

REDE DE PARCERIAS NACIONAIS PLMJ

A SUCESSÃO EMPRESARIAL



VICTOR RÉFEGA FERNANDES
(Sócio)

victor.refegafernandes@plmj.pt



FREDERICO PERRY VIDAL
(Sócio, Escritório PLMJ Porto)

frederico.perryvidal@plmj.pt

CONTEÚDOS EDITORIAIS

EDITORIAL
Victor Réfega Fernandes
Frederico Perry Vidal

O SÓCIO OU ACCIONISTA E O GESTOR
Manuel Rebanda

MODELOS DE ORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL
Manuel Liberal Jerónimo

RESPONSABILIDADE TRIBUTÁRIA DO
GESTOR
Roberto Mendes Londral

EDITORIAL

Realizou-se no mês passado, no Funchal, nas instalações da ACIF – Câmara de Comércio e Indústria da Madeira, mais uma conferência inserida no Ciclo de Conferências da Rede de Parcerias Nacionais PLMJ, dedicada ao tema da “Sucessão Empresarial”.

A conferência do Funchal marcou o alargamento da Rede de Parcerias Nacionais PLMJ à Região Autónoma da Madeira, reforçada com a recente adesão da Mendes Londral & Associados (ML&A) – uma Sociedade de Advogados de referência naquele mercado, com sessenta anos de existência - reforçando assim a presença e extensão da Rede de Parcerias Nacionais PLMJ a esta Região.

Foi uma sessão muito bem-sucedida sobre um tema com muita actualidade e interesse, que contou com a participação do empresário do grupo Porto Bay, Eng. David Caldeira. Participaram ainda na conferência a Presidente da ACIF, representantes da PLMJ e dos escritórios Parceiros de Coimbra e do Funchal.

Manuel Rebanda, Pereira Monteiro e Associados, de Coimbra, fez uma intervenção sobre a dicotomia “Sócio/Accionista e Gestor”. Seguiram-se as intervenções da PLMJ e da ML&A que versaram, sucessivamente, sobre “Modelos de Organização Empresarial” e a “Responsabilidade Tributária do Gestor” - temas que são abordados nesta Newsletter, pretendendo estender o alcance e benefícios da iniciativa aos Clientes e demais interessados que não tiveram oportunidade de estar presentes.

A Rede de Parcerias Nacionais PLMJ é uma rede de escritórios de advogados de referência localizados em diferentes pontos do território do continente e ilhas constituída com o objectivo primordial de mais bem servir os Clientes de cada Escritório Parceiro, reforçando a vocação de sociedades verdadeiramente nacionais comum a todos eles.

Nos termos dos protocolos de colaboração multilateral celebrados, os Clientes de cada um dos Escritórios Parceiros beneficiarão do saber jurídico, experiência e contactos de um alargado conjunto de profissionais distribuídos por vários pontos geográficos, aumentando a capacidade de resposta de todos.



MANUEL REBANDA
(Sócio da Sociedade de Advogados
Manuel Rebanda, Pereira Monteiro &
Associados)
manuelrebanda@mrpmdv.pt

Em todos os tipos de sociedades previstas no nosso Código das Sociedades Comerciais é permitida a atribuição da gerência ou administração da sociedade a estranhos a esta ou não-sócios.

Apenas relativamente às sociedades em comandita a nossa lei é mais restritiva, pois refere que “só os sócios comanditados podem ser gerentes, salvo se o contrato de sociedade permitir a atribuição da gerência a sócios comanditários” (artº 470º, nº1, do C.S.C.).

Porém, logo o nº2 desse artigo permite que a gerência, quando o contrato a autorize, possa delegar os seus poderes em sócio comanditário ou em pessoa estranha à sociedade.

A verdade é que este tipo de sociedade não tem hoje praticamente expressão no nosso mundo comercial, onde a grande maioria das sociedades segue o tipo da sociedade por quotas ou da sociedade anónima.

