

“KIT GERADOR DE AUTOEMPREGO” ABRANGE AS ÁREAS DA RESTAURAÇÃO E AGÊNCIAS DE VIAGEM

INATEL LANÇA FRANCHISING SOCIAL

MARC BARROS

marcbarros@vidaeconomica.pt

A Fundação Inatel desenvolveu um programa de franchising social, abrangendo a sua marca e os espaços de restauração. O projeto, designado “Franchising Social – Kit Gerador de Autoemprego”, surge no âmbito da inclusão e solidariedade social, sem, no entanto, esquecer as outras competências da Fundação.

Assim, perspectiva-se lançar espaços de restauração franchisados com a marca Inatel, cujos manuais de procedimentos, níveis de qualidade de serviço, formação profissional e preços serão estabelecidos pela fundação e entregues para seu cumprimento a terceiros (franchisados) que serão os responsáveis pela exploração e concretização do negócio.

Para além da área da restauração, este projeto de franchising social estende-se ao setor das agências de viagem, onde o Inatel possui “know-how” acumulado.

Segundo Paulo Canário, técnico superior da Fundação Inatel, a instituição, que possui 17 unidades hoteleiras, a maioria delas com restaurante, e funcionando como uma agência e operadora de viagens de âmbito social, comercializadas por toda a extensão territorial do país, encontra-se “dotada de “know-how” organizacional para poder transmitir esses conhecimentos a terceiros que tenham disponibilidade para partilhar esse saber imaterial”. Ao constituírem os seus próprios negócios, num conceito de autoemprego, manterão “ao mesmo tempo preços controlados de produtos de restauração e viagens para a população em geral”, disse à VE.



Inatel Viagens sem exclusividade

Na área Inatel Viagens, atendendo a que as agências INATEL se encontram predominantemente localizadas nas capitais de distrito/região, existem localidades onde não são nem comercializados nem divulgados os produtos Inatel. Os aderentes terão de comercializar obrigatoriamente produtos da Fundação, mas não de forma exclusiva. De forma similar aos espaços de restauração, trata-se de um produto, “chave na mão”.

Arranque com projetos-piloto

Para os anos de 2013/2014 apenas se encontra prevista a implementação de unidades dedicadas à restauração e à comercialização de viagens em experiência piloto, “o que não significa que num futuro a médio prazo não se possam encontrar outras áreas de negócio ligadas, obviamente, às competências e ao “know-how” da fundação”, prosseguiu aquele responsável.

O programa “Franchising Social” não possui direitos de entrada. No entanto, cada “franchisado” terá de pagar à fundação um determinado valor, “que será diferente em cada um dos espaços,

para compensar as despesas tidas com as obras de adaptação, o equipamento industrial e o mobiliário adquirido para cada um dos estabelecimentos”, esclareceu Paulo Canário.

Os “franchisados” terão à sua disposição o conceito, o acompanhamento e a credibilidade da marca Inatel, associada aos serviços prestados em cada um dos locais de exploração, “julgando-se ser esta uma das grandes mais-valias do programa”, disse à VE.

Por outro lado, ao longo do tempo de duração dos contratos, não serão exigidos “royalties”. Porém, a fundação “poderá solicitar a cada um dos franchisados uma percentagem sobre o resultado líquido de faturação, desde que esse resultado ultrapasse determinado valor ainda por definir”.

Poderão aderir ao programa “Franchising Social” jovens entre os 18 e os 25 anos à procura do primeiro emprego e pessoas com mais de 25 anos que se encontrem desempregados e inscritos num centro de emprego.

O perfil dos empreendedores inclui “pessoas argutas, com forte motivação pessoal, disponibilidade física e mental para implementar e desenvolver um negócio próprio, com iniciativa aguerrida, com cultura geral, que saiba lidar e compreender o público-alvo, responsáveis e com muito “amor à camisola” que compreendam a importância do negócio e da marca que representam”, referiu Paulo Canário.

A fundação INATEL disponibilizará um leque de ajudas logísticas aos desempregados que forem selecionados para aderirem a este projeto, nomeadamente estabelecendo parcerias com entidades estatais e outras que permitam criar condições para o apoio ao empreendedorismo e à criação do próprio emprego.

