lhes permitem ter uma participação financeira numa PME.

Esta cooperação beneficia ambas as partes: consolida a empresa, na medida em que lhe proporciona um parceiro financeiro válido, assim como o acesso a I&D; e oferece às universidades e centros de investigação uma via para a aplicação prática do seu trabalho inovador.

Para levar em consideração as diferentes relações entre empresas

Um dos principais objectivos da nova definição é garantir que apenas beneficiam das medidas de apoio as empresas que realmente precisam delas. Por este motivo, introduz métodos para calcular os limiares financeiros e dos efectivos, de modo a obter um quadro mais realista da situação económica de uma empresa. Para este efeito, procedeu-se a uma distinção entre diversos tipos de empresas: autónomas, parceiras e associadas (ver o capítulo 2 na página seguinte). A nova definição contém ainda mecanismos para evitar abusos da qualidade de PME (ver anexo IV, p. 50).

Para calcular os valores financeiros e os efectivos de uma empresa, existem instruções claras sobre a forma de tratar relações concretas entre uma PME e outros investidores ou empresas. Em essência, a nova definição leva em conta a capacidade de uma PME para recorrer a financiamento externo. Por exemplo, empresas que estejam associadas a outras com grandes recursos financeiros poderiam ultrapassar os limites e assim não beneficiar da qualidade de PME.

2. Aplicação da nova definição de PME



A nova definição introduz três categorias de empresas, com cada uma a corresponder ao tipo de relação que uma empresa pode estabelecer com outra. Esta distinção é necessária para obter uma imagem nítida da situação económica de uma empresa e para excluir as que não sejam verdadeiras PME.

Em geral, as PME são **autónomas**, uma vez que ou são completamente independentes ou têm uma ou mais parcerias minoritárias (cada uma inferior a 25%) com outras empresas (ver o ponto 2.3.1, p. 16). Se essa participação não exceder os 50%, considera-se que existe uma relação entre empresas **parceiras** (ver ponto 2.3.2, p. 20). Acima daquele limite, as empresas são **associadas** (ver ponto 2.3.3, p. 23).

Ao calcular os dados relativos à sua empresa, em função da categoria onde ela se enquadre, poderá ter de apresentar dados de uma outra ou mais empresas. O resultado do cálculo permitir-lhe-á verificar se observa os limiares financeiros e dos efectivos impostos pela definição (ver ponto 2.3, p. 16). As empresas que os ultrapassem perdem a sua qualidade de PME.



2.1. Sou uma empresa? (*Artigo 1.º*) (*)

O primeiro passo para obter a qualidade de PME é ser considerado uma empresa.

Segundo a nova definição, entende-se por empresa «qualquer entidade que, independentemente da sua forma jurídica, exerce uma actividade económica».

A formulação não é nova — recorre à terminologia utilizada pelo Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias nos seus acórdãos. A inclusão formal da nova definição de PME na recomendação demarca claramente o seu âmbito de aplicação. Assim, os trabalhadores independentes, as sociedades familiares, as parcerias e as associações que exercem regularmente uma actividade económica podem ser considerados empresas.

O factor determinante é a actividade económica, não a forma jurídica.

2.2. Quais são os novos limiares? (*Artigo 2.º*)

Depois de ter verificado se é reconhecido como empresa, tem de coligir os dados da sua empresa de acordo com os três critérios seguintes:

- **efectivos;**
- **volume de negócios anual;**
- **balanço anual.**

A comparação dos seus dados com os limiares relativos aos três critérios permitir-lhe-á determinar se a sua empresa é micro, pequena ou média.

(*) O número do artigo refere-se ao anexo da Recomendação da Comissão Europeia de 6 de Maio de 2003 (ver anexo II, p. 32).

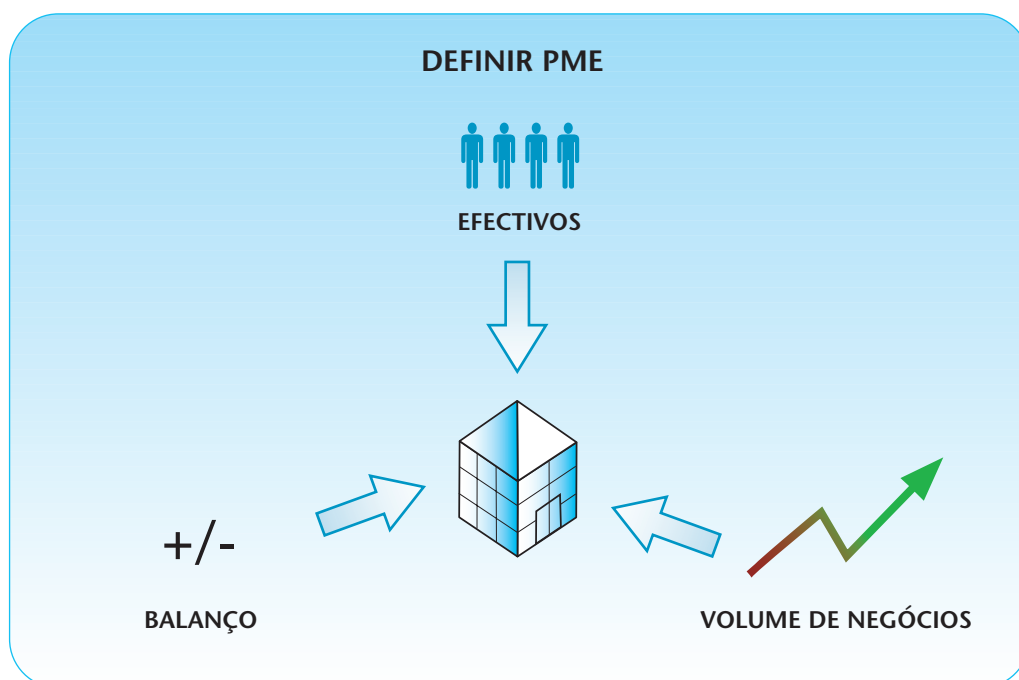
Que dados usar?