E relativamente a estes dois tipos de sociedade mais comuns o nosso Código das Sociedades Comerciais não deixa quaisquer dúvidas.

Assim, relativamente às sociedades por quotas, dispõe o artº 252º, nº1 que “a sociedade é administrada e representada por um ou mais gerentes, que podem ser escolhidos de entre estranhos à sociedade e devem ser pessoas singulares com capacidade jurídica plena”.

E embora se permita atribuir no contrato de sociedade a gerência a todos os sócios, tal atribuição só se entende conferida aos sócios da constituição e não aqueles que posteriormente adquiriram essa qualidade (artº 252º, nº3).

O SÓCIO OU ACCIONISTA E O GESTOR

E a lei também não permite que a gerência se transmita por acto inter vivos ou por morte, nem isolada, nem juntamente com a quota (artº 252, nº4).

Todas estas disposições legais visam, efectivamente, proceder a uma concreta separação da qualidade de sócio relativamente à qualidade de gerente.

É que, enquanto a qualidade de sócio se pode adquirir por sucessão, por doação, por compra ou por qualquer outro tipo de aquisição onerosa, a qualidade de gerente só se adquire por deliberação da assembleia geral, seja ela a deliberação originária tomada no acto de constituição da sociedade, seja uma deliberação posterior.

Ressalvando, obviamente, situações especiais como aquela que acontece se faltarem definitivamente todos os gerentes, situação em que todos os sócios assumem por força da lei os poderes de gerência, até que sejam designados os gerentes (artº. 253, nº1).

Relativamente às sociedades anónimas também dispõe o artº 390º, nº3 de C.S.C. que os administradores podem não ser accionistas, mas devem ser pessoas singulares com capacidade jurídica plena.

Mas já o regime a aplicar quanto à falta de administradores não é o mesmo que se aplica nas sociedades por quotas se faltarem

Em todos os tipos de sociedades previstas no nosso Código das Sociedades Comerciais é permitida a atribuição da gerência ou administração da sociedade a estranhos a esta ou não-sócios.

todos os gerentes, caso em que, como já vimos, todos os sócios assumem poderes de gerência. No caso das sociedades anónimas, atenta a sua diferente estrutura de capital, é evidente que a solução para a falta de administradores não podia ser a mesma.

Desde logo porque, numa sociedade anónima com acções ao portador não é fácil, em cada momento, saber quem são os accionistas.

Por outro lado o número elevado de accionistas também tornava inviável que todos os accionistas assumissem poderes de administração. Podia tornar-se uma administração tão numerosa que dificilmente funcionaria.

Daí que a lei estabeleça a solução da nomeação judicial dos administradores para o caso de terem decorrido mais de 60 dias sem que seja possível reunir o conselho de administração por não haver bastantes administradores efectivos e não se ter procedido às substituições previstas no artº 393º do C.S.C..

Ainda relativamente às sociedades anónimas e tendo em vista diferentes níveis de autonomia da gestão da sociedade em relação à titularidade do capital, a administração e a fiscalização das sociedades podem ser estruturadas segundo uma de três modalidades:

- 1) Conselho de administração e conselho fiscal;
- 2) Conselho de administração, compreendendo uma comissão de auditoria e revisor oficial de contas;
- 3) Conselho de administração executivo, conselho geral e de supervisão e revisor oficial de contas.

Feita esta exposição sumária daquilo que, no nosso direito societário, constitui a estrutura base de gestão dos diversos tipos de sociedade, passemos agora a uma análise mais prática das relações entre a titularidade do capital e a gestão.

Assim, constatamos com facilidade através da nossa experiência do dia a dia que na grande maioria das pequenas empresas, habitualmente sob a forma de sociedade por quotas, a gerência é normalmente exercida por quem tem a titularidade do capital.

