

# Diretrizes Fiscais da Global EasyPay

## Contrato e Termos e Condições do Programa de Canal

O programa de acordo de Canal entre a Cisco e o Parceiro de Canal(o qual inclui: o Parceiro Cisco, o Revendedor, e/ou Distribuidor), doravante referido como parceiro, estabelece os termos e condições pelas quais o parceiro se torna elegível para receber um pagamento de incentivo. Os termos e as condições indicam se o pagamento de incentivo se destina a um:

- 1) Desconto de Geração de Procura, quando um parceiro atinge um nível de vendas elevado e/ou alcança um objectivo de vendas pré-determinado.
- 2) Serviço de Penetração no Mercado, quando um parceiro atinge um nível de vendas elevado e/ou alcança um objectivo de vendas pré-determinado, e realiza determinadas actividades com êxito, as quais podem consistir, entre outras, em marca, posicionamento e marketing activos (num sentido geral) da Cisco e/ou procura de determinados níveis de satisfação do cliente.
- 3) Fundo de Desenvolvimento do Mercado, quando um parceiro executa um plano de marketing antes da encomenda de produtos e serviços da Cisco.
- 4) Fundo de Investimento para o Desenvolvimento da Distribuição (Coop), quando um parceiro de distribuição desenvolve actividades com os parceiros de distribuição da Cisco para conduzir e agilizar o crescimento do negócio de nível 2 através de actividades de marketing, activação, sensibilização e operacionalidade de excelência.
- 5) Serviço (ou Prémio) de Comissão, quando o compromisso de um parceiro enquanto agente da Cisco resulta numa encomenda válida de um cliente final de produtos ou serviços da Cisco.

Consulte a [Lista de programas da Global EasyPay Program](#) para ver os pagamentos de programas considerados descontos e pagamentos de serviços.

O contrato do programa também define a relação contratual entre o parceiro, cujo local de estabelecimento principal pode ser em qualquer país, incluindo países onde esteja estabelecida a empresa contratante relevante da Cisco. A tabela seguinte resume a relação padrão:

Local de estabelecimento principal do parceiro		Empresa da Cisco
País/território	Exclusão	Cisco International Limited, empresa organizada ao abrigo da lei do Reino Unido
<ul style="list-style-type: none"> <li>• País da UE</li> <li>• País da EFTA</li> <li>• Médio Oriente</li> </ul>	Holanda, Itália  Kuwait, Emirados Árabes Unidos, Arábia Saudita  Bielorrússia, Ucrânia, Cazaquistão  Líbia  China, Índia, Japão, Coreia, Austrália	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• CEI</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• África</li> <li>• Ásia Pacífico</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Itália</li> </ul>		Cisco Systems (Italy) S.r.l, empresa organizada ao abrigo da lei de Itália
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Holanda</li> <li>• Bielorrússia</li> <li>• China</li> <li>• Índia</li> <li>• Cazaquistão</li> <li>• Coreia</li> <li>• Kuwait</li> <li>• Líbia</li> <li>• Rússia</li> <li>• Arábia Saudita</li> <li>• Ucrânia</li> <li>• Emirados Árabes Unidos</li> </ul>		Cisco Systems International BV, empresa organizada ao abrigo da lei da Holanda
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Austrália</li> </ul>		Cisco Systems Australia Pty Ltd., empresa organizada ao abrigo da lei da Austrália
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Japão</li> </ul>		Cisco Systems G.K., empresa organizada ao abrigo da lei do Japão

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Canadá</li> </ul>	Cisco Systems Canada Co., empresa organizada ao abrigo da lei do Canadá
<ul style="list-style-type: none"> <li>• América Latina</li> <li>• Caraíbas</li> <li>• Estados Unidos da América</li> </ul>	Cisco Systems Inc. empresa organizada ao abrigo da lei Califórnia, EUA

Tabela 1: relação padrão entre o parceiro e a Cisco

Em determinadas circunstâncias excepcionais, o contrato de um parceiro pode ser celebrado com uma empresa da Cisco diferente.

O tipo de pagamento do programa e a relação contratual com uma empresa da Cisco determinam se o pagamento de incentivo está sujeito a tributação.

### Disposições de imposto indirecto

Os programas de Geração de Procura identificados na Lista de programas da Global EasyPay, Anexo A, são considerados descontos sobre o preço de bens ou serviços anteriormente vendidos pela Cisco ao parceiro e, por conseguinte, consoante o país onde a Cisco e o parceiro estão localizados, podem estar sujeitos a imposto indirecto. O tratamento do imposto indirecto nos programas de Geração de Procura será determinado pela Cisco. O imposto indirecto não será cobrado pelo parceiro no caso dos descontos de Geração de Procura.

Os programas da Global EasyPay (GEP) para programas de serviços estão identificados na [Lista de programas da Global EasyPay](#), Anexos B, C e D. Estes pagamentos de um Serviço de Penetração no Mercado, de um Fundo de Desenvolvimento do Mercado ou de um Serviço (ou Prémio) de Comissão fornecidos pelo parceiro inscrevem-se no âmbito

- Do Artigo 44 da Directiva 2006/112/CE relativa ao IVA da UE para o Imposto Sobre o Valor Acrescentado (IVA)
- Da Secção 9-5 da Lei de Tributação do Novo Sistema Fiscal (Bens e Serviços) de 1999 na Austrália
- Do Artigo 4(3)(ii) da Lei de Impostos Sobre o Consumo no Japão

O tratamento do imposto indirecto para estes programas de serviços será determinado pelo parceiro.

Quando o parceiro cobra imposto indirecto, o montante de desconto pode ser considerado «com imposto indirecto não incluído» ou «com imposto indirecto incluído» com base no local de estabelecimento principal do parceiro.