Ao calcular os efectivos e a informação financeira, deve usar os dados constantes das suas últimas contas anuais aprovadas. No caso de uma empresa recém-constituída, cujas contas ainda não tenham sido encerradas, os dados a considerar serão objecto de uma estimativa de boa-fé realista no decurso do exercício (ver artigo 4.º, p. 36).

Importa notar que, embora seja obrigatório respeitar os limiares dos efectivos, uma PME pode optar por cumprir o limite do volume de negócios ou do balanço anual. Não tem de observar ambos e pode exceder um deles sem por isso perder o seu estatuto.

A nova definição proporciona esta escolha uma vez que, pela sua natureza, as empresas dos sectores do comércio e da distribuição apresentam volumes de negócios mais elevados do que as do sector transformador. Ao permitir uma escolha entre este critério e o do balanço anual, que reflecte o património global de uma empresa, garante-se o tratamento equitativo de PME que exercem diferentes tipos de actividade económica.

Tal como demonstra o quadro da página 14, 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.



Nesta categoria:

As pequenas empresas são definidas como as empresas que empregam menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros.

As microempresas são definidas como as empresas que empregam menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros.

OS NOVOS LIMIARES (Artigo 2.º)

Categoria da empresa	Efectivos: Unidade de Trabalho-Ano (UTA)	Volume de negócios anual	Balanço total anual
Média	< 250	≤ 50 milhões de euros <small>(em 1996, 40 milhões de euros)</small>	≤ 43 milhões de euros <small>(em 1996, 27 milhões de euros)</small>
Pequena	< 50	≤ 10 milhões de euros <small>(em 1996, 7 milhões de euros)</small>	≤ 10 milhões de euros <small>(em 1996, 5 milhões de euros)</small>
Micro	< 10	≤ 2 milhões de euros <small>(anteriormente não definido)</small>	≤ 2 milhões de euros <small>(anteriormente não definido)</small>

Qual é a definição de «assalariado»?

Aplica-se o direito do trabalho nacional. As disposições variam consoante o país, por exemplo, em relação aos efectivos temporários que trabalham como contratantes independentes ou que são titulares de um contrato com uma agência de emprego temporário. Deverá contactar as autoridades do seu país para conhecer a definição de «assalariado» prevista na respectiva legislação nacional.

Para obter os contactos das autoridades do seu país, queira consultar o seguinte endereço: europa.eu.int/comm/employment_social/esf2000/contacts-en.htm

2.2.1. Efectivos (Artigo 5.º)

Os efectivos são um critério de partida crucial para determinar a categoria em que se enquadra uma PME. Abrange os efectivos a tempo inteiro, a tempo parcial e sazonais, incluindo os seguintes:

- assalariados;
- pessoas que trabalham para essa empresa, com umnexo de subordinação com ela e consideradas assalariadas à luz do direito nacional;
- proprietários-gestores;
- sócios que exerçam uma actividade regular na empresa e beneficiem das suas vantagens financeiras.

Os aprendizes ou estudantes em formação profissional titulares de um contrato de aprendizagem ou de formação profissional não são contabilizados nos efectivos. Tão-pouco devem ser contabilizadas as licenças de maternidade ou parentais.

Os efectivos são expressos em unidades de trabalho-ano (UTA). Qualquer pessoa que tenha trabalhado a tempo inteiro na sua empresa ou em nome dela durante todo o ano de referência conta como uma unidade. Os efectivos a tempo parcial, os trabalhadores sazonais e aqueles que não trabalharam um ano completo são contabilizados como fracções de uma unidade.

2.2.2. Volume de negócios anual e balanço total anual (Artigo 4.º)

O volume de negócios anual é determinado mediante o cálculo das receitas da empresa durante o ano em questão, resultantes das suas vendas e prestação de serviços, depois de pagos quaisquer descontos. O volume de negócios não deverá incluir o imposto sobre o valor acrescentado (IVA) ou outros impostos indirectos ⁽⁶⁾.

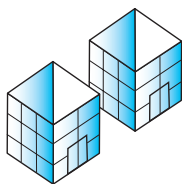
O balanço total anual refere-se ao valor dos principais activos da sua empresa ⁽⁷⁾.

⁽⁶⁾ Ver o artigo 28.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, relativa às contas anuais de certas formas de sociedades, Jornal Oficial L 222, de 14.8.1978, p. 11-31.