Na verdade, quer em pequenas sociedades de cariz familiar, quer noutras em que se juntam dois ou três sócios, em geral com actividade comercial, industrial ou de serviços exercida sobretudo pelos próprios sócios, a regra é a gestão estar ligada à pessoa dos sócios.

Já nas empresas de maior dimensão ou com um número de sócios ou accionistas mais elevado nem sempre há coincidência entre a titularidade do capital e a gestão.

Relativamente a empresas que nascem com uma forte ligação a uma família há normalmente a tendência para manter nos órgãos de gestão os elementos da família. E não raro acontece que, na segunda ou na terceira geração, fruto, muitas vezes, de quezílias familiares e outras vezes de uma menor preparação por parte dos sucessores, vai por água abaixo aquilo que a geração fundadora construiu com tanto sacrifício.

Por isso o POVO, que é sábio, tem alguns ditados populares que traduzem, numa linguagem simples e fria, essas realidades: "Pai poupador, filho gastador e neto ladrão".

A verdade porém é que, embora haja muitos exemplos de empresas familiares que caem à terceira geração por não terem sabido separar a gestão da titularidade do capital, também o inverso é verdadeiro.

Veja-se, por exemplo, o caso da AUTO – SUECO (COIMBRA), hoje Grupo Ascendum, que teve início em meados do século 20 com uma pequena concessão da VOLVO na zona centro do País, fundada pelo Sr. Ernesto Vieira e hoje mantém uma estrutura de capital ligada à família do fundador e o CEO é um seu neto, mas está em Portugal, Espanha, Turquia, Estados Unidos, México, etc. e factura mais de 500 milhões de euros por ano.

Desde a primeira à terceira geração que manteve a titularidade do capital e da gestão no seio da família.

Já o caso do Grupo ROCA, que sendo o maior grupo cerâmico do mundo, continua a ser um grupo familiar, mantém desde o início uma estrutura de gestão totalmente profissional e fora da estrutura accionista.

Não há, pois, receitas mágicas num ou noutro sentido.

O que verdadeiramente importa é que quem tem, em cada momento, o poder de decisão (por ter a titularidade da maioria do capital), saiba tomar as melhores opções relativamente à gestão, quer passem por gestores-sócios ou accionistas, quer por gestores profissionais e alheios aos titulares do capital.

O que verdadeiramente importa é que quem tem, em cada momento, o poder de decisão, saiba tomar as melhores opções relativamente à gestão, quer passem por gestores-sócios ou accionistas, quer por gestores profissionais e alheios aos titulares do capital.



FUNDAÇÃO
PLMJ
ÂNGELA FERREIRA
S/ título, 2004 (detalhe)
Madeira e tela
110 x 180 x 50 cm
Obra da Coleção da Fundação PLMJ



MANUEL LIBERAL JERÓNIMO
(Associado Sénior, Escritório PLMJ Porto)
manuel.liberaljeronimo@plmj.pt

1. NOTA INTRODUTÓRIA (A EMPRESA FAMILIAR)

Todos reconhecemos o papel preponderante que as empresas familiares desempenham nas economias actuais, sendo um dos principais agentes geradores de riqueza e criação de emprego. Em Portugal, representam mesmo a (esmagadora) maioria do tecido empresarial.

Não existe um conceito (propriamente dito) de empresa familiar. Em todo o caso, são facilmente identificáveis alguns traços distintivos:

- A propriedade da empresa é detida pela família;
- A família participa no governo / gestão da empresa;
- A empresa tem uma vocação de continuidade, de transmissão dos valores empresariais próprios da família.

2. MODELOS DE ORGANIZAÇÃO

Enquanto conjunto de meios com vista ao exercício de uma determinada actividade, a empresa familiar pode organizar-se sob os mais diversos modelos. Em todo o caso, assume natural preponderância o modelo societário (com particular destaque para as sociedades anónimas e por quotas).

