

FACULDADE DE DIREITO – ESCOLA DE LISBOA  
CATÓLICA LISBON SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS



UNIVERSIDADE  
**CATÓLICA**  
PORTUGUESA

**CASE STUDY**

**FAMÍLIA, EMPRESA E AGRICULTURA**

**MESTRADO EM DIREITO E GESTÃO**

**JOSÉ MARIA DA CAMARA**

ORIENTADORES:

PROF. DOUTOR DIOGO COSTA GONÇALVES

DR. JOSÉ CARLOS TUDELA MARTINS

JUNHO DE 2014

# ÍNDICE

## Primeiro Capítulo

1. Introdução, Metodologia e Relevância .....	2
2. O <i>Case Study</i> .....	4
3. O Objectivo e Teoria Económica Subjacente .....	5
4. Especificidades .....	8

## Segundo Capítulo – As Figuras Jurídicas

1. Agricultura de Grupo.....	11
1.1. Regime Jurídico da Agricultura de Grupo .....	11
1.1.1. Sociedades de Agricultura de Grupo.....	13
1.1.2. <i>Modalidades Congéneres</i> .....	14
1.2. Benefícios, Regalias e Isenções .....	15
2. Cooperativas Agrícolas.....	16
2.1. Regime Cooperativo – síntese.....	17
2.2. Regime das Cooperativas Agrícolas .....	20
2.3. Benefícios Fiscais das Cooperativas Agrícolas.....	21
3. Sociedades Comerciais – Remissão.....	21
4. Escolha da Figura .....	21
4.1. Análise Comparativa.....	21
4.2. Conclusão – As <i>Sociedades de Capital</i> .....	23

## Terceiro Capítulo – A Formação da Sociedade

1. Considerações Gerais – o Objecto e o Tipo.....	25
2. O Financiamento .....	28
2.1. O Capital Social e as Entradas .....	28
2.1.1. Entradas em Espécie.....	30
2.1.2. Conclusão .....	36
2.2. Ajudas Comunitárias.....	36
3. O <i>Corporate Governance</i> – Gestão de uma empresa familiar.....	39
3.1. A Empresa Familiar .....	41
3.2. Estrutura interna da sociedade .....	44
3.3. Acordo Familiar .....	46
Conclusão .....	49
Gráficos e Tabelas .....	50
Abreviaturas .....	54
BIBLIOGRAFIA .....	56

## **PRIMEIRO CAPÍTULO**

### **1. Introdução, Metodologia e Relevância**

**I.** O presente estudo, realizado como trabalho final no âmbito do Mestrado de Direito e Gestão, pela *Lisbon School of Business and Economics* e pela Faculdade de Direito da Universidade Católica de Lisboa, visa, partindo de um caso concreto, apontar uma solução jurídica e económica ajustada ao mesmo. Ao longo deste trabalho pretende-se delinear o fundamento económico para a questão apontada e, daqui, estudar alguns enquadramentos jurídicos que se poderão colocar na concretização da solução.

O interesse académico reside em demonstrar a utilidade da aplicação teórico-prática conjugada das ciências em questão, que apesar de distintas, são essencialmente complementares. Esta afirmação torna-se mais compreensível quando pensamos que as soluções apontadas pela ciência económica precisam de conformação jurídica que assegure que os resultados pretendidos se podem verificar, sendo o inverso igualmente verdadeiro. Assim, pretendemos aplicar os conhecimentos que foram transmitidos nas várias cadeiras leccionadas ao longo do curso, sem esquecer as bases teóricas sobre as quais deve assentar um trabalho desta natureza, parecendo ser do maior interesse dar a esses conhecimentos uma aplicação tão prática quanto possível. Contudo, a limitação da dimensão do trabalho implica uma selecção dos temas que sempre poderiam sobrevir e obriga a, de entre estes, dar mais destaque a uns do que a outros.

**II.** O propósito deste trabalho é, assim, a apresentação de uma solução jurídico-económica para uma situação concreta. A prossecução prática deste objectivo depara-se com diversas dificuldades do ponto de vista metodológico. Essas dificuldades resultam, em primeiro lugar, do facto de ser necessário o estudo de questões de natureza teórica, exigido pela relevância académica que o presente trabalho deve apresentar, o que muitas vezes é difícil de conciliar com a abordagem prática. Em segundo, a presença de duas ciências, ainda que interligadas e com impactos recíprocos, bastante distintas: a ciência económica e a ciência jurídica. Por último, a vastidão de assuntos e matérias que poderiam ser abordadas, ponto que se revelou o de mais difícil resolução. Que problemas expor e como os inserir metodologicamente?

Não foi uma pergunta de fácil resposta, tornando-se necessário proceder a uma selecção das matérias a abordar e propor uma estrutura lógica e relevante do ponto de vista

académico. Consequentemente optou-se por dividir o trabalho em três capítulos. O primeiro corresponde a esta parte introdutória, na qual se procede a uma descrição e delimitação da realidade que vai ser a base de todo o trabalho, o *Case Study*, e das suas características específicas, bem como a apresentação da solução apontada, e os fundamentos económicos em que se baseia.

No segundo capítulo, elabora-se o enquadramento jurídico de uma *empresa*: num primeiro momento através da enunciação das figuras jurídicas abstractamente aplicáveis; num segundo momento procede-se a uma análise comparativa, optando-se por uma das figuras e, por último, no terceiro capítulo, expõem-se algumas das questões jurídico-económicas com maior importância para a respectiva organização e funcionamento.

**III.** O caso que de seguida apresentamos, relaciona-se com o sector Agrícola,<sup>1</sup> pelo que aqui se deixa uma breve nota sobre a expressão deste sector de actividade, de extrema importância socio-económica. Esta última afirmação resulta da mais óbvia constatação: a necessidade de o Homem se alimentar. Daqui surge a exigência nas sociedades modernas de assegurar a produção de bens alimentares que cheguem a um mercado de consumidores que sempre existirá e é cada vez maior.<sup>2</sup> Isto dito, no contexto europeu, em que 77% do território da UE é considerado rural, e onde aproximadamente 14 milhões de pessoas são consideradas agricultores,<sup>3</sup> a importância deste sector é reconhecida e exprime-se através da existência de uma Política Agrícola Comum (PAC) que o promove, através do apoio à actividade agrícola e ao desenvolvimento rural. De tal forma que as despesas relacionadas com a PAC representam 37,8% do orçamento da UE para o período 2014-2020, o que representa 400 mil milhões de euros de apoios ao nível de ajudas aos agricultores e de desenvolvimento rural, sendo Portugal beneficiário de 2,3% desse montante.<sup>4</sup> O complexo agroflorestal representava, em 2011, 5,4% do PIB nacional e 13,2% do emprego, sendo que apenas a agricultura representava 1,4% do PIB e 9,3% do emprego.<sup>5</sup> No que concerne às relações externas, apesar de registar um saldo comercial

---

<sup>1</sup> Ao longo do trabalho, quando utilizarmos as palavras Agricultura ou Agrícola com maiúscula, referimo-nos aos sectores agrícola, pecuário e silvícola indiferenciadamente, ou a essas actividades.

<sup>2</sup> A título de exemplo, de acordo com dados da Comissão Europeia, prevê-se um aumento em 40% das necessidades alimentares até 2050, in **A Política Agrícola Comum – A História Contínua**, 2012, pp. 10 (<http://goo.gl/hXPF6A>).

<sup>3</sup> Dados retirados de <http://goo.gl/J5DW11>.

<sup>4</sup> Dados retirados de <http://goo.gl/KPPi8z> e de <http://goo.gl/vG35xC>.

<sup>5</sup> Dados do Gabinete de Planeamento e Políticas (GPP), **A Agricultura na Economia Portuguesa – Envolvente, Importância e Evolução Recente**, Dezembro de 2012, pp. 8 e ss. (<http://goo.gl/4tW4O7>) e INE, **Estatísticas do**

negativo, no período 2000-2011 Portugal apresentou um crescimento médio anual das exportações de 6,2%.<sup>6</sup>

## 2. O Case Study<sup>7</sup>

Como ponto de partida temos uma propriedade, sobre a qual incidia uma exploração agrícola, e que, por efeito de sucessão hereditária ao longo das gerações, foi sendo dividida. Temos uma primeira divisão, efectuada entre quatro irmãos, e uma segunda divisão pelos respectivos descendentes. Destas divisões resultou um conjunto de parcelas de terra, cuja propriedade pertence a várias pessoas com laços familiares.

Dessa propriedade original existe, nos dias que correm, um conjunto de onze propriedades, registral e matricialmente, independentes,<sup>8</sup> pertencentes pessoas que partilham laços familiares, em que a cada uma corresponde um ou vários proprietários, e que são administradas individualmente pelo(s) respectivo(s) proprietário(s), sem articulação com os restantes.<sup>9</sup>

A exploração das propriedades hoje existentes é efectuada, maioritariamente, através do arrendamento de longo prazo de parcelas para a produção de eucaliptos para pasta de papel, incidindo este tipo de exploração sobre 50% do conjunto das propriedades<sup>10</sup>. Essa ocupação é intensiva, no sentido que impossibilita a existência de qualquer outra actividade na área na qual são implantadas. A restante área, que se divide entre montado de sobro, pinhal manso, vinhas, terras cultiváveis ou outros, em que não existe produção ou não é desenvolvida nenhuma actividade pelos proprietários de forma directa.<sup>11</sup>

Conforme se retira do **Gráfico 3**, o rendimento do conjunto das parcelas deve-se, em 83%, aos arrendamentos para a produção de eucaliptos. O que se explica através do facto de as restantes produções existentes serem de pequena dimensão, realizadas em arrendamentos anuais, com periodicidades de produção muito alargadas,<sup>12</sup> e muitas vezes remuneradas com parte da produção.

---

**Emprego - 4º Trimestre de 2013**, pp. 36 (<http://goo.gl/XazTEq>). Os dados relativos ao emprego incluem o sector da pesca.

<sup>6</sup> GPP, **A Agricultura na Economia Portuguesa (...)**, pp. 19.

<sup>7</sup> O presente caso é baseado numa situação real e os dados foram recolhidos pelo autor deste trabalho.

<sup>8</sup> Para efeitos do presente trabalho, as 11 parcelas existentes foram identificadas com as letras **A** a **K**.

<sup>9</sup> O **Gráfico 1** contém a divisão da propriedade original, pelas parcelas actuais, em percentagem do conjunto total.

<sup>10</sup> Cfr. **Gráfico 2**.

<sup>11</sup> Cfr. **Gráfico 3** e **Tabela 2**.

<sup>12</sup> Como é o caso do montado de sobro que apenas produz, em média, a cada 9 anos.

A forma de remuneração dos arrendamentos para a produção de eucaliptos é diferente consoante a antiguidade do contrato: nos mais antigos é paga uma renda anual, não partilhando o proprietário da produção; nos contratos mais recentes existe uma partilha do risco, através do pagamento de uma renda anual e de uma remuneração variável de acordo com a produção.

Em jeito de resumo, estamos perante um conjunto de parcelas de terra, a que correspondem um ou vários proprietários, com ligações familiares entre si. Cada um dos proprietários gere de forma individual, independente e não profissional a sua terra, não havendo assim uma gestão articulada entre os diversos proprietários. A base de exploração é de natureza florestal, maioritariamente eucaliptos e, como não incide sobre toda a área, implica a existência de uma grande parte sub-aproveitada, ou sem qualquer actividade produtiva.

### **3. Objectivo Proposto e Teoria Económica Subjacente**

I. Da realidade *supra* descrita resulta que a exploração dos activos existentes é deficitária e, conseqüentemente, a rentabilidade dos mesmos inferior ao seu potencial. Donde se conclui que existe a possibilidade de procurar uma forma de rentabilizar a terra e de maximizar os rendimentos dos seus proprietários. Esta inferência torna-se mais clara se tivermos em conta o facto de aproximadamente 50% da terra não ter qualquer produção significativa, ou ainda o facto de nenhum proprietário desenvolver nela qualquer actividade directamente.

Uma organização capaz de agregar os activos existentes e os respectivos proprietários, com uma gestão que desenvolva actividades económicas e que concilie todos os interesses envolvidos, apresenta-se como a fórmula de suprir o subaproveitamento actual. Daí que o que ora se propõe é a criação de uma *empresa*, “*enquanto conjunto concatenado de meios materiais e humanos, dotados de uma especial organização e de uma direcção, de modo a desenvolver uma actividade segundo regras de racionalidade económica*”<sup>13</sup>, com o objectivo de explorar e rentabilizar o património existente. Esse objectivo permitirá concretizar o aproveitamento mais eficiente da produção existente e,

---

<sup>13</sup> A. Menezes Cordeiro, **Direito Comercial**, Almedina, 3.ª Ed., 2012, pp. 322, este autor considera empresa uma “*noção quadro*”, em que para existir precisam de estar presentes quatro elementos essenciais: o elemento pessoal, material, humano e direcção.

principalmente, o desenvolvimento de novas actividades ligadas ao sector Agrícola capazes de criar nova riqueza e de maximizar a já existente.

Para esse efeito, torna-se, todavia, necessário saber qual a forma de organização jurídica apta a melhor poder prosseguir os objectivos propostos, quais os requisitos jurídicos e económicos essenciais à respectiva existência e, por último, qual a estrutura interna de gestão e organização dos intervenientes. É a estas interrogações que procurará responder, ao longo do segundo e terceiro capítulos deste trabalho.

**II.** Aqui chegados, cumpre perscrutar quais os possíveis fundamentos económicos que justificam a opção apontada. De facto, propõem-se a criação de uma nova entidade que vai “centralizar” a gestão dos activos existentes. Esta opção precisa de uma conformação da ciência económica que justifique a criação de valor acrescentado face ao actualmente gerado. Assim, decidiu-se no presente caso, olhar para realidade existente como um conjunto de unidades económicas independentes, como se de empresas se tratasse e, assim, perspectivar esta “operação” como uma fusão.<sup>14</sup>

Na ciência económica, a expressão *Mergers & Acquisitions*<sup>15</sup> identifica todas as operações em que existe uma concentração de unidades económicas independentes. Com efeito, à margem da sua diferenciação clara em termos jurídicos, o fundamento económico que justifica estas duas operações, a compra e a fusão, é o mesmo: a criação de maior valor para os intervenientes.<sup>16</sup> Dai o respectivo tratamento unitário. O que as distingue é o processo jurídico e as questões económicas que se levantam na sua concretização. No caso das fusões existe uma integração total dos negócios, de tal forma que deixa de existir pelo menos uma das entidades anteriormente existentes o que suscita diversos problemas, que vão desde a avaliação à alocação das sinergias.

Uma fusão é válida economicamente se criar sinergias, ou seja, se da soma das empresas resultar um valor superior à sua soma aritmética. Numa fórmula usualmente utilizada para a definição de sinergia, se  $2 + 2 > 4$ .<sup>17</sup> Contudo, a literatura sustenta que esse ganho de sinergias não deve ser obtido a todo o custo, distinguindo entre os

---

<sup>14</sup> O conceito de fusão é aqui utilizado do ponto de vista económico-financeiro, não no sentido técnico-jurídico cujo regime consta dos art. 97º e ss. do CSC.

<sup>15</sup> M&A.

<sup>16</sup> Cfr. Richard A. Brealey e Stewart C. Myers, **Principles of Corporate Finance**, 5ª Ed., International Edition, 1996, pp. 914.

<sup>17</sup> José Paulo Esperança e Pedro Leite Inácio, **Fusões e Aquisições**, Programas para Executivos, UCP, 1996, pp. 10.

motivos válidos e os “duvidosos” para a efectivação destas operações.<sup>18</sup> Entre as razões atendíveis, encontramos o ganho de sinergias devido a economias de escala e a complementaridade de recursos. As economias de escala existem quando o custo médio de unitário baixa com o aumento da produção,<sup>19</sup> enquanto os ganhos por complementaridade de recursos dizem respeito à “troca” de factores complementares existentes em cada empresa, que permitam o crescimento da actividade, p.e., a troca de capital, organização e capital humano, por um produto com elevado potencial, mas cuja empresa não tem aqueles outros factores indispensáveis ao respectivo sucesso.<sup>20</sup> De entre os “motivos duvidosos”, destacamos aqui a diversificação, no sentido dado pela teoria do portfólio, cujo objectivo é a redução do risco, através do investimento em diferentes sectores de actividade.<sup>21</sup> A crítica a esta motivação assenta no facto de, por um lado, o investidor não ver maior valor em empresas diversificadas, os ditos conglomerados, não estando, assim, disposto a pagar mais por essas empresas, e por outro, a ideia, aparentemente, justificada de que cada agente económico se deve dedicar à produção daquilo em que é especializado.

Ora, qual o paralelo entre o caso sobre que recai o presente trabalho e o objectivo proposto, para o tratar como uma fusão? O principal problema que se verifica, pode-se afirmar que seja um problema de escala, ou seja, as dimensões de cada parcela. Se nos abstermos do facto de não estar perante empresas, no sentido acima exposto, e tivermos em conta que a finalidade última preconizada não é mais do que uma concentração de meios e de factores de produção – como se de uma fusão se tratasse –, facilmente se concluí que os fundamentos económicos que justificam essa concentração são os mesmos que aqui foram apresentados a propósito das fusões. Com efeito, a inexistência de aproveitamento da terra disponível, resulta, entre outras razões, do facto de a sua dimensão em termos individuais não comportar uma estrutura organizativa capaz de fazer render esses activos. Mas uma exploração do conjunto dessa terra, numa lógica de complementaridade de recursos, já poderá justificar a existência dessa organização. Com a organização, obtém-se também um aumento da capacidade negocial, em relação às culturas de eucaliptos já existentes: negociar um arrendamento de 700 ha, é diferente de negociar pequenas áreas individualmente, obtendo-se assim

---

<sup>18</sup> No original, *sensible motives e dubious motives for mergers*, **Principles of Corporate Finance**, pp. 916 a 924.

<sup>19</sup> **Principles of Corporate Finance**, pp. 917 (em nota de rodapé).

<sup>20</sup> **Principles of Corporate Finance**, pp. 918.

<sup>21</sup> Numa linguagem popular, “não pôr todos os ovos no mesmo cesto”. Sobre a teoria do portfólio, **Principles of Corporate Finance**, pp. 173 e ss.

economias de escala através do aumento de rendimento por ha. Por último, no que concerne à diversificação, coloca-se o seguinte problema: a teoria económica diz-nos que os agentes se devem focar em produzir aquilo em que são especializados. E de facto, *in casu*, a produção de eucaliptos poderá parecer a que melhor se adequa às características da terra, assim podendo acrescentar maior valor. Porém, a diversificação surge como uma razão válida para a operação: por um lado, a existência de várias produções agro-pecuárias e florestais, apresenta-se como uma forma de diluir o risco, numa actividade sujeita às mais diversas variáveis naturais.<sup>22</sup> E por outro, permite o aproveitamento de áreas que não poderão ser utilizadas para aquela cultura, por circunstâncias técnicas ou legais.

#### **4. Especificidades**

Neste ponto do trabalho pretende-se sinalizar alguns dos pontos do *case study* que terão influência nos temas que irão ser versadas e nas opções a tomar ao longo do trabalho.

**I.** Quando uma determinada empresa é detida por uma família, as fronteiras entre família e negócio atenuam-se. As relações familiares vão ter repercussões na empresa e a capacidade da empresa para gerar riqueza vai ter repercussões nas relações familiares. Este facto levanta questões do ponto de vista de *corporate governance* que deverão ser tidas em conta no presente estudo.

**II.** Afirmou-se, acima, que os proprietários não desenvolvem qualquer actividade Agrícola. Este facto poderá ter influência nas opções relativas à capacidade de gestão dos intervenientes e nas figuras jurídicas que se poderão aplicar no caso concreto.

**III.** A finalidade última do presente trabalho é apresentar uma forma de rentabilizar activos, ou seja, de criar maior valor face ao actualmente gerado. Isto significa que não se procura um modelo de organização altruísta, e que o objecto final do trabalho tem que consistir numa organização jurídico-económica apta a aumentar a riqueza dos intervenientes, tendo em conta a sua ligação afectiva a esses mesmos activos.

**IV.** Muitas vezes, a propriedade e a gestão não se encontram concentradas nas mesmas pessoas. Aquilo a que nos propomos é a apresentação de uma forma de organização que explore a terra, de forma profissional, reunindo os proprietários

---

<sup>22</sup> Fundamentalmente condições meteorológicas, mas também acidentes como incêndios, inundações e pragas.

enquanto “investidores”. Como tal, tendo em conta as relações familiares entre os intervenientes, a problemática de “quem gere”, como funciona, como se nomeia e como se controla a gestão, apesar de não ser um ponto específico em relação a qualquer outro caso empresarial, é da maior importância.

## SEGUNDO CAPÍTULO – AS FIGURAS JURÍDICAS

O desenvolvimento de uma actividade económica necessita de uma estrutura organizada de pessoas e bens. Assim, um projecto empresarial, seja qual for a área de actividade, precisa de assumir essa estrutura organizativa, que poderá ser mais ou menos complexa, de maior ou menor dimensão, consoante a própria complexidade e dimensão da actividade económica a desenvolver.

Reconhecendo, por um lado, a necessidade de organização, a diversidade, a dimensão e a complexidade das actividades económicas, e por outro os diversos interesses dos que se propõem desenvolver essas actividades, o ordenamento jurídico dispõe de variadas “fórmulas” para dar corpo a uma organização de pessoas e/ou bens com um determinado objectivo.

Desta variedade de figuras jurídicas decorre que, quando se pretende desenvolver uma certa actividade económica, podem ser aplicáveis diversas formas de organização, várias figuras jurídicas. Este facto implica a selecção da figura que, ponderados os objectivos propostos e os interesses em causa, seja a que melhor se adequa ao caso concreto.