⁽⁷⁾ Para mais pormenores, ver o n.º 3 do artigo 12.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, relativa às contas anuais de certas formas de sociedades, Jornal Oficial L 222, de 14.8.1978, p. 11-31.

O que acontece se a minha empresa exceder um determinado limiar?

Se a sua empresa exceder os limites financeiros ou dos efectivos no decurso do ano de referência, a sua situação não será afectada — conserva a qualidade de PME com que iniciou o ano. No entanto, perderá essa qualidade se ultrapassar os limites em dois exercícios contabilísticos consecutivos. Inversamente, adquire a qualidade de PME se tiver sido uma empresa de grande dimensão, mas depois se situar abaixo dos limites durante dois exercícios contabilísticos consecutivos () (ver artigo 4.º, n.º 2, p. 36).*

**2.3. Que outros elementos devo ter em consideração no cálculo dos dados sobre a minha empresa?**

Para calcular os seus dados individuais, terá de determinar se a sua empresa é autónoma — de longe, a categoria mais corrente —, parceira ou associada. Para o efeito, tem de levar em conta quaisquer relações com outras empresas. Consoante a categoria em que se enquadre a sua empresa, poderá ter de juntar aos dados desta alguns ou todos os dados de outras empresas. Os cálculos para cada um dos três tipos de empresa diferem e, em última análise, irão determinar se cumpre os vários limites estabelecidos na definição de PME.

As empresas que apresentam contas consolidadas ou que são retomadas nas contas de uma empresa que as apresente consolidadas são normalmente consideradas como associadas.

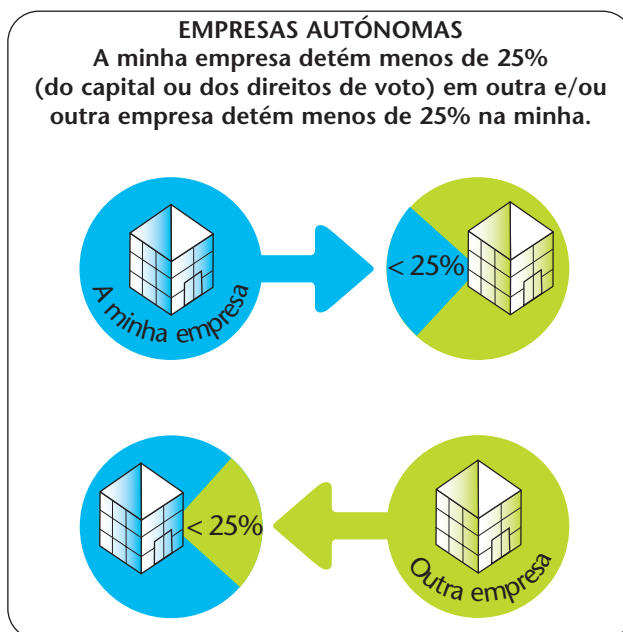
2.3.1. Sou uma empresa autónoma?
(Artigo 3.º, n.º 1)**Definição**

A sua empresa é autónoma se:

- for totalmente independente, ou seja, se não tiver participações em outras empresas e nenhuma outra empresa tiver uma participação na sua;
- detiver menos de 25% do capital ou dos direitos de voto (consoante a percentagem mais elevada) em outra ou outras empresas e/ou agentes externos não detiverem mais de 25% do capital ou dos direitos de voto (consoante a percentagem mais elevada) na sua empresa.

Se a sua empresa é autónoma, significa que não é parceira de outra empresa, nem lhe está associada (ver artigo 3.º, n.º 1, p. 35).

(*) Ao preencher o modelo de declaração, deve indicar se há alterações nos seus dados relativamente ao exercício contabilístico anterior que possam implicar uma mudança de categoria da sua empresa (micro, pequena, média ou grande) (ver modelo de declaração no fim do presente guia).



Nota: é possível que a sua empresa tenha vários investidores, possuindo cada um deles uma participação inferior a 25%, e continue a ser autónoma, desde que estes investidores não estejam associados entre si, na aceção do ponto 2.3.3 («Empresas associadas»). Se os investidores estiverem associados, a sua empresa poderá ser considerada parceira ou associada, consoante a sua situação individual (a título de exemplo, ver o gráfico da página 30).

Determinar os dados da minha empresa

(Artigo 6.º, n.º 1)

Se a sua empresa é autónoma, apenas recorre ao número de assalariados e aos dados financeiros constantes das suas contas anuais para verificar se respeita os limiares referidos no ponto 2.2, p. 12.

O que são investidores institucionais?

A Comissão Europeia não define formalmente o conceito de «investidores institucionais». Normalmente, são considerados investidores que negociam grandes quantidades de títulos em nome de um elevado número de pequenos investidores e que não têm qualquer envolvimento directo na gestão das sociedades em que investem. Os fundos de investimento ou de pensões, por exemplo, podem ser considerados investidores institucionais.

