

ORIENTAÇÃO TÉCNICA N.º 15/2010

SISTEMAS DE INCENTIVOS DO QREN SI INOVAÇÃO

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 do SI Inovação 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, 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 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;
- 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, 10 de Dezembro de 2010

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