No âmbito do presente trabalho, de entre o universo de figuras abstractamente aplicáveis à empresa que se pretende criar, optou-se por apresentar três que pareceram aptas aos fins preconizados. A par das exigências do caso concreto, esta escolha resultou da ponderação por um lado do interesse de analisar estruturas menos conhecidas e menos elaboradas pela doutrina, como é o caso do regime da agricultura de grupo e das cooperativas, e por outro da aplicação do instituto que melhor enquadra o caso, e que acaba por ser o mais utilizado pelos agentes económicos, que é o das sociedades comerciais.<sup>23</sup> Assim, nos pontos seguintes ir-se-ão apresentar os traços gerais e o regime dessas três formas de organização que, *prima facie*, poderiam aplicar-se ao caso.

---

<sup>23</sup> Apenas uma nota relativa aos fundos de investimento florestais: apesar da sua estreita ligação com esta matéria (devida à exploração dos eucaliptos), da atractividade do seu regime fiscal (art. 24º do EBF), e incluir a exigência de uma exploração profissional, através da sociedade gestora, optou-se por não incluir o estudo desta figura no presente trabalho, por a mesma implicar um total desligamento da família com os activos, na parte da gestão, com a entrega à sociedade gestora.

## 1. Agricultura de Grupo<sup>24</sup>

O conceito de agricultura de grupo consubstancia um conjunto de modalidades associativas agrícolas, de produção ou de exploração em comum, resultante da associação de um certo número de agricultores e das respectivas explorações, com vista à sua gestão e exploração em comum.<sup>25</sup> O legislador lançou mão deste conceito para criar um regime especial de associativismo agrícola, em termos e com objectivos que foram sendo alterados ao longo dos seus mais de 40 anos de existência.<sup>26</sup>

O regime jurídico da agricultura de grupo, que de seguida será examinado, contém-se, actualmente, no DL 336/89, de 04/10.<sup>27</sup> Este regime jurídico abrange um conjunto de “*sociedades agrícolas especiais*”,<sup>28</sup> composto pelas Sociedades de Agricultura de Grupo e pelas denominadas *modalidades congéneres*, a saber os Agrupamentos Produção Agrícola, os Agrupamentos Complementares da Exploração Agrícola e as Empresas Familiares Agrícolas Reconhecidas.<sup>29</sup>

### 1.1. Regime jurídico da agricultura de grupo

Para se estar sujeito ao regime da agricultura de grupo, é necessário a constituição sob uma forma societária especial, as Sociedades de Agricultura de Grupo. Estas são obrigatoriamente sociedades civis sob a forma de sociedade comercial por quotas (art. 4º).<sup>30</sup> Os sócios têm que assegurar em comum as necessidades de trabalho directivo e executivo em condições semelhantes às estruturas agrícolas familiares (art. 1º/1 al. b)). A partilha dos resultados é aferida através do grau de participação, principalmente, em trabalho (art. 1º/1 al. c) e 8º/1 al. f)) e o recurso a mão-de-obra assalariada é limitado (art. 8º/1 al. c)).

<sup>24</sup> Neste ponto (1.1) os artigos referidos sem indicação do respectivo diploma pertencem ao DL 336/89, de 04/10.

<sup>25</sup> Rui Correia Vieira, **Agricultura de grupo**, DGDR, Lisboa, 2000, pp. 11 ( <http://www.dgadr.mamaot.pt/mediateca>).

<sup>26</sup> Rui Correia Vieira, *ob. cit.* pp. 15; e cfr. preâmbulo do DL 336/89, de 04/10. Para maior desenvolvimento da evolução histórico-jurídica deste regime, *vide* Rui Correia Vieira, *ob. cit.* pp. 15 e ss.

<sup>27</sup> Com as alterações introduzidas pelo DL 339/90, de 30/10, que criou uma nova modalidade no âmbito da Agricultura de Grupo – a Empresa Familiar Agrícola Reconhecida (EFAR); e pelo DL 382/93, de 18/11, que procedeu à eliminação do número máximo de associados na modalidade de integração parcial.

<sup>28</sup> J. Coutinho de Abreu, **Curso de Direito Comercial – Vol. II**, Edições Almedina, 2.ª Edição, 2007, pp. 44.

<sup>29</sup> De ora em diante, SAG, APA, ACEA e EFAR, respectivamente.

<sup>30</sup> Sobre as sociedades civis sob forma de sociedade comercial, *vide*, J. Coutinho de Abreu, **Curso de Direito Comercial – Vol. II**, pp.42 e ss; A. Menezes Cordeiro, **Direito das Sociedades - Vol. II (das Sociedades em Especial)**, 2ª Reimp. da 2ª Ed., Almedina, 2014, pp. 38 e ss.

Às sociedades civis que adoptem um dos tipos comerciais, é-lhes aplicável o CSC – cfr. art. 1º/4 CSC.

Como já foi mencionado, a agricultura de grupo surge como conceito genérico agregador de um conjunto de modalidades de associativismo agrícola,<sup>31</sup> que se identificam *infra*. Em termos de sistematização, as modalidades são usualmente distinguidas entre *formas ou modalidades congéneres* por contraposição às SAG propriamente ditas.<sup>32</sup> Quanto ao regime comum, todas as modalidades são constituídas, obrigatoriamente, como sociedades civis sob a forma comercial de sociedade por quotas, de onde resulta que apesar de não poderem ter por objecto a prática de actos do comércio – *v.b.* compra para revenda – têm escopo lucrativo;<sup>33</sup> o seu funcionamento é do tipo democrático – a cada sócio um voto;<sup>34</sup> e estão sujeitas a um processo de reconhecimento formal e ao regime de fiscalização previstos nos art. 5º e 10º do DL 336/89.

Uma das exigências destas organizações é relativa à pessoa dos seus membros. É exigido que sejam “agricultores a título principal”. A lei esclarece, no art. 3º/4, que esta referência deve ser entendida nos termos do art. 2º al.1) do DL 79-A787, de 18/02, de acordo com o qual são aqueles que dedicam pelo menos 50% do seu tempo total de trabalho à exploração e que esta representa, pelo menos, 50% do respectivo rendimento global.

Cumpra ainda fazer uma referência ao facto de estas sociedades, tanto as SAG como as *modalidades congéneres*, serem sociedades de “objecto vinculado”. Com efeito, apenas podem desenvolver as concretas actividades previstas na lei, para cada uma destas modalidades.<sup>35</sup>

Relativamente à sua natureza jurídica, as modalidades de agricultura de grupo são formalmente sociedades civis sobre a forma comercial, e assim têm escopo lucrativo, capital social, mas não podem visar a prática de actos de comércio. Contudo, é inegável

---

<sup>31</sup> Rui Correia Vieira, **Agricultura de grupo**, pp. 11.

<sup>32</sup> *Idem*, pp. 16 e 23; Preâmbulo do DL 336/89, de 04/10; A. dos Santos Campos, **Associações agrícolas: um guia prático**, 2ª Ed. Lisboa: DGDR, 1999. 255 p.. pp. 118 (<http://www.dgadr.mamaot.pt/mediateca>)

<sup>33</sup> Rui Correia Vieira, **Agricultura de grupo**, pp. 22; A. dos Santos Campos, **Associações agrícolas: (...)**, pp. 115.

No sentido da obrigatoriedade de assumir aquela forma societária, J. Coutinho de Abreu, **Curso de Direito Comercial – Vol. II**, pp.42.

O fim lucrativo é *essentia* do contrato de sociedade, *vide*, Pedro Pais de Vasconcelos, **A Participação Social nas Sociedades Comerciais**, 2ª Ed., Almedina, 2006, pp.71; A. Menezes Cordeiro, **Direito das Sociedades Comerciais, Vol. I**, 3.ª Ed., 2011, Almedina, pp. 297; J. Coutinho de Abreu, **Curso de Direito Comercial – Vol. II**, pp. 14; **Capital e património sociais, lucros e reservas in Estudos de Direito das Sociedades**, AAVV, Almedina, 11ª Ed., 2013, pp. 192 ss.

<sup>34</sup> Cfr. Art. 3º/1 al. f) do DL 336/89, aplicável a todas as modalidades.

a sua similitude com outras formas de organização, como o funcionamento democrático, típico das cooperativas, e o seu grande intenso associativo: conforme resulta da lei, não obstante a existência de capital social, elas são principalmente organizações de pessoas, e não de capitais.<sup>36</sup> Parece claro que o legislador, ao escolher a figura das sociedades civis sob forma comercial por quotas, pretendeu utilizar as suas disposições normativas relativas à organização interna, mas principalmente o mecanismo da limitação da responsabilidade, que não seriam conseguidas com as formas típicas das sociedades de pessoas.<sup>37</sup> Assim, se formalmente se apresentam naquela forma jurídica, parece seguro afirmar que materialmente as diversas modalidades de Agricultura de Grupo são mais semelhantes com as formas organizativas de *substracto pessoal*, como as Sociedades em Nome Colectivo.<sup>38</sup>

### 1.1.1 Sociedades de Agricultura de Grupo (SAG)

Nos termos do art. 1º/1 as SAG-Integração Completa têm por objecto a *exploração agrícola ou agro-pecuária realizada por um número limitado de agricultores* – máximo de 10 sócios, e nenhum dos sócios pode ser detentor de menos de 10% do capital social – que desenvolvam essa actividade a título principal e no âmbito da actividade da sociedade.<sup>39</sup> Estes põem em comum a terra, os meios financeiros e/ou outros factores de produção, asseguram conjuntamente a gestão da sociedade bem como as suas necessidades de mão-de-obra (trabalho) para o desenvolvimento da sua actividade,<sup>40</sup> em condições semelhantes às que se verificam nas explorações de carácter familiar.

Nos termos do nº 3 do art. 1º, as SAG-Integração Parcial serão aquelas sociedades cujo objecto seja o desenvolvimento de actividades acessórias ou complementares das actividades agrícolas e/ou agro-pecuárias<sup>41</sup>, desde que as relações passivas ou activas sejam desenvolvidas com os sócios em exclusivo e que contribuam para o equilíbrio das

---

<sup>35</sup> Não se fala aqui de uma limitação de gozo, nos termos do art. 6º do CSC, uma vez que o objecto não limita essa capacidade, *vide*, A. Menezes Cordeiro, **Direito das Sociedades Comerciais, Vol. I**, pp. 508; M. Pupo Correia, **Direito Comercial**, Ediforum, 12ª Ed. Revista e Actualizada, 2011, pp.199.

<sup>36</sup> A. Santos Campos, **Associações agrícolas (...)**, pp. 115, considera-as um tipo associativo com manifestação de outras figuras.

<sup>37</sup> *p.e.*, SENC.

<sup>38</sup> Seguidamente identificadas como SENC.

<sup>39</sup> Cfr. art. 3º/1 al. b), e 3º/1 als. a), c) e f) do DL 336/89.

<sup>40</sup> É exigido um volume mínimo de trabalho, cfr. art. 3º/1 al. d).

Quanto à referência da lei às explorações agrícolas de carácter familiar, de acordo com A. dos Santos Campos, *ob. cit.*, pp. 116, foi esse o modelo inspirador das SAG, ou seja, a base fundamental da actividade da sociedade, o seu activo principal, será o trabalho do sócio agricultor, na mesma medida que o trabalho do agricultor e do seu agregado familiar é a base da exploração agrícola familiar. Refere ainda o mesmo autor que esta opção legislativa foi inspirada no modelo Francês que também se baseia na exploração de carácter familiar.

explorações associadas. Em termos de diferenças de regime, admite-se que sejam outras SAG, o número de sócios é ilimitado, não existem restrições quanto à percentagem da participação no capital social e não se exige que os sócios assegurem qualquer volume mínimo de trabalho.<sup>42</sup>

A grande diferença entre as duas modalidades reside no seu objecto, sendo deste ponto essencial que derivam as diferenças de requisitos. Enquanto a primeira modalidade se assume dirigida para a produção, ou numa linguagem económica, insere-se principalmente no sector primário, a segunda modalidade apresenta-se com o objecto exclusivo de prestar serviços complementares à produção, incluindo-se assim no sector terciário. Importa ter em conta que a primeira modalidade pode incluir as actividades que são desenvolvidas pela segunda (art. 1º/2): assim, nas SAG-IC, os sócios entregam a sua exploração à sociedade e passam a explorar, em conjunto, a globalidade das propriedades através da sociedade criada, enquanto nas SAG-IP os sócios mantêm, individualmente, a exploração da sua propriedade no que toca à produção, usufruindo dos serviços que a sociedade criada para o efeito venha a prestar.

### **1.1.2 Modalidades Congéneres**

As *modalidades congéneres*, com pequenos cambiantes, apenas se diferenciam em relação às SAG no que concerne à qualidade dos seus membros. Com efeito, os APA visam a criação de uma exploração única de produção, podendo desenvolver actividades acessórias ou complementares, sendo apenas exigida a qualidade de agricultor a título principal aos gerentes, que têm obrigatoriamente de ser sócios da sociedade e deter, em conjunto, 20% do capital social da mesma.<sup>43</sup>

Os ACEA, têm por objecto o exercício de actividades acessórias ou complementares de explorações agrícolas ou agro-pecuárias, nos mesmos moldes que as SAG-IP, estando submetidos ao mesmo regime que os APA, em especial no que concerne à qualidade dos sócios.<sup>44</sup>

---

<sup>41</sup> Art. 1º/3: “nomeadamente a utilização em comum de instalações, máquinas ou equipamentos”.

<sup>42</sup> Cfr. art. 3º/2 al. a), e 3º/2 al. c) e d).

<sup>43</sup> Cfr. art. 12º/1 al. a); outra diferença reside no facto de não gozarem das regalias e isenções previstas no art. 8º, e não podem ser constituídos apenas para o desenvolvimento de actividades acessórias ou complementares, art. 12º/1 al. c).

<sup>44</sup> E à inaplicabilidade, de princípio, das regalias e isenções e, à semelhança do disposto para as SAG-IP, os ACEA podem ter como sócios outros ACEA, cfr. art. 13º/1 e 2; e art. 13º/3 e 3º/2 al. a).

Por último, as EFAR são constituídas com o mesmo objecto social, e nos termos previstos para os APA, com uma especialidade em relação à qualidade dos sócios, que consubstancia um duplo requisito cumulativo: apenas podem ser sócios pessoas que partilhem laços familiares ou equiparados e trabalhem de forma efectiva e permanente na exploração agrícola.<sup>45</sup>

## 1.2. Benefícios, regalias e isenções

No que concerne às regalias e isenções previstas para as SAG, a sua existência justifica-se através do facto de o regime da agricultura de grupo ser entendido pelo legislador como um instrumento da política agrícola nacional e, como tal, entende que deve conceder certos benefícios a este tipo de organizações. Nessa medida, tanto as SAG propriamente ditas como as *modalidades congéneres* beneficiam de apoio técnico preferencial dos serviços administrativos competentes e os seus sócios beneficiam de um regime especial de segurança social.<sup>46</sup> Quanto às regalias e isenções de natureza fiscal, resulta do art. 8º que as SAG propriamente ditas beneficiam das regalias e isenções concedidas pela lei às cooperativas agrícolas, pelo que este ponto remete-se para o local em que se explicitará o regime cooperativo.

Em relação às *modalidades congéneres*, o regime da agricultura de grupo prevê que, apesar de não gozarem do regime de regalias e isenções previsto para as SAG propriamente ditas, venha a ser definido um regime próprio de benefícios<sup>47</sup>. Contudo até hoje esse regime ainda não foi definido.<sup>48</sup>

---

<sup>45</sup> Na letra da lei, os parentes e afins em linha recta ou em 2º grau da linha colateral, os adoptandos, adoptados, tutores e tutelados, padrastos e enteados, podendo se formada apenas por cônjuges – cfr. art. 12º-A/2 e 3.

<sup>46</sup> Cfr. art. 7º e 9º.

<sup>47</sup> Cfr. art. 12º/1 al. b), aplicável às EFAR e aos ACEA por remissão dos 12º-A/1 e 13º/2.

<sup>48</sup> Talvez seja devido a este facto que a sua aplicação na prática não se verificou: segundo informação disponível no cadastro ([http://www.dgadr.mamaot.pt/images/docs/associativismo/form\\_sag/SGA\\_2007\\_02\\_2014.pdf](http://www.dgadr.mamaot.pt/images/docs/associativismo/form_sag/SGA_2007_02_2014.pdf)) não existe nenhuma sociedade criada nestas modalidades.

## 2. Cooperativas agrícolas<sup>49</sup>

A figura das cooperativas tem associada uma enorme carga ideológica, sendo vistas como um modelo de organização económico-social que se opõe ao modelo económico capitalista.<sup>50</sup> Com efeito, essa conotação reflete-se em alguns aspectos do seu regime, que acabam por limitar a potencialidade e as virtualidades da sua utilização prática.

O regime das cooperativas foi inicialmente definido em 1867, por aquela que ficou conhecida como a *lei basilar do cooperativismo*. Contudo esse regime foi de curta vigência, uma vez que o CodCom, publicado em 1888, passou a regular as cooperativas nos art. 207º a 223º, tratando-as como um tipo de sociedade comercial<sup>51</sup>.

Apesar de a sua implementação sempre ter sido incentivada pelo Estado,<sup>52</sup> com a revolução de Abril de 1974, e com a nova ordem constitucional, foi consagrada uma organização económica tripartida, assente em sectores de propriedade dos meios de produção, definindo-se o sector cooperativo como um deles. Consequentemente, as cooperativas deixaram de ser entendidas pelo legislador como uma simples forma de sociedade comercial, mas antes como uma forma de organização apta a atingir os objectivos político-ideológicos propostos pela nova constituição material, e como tal foram alvo de regulamentação própria, sendo em 1980 publicado o CCoop.<sup>53</sup> O actual regime geral das cooperativas encontra-se no CCoop, aprovado pela Lei 51/96, de 7/9 que revogou o código de 1980.

---

<sup>49</sup> Neste ponto (2.) os artigos referidos sem indicação do respectivo diploma pertencem ao CCoop.

Sobre as cooperativas e o cooperativismo, em geral, *vide* José Sérvulo Correia, **O Sector Cooperativo Português**, Lisboa, 1970, **Cooperação, Cooperativismo e Doutrina Cooperativa**, Lisboa, 1965; A. Menezes Cordeiro, **Manual de Direito das Sociedades, Vol. I**, pp. 409 e ss.; Rui Namorado, **O Essencial Sobre Cooperativas**, Edição INCM, **Introdução ao Direito Cooperativo**, Almedina, 2000; Guilherme Guimarães Feliciano **Cooperativas, Comercialidade e Participação Social**, Tese de Doutoramento em Ciências Jurídicas pela FDUL, 2005; D.G. Fauquet, **Le Secteur Cooperatif**, 4ª Edição, Bale/Paris/Bruxelles: U.S.C *et al.*, 1942; Francesco Galgano, **La Società per Azioni, Le Altre Società di Capitali, Le Cooperative**, 3ª Ed., Zanichelli-Bologna, 1981, pp. 249 e ss.

<sup>50</sup> Neste sentido, *vide*, Guilherme Guimarães Feliciano, *ob. cit.*, pp. 53, que lança mão das considerações de José Tavares, **Sociedade e Empresas Comerciais**, 2.ª Edição, Coimbra Editora, 1924, pp. 252, afirmando este último que a cooperativa é “*uma instituição própria das classes trabalhadoras e de parcos rendimentos, como defesa contra as exigências e os excessivos lucros dos empregários*” e que têm como finalidade “*libertar o trabalho da opressão do capital*”; A. Menezes Cordeiro, **Manual de Direito das Sociedades, Vol. I**, pp. 410 e 412.

<sup>51</sup> Rui Namorado, **O Essencial (...)**, pp. 31.

<sup>52</sup> Neste sentido, A. Menezes Cordeiro, **Manual de Direito das Sociedades, Vol. I**, pp. 410.

<sup>53</sup> Para mais desenvolvimentos sobre as origens e evolução da histórica e legislativa das cooperativas, *vide* entre outros, A. Menezes Cordeiro, *idem*, pp. 410 e ss; Rui Namorado, **Introdução (...)**, pp. 35 e ss; Guilherme Guimarães Feliciano, *ob. cit.*, pp. 19 e ss;

## 2.1. Regime cooperativo – síntese<sup>54</sup>

I. As cooperativas são pessoas colectivas, sem fins lucrativos e com obediência aos princípios cooperativos – elencados no art. 3º, que correspondem aos consagrados pela ACI<sup>55</sup> –, que visam a satisfação das necessidades e interesses económicos dos seus membros – os cooperadores – através da entreaajuda e cooperação destes. É esta a definição constante do art. 2º do CCoop.

O CCoop prevê a existência de 12 ramos do sector cooperativo, regulados por legislação específica.<sup>56</sup> As cooperativas, nos termos do art. 7º/1 e 2 do CCoop, podem exercer qualquer actividade económica de forma livre, desde que lícita, e não violadora dos princípios cooperativos, independentemente de essas actividades poderem ser exercidas por entidades privadas. A sua capacidade não é limitada apenas à prática de actos com os cooperadores, sendo permitida a prática de actos com terceiros, desde que na prossecução dos seus objectivos.<sup>57</sup> Contudo podem-se verificar condicionantes tanto gerais – aplicáveis a todos os ramos, como as consequências previstas nos art. 70º/2, 72º e 73º/1, relativos aos excedentes provenientes de relações com terceiros, todos do CCoop – como específicas de cada ramo.<sup>58</sup>

Relativamente ao capital social, este pode ser variável e, se a legislação específica dos diversos ramos não dispuser em contrário, é representado por títulos de capital.<sup>59</sup> A realização do capital tem que ser efectuada 50% em dinheiro, e o restante valor noutros bens ou direitos.<sup>60</sup> A transmissão dos títulos de capital apresenta grandes limitações justificadas pela natureza pessoal do seu substracto. Assim, apenas são transmissíveis mediante autorização da direcção ou da assembleia geral, conforme os estatutos, sob condição de o adquirente ser cooperador ou reúna as condições para o ser e requeira a sua admissão. A aquisição dos títulos de capital pela própria cooperativa apenas pode

---

<sup>54</sup> Para maior desenvolvimento do regime do CCoop, *vide* por todos, Rui Namorado, **Introdução** (...), pp. 177 e ss.