- Quando o local de estabelecimento da Cisco se situa no mesmo país que o local de estabelecimento principal do parceiro, é provável que o serviço esteja sujeito a imposto indirecto. O imposto será adicionado ao montante do incentivo elegível do parceiro. Neste caso, o valor é considerado «com imposto indirecto não incluído».
- Quando o local de estabelecimento da Cisco não se situa no mesmo país que o local de estabelecimento principal do parceiro, normalmente o serviço não está sujeito a imposto indirecto. No entanto, se o parceiro não cobrar imposto indirecto, o imposto será normalmente considerado incluído como parte do montante do incentivo. Por outras palavras, o parceiro não receberá qualquer montante além do montante do incentivo elegível. Neste caso, o valor é considerado «com imposto indirecto incluído». Consulte a tabela abaixo para obter a situação actual.

A tabela seguinte indica o tratamento do imposto indirecto padrão para pagamentos de serviços:

Local de estabelecimento principal do parceiro	Local de estabelecimento da empresa da Cisco	Percentagem do imposto indirecto	Tratamento fiscal
Um país não listado abaixo	N/A	pode estar sujeito a imposto	Normalmente incluído
Reino Unido	Cisco International Limited, estabelecida no Reino Unido	Até 20% de IVA	Não incluído
Holanda	Cisco Systems International BV, estabelecida na Holanda	21% de IVA	Não incluído
Itália	Cisco Systems (Italy) S.r.l,	22% de IVA	Não incluído

	estabelecida em Itália		
Turquia	Cisco International Limited, estabelecida no Reino Unido	18% de IVA	Não incluído
Austrália	Cisco Systems Australia Pty Ltd., estabelecida na Austrália	10% de GST	Não incluído
Japão	Cisco Systems G.K., estabelecida no Japão	8% de Imposto sobre o consumo	Não incluído

Tabela 2: tratamento do imposto indirecto padrão

A única excepção conhecida ocorre quando o local de estabelecimento do parceiro é a Turquia, caso em que o IVA é considerado «não incluído».

Caso exista alguma circunstância, em qualquer altura, em que o parceiro considere que o tratamento do imposto indirecto deva ser diferente do descrito acima, o parceiro tem de justificar esta alteração por escrito e incluir todos os regulamentos e leis relevantes que resultem nesta conclusão. O parceiro deve enviar a carta de justificação para [globaleasypay@cisco-programs.com](mailto:globaleasypay@cisco-programs.com). A Cisco contactará o parceiro para decidir se o imposto é ou não aplicável. Se ambas as partes concordarem com a alteração, a Cisco fornecerá ao parceiro as instruções necessárias para emitir a factura com o tratamento fiscal alterado. Se não existir acordo sobre o tratamento fiscal entre o parceiro e a Cisco, as partes podem nomear em conjunto um especialista externo independente para tomar uma decisão vinculativa final. Os custos deste aconselhamento externo serão suportados pela parte que pretende alterar a situação fiscal.

### Disposições de imposto sobre o rendimento

Os parceiros que participam em programas que fornecem pagamento de um Serviço de Penetração no Mercado, de um Fundo de Desenvolvimento do Mercado ou de um Serviço (ou Prémio) de Comissão (consulte a Lista de programas da Global EasyPay) reconhecem que os pagamentos são concedidos exclusivamente ao parceiro e não a uma pessoa singular, independentemente de os critérios terem sido cumpridos por uma ou mais pessoas singulares na empresa do parceiro. Estes pagamentos de serviços podem ser tratados como rendimento tributável para o parceiro e considerados compensações directas para efeitos de tributação e contribuição para a segurança social (ou de impostos ou taxas sociais equivalentes aplicáveis ao abrigo da lei local).

A Cisco, ou os fornecedores aprovados pela Cisco que gerem o processo de pagamento do programa GEP, podem ser obrigados, em conformidade com a legislação local aplicável, a comunicar às autoridades fiscais locais do parceiro (ou a uma autoridade análoga) informações sobre a recepção de pagamentos de serviços. A tributação de rendimento ou taxas sociais é da exclusiva responsabilidade da empresa do parceiro e a Cisco não garante nem aceita qualquer responsabilidade pelo tratamento da tributação do incentivo do programa GEP.

### Requisitos das facturas

A Cisco requer uma factura quando

- 1) O local de estabelecimento principal do parceiro se situar na Europa, no Médio Oriente, em África ou na Rússia (EMEAR) ou na Ásia Pacífico (APJC), e
- 2) O pagamento se destinar a um Serviço de Penetração no Mercado, a um Fundo de Desenvolvimento do Mercado ou a um Serviço (ou Prémio) de Comissão fornecido pelo parceiro à Cisco.

Além disso, se o parceiro adicionar imposto indirecto, o IVA, o GST ou o Imposto sobre o consumo cobrado têm de estar estipulados em separado.

Para obter instruções completas, consulte as [Instruções para facturas da Global EasyPay](#).

Os parceiros de canais são responsáveis por assegurar que qualquer reclamação de imposto indirecto que enviarem à Cisco por pagamentos de serviços é tratada correctamente no sentido mais lato do termo para efeitos de imposto indirecto. A Cisco não pode ser considerada responsável por quaisquer custos, incluindo, entre outros, penalizações ou juros cobrados por autoridades fiscais após um tratamento de imposto indirecto incorrecto nas facturas emitidas pelo parceiro de canal. A Cisco reserva-se o direito de solicitar uma Nota de crédito nos casos em que o imposto indirecto tenha sido cobrado incorrectamente pelo parceiro de canal.