

com a redação que lhe é dada pelo Regulamento (UE) n.º 2017/1084, da Comissão, de 14 de junho de 2017, e a sua intensidade máxima, em caso algum, deverá exceder 90 % das despesas elegíveis, o montante anual de € 200.000,00 (duzentos mil euros), ou o montante trianual de € 400.000,00 (quatrocentos mil euros), por promotor.

11 — .....  
12 — .....»

### Artigo 2.º

#### Norma Revogatória

São revogadas as alíneas *f)* do artigo 2.º e *r)* do n.º 1 do artigo 7.º do Decreto Regulamentar Regional n.º 1/2016/A, de 27 de janeiro.

### Artigo 3.º

#### Republicação

É republicado, em anexo ao presente diploma e do qual faz parte integrante, o Decreto Regulamentar Regional n.º 1/2016/A, de 27 de janeiro, na redação atual.

### Artigo 4.º

#### Disposição Transitória

O Decreto Regulamentar Regional n.º 1/2016/A, de 27 de janeiro, continua a aplicar-se às candidaturas já aceites ou aprovadas à data de entrada em vigor do presente diploma.

### Artigo 5.º

#### Entrada em vigor

O presente diploma entra em vigor a 1 de janeiro de 2018.

Aprovado em Conselho do Governo Regional, em Angra do Heroísmo, em 20 de novembro de 2017.

O Presidente do Governo Regional, *Vasco Ilídio Alves Cordeiro*.

Assinado em Angra do Heroísmo em 20 de dezembro de 2017.

Publique-se.

O Representante da República para a Região Autónoma dos Açores, *Pedro Manuel dos Reis Alves Catarino*.

#### ANEXO

#### **Republicação do Decreto Regulamentar Regional n.º 1/2016/A, de 27 de janeiro**

### Artigo 1.º

#### Objeto

O presente diploma regulamenta o Subsistema de Incentivos para a Internacionalização, previsto na alínea *b)* do n.º 1 do artigo 2.º do Decreto Legislativo Regional n.º 12/2014/A, de 9 de julho, que visa impulsionar a penetração e o posicionamento das empresas regionais no mercado global e reforçar o comércio intrarregional.

### Artigo 2.º

#### Âmbito

São suscetíveis de apoio, no âmbito do Subsistema de Incentivos para a Internacionalização, projetos em todos os setores de atividade, com exceção dos projetos relacionados com:

- a) A produção de produtos agrícolas enumerados no Anexo I do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia;
- b) O setor siderúrgico e o setor das fibras sintéticas;
- c) O setor dos transportes;
- d) O setor da energia;
- e) O setor do carvão;
- f) *(Revogada.)*
- g) Empresas cuja atividade principal se insere na secção K — Atividades financeiras e de seguros, ou nas classes 7010 — Atividades das sedes sociais ou na 7022 — atividades de consultoria para os negócios e para a gestão da Classificação Portuguesa das Atividades Económicas (CAE — Rev.3.), aprovada pelo Decreto-Lei n.º 381/2007, de 14 de novembro.

### Artigo 3.º

#### Definições

Para efeitos do presente diploma, entende-se por:

- a) «Internacionalização», ações de penetração em mercados exteriores à Região Autónoma dos Açores, de promoção de negócios, de facilitação, de criação de conhecimento e de divulgação de informação, que contribuam diretamente para a criação e desenvolvimento de bens e serviços transacionáveis;
- b) «Produtos regionais», as mercadorias inteiramente obtidas e/ou produzidas na Região Autónoma dos Açores ou que nela sofreram a última transformação ou operação de complemento de fabrico substancial, economicamente justificada, efetuada numa empresa equipada para esse efeito, donde resulte a obtenção de um novo produto ou uma fase importante do seu fabrico e não uma mera operação de embalagem;
- c) «Serviços regionais», os serviços prestados por empresas com estabelecimento estável na Região Autónoma dos Açores;
- d) «Prospecção de mercados», deteção, conhecimento e intervenção em segmentos de mercado exteriores à Região Autónoma dos Açores e identificação de potenciais clientes nos mercados de destino dos produtos e serviços regionais fora do espaço regional;
- e) «Comercialização e *marketing*», desenvolvimento e reforço das capacidades de comercialização, *marketing* e de distribuição necessárias à presença dos produtos e serviços regionais nos mercados exteriores à Região Autónoma dos Açores;
- f) «Economia digital», melhoria dos modelos de negócios e promoção de negócios desmaterializados com clientes e fornecedores, através de soluções tecnológicas de gestão de negócios e da utilização das tecnologias de informação e comunicação, com recurso à Internet;
- g) «Acesso aos mercados», comparticipação dos encargos com o transporte de produtos regionais no interior da Região Autónoma dos Açores e desta para o seu exterior, de forma a compensar os custos adicionais decorrentes da condição ultraperiférica da Região Autónoma dos Açores;

*h)* «Cooperação empresarial», iniciativas de cooperação entre empresas e entre estas e outras entidades com vista à criação de serviços conjuntos de suporte aos projetos de penetração em mercados exteriores à Região Autónoma dos Açores, nomeadamente a nível do conhecimento dos mercados externos e da divulgação de oportunidades de negócio e de investimento.