<sup>55</sup> Rui Namorado, **O Essencial** (...), pp.25 e ss.; de acordo com este autor, a adopção dos princípios aprovados pela ACI não se afigura como uma opção, mas um imperativo de ordem constitucional, devido à remissão do art. 82º/4 al. a) CRP para a “*obediência aos princípios cooperativos*” que entende serem os aprovados pela ACI – *ult. ob. cit.*, pp.29 e 31.

<sup>56</sup> Cfr. art. 4º/1 e 4º/2 do CCoop.

<sup>57</sup> Cfr. art. 2º/2.

<sup>58</sup> Cfr. Rui Namorado, **O Essencial** (...), pp. 41.

<sup>59</sup> Cfr. art. 2º/1 e 18º/1. Quanto ao valor nominal, e requisitos dos títulos de capital, cfr. art. 20º/1 e 2 e a legislação específica de cada ramo.

<sup>60</sup> Cfr. art. 21º/1 e 2. Como outras fontes de receitas das cooperativas, o CCoop prevê a possibilidade de se exigir uma jóia no acto de admissão, e a emissão de títulos de investimento, equiparados às obrigações das sociedades comerciais no que não for regulado pelo CCoop, que podem ser adquiridos por terceiros.

ser realizada a título gratuito.<sup>61</sup> Atento o seu fim não lucrativo, as cooperativas não distribuem lucros, sendo a distribuição de excedentes “*um valor provisoriamente pago a mais pelos cooperadores (...) ou pago a menos pela cooperativa*”.<sup>62</sup>

Quanto ao estatuto dos cooperadores, nas cooperativas de primeiro grau<sup>63</sup> podem ser membros todas as pessoas que preencham os requisitos definidos no CCoop, na legislação específica do ramo e nos estatutos. Os cooperadores estão sujeitos a um conjunto de direitos e deveres, elencados nos art. 33º e 34º, e a sua responsabilidade pelos actos da cooperativa é, se os estatutos não dispuserem em contrário, limitada ao montante do capital subscrito.

A estrutura orgânica das cooperativas é muito semelhante à das sociedades comerciais. São compostas por um órgão deliberativo, a assembleia geral, um órgão executivo, a direcção, e um órgão de fiscalização, o conselho fiscal, podendo os estatutos prever a existência de outros órgãos, ou comissões especiais. Neste âmbito, apenas referir dois pontos característicos das cooperativas: i) o facto de os membros dos órgãos sociais terem de ser cooperadores – cfr. art. 40º/1;<sup>64</sup> ii) a manifestação do funcionamento democrático, de corrente do 2º princípio, de acordo com o qual os cooperadores, independentemente da sua participação no capital, têm apenas um voto na assembleia geral – cfr. art. 51º/1.

**II.** Quanto à sua natureza e qualificação jurídica, autores existem, como Rui Namorado, que defendem que a cooperativa é “*essencialmente uma síntese de associação e de empresa*”,<sup>65</sup> qualificando-a como um tipo legal autónomo e específico.

---

<sup>61</sup> Cfr. art. 23º/1 e 24º. A lei diferencia o procedimento de transmissão caso seja por acto *inter vivos* ou *mortis causa*, sendo que neste último caso, não se podendo operar por não estarem preenchidos os requisitos do art. 23º/1, os sucessores têm direito ao reembolso dos títulos nos termos previstos no nº 4 da mesma norma legal.

<sup>62</sup> J. Coutinho de Abreu, **Curso de Direito Comercial – Vol. II**, pp. 28 (em nota de rodapé); A. Menezes Cordeiro, **Manual de Direito das Sociedades, Vol. I**, pp. 414, considera que apesar de formalmente não visarem a obtenção de lucros, o seu escopo é baixar custos aos cooperadores o que, em termos económicos, equivale a “*obter e distribuir lucros*”, referindo que os excedentes e a sua distribuição consubstanciam “*lucros de tipo clássico*”.

<sup>63</sup> Cfr. art. 31º/1, 35º e 32º; As cooperativas podem ser de primeiro grau, de grau superior e *régies* cooperativas. Sobre as diferentes espécies cfr. art. 5º/2 e 5º/3 e Rui Namorado, **O Essencial (...)**, pp. 41; **Introdução (...)**, pp. 195 e ss.

<sup>64</sup> O artigo 40º/1 versa “*Os membros dos órgãos sociais são eleitos de entre os cooperadores (...)*”; Ainda que não o afirme directamente, neste sentido, Rui Namorado, **Introdução (...)**, pp. 220, apesar de afirmar, em nota de rodapé, que o artigo 59º deixa uma aberta a “*alguma experimentação neste campo*”.

<sup>65</sup> Rui Namorado, **O Essencial (...)**, pp.39. para tal invocando que seria redutor qualifica-las como associações, não consentâneo com o movimento autonomizador qualifica-las como sociedades comerciais e, sendo organizações de substracto pessoal, não se poderão qualificar como fundações; Pondo em causa esta simplificação de considerar as cooperativas “*simultaneamente associações e empresas*”, J. Coutinho de Abreu, **Da Empresarialidade**, Reimp., Almedina, 1999, pp. 164 e ss. O mesmo autor, **Curso de Direito Comercial – Vol. II**, pp. 28, afirma a diferença clara entre a figura das cooperativas e das sociedades comerciais.

Para uma síntese das diversas posições doutrinárias sobre a natureza e qualificação do direito cooperativo, M. Carneiro da Frada e Diogo Costa Gonçalves, **A Acção *ut singuli* (de responsabilidade civil) e a relação do Direito**

Para tanto fundam-se: i) na previsão constitucional da figura e na existência de um regime geral, Código, que a rege em abstracto, independentemente do ramo cooperativo e da sua legislação específica. Daqui se retira que a ordem jurídica “dá uma relevância autónoma e específica à cooperatividade, em si própria”;<sup>66</sup> ii) no facto de o art. 2º do CCoop se referir às cooperativas como “pessoas colectivas autónomas” o que significa que, atribuindo-lhes personalidade colectiva, não as insere em nenhum tipo de pessoa colectiva tradicionalmente existente e reforça a ideia de autonomia.<sup>67</sup>

Outra corrente doutrinária considera o direito cooperativo um ramo do direito das sociedades comerciais, qualificando a cooperativa como uma forma de sociedade especial. Estes autores defendem que “a autonomia no plano formal das fontes não impede uma unidade muito vasta de sistema interno entre o direito cooperativo e o societário”,<sup>68</sup> afirmando a existência de uma “insuficiência axiológico-normativa do direito cooperativo e a necessidade de um recurso permanente a valorações próprias do direito das sociedades comerciais”,<sup>69</sup> não se encontrando “razões conceptuais para não considerar as cooperativas como sociedades”.<sup>70</sup>

Com efeito, podem identificar-se dois elementos essenciais nas cooperativas: um subjectivo e outro organizacional. Se por um lado as cooperativas são “associações de pessoas”, sujeitas a princípios próprios e autónomos e com uma finalidade, de certa forma, “altruísta”, este facto não colide com o fundamento da sua existência: a estrutura organizativa. Ou seja, se por um lado se afigura fundado dizer que as cooperativas não existem sem os cooperadores, e por isso o elemento subjectivo, a realidade é que a existência daquelas apenas é justificada pelas vantagens que, em termos de organização, traz aos próprios cooperadores. Vantagens estas que se podem resumir, em termos económicos, na transferência de risco da sua esfera para a esfera da cooperativa – v.g. cooperativas de comercialização – e/ou ganhos de escala – v.g. cooperativas de serviços. E nesta medida, a sua destrição em relação às sociedades de pessoas, como as SENC, é bastante ténue. A autonomia formal do direito cooperativo em relação ao direito societário, e a opção por uma qualificação totalmente autónoma em relação às

---

**Cooperativo com o Direito das Sociedades Comerciais in Revista de Direito das Sociedades, Ano I (2009) – Número 4, AAVV, Almedina, 2009, pp. 891 e ss.**

<sup>66</sup> Rui Namorado, **O Essencial (...)**, pp.39.

<sup>67</sup> Rui Namorado, **O Essencial (...)**, pp. 38 e 39, **Introdução (...)**, pp. 252.

<sup>68</sup> M. Carneiro da Frada e D. Costa Gonçalves, **A Acção ut singuli (...)**, pp. 895.

<sup>69</sup> *Idem*, pp. 896

<sup>70</sup> A. Menezes Cordeiro, **Manual de Direito das Sociedades, Vol. I**, pp. 414.

sociedades comerciais, explica-se mais por questões ideológicas, sendo utilizadas como um instrumento de política socio-económica, do que por fundamentos jurídicos.<sup>71</sup>

## 2.2. Regime das cooperativas agrícolas<sup>72</sup>

Conforme mencionado *supra*, a cada ramo cooperativo corresponde regulamentação própria, ditada pela sua especialidade em relação aos demais. Assim, uma vez que são as que se enquadram no objecto de estudo, iremos aprofundar apenas o regime previsto para as cooperativas agrícolas, nos seus traços gerais distintivos das outras cooperativas.

As cooperativas agrícolas são reguladas pelo DL 335/99, de 20/08<sup>73</sup>, e diferenciam-se das demais, essencialmente, em dois aspectos: o seu objecto e a qualidade dos seus membros.<sup>74</sup>

De acordo com o seu objecto, as cooperativas agrícolas podem dividir-se em quatro grupos: cooperativas agrícolas de produção, “*cuja actividade principal consiste na exploração integral de uma certa superfície de terra*”;<sup>75</sup> cooperativas agrícolas de serviços, onde se inclui a compra e venda de produtos, serviços de maquinaria, de rega ou de assistência técnica; cooperativas agrícolas de transformação, v.g. adegas e lagares cooperativos, cooperativas leiteiras, hortícolas e florestais; e, por último, as cooperativas agrícolas polivalentes que são aquelas que reúnem numa mesma cooperativa várias actividades pertencentes a diversas classes de cooperativas agrícolas, estando organizadas por classes de acordo com a actividade desenvolvida.<sup>76</sup> Nesta medida, e de acordo com a lei, apenas se consideram cooperativas agrícolas as que tenham por objecto algumas das actividades referidas no art. 2º do DL 355/99.

Quanto à qualidade dos cooperadores, são admitidas todas as pessoas, singulares ou colectivas, que exerçam actividades agrícolas elencadas no art. 2º, ou outras directamente relacionadas ou conexas, em explorações localizadas na área geográfica de actuação da cooperativa e satisfaçam as suas exigências estatutárias. Permitindo-se

---

<sup>71</sup> Segue-se aqui de perto A. Menezes Cordeiro, **Manual de Direito das Sociedades, Vol. I**, pp. 414 e ss, sendo bastante expressiva a afirmação deste autor (*ult. ob.cit.* pp. 411) de que esta figura cumpriu “*durante mais de um século, o seu papel humanista, na qualidade de sociedades comerciais*”.

<sup>72</sup> Para um apontamento histórico das cooperativas agrícola Sérvulo Correia, **O Sector Cooperativo Português**, pp.58 e ss.

<sup>73</sup> Com as alterações introduzidas pelo DL 23/2001, de 30/01.

<sup>74</sup> A. Santos Campos, **Associações agrícolas (...)**, pp. 67.

<sup>75</sup> *Idem*, pp. 68 e 69.

<sup>76</sup> Segue-se aqui de perto A. Santos Campos, *ibidem*. - cfr. art.s 13º e ss do DL 355/99.

ainda, que sejam apenas proprietários de explorações que se dediquem a estas actividades com as mesmas condicionantes.<sup>77</sup>

### 2.3. Benefícios fiscais das cooperativas agrícolas

Até 2012 as cooperativas gozavam de um estatuto fiscal próprio, contido na Lei 85/98, de 16/12, denominado Estatuto Fiscal Cooperativo. Contudo este regime veio a ser revogado,<sup>78</sup> sendo substituído pelo art. 66º-A do EBF. Nestes termos, as cooperativas agrícolas estão isentas de IRC,<sup>79</sup> de IMT na aquisição de quaisquer direitos sobre imóveis destinados à sede e ao exercício das atividades que constituam o respectivo objecto social, e de IMI sobre os mesmos,<sup>80</sup> e ainda de IS, quando este imposto constitua seu encargo.<sup>81</sup>

## 3. Sociedades Comerciais – Remissão

Tendo em conta que este será o modelo pelo qual vamos optar, o seu desenvolvimento será efectuado nos pontos seguintes do trabalho.

## 4. Escolha da figura

### 4.1. Análise Comparativa

Tendo em conta o regime jurídico das figuras expostas e apresentadas as características do caso que influenciam a forma de organização a adoptar, cumpre agora ponderar os prós e contras de cada uma e escolher aquela que se considera mais adequada ao caso concreto. A **Tabela 3** elabora uma síntese comparativa entre as três figuras analisadas.

**I.** Existe uma característica própria do regime da agricultura de grupo e das cooperativas agrícolas que põe em causa a sua aplicação, que consiste nas exigências relativas à qualidade dos seus membros. Por um lado, o regime da agricultura de grupo exige que os sócios sejam agricultores a título principal, nos termos *supra* definidos, por outro, o regime das cooperativas agrícolas exige que os seus cooperadores desenvolvam

---

<sup>77</sup> Cfr. art. 7º/1 e 2

<sup>78</sup> Pela Lei 64-A/2011, de 30/12.

<sup>79</sup> Nomeadamente dos apoios e subsídios financeiros ou de qualquer outra natureza atribuídos pelo Estado, nos termos da lei às cooperativas e os rendimentos resultantes das quotas pagas pelas cooperativas associadas a cooperativas de grau superior – cfr. art. 66º-A/6 do EBF; esta isenção não abrange os resultados provenientes de operações com terceiros e de atividades alheias aos próprios fins – cfr. art. 66º-A/1 do EBF.

<sup>80</sup> cfr. art. 66º-A/8 e 9 do EBF

<sup>81</sup> cfr. art. 66º-A/12 do EBF.

actividades previstas no art. 2º do CCoop, ou que sejam titulares de uma exploração. Esta exigência justifica-se na medida em que são modelos organizacionais com cariz associativo, que visam a cooperação/associação entre os seus membros, ou seja, têm um substrato pessoal muito forte que pressupõe um conjunto de pessoas e uma actividade comum. Porém, os intervenientes em causa não preenchem esses requisitos.

**II.** No seguimento do exposto no parágrafo anterior, no que toca ao cariz associativo das cooperativas e das modalidades de agricultura de grupo, pode-se também afirmar que o funcionamento democrático é resultado dessa matriz associativa. Ou seja, não funcionam numa lógica de propriedade e de risco, mas sim numa lógica de conjugação de esforços na prossecução da sua actividade. Neste âmbito, apenas as sociedades comerciais se apresentam com uma forma de funcionamento, de princípio, não democrática, que consideramos a adequada para a organização empresarial deste caso. Isto porque, aqui já numa lógica de propriedade e de risco, não parece justo que, em termos de poder de influência na gestão e controlo – de tomada de decisões, orientação e política de negócio, etc. – sejam equiparados dois intervenientes que possuem/arriscaram em proporções diferentes.

**II.** No que concerne à gestão, pretende-se uma figura que assegure a possibilidade de haver uma gestão profissional. Isto significa que tem que ser assegurado que a pessoa responsável pela direcção e execução das actividades da empresa possa ser independente. Esta independência do gestor em relação aos proprietários ou em relação à família, apesar de não ser um requisito essencial, é *mister* que haja essa possibilidade, por questões de *corporate governance*, que oportunamente serão abordadas. Neste ponto, apenas as sociedades comerciais apresentam a possibilidade de uma gestão independente.

Todas as figuras apresentam formas de organização interna relativamente flexíveis. Neste ponto interessa que possam existir órgãos de direcção e controlo da gestão, tanto internos, como um conselho de administração não executivo, como externos, que permitam uma organização dos intervenientes mais flexível. Importa também que possam integrar esses órgãos pessoas “externas” à sociedade, que sejam independentes, conforme foi referido no parágrafo anterior.

**III.** O regime de benefícios em matéria fiscal das cooperativas e das SAG propriamente ditas surge como o grande incentivo à sua constituição, em geral, e neste caso, será o ponto forte destas formas de organização. Estas isenções de natureza fiscal justificam-se pelo facto de o legislador ter entendido deitar mão das cooperativas e das SAG como instrumentos de política agrícola, entendendo serem estas as melhores formas de promover esta actividade produtiva na realidade nacional.

**IV.** Quanto à liquidez do investimento, relaciona-se com a ideia de facilidade de transformação do investimento em dinheiro. Esta questão é importante para acautelar os casos em que o interveniente, por qualquer razão, queira abandonar o negócio e alienar a sua participação. Ora, o regime cooperativo é altamente restritivo em relação à alienação das participações de capital. No que concerne à alienação das quotas nas modalidades de agricultura de grupo, esta operação segue o regime das SPQ, contudo, a natureza *intuitu personae* da agricultura de grupo, ou seja, as exigências relativas à qualidade dos sócios, tornariam a alienação da participação muito difícil.

#### **4.2. Conclusão – as sociedades de capitais como modelo**

Em primeiro lugar, o modelo que se procura assenta naquelas organizações ditas *de capital*, por oposição a organizações de pessoas. Não obstante alguma estrutura “capitalista” existente tanto nas cooperativas agrícolas como nas formas de agricultura de grupo, o facto é que elas dependem do estatuto pessoal dos sócios – no caso das modalidades de agricultura de grupo – ou da sua actividade – como é o caso das cooperativas –, e nessa medida apresentam-se como organizações de pessoas.

Este não é o caso: os potenciais intervenientes dispõem de um activo, a terra, e preenchem esses requisitos. Para além disso, o que se propõe é a construção de uma estrutura capaz de rentabilizar os activos em substituição dos proprietários. E não uma forma de agregar pessoas com uma actividade pré-existente. Do *supra* exposto resulta que o modelo de organização mais adequado à realidade e exigências do caso em estudo, dada a sua natureza “polivalente”, aplicável às mais variadas áreas de negócio e de actividade, são as sociedades comerciais.

## TERCEIRO CAPÍTULO – FORMAÇÃO DA SOCIEDADE<sup>82</sup>

Nesta parte do estudo, não se pretende uma análise exaustiva e detalhada de todo o processo de constituição e funcionamento de uma sociedade. Procura-se apenas percorrer alguns desses aspectos que, *in casu*, pareçam mais problemáticos e interessantes dos pontos de vista jurídico, económico e do *corporate governance*. Nesta medida optou-se por começar por olhar a alguns aspectos jurídicos decorrentes deste modelo societário, do seu regime. De seguida, dada a natureza mista deste trabalho, aliando a ciência económica e jurídica, optou-se pelo estudo de duas questões com impacto na forma de constituição e funcionamento da sociedade e com interesse do ponto de vista académico: o financiamento e a gestão. A escolha destes dois tópicos de estudo resulta do facto de qualquer agente económico, que neste caso se reconduz à sociedade idealizada, para o desenvolvimento da actividade económica a que se propõe, necessitar tanto de investimentos, como de uma gestão e organização, enquanto conjunto de pessoas e de regras, aptas a assegurar a materialização dos seus objectivos.

Assim, no que concerne ao financiamento propomo-nos abordar dois pontos. O primeiro diz respeito à forma de financiamento característica da existência e funcionamento de uma sociedade comercial: o capital social e as entradas dos sócios. O segundo, refere-se às ajudas comunitárias, dada a importância que esta temática assume no sector Agrícola.<sup>83</sup> Em relação ao *corporate governance*, pretende-se abordar algumas das características próprias de sociedades com a estrutura accionista concentrada numa família – a questão das empresas familiares –, apontar uma estrutura de gestão e controlo da sociedade, para o caso concreto, bem como uma possível forma de resolver os problemas que se possam verificar.

---

<sup>82</sup> Neste capítulo os artigos referidos sem indicação do respectivo diploma pertencem ao Código das Sociedades Comerciais.

<sup>83</sup> Assim, deixaremos aqui de parte algumas outras formas *típicas* de financiamento da actividade empresarial, no âmbito societário, como os suprimentos, as prestações acessórias e complementares, os aumentos de capital e os financiamentos bancários, deixando-se, contudo, algumas notas bibliográficas, de índole geral, sobre estas temáticas: sobre o contrato de suprimento, *vide* Januário da Costa Gomes, **CSC Anotado**, AA VV, Coordenação A. Menezes Cordeiro, 2ª Ed., 2012, Edições Almedina pp. 719 e ss.; A. Menezes Cordeiro **Manual de Direito das Sociedades - Vol. II**, pp. 293 e ss e 584. Sobre a sua aplicabilidade às SA, *vide*, entre outros, A. Menezes Cordeiro **Manual de Direito das Sociedades - Vol. II**, pp. 298 e ss; Rui Pinto Duarte, **Suprimentos, Prestações Acessórias e Prestações Suplementares – Notas e Questões in Problemas do Direito das Sociedades**, AAVV, IEDT e Edições Almedina, 8ª Edição, 2007, pp. 266 e ss. Sobre as prestações acessórias e prestações suplementares, *vide*, Januário da Costa Gomes, **CSC Anotado**, pp. 627 ss e 629 e ss; A. Menezes Cordeiro **Manual de Direito das Sociedades - Vol. II**, pp. 285 e ss e 582 e ss.; Rui Pinto Duarte, **Suprimentos, (...)**, pp. 257 e ss. Para uma síntese comparativa das três figuras, *vide*, Rui Pinto Duarte, **Suprimentos, (...)**, pp. 264 e ss.

