

## ORIENTAÇÃO TÉCNICA N.º 15.REV.2/2015

### SISTEMAS DE INCENTIVOS DO QREN

#### VOLUME DE NEGÓCIOS INTERNACIONAL

Considerando que um dos objetivos 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 seleção dos projetos 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 objetivo 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 transações de empresas que indiretamente contribuem para o incremento das atividades transacionáveis.

Assim, por forma a harmonizar o entendimento sobre esta matéria, de aplicação transversal a todos os SI QREN e aos respetivos 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 atividade 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, como é o caso do disposto na lei n.º 22/08, de 13 de maio, bem como em função das obrigações decorrentes do definido na 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. Se a prestação de serviços a não residentes não estiver evidenciada na IES, a sua comprovação pode ser efetuada por declaração de ROC ou TOC que certifique o registo contabilístico exigido, ou seja, espelhando a desagregação por contas de prestações de serviços a não residentes.
  - 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:

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

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, 27 de Fevereiro de 2015

Comissão Diretiva do PO Temático  
Factores de Competitividade

Gestor do PO Regional do Norte

Gestor do PO Regional do Centro

Gestora do PO Regional de Lisboa

Gestor do PO Regional do Alentejo

Gestor do PO Regional do Algarve

**Piedade Valente**

**Isabel Matalonga**

**Emídio Gomes**

**Ana Abrunhosa**

**João Teixeira**

**António Costa Dieb**

**David Santos**