Tradicionalmente, a empresa familiar é associada ao tipo “sociedade por quotas”, atenta a (também tradicional) vocação deste para a “pequena e média empresa”, de carácter mais fechado.

Em todo o caso, este “pré-conceito” tem-se vindo a esbater, quer porque a prática empresarial tem vindo, progressivamente, a “fechar” as sociedades anónimas, sobretudo por força das restrições impostas – regra

MODELOS DE ORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL

O CASO PARTICULAR DAS EMPRESAS FAMILIARES

PLMJ
SOCIEDADE DE ADVOGADOS, RL

geral, por via estatutária – à transmissibilidade das acções (aproximando-as, assim, das sociedades por quotas), quer porque as sociedades anónimas são hoje o tipo adoptado por um grande número de empresas familiares, mesmo de pequena dimensão.

3. ASPECTOS ESSENCIAIS A REGULAR

São vários os aspectos que poderiam ser aqui destacados. Em todo o caso – e como sucede com a maioria das sociedades – assumem particular relevância, no seio da sociedade familiar, as questões relacionadas com a governação societária e a transmissão de participações sociais (i.e. a denominada “sucessão empresarial”).

3.1. GOVERNAÇÃO SOCIETÁRIA

A governação societária é um aspecto particularmente relevante (e, muita vezes, melindroso) quando falamos de sociedades familiares, podendo revestir-se de maior ou menor complexidade em função de inúmeras variáveis.

A estrutura de governo nas sociedades familiares deverá sempre tomar em consideração os interesses (especialmente, de médio-longo prazo) dos vários sócios ou accionistas, procurando assim promover a continuidade da empresa e a harmonia e bem-estar entre os membros da família.

De entre as boas práticas no campo da governação (e, particularmente, da gestão) das empresas familiares (quer sociedades por quotas, quer sociedades anónimas), destacamos:

- A consagração de um órgão de gestão colegial de gestão (Conselho de Administração ou Conselho de Gerência) que permita, desde logo, assegurar

a representatividade dos vários membros da família, ainda que, por vezes, reservando para apenas alguns deles o exercício (mais) executivo do poder;

- A definição de regras equitativas (e objectivas) de acesso dos diferentes membros da família aos órgãos sociais (em particular, de gestão) da empresa familiar;
- A imposição de princípios e regras de conduta que permitam preservar os valores familiares e a continuidade da empresa na sua observância;
- A estipulação de regras que contribuam para o envolvimento e participação dos vários membros da família no processo decisório da empresa familiar;
- A consagração de regras claras e objectivas em matéria remuneratória (acompanhadas, eventualmente, da criação de uma Comissão de Remunerações independente);

Todos reconhecemos o papel preponderante que as empresas familiares desempenham nas economias actuais, sendo um dos principais agentes geradores de riqueza e criação de emprego. Em Portugal, representam mesmo a (esmagadora) maioria do tecido empresarial.

f) A instituição de um órgão consultivo, naturalmente composto por membros da família, que desempenhe um papel de conselheiro do órgão de gestão (sobretudo, em questões estruturais da empresa familiar) e, bem assim, de árbitro (gerindo e dirimindo as naturais tensões que possam surgir entre os vários membros / ramos familiares).

3.2. TRANSMISSÃO DE PARTICIPAÇÕES SOCIAIS (“SUCESSÃO EMPRESARIAL”)

Planear a sucessão no contexto de uma empresa familiar implica, naturalmente, planear a transmissão da sua propriedade, em observância dos condicionalismos (legais e/ou contratuais) existentes.

Em abstracto, a transmissão da propriedade da empresa é mais condicionada no tipo “sociedade por quotas” do que no tipo “sociedade anónima”.

