

FRANCHISING

Vivafit abre quarto espaço em Singapura



A Vivafit, cadeia portuguesa de ginásios para mulheres, abriu a quarta unidade em Singapura. Há dois anos naquele país, o contrato assinado com o masterfranchise local prevê a abertura de 50 espaços nos próximos cinco anos. A rede tem ginásios em Portugal, Singapura, Espanha, Uruguai e Índia, num total de 65, e tem contratos para Malásia, Emiratos Árabes Unidos, Qatar e Oman.

Century 21 Portugal com aumento de 21% na faturação



Depois da expansão para a região Norte, com abertura de lojas em Paredes, Viseu, Coimbra e Figueira da Foz, o primeiro semestre de 2013 marcou a entrada da Century 21 Portugal no Porto, estando em processo de abertura a terceira loja na cidade e preparando a abertura de novas lojas na Maia e Coimbra.

Science4you cria 80 postos de trabalho até ao final de 2013

A Science4you, empresa portuguesa que se dedica à produção, desenvolvimento e comercialização de brinquedos científicos e didáticos, em parceria com a Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa, pretende criar 80 novos postos de trabalho, até ao final de 2013.

Com a abertura de 20 espaços próprios até à época do Natal, a Science4you tem de reforçar a equipa com recursos humanos a nível de gestão dos espaços, lojistas e produção/desenvolvimento dos brinquedos e armazém. "Felizmente, a Science4you tem conseguido contornar a crise e crescer, muito devido à nossa aposta de expansão internacional. No entanto, Portugal é o nosso "berço" e faz também parte da nossa estratégia de crescimento", afirma Miguel Pina Martins, CEO da Science4you.

A empresa conta, atualmente, com

uma equipa de 50 colaboradores e tem escritórios próprios em Portugal, Espanha e no Reino Unido e os seus brinquedos são distribuídos nos quatro cantos do mundo, em países como Moçambique, Japão, Finlândia, França, Grécia, entre outros.

A Science4you é uma empresa portuguesa que se dedica à produção, desenvolvimento e comercialização de brinquedos científicos, em parceria com a Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa.

Constituída em janeiro de 2008, a empresa nasce de um projeto académico de Miguel Pina Martins, fundador e CEO da empresa. Financiada por capital de risco e business angels, a empresa foi criada no âmbito do Programa FINICIA, com um capital social de 55 mil euros, em que 45 mil constituem micro capital de risco financiado pela Inovcapital.



CAVALEIRO MACHADO

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

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

A nossa doutrina e jurisprudência dos tribunais administrativos e fiscais, tem distinguido a assistência técnica do contrato de prestação de serviços técnicos (comumente designado de "engineering"), pois enquanto neste último tipo de contrato a prestação de serviços é o seu objeto principal, no primeiro, a prestação de serviços é meramente instrumental, relativamente ao objeto principal do contrato que é a transmissão de uma informação tecnológica ou de uma experiência, típica dos contratos de franchising. No contrato de prestação de serviços técnicos, as partes querem a própria execução de um determinado serviço e não uma "assistência" na aquisição de uma informação tecnológica; no contrato de assistência técnica, as partes querem uma informação tecnológica, através da prestação de um serviço complementar ou instrumental.

O denominado contrato de transferência de saber-fazer (comumente designado de "know how"), que tipicamente integra um contrato de franchising, e a remuneração que a tal título os franchisados pagam aos franchisadores como Royalties, têm, no nosso direito fiscal, uma longa tradição, encontrando-se já prevista no art. 6º, nº 10, do então Código do Imposto de Capitais, cujos rendimentos produzidos eram então compreendidos na sua secção B, e a tal imposto sujeitos e que hoje constituem os rendimentos da categoria E do IRS, igualmente como rendimentos de capitais, subsumíveis na alínea m) do art. 5º do CIRIS.

Sobre as nuances do que, para efeitos de interpretação à luz do Direito Fiscal, integra o conceito de assistência técnica, tomamos como elucidativos dois arestos do Tribunal Central Administrativo Sul, respectivamente de 8 de Maio de 2012 (Proc. 04665/11) e de 18 de Março de 2009 (Proc. 02628/08), ambos tendo como Relator o venerando Desembargador Eugénio Sequeira e que, dada a sua clareza, se passa a citar:

"É grande a ambiguidade que na doutrina e na legislação comparada rodeia os conceitos de "contratos de prestação de serviços técnicos", "contratos de assistência técnica" e "contratos de «know-how»", todos relacionados com uma ampla e brumosa noção de "transferência de tecnologia". E dizemos ampla e brumosa porque o conceito elástico de "transferência de tecnologia" tem sido elaborado pela lei para finalidades muito distintas: umas vezes, para disciplinar o regime de remessas cambiais relacionado com investimentos estrangeiros; outras,

para efeitos de legislação "anti-trust" ou de defesa da concorrência; outras ainda, para efeitos tributários, de tal modo que pode afirmar-se, sem hesitação, que não existe um conceito técnico uniforme que consiga unificar as diversas aceções em que a expressão tem sido utilizada, tanto no que se refere ao conceito de "tecnologia" propriamente dita, quanto ao que se deva entender por "transferência".

As cláusulas contratuais típicas de um contrato de franchising relativas à transmissão de um saber-fazer (e que integram um contrato de "know-how" tem por objeto a transmissão de informações tecnológicas preexistentes e não reveladas ao público, em si mesmas consideradas, na forma da cessão temporária de direitos, para que o franchisado as utilize por conta própria, sem que o transmitente (franchisador ou master franchisado) intervenha na aplicação da tecnologia cedida ou garanta o seu resultado.

O contrato de prestação de serviços, pelo contrário, tem por objeto a execução de serviços que pressupõem, por parte do prestador, uma tecnologia, a qual porém não se destina a ser transmitida, mas meramente a ser aplicada ao caso concreto mediante ideias, concepções e conselhos baseados num estudo pormenorizado de um projecto.

Diz-nos um célebre autor espanhol, e também citado no referido acórdão, que "no contrato de licença de saber-fazer, o licenciador concede uma autorização para que o licenciado explore determinada informação técnica secreta que pertence ao primeiro que, para tal fim, coloca à sua disposição; no "consulting engineering", a empresa de consultoria usa tal informação técnica, não necessariamente secreta, de que dispõe para a prestação de um determinado serviço, mas não a coloca à disposição do cliente, nem autoriza a sua exploração". (J. Massaguer, in "El contrato de licencia de know how", Barcelona 1989, pp. 70/71).

O avisado último aresto, citando Bruno Gouthière, arremata dizendo que "um dos elementos que permite distinguir os contratos de prestação de serviços dos contratos de "know-how" reside na natureza das informações fornecidas ou utilizadas: se estas são secretas, existe "a priori", transferência de "savoir-faire"; se, porém, a empresa se limita a utilizar a sua experiência e os conhecimentos usuais da sua profissão, trata-se, em princípio, da realização de uma prestação de serviços, submetida ao regime do lucro de empresas." (GOUTHIERE, in "Les impôts dans les affaires internationales", Paris 1991, págs. 224 e 244).

PUB

**OBRAS E REPARAÇÕES
- 24 HORAS A CUIDAR
DO SEU IMÓVEL**

707 500 157
www.imo24.pt

**NOSSO CLIENTE POR 15 MINUTOS
PARCEIRO PARA TODA A VIDA**
franchising@imo24.pt

imo24
OBRAS E REPARAÇÕES

ONEBIZ