Em relação aos empréstimos bancários, de referir a existência de linhas de crédito especiais de apoio ao desenvolvimento e investimento na actividade agrícola.

## 1. Considerações gerais – Objecto e Tipo<sup>84</sup>

Uma sociedade (comercial) é constituída através da celebração de um contrato, especial, típico e nominado: o contrato de sociedade<sup>85</sup> – cfr. art. 7º/1 do CSC e 980º do CC. A grande particularidade dos contratos de sociedade é o facto de criarem um novo ente jurídico: a sociedade propriamente dita.<sup>86</sup> Uma grande parte das regras legais reguladoras das sociedades comerciais têm natureza supletiva, pelo que, se os interesses das partes e as especificidades do caso exigirem uma solução diferente do que resulta das normas do regime societário, têm que ser acutelados pelo contrato de sociedade.

I. Uma primeira pergunta deve ser respondida: “*que realidades podem assumir, na sua actividade, a forma de sociedade comercial?*”<sup>87</sup> Diz-nos a lei que são sociedades comerciais as “*que tenham por objecto a prática de actos de comércio*” e adoptem um dos tipos legais previstos no CSC.<sup>88</sup> De onde se torna necessário averiguar, *in casu*, qual o objecto a desenvolver pela *empresa* e, resolvido este ponto, optar por um dos tipos legais disponíveis.

O objecto social “*consiste na actividade económica específica a desenvolver pela sociedade*”.<sup>89</sup> O que se pretende com o presente estudo é dar forma jurídica a uma *empresa* para a exploração dos activos na posse da família. Sendo que esses activos são terra, a exploração dos mesmos passa, a título principal, pelo desenvolvimento de actividades de natureza agrícola, logo, quer-se criar uma “*empresa agrícola*”. Ou seja, “*uma autónoma organização de meios (a título exemplificativo: coisas corpóreas (...), coisas incorpóreas (...), prestações de trabalho e de serviços, saber fazer) destinada à*

---

<sup>84</sup> Cfr. art. 1º/3; As sociedades comerciais são sujeitas ao princípio da tipicidade o que implica a existência de um *numerus clausus* de sociedades, *vide*, A. Menezes Cordeiro, **Manual de Direito das Sociedades - Vol. I**, pp. 299. Sobre uma síntese comparativa das diversas formas de sociedades comerciais, *vide*, J. Coutinho de Abreu, **Curso de Direito Comercial – Vol. II**, pp. 53 e ss.

<sup>85</sup> A. Menezes Cordeiro, **Manual de Direito das Sociedades**, Vol. I, pp. 471.

<sup>86</sup> *Idem*, pp. 282.

<sup>87</sup> Paulo Olavo Cunha *in* **Direito das Sociedades Comerciais**, Almedina, Reimp. da 5ª Ed., 2014, pp. 6.

<sup>88</sup> Cfr. art. 1º/2 CSC.

A referência aos actos do comércio faz-se para os actos em sentido objectivo, cfr. **CSC Anotado**, pp. 63; sobre os actos de comércio e suas classificações, *vide*, entre outros, Pedro Pais de Vasconcelos, **Direito Comercial – Vol. I**, Edições Almedina, 2011, pp. 58 e ss; A. Menezes Cordeiro, **Direito Comercial**, pp. 205 e ss.

<sup>89</sup> Paulo Olavo Cunha, **Direito das Sociedades Comerciais**, pp. 134. A. Menezes Cordeiro, **Manual de Direito das Sociedades - Vol. I**, pp. 297, entende que as sociedades comerciais têm um objecto mediato, o lucro, e que esta finalidade é comum a todas elas; e um objecto imediato, que será a “*concreta actividade económica a que se irá dedicar*”. Ainda neste mesmo sentido, Adelaide Menezes Leitão e José Alves de Brito na anotação ao artigo 11.º do **CSC Anotado**, pp. 116.

*produção de bens (agrícolas) para a troca, cujas receitas possibilitem a reprodução do processo produtivo.*”<sup>90</sup>.

Poderá uma sociedade comercial ter por objecto o desenvolvimento de actividades agrícolas? Ou de outra forma, poderá uma “*empresa agrícola*” assumir a forma de sociedade comercial? O art. 230º., § 1 e 2, e o art. 464º/2, ambos do CCom, excluem as *empresas agrícolas* (e pecuárias), e as *empresas* que lhe são acessórias, do universo das empresas comerciais.<sup>91</sup> Ou seja, a actividade agrícola não tem natureza comercial, pelo que as sociedades que têm por objecto a prática da agricultura não praticam actos do comércio, logo não se podem considerar, *prima facie*, sociedades comerciais.

Mas terá esta exclusão o alcance de implicar que uma exploração agrícola não pode assumir a forma jurídica de sociedade comercial, nomeadamente, socorrer-se do mecanismo da limitação de responsabilidade?<sup>92</sup> Ora, esta exclusão justificava-se em 1888 – data da aprovação do CCom – pela forma tradicional como a agricultura era desenvolvida e organizada.<sup>93</sup> De facto, esta actividade não envolvia “*empresarialidade nem risco especulativo*”, caracterizando-se por ser “*uma actividade de mera fruição, sem carácter empresarial*”, “*de subsistência e auto-consumo*”.<sup>94</sup>

Aquela descrição não corresponde à realidade hodierna da agricultura, que hoje recorre a tecnologias avançadas de produção e funciona em mercado aberto, livre e, diga-se, altamente concorrencial. Estas características exigem uma organização, material e pessoal, que permita o desenvolvimento da actividade agrícola, muitas vezes de grandes dimensões.<sup>95</sup> Assim, seguindo António de Almeida Pereira, desde que a exploração seja realizada “empresarialmente” – dirigida ao mercado, com uma estrutura organizada de pessoas e bens, com o objectivo da produção para venda, e não apenas do excedente

---

<sup>90</sup> J. Coutinho de Abreu, **Da Empresarialidade**, pp. 89.

<sup>91</sup> Neste sentido, cfr. Paulo Olavo Cunha, **Direito das Sociedades Comerciais**, pp. 7 (em nota de rodapé); CSC **Anotado**, pp. 116. J. Coutinho de Abreu, **Da Empresarialidade**, pp. 83 e 84; Esta exclusão abrange as actividades silvícolas e pecuárias, vide M. Pupo Correia, **Direito Comercial**, pp.81; J. Coutinho de Abreu, **Da Empresarialidade**, pp. 85;

<sup>92</sup> António Pereira de Almeida, **Direito Comercial I**, Edição da AAFDL, 1978/79, pp.166

<sup>93</sup> *Ibidem*.

Na justificação desta opção do legislador, Paulo Olavo Cunha, **Direito das Sociedades Comerciais**, pp. 7 (em nota de rodapé), aponta o “*facto da sua (das empresas agrícolas) força produtiva dominante ser a terra*” e não o factor capital; Miguel Pupo Correia, **Direito Comercial**, pp.81, considera que esta exclusão “*tem raízes históricas e sociológicas, que remontam à tradicional distinção das classes de agricultores e de comerciantes*” e ainda à “*maior sujeição dos agricultores a riscos naturais*”.

<sup>94</sup> Pedro Pais de Vasconcelos, **Direito Comercial – Vol. I**, pp. 92 e 93

<sup>95</sup> Esclarecedor é o facto de 27% da SAU (aprox. mil milhões de hectares) ser explorada apenas por aprox. 7 mil sociedades, dados do **Recenseamento Agrícola de 2009**, INE, Ed. de 2011, pp. 16 (<http://goo.gl/oDkJMP>).

produtivo, etc., em *suma*, uma lógica semelhante a uma *sociedade de capitais* – a “*empresa agrícola*” pode ser uma empresa com natureza comercial.<sup>96</sup>

**II.** Conforme o que acima foi referido, o que se pretende constituir reconduz-se à tipologia doutrinária das *sociedades de capitais*.<sup>97</sup> Isto porque, apesar de estarmos perante pessoas e um património com ligações familiares, visa-se uma estrutura económica e de gestão que, profissionalmente e através dos meios financeiros que os sócios dotarem, rentabilize os activos. O mesmo é dizer que seja apta a criar maior riqueza face à existente. Da parte dos sócios estamos perante uma dotação de meios materiais e não pessoais: não se pretende a intervenção dos mesmos na gestão quotidiana da *empresa*, ou a sua contribuição com *know-how*. O que por si só não significa o seu afastamento total da empresa, antes pelo contrário: a sua função, enquanto conjunto, será a de orientador das “políticas de gestão” e fiscalização da gestão. Daí que o modelo societário a adoptar deverá permitir, nos seus órgãos sociais, formas de envolvimento – não executivas, mas institucionais – dos sócios na empresa.

Ora, as sociedades de capitais “*assentam principalmente nas contribuições patrimoniais dos sócios*”<sup>98</sup>, e como tal cumprem esse objectivo. Aqui, a “*individualidade deles (sócios) e a sua participação pessoal na vida social pouco contam*”. Não cabendo aqui tomar parte da questão de saber se as SPQ são ou não sociedades de capitais, mas sempre se dirá que a distinção no plano empresarial entre as SA e as SPQ é, nos dias que correm, muitas vezes bastante ténue.<sup>99</sup> De facto, as SPQ correspondem ao arquétipo societário da PME, e nessa medida o seu regime é vocacionado para um misto entre as sociedades de capital e de pessoas, com a correspondente limitação de responsabilidade e previsão (ainda que supletiva) do

---

<sup>96</sup> António Pereira de Almeida, **Direito Comercial I**, pp. 166.

O autor distingue a empresa agrícola da exploração agrícola tradicional, para assim proceder a uma interpretação actualista e restritiva daquelas normas legais, e assim dizer que apenas se aplicam à forma tradicional (*ob. cit.* pp. 168).

Diga-se ainda, mesmo que se entenda de outra forma, o resultado viria a ser semelhante por via do artigo 1º/4 CSC, que dá a hipótese de as empresas adoptarem uma das formas de sociedade comercial, ainda que sejam civis.

<sup>97</sup> Por oposição a “*sociedades de pessoas*”. Sobre a distinção *vide*, J. Coutinho de Abreu, **Curso de Direito Comercial – Vol. II**, pp. 67 e ss. Onde o autor qualifica as sociedades de pessoas como aquelas que “*em grande medida são dependentes da individualidade dos sócios, o intuitus personae é manifesto*”, *ob. cit.*, pp.67.

<sup>98</sup> J. Coutinho de Abreu, **Curso de Direito Comercial – Vol. II**, pp. 68.

<sup>99</sup> Aqui segue-se D. Costa Gonçalves, **O governo das sociedades por quotas in O Governo das Organizações – A Vocação Universal do Corporate Governance**, AA VV, Edições Almedina, 2011, pp. 99 e 100.

elemento de “pessoalidade” dos sócios na vida societária. É daí que resulta o menor peso, por exigência legal supletiva, da sua estrutura interna.<sup>100</sup>

Não obstante, o modelo que aqui se procura deve assentar numa independência entre a gestão executiva e os sócios, remetendo-nos para um modelo mais puro de sociedade de capitais, do qual as SA são o arquétipo legal. Nesta medida, e pelo *supra* exposto, para o presente caso considera-se mais indicada o tipo SA, em detrimento daqueloutra forma societária.

## 2. O Financiamento

À ciência económica cabe o papel de estudar e permitir a escolha das formas de financiamento de acordo com critérios de racionalidade económico-financeira, tendo em vista a rentabilidade máxima do investimento. Ao direito cabe apontar o regime e as consequências jurídicas subjacentes a cada forma de financiamento, para que se permita à ciência económica a opção com todos os dados necessários à boa decisão.

Numa primeira perspectiva, podem-se distinguir dois planos: aquele em que os sócios dotam a sociedade de meios financeiros, e um outro em que a sociedade, enquanto ente jurídico autónomo, se financia directamente. O primeiro consubstancia o investimento dos sócios, que é por excelência materializado através das entradas. O segundo relaciona-se com a angariação de capital, para fazer face a necessidades relacionadas com o funcionamento regular da sociedade ou para expandir a actividade societária, noutras ou na mesma área económica.

### 2.1. O Capital Social e as Entradas dos Sócios

A existência de capital social<sup>101</sup> decorre da obrigação dos sócios de *contribuir com bens ou serviços para o exercício comum de certa actividade económica, que não seja de mera fruição*.<sup>102</sup> Em termos jurídicos, o capital social corresponde, em regra, à soma das entradas dos sócios na sociedade; em termos contabilísticos, corresponde a uma cifra

---

<sup>100</sup> Nomeadamente, não ser exigida a existência de ROC.

<sup>101</sup> O capital social está regulado na parte geral do CSC nos artigos 9º, 14º e ainda no regime especial de cada tipo de sociedade, donde se destaca o limite mínimo de capital social de € 50.000,00 para as SA e de € 1,00 para cada sócio para as SPQ – cfr. art. 199º al. b), 201º e 276º.

<sup>102</sup> Cfr. art. 980º CC; Sobre a aplicação do art. 980º CC às sociedades comerciais, cfr. A. Menezes Cordeiro, **Manual de Direito das Sociedades**, Vol. I pp. 295.

que, no balanço surge como uma rubrica do capital próprio; e, em termos financeiros, corresponde ao investimento dos sócios na sociedade (no negócio).<sup>103</sup>

I. A principal função do capital social, tradicionalmente apontada pela doutrina, é a protecção de credores.<sup>104</sup> Na teoria, essa função é assegurada por um conjunto de princípios e dispositivos normativos relativos ao capital social, que asseguram aos credores sociais a existência de uma garantia patrimonial líquida para pagamento dos seus créditos.<sup>105</sup> Esta concepção do capital social, na sua vertente garantia, encontra hoje grandes resistências doutrinárias, resultantes da ineficácia prática que o capital social representa na prossecução dessa função, sendo hoje posto em causa que de facto cumpra essa função.<sup>106</sup>

Sem prejuízo da, alegada, “função garantia” que o capital social desempenha no desenrolar da actividade da sociedade, existe uma outra função, a original,<sup>107</sup> que este desempenha, e que, para efeitos do presente trabalho, mais interessa: a função de financiamento da actividade societária. Essa função materializa-se “através da injeção” de capital ou bens no novo ente jurídico por parte dos sócios. Essa “injecção” corresponde a uma obrigação do sócio, decorrente do contrato de sociedade, a que se chama “entrada”.<sup>108</sup>

Numa lógica de risco, nos tipos societários em que a responsabilidade dos sócios é limitada, o capital social é ainda o limite da responsabilidade patrimonial dos sócios

---

<sup>103</sup> Sobre as várias acepções do capital social, cfr. Paulo Tarso Domingues, **Do Capital Social (...)**, pp. 32 e ss.; **Variações sobre o Capital Social**, Reimp., Edições Almedina, 2013, pp. 21 e ss.; A. Menezes Cordeiro, **Manual de Direito das Sociedades**, Vol. I, pp. 510 e ss.

<sup>104</sup> Cfr., Paulo Tarso Domingues, **Do Capital Social (...)**, pp. 138, onde o autor considera que a função garantia “*é de longe considerada, na literatura jurídica, como a função rainha do capital social.*”. O mesmo autor procede a uma divisão das funções do capital social em dois planos: as funções que dizem respeito às relações externas – *ad extra* –, e às relações internas – *ad intra* –, *ob. cit.*, pp. 137 ss.

<sup>105</sup> *Idem*, pp.138, reconduz-se à tutela do capital social, que resulta da consagração legal dos princípios da exacta formação, intangibilidade e efectividade do capital social. Isto porque o capital social está inserido na rubrica do capital próprio que nos dá o património líquido da sociedade (pois este resulta da operação aritmética de subtracção entre o activo e o passivo (CP=A-P)). Neste sentido *ult. ob. cit.*, pp.139.

Historicamente, a atribuição da função de garantia ao capital social surge como contrapartida da limitação de responsabilidade dos sócios pela actividade da sociedade, sendo ainda hoje apontada como tal, cfr. *ult. ob. cit.* pp. 55 e 157.

Aqui pressupõe-se a distinção entre o património social e o capital social: aquele representa o conjunto de activos e passivos da sociedade constituindo um “*fundo real e efectivo de bens e direitos, continuamente variável na sua composição e montante*”, que não se confunde com o capital social que, fazendo parte do património social, representa apenas uma fracção do mesmo. Sobre a distinção, *vide* Paulo Tarso Domingues, **Variações (...)**, pp. 34 e ss, **Capital e património sociais, lucros e reservas**, pp. 163 e ss.

<sup>106</sup> Sobre a “crise do capital social”, o estado da discussão e principais argumentos, *vide*, por todos, **Variações (...)**, pp. 61 e ss, 551 e ss.

<sup>107</sup> No sentido de esta ser a função original do capital social, cfr. **Do Capital Social (...)**, pp. 55 e 65.

<sup>108</sup> Cfr. **Do Capital Social (...)**, pp.189, **Variações (...)**, pp. 560 e ss, no sentido de considerar esta uma função do capital social, denominando-a de “função de produtividade ou de “produção ou financiamento”.

pela actividade da sociedade, isto porque apenas o património desta responde pelas suas dívidas, e o capital social é simultaneamente o “investimento” dos sócios e parte do património da sociedade. Em termos práticos será o que os sócios “arriscam” e que podem perder no caso de o negócio correr mal.

### 2.1.1. Entradas em espécie<sup>109</sup>

As entradas em espécie traduzem-se “na transferência para a sociedade de direitos patrimoniais, susceptíveis de penhora e que não se traduzem em dinheiro”<sup>110</sup>. A lei não coloca grandes obstáculos à qualidade deste tipo de entrada, apenas se inferindo que os bens têm que ser susceptíveis de penhora<sup>111</sup>.

I. O primeiro problema que se coloca quanto às entradas em espécie é a fixação/averiguação do seu valor.<sup>112</sup> Enquanto o dinheiro vale pelo seu valor facial,<sup>113</sup> os restantes bens que podem ser objecto da obrigação de entrada não têm um valor objectivo e como tal necessitam de ser avaliados. Esta questão, aqui, assume um duplo plano: o formal, que consiste na exigência legal de sujeitar os bens a um procedimento especial que consiste na avaliação dos mesmos por parte de um ROC,<sup>114</sup> e o material, caro à ciência económica, que consiste na avaliação “real” dos bens enquanto activos individualmente considerados.

O segundo problema relaciona-se com a delimitação dos bens que podem preencher a entrada do sócio. A terra, enquanto coisa imóvel, é objecto do direito de propriedade.<sup>115</sup> Sobre as coisas imóveis podem incidir, ainda, outros direitos reais e pessoais de gozo.

---

<sup>109</sup> Ou entradas *in natura*. De acordo com Paulo Tarso Domingues, in **O Regime das Entradas no Códigos das Sociedades Comerciais**, RFDUP, ano II, 2006, pp. 276 (<http://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/23886/2/2184.pdf>), a noção de entrada corresponde à “contribuição patrimonial do sócio para a sociedade que se destina ao pagamento das participações sociais que adquire; i.é., entrada social é a contribuição patrimonial que o sócio se obriga a realizar e a entregar à sociedade como contraprestação das participações sociais que subscreve”. As entradas surgem como uma obrigação do sócio (art. 20.º al. a)), e estão reguladas, parte geral do CSC nos artigos 25º e ss. e ainda na parte especial relativa a cada tipo societário. As entradas podem ser efectuadas em indústria, dinheiro ou em bens diferentes de dinheiro – as entradas em espécie. O valor nominal da parte, quota ou acção não pode ser superior ao real valor da entrada (art. 25º/1.), ou seja não pode haver entradas abaixo do par. As entradas em dinheiro, não obstante as regras relativas ao momento, forma de cumprimento, ao não cumprimento da obrigação de entrada, não oferecem grandes dificuldades de compreensão teórico-prática, nem tão pouco de regime, pelo que deixaremos, aqui, de parte a sua análise, *vide*, por todos, A. Menezes Cordeiro, **Manual de Direito das Sociedades**, Vol. I, pp. 639 e ss; Paulo Olavo Cunha, **Direito das Sociedades Comerciais**, pp. 282 e ss.

<sup>110</sup> **Manual de Direito das Sociedades**, Vol. I, pp. 642.

<sup>111</sup> *Idem*, pp. 638.

<sup>112</sup> Neste sentido, Paulo Olavo Cunha, **Direito das Sociedades Comerciais**, pp. 285.

<sup>113</sup> **CSC Anotado**, pp.159.

<sup>114</sup> Cfr. art. 28.º CSC; A exigência da avaliação por uma entidade independente resulta da transposição da 2ª Directiz do Direito das Sociedades para o ordenamento nacional, *vide*, **CSC Anotado**, pp. 159; **O Regime das Entradas (...)**, pp. 698 e ss;

Resta então saber quais os direitos relativos a estes bens que podem consubstanciar entrada em espécie. Coloca-se a questão de saber se este tipo de entradas apenas podem ser efectuadas com a transferência da propriedade, ou se também incluem a possibilidade de serem realizadas através da “*simples atribuição do gozo (o mero godimento) dos bens à sociedade*”<sup>116</sup>.

**II.** De acordo com a melhor doutrina, as entradas *in natura* podem consistir em: “a) na propriedade sobre bens móveis ou imóveis; b) qualquer direito de gozo, real ou pessoal, sobre coisas; c) em direitos sobre bens imateriais, como patentes, licenças, técnicas de produção, insígnias ou know-how”.<sup>117</sup> Assim, temos que, para além da transmissão da propriedade plena, podem consistir entradas em espécie outros direitos sobre os mesmos bens.