Excepções [Artigo 3.º, n.º 2 (alíneas a-d)]

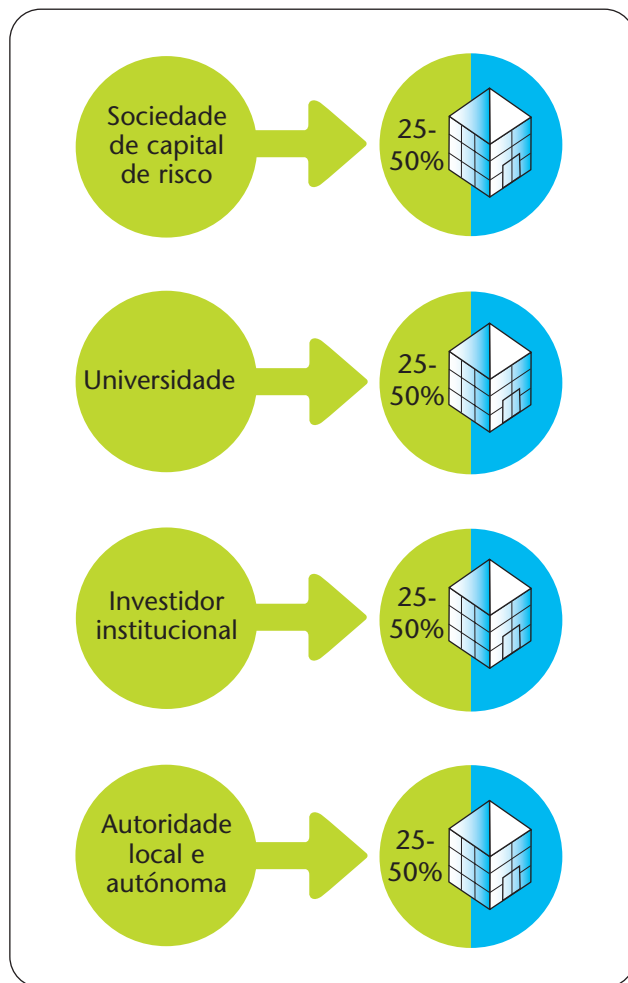
A sua empresa poderá continuar a ser classificada como autónoma — e, portanto, como não tendo empresas parceiras — mesmo que o limiar de 25% seja atingido ou ultrapassado por qualquer um dos seguintes investidores:

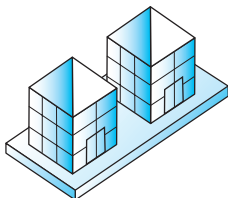
- sociedades públicas de participação, sociedades de capital de risco e investidores providenciais ^(º) (*business angels*);
- universidades ou centros de investigação sem fins lucrativos;
- investidores institucionais, incluindo fundos de desenvolvimento regional;
- e autoridades locais e autónomas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

Uma empresa pode permanecer autónoma, mesmo com a participação de um ou mais dos investidores supramencionados. Cada um deles poderá ter uma participação na sua empresa não superior a 50%, desde que não estejam associados entre si (sobre o conceito de empresa associada, ver ponto 2.3.3, p. 23).

É evidente que cada investidor exerce os seus direitos de accionista, mas não poderá ir além deles e influir na gestão da empresa, na acepção do n.º 3 do artigo 3.º da definição («empresas associadas»).

^(º) Sobre a definição de investidor providencial (*business angel*), ver nota de rodapé n.º 5 na página 9. A participação financeira de um investidor providencial numa empresa tem de ser inferior a um milhão e 250 mil euros.





2.3.2. Sou uma empresa parceira?

(Artigo 3.º, n.º 2)

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

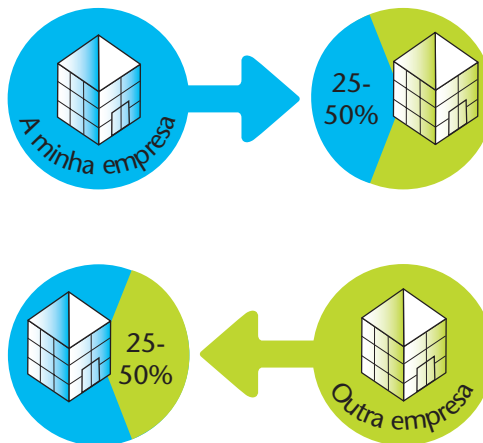
Definição

É uma empresa parceira se:

- detiver uma participação igual ou superior a 25% do capital ou dos direitos de voto de outra empresa e/ou outra empresa detiver uma participação igual ou superior a 25% na sua;
- não estiver associada a outra empresa (ver ponto 2.3.3, p. 23). Daqui decorre, entre outros aspectos, que os seus direitos de voto na outra empresa (ou vice-versa) não podem exceder 50%.

EMPRESAS PARCEIRAS

A minha empresa detém pelo menos 25%, mas não mais de 50%, de outra e/ou outra detém pelo menos 25%, mas não mais de 50%, da minha.



O que fazer quanto aos dados da empresa parceira do meu parceiro?

Para evitar um cálculo complicado e moroso, a definição prevê a seguinte regra: sempre que a empresa sua parceira tenha outros parceiros, apenas tem de acrescentar os dados da(s) empresa(s) parceira(s) situada(s) imediatamente a montante ou a jusante da sua (ver artigo 6.º, n.º 2, p. 37, e gráfico na p. 29).

O que acontece se uma empresa parceira da minha estiver associada a outra?