No que toca às sociedades por quotas, o nosso Código das Sociedades Comerciais começa por regular, desde logo, o caso da transmissão por morte, destacando-se, a este propósito, a possibilidade (prevista no artigo 225.º) de os estatutos estabelecerem:

- a) Que “falecendo um sócio, a respectiva quota não se transmitirá aos sucessores do falecido”, ou
- b) Condicionar a transmissão a certos requisitos, objectivos (estipulando, por exemplo, que a quota de um sócio não se transmitirá para o seu sucessor se o mesmo, em resultado da transmissão, ficar com uma participação superior a 50% do capital social) ou subjectivos (impedindo, por exemplo, que uma quota se transmita para um determinado sucessor quando este exerça uma actividade concorrente com a da sociedade).

A transmissão entre vivos é, talvez, um dos aspectos em que se percepção, com maior evidência, o tradicional cunho familiar das sociedades por quotas (e a preocupação com a entrada de “estranhos” à sociedade).

A transmissão entre vivos é, talvez, um dos aspectos em que se percepção, com maior evidência, o tradicional cunho familiar das sociedades por quotas (e a preocupação com a entrada de “estranhos” à sociedade). A este respeito, estipula o artigo 228.º do Código das Sociedades Comerciais (como regra) que a cessão de quotas não produz efeitos para com a sociedade enquanto não for consentida por esta, a não ser que se trate de cessão entre cônjuges, entre ascendentes ou descendentes ou entre sócios.

Já no que respeita às sociedades anónimas, a preocupação do legislador com o tema da sucessão foi consideravelmente menor. Para além de nada se dizer quanto à transmissão de acções por morte, na transmissão em vida impera a regra da livre transmissibilidade. Em todo o caso, prevê-se (no artigo 328.º do Código das Sociedades Comerciais) a possibilidade de introdução de limitações várias: (i) subordinar a transmissão de acções nominativas ao consentimento da sociedade, (ii) estabelecer um direito de preferência dos outros accionistas no caso de alienação de acções nominativas e (iii) subordinar a transmissão de acções nominativas à existência de determinados requisitos, objectivos e/ou subjectivos.

4. MECANISMOS DE REGULAÇÃO (O CASO PARTICULAR DOS PROTOCOLOS FAMILIARES)

Os estatutos (peça fundamental na disciplina da actividade da sociedade) e os acordos parassociais (também muito utilizados na prática empresarial) são os mecanismos típicos de regulação dos aspectos anteriormente referidos.

Em todo o caso, no âmbito das sociedades familiares, reveste-se de particular importância o denominado “protocolo familiar”.

Este documento (ainda pouco frequente em Portugal) visa, também de forma parassocial (i.e. fora dos estatutos e, nessa medida, da publicidade que os acompanha) traçar os aspectos fundamentais da relação dos vários membros da família enquanto sócios e/ou gestores da empresa familiar e, da mesma forma, a relação destes com os sócios e/ou gestores não familiares.

Naturalmente, estes protocolos podem assumir diferentes configurações e conteúdos, mas é frequente regularem, por exemplo, (i) a admissão dos membros da família nos órgãos / quadros da empresa, (ii) política de dividendos, (iii) os valores e critérios de “gestão familiar”, (iv) a sucessão empresarial (i.e. a continuidade da empresa familiar pelas gerações vindouras) e, em geral, (v) o modelo de relação empresa-família.

Não obstante configurar um acordo, um verdadeiro contrato, o protocolo familiar não deve ser encarado como algo estático, mas sim como um processo. Se a família cresce, se a empresa se desenvolve, então também o protocolo familiar se deverá adaptar à nova realidade que pretende regular (e, muitas vezes, arbitrar).

Em suma, o protocolo familiar não deve ser encarado como um fim, mas sim como um meio para promover o equilíbrio no seio da família e da (sua) empresa familiar.



