CARLOS F. SANTOS CARVALHO ADVOGADO

MÊS: NARÇO

CIRCULAR N.º 22/2016

Assunto: A "globalização" (internacionalização) da economia portuguesa. Filiais e sucursais.

A <u>internacionalização</u> do comércio e indústria portuguesas é um facto. Não é um fenómeno social de agora; acelerou, novamente, agora. Iniciou-se, segundo alguns, com a chegada de Vasco da Gama à India. Referido o fenómeno,

Hoje, como "Globalização", a sua dinâmica essencial é a "existência de interligações e fluxos globais ao nível económico, político, cultural e ambiental que tornam irrelevantes muitas das fronteiras e dos limites existentes", — Maufred B. Steger, "A Globalização". A globalização reduziu, --- "comprimiu o mundo" --- , nos aspectos de tempo e espaço. E,

lsso foi tornado possível, no nosso tempo, --- novo elan à globalização ---, com os avanços tecnológicos, "novas tecnologias". Mas, atenção,

Sendo uma "alteração das formas de contacto humano", **não podemos reduzir** este fenómeno a um único domínio, --- por ex., a expansão do mercado mundial ---, <u>o económico</u>. A globalização atingiu todas as áreas sociais da vida. Como já aconteceu no tempo das Descobertas, influenciou a religião, as artes, os costumes, etc.. Umas vezes, no bom sentido; outras, no pior sentido. Por ex., no momento actual, o cavalo negro da globalização é o terrorismo.

Contudo, vamo-nos cingir <u>ao aspecto "económico"</u>; e, neste, fixar a n/ atenção nesta particularidade: com a internacionalização da economia portuguesa, as empresas portuguesas foram fixar-se lá fora; e, as empresas estrangeiras, no solo português. Normalmente, por meio de "representantes"; outras vezes, mais elaborado, por ex., pelo "Franchising". Mas,

Não são estes aspectos que nos interessam. Mas, sim, a instalação de representações mais reais e sólidas: a abertura de <u>sucursais</u> ou de <u>filiais</u>. Daí, parece-nos conveniente, --- até para utilização própria, agora, no sentido da fixação das empresas portuguesas no estrangeiro ---, fornecer alguns elementos sobre estas duas representações, que são <u>"prolongamentos"</u> de sociedades comerciais. Daí,

Vamos começar pela "SUCURSAL", que pode ser definida como: instalação que, sendo um órgão subordinado que depende economicamente de outro (o principal; a "mãe"); tem o mesmo objectivo e denominação social; não tem personalidade jurídica independente; e, que se situa numa região diferente do país ou do mundo. Como resulta do art.º 5, do CIRC (n.º 1 e n.º 2, al. b)), é um estabelecimento estável, porque instalação fixa. É uma representação permanente de uma sociedade (a

CARLOS F. SANTOS CARVALHO ADVOGADO

"mãe"), exercendo a mesma actividade desta; sob a direcção desta, ainda que possa ter alguma autonomia, pois tem uma representante legal; podendo daí celebrar actos e contratos; pois podem gozar de certa independência administrativa. Contudo, o "responsável" é sempre a casa "mãe". Agora,

<u>VANTAGENS</u>, das sucursais: Primeiro – não é necessário afectar capital. Segundo – benefícios de ordem fiscal, pois o repatriamento dos lucros para a casa "mãe" depois de tributados, não sofrerá nova dedução. Mas, tudo depende das circunstâncias. Terceiro – a sua administração é menos complicada,

DESVANTAGENS, desde logo, a responsabilidade pelas dívidas é da cada "mãe", uma vez que o património desta é total e ilimitadamente responsável pela actuação da sucursal. Depois, não é possível estabelecer relações contratuais entre esta e a casa "mãe". Não é possível, também, efectuar transferências patrimoniais sem limites, pois apenas poderá facturar os serviços que efectivamente são prestados.

A outra possibilidade, a <u>"FILIAL"</u>, pode ser definida como: uma sociedade, na forma do tipo de sociedades previstas no Cód. Soc. Comerciais, --- anónima, quotas, etc. ---, detida maioritariamente por outra; com personalidade jurídica e património próprio; responde pela totalidade das suas dívidas. Claro,

A sociedade que integra a quase totalidade do seu capital, exercerá, directa ou indirectamente, uma influência dominante.

VANTAGENS – a grande vantagem resulta do seguinte: se o negócio correr mal, a tal sociedade "maioritária" ("mãe"), apenas responde até ao limite da sua participação no capital da "filial". Outra grande vantagem: é possível estabelecer relações contratuais entre a filial e a sociedade-mãe; efectuar transferências patrimoniais, em princípio sem limites.

<u>DESVANTAGENS</u> — podem surgir complicações nas transferências, ou ser sujeito a condicionalismos. Depois, a grande desvantagem de, sendo uma nova sociedade, e sendo constituída, — como é necessário e obrigatório —, sob a forma de sociedade, terá de ter um capital, pelo menos o mínimo legal. O que no caso de anónima, já é elevado.

Portanto, se estiver a negociar com uma organização comercial estrangeira, em território nacional, tem interesse em saber que tipo de organização a mesma veste: se uma sucursal; se uma filial. Ou, se é um mero "representante".