#### Artigo 4.º

##### Tipologia de projetos

Os projetos no âmbito do presente Subsistema de Incentivos podem ter as seguintes tipologias de ação:

*a)* Internacionalização:

- i)* Prospeção de mercados;
- ii)* Comercialização e *marketing*;
- iii)* Economia digital.

*b)* Acesso aos mercados;

*c)* Ações de cooperação empresarial.

#### Artigo 5.º

##### Promotores

1 — No caso dos projetos a que se referem as alíneas *a)* e *b)* do artigo 4.º, podem beneficiar dos apoios previstos no presente Subsistema de Incentivos empresariais em nome individual, estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada, sociedades comerciais, cooperativas e agrupamentos complementares de empresas.

2 — No caso dos projetos a que se refere a alínea *c)* do artigo 4.º, para além dos promotores referidos no número anterior, podem beneficiar do presente Subsistema de Incentivos promotores beneficiários do Subsistema de Apoio à Eficiência Empresarial, referidos no artigo 4.º do Decreto Regulamentar Regional n.º 17/2014/A, de 17 de setembro, que cumpram as condições de acesso estabelecidas nas alíneas *a)*, *c)* e *d)* do n.º 1 do artigo 4.º do Decreto Legislativo Regional n.º 12/2014/A, de 9 de julho.

3 — Sem prejuízo do disposto no número anterior, para além das condições estabelecidas no n.º 1 do artigo 4.º do Decreto Legislativo Regional n.º 12/2014/A, de 9 de julho, os promotores a que se referem os n.ºs 1 e 2 do presente artigo devem ainda cumprir, quando aplicável, as seguintes condições:

*a)* Não ser uma empresa em dificuldade, na aceção prevista no ponto 14) do artigo 2.º do Regulamento (UE) n.º 702/2014, da Comissão, de 25 de junho de 2014, que declara certas categorias de auxílios no setor agrícola e florestal e nas zonas rurais compatíveis com o mercado interno, em aplicação dos artigos 107.º e 108.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia;

*b)* Não ser uma empresa sujeita a uma injunção de recuperação, ainda pendente, na sequência de uma decisão anterior da Comissão que declare um auxílio ilegal e incompatível com o mercado interno;

*c)* Enviar amostras do material das campanhas de promoção, antes do lançamento da campanha publicitária, nos termos do ponto 457 das Orientações da União Europeia relativas aos auxílios estatais nos setores agrícola e florestal e nas zonas rurais para 2014-2020.

4 — Não podem ser promotores empresas do setor das pescas e da aquicultura que tenham cometido uma ou mais

infrações enunciadas nas alíneas *a)* a *d)* do n.º 1 e no n.º 3 do artigo 10.º do Regulamento (UE) n.º 508/2014 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 15 de maio de 2014, ou que desenvolvam as operações não elegíveis enunciadas no artigo 11.º daquele Regulamento (UE) n.º 508/2014, relativo ao Fundo Europeu dos Assuntos Marítimos e das Pescas.

5 — Os promotores só podem apresentar uma segunda candidatura depois de concluído o projeto anteriormente aprovado no âmbito do presente Subsistema de Incentivos, do qual façam parte como detentores de capital, salvo situação devidamente justificada.

#### Artigo 6.º

##### Condições de acesso dos projetos

1 — No âmbito do presente subsistema de incentivos, os projetos devem:

*a)* No caso a que se refere a alínea *a)* do artigo 4.º, para além das condições gerais de acesso previstas no n.º 1 do artigo 5.º do Decreto Legislativo Regional n.º 12/2014/A, de 9 de julho:

*i)* Envolver um investimento superior a € 5.000,00 (cinco mil euros) e inferior a € 2.000.000,00 (dois milhões de euros);

*ii)* Ser suportado por um Plano de Internacionalização devidamente fundamentado, nos termos da estrutura definida no Anexo I do presente diploma, que dele faz parte integrante.

*b)* No caso dos projetos a que se refere a alínea *b)* do artigo 4.º, para além das condições gerais de acesso previstas nas alíneas *c)*, *d)* e *e)* do n.º 1 do artigo 5.º do Decreto Legislativo Regional n.º 12/2014/A, de 9 de julho:

*i)* Envolver despesas de montante superior a € 1.000,00 (mil euros);

*ii)* Corresponder ao transporte dos produtos elencados no despacho a que se refere o n.º 5 ou ao transporte de produtos regionais interilhas e dos Açores para o exterior;

*iii)* Não envolver despesas realizadas há mais de seis meses anteriores à data da apresentação da candidatura.

