

FRANCHISING**Cort&Cose abre nova unidade**

A Cort&Cose terminou 2013 com a abertura de mais uma unidade, em regime de franchising, em Alverca, depois das aberturas, ao longo do ano de 2013, das lojas de Almada, Fátima, Ílhavo e Gare do Oriente (esta última, unidade própria). Para 2014 está já prevista a abertura de uma nova unidade nas Caldas da Rainha.

**Projeto Casa Pronta Era gera receita**

O projeto Casa Pronta, da Era Portugal, obteve 102 contratos para a construção de casas em 62 lojas de todo o país, somando cerca de 18 milhões de euros de obra contratada durante o ano de 2013. Criado por um franquiado do Minho, o projeto consiste num produto chave-na-mão, que possibilita a construção de um imóvel no terreno do cliente.

**Programa "Call For Entrepreneurship" com candidaturas abertas**

A fase de submissão dos projectos da "6ª Calls For Entrepreneurship" decorre até ao próximo dia 27 de Fevereiro de 2014. Este visa possibilitar o acesso a investimento de capital de risco de projetos inovadores e os de base científica e tecnológica nas fases iniciais da sua maturação empresarial.

Projetos de Tecnologias de Informação e de Comunicação, Eletrónica & Web, Ciências da Vida e Recursos Endógenos, Nanotecnologia e Materiais são elegíveis para investimento. Os projetos selecionados beneficiarão de um investimento de até 750 mil euros, num máximo de 85% das necessidades totais de fundos do mesmo. Porém, a grande novidade desta Call é a abertura de candidaturas a projetos na área do turismo. As candidaturas são submetidas através do portal da Portugal Ventures.

Na preparação e qualificação dos projetos, os empreendedores poderão beneficiar do apoio e orientação de uma das 40 entidades da Rede de Parceiros do Programa de Ignição (Ignition Partners Network), potenciando a aptidão dos mesmos para o investimento de

capital de risco.

Os projetos candidatos à "Call" serão avaliados com a intervenção de painéis de avaliação compostos por peritos empresariais e tecnológicos, nacionais e internacionais, bem como pelos investidores da Ignition Capital Network, business angels e outras capitais de risco, que poderão co-investir com a Portugal Ventures nos projetos selecionados.

A Portugal Ventures selecionará para investimento os projetos que demonstrarem possuir maior potencial de crescimento e capacidade para se assumirem como 'start-ups' de excelência a nível mundial.

Os projetos investidos beneficiarão do aconselhamento por especialistas, preferencialmente internacionais, com experiência acumulada e uma vasta rede de contatos relevantes.

Estes projetos têm também a possibilidade de serem a ser incubados e acelerados no centro do ecossistema do empreendedorismo tecnológico português em Silicon Valley — "Portugal Ventures in the Bay" — e em outros polos internacionais de inovação.

UPB



:: A BIOQUAL é uma empresa especializada em qualidade, higiene e segurança alimentar.

Presente em todo o país, com consultores especializados e experiência reconhecida, a Bioqual garante uma oferta completa e integrada em diversas áreas.

SERVIÇOS

- | Qualidade
- | Segurança alimentar
- | Nutrição
- | Saúde, higiene e segurança no trabalho
- | Controlo de pragas
- | Análises laboratoriais

PRODUTOS

- | Produtos de higienização
- | Insectocidas
- | Equipamentos e consumíveis de apoio ao HACCP
- | Kits HACCP

22 9395009

info@bioqual.net
www.bioqual.net

APOSTE NA QUALIDADE DA SUA EMPRESA.
APOSTE NO FUTURO.



CAVALEIRO MACHADO
Advogado - CMDG & Associados
Assessor Jurídico da APF
cavaleiro@cm-law.eu

Retenção na fonte sobre "royalties" derivados da transmissão de saber-fazer ou de assistência técnica – Parte IV

Num artigo publicado em 1991, na revista "Fisco", Miguel Teixeira de Abreu defende que "a tributação da assistência técnica em sede de royalties deve ser interpretada de uma forma restritiva, nela incluindo apenas a assistência técnica que tenha um carácter meramente subsidiário em relação ao objeto principal do contrato (que será a transmissão de know-how) e que, ao mesmo tempo, seja prestada em íntima ligação com a transmissão de know-how ou de outra realidade tributável em sede de royalties". (in "Royalties e transferências de tecnologia"; FISCO nº 30, 1991, pp. 27-28).

