

PARTE 3

CAPÍTULO IX

**Da progressividade
excessiva, à competitividade
empresarial, até ao
elevador social**

JAIME CARVALHO ESTEVES

Sócio fundador da J+Legal e membro da Direção do Forum para a Competitividade

Da progressividade excessiva, à competitividade empresarial, até ao elevador social

Introdução síntese

O sistema está hoje inquinado por um enorme excesso de progressividade (que encontramos em vários impostos e não apenas na tributação dos rendimentos das famílias), o que prejudica a eficiência da economia e a sua competitividade e, com isso, prejudica sobretudo a mobilidade social das famílias. Vejamos como e porquê.

O nosso sistema fiscal nunca foi totalmente coerente: por exemplo, reforma inacabada da tributação do imobiliário (a Sisa, transformada em IMT, tem morte anunciada há décadas e a reforma da tributação dos prédios rústicos no IMI nunca foi verdadeiramente encetada), que teria repercussões relevantíssimas no IVA; ou tributação apenas tendencialmente global no IRS, o que provoca diferenciações (não necessariamente indesejáveis) na tributação das diversas fontes de rendimento.

E as alterações (melhor, “acrescentos”) motivadas pela crise financeira do início da década passada, e nunca revertidas, agravaram aquela falta de coerência: o IMI (e seus “acrescentos”) foi agravado; por sua vez o IRS viu agravada a tributação dos rendimentos que devem ser englobados (também pela introdução de “acrescentos” ao imposto); e no IRC não só não se continuou a programada (e necessária) descida controlada da taxa nominal, como ainda se agravaram as taxas nominais, pela introdução de (indesejável) progressividade no imposto, mais uma vez pela criação de novos “acrescentos”, a par de contribuições setoriais.

Ou seja, com a resposta à crise financeira, a estrutura tributária, grosso modo, foi preservada, mas a pressão fiscal sobre certas formas de exteriorização de capacidade contributiva foi (temporariamente) incrementada (os tais “acrescentos”). No entanto, superada a crise, os tributos adicionais e temporários ganharam (como é usual) foros de estabilidade e nunca foram revertidos, como o deveriam ter sido.

Assim, mais do que uma reforma tributária, há que começar por reverter os adicionais temporários que a crise (já do início da década passada, recorde-se) ditou.

Depois, importará retomar a análise da tributação do imobiliário e suas implicações no IVA.

Por fim, conhecendo-se bem as restrições orçamentais ditadas pela incapacidade de controlar a despesa pública de modo permanente, e consequente limitação para criar despesa fiscal, importa ser seletivo nos objetivos extra-fiscais do sistema. Por essa razão, os incentivos deverão permitir atrair investimento originador de fontes de tributação de outro modo inexistentes (não correspondendo, por isso, a verdadeira despesa fiscal), sendo ao mesmo tempo eficazes na alteração estrutural do tecido económico, permitindo a capitalização e o crescimento (seja orgânico, seja mediante concentração) das empresas. Alteração que é necessária (para permitir competir, inovar, criar intangíveis e redes de distribuição, fundamentais nos mercados internacionais e para a criação de melhor emprego) e urgente (dada a oportunidade única criada pelos diversos regimes de apoio da União Europeia).

Este texto segue, assim, essa lógica: remoção dos acrescentos, imobiliário, incentivos muito pontuais e potenciadores das externalidades desejadas.

Isso não significa que existam outros temas muitíssimo relevantes e igualmente urgentes:

- continuar a digitalização acelerada da relação tributária, agora mais numa lógica de facilitação do cumprimento pelo sujeito passivo (contribuinte), do que de reforço (e “privatização”) da fiscalização e controlo, nomeadamente preventivo, pelo sujeito ativo ou “máquina fiscal”, tal como tem ocorrido até agora, por vezes com (inconstitucional e ilegítimo) atropelo de direitos fundamentais (o que sucede, também e sobretudo, nas obrigações de “denúncia nominativa” por parte de profissionais que prestem serviços técnicos a sujeitos passivos);
- reforço da certeza e segurança no cumprimento e interpretação das obrigações fiscais (para o que se fará uma tímida proposta de concretização, a propósito dos atos de reestruturação e concentração societárias);
- aumento da celeridade processual, de que a arbitragem tributária é um notável exemplo.