*c)* No caso dos projetos a que se refere a alínea *c)* do artigo 4.º, para além das condições gerais de acesso previstas no n.º 1 do artigo 5.º do Decreto Legislativo Regional n.º 12/2014/A, de 9 de julho:

*i)* Envolver um investimento superior a € 15.000,00 (quinze mil euros) e inferior a € 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil euros);

*ii)* Ser suportado por um Plano de Cooperação devidamente fundamentado, nos termos da estrutura definida no Anexo II ao presente diploma, que dele faz parte integrante.

2 — Os planos a que se referem a subalínea *ii)* da alínea *a)* e a subalínea *ii)* da alínea *c)* do número anterior consideram-se devidamente fundamentados se forem realistas e refletirem as necessidades de mercado prevalentes no momento em que o promotor toma a decisão relativa ao investimento, cabendo esta avaliação à entidade responsável pela análise das candidaturas.

3 — No caso dos projetos a que se refere a alínea *b)* do artigo 4.º, considera-se cumprida a condição prevista

na alínea *a*) do n.º 1 do artigo 5.º do Decreto Legislativo Regional n.º 12/2014/A, de 9 de julho, nos termos do disposto na alínea *a*) do n.º 5 do artigo 6.º do Regulamento (UE) n.º 651/2014, da Comissão, de 16 de junho de 2014, que declara certas categorias de auxílio compatíveis com o mercado interno, em aplicação dos artigos 107.º e 108.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia.

4 — Quando os promotores forem grandes empresas, as mesmas devem explicar contrafactualmente o que teria acontecido caso não tivessem recebido o auxílio, indicando se o auxílio incentiva a decisão de investimento ou a decisão de localização e apresentar documentos que comprovem a situação contrafactual descrita no formulário de pedido de incentivo a que se refere a alínea *a*) do n.º 1 do artigo 5.º do Decreto Legislativo Regional n.º 12/2014/A, de 9 de julho.

5 — O elenco de produtos relativamente aos quais podem ser apresentados projetos de acesso aos mercados no âmbito do presente Subsistema de Incentivos é aprovado por despacho do membro do Governo Regional com competência em matéria de competitividade empresarial.

### Artigo 7.º

#### Despesas elegíveis

1 — Consideram-se elegíveis para os projetos previstos nas alíneas *a*) e *c*) do artigo 4.º as seguintes despesas:

*a*) Inscrição ou participação em feiras, exposições, concursos e outros certames no exterior da Região;

*b*) Passagens aéreas e estada, até ao máximo de duas pessoas por empresa e por evento, durante o período de realização dos eventos;

*c*) Montagem, desmontagem, construção e decoração de espaços promocionais nos eventos;

*d*) Aluguer de espaços para ações de divulgação temporária de produtos açorianos;

*e*) Transporte de produtos, de mostruários e de material informativo e promocional necessário à participação nos eventos;

*f*) Conceção e elaboração de material promocional e informativo, até ao limite de € 25.000,00 (vinte e cinco mil euros);

*g*) Conceção e elaboração de embalagens e material de acondicionamento dos produtos utilizados na promoção e comercialização de produtos regionais produzidos com recursos endógenos;

*h*) Contratação de consultoria nas áreas da elaboração de estudos de mercado, estratégias de internacionalização e elaboração de propostas de serviços ou fornecimentos no âmbito da contratação pública internacional, até ao limite de € 75.000,00 (setenta e cinco mil euros);

*i*) Contratação de assistência técnica para o desenvolvimento de projetos de design, de marca e de aquisição e registo de marcas, até ao limite de € 50.000,00 (cinquenta mil euros);

*j*) Aquisição de conteúdos e informação especializada necessários ao projeto;

*k*) Registo inicial de domínios e *fees* associados à domiciliação de aplicações em entidade externa, adesão a *marketplaces* e outras plataformas eletrónicas, criação e publicação de catálogos eletrónicos de produtos e serviços e desenvolvimento de *websites*;

*l*) Desenho e instalação da infraestrutura de rede local necessária ao projeto de desenvolvimento e promoção internacional;

*m*) Obtenção de rótulos ecológicos, certificação e marcação de produtos e serviços regionais;

*n*) Divulgação de conhecimentos científicos, informações factuais e propriedades nutricionais sobre os produtos e serviços regionais;

*o*) Campanhas de imagem, promoção, informação e divulgação, incluindo despesas com o desenvolvimento criativo, com a produção ou aquisição de media, materiais gráficos de promoção e