Também Manuel Henrique de Freitas Pereira, num artigo publicado na mesma edição da revista "Fisco", pugnava que se devia considerar como assistência técnica para efeito de "royalties":

- os serviços de assistência técnica relacionados com a cessão ou utilização de direitos da propriedade intelectual ou industrial, ou análogos, ou com a cedência de know-how, mesmo que estabelecida em contratos de franchising ou prestada sob a forma de formação de pessoal especializado;
- os serviços de assistência técnica incluídos nos contratos de engineering quando relacionados com a cessão ou utilização dos direitos acima mencionados ou com a cedência de know-how;
- "outras modalidades de assistência técnica em que haja transferência de tecnologia, excepto os serviços de formação de pessoal não referidos anteriormente e os serviços relacionados unicamente com a construção ou manutenção de unidades industriais, bens de equipamento ou infra-estruturas." (in "Aspectos fiscais relativos a "royalties" e transferência de tecnologia – um comentário", FISCO nº 30, 1991, pp. 30-34).

A atual jurisprudência, acompanhando esta doutrina, na subsunção dos rendimentos provenientes da assistência técnica à categoria de "royalties", procura nos casos concretos "temporária ou definitivamente, informações, conhecimentos ou experiências próprias não divulgadas, que depois tenha aplicado no exercício da sua atividade, sem que o franchisador tenha intervindo nessa aplicação da tecnologia ou ensinamentos cedidos, com tal aplicação a fazer-se por conta própria e autónoma, bem como se a contrapartida paga o foi por uma quantia global que se não mostra que tenha tido em conta uma qualquer relação com a faturação, a produção ou o lucro." (cfr. Acórdão do TCA Sul de 8/5/2012, proc. 0466511, in www.dgsi.pt). Caso não o tenha feito, não se poderá qualificar tal rendimento como "royalties" ou o mesmo ser subsumível ao conceito de transmissão de saber-fazer ou de outros rendimentos de capitais, com incidência objetiva, ficando, portanto, fora da alçada do disposto nos artigos 4º, nº 3, alínea c), e seus

números 1 a 3, e artigo 9º, nº 1, alínea a), e nº 3, todos do CIRC.

O artigo 115º do nosso Código Civil define o contrato de prestação de serviços como sendo aquele em que uma das partes se obriga a proporcionar à outra certo resultado do seu trabalho intelectual ou manual, com ou sem retribuição. Ou seja, a prestação de serviços tem implícita uma obrigação de resultados. Ora o contrato de "know-how" e, por arrasto, o contrato de franchising não têm implícito uma obrigação de resultados, mas sim uma obrigação de meios. Num contrato de franchising, o franchisador está obrigado a transmitir o seu saber-fazer (que terá que ser secreto, substancial e identificável) e a proporcionar ao franchisado o acesso à sua experiência, dando-lhe os meios necessários à implementação e replicação do negócio, sem no entanto lhe garantir as receitas. Podemos dizer que o franchisador dá a cana ao franchisado e ensina-o a pescar, mas não lhe garante o peixe. Cabe ao franchisado desenvolver a devida mestria na arte de pescar, aplicando os ensinamentos transmitidos, para obter os esperados resultados. Todavia, sempre caberá ao franchisador proporcionar ao franchisado a devida assistência técnica contínua ao saber-fazer transmitido e se pretender ser continuamente remunerado por essa assistência técnica — que não se pode confundir com a prestação de serviços de assistência técnica — tal remuneração consubstanciará, para efeitos fiscais, um rendimento de capital sujeito a retenção na fonte.

Assim, no panorama atual das tesourarias dos franchisadores, face à pesada taxa de retenção na fonte, antes de se aventurarem por dissecar o conceito de "royalties" por rubricas diversas, os franchisadores deverão descartar o devido enquadramento legal e fiscal dos serviços prestados aos seus franchisados. Se derivados de uma assistência técnica contínua, sem obrigação de resultados mas sim de meios, como, por exemplo, através de uma equipa de consultores que no terreno visitam e acompanham os franchisados, assessorando e fiscalizando-os no desenvolvimento do negócio e cumprimento do respetivo sistema de franchising, então, a remuneração por tal serviço de assistência técnica (certamente apurada em termos percentuais relativamente às vendas dos franchisados, ou, mesmo que assim não seja, numa determinada quantia fixa, sem relação causal com o resultado dos serviços prestados) estará sujeita a retenção na fonte. Pelo contrário, se derivado da prestação de um serviço, ainda que especializado, a que o franchisador fique ou esteja obrigado a um resultado, então o mesmo pode e deve ser automatizado da rubrica de "royalties" e, assim, escapar à alçada da retenção na fonte.