#### a) **Transferência de Propriedade**

A transferência da propriedade de uma coisa, como entrada *in natura*, constitui o seu paradigma: a entrega da propriedade à sociedade, operando assim uma transferência de património entre os dois sujeitos envolvidos, de soma zero.<sup>118</sup> Também não oferece dificuldades de compreensão de maior: a sociedade passa a ser o sujeito titular do direito de propriedade da terra, passando a assumir as obrigações e os proveitos desse mesmo bem. Assim os sócios deixam de ser proprietários exclusivos da sua parcela de terra, passando a ser “proprietários mediatos” de um conjunto de terras, a que corresponde a totalidade das parcelas entregues por todos os sócios.

---

<sup>115</sup> Cfr. art. 204º e 1302º do CC.

<sup>116</sup> Paulo Tarso Domingues **Garantias da Consistência do Património Social in Problemas do Direito das Sociedades**, AAVV, 2ª Reimp., 2008, Almedina/IDET, pp. 511.

<sup>117</sup> A. Menezes Cordeiro **CSC Anotado**, pp. 159;

Também no sentido da admissibilidade dos direitos de gozo, Paulo Tarso Domingues **Garantias da Consistência do Património Social**, pp. 511 e ss., **O Regime das Entradas (...)**, pp. 708 e ss.; A. Menezes Cordeiro, **Manual de Direito das Sociedades**, Vol. I, pp. 642; Manuel António Pita **O uso e fruição de bens (...)**, pp. 775 e ss.

Sobre vários exemplos de entradas em espécie, destarte não se referir aos direitos de gozo, Paulo Olavo Cunha, **Direito das Sociedades Comerciais**, pp. 284.

No que toca às entradas em *know how* ou “saber-fazer”, que se devem dividir entre o *know how* patenteado e o que não é patenteado, coloca-se a questão de saber que tipo de entrada consubstanciam. Em relação ao *know how* patenteado, não se colocam dúvidas sobre a sua admissibilidade enquanto entradas *in natura*; já em relação ao “saber-fazer” não patenteado, coloca-se a questão de saber se deve ser considerado uma entrada de indústria, e como tal inadmissível nas sociedades de capitais, ou em espécie. Sobre o assunto, *vide O Regime das Entradas (...)*, pp. 699 e ss., onde o autor depõe no sentido de as mesmas deverem ser consideradas entradas em espécie.

Em relação às entradas com créditos, sobre terceiros – através da cessão de créditos – sobre a sociedade – através da compensação ou qualificando-se como uma entrada em espécie – sobre a sua admissibilidade, qualificação e regime, *vide, ob. cit.* pp. 701 e ss.

<sup>118</sup> Uma operação de soma zero no sentido de que o sócio transmite a propriedade para a sociedade “em troca” da quota ou acções de igual valor: no património do sócio haverá uma saída correspondente ao valor da propriedade do bem, e uma entrada, de igual valor, correspondente à quota ou acções.

## b) Direitos de Gozo<sup>119</sup>

Nesta modalidade de entrada os sócios mantêm a propriedade da terra e apenas abdicam, através de contratos, do gozo da mesma durante determinado período de tempo. Trata-se da transferência do uso e fruição de uma coisa – a terra – de uma pessoa para outra, por um período de tempo limitado, podendo o direito a transmitir consistir num direito real limitado, como o usufruto, ou num direito pessoal de gozo cujo paradigma será a locação.

De entre os contratos que atribuem o direito de gozo de imóveis vamos abordar o contrato de comodato, o contrato de arrendamento e o contrato de usufruto. Estes três tipos contratuais conferem o direito de gozo de coisas por um período de tempo limitado e, assim, permitem atingir o objectivo de manter a propriedade da terra nos seus actuais detentores, transmitindo-se apenas à sociedade o seu gozo e fruição.<sup>120</sup>

A grande vantagem da realização do capital social através deste tipo de direito assenta na questão do risco: com a entrada em propriedade plena, o sócio arrisca a perda tanto do bem, como do contra-valor que recebeu – a quota ou acções – no caso de o “negócio” correr mal e o património social tiver que responder pelas dívidas; pelo contrário, com a entrada com o gozo do bem, o sócio não “arrisca” a perda da

---

<sup>119</sup> Em geral sobre os direitos pessoais de gozo, A. Menezes Cordeiro, **Tratado de Direito Civil – Vol. II (Direito da Obrigações, Tomo I)**, Almedina, 2009, pp. 538 e ss. Luís Menezes Leitão, **Direito das Obrigações – Vol. III**, 9ª Ed., 2014, pp. 278 e 279.

<sup>120</sup> No sentido de que se deve distinguir a entrada com a constituição de usufruto a favor da sociedade, da entrada com outros direitos (obrigacionais) de gozo, Paulo Tarso Domingues **O Regime das Entradas (...)**, pp. 711 e **Do Capital Social (...)**, pp.73, onde o autor defende que a entrada com o usufruto tem os mesmo efeitos que a entrada com a propriedade plena, e que a entrada com o uso e fruição remete-se apenas aos casos em que a “*entrada (do sócio) é constituída tão-somente pela obrigação de permitir à sociedade (...) a utilização, o gozo do referido bem*”, situação que equipara à do locatário.

Sobre a admissibilidade, em geral, dos direitos reais de gozo, Manuel António Pita, **O uso e fruição de bens na realização do capital social in Homenagem da Faculdade de Direito de Lisboa ao Prof. Doutor Inocêncio Galvão Telles: 90 anos**, AAVV, Almedina, 2007, pp. 775, onde o autor afirma que “*a quase unanimidade da doutrina estrangeira aceita que os direitos reais de gozo (...) são idóneos para realizar capital, com a excepção do uso e da habitação*”.

Apesar da natureza distinta destas duas categorias de direitos, optou-se aqui por um tratamento unitário, na medida em que ambas atribuem o uso e fruição de coisas a terceiros, através de meios contratuais. Logicamente, a análise será separada, entre o usufruto, enquanto direito real de gozo, e em seguida do arrendamento e do comodato, enquanto direitos pessoais de gozo.

propriedade do bem, apenas o concreto direito que o sócio tiver transmitido à sociedade, pelo prazo que tiver sido convencionado.<sup>121</sup>

O usufruto<sup>122</sup>, enquanto direito real de gozo, é aceite pela generalidade da doutrina como um direito idóneo à realização da entrada: “*é susceptível de hipoteca (C.Civil, artigo 688º/1-2), pode ser transmitido a terceiros (artigo 1444º) e ninguém até hoje contestou que o seu valor possa ser inscrito no balanço*”<sup>123</sup>. Consequentemente, a atribuição do usufruto, por determinado período temporal, afigura-se uma opção de realização do capital, em conformidade com o ordenamento e, como tal, possível no caso concreto.<sup>124</sup>

O arrendamento é um contrato que atribui ao arrendatário o direito pessoal de gozo de uma coisa imóvel.<sup>125</sup> O primeiro obstáculo que se coloca à sua admissibilidade como entrada relaciona-se com o facto de o contrato de locação ser, por definição, um contrato oneroso.<sup>126</sup> Ora o capital social, através das entradas, visa, entre outros fins, a dotação da sociedade de meios económicos/financeiros que permitam o desenvolvimento de uma actividade. Essa dotação de meios tem, também por definição, uma contrapartida, não é gratuita: pressupõe a aquisição pelo sócio de títulos representativos do capital social.

Na mesma lógica, o arrendamento é um contrato sinalagmático: ao gozo do imóvel contrapõe-se o pagamento da renda. Nesta perspectiva, o arrendamento, na esfera jurídica do arrendatário, é fonte de um direito – o de gozo do locado – mas também de uma obrigação (em teoria, correlativa) – a obrigação de pagar a renda. Como tal, esta

---

<sup>121</sup> Neste sentido, Paulo Tarso Domingues, **O Regime das Entradas (...)**, pp. 711 e ss, e **Do Capital Social (...)**, pp.73 e ss., que também refere o inverso da medalha: o facto de o sócio responder pelo perecimento da coisa, e a consequência prevista no art. 25º/3 do CSC.

<sup>122</sup> Regulado nos artigos 1439º e ss do CC.

<sup>123</sup> Manuel António Pita, **O uso e fruição de bens (...)**, pp. 778.

<sup>124</sup> Não sendo unânime esta opinião, a facção, ainda que minoritária, da doutrina que não aceita o usufruto como direito idóneo à realização de capital, escora-se na função deste de protecção dos credores, cujo argumentário assenta, no essencial, no facto de o usufruto se extinguir por morte do usufrutuário (*in casu*, a liquidação da sociedade) e nas consequências que advirão pela da morte do sócio no direito de usufruto, cfr. Manuel António Pita, **O uso e fruição de bens (...)**, pp. 778 e ss.

<sup>125</sup> O contrato de arrendamento é regulado nos artigos 1022º e ss do CC, sendo que, neste caso, estamos perante um caso de arrendamento rural cujo regime é regulado pelo DL 294/2009, de 13/10, que contém o RAR. Sobre o contrato de arrendamento, em geral, Mário Júlio de Almeida e Costa, **Noções Elementares de Direito Civil**, 6ª Ed., Revista e Actualizada, Almedina, 2013, pp. 281 e ss; Pedro Romano Martinez, **Direito das Obrigações – Contratos**, 4ª Reimp. da 2ª Ed., Almedina, 2011, pp. 159 e ss; Luís Menezes Leitão, **Direito das Obrigações – Vol. III**, pp. 275 e ss. Para uma síntese das diversas posições sobre a qualificação do contrato de arrendamento como constitutivo de direito pessoal de gozo, face a direitos reais de gozo, Luís Menezes Leitão, **Direito das Obrigações – Vol. III**, 282 e 283, ainda Pedro Romano Martinez, **Direito das Obrigações**, pp. 160 e ss; A. Menezes Cordeiro, **Tratado de Direito Civil**, pp.537 e ss.

<sup>126</sup> Cfr. art. 1022º do CC.

entrada não cumpriria essa função de financiamento uma vez que a atribuição do direito de gozo sobre o bem implicaria a assunção, pela sociedade, de um encargo, o pagamento da renda.

Acresce que, em termos de balanço, não existiria um equilíbrio, uma vez que esta entrada teria de ser inscrita: no Activo (valor do gozo do imóvel), no Capital Próprio (o valor do direito de gozo, enquanto participação do sócio no capital social) e no Passivo (a obrigação de pagar a renda).<sup>127</sup>

Já o comodato, enquanto contrato gratuito, e que atribui o uso e fruição de uma coisa imóvel, não enfrenta esta limitação: a entrada do sócio com o gozo de uma coisa comodatada não pressupõe uma contrapartida para o comodatário, que *in caso* será a sociedade.<sup>128</sup> Nessa medida, verifica-se o equilíbrio nas prestações: o sócio recebe a participação social e dá em troca o gozo da coisa, preenchendo a sua obrigação de entrada.<sup>129</sup>

O segundo obstáculo prende-se com a exigência legal de os direitos patrimoniais serem susceptíveis de penhora – cfr. art. 20º a)<sup>130</sup>. Assim, temos que averiguar se os direitos pessoais de gozo, em especial o comodato e o arrendamento, são penhoráveis. Seguindo Manuel António Pita, o primeiro obstáculo que se coloca à penhorabilidade dos direitos de gozo é a sua intransmissibilidade.<sup>131</sup> Ou seja, a impossibilidade de transmissão sem a autorização do locador ou comodante. O autor parte do “*pressuposto que é penhorável o que é transmissível*”, pelo que afirma que a questão não se coloca em relação aos direitos de gozo quando a transmissão do mesmo não depende do consentimento do

---

<sup>127</sup> Tornando a fórmula matemática  $A=CP+P$ , dada pelo balanço, falsa...

<sup>128</sup> Art. 1129º e ss do CC: o “*comodato é o contrato gratuito pelo qual uma das partes entrega a outra certa coisa (...) para que se sirva dela*”.

Sobre o contrato de comodato, vide Pires de Lima e Antunes Varela, **Código Civil Anotado – Volume II**, 4ª Edição Revista e Actualizada, Coimbra Editora, 1997, pp. 740 e ss. Luís Menezes Leitão, **Direito das Obrigações – Vol. III**, pp. 331 e ss; Mário Júlio de Almeida e Costa, **Noções Elementares de Direito Civil**, pp. 291.

Torna-se necessária uma nota: do art. 1129º do CC resulta que o comodato concede ao comodatário o *uso* da coisa. A *fruição* e a possibilidade de transmitir direito de *uso* a terceiro, não resultam directamente do contrato, tendo que ser expressamente autorizados pelo comodante, nos termos dos artigos 1132º e 1135º al. f). Neste sentido, vide **Código Civil Anotado – Volume II**, pp. 740 e ss. Esta constatação, em relação ao subarrendamento, é também válida para o caso do arrendamento rural, por força do artigo 10º do RAR.

<sup>129</sup> Luís Menezes Leitão, **Direito das Obrigações – Vol. III**, afirma que o comodato não é um contrato sinalagmático pois “*não existe um qualquer nexo de corresponsabilidade entre essas obrigações, pelo que o comodato tem que ser considerado como um contrato bilateral imperfeito não sinalagmático*”.

<sup>130</sup> No sentido de que, a exigência de os bens, que consubstanciam a obrigação de entrada, terem de ser susceptíveis de penhora, resultar de uma má transposição, de resto intencional, da 2.ª Directiva sobre Sociedades, cfr. Paulo Tarso Domingues **O Regime das Entradas (...)**, pp. 685 e ss., onde o autor afirma que a expressão utilizada no artigo 7.º deste texto comunitário refere-se a bens “*susceptíveis de avaliação económica*”; Também neste sentido, Manuel António Pita, **O uso e fruição de bens (...)**, pp. 789 e ss.

<sup>131</sup> Manuel António Pita, **O uso e fruição de bens (...)**, pp. 790.

sócio.<sup>132</sup> Ainda que assim não se entendesse, continua o mesmo autor, tendo em conta que a finalidade desta exigência é a salvaguarda da capital, e a norma do CSC que a garante é o art. 28º do CSC, o requisito da penhorabilidade não deve ser interpretado à luz das regras do direito processual civil, mas antes, de acordo com as regras estabelecidas pelo direito da contabilidade.<sup>133</sup> Ou seja, segundo critérios de “susceptibilidade de avaliação económica”. Isto porque a conservação do capital social, por um lado não é assegurada pela existência de bens penhoráveis, e por outro não pressupõe que o balanço (em especial o activo) seja constituído apenas por direitos ou bens penhoráveis.<sup>134</sup>

Por último, como obstáculo à entrega do uso e fruição, aponta-se a exigência constante do art. 26.º do CSC de as entradas terem de ser realizadas até ao momento da celebração do contrato.<sup>135</sup> Este obstáculo justifica-se pelo facto de estes contratos exigirem uma prestação continuada de *facere*, ao contrário do que sucede na entrega da propriedade plena, em que a obrigação de entrada se esgota na celebração do contrato.<sup>136</sup> Outra consequência da natureza de relação obrigacional do uso e fruição seria a questão da possibilidade da sua inscrição no balanço.<sup>137</sup> Contudo, estes embargos são ultrapassados se considerarmos que a celebração do contrato de sociedade, onde o sócio se obriga a ceder o gozo daquele bem em concreto, é forma suficiente de cumprir o requisito do art. 26.º.<sup>138</sup> A obrigação de facultar o gozo, durante a execução do contrato, é uma obrigação acessória, pelo que não parece colidir com aquela norma legal, nem tão pouco se pode considerar, na lógica da relação económica em questão, que a concessão do gozo do bem se explica como uma obrigação de *facere*, mas antes como uma obrigação de *dare*, que se materializa com o contrato, sendo aqueloutra uma obrigação acessória.<sup>139</sup>

---

<sup>132</sup> *Ibidem*, pp. 790, dando o exemplo do “uso e fruição para fins não habitacionais, nomeadamente para comércio e indústria (C.Civil, arts 1109º e 1112º)”; Por maioria de razão, ainda que a possibilidade de transmissão não resulte directamente da lei, este raciocínio deve-se aplicar tanto ao comodato como ao arrendamento, uma vez que é permitida desde que com o expresse consentimento do proprietário da coisa. Assim, nos casos em que o sócio, no contrato que atribui o uso e fruição do bem, expressamente autoriza a transmissão da posição do beneficiário (aqui, a sociedade), poder-se-á concluir que será penhorável.

<sup>133</sup> *Idem*, pp. 792.

<sup>134</sup> *Idem*, pp. 792 e 793.

<sup>135</sup> *Idem*, pp. 786; Paulo Tarso Domingues, **O Regime das Entradas (...)**, pp. 709.

<sup>136</sup> Paulo Tarso Domingues, *ult. ob. cit.*, pp. 709.

<sup>137</sup> Manuel António Pita, **O uso e fruição de bens (...)**, pp. 782, onde o autor refere ainda a inscrição no balanço da locação financeira como a “primeira fratura na concepção tradicional que via nos bens inscritos no activo direitos de propriedade ou outros direitos reais”, *cfr. ob. cit.* pp. 785.

<sup>138</sup> Paulo Tarso Domingues, **O Regime das Entradas (...)**, pp. 709.

<sup>139</sup> Manuel António Pita, **O uso e fruição de bens (...)**, pp. 783.

### c) **Impacto Fiscal**

As entradas de capital eram previstas na verba 26.1 da Tabela Geral, disposição normativa que foi revogada.<sup>140</sup> Assim, resulta que foi intenção do legislador isentar de IS qualquer tipo de entrada de capital. No que concerne ao IMT, face à redacção da lei, podemos concluir, que apenas seria devido IMT no caso da transmissão da propriedade ou do usufruto da terra, uma vez que a al. e) do art. 2º/5 do CIMT apenas faz referência às “*entradas dos sócios com bens imóveis*” e a figuras parcelares desse direito, *ex vi* 2º/1 do CIMIT, e não a direitos pessoais de gozo.<sup>141</sup>

#### **2.1.2. Conclusão**

De acordo com o *supra* exposto, a par da entrega de dinheiro, no caso em análise temos as seguintes possibilidades de realização do capital social: entrega da propriedade da terra ou a entrega do uso e fruição desses bens através de contratos. A grande vantagem desta última modalidade relaciona-se com a diminuição do risco a que o proprietário/sócio fica sujeito pela actividade da empresa.

Contudo, face à entrega do gozo, a entrega da propriedade representa uma forma de financiamento e capitalização da empresa mais sólida. Com efeito, quanto maior a medida de risco empregue na sociedade pelos sócios, maior confiança se transmite aos seus *stakeholders*, facilitando as suas operações correntes e a longo prazo. Assim, a opção pela modalidade de entradas corresponde a uma escolha, essencialmente, de risco.

### **2.2. Ajudas comunitárias**

Já foi demonstrada a importância do sector Agrícola, de onde resulta a existência, a nível da UE, de uma política comum relativa à Agricultura e ao desenvolvimento rural. A PAC, prevista no art. 38º e cujos objectivos constam do art. 39º, ambos do TFUE, assenta em dois pilares: a criação de um mercado agrícola comum – primeiro pilar, que visa a criação, desenvolvimento e funcionamento de um mercado interno comum de produtos agrícolas – e o desenvolvimento rural – segundo pilar, que visa desenvolvimento e coesão socio-económica do mundo rural europeu, bem como uma

---

<sup>140</sup> Pela Lei n.º 3-B/2010, de 28/4.

<sup>141</sup> Caso se entenda que o arrendamento é admissível enquanto entrada, se for celebrado por prazo superior a 30 anos, então será devido IMT nos termos da al. c) do art. 2º/2 do CIMIT.

gestão sustentável dos recursos naturais.<sup>142</sup> Esta política é definida ao nível das instâncias centrais europeias – Parlamento, Conselho e CE – em colaboração com os EM, num plano plurianual. No momento em que escrevemos, encontramos-nos num período de transição do plano definido para o período 2007-2013 para o plano, ainda não totalmente regulamentado, ao nível dos EM, para o período 2014-2020. Assim, procuraremos, neste ponto do trabalho, elaborar o enquadramento normativo dos apoios europeus, os seus objectivos para o período que agora se inicia e, por último, qual a forma de financiamento que eles conferem aos sujeitos que se dedicam a esta actividade.

I. Para o período 2014-2020, no âmbito da PAC, o Reg. (UE) 1306/2013, do PE e do Conselho, de 17/12/2013, contém o enquadramento relativo ao financiamento europeu destinado a apoiar a agricultura e promover o desenvolvimento rural. Nos termos deste diploma, esse financiamento é assegurado por dois fundos – o FEAGA e o FEADER – prevendo-se quais as despesas suportadas por cada um, as regras relativas à sua gestão, e as regras relativas aos organismos pagadores de cada EM. Daqui, os apoios ao desenvolvimento rural, assegurados pelo FEADER, são previstos e regulados pelo Reg. (UE) 1305/2013, do PE e do Conselho, de 17/12/2013, e os apoios à agricultura, contém as suas regras no Reg. (UE) 1307/2013, do PE e do Conselho, de 17/12/2013.

