

## ORIENTAÇÃO TÉCNICA N.º 15.REV 1/2011

### SISTEMAS DE INCENTIVOS DO QREN

#### VOLUME DE NEGÓCIOS INTERNACIONAL

Considerando que um dos objectivos da Agenda da Competitividade do QREN consiste em promover a inovação no tecido empresarial que suporte o reforço da sua orientação para os mercados internacionais, as condições de admissibilidade e os critérios de selecção dos projectos nos Avisos para Apresentação de Candidaturas dos sistemas de incentivos têm vindo a definir condições para identificar o perfil exportador das empresas e o seu potencial contributo para a prossecução do objectivo estratégico do QREN acima mencionado.

Um dos parâmetros utilizados tem sido o indicador relativo ao “Volume de Negócios Internacional”. No apuramento deste indicador têm vindo a ser incluídas as transacções de empresas que indirectamente contribuem para o incremento das actividades transaccionáveis.

Assim, por forma a harmonizar o entendimento sobre esta matéria, de aplicação transversal a todos os SI QREN e aos respectivos AAC, estabelece-se o seguinte:

1. O indicador “Volume de Negócios Internacional” é constituído pelo somatório das vendas de produtos, mercadorias e prestação de serviços destinados aos mercados externos.

No caso de empresas com actividade no sector do Turismo ao nível dos empreendimentos turísticos, o “volume de negócios internacional” pode ser, quando explicitamente

referido no AAC, aferido tendo por base o número de dormidas de turistas estrangeiros apurado em função dos documentos emitidos pela empresa para efeitos estatísticos e da Lei n.º 23/2007, de 4 de Julho.

2. As vendas ao exterior devem encontrar-se relevadas na contabilidade da empresa e a sua comprovação deve ser suportada nos dados incluídos na declaração anual da empresa constante na IES - Informação Empresarial Simplificada.
3. O conceito “Volume de Negócios Internacional” inclui ainda a Prestação de Serviços a não residentes e as vendas ao exterior indirectas. Estes conceitos são definidos da seguinte forma:
  - a) **Prestação de Serviços a não residentes** - é apenas aplicável ao sector do Turismo e inclui alojamento, restauração e outras actividades declaradas de interesse para o Turismo, devendo estas encontrar-se relevadas na contabilidade da empresa e a sua comprovação feita através da IES.
  - b) **Vendas ao Exterior Indirectas** - vendas (apenas produtos e mercadorias) a clientes no mercado nacional quando estas venham a ser incorporadas e/ou revendidas no mercado externo.

As vendas ao exterior indirectas serão aceites mediante a verificação das seguintes condições:

- i. Devem ser claramente identificados os clientes exportadores, admitindo-se apenas uma fase de intermediação entre um produtor e um cliente, sendo que em projectos de internacionalização no SI Qualificação PME não são admitidas situações em que apresentem exclusivamente vendas ao exterior indirectas;
- ii. O apuramento do montante aceite de vendas ao exterior indirectas, é efectuado da seguinte forma:

$$(VendasIndirectas) = VendasCliente \times \left( \frac{Vol.Negócios\ Internacional}{Vol.Negócios\ Totais} \right)_{Cliente}$$

Exemplo - Vendas ao exterior indirectas

Vendas do Promotor ao cliente exportador = 170 mil euros.

Intensidade exportadora do cliente exportador:

$$\left( \frac{\text{Vol. Negócios Internacional}}{\text{Vol. Negócios Totais}} \right) = 0,50$$

Vendas ao exterior indirectas = 170 \* 0,50 = 85 mil euros

- iii. O promotor deve identificar no formulário de candidatura o cliente exportador e respectiva facturação, podendo o Organismo Intermédio, até à celebração do contrato e em sede de acompanhamento do mesmo, solicitar comprovativos dos cálculos apresentados sobre o montante apurado de vendas ao exterior indirectas.

Rede Incentivos QREN, 31 de Março de 2011

Gestor do PO Temático Factores de Competitividade	<b>Nelson de Souza</b>
Gestor do PO Regional do Norte	<b>Carlos Lage</b>
Gestor do PO Regional do Centro	<b>Alfredo Marques</b>
Gestora do PO Regional de Lisboa	<b>Maria Teresa Almeida</b>
Gestor do PO Regional do Alentejo	<b>João Cordovil</b>
Gestor do PO Regional do Algarve	<b>João Faria</b>