FUNDAÇÃO
PLMJ
CARLOS BUNGA
 Untitled, Model #33,2007 (detalhe)
 Acrílico s/ cartão, fita adesiva e mesa
 85 x 45 x 47 cm
 Obra da Colecção da Fundação PLMJ



ROBERTO MENDES LONDRAL
(Sócio da Sociedade de Advogados
Mendes Londral & Associado)
roberto@mendeslondral.pt

A problemática da responsabilidade tributária dos gestores de sociedades comerciais não é recente, pois desde 1929 que o ordenamento jurídico Português responsabiliza pessoalmente os gerentes e administradores pelo pagamento de dívidas de impostos e contribuições ao Estado. No entanto, nos últimos anos temos assistido à massificação dos processos de reversão de dívidas fiscais, por duas ordens de razão: (i) por um lado, devido à crise económico-financeira que tornou muitas empresas vulneráveis ao incumprimento das obrigações tributárias e até mesmo a situações de insolvência; e (ii) por outro lado, pela maior eficácia dos mecanismos de liquidação e cobrança de dívidas fiscais, por parte da Autoridade Tributária. Feita esta introdução, vejamos, então, em que consiste o actual regime jurídico da responsabilidade tributária dos gestores.

Em primeiro lugar, o regime actual prevê que os gestores de sociedades comerciais sejam apenas subsidiariamente responsáveis pelas dívidas fiscais das sociedades que gerem. Abandonou-se o regime da solidariedade que vigorava até 1991, passando a prever-se a regra da subsidiariedade. Quer isto dizer que o devedor principal ou originário é a sociedade comercial e os respectivos gestores apenas são susceptíveis de responder pelas dívidas tributárias a título subsidiário, ou seja, se a sociedade não o fizer e não puder fazer. Daí que se fale em “reversão” das dívidas da sociedade contra os respectivos gestores.

Dito isto, a Lei Geral Tributária (LGT) estabelece três requisitos essenciais para a reversão de dívidas tributárias: (i) a inexistência ou insuficiência de património da devedora principal, (ii) o exercício da gestão de facto e (iii) a culpa pela falta de pagamento dessas dívidas fiscais. No que respeita ao primeiro requisito, verificamos

RESPONSABILIDADE TRIBUTÁRIA DO GESTOR

MI&A | ADVOGADOS
Mendes Londral & Associados
Sociedade de Advogados, RL

que a reversão das dívidas depende sempre do esgotamento do património da sociedade comercial visada, sendo facultado ao devedor subsidiário (gestor de facto) ou revertido o denominado “benefício da excussão prévia”, podendo indicar bens, direitos ou créditos da sociedade que sejam passíveis de penhora para pagamento dessas dívidas societárias.

O segundo requisito – o exercício da gestão de facto – tem sido amplamente analisado pela doutrina e jurisprudência, sendo actualmente pacífica a conclusão de que a mera nomeação de uma determinada pessoa para o cargo de gerente ou administrador não é suficiente para a instauração de um processo de reversão de dívidas fiscais. É necessário verificar-se que tenha ocorrido uma “gestão de facto” da sociedade comercial por parte do revertido, pretendendo-se, assim, responsabilizar aqueles que conduziram efectivamente a gestão financeira da sociedade comercial e que tomaram a decisão de pagar ou não pagar o imposto, a taxa ou a contribuição respectiva, mesmo que não tenham sido formalmente nomeados para o órgão executivo (gerência ou administração) da sociedade comercial.

Finalmente, no que respeita ao terceiro requisito da “culpa”, prevê o artigo 24.º da LGT duas situações distintas: a) *dívidas tributárias cujo facto constitutivo se tenha verificado no período de exercício do cargo ou cujo prazo de pagamento ou entrega tenha terminado depois deste, quando tiver sido por culpa sua que o património da sociedade se tornou insuficiente para a sua satisfação;* e b) *dívidas tributárias cujo prazo legal de pagamento ou entrega tenha terminado no período do exercício do cargo, quando não provem que não lhes foi imputável a falta de pagamento.* Em ambos os casos é necessária a imputação de um juízo de censura ou de culpa do gestor pela falta de pagamento. Não se trata de uma “culpa” meramente funcional, tal como existiria no caso da responsabilidade solidária, assim como não se trata de uma “culpa” delitual, tal como previsto no artigo 483.º, do Código Civil. Esta “culpa” consiste num regime próprio do Direito Fiscal e é