No que concerne ao desenvolvimento rural, o Reg. (UE) 1305/2013, no Capítulo II do Título I, contém a missão, objectivos e as prioridades nesta matéria. Estes objectivos são desenvolvidos através de programas de desenvolvimento rural. Assim, no Título II – cfr. art. 6º – prevê-se que cada EM deve apresentar o seu programa de desenvolvimento rural, que deverá versar sobre as diversas medidas constantes do Título III. Esta remissão para os EM, significa que as normas concretas que vão definir os requisitos a que as medidas e os apoios vão estar sujeitos, são concretizados pelos EM, estando sujeitos à aprovação pela CE – cfr. art. 10º. O programa nacional, denominado Programa de Desenvolvimento Rural (PDR), no momento em que escrevemos, já foi

---

<sup>142</sup> Para maiores desenvolvimentos sobre a PAC, os seus objectivos e mecanismos, *vide*, João Mota de Campos, João Luís Mota de Campos e António Pinto Pereira, **Manual de Direito Europeu – o sistema institucional, a ordem jurídica e o ordenamento económico da União Europeia**, 7ª Ed., Coimbra Editora, 2014, pp. 680 e ss.

apresentado à CE. Contudo, ainda não foi aprovado por esta entidade, bem como a regulamentação nacional, a nível legislativo, ainda não foi publicada.<sup>143</sup>

No que concerne aos apoios à actividade agrícola, o Reg. (UE) 1307/2013, podemos distinguir entre os apoios desligados e os ligados à produção – estes, na letra da lei, são os “apoios associados”. Aqueles primeiros dizem respeito aos pagamentos previstos no Título III, são os designados “pagamentos base”, “pagamentos por superfície” e outros “pagamentos conexos”. Apresentamo-los aqui como apoios desligados da produção por os mesmos se apresentarem como subsídios que são devidos por factos diferentes da produção efectiva: assim, o primeiro surge como um complemento ao rendimento do agricultor, o segundo como um subsídio devido pela área cultivada, e o terceiro surge, *p.e.*, como majorações daqueles dois por práticas agrícolas benéficas para o clima e ambiente – cfr. art. 43º. Os apoios associados, previstos no Título IV, constituem opções dos EM, e são subsídios atribuídos pela produção de determinados produtos Agrícolas. Daí referirmo-nos a pagamentos ligados à produção. Também no que concerne a este tipo de apoios, ainda não foram definidas as regras da sua aplicação, tendo, contudo, as propostas nacionais já sido enviadas à CE.

**II.** Elaborado o enquadramento normativo, e apresentadas de forma sucinta as linhas gerais dos apoios a nível europeu, interessa analisar, em termos teóricos, quais as formas de financiamento de uma entidade que se dedica à Agricultura. Em termos abstractos, podemos distinguir os apoios da seguinte forma: os relativos ao investimento e os relativos à actividade. Os primeiros são os incluídos nas medidas relativas à Agricultura, constantes dos apoios ao desenvolvimento rural. A título exemplificativo, o apoio ao investimento em activos físicos, previsto no art. 17º do Reg. (UE) 1305/2013. Os segundos, são os já referidos apoios directos, que poderão relacionar-se com a produção, nos termos a definir pelos EM, de algum dos produtos agrícolas referidos no art. 52º/2 do Reg. (UE) 1307/2013.

Deve-se referir que a concessão destes apoios – tanto os ao investimento como os à actividade – está sujeita a um enorme conjunto de requisitos, alguns definidos nos Reg. base acima referidos, e outros a definir pelo legislador nacional, abrangendo, *p.e.*, desde exigências relativas às actividades produtivas, aos investimentos em concreto, à

---

<sup>143</sup> O PDR veio substituir o anterior programa, o PRODER. Aqui se deixa o link para o PDR apresentado à CE <http://www.gpp.pt/pdr2020/>.

localização e à qualidade dos sujeitos beneficiários. O montante do apoio também não é uniforme, variando entre EM, e dentro de um mesmo EM, de acordo com a localização, e com os sujeitos beneficiários.

**III.** A relevância dos subsídios na actividade Agrícola não pode, assim, ser ignorada: a gestão dos apoios, tanto os de investimento como os à actividade, é um ponto fundamental na viabilidade de uma empresa agrícola. Na actividade desta, a diferença entre eles é clara: os primeiros são proveitos, com impacto no lado da receita, e os segundos, uma forma de reduzir despesas, a fundo perdido, com impactos no lado da despesa.<sup>144</sup> Ora, não obstante aqui não nos referirmos em concreto a qualquer plano de investimentos, neste ou naqueloutro produto Agrícola, torna-se claro que na escolha de uma actividade nesta área terá sempre que se considerar este factor.

### **3. Corporate Governance – Gestão de uma empresa familiar**

O *Corporate Governance* corresponde a tema sobre o qual as literaturas jurídica e económica mais recentes se têm debruçado extensivamente.<sup>145</sup> Para definir este conceito, não sendo unânime o seu significado, é usual lançar mão da designação utilizada no *Cadbury Report* segundo o qual se trata do sistema através do qual as empresas são dirigidas e controladas.<sup>146</sup>

Na verdade, a ideia de *Corporate Governance* foi inicialmente desenvolvido a propósito do designado “problema de agência”, que emerge com grande clareza nas sociedades de capital muito disperso,<sup>147</sup> configurando um desalinhamento de interesses, entre gestores e detentores do capital, quando aqueles tomam decisões de gestão no seu próprio interesse, de forma oportunista e em prejuízo dos últimos.<sup>148</sup> Partindo desta questão inicial, o *Corporate Governance* veio-se a desenvolver, nas últimas décadas,

---

<sup>144</sup> Tanto no momento da realização do investimento, como nos exercícios subsequentes, através das amortizações.

<sup>145</sup> A título de exemplo, de acordo com A. Menezes Cordeiro, apenas nos EUA existem mais de 10.000 títulos sobre a matéria (**Manual de Direito das Sociedades**, Vol. I, pp. 893, em nota de rodapé).

<sup>146</sup> Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance, **The Financial Aspects of Corporate Governance**, (conhecido como **Cadbury Report**, nome atribuído devido ao seu presidente Adrian Cadbury), 1992, pp. 15 (<http://www.ecgi.org/codes/documents/cadbury.pdf>).

Para outras acepções e a sua tradução para português, *vide*, entre outros, J. Coutinho de Abreu, **Governança das Sociedades Comerciais**, 2ª Edição, Almedina, 2010, pp. 7 e 8 (em texto e nota de rodapé); A. Menezes Cordeiro, *in* **Manual de Direito das Sociedades - Vol. I**, pp. 889 e ss.

<sup>147</sup> Como é usual nos mercados de matriz anglo-saxónica.

<sup>148</sup> Esta questão, da separação entre propriedade e controlo, foi exposta por Adolf Berle, Gardiner Means em **The Modern Corporation And Private Property**, 1932, Para maior desenvolvimento sobre o conflito de agência, e sobre as suas modalidades, *vide*, John Armour, Henry Hansmann e Reinier Kraakman, **Agency Problems and Legal Strategies in The Anatomy of Corporate Law**, Reinier Kraakman *at. al.*, 2ª Ed., Oxford University Press, 2009, pp. 35 e ss.

abrangendo hoje o estudo de um vasto leque de matérias relacionadas com o governo e controlo societário, numa perspectiva de prevenção de conflitos de interesses, justificado pela necessidade que se verifica nas sociedades abertas de grande dimensão, serem dotadas de mecanismos de controlo, interno e externo, no seu funcionamento.<sup>149</sup> A protecção do sistema financeiro, através dos reguladores do mercado, bem como o mercado *per se*, exigiu maior transparência e clarificação no governo das sociedades que actuam em mercado aberto, implicando limitações no campo da orgânica interna das sociedades, campo este que, numa lógica jusprivatista, estaria reservado à autonomia das partes.<sup>150</sup>

Esta área de estudo está maioritariamente focada na realidade das sociedades cotadas. Tal explica-se pelo facto de as questões sobre as quais o governo das sociedades se debruça, ocorrerem com maior visibilidade e consequências nas sociedades abertas, que podendo repercutir-se a nível sistémico, podem desencadear impactos muito negativos na economia. Uma segunda razão, que decorre da primeira, na medida em que a preocupação de transparência e de bom funcionamento do *governance* societário o exige, é a grande disponibilidade de informação pública, o que acontece com menor frequência e intensidade nas sociedades fechadas.

Não obstante, as conclusões e orientações que vêm a ser desenvolvidas relativamente a algumas das matérias que o governo das sociedades trata, são em alguma medida aplicáveis ao universo societário não cotado.<sup>151</sup> Efectivamente, os ensinamentos que advêm do respectivo estudo têm aplicação às áreas da estrutura de governo e controlo das sociedades fechadas, uma vez que, também nestas existem os potenciais conflitos de interesses que estão na génese das soluções preconizadas pelo governo das sociedades.

Neste ponto do estudo pretende-se fazer uma abordagem da perspectiva das empresas familiares, uma vez que o caso em análise apresenta características desta “modalidade” de sociedade ao qual o *corporate governance* também dedica alguma atenção. Assim, ir-se-á apontar algumas das características e especificidades observadas, bem como a forma possível de resolver os problemas, procurando-se acautelar o regular e bom

---

<sup>149</sup> Vide Paulo Câmara, **Vocação e Influência do Corporate Governance: Uma visão Transversal sobre o Tema, in O Governo das Organizações (...)**, pp. 14.

<sup>150</sup> Para uma síntese da evolução do *Corporate Governance*, vide, entre outros, J. Coutinho de Abreu, **Governança (...)**, pp. 9 ss.; A. Menezes Cordeiro, **Manual de Direito das Sociedades - Vol. I**, pp. 891 e ss; Paulo Câmara, **Vocação e Influência (...)**, pp. 13 e ss.

<sup>151</sup> Neste sentido, J.M. J. Coutinho de Abreu, **Governança (...)**, pp. 9.

funcionamento da sociedade em concreto. De seguida, intimamente ligado a esta temática, procurar-se-á estruturar a orgânica interna da sociedade, bem como apontar a forma de regular as relações entre os sócios, através de acordos e mecanismos externos à sociedade, nomeadamente o protocolo familiar.

### 3.1. A Empresa Familiar

A individualização das empresas familiares face ao restante universo empresarial resulta, em primeiro lugar, da importância que assumem: representam entre 70% a 90% do PIB mundial,<sup>152</sup> mais de 60% das empresas europeias,<sup>153</sup> entre 70% a 80% das empresas nacionais, mais de 60% do PIB nacional e são responsáveis ainda por cerca de metade dos empregos.<sup>154</sup> Destarte, contrastando com a pouca relevância dada a este tema pela literatura portuguesa,<sup>155</sup> estes dados estatísticos são um sugestivo indicador da importância que as empresas familiares assumem no tecido empresarial mundial, europeu e nacional.

Como nota prévia, parece-nos importante referir que a empresa familiar não é um tipo societário ou uma estrutura de organização a que corresponda uma previsão legal. Antes, é uma construção – em processo – doutrinal, que abrange todos os tipos societários com determinadas características, não sendo, todavia, unânime o enunciado destas entre os autores que se debruçaram sobre a matéria.<sup>156</sup> A definição de empresa familiar é assim um tema em aberto. A literatura sobre esta matéria aponta vários critérios qualificadores de uma empresa como familiar, de tal forma que num estudo realizado pela Comissão Europeia e um grupo de especialistas da área, foram identificadas mais de 90 definições diferentes do conceito de empresa familiar.<sup>157</sup> A dificuldade com que se depara a formulação de uma definição dogmaticamente útil para o conceito de empresa familiar, resulta, em grande parte, do facto de a realidade que se pretende abordar ser muito heterogénea,<sup>158</sup> podendo abranger desde empresas de grande

---

<sup>152</sup> Cfr. dados do Family Firm Institute disponíveis em <http://www.ffi.org/?page=globaldatapoints>.

<sup>153</sup> Comissão Europeia, **Overview of Family-Business Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies**, Novembro de 2009, pp. 8 (<http://goo.gl/Op5rLJ>).

<sup>154</sup> Cfr. ficha sobre Portugal anexa ao estudo **Overview (...)**, pp. 4 (<http://goo.gl/ZdOwdG>).

<sup>155</sup> Cfr. ficha sobre Portugal anexa ao estudo **Overview (...)**, pp. 1.

<sup>156</sup> Neste sentido, Joana Silva Leal, **Empresas Familiares – Reflexão sobre o seu Governo e Sucessão**, Dissertação final de Mestrado, UCP, 2011, pp.21 (<http://goo.gl/3DU3r6>).

<sup>157</sup> **Overview (...)**, pp. 9.

<sup>158</sup> Esclarecedor deste facto é a divisão das empresas familiares que Purificación Martorell Zulueta, citando um outro autor (Rodríguez Dias), propõe, dando uma ideia da diversidade existente neste campo, **Empresa Familiar y Regímenes Comunitarios, in La Empresa Familiar: Encrucijada de Intereses Personales y Empresariales**, AAVV, Thomson Arandí, 2004, pp. 77.

dimensão, como *holdings*, detentoras de muitas participadas, até ao caso de um empresário individual que trabalha com a sua família.<sup>159</sup>

Não cabe aqui tomar posição ou apresentar as inúmeras definições, mas, não obstante, sempre se dirá que uma empresa em que exista uma família, definida como conjunto de pessoas com laços sanguíneos entre si, e em que esta detenha a propriedade/controlo de uma empresa, no sentido de deter a maioria do capital ou dos direitos de voto de forma a poder nomear a gestão, nunca se poderá deixar de considerar como uma empresa familiar.<sup>160</sup> Esta realidade, traz à vida das empresas obstáculos e problemas que não se verificam naquelas em que os sócios não têm laços de parentesco entre si, como tem vindo a ser demonstrado.

Bastante expressivo da complexidade da realidade de uma empresa familiar, é o modelo proposto por Tagiuri e David. Este sistema, conhecido por modelo dos três círculos, expõe “*de forma muito intuitiva*”<sup>161</sup> as três vertentes de uma empresa familiar: a empresa, a propriedade da empresa e a família.<sup>162</sup> Desta realidade tripartida, resultam diversos problemas que se repercutem na vida da sociedade, uma vez que ao longo do tempo a empresa vai-se tornando parte da identidade da família, e esta “parte integrante” da empresa.<sup>163</sup> Ora, se a família, em princípio – ou no princípio – pode funcionar como elemento agregador, que conjuga e harmoniza os interesses dos diversos sócios/familiares, a verdade é que também se pode vir a tornar um foco de problemas. Assim, atritos que se verifiquem na esfera das relações familiares vão ter impacto na sociedade, e a forma como esta evolui e remunera os seus accionistas poderá

---

<sup>159</sup> Seguindo de perto, María José Reyes López, **Economía del Matrimonio y Empresa Familiar**, in **La Empresa Familiar: Encrucijada de (...)**, pp. 102 e ss.

<sup>160</sup> Outras duas características comumente apontadas às empresas familiares são:

(1) a “sucessão”, que assume duas vertentes: a transmissão da propriedade e a transmissão da gestão. No sentido deste duplo significado da sucessão, Cfr. **50 Perguntas Essenciais sobre Empresas Familiares**, AAVV, Vida Económica- Editorial, 2011, pp. 25. Quanto à preferência/desejo de transmissão da empresa às gerações futuras, como característico deste tipo de empresas, cfr., entre outros, M. Bennedsen, Francisco Pérez-Gonzalez, e Daniel Wolfenzon, **The governance of Family Firms in Corporate Governance - A Synthesis of Theory, Research, and Practice**, 2010, pp.375. (2) A “representação/envolvimento directo de parte da família na gestão ou administração da empresa”, Cfr., entre outros, **Overview of Family-Business Relevant Issues: (...)**, pp. 10; definição adoptada pela Associação Portuguesa Das Empresas Familiares (<http://goo.gl/TQ41cg>); Hubert Shea, **Review Article – Family Firms: Controversies over Corporate Governance, Performance, and Management**, 2006, pp. 2 (<http://ssrn.com/abstract=934025>): o autor procede a uma enumeração, não taxativa, de várias definições/conceitos utilizados pela literatura.

<sup>161</sup> **50 Perguntas (...)**, pp. 19

<sup>162</sup> Renato Tagiuri e John Davis, **Bivalent Attributes of the Family Firm**, Harvard Business School, Reimp., 1996, in **Family Business Review IX**, pp. 199 e ss; Sobre o modelo dos 3 círculos, vide, João Carvalho das Neves, **A Sucessão na Empresa Familiar: A Estrutura de Governo e o Controlo do Capital**, Conferência de Finanças - Universidade dos Açores, 2001, pp. 3 e 4 ([http://pascal.iseg.ulisboa.pt/~jcneves/paper\\_sucessoes\\_acores.pdf](http://pascal.iseg.ulisboa.pt/~jcneves/paper_sucessoes_acores.pdf))

<sup>163</sup> Neste sentido, **50 Perguntas (...)**, pp. 23, onde os autores afirmam que “*num negócio familiar, a fronteira que separa a empresa da família é tão real como o equador*”.

também, por sua vez, projectar-se nas relações familiares, transformando-se assim a relação empresa/família num círculo vicioso.

Uma das características apontadas a esta “modalidade” de sociedades, relaciona-se com o envolvimento directo da família na gestão, ao ponto de parte da doutrina a utilizar na sua definição. De facto existe, no mínimo, a possibilidade de a família estar envolvida na gestão, uma vez que, tendo esta o controlo da sociedade, tem, em princípio, o correlativo poder de eleger os gestores. Contudo, parece-nos que se deve dividir esta realidade entre os casos em que a gestão executiva é assegurada por membros da família e os casos em que a família está apenas presente nas estruturas decisórias da empresa. Ou seja, neste último caso, o envolvimento resulta da própria relação sócio/sociedade, segundo a qual o sócio pretende colocar-se numa situação de controlo e de influência na estratégia empresarial, a par dos restantes titulares da propriedade. Ora, é principalmente nos casos em que a gestão executiva é assegurada por parentes, que se levantam mais questões.

Este factor pode influenciar, tanto positiva, como negativamente a empresa, dado que a existência de membros da família envolvidos na gestão pode acrescentar valor, mas também pode suscitar problemas acrescidos no momento da sucessão da gestão e da transmissão da propriedade da empresa.<sup>164</sup> Na realidade, o envolvimento da família na gestão executiva está muitas vezes associado à sucessão em cargos de administração de pessoas “menos preparadas” ou “habilitadas” pelo simples facto de pertencerem à família, ou ainda o aprisionamento de cargos de administração dentro de uma facção da família que detém o controlo da sociedade. Ora, a sucessão intergeracional, em sentido técnico, terá efeitos na estrutura acionista da empresa, podendo criar uma redistribuição do poder e influência na empresa. Assim, ambos estes efeitos, externos à empresa – a sucessão em sentido técnico e a sucessão na gestão – acarretam questões que exigem uma resposta preventiva de forma a que não se venham a verificar conflitos e a adopção de soluções desfavoráveis para a empresa.

Uma outra questão identificada no seio das empresas familiares reconduz-se ao problema de agência, ou seja, a um conflito de interesses, numa vertente diferente, uma

---

<sup>164</sup> Quanto à questão da variação de valor da empresa com o envolvimento da família, cfr. Cristina Cruz Serrano, Laura Nuñez Letamendia, **La Creación De Valor En La Empresa Familiar Cotizada Europea**, pp. 66 e ss. Em relação às questões da sucessão na gestão, Filipe Barreiros e José Costa Pinto **As Empresas familiares**, pp.214 e ss.

vez que, nestes casos, existe um grupo de accionistas, a família, que vai “controlar” a gestão da empresa, podendo determinar um desalinhamento entre os interesses da família, enquanto sócio maioritário ou dominante, e aqueles outros, que não detêm controlo, os ditos sócios minoritários.<sup>165</sup> No caso de o capital estar fragmentado apenas entre a família, e não havendo consenso ou estratégia comum, estes custos podem repercutir-se entre facções da família.<sup>166</sup> É o chamado segundo conflito de agência. Porém, este conflito não corresponde a uma característica idiossincrática da *governance* das empresas familiares, podendo verificar-se em sociedades em que não existe relação de parentesco entre os sócios maioritários e minoritários.<sup>167</sup>

A solução apontada pela doutrina, para a prevenção do surgimento destes problemas é a celebração de um acordo familiar, através do qual os sócios familiares regulem a sua actuação, conjuntamente, em relação à vida societária, nas mais diversas áreas atinentes à sua presença nas estruturas societárias.

### 3.2. Estrutura interna da sociedade

O regime jurídico das SA, no art. 278º/1 do CSC, permite a existência de três modelos de governo deste tipo societário: o modelo clássico ou monista, o modelo dualista ou germânico e o modelo anglo-saxónico.<sup>168</sup> Todos prevêm a existência de um órgão de

---

<sup>165</sup> Relacionado com esta vertente da questão da agência, está a temática dos *private benefit of control*, vide, M. Bennedsen, Francisco Pérez-Gonzalez, Daniel Wolfenzon, in *Corporate Governance, A Synthesis of Theory, Research, and Practice* (2010) pp. 376;

<sup>166</sup> Cfr. Filipe Barreiros e José Costa Pinto **As Empresas familiares**, in **A Emergência e o Futuro do Corporate Governance em Portugal**, AA VV, Coordenação de José Costa Pinto, Edições Almedina, Dezembro de 2013, pp. 210.

<sup>167</sup> Cfr., neste sentido, M. Bennedsen, Francisco Pérez-Gonzalez, e Daniel Wolfenzon, in *Corporate Governance - A Synthesis of Theory, Research, and Practice* (2010) pp. 376.

Apesar de esta vertente do problema de agência não ser idiossincrática deste tipo de empresas, interessa ter em conta que alguns estudos (Cfr. Cristina Cruz Serrano, Laura Nuñez Letamendia, **La Creación De Valor En La Empresa Familiar Cotizada Europea**, Banca March e IE Business School, Madrid, 2012, pp. 49 e ss. - disponível em <http://entrepreneurship.blogs.ie.edu/files/2012/06/EFCE-160620121.pdf>.) apontam para o facto de as empresas familiares, apesar de apresentarem maior criação de valor para os investidores, serem penalizadas pelo mercado no momento da sua transacção, apontando-se como justificação deste fenómeno o receio dos minoritários verem o seu investimento “expropriado” pela família. Os estudos referidos assentam na realidade das empresas cotadas em bolsa, porém as suas conclusões são válidas para o caso em estudo, uma vez que existe sempre a possibilidade de entrarem sócios externos à família. Logo, a penalização, devido aos receios de a família “expropriar” o minoritário da potencialidade do seu investimento, pode existir aquando da transacção de participações sociais, por opção – um dos sócios pretende vender a sua participação social – ou por necessidade – p.e. necessidade de entrada de capital, com entrada de novos sócios.

