

FRANCHISING

Acountia abre três novas unidades

A Acountia abriu três novos escritórios em Portugal: Porto Prelada, Queluz e Sintra. A marca, que resulta de uma "joint-venture" entre os grupos Onebiz e a Conceito, continua a apostar na sua expansão com a abertura destes três novos escritórios representados por: no Porto, Prelada, Irene Barreira, Queluz, dirigida por Nuno Machado, e em Sintra a marca está representada por Rogério Melo.



Ydentik abre nova unidade no Porto

A rede de perfumes low-cost abriu uma nova unidade no Porto, desta feita no mercado do Bolhão. A marca 100% portuguesa já abriu em Braga, Guimarães, Matosinhos, S. Mamede Infesta, Santarém e Porto (Bolhão). As próximas aberturas serão: Torres Vedras, Lisboa, Setúbal, Seixal, Coimbra e Leiria. 17 lojas franchisadas é o objetivo da marca até ao final do ano.



Programa Beta-start reúne investidores e parceiros em "Demo Day"

Onze startups participantes no Beta-start, um programa de aceleração desenvolvido de raiz pela Beta-i, apresentaram os seus projetos a potenciais clientes e investidores. Este "Demo Day" veio encerrar um programa de quatro semanas intensivas de formação e mentoring. Para além da possibilidade de financiamento advinda dos contactos efetuados durante os pitches, o vencedor irá receber um prémio de três mil euros da Fundação Luso-Americana, bem como outros prémios oferecidos pelos parceiros do Beta-start. Este programa tem a duração de quatro semanas, em regime full-time, durante as quais os participantes desenvolvem o seu modelo de negócio e definem a estratégia de entrada no mercado, através de métodos como design thinking, lean startup, customer development, etnografia e prototyping. Em paralelo, o Beta-start inclui uma componente de formação humana, na qual cada participante desenvolve competências como liderança, visão e valores, negociação, vendas e discurso público.

Das onze startups, dez são portuguesas e uma é brasileira, em vários setores de atividades. Os projetos são variados e vão desde

aplicações que permitem aos clientes pesquisar e pagar as suas compras no supermercado usando o smartphone; apps para ajudar a saber o que cozinhar no próprio dia; ou um site de notícias alimentado por 308 jornalistas regionais.

O Beta-start é composto por 80 horas de atividades que incluem workshops, mentoring com empreendedores experientes, oportunidades de networking, talks inspiracionais e atividades ao ar livre. Ao todo, o projeto conta com 40 mentores, entre os quais Pedro Janela, CEO do WyGroup e Partner da empresa By e da Eggnest; responsáveis da empresa Informa D&B (que ajudaram os participantes a perceber o mercado através da sua pesquisa) e designers do IADE.

A primeira edição do Beta-start realizou-se em Março de 2011 e, desde aí, reuniu mais de 430 candidaturas, 130 participantes e 80 projetos, dos quais 40 se transformaram em startups ainda ativas. A rede inclui mais de 150 mentores, formadores e investidores. A próxima edição irá decorrer já a partir de 16 de Novembro, e as inscrições encontram-se abertas em www.beta-start.com.

PUB

SONHE E
APAIXONE-SE, NÓS
CONCRETIZAMOS!



Eleve os seus objetivos. Na Elevus, o sonho de ter um negócio próprio torna-se realidade. Apoiada na mais recente tecnologia, a Elevus presta um serviço completo, inovador e competitivo. Os nossos consultores em Recursos Humanos fornecem todas as ferramentas de gestão nas áreas de:

- . Recrutamento e Seleção
- . Outplacement
- . Formação e Desenvolvimento Pessoal
- . Consultoria em RH
- . Assessment Center

Fale connosco.