Retenção na fonte sobre “royalties” derivados da transmissão de saber-fazer ou de assistência técnica (Parte I)

Continua na ordem do dia os efeitos devastadores na tesouraria das empresas franchisadoras da subida impetuosa da taxa de retenção na fonte sobre os “royalties” de 16,5% para 25%, pela entrada em vigor do artigo 2º da Lei 55-A/2012, de 29 de Outubro.

Nos termos do disposto no artigo 94º, nº 1, alínea a), do CIRC, “O IRC é objecto de retenção na fonte relativamente aos seguintes rendimentos obtidos em território português:

a) Rendimentos provenientes da propriedade intelectual ou industrial e bem assim da prestação de informações respeitantes a uma experiência adquirida no setor industrial, comercial ou científico”.

Já me referi em artigos anteriores sobre a subsunção a esta norma dos rendimentos provenientes de “royalties” pelo licenciamento do uso e exploração de uma marca (elemento tipificador de um contrato de franchising). Todavia, a transmissão de um saber-fazer (e a sua existência), bem como a assistência técnica, são também eles elementos tipificadores de um contrato de franchising (percorra-se a este respeito a doutrina portuguesa e estrangeira, bem como a legislação estrangeira, nomeadamente, em Espanha, o Real Decreto 201/2010 de 26 de Fevereiro), e, se desentranhados e autonomizados da rubrica de “royalties” para efeitos de faturação aos franchisados, a verdade é que o tratamento fiscal

dessas faturas em sede de retenção na fonte pode não ser o mesmo. Parece pacífica a subsunção à categoria de “royalties” dos rendimentos provenientes da transmissão de um saber-fazer, num clausulado típico de um contrato de transmissão de “know-how”.

Tão pacífica já não parece ser a subsunção à categoria de “royalties” dos rendimentos provenientes de uma qualquer acção de formação levada a efeito pelo franchisador aos seus franchisados e respectivo pessoal. E quando chegados à assistência técnica, toda a cautela e ponderação deve merecer a subsunção dos rendimentos daí derivados à categoria de “royalties”. É que importa contextualizar se a assistência técnica tem um carácter meramente subsidiário em relação ao objeto principal do contrato (que será a transmissão de know-how ou de franchising) e que, ao mesmo tempo, seja prestada em íntima ligação com a transmissão do saber-fazer ou de outra realidade tributável em sede de “royalties”, ou se a assistência técnica está relacionada, não com a transmissão de conhecimentos ou tecnologia, mas sim com a aplicação de tecnologia. Para o devido enquadramento da questão, de salientar que tem relevado para os nossos tribunais administrativos o modo como a remuneração da dita assistência técnica é fixada: se com base na faturação, produção ou lucro; ou antes com base nas horas de trabalho despendido pelo prestador do serviço.

No contrato de franchising transfere-se tecnologia ou um saber-fazer para o franchisado, mas para ser ele próprio a aplicá-lo, e no contrato de assistência técnica associada transferem-se serviços técnicos, mas em complemento da anterior transferência de tecnologia ou de experiência, assumindo este uma feição instrumental em relação a aquele outro.

O contrato de prestação de serviços técnicos (“engineering”) distingue-se, assim, do contrato de assistência técnica, por naqueles as partes quererem a execução de um determinado serviço que assim surge a título principal como objeto daquele contrato.

No contrato de “know-how”, transfere-se tecnologia. No contrato de “engineering”, aplica-se tecnologia. Citando Philip Baker, no primeiro ocorre “supplying know-how”, no segundo “applying know-how to guide the company”.

Em suma, como diz M. H. de Freitas Pereira (in “Aspectos fiscais relativos a “royalties” e transferência de tecnologia – um comentário”, FISCO nº 30, 1991, pp. 30-34), só pode falar-se em “assistência técnica” (ao menos no sentido em que a expressão é utilizada pela lei fiscal) quando exista um nexo de complementaridade ou instrumentalidade em relação a uma outra operação que aquela visa “assistir” e que consiste numa transmissão de “know-how” em si mesmo considerado”.

CAVALEIRO MACHADO
Advogado
CMDG & Associados
Assessor Jurídico da APF
cavaleiro.machado@cmdg.pt