Neste caso, tem de incluir nos dados da empresa sua parceira 100% dos dados da empresa associada (ver ponto 2.3.3, p. 23). Em seguida, junta aos seus próprios dados a percentagem igual à participação da empresa sua parceira. (Ver artigo 6.º, n.º 3, p. 37, e exemplos, p. 28-30.)

Determinação dos dados da minha empresa

(Artigo 6.º, n.ºs 2, 3 e 4)

Caso seja uma empresa parceira, ao determinar a sua elegibilidade para obter a qualidade de PME, tem de juntar aos seus próprios dados a informação financeira e sobre os efectivos da outra empresa. Esta informação será proporcional à percentagem do capital ou dos direitos de voto — a mais alta das duas — que detenha.

Assim, se detém uma participação de 30% em outra empresa, deverá juntar 30% dos efectivos, volume de negócios e balanço desta aos dados da sua própria empresa. Caso existam várias empresas parceiras, deve efectuar-se o mesmo tipo de cálculo para cada uma delas situadas imediatamente a montante ou a jusante da sua.

Caso de organismos públicos (Artigo 3.º, n.º 4)

De acordo com a nova definição, 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 um ou mais organismos públicos, a título individual ou conjuntamente. O fundamento desta disposição é que a propriedade pública pode conferir a empresas nesta situação determinadas vantagens, designadamente financeiras, em relação a outras financiadas por sociedades de investimento. Além disso, muitas vezes não é possível calcular os dados financeiros e de efectivos pertinentes dos organismos públicos.

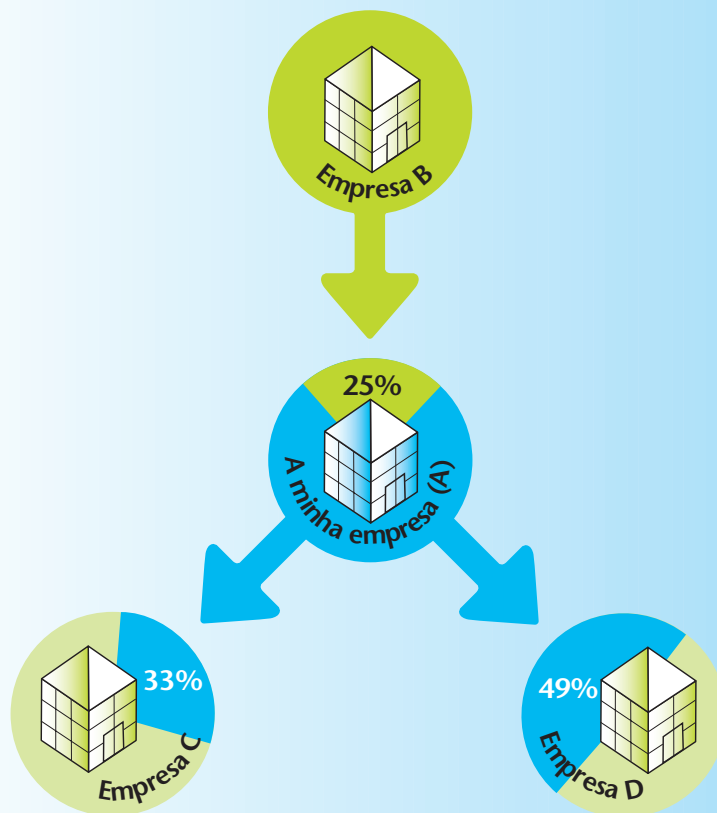
Os investidores referidos nas páginas 18 e 19, tais como universidades ou autoridades locais e autónomas, que têm o estatuto de organismo público nos termos da legislação nacional não são abrangidos por esta norma. Podem deter uma participação entre 25% e não mais de 50% numa empresa, sem que esta perca a qualidade de PME.

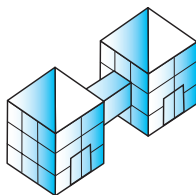
Como calcular os dados de empresas parceiras

(As percentagens apresentadas a seguir são meramente ilustrativas. Para mais exemplos, ver anexo I)

A minha empresa A detém 33% do capital de C e 49% do capital de D, enquanto B tem uma participação de 25% na minha empresa. Para calcular os meus dados financeiros e dos efectivos, acrescento as percentagens relevantes dos dados relativos a B, C e D ao total dos meus dados.

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





2.3.3. Sou uma empresa associada?

(Artigo 3.º, n.º 3)

Este tipo de relação corresponde à situação económica de empresas que constituem um grupo, mediante um controlo directo ou indirecto da maioria dos direitos de voto de uma empresa por outra ou através da capacidade de exercer **influência dominante** sobre uma empresa. Estes casos são, pois, menos frequentes dos que os dois tipos anteriores.

Definição

Considera-se que duas ou mais empresas são associadas se estabelecem qualquer uma das relações seguintes:

- uma empresa detém a maioria dos direitos de voto dos accionistas ou sócios de outra empresa;
- 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;
- 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;
- uma empresa controla sozinha, por força de um acordo, a maioria dos direitos de voto dos accionistas ou sócios de outra.