Rendimento - Progressividade e taxas

Derrama Estadual (sem esquecer as tributações autónomas)

O caminho para devolver a coerência originária ao sistema passa, assim, numa primeira fase, por reverter os enxertos provocados pela imperiosa necessidade de aumentar as receitas tributárias (como contrapartida da inviável redução da despesa pública), sobretudo nos impostos sobre o rendimento.

Estes apresentam, hoje, duas contradições graves: uma, no caso das pessoas singulares e, outra, no caso das pessoas coletivas, e ambas ligadas à progressividade do imposto.

A progressividade da tributação do rendimento está ligada ao crescimento da capacidade para contribuir para os “gastos comuns” ser mais do que proporcional ao aumento do rendimento. A punção fiscal torna-se menos pesada com o aumento do rendimento, que é afeto a gastos cada vez menos prioritários e, portanto, já não à garantia da satisfação das necessidades mais elementares. Aliás, a progressividade decorrente da isenção técnica para rendimentos mais baixos radica, precisamente, nesta ideia. Mas a progressividade surge também associada à ideia de redistribuição de riqueza, o que justifica, também, o aumento das taxas marginais dos sucessivos escalões de rendimento. Ora, tudo isto é compreensível no quadro da tributação das famílias.

Mas já a progressividade do imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas é espúria ao sistema, e também nefasta, por penalizar o crescimento e a concentração das empresas (o que, como se referiu, deveria ser a prioridade da política económica e, por isso, dos objetivos extra-fiscais da tributação).

As empresas não têm maior capacidade contributiva por apresentarem maiores lucros em termos absolutos. Lucros maiores, medidos em unidades monetárias, podem esconder menores rentabilidades medidas sobre os capitais ou sobre os ativos empregues, por exemplo. Essa diferenciação na tributação (pelas razões referidas acima), a existir, deve ser deixada para as pessoas singulares, onde o volume do rendimento medido em euros pode significar, aí sim, um crescimento mais do que proporcional da capacidade contributiva e, conseqüentemente, um aumento das taxas nominais de imposto, como forma de manter igual o esforço fiscal das famílias. A progressividade deve, pois, começar a sentir-se quando os lucros empresariais são excessivos para os interesses empresariais e, conseqüentemente, distribuídos aos sócios. Ou quando são afetos a atividades estranhas à atividade da empresa, caso em que são tratados como distribuições de lucros ou penalizados no quadro das tributações autónomas. Esta, aliás, outra contradição do sistema, por incidir sobre a despesa e não sobre os lucros, penalizar empresas com prejuízos (que não podem deixar de se presumir legítimos, até prova em contrário) e penalizar as empresas que procuram implementar-se nos mercados externos, dada a matriz de incidência dessa tributação da despesa empresarial (*latu sensu*), muito assente em gastos com deslocações, estadias e representação (o que contradiz a necessidade de promover os bens e serviços transacionáveis).

A tributação do rendimento das empresas deve, pois, assentar num princípio de proporcionalidade e, por isso, numa única taxa (sem prejuízo de ligeiríssimas variantes).

Mais, no seio de uma economia caracterizada por uma plêiade de micro e pequenas empresas, carecidas da escala requerida para inovarem e para se internacionalizarem, que sentido fará penalizar, precisamente, as empresas de maior dimensão? Nenhum! Não se deve punir os agentes económicos que atingem, precisamente, os objetivos definidos como necessários para o bem comum (dimensão). O sistema fiscal precisa de ser neutral no que toca à dimensão empresarial, ou mesmo incentivar o seu crescimento e, conhecidos que são os limites do crescimento orgânico, a sua concentração.