precisamente aqui que há ainda um longo caminho jurisprudencial a percorrer no sentido de se perceber de que forma irá a jurisprudência interpretar e definir este conceito jurídico para efeitos de reversão de dívidas tributárias. Sabemos que, ao nível da responsabilidade criminal, os nossos Tribunais têm feito uma interpretação muito extensiva da culpa, chegando mesmo a referir que o Estado deve considerar-se um credor prioritário face aos demais, não sendo admissível a teoria do “conflito de interesses” nos casos em que o gestor alegue ter optado pelo pagamento de salários ou de um determinado fornecedor, ao invés do pagamento de determinada dívida tributária. No entanto, no campo estritamente tributário, aquilo que verificamos é que a maioria das acções judiciais tem procedido pela violação de formalidades legais essenciais por parte da Autoridade Tributária, estando assim por desenvolver esta questão mais substancial da análise da culpa.

A problemática da responsabilidade tributária dos gestores de sociedades comerciais não é recente, pois desde 1929 que o ordenamento jurídico Português responsabiliza pessoalmente os gerentes e administradores pelo pagamento de dívidas de impostos e contribuições ao Estado.

Importa, agora, perceber como se reparte o ónus da prova dos mencionados requisitos legais, no âmbito de um processo de oposição à execução. Desde logo, cabe à Autoridade Tributária a prova da inexistência ou insuficiência do património da devedora principal, assim como o exercício da gestão de facto por parte do revertido e bem assim a respectiva culpa pela delapidação do património necessário ao pagamento das *"dívidas tributárias cujo facto constitutivo se tenha verificado no período de exercício do cargo ou cujo prazo de pagamento ou entrega tenha terminado depois destes"*.

Este ónus da prova, acrescido, naturalmente, do dever de fundamentação, exige que a Autoridade Tributária realize avultadas diligências instrutórias previamente à decisão de reversão, devendo o despacho de reversão apresentar toda a fundamentação de facto e de direito inerente à mesma. O que raras vezes acontece. Por outro lado, ao revertido (gestor de facto) apenas recai o ónus da prova da ausência de culpa pela falta de pagamento das *"dívidas tributárias cujo prazo legal de*

pagamento ou entrega tenha terminado no período do exercício do cargo", podendo ainda fazer contra-prova dos demais requisitos legais.

Finalmente, esclareço que, do ponto de vista processual, a reversão de dívidas fiscais contra os devedores subsidiários insere-se no âmbito do processo de execução fiscal instaurado contra a devedora principal, podendo o revertido contestar a reversão por via de Oposição à execução, no prazo de 30 dias após a sua citação pessoal.

Em nota conclusiva, diremos que o instituto da reversão de dívidas fiscais não terá aplicação nas sociedades comerciais com solidez financeira / patrimonial. No entanto, não deixa de ser relevante, no âmbito da sucessão empresarial, que quem pretenda ver-se sucedido na gestão de uma determinada sociedade comercial, deva salvaguardar o cumprimento das obrigações tributárias dessa sociedade, evitando ter que responder pessoalmente por tais dívidas, caso o património social venha a ser insuficiente para o seu pagamento, no futuro.

Em nota conclusiva, diremos que o instituto da reversão de dívidas fiscais não terá aplicação nas sociedades comerciais com solidez financeira / patrimonial.

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

 Sociedade de Advogados Portuguesa do Ano
Chambers European Excellence Awards, 2009, 2012, 2014

 Sociedade de Advogados Ibérica do Ano
The Lawyer European Awards, 2012

 Top 50 - Sociedades de Advogados mais Inovadoras da Europa
Financial Times - Innovative Lawyers Awards, 2011-2014