<sup>168</sup> Paulo Câmara e Gabriela Figueiredo Dias, **O Governo das Sociedades Anónimas**, in **O Governo das Organizações (...)**, pp. 46. Para uma distinção entre os diversos modelos e suas sub-modalidades, vide, Adelaide Menezes Leitão e José Alves Brito, **CSC Anotado**, pp.811 e ss. Paulo Câmara **Os Modelos de Governo das Sociedades Anónimas**, in **Jornadas em Homenagem ao Professor Doutor Raúl Ventura – A Reforma do Código das Sociedades Comerciais**, Almedina, 2007, pp. 198 e ss; **O Governo das Sociedades em Portugal – Uma Introdução**, in **Cadernos do Mercado de Valores Mobiliários**, n.º 12, CMVM, 2001 (<http://goo.gl/indcpc>)

administração, de fiscalização e deliberativo, podendo a estrutura interna da sociedade variar bastante consoante os interesses dos sócios.

A estrutura da administração, deve assentar nos seguintes pressupostos: por um lado permitir a representação dos sócios nas estruturas de governo da empresa e ao mesmo tempo assegurar que a administração executiva possa ser profissional. Um outro ponto importante é que essa orgânica interna seja a “mais leve” possível, tendo em conta as necessidades do caso concreto. Assim, afigura-se preferível uma forma de organizar a administração da sociedade que comporte a existência de administrador(es) executivo(s) e não executivos, em que estes serão a representação dos sócios na sociedade.

Não se visa criar a exigência da presença de “pessoas independentes” nas estruturas da sociedade. Entre outras finalidades, os administradores independentes, numa lógica de separação entre as pessoas jurídicas sociedade e sócios, servem melhor aquelas situações em que existem accionistas sem representação na orgânica societária interna – os ditos sócios minoritários – e visam assegurar o “bom governo” da sociedade de forma desinteressada, de modo a que estes não se vejam despossados do seu “investimento”.

A lógica aqui subjacente é diversa: não se tem em vista a existência de um “órgão independente” que fiscalize a administração, mas antes a representação dos titulares do capital, através da presença de alguns deles ou de pessoas que defendam os seus interesses. Este ponto resulta da importância que é dada à estratégia empresarial que deve ser desenvolvida de acordo com os interesses/vontade dos sócios.

De facto, não estando perante nenhuma das situações previstas no art. 413º/2,<sup>169</sup> o modelo que melhor se adequa às exigências do caso é o modelo clássico, uma vez que permite a existência de um órgão de administração que comporta os dois tipos de administradores referidos, sendo ainda o que apresenta a estrutura “mais leve”, pela exigência de apenas um fiscal único.

---

No sentido de que, conjugando todas as modalidades possíveis pela lei, temos nove modelos, e que estes três modelos correspondem aos modelos básicos, A. Menezes Cordeiro, *ult. ob. cit.*, pp. 1043 e Adelaide Menezes Leitão e José Alves Brito, *ult. ob. cit.* pp.811. Paulo Câmara *ult. ob. cit.*, pp. 208.

<sup>169</sup> Caso em que seria obrigatória a existência de CF e de ROC, tornando-se o modelo anglo-saxónico o com menor dimensão – cfr. neste sentido Paulo Câmara e Gabriela Figueiredo Dias, **O Governo das Sociedades Anónimas**, in **O Governo das Organizações (...)**, pp. 52.

Assim, a estrutura indicada deverá contemplar a existência de um administrador não-executivo, indicado por cada ramo da família e um administrador executivo, que deverá ser profissional. Tentativamente, o conselho será composto por cinco administradores, um administrador delegado, com competências executivas, nos termos do art. 407º/3 do CSC, sendo os restantes administradores não-executivos, representantes dos sócios. A forma de acautelar esta estrutura da administração será analisada no ponto seguinte.

### 3.3. Acordo Familiar

O Acordo Familiar surge como uma forma de os sócios regularem as suas relações, enquanto sócios/parentes, de forma a prevenirem que, no futuro, se venham a verificar conflitos que ponham em causa a continuidade da empresa, tanto em termos gerais, como na que respeita à respectiva titularidade. Assim, poderíamos definir o Acordo Familiar como “*um acordo consensual entre todos os membros proprietários da família – actuais e potenciais –, redigido por escrito, que define o que serão as linhas de conduta da família relativamente à empresa*”.<sup>170</sup> Como nota prévia, deve observar-se que este documento deverá ser celebrado “*entre todos os membros (...) actuais e potenciais*”.<sup>171</sup> Assim, por um lado, o acordo deve ser subscrito por todos os sócios, uma vez que apenas nestes termos se garante o consenso – pelo menos inicial – quanto aos assuntos nele vertidos, e ainda pelos respectivos descendentes – em princípio, futuros proprietários – envolvendo assim a geração vindoura no compromisso relativo à empresa e envolvendo-os ainda na sua lógica de funcionamento e organização.<sup>172</sup> Posto isto, propomo-nos, desenvolver duas questões: a primeira relativa ao conteúdo fundamental que deve constar deste acordo e, em segundo, o que ele consubstancia, em termos jurídicos.

Em relação ao seu conteúdo essencial, parece-nos claro que deve versar principalmente a organização da família, e ainda sobre a estrutura e forma de nomeação dos órgãos de administração, e o envolvimento de membros da família na empresa, tanto para cargos de administração como para lugares da empresa fora das estruturas de administração.<sup>173</sup>

---

<sup>170</sup> **50 Perguntas (...)**, pp. 41, onde os autores denominam este documento como Protocolo Familiar. Semelhante é a definição, do ordenamento jurídico espanhol, constante do *Decreto Real* 171/2007, de 9/02, relativa à publicidade destes acordos familiares.

<sup>171</sup> **50 Perguntas (...)**, pp. 41.

<sup>172</sup> Neste sentido, **50 Perguntas (...)**, pp. 41.

<sup>173</sup> Não obstante, sempre se dirá que poderíamos incluir outras matérias, a título de exemplo, restrições à transmissão das participações sociais (as ditas convenções de bloqueio, Maria da Graça Trigo, **Os Acordos Parassociais sobre o Exercício do Direito de Voto**, UCP, 1998, pp. 28); sobre as estratégias de desenvolvimento dos negócios, *p.e.*, a

Neste âmbito, deve-se promover a organização da família por “ramos”, ou seja, a formação de quatro grupos de acordo com a proximidade de parentesco – entre os quais haverá, em princípio, maior afinidade –, em que cada “ramo” nomeia um administrador, entre eles ou de fora da família, que não terá funções executivas, e os representará no conselho. Quanto ao administrador executivo, deverá exigir-se que seja aprovado por todos os representantes de cada ramo familiar. Esta estrutura do conselho resulta do que foi sendo exposto em relação à necessidade de, por um lado assegurar a existência de representação da família na empresa e, por outro, de a administração executiva ficar a cargo de um administrador profissional. Isto não implica que a pessoa a quem fica confiada a gestão executiva não possa ser membro da família, como à frente se verá. Em relação à colocação de limitações relativas à presença de membros da família nos cargos de administração executiva, ela visa evitar a tomada da gestão executiva por algum(s) dos sócios que detenham, ou venham a deter, o controlo da sociedade e que assim, em detrimento dos restantes sócios, promovam uma estratégia de gestão não consensual e possam nomear para cargos executivos pessoas menos preparadas ou competentes. As restrições, relativas à existência de membros da família a trabalhar na empresa, normalmente limitam-se ao exercício de cargos técnicos e de administração executiva, e as limitações poderão ser mais ou menos exigentes, consoante as responsabilidades da função assumida: assim, para um cargo de administração executiva, as exigências de formação ou de experiência profissional serão mais elevadas do que em relação a cargos de menor responsabilidade.<sup>174</sup>

No que concerne à qualificação jurídica do acordo em análise, parece claro que ele se reconduz à categoria de um acordo parassocial.<sup>175</sup> Com efeito, pelo menos no que toca ao aspecto, aqui apontado, relativo à estruturação do conselho e da forma de nomeação dos administradores, não se poderá deixar de considerar que estamos no âmbito de aplicação do art. 17º do CSC. Isto porque é um acordo celebrado entre os sócios, nessa

---

alienação dos activos que foram a base da empresa, como a terra, sendo sujeitos ao acordo de todos os sócios familiares ou a alteração da actividade do sector agrícola para outros sectores de actividade, como empreendimentos urbanísticos.

<sup>174</sup> Tanto no primeiro como no segundo caso, os critérios que orientarão essas limitações podem ser os mais variados, indo desde a exigência de formação superior na área de negócio da empresa à exigência de determinado número de anos de experiência profissional nessa mesma área, podendo ainda, consoante a responsabilidade do cargo assumido ser exigidos em maior grau, *p.e.*, no caso de administrador executivo maior grau formação profissional e/ou mais anos de experiência.

<sup>175</sup> Sobre os acordos parassociais, em geral, *vide*, A. Menezes Cordeiro, **Direito das Sociedades - Vol. I**, pp. 687 e ss.; Paulo Olavo Cunha, **Direito das Sociedades Comerciais**, pp. 171 e ss.; Maria da Graça Trigo, **Os Acordos Parassociais (...), Acordos Parassociais – Síntese das Questões Jurídicas Mais Relevantes, in Problemas do (...)**, pp. 169 e ss.; Ana Filipa Leal, **Algumas Notas Sobre a Parassocialidade no Direito Português, in Revista de Direito das Sociedades**, AAVV, Ano I, Almedina, 2009;

qualidade, e “*visam (...) regular situações societárias*”.<sup>176</sup> Nesta medida, pode considerar-se este acordo como sendo, relativo à *organização societária*,<sup>177</sup> com implicações no sentido de voto dos sócios.

Ora, não se vê como poderá um acordo, nos termos e com a finalidade acima indicados, ter uma natureza ou fundamento diferente dos da parassocialidade. As questões de ordem interpretativa que se poderão colocar, no que concerne a esta “subcategoria” de acordo parassocial, prendem-se com a existência de um elemento adicional: a família. Com efeito, o conteúdo deste documento não irá versar apenas sobre questões de ordem puramente societária: nele encontrar-se-ão declarações de vontade em relação à estratégia de continuidade da empresa, da relação familiar, da organização e regras internas sobre o funcionamento de cada ramo familiar. A pergunta que então se coloca, é a de saber se existe a necessidade de recorrer a elementos interpretativos de natureza diversa dos jusocietários. Ou, colocado de outra forma, se a presença deste elemento justifica valorações de (in)validade diferentes face aos casos em que ele não está presente. A resposta deverá ser dada caso a caso. Porém, não nos parece de recusar, liminarmente, o recurso a esses elementos, desde que se justifique pela respectiva relevância ao nível da formação da vontade e da teleologia do acordo.

Por último, visto que a sua validade e eficácia dependem das regras jussocietárias relativas aos acordos parassociais, *máxime*, o já citado art. 17º do CSC, resta averiguar, face ao nº 1 do mesmo preceito, a possibilidade de serem parte deste acordo, para além dos sócios, os seus descendentes, uma vez que estes são terceiros em relação à sociedade. A generalidade da doutrina sustenta o entendimento de que o art. 17º/1 não proíbe a celebração de acordos parassociais entre sócios e terceiros estranhos à sociedade,<sup>178</sup> pelo que não se vê fundamento para poder limitar a adesão daqueles que – em princípio – serão os futuros sócios, ainda que no momento da celebração do acordo ainda não o sejam.

---

<sup>176</sup> A. Menezes Cordeiro, **Direito das Sociedades**, Vol. I, pp. 688.

<sup>177</sup> Neste sentido, Ana Filipa Leal, **Algumas Notas Sobre a Parassocialidade (...)**, pp. 143, onde a autora considera este tipo de acordos como um misto entre os relativos à *participação social* e às *convenções de voto*.

## CONCLUSÃO

O desenvolvimento do sector Agrícola, a par do desenvolvimento rural, é uma aposta, não só existente, como essencial para a sociedade moderna. As necessidades permanentes de consumo de produtos desta natureza, as exigências ambientais e a dimensão geográfica do espaço rural na Europa e no mundo, exigem um tratamento cuidadoso desta realidade, que será sempre fundamental para um desenvolvimento sustentável.

A Agricultura encontra-se, nos dias que correm, numa envolvente que exige estrutura e organização capaz de fazer face a essas exigências, pelo que a sua inserção no mundo empresarial, em regime de concorrência interna na UE, é um facto que não pode ser ignorado. Daqui decorre a necessidade, daqueles que se encontram neste meio, de recorrer às formas de organização disponíveis no ordenamento jurídico que lhes possibilitem um maior aproveitamento dos recursos disponíveis.

O *case study* apresentado, para o qual, ao longo deste trabalho, procurámos uma solução jurídica e económica que se adequasse às suas circunstâncias, apresenta-se como uma entre – cremos nós – várias situações fácticas dos dias que correm: a divisão da propriedade fundiária e o conseqüente abandono da actividade Agrícola, por a mesma não ser economicamente viável, na sua dimensão individualmente considerada. Olhar esta actividade numa perspectiva empresarial é a solução preconizada.

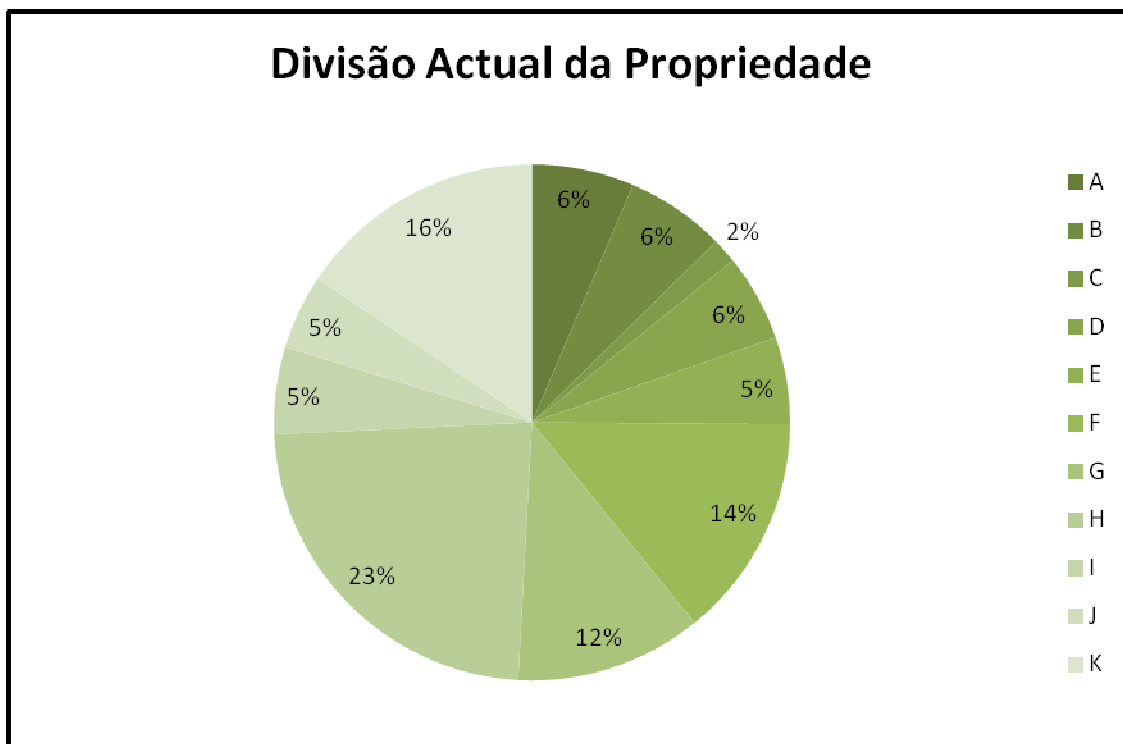
Quando a realidade que tratamos, neste âmbito das empresas, envolve “família”, devemos ter em conta as questões que daí poderão decorrer e, assim, preparar a empresa para enfrentar essas dificuldades que poderão advir.

Este estudo apresenta-se como uma simples ideia do que, numa lógica empresarial, é possível realizar para que se possa maximizar os recursos, naturais e humanos, que existem, ou seja, um caminho possível. Assim, na conclusão deste trabalho, esperamos que o mesmo, através dos assuntos e temas abordados, que visam prevenir problemas e procurar novas soluções, dê esse contributo.

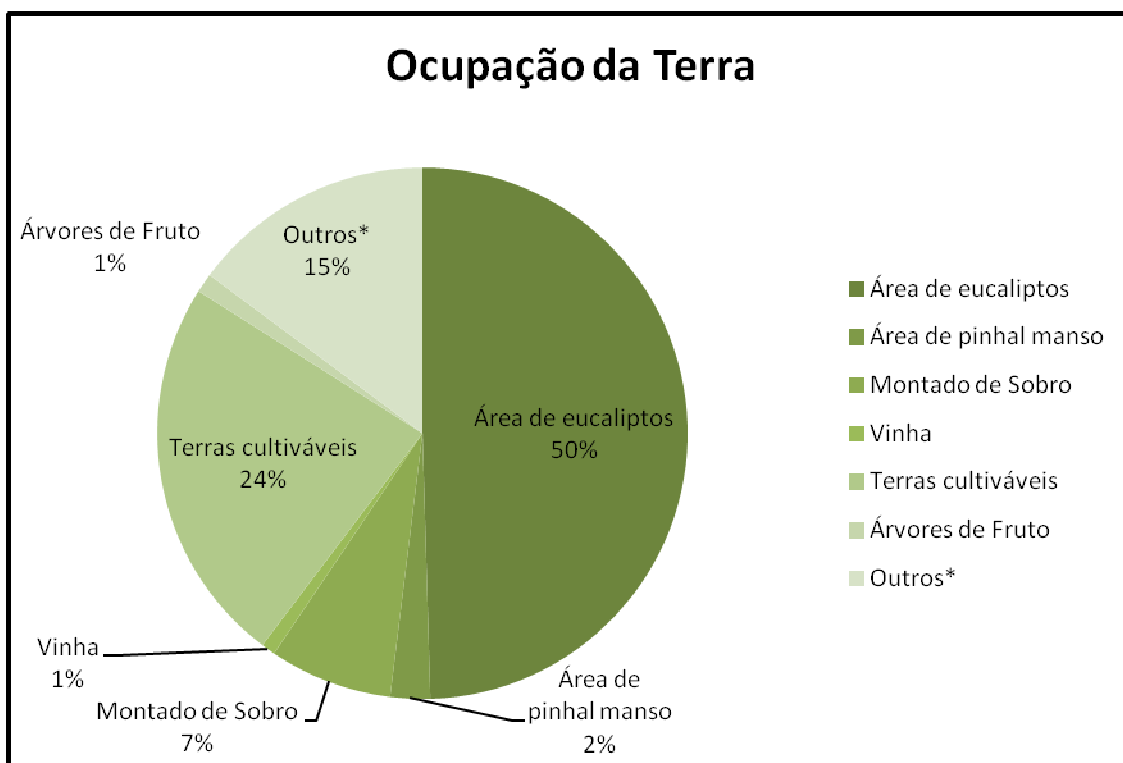
---

<sup>178</sup> Neste sentido, Ana Filipa Leal, **Algumas Notas Sobre a Parassocialidade (...)**, pp. 147 e ss.; Maria da Graça Trigo, **Acordos Parassociais – Síntese (...)**, pp. 173 e 174.