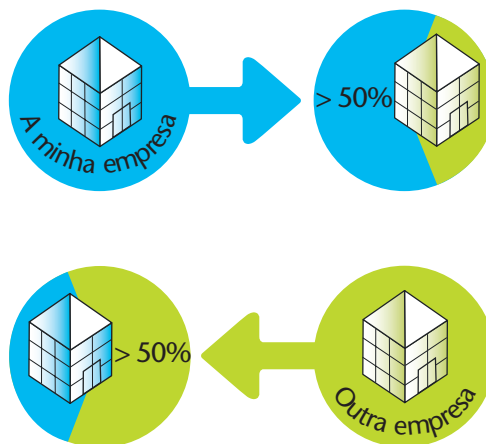
Um exemplo típico de uma empresa associada é a filial a 100%.

O que acontece com as franquias?

Duas empresas com uma franquia não estão necessariamente associadas. Tudo depende das condições de cada acordo de franquia. Só se este prever uma das quatro relações enumeradas na página anterior é que as empresas são consideradas associadas.

EMPRESAS ASSOCIADAS

A minha empresa detém mais de 50% dos direitos de voto dos accionistas ou sócios em outra e/ou outra empresa detém mais de 50% na minha.

**Determinar os dados da minha empresa**

(Artigo 6.º, n.ºs 2, 3 e 4)

Os dados da empresa associada têm de ser acrescentados a 100% aos dados da sua empresa, de modo a determinar se cumpre os limiares financeiros e dos efectivos fixados pela definição.

Geralmente, uma empresa sabe imediatamente se está associada, uma vez que na maioria dos Estados-Membros está obrigada por lei a elaborar contas consolidadas ou a ser retomada por consolidação nas contas de outra empresa.

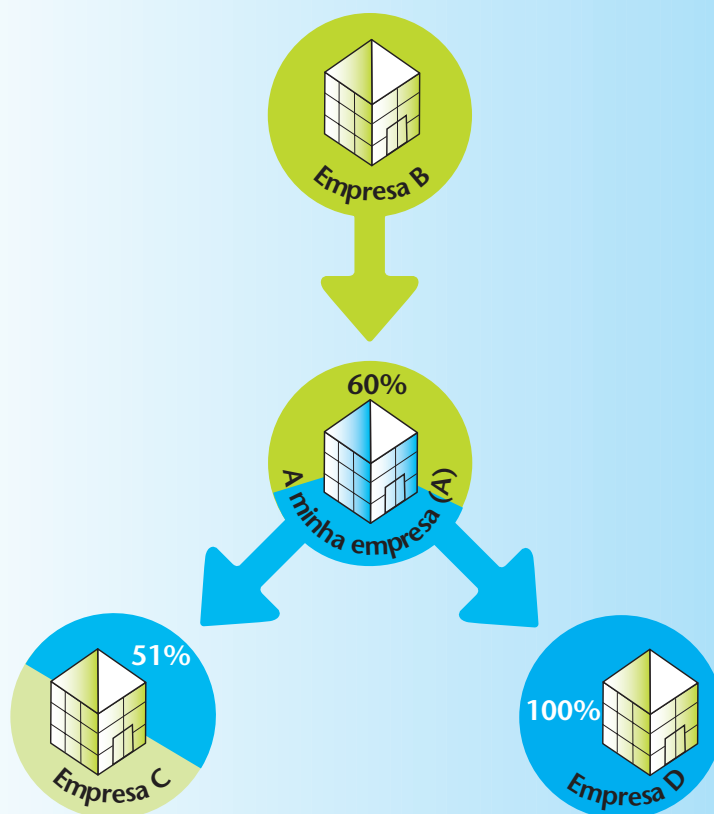
Se a sua empresa não apresenta contas consolidadas e a empresa de que é associada está, por seu turno, associada em cadeia a outras empresas, tem de acrescentar aos seus dados 100% dos dados de todas estas empresas associadas.

Como calcular os dados de empresas associadas

(As percentagens apresentadas a seguir são meramente ilustrativas. Para mais exemplos, ver anexo I)

A minha empresa A detém 51% do capital de C e 100% do capital de D, enquanto B tem uma participação de 60% na minha empresa. Uma vez que a participação em cada caso excede os 50%, ao calcular os limiares financeiros e de efectivos da minha empresa, levo em conta 100% dos dados de cada uma das quatro empresas em questão.

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



Conclusão

A definição é um instrumento importante para aplicar medidas e programas eficazes de apoio ao desenvolvimento e sucesso das PME. Assim, os Estados-Membros, juntamente com o Banco Europeu de Investimento e o Fundo Europeu de Investimento, são convidados a aplicá-la tão amplamente quanto possível.

Esperamos que o presente guia seja útil às PME que pretendam beneficiar das medidas introduzidas pelas autoridades europeias, nacionais, regionais e locais de acordo com esta nova definição.

A nova definição poderá ser ainda objecto de aperfeiçoamentos e, se necessário, a Comissão adaptá-la-á nos próximos anos, de modo a atender à experiência e à evolução económica na União Europeia.

O texto da recomendação de 2003 da Comissão e o modelo de declaração figuram na página 32 e seguintes.



Anexos

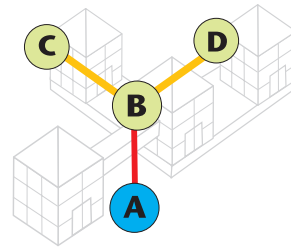
- I. Exemplos
- II. Texto da Recomendação
- III. Modelo de declaração
- IV. Medidas para evitar abusos da definição

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.