Por esta razão, a progressividade do IRC deve ser erradicada. Não se trata tanto de abolir a taxa reduzida das micro empresas, de pouca expressão, mas sim de abolir a derrama estadual. A qual leva a taxa nominal agregada do imposto (com derrama municipal incluída) para inimagináveis 31,5% e foi criada num quadro de emergência financeira e, após a superação dessa crise e por razões político-ideológicas, não só foi mantida, como foi, até, incrementada.

Para momento posterior, deve ser deixada, por ora, a baixa generalizada do IRC, cuja taxa se mantém nos 21%, quando seria muito útil, nomeadamente para a captação do necessário investimento direto estrangeiro, que a mesma pudesse situar-se abaixo dos 20%.

Escalões de IRS (sem esquecer deduções e abatimentos)

E também no IRS a progressividade exagerada é um erro, por penalizar o mérito e limitar o elevador social, sobretudo quando essa progressividade atinge a classe média. E, no entanto, é isso mesmo o que ocorre em Portugal.

Tal facto é particularmente grave num quadro, como o nacional, onde o peso do IRS recai sobre os rendimentos do trabalho e, dentro destes, num número limitado de famílias. O que decorre da combinação da isenção técnica para rendimentos mais baixos, com uma mediana extremamente baixa de remunerações dos agregados familiares e leva a excluir de tributação o rendimento de um número muito elevado de famílias. Por outro lado, a maior capacidade de certos contribuintes para gerirem a fonte, natureza e tempo dos rendimentos, de modo a reduzirem ou diferirem a tributação, leva a que a pressão fiscal se concentre, precisamente, na classe média.

Tudo funcionando como um limite no acesso à mesma pelas famílias de menores rendimentos, bem como à saída dos agregados nela incluídos para escalões mais elevados de rendimento. Ou seja, o funcionamento do desejável movimento, ascendente, do elevador social. Em síntese, poderia até dizer-se que a dita pressão fiscal, pelo contrário, coloca aquele elevador a funcionar em sentido descendente, ou seja, exatamente na direção oposta ao desejável.

E a progressividade do IRS é sobretudo gritante em Portugal, hoje, porquanto a subida das taxas nominais é muito rápida, dada a diminuição do número de escalões, igualmente ditada pela dita crise financeira e nunca to-

talmente revertida e o valor relativamente reduzido dos limites mínimos e máximos dos escalões. Estas alterações levaram a que o penúltimo escalão, com taxa já consideravelmente elevada (45%) se aplique a rendimentos marginais relativamente baixos (36.967 euros é o patamar de entrada no escalão) e que a taxa marginal mais elevada de IRS se aplique igualmente a rendimentos relativamente modestos, sobretudo num contexto internacional (80.882 euros se considerarmos apenas o IRS).

Se considerarmos ainda a taxa adicional de solidariedade (com taxas de 2,5% e 5%), então as taxas totais de imposto sobre o rendimento das famílias sobem para níveis internacionalmente inaceitáveis, em termos absolutos (50,5% e 53%) e, ainda mais, em termos relativos, já que as taxas agravadas continuam a aplicar-se a valores comparativamente baixos de rendimentos (respetivamente, superiores a 80.882 euros e 250.000 euros).

A reposição da pressão fiscal em termos aceitáveis, a par da necessária manutenção das perigosas receitas para acomodar a insustentável despesa pública, impõe, portanto, a alteração da descrita “progressividade galopante”, alargando os escalões, do que decorreria um ligeiro decréscimo das receitas.

Acresce ainda que, também a personalização do imposto foi reduzida pela redução do alcance de deduções e abatimentos personalizantes, que considerem as situações concretas do agregado familiar e, assim, da sua capacidade contributiva, as quais deveriam ser alargadas em natureza, diversidade e montantes, incluindo os seus limites máximos.