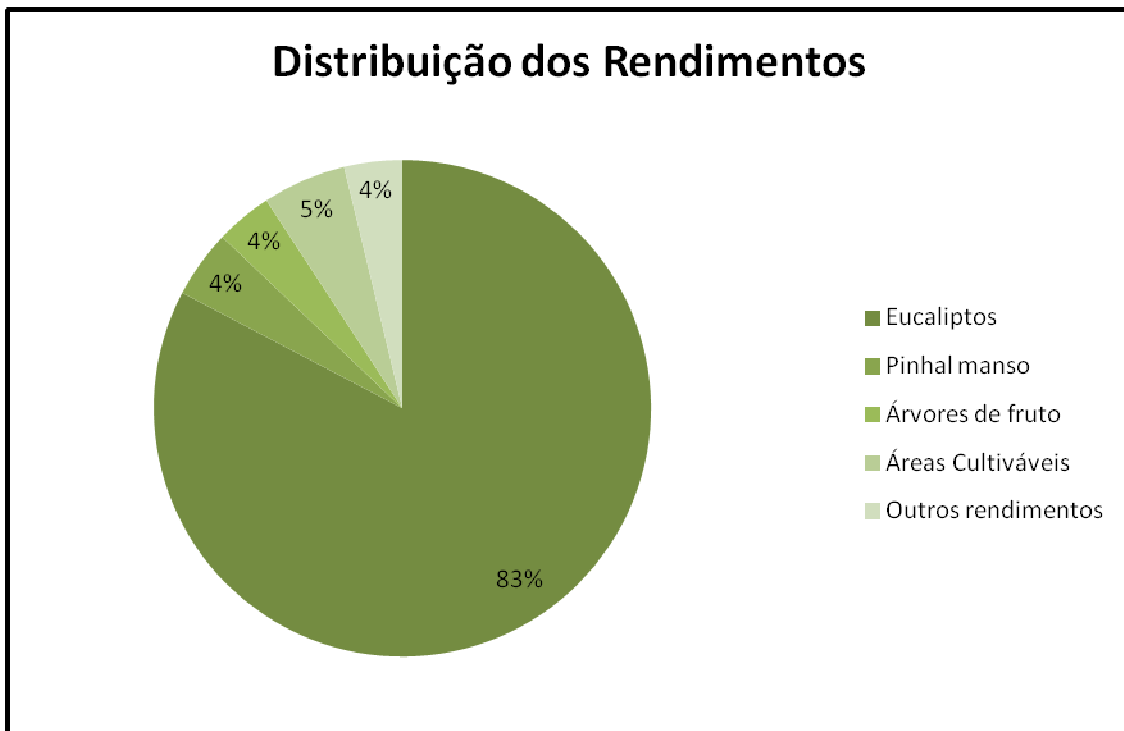
**Gráfico 1** – Divisão Actual da Propriedade por Parcelas em Percentagem do Total



**Gráfico 2** - Ocupação da Terra por Cultura



**Gráfico 3** – Distribuição dos Rendimentos do Conjunto das Parcelas



**Tabela 1 – Área de cada Parcela, Rendimento Total e Rendimento por há**

Parcelas	Área		Rendimento	
	há	%	€	€/ha
A	82	6,4%	2.582,00 €	31,49 €
B	80	6,2%	830,00 €	10,38 €
C	20	1,6%	520,00 €	26,00 €
D	70	5,5%	2.070,00 €	29,57 €
E	70	5,5%	820,00 €	11,71 €
F	180	14,0%	3.930,00 €	21,83 €
G	150	11,7%	4.150,00 €	27,67 €
H	300	23,4%	8.700,00 €	29,00 €
I	70	5,5%	3.070,00 €	43,86 €
J	60	4,7%	910,00 €	15,17 €
K	200	15,6%	6.400,00 €	32,00 €
<b>Total</b>	<b>1282</b>	<b>100,0%</b>	<b>33.982,00 €</b>	<b>26,51 €</b>

**Tabela 2 – Rendimentos**

Culturas	Área		Rendimento	
	há	%	total	€/há
Eucaliptos	635	50%	28.100,00 €	44,25 €
Pinhal manso	31	2%	1.500,00 €	48,39 €
Árvores de fruto	15	1%	1.250,00 €	83,33 €
Áreas Cultiváveis	304	24%	1.850,00 €	6,09 €
Outros Rendimentos			1.282,00 €	- €
<b>Total</b>	<b>985</b>	<b>100%</b>	<b>33.982,00 €</b>	<b>- €</b>

**Tabela 3 – Tabela Comparativa**

<b><u>TABELA COMPARATIVA</u></b>	<b><u>Escopo e Responsabilidade</u></b>	<b><u>Exigências Relativas à Qualidade dos Membros</u></b>	<b><u>Financiamento</u></b>	<b><u>Funcionamento</u></b>	<b><u>Gestão</u></b>	<b><u>Orgânica</u></b>	<b><u>Benefícios fiscais ou Outros</u></b>	<b><u>Liquidez do investimento</u></b> <small>179</small>
<b><u>Cooperativas Agrícolas</u></b>	- Não lucrativo (apesar de poder distribuir excedentes) - Limitada (podendo ser previsto o contrário)	Cooperadores têm que ser titulares de uma exploração agrícola ou desenvolverem actividades agrícolas	Preferência pelo autofinanciamento (mas acesso a várias formas de financiamento alheio)	Democrático (um cooperador = um voto)	Escolhida entre os cooperadores	Relativamente flexível (possibilidade de existência de outros órgãos para além da Dir., AG e CF)	Isenção de: IRC, IMI, IMT, e de Imposto de Selo	Fraca (grandes limitações)
<b><u>Regime da Agricultura de Grupo</u></b>	- Lucrativo - Limitada ao capital subscrito	SAG-IC/IP - todos os sócios têm que ser agricultores a título principal  APA/ACEA - apenas os gerentes têm que ser agricultores a título principal  EFAR - sócios têm que ser familiares e trabalhar na exploração agrícola	Acesso a diversas formas de financiamento (próprio e alheio)	Democrático (um sócio = um voto)	Gestão tem que ser assegurada pelos sócios	Regime das sociedades comerciais (com a diferença de que a gestão tem que ser assegurada pelos sócios)	SAG – Mesmos incentivos fiscais das cooperativas  APA/ACEA/EFA R – não têm o regime de benefícios aprovado	Fraca (devido às limitações à qualidade dos sócios)
<b><u>Sociedades Comerciais</u></b>	- Lucrativo - Limitada ao capital subscrito (excepto nas SENC)	Não há limitações	Acesso a diversas formas de financiamento (próprio e alheio)	Não Democrático (proporcional à participação social)	Possibilidade de existir gestão profissional e independente	Flexível (dentro dos modelos previstos no CSC)	Sem incentivos fiscais	Alta

<sup>179</sup> Liquidez do investimento: facilidade transformação das acções ou dos títulos de capital em dinheiro, em que por *Inexistente* se entende a impossibilidade de transmitir os títulos representativos do investimento e por *Alta* grande facilidade em os transmitir, cujo paradigma será os títulos cotados em bolsa.

## **SIGLAS E ABREVIATURAS**

AA VV – vários autores

ACEA – Agrupamento Complementar de Exploração Agrícola

ACI – Aliança Cooperativa Internacional

AG – Assembleia Geral

al. – alínea

APA – Agrupamento de Produção Agrícola

art. – artigo

CA – Conselho de Administração

CC – Código Civil

CCom – Código Comercial

CCoop – Código Cooperativo

CE – Comissão Europeia

CF – Conselho Fiscal

cfr. – conferir

CIMT – Código do Imposto Municipal sobre as Transacções Onerosas de Imóveis

CIS – Código do Imposto de Selo

CRP – Constituição da República Portuguesa (1974)

CSC – Código das Sociedades Comerciais

DL – Decreto-Lei

EBF – Estatuto dos Benefícios Fiscais

Ed. – Edição

EM – Estados Membros

EU – União Europeia

FEADER – Fundo Europeu Agrícola para o Desenvolvimento Rural

FEAGA – Fundo Europeu Agrícola de Garantia

IMI – Imposto Municipal sobre Imóveis

IMT – Imposto Municipal sobre as Transacções Onerosas de Imóveis

IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas

IS – Imposto de Selo

PAC – Política Agrícola Comum

PE – Parlamento Europeu

PIB – Produto Interno Bruto

pp. – página(s)

Reg. – Regulamento

Reimp. – Reimpressão

ROC – Revisor Oficial de Contas

SA – Sociedade Anónima

SAG – Sociedade Agrícola de Grupo

SAG-IC – Sociedade Agrícola de Grupo – integração completa

SAG-IP – Sociedade Agrícola de Grupo – integração parcial

SEC – Sociedades em Comandita

SENC – Sociedades em Nome Colectivo

SPQ – Sociedade por Quotas

TFUE – Tratado do Funcionamento da União Europeia

## BIBLIOGRAFIA

- AA.VV., *50 Perguntas Essenciais sobre Empresas Familiares*, Vida Económica-Editorial, S.A., 2011.
- AA.VV., *A Emergência e o Futuro do Corporate Governance em Portugal*, Coordenação de José Costa Pinto, Reimp., Edições Almedina, 2014.
- AA.VV., *Código das Sociedades Comerciais Anotado*, Coordenação António Menezes Cordeiro, Edições Almedina, 2.<sup>a</sup> ed., 2012.
- AA.VV., *Estudos de Direito das Sociedades*, Coordenação J.M. Coutinho de Abreu, Edições Almedina, 11.<sup>a</sup> ed., 2013.
- AA.VV., *Jornadas em Homenagem ao Professor Doutor Raúl Ventura – A Reforma do Código das Sociedades Comerciais*, Coordenação António Menezes Cordeiro e Paulo Câmara, Edições Almedina, 2007.
- AA.VV., *La Empresa Familiar: Encrucijada de Intereses Personales y Empresariales*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 1.<sup>a</sup> ed., 2004.
- AA.VV., *O Governo das Organizações – A Vocação Universal do Corporate Governance*, Edições Almedina, 2011.
- AA.VV., *Problemas do Direito das Sociedades*, 2.<sup>a</sup> Reimp., Almedina/IDET, 2008.
- AA.VV., *Revista de Direito das Sociedades*, Ano I, Almedina, 2009.
- ABREU, JORGE COUTINHO DE, *Curso de Direito Comercial*, II, Edições Almedina, 3.<sup>a</sup> Reimp. da Edição de 2002, 2004;
- *Da Empresarialidade (Das Empresas no Direito)*, Reimp., Edições Almedina, 1999;
- *Governança das Sociedades Comerciais*, Edições Almedina, 2.<sup>a</sup> ed., 2010.

ALMEIDA, ANTÓNIO PEREIRA DE, “Os Administradores Independentes”, in *Jornadas em Homenagem ao Professor Doutor Raúl Ventura – A Reforma do Código das Sociedades Comerciais*, AA.VV., Edições Almedina, 2007;

– *Direito Comercial I*, Edição da AAFDL, 1978/79.

ARMOUR, JOHN/HANSMANN, HENRY/KRAAKMAN, REINIER, “Agency Problems and Legal Strategies”, in *The Anatomy of Corporate Law*, Reinier Kraakman *at. Al.*, 2.<sup>a</sup> ed., *Oxford University Press*, 2009.

BENNEDSEN, M./PÉREZ-GONZALEZ, FRANCISCO/WOLFENZON, DANIEL, “The Governance of Family Firms”, in *Corporate Governance - A Synthesis of Theory, Research, and Practice*, 2010.

BREALEY, RICHARD A./MYERS, STEWART C., *Principles of Corporate Finance*, 5.<sup>a</sup> ed., *International Edition*, 1996.

CÂMARA, PAULO, “O Governo das Sociedades em Portugal – Uma Introdução”, in *Cadernos do Mercado de Valores Mobiliários*, n.º 12, CMVM, 2001, (<http://goo.gl/indcpc>).

– “Os Modelos de Governo das Sociedades Anónimas”, in *Jornadas em Homenagem ao Professor Doutor Raúl Ventura – A Reforma do Código das Sociedades Comerciais*, AA.VV., Edições Almedina, 2007;

– “Vocação e Influência do *Corporate Governance*: Uma visão Transversal sobre o Tema”, in *O Governo das Organizações – A Vocação Universal do Corporate Governance*, AA.VV., Edições Almedina, 2011.

CÂMARA, PAULO/DIAS, GABRIELA FIGUEIREDO, “O Governo das Sociedades Anónimas”, in *O Governo das Organizações – A Vocação Universal do Corporate Governance*, AA.VV., Edições Almedina, 2011.

CAMPOS, ANTÓNIO DOS SANTOS, *Associações agrícolas: um guia prático*, 2<sup>a</sup> ed. Lisboa: DGDR, 1999, (<http://www.dgadr.mamaot.pt/mediateca>).

CAMPOS, JOÃO MOTA DE/CAMPOS, JOÃO LUÍS MOTA DE/PEREIRA, ANTÓNIO PINTO, *Manual de Direito Europeu – o sistema institucional, a ordem jurídica e o ordenamento económico da União Europeia*, 7ª ed., Coimbra Editora, 2014.

COMISSÃO EUROPEIA, *A Política Agrícola Comum – A História Continua*, 2012 (<http://goo.gl/hXPF6A>).

COMISSÃO EUROPEIA, *Overview of Family-Business Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies*, 2009 (<http://goo.gl/Op5rIJ>).

COMMITTEE ON THE FINANCIAL ASPECTS OF CORPORATE GOVERNANCE, *The Financial Aspects of Corporate Governance*, 1992, (<http://www.ecgi.org/codes/documents/cadbury.pdf>).

CORDEIRO, ANTÓNIO MENEZES, *Direito Comercial*, Edições Almedina, 3.ª ed., 2012;

– *Direito das Sociedades*, I (*Parte Geral*), Edições Almedina, 3.ª ed., 2011;

– *Direito das Sociedades*, II (*Das Sociedades em Especial*), Edições Almedina, 2.ª Reimp. da 2.ª ed., 2014;

– *Tratado de Direito Civil – Vol. II (Direito da Obrigações, Tomo I)*, Edições Almedina, 2009.

CORREIA, MIGUEL PUPO, *Direito Comercial*, Ediforum, 12.ª ed. Revista e Actualizada, 2011.

CORREIA, SÉRVULO, *O sector cooperativo português*, Lisboa, 1970;

– *Cooperação, Cooperativismo e Doutrina Cooperativa*, Lisboa, 1965.

COSTA, MÁRIO JÚLIO DE ALMEIDA E, *Noções Elementares de Direito Civil*, 6ª Ed., Revista e Actualizada, Edições Almedina, 2013.

- CUNHA, PAULO OLAVO, *Direito das Sociedades Comerciais*, Reimp. da 5.<sup>a</sup> ed., Edições Almedina, 2014.
- DOMINGUES, PAULO DE TARSO, “Capital e património sociais, lucros e reservas”, *in Estudos de Direito das Sociedades*, AA.VV., IEDT e Edições Almedina, 11.<sup>a</sup> ed., 2013;
- “Garantias da Consistência do Capital Social”, *in Problemas do Direito das Sociedades*, AA.VV., 2.<sup>a</sup> Reimp., Almedina/ IEDT, 2008;
- “O Regime das Entradas no Código da Sociedades Comerciais”, *in RFDUP III*, 2006, (<http://repositorioaberto.up.pt/bitstream/10216/23886/2/2184.pdf>);
- *Do Capital Social – Noção, Princípios e Funções*, Coimbra Editora, 1998;
- *Variações sobre o Capital Social*, Reimp., Edições Almedina, 2013.
- DUARTE, RUI PINTO, “Suprimentos, Prestações Acessórias e Prestações Suplementares – Notas e Questões”, *in Problemas do Direito das Sociedades*, AA.VV., 2.<sup>a</sup> Reimp., Almedina/IDET, 2008.
- ESPERANÇA, JOSÉ PAULO/INÁCIO, PEDRO LEITE, *Fusões e Aquisições*, UCP - Programas para Executivos, 1996, pp. 10.
- FAUQUET, D.G., *Le Secteur Cooperatif*, 4.<sup>a</sup> ed., Bale/Paris/Bruxelles: U.S.C et al, 1942.
- FELICIANO, GUILHERME GUIMARÃES, *Cooperativas, Comercialidade e Participação Social*, Tese de Doutoramento em Ciências Jurídicas pela FDUL, 2005.
- FRADA, MANUEL CARNEIRO DA/GONÇALVES, DIOGO COSTA, “A Acção *ut singuli* (de responsabilidade civil) e a relação do Direito Cooperativo com o Direito das Sociedades Comerciais”, *in Revista de Direito da Sociedades*, Ano I (2009) – Número 4, AA.VV., Edições Almedina, 2009.

GABINETE DE PLANEAMENTO E POLITICAS, *A Agricultura na Economia Portuguesa – Envolvente, Importância e Evolução Recente*, 2012, (<http://goo.gl/4tW4O7>).

GALGANO, FRANCESCO, *La Società per Azioni, Le Altre Società di Capitali, Le Cooperative*, Zanichelli-Bologna, 3.<sup>a</sup> ed., 1981.

GOMES, JANUÁRIO DA COSTA, *Código das Sociedades Comerciais Anotado*.

GONÇALVES, DIOGO COSTA, “O governo das sociedades por quotas” in *O Governo das Organizações – A Vocação Universal do Corporate Governance*, AA.VV., Edições Almedina, 2011.

– ver FRADA, MANUEL CARNEIRO DA

INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA, *Estatísticas do Emprego – 4.º Trimestre de 2013*, pp. 36, (<http://goo.gl/XazTEq>).

– *Recenseamento Agrícola de 2009*, Edição de 2011, (<http://goo.gl/oDkJMP>).

LEAL, ANA FILIPA, “Algumas Notas Sobre a Parassocialidade no Direito Português”, in *Revista de Direito das Sociedades*, AA.VV., Ano I, Almedina, 2009.

LEAL, JOANA SILVA, *Empresas Familiares – Reflexão sobre o seu Governo e Sucessão*, Dissertação final de Mestrado, UCP, 2011 (<http://goo.gl/3DU3r6>).

LEITÃO, ADELAIDE MENEZES, “Acordos Parassociais e Corporate Governance”, in *Estudos em Homenagem a Miguel Galvão Teles*, II, AA.VV., Edições Almedina, 2012.

LEITÃO, LUÍS MANUEL TELES MENEZES, *Direito das Obrigações – Vol. III*, 9.<sup>a</sup> ed., 2014

LIMA, PIRES DE/VARELA, ANTUNES, *Código Civil Anotado*, II, 4.<sup>a</sup> ed. Revista e Actualizada, Coimbra Editora, 1997;

– *Código Civil Anotado*, III, 2.<sup>a</sup> ed. Revista e Actualizada, Coimbra Editora, 2010.

- LÓPEZ, MARÍA JOSÉ REYES, “Economía del Matrimonio y Empresa Familiar”, in *La Empresa Familiar: Encrucijada de Intereses Personales y Empresariales*, AA.VV., Thomson Arandi, 2004.
- MARTINEZ, PEDRO ROMANO, *Direito das Obrigações – Contratos*, 4.<sup>a</sup> Reimp. da 2.<sup>a</sup> ed., Almedina, 2011.
- NAMORADO, RUI, *Introdução ao Direito Cooperativo*, Edições Almedina, 2000;  
– *O Essencial Sobre Cooperativas*, Edição Imprensa Nacional Casa da Moeda.
- NEVES, JOÃO CARVALHO DAS, *A Sucessão na Empresa Familiar: A Estrutura de Governo e o Controlo do Capital*, Conferência de Finanças - Universidade dos Açores, 2001,  
([http://pascal.iseg.ulisboa.pt/~jcneves/paper\\_sucessoes\\_acores.pdf](http://pascal.iseg.ulisboa.pt/~jcneves/paper_sucessoes_acores.pdf)).
- PINTO, JOSÉ COSTA/BARREIROS, FILIPE, “As Empresas Familiares – Perspectivas da Sua Evolução de 2013 a 2023”, in *A Emergência e o Futuro do Corporate Governance em Portugal*, Coordenação de José Costa Pinto, Edições Almedina, Reimp. 2014.
- PITA, MANUEL ANTÓNIO, “O uso e fruição de bens na realização do Capital Social”, in *Homenagem da Faculdade de Direito de Lisboa ao Professor Doutor Inocêncio Galvão Telles, 90 anos*, AA.VV., Edições Almedina, 2007.
- SERRANO, CRISTINA CRUZ/LETAMENDIA, LAURA NUÑEZ, *La Creación De Valor En La Empresa Familiar Cotizada Europea*, Banca March e IE Business School, Madrid, 2012 - disponível em <http://entrepreneurship.blogs.ie.edu/files/2012/06/EFCE-160620121.pdf>.
- SHEA, HUBERT, *Review Article – Family Firms: Controversies over Corporate Governance, Performance, and Management*, 2006,  
(<http://ssrn.com/abstract=934025> ).
- SILVA, JOÃO CALVÃO DA, “Responsabilidade Civil dos Administradores Não Executivos, Da Comissão de Auditoria e do Conselho Geral e de Supervisão”, in

*Jornadas em Homenagem ao Professor Doutor Raúl Ventura – A Reforma do Código das Sociedades Comerciais*, AA.VV., Almedina, 2007.

TAGIURI, RENATO/DAVIS, JOHN, “Bivalent Attributes of the Family Firm”, in *Family Business Review* IX, Harvard Business School, Reimp., 1996.

TAVARES, JOSÉ, *Sociedade e Empresas Comerciais*, 2.<sup>a</sup> ed., Coimbra Editora, 1924.

TRIGO, MARIA DA GRAÇA, “Acordos Parassociais – Síntese das Questões Jurídicas Mais Relevantes”, in *Problemas do Direito das Sociedades*, AA.VV., 2.<sup>a</sup> Reimp., Almedina/IDET, 2008.

– *Os Acordos Parassociais sobre o Exercício do Direito de Voto*, UCP, 1998

VASCONCELOS, PEDRO PAIS DE, *A Participação Social nas Sociedades Comerciais*, Reimp. da 2.<sup>a</sup> ed., Almedina, 2014;

– *Direito Comercial – Vol. I*, Edições Almedina, 2011.

VIEIRA, RUI CORREIA, *Agricultura de grupo*, Lisboa: DGDR, 2000, (<http://www.dgadr.mamaot.pt/mediateca>).

ZULUETA, PURIFICACIÓN MARTORELL, “Empresa Familiar y Regímenes Comunitarios”, in *La Empresa Familiar: Encrucijada de Intereses Personales y Empresariales*, AA.VV., Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 1.<sup>a</sup> ed., 2004.

## SÍTIOS DA INTERNET

[http://ec.europa.eu/enterprise/index\\_pt.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/index_pt.htm) - sítio da Comissão Europeia

<http://www.cases.pt/> - sítio da Cooperativa António Sérgio

<http://www.cgov.pt/> - sítio do Instituto Português de Corporate Governance (IPCG)

<http://www.dgadr.mamaot.pt/> - sítio da Direcção Geral da Agricultura e Desenvolvimento Rural

<http://www.empresasfamiliares.pt/> - sítio da Associação Portuguesa das Empresas Familiares

<http://www.ffi.org/> - sítio do *Family Firm Institute*

<http://www.governancelab.org/> - sítio do *Governance Lab*

<http://www.gpp.pt/> - sítio do Gabinete de Planeamento e Políticas (do Ministério da Agricultura e do Mar)

[http://www.ifap.min-agricultura.pt/portal/page/portal/ifap\\_publico](http://www.ifap.min-agricultura.pt/portal/page/portal/ifap_publico) - sítio do Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas (IFAP)

[http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpgid=ine\\_main&xpid=INE](http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpgid=ine_main&xpid=INE) - sítio do Instituto Nacional de Estatística

<http://www.proder.pt/homepage.aspx> - sítio do Programa de Desenvolvimento Rural (PRODER)