Exemplo 1:

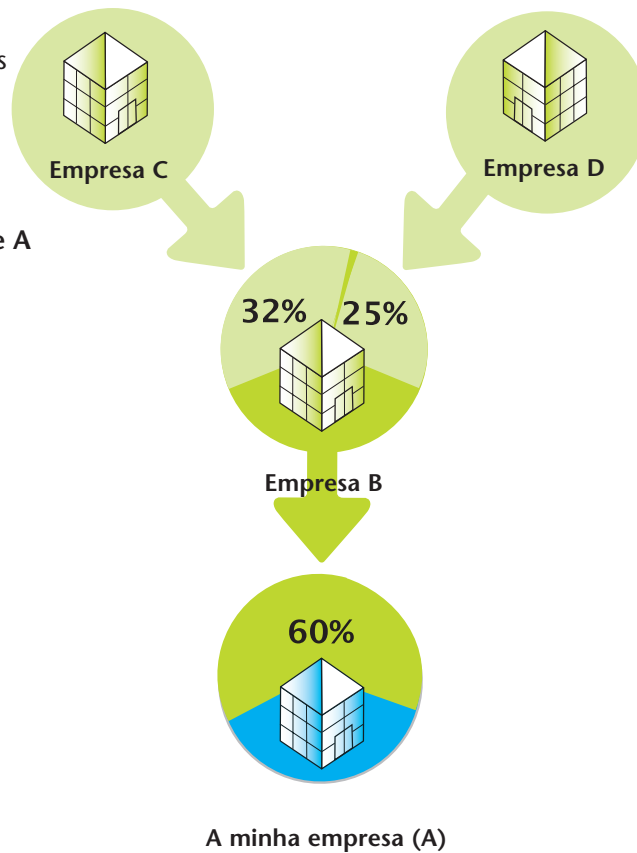
A minha empresa A está **associada** à empresa B pela participação de 60% que B detém na minha empresa. Mas B tem dois **parceiros**, as empresas C e D, que possuem 32% e 25%, respectivamente, do capital de B.



A-B Associadas
B-C Parceiras
B-D Parceiras

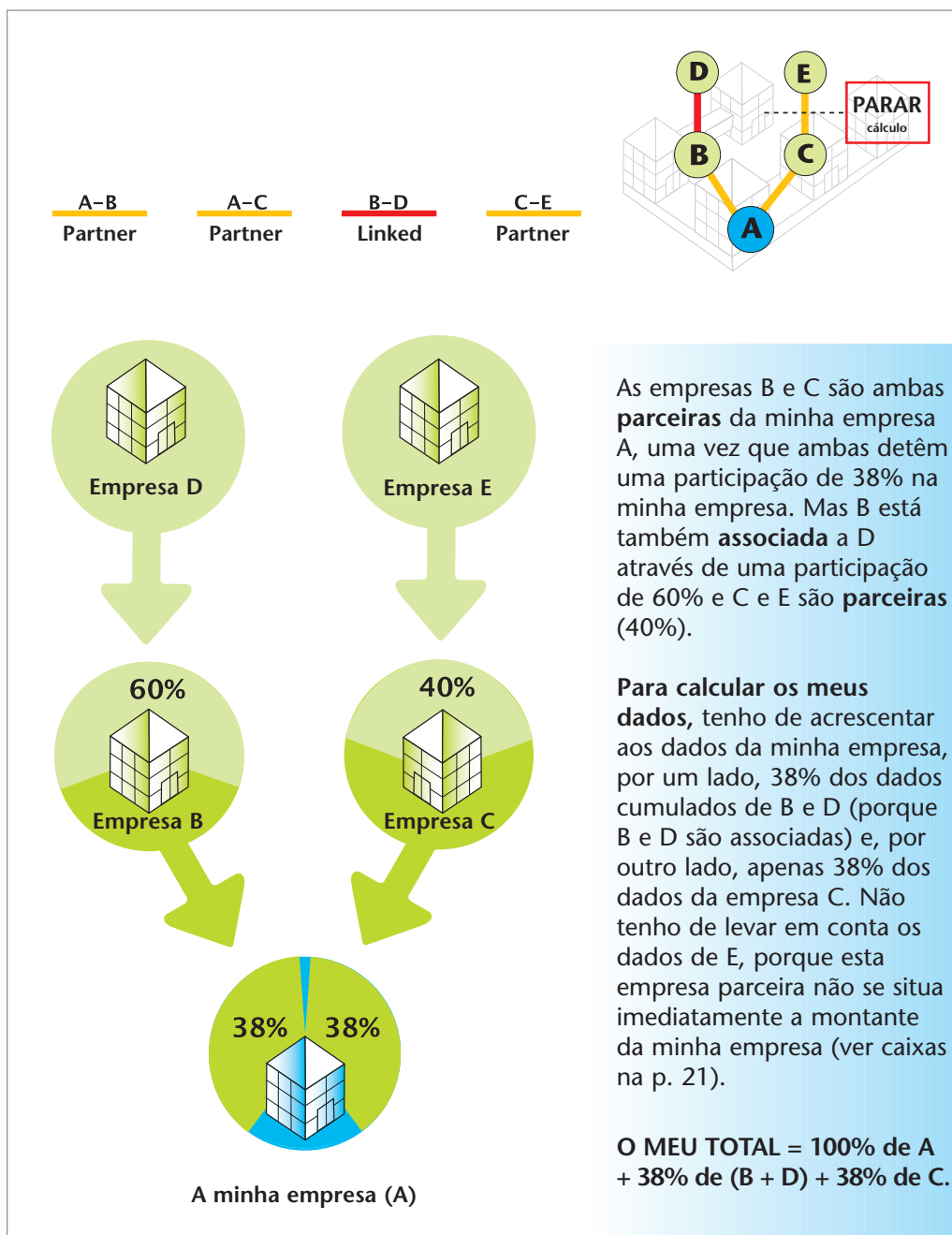
Para calcular os meus dados, tenho de acrescentar aos da minha própria empresa 100% dos dados de B, mais 32% dos dados de C e 25% dos dados de D.