Imobiliário

O imobiliário em Portugal viveu, recentemente, tempos “dourados”. O efeito conjugado da descoberta das virtualidades do País, os regimes de autorização de residência para investimentos e dos residentes não habituais, as taxas de juro anormalmente baixas, a procura de habitação mais confortável, em função da pandemia, a explosão turística dos denominados *city breaks*, potenciada pelas companhias de aviação *low cost*, tudo contribuiu para o aumento dos preços para níveis sem precedentes nas principais cidades. Mas “as árvores não crescem até ao céu” e é muito provável que estejamos no final de um ciclo e que a tendência se inverta.

A “reação ao turista”, a redução da massa monetária, o aumento das taxas de juro, o fim das moratórias nos créditos hipotecários e alterações ao regime de autorização de residência para investimento poderão conduzir à redução do valor do imobiliário.

Convirá por isso ser muito prudente nesta matéria, para não tomar medidas que visem lidar com factuaisidades (mercado aquecido) que não se verifiquem já no momento das iniciativas legislativas.

Porém, a tributação no mercado imobiliário continua a basear-se no que já foi apelidado de “imposto mais estúpido do mundo”, com morte anunciada, mas sucessivamente adiada: a velha Sisa, a qual ganhou nova vida ao ser redenominada de IMT. O imposto funciona como um acrescento brutal, porque em cascata, do nível dos preços de venda, pois a venda subsequente, para não gerar uma perda, precisa de corresponder, pelo menos, ao valor de compra adicionado do IMT (e Selo) desembolsado na aquisição. Funciona, pois, como um enorme travão à circulação dos bens no mercado.

Mas a incidência de IMT sobre as aquisições está também associada à isenção de IVA das operações imobiliárias. Esta isenção parece uma vantagem significativa: a taxa de IMT e Selo é inferior à taxa de IVA. E, no entanto, não é assim. Bem vistas as coisas, à isenção em IVA corresponde a impossibilidade de deduzir o IVA suportado nos custos necessários à colocação dos imóveis no mercado (desde logo, os custos de construção). Ou seja, o imóvel, quando transacionado, ainda que com isenção de IVA, inclui sempre IVA oculto, correspondente ao IVA suportado nos *inputs* e que o vendedor repercute para o cliente no preço acordado (e sobre o qual vai incidir IMT e Selo). Ou seja, a estes tributos, incidentes na compra, há que associar ainda o IVA que foi suportado pelos sucessivos proprietários e que não puderam deduzir (a isenção de IVA é, pois, o que se designa, muito justamente, por isenção incompleta). Assim, o que fica efetivamente excluído de IVA (explícito ou oculto) corresponde “apenas” aos *inputs* excluídos de IVA: grosso modo, os custos de mão de obra (salários) e de capital (juros) bem como a margem de lucro. E, nas condições atuais, de forte desagregação dos operadores económicos e, portanto, com subcontratação em sub-empiteiros de grande parte das obras de construção, os valores de mão de obra são convertidos em preço de sub-empiteira, com IVA, e, portanto, a não incidência económica (efetiva) do IVA no preço de transação (e, portanto, efeito de cascata na base de incidência do IMT e Selo), acaba por se limitar aos gastos, *latu sensu* de capital (juros e lucro).

Progressividade, também no imobiliário

Também na tributação dos imóveis encontramos a componente de progressividade galopante que encontramos na tributação do rendimento (das pessoas singulares e das coletivas). A medida de emergência lançada no quadro da luta à crise financeira (verba 28 da Tabela Geral do Imposto do Selo) também ganhou foros de estabilidade ao ser “convertida” e alargada no que hoje conhecemos como AIMI.

Por outro lado, o IMT, no que toca à tributação da aquisição de imóveis para habitação (seja própria ou permanente, seja secundária), é também ele progressivo, variando os escalões de tributação em função do valor do imóvel (com exceção de imóveis acima de 574.323 e 1.000.000 euros, cuja taxa é única, respetivamente, de 6% e 7,5%). Ora, e sem nos debruçarmos sobre as taxas, que variam entre 0% e 8%, o escalão mais baixo (a que se aplicaria a taxa de 0% ou isenção para a habitação própria e permanente) compreende imóveis abaixo de 92.407 euros, e o escalão mais elevado (excluindo os imóveis a que se aplica a taxa única) compreende, desde logo, os imóveis de 287.213 euros. Mais se diga que, à parte a introdução da taxa única para imóveis acima de 1.000.000 euros, os escalões e taxas não são alterados desde 2011. O que significa que a tributação da aquisição de habitação em Portugal é feita com base nos mesmos valores que eram considerados durante a crise imobiliária da década precedente e isto, não obstante a enorme valorização verificada no mercado: o valor médio das vendas de alojamentos familiares no 2.º trimestre de 2021 (dados do INE) foi de 162.091 euros em todo o território nacional. Comparativamente, o valor médio das transações de prédios urbanos em 2011 era de 100.709 (dados do Pordata). Esta valorização, por seu turno, aumentou brutalmente a pressão sobre o orçamento das famílias, também as receitas fiscais pelo aumento das bases e, ainda, implicitamente, pelo aumento da taxa: em 2011 o valor médio estava pouco mais de 10% acima do limiar de isenção e está hoje a cerca de 50% do escalão mais elevado.

IMI (sub-avaliação das bases de tributação e sobre-dimensionamento das taxas)

A reforma da tributação dos prédios rústicos, passa pela sua identificação total, posterior conclusão e atualização do respetivo cadastro e subsequente valorização para efeitos tributários. Esse trabalho, aparentemente simples na era do “Google Maps”, enfrenta, porém, dificuldades sociais extremas, o que justifica que tenha sido adiada, pelo menos, desde 1989: na Contribuição Autárquica, sucessora da Contribuição Predial e contemporânea do CIRS e CIRC e, depois, no IMI, contemporâneo da transmutação da Sisa em IMT. Estas “reformas” sempre passaram ao lado da matéria dos prédios rústicos. Daí decorre uma grande sub-avaliação das bases tributáveis em IMI sempre que estejam prédios rústicos em causa. É pois urgente e inadiável. Sobretudo se considerarmos a necessidade de tornar o uso dos solos mais rentável e sustentável.

Em contraponto, mas em linha com recentes “pulsões justicialistas” na fiscalidade, que lhe conferem um inaceitável caráter de sanção, sobretudo quando assente em presunções absolutas, inilidíveis, portanto, de intenção evasiva ou elisiva. Refiro-me às taxas agravadas de IMI de 7,5% nos casos em que o sujeito passivo (pessoa singular ou coletiva) tenha residência em jurisdição considerada de tributação claramente mais favorável ou sempre que o sujeito passivo (pessoa coletiva) seja controlado por entidade (pessoa singular ou coletiva) que tenha residência numa dessas jurisdições. Aceitando-se a razoabilidade da ponderação de fins extra-fiscais e sem analisar a bondade dos mesmos em concreto, nem das subjacentes presunções absolutas de ausência de causa justificativa para comportamentos individuais, aparentemente, desconformes ao bem comum, o certo é que as taxas são já insustentáveis. É que as mesmas são confiscatórias. Vejamos: taxas de 7,5% implicam a apropriação do ativo subjacente pelo credor tributário no prazo de 14 anos. Naturalmente que a transferência do património privado para o público, em 14 anos, do valor do ativo corresponde a (ou, pelo menos, aproxima-se de) confisco, constitucionalmente inaceitável.

Consolidação empresarial

O País precisa inequivocamente de empresas maiores. Temos de aspirar a que as pequenas empresas sejam médias, a que as médias sejam grandes e a que as grandes sejam muito grandes. Isto para permitir o reforço da internacionalização dos agentes económicos. Para isso é importante fomentar algo que não existe em Portugal: capital e investimento. Não capital de substituição, mas antes capital de expansão. Neste contexto, surgem como centrais três ideias: a recuperação, a capitalização e a concentração das empresas.

E há três propostas que, assentando bem nos fins extra-fiscais do sistema, têm cobertura nos fundos estruturais da União Europeia, PRR incluído, e que têm ainda a virtualidade de identificarem objetivamente das empresas que precisam e merecem apoios públicos.

Primeiro, as concentrações, hoje, conduzem a uma incerteza muito grande sobre aquilo que efetivamente é passível de apoio fiscal e em que termos. É, portanto, relevante criar capacidade para a célere fixação prévia do regime tributário aplicável: se sim, ou não, uma dada concentração é relevante para efeitos de neutralidade fiscal e outros incentivos (por exemplo, art. 60 do EBF).

Segundo, a possibilidade de reporte para trás de prejuízos fiscais. Ou seja, de poder deduzir aos lucros que já foram tributados, os prejuízos que estejam a ser apurados hoje. Isto porque uma empresa que apurou lucros no passado e tem hoje tem prejuízos, será, com grande grau de probabilidade, uma empresa que merece e carece de ser apoiada.

Terceiro, mobilizar “capilarmente” o conjunto de fundos através do “Portugal empresarial de minifúndio”, que necessita de ser transformado num conjunto de médias e grandes empresas, através de um conjunto de apoios à concentração e à capitalização, com alavancagem no investimento direto estrangeiro (para o que a ideia de transacionabilidade de créditos fiscais é instrumental, mas relevantíssima, pois que de outra forma, o incentivo fiscal não é relevante para captar aquele investimento).

Assim e no quadro das três ideias referidas haverá três instrumentos fiscais a ponderar.

Primeiro: um crédito fiscal ao investimento para crescimento orgânico e inorgânico, similar ao que temos já a funcionar para apoio a projetos de investigação e desenvolvimento, precisamente pelo mecanismo do crédito fiscal (o SIFIDE). O qual deveria ser agora replicado para a capitalização e concentração empresariais. Mas o crédito fiscal, naturalmente, não atrai capital estrangeiro porque o incentivo não é utilizável nos outros Estados onde o investidor possa ter responsabilidade de imposto. E daí a sugestão de que se permita a monetização, *i.e.*, a transação onerosa, desses créditos. E que, conjuntamente, tal como existe no programa “200M” para apoio a *start-ups*, seja criado um mecanismo de coinvestimento do Estado, naturalmente através do banco de fomento, com a distribuição assegurada pela banca de retalho.

Em resumo: crédito de imposto, transacionável e com coinvestimento estatal, para a obtenção da massa crítica essencial à concorrência nos mercados externos.

Depois, segundo mecanismo, o reporte para trás dos prejuízos fiscais. Portugal já teve 12 anos de reporte fiscal, na sequência da reforma fiscal de 2014, esse prazo foi de novo encurtado mas vigora, agora, de novo mas provisoriamente, como resposta à crise sanitária. E, no entanto, a solidariedade dos exercícios e o apoio imediato à tesouraria de empresas em dificuldades aconselharia o reporte para trás. O qual não implica diminuição de receitas fiscais no longo prazo, pois a utilização imediata (pelo reporte para trás) de futuros reportes fiscais (para a frente) leva a que os prejuízos não fiquem disponíveis para dedução a lucros futuros, pelo que as receitas de IRC serão positivamente impactadas mais cedo.

Por fim, um terceiro mecanismo: o de *rulings* céleres para operações de concentração e reorganização, baseados em *templates* prévios com *chek list* da informação total necessária e deferimento tácito em caso de ausência de resposta.

Na verdade, a necessidade de concentrar empresas, incluindo aquisições e concentrações, *e.g.* mediante fusões ou aquisições de controlo, não deve ser dificultada por indesejáveis incertezas sobre as suas consequências fiscais (desde logo em IRC, Selo, IMT e IVA). No entanto, quando é tomada a decisão sobre a operação de concentração, não há segurança sobre o entendimento que a AT terá sobre o regime de tributação da operação (se ou sem neutralidade, se como *trespasse*, ou não). Logo, a única forma de obter a necessária certeza é conseguir, rapidamente, uma informação prévia que clarifique se aquela operação em concreto é, ou não, enquadrável e, logo, passível de apoio pelos mecanismos existentes: desde logo, neutralidade e art.60 do EBF. E este mecanismo de clarificação até já existe, sendo apenas necessário assegurar rotinas (por exemplo, mediante *templates* com toda a informação a fornecer) e que assegurem uma resposta em tempo útil (sob pena de deferimento tácito). Sem esquecer a manutenção automática, e sem limitações, dos prejuízos fiscais reportáveis das empresas intervenientes, exceto em caso de abuso, mas com o ónus da prova do lado da AT e, se for caso disso, a sinalizar no referido mecanismo ágil e pré-parametrizado de informação prévia, obviamente, vinculativa.

De-Fi e intangíveis

A relevância dos *nómadas* digitais, que são também *nómadas* fiscais, aumentou com a disrupção tecnológica, intensificada, acelerada e massificada pela crise sanitária. Não surpreende, por isso, que os Governos pretendam atraí-los. E isto por um conjunto de razões ponderosas: rejuvenescem a população, reforçam quer a sua literacia digital, quer o eco-sistema de empreendedorismo e inovação e permitem ainda um reforço das receitas tributárias. Desde logo nos impostos indirectos (IVA, IEC’s, IMT, etc.), a que acrescem outros tributos menores, mas também nos impostos sobre o rendimento, ainda que se usem incentivos fiscais para a sua atração para o País. Seria por isso útil incluir instrumentos para a captação desses profissionais a começar pelos critérios de residência.

Um deles seria o alargamento do regime de tributação dos residentes não habituais (RNH), pela inclusão (na lista de atividades relevantes) de atividades qualificadas de trabalho à distância (consultores e serviços especializados) e de inovação tecnológica (*fintech*, *legaltech*, etc.). Ao mesmo tempo, que se deveria alargar, para estes projetos de inovação, o quadro da autorização de residência para investimento (ARI) ou “*visa gold*”, em especial, para projetos de *start ups* tecnológicas desenvolvidos em centros de incubação e inovação reconhecidamente relevantes (por exemplo, no quadro das novas agendas mobilizadoras previstas no PRR e cujo prazo para manifestação de interesse acabou de terminar).

E não se diga que o alargamento do regime dos RNH constituiria uma (nova) despesa fiscal. Não o seria, porque falamos de *nómadas* fiscais. Ou seja, indivíduos que, excepto em caso de regime fiscal favorável, optam por não criar ligações fiscalmente relevantes com algum País. Por exemplo, porque não têm residência fixa nem residem

mais de seis meses num dado País. Acresce que no presente contexto de maior concorrência entre Estados na captação de talento e de investimento, caso não o façamos, outras “ofertas” equivalentes estão já, e estarão no futuro à disposição daqueles nómadas na Europa. Por fim, o Brexit trouxe uma mobilidade acrescida destes profissionais que estavam baseados no Reino Unido e que seria importante aproveitar agora.

Porém, não é só a questão fiscal que é relevante. O quadro regulatório é também extremamente importante. E, neste contexto, a Europa tem um défice enorme de regulação dos cripto-ativos, de que as moedas virtuais são apenas um exemplo. O que é pernicioso para nós enquanto europeus, mas também uma grande oportunidade enquanto portugueses. Um eco-sistema holístico nacional de regulação destes ativos, das correspondentes atividades e dos investimentos conexos permitiria que Portugal fosse um centro de excelência para um dos setores que vai definir o futuro, com atração de talento e investimento e consequente criação de riqueza e de postos de trabalho qualificados. E claro, nesse contexto, o correspondente regime de fiscal, quer em tributação direta, quer indireta, incluindo dos seus agentes, seria fundamental.

E neste quadro, a inovação e a correspondente criação de intangíveis deve ser promovida, para o que é crucial o quadro de incentivos ao investimento, acompanhado do reforço do regime de *patent box*, pelo estímulo à produção de intangíveis (patentes, marcas, *know how*) em Portugal.