Torne-se um Franchisado ELEVUS e garanta um investimento seguro na sua independência.

elevus
people & business results

Para saber mais sobre o nosso sistema de franchising contacte-nos:
217 812 450 | www.elevus.pt | info@elevus.pt

Uma empresa

ONEBIZ

ONEBIZ



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 III

Para efeitos fiscais [artigo 5º, alínea m), do CIRS], a remuneração da transmissão do saber-fazer é um rendimento de capital, uma vez que retribui um capital tecnológico previamente acumulado que é posto à disposição do franchisado, enquanto a remuneração da prestação de serviços não pessoais é o preço pela "venda" do serviço em si mesmo considerado e não retribuição de um "fator de produção", de uma "tecnologia", cuja transmissão não é em si objeto do contrato. E daí que, enquanto a contraprestação nos contratos de franchising, a título "royalties", pela transmissão do saber-fazer reveste, normalmente, a forma de uma percentagem da faturação, da produção ou do lucro, a contraprestação nos contratos de prestação de serviços de assistência é fixada essencialmente com base no custo demonstrado por critérios relativos ao trabalho desenvolvido, como o número de horas despendidas. Um contrato remunerado em função do número de horas despendidas, não é, em princípio, um contrato de "know-how", pois o tempo da execução dos serviços não guarda qualquer relação com o benefício resultante da aquisição de informações resultantes da experiência acumulada (cfr., neste sentido, o Acórdão do Tribunal Central Administrativo Sul de 8 de Maio de 2012 já anteriormente citado e que vimos seguindo).

Em síntese, o referido aresto conclui que os traços distintivos do contrato de "know-how" em relação ao contrato de prestação de serviços técnicos são os seguintes:

- (i) tem por objeto a transmissão de informações, conhecimentos ou experiências próprias não divulgadas;
- (ii) o transmitente não intervém na aplicação da tecnologia cedida, de tal modo que a aplicação das informações pelo cessionário se efetua por conta própria;
- (iii) o transmitente não garante o resultado da tecnologia cedida;
- (iv) a remuneração da tecnologia não se baseia no custo demonstrado em função de horas de trabalho, mas é fixada por critérios relacionados com a faturação, a produção ou o lucro.

A transmissão da informação resultante de experiência adquirida, saber-fazer ou "know-how" pode operar-se de imediato pela mera cessão de direitos de uso, ou ao longo da execução do contrato de franchising, numa actividade continuada de prestação de serviços, permanentes ou periódicos, pela qual a informação tecnológica e ou experiência seja plenamente colocada

à disposição do franchisado, a isto se chamando "assistência técnica".

A assistência técnica, por tudo atrás exposto, distingue-se do contrato de prestação de serviços técnicos, porquanto neste último a prestação de serviços é o objeto principal do contrato, enquanto, na assistência técnica, a prestação de serviços é meramente instrumental relativamente ao objeto principal do contrato que é a transmissão de uma informação tecnológica.

Tomemos o exemplo e prática (obrigação) comum de os franchisadores darem assistência aos franchisados nos primeiros dias de abertura das lojas. Aqui, a "assistência técnica" deriva do facto de o franchisador colocar pessoal qualificado à disposição do franchisado, quando tal seja necessário para a própria transferência dos conhecimentos e experiências cedidos e que não corresponde a uma obrigação de fazer, que constituísse o objeto principal do contrato de franchising. Neste caso, o franchisador não se obrigou a efetuar por meio do seu pessoal os correspondentes serviços (atender e servir os clientes do franchisado), mas tão-só a disponibilizar ao franchisado e seu pessoal os conhecimentos necessários à prestação do serviço, de acordo com o sistema implementado pelo franchisador.

Ora, é precisamente o carácter complementar ou instrumental da assistência técnica relativamente à transmissão da informação resultante de experiência adquirida que levou a lei portuguesa a submeter a respetiva remuneração ao mesmo regime tributário da remuneração da própria transmissão da informação, ou seja, a considerá-la como "rendimento de capital".

Neste sentido, o acórdão que temos vindo a citar vem concluir que a qualificação da assistência técnica como "rendimento de capital", por complementaridade ou acessoriamente, leva também, e por outro lado, a concluir que somente podem ser qualificados como de assistência técnica, para efeitos fiscais, aqueles contratos que — seja qual for a sua denominação — tenham carácter complementar ou instrumental de contratos de transferência de capital tecnológico, não podendo de modo algum abranger os contratos em que o objeto principal seja a prestação de serviços, ainda que de conteúdo técnico, pois a remunerações destes não é, por natureza, rendimento de capital, mas rendimento de trabalho autónomo (tratando-se de serviços pessoais) ou preço constitutivo de lucro de empresa (tratando-se de serviços não pessoais).