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



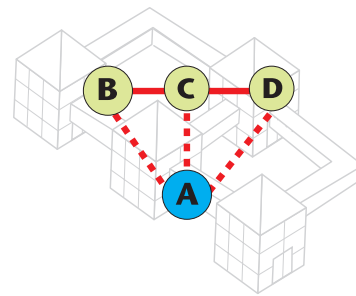
A minha empresa (A)

Exemplo 2:

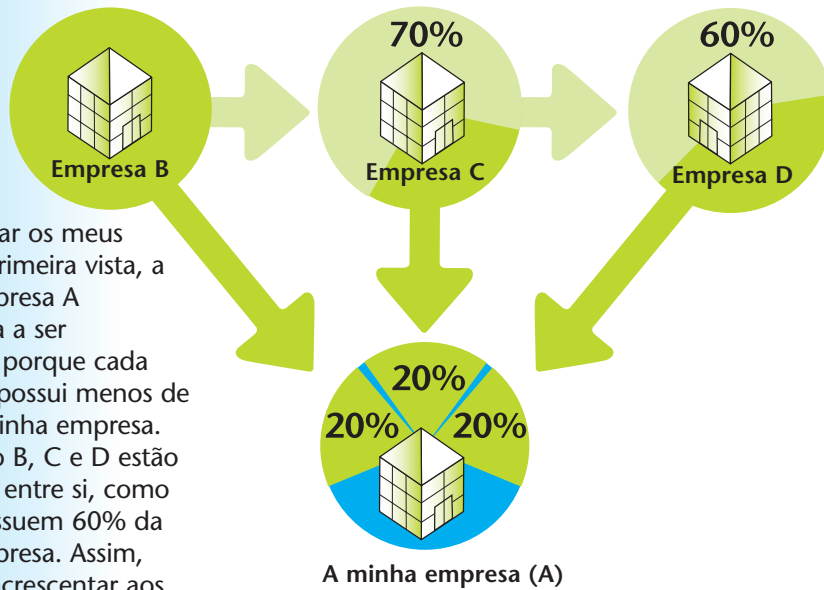


Exemplo 3:

A minha empresa A tem três investidores – B, C e D, possuindo cada um 20% do meu capital ou dos direitos de voto. Estes investidores estão associados entre si, formando um **grupo de empresas associadas**: B detém uma participação de 70% em C, que, por seu turno, detém uma participação de 60% em D.



B-C
C-D
Associadas Autónoma à primeira vista, mas associada a um grupo



Para calcular os meus dados, à primeira vista, a minha empresa A continuaria a ser autónoma porque cada investidor possui menos de 25% da minha empresa. Mas, como B, C e D estão associados entre si, como grupo, possuem 60% da minha empresa. Assim, tenho de acrescentar aos dados da minha própria empresa 100% dos dados de B, C e D.

O MEU TOTAL = 100% de A +100% de B +100% de C +100% de D.

- II. Texto da Recomendação
- III. Modelo de declaração
- IV. Medidas para evitar abusos da definição

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 ^(**)	Balanço 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 acepção 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 ⁽³⁾. 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).



Medidas para evitar abusos da definição

Um dos principais objectivos da nova definição é garantir que apenas beneficiam das medidas de apoio as empresas que realmente precisam delas. Importa sublinhar que a definição contém diversas medidas anti-evasão, destinadas a reservar os benefícios dos programas de apoio a PME às verdadeiras PME. A este respeito, a abordagem simplificada do presente guia não pode ser utilizada para justificar artifícios de arquitectura empresarial que visem contornar a definição.

Assim, por exemplo, uma empresa que possua três investidores, com cada um deles a deter 20% do seu capital e dos direitos de voto, não será considerada autónoma, mas associada a um grupo de empresas se os três investidores estiverem associados entre si, quer directamente, quer por via de uma ou mais empresas (ver artigo 3.º da definição e o exemplo da p. 30). As relações entre empresas através de pessoas singulares são igualmente levadas em consideração no cálculo dos dados de uma empresa se:

- as empresas em questão estiverem associadas à pessoa singular na acepção do n.º 3 do artigo 3.º da definição;
- estiverem activas no mesmo mercado ou em mercados contíguos (sobre a definição de «mercado contíguo», ver artigo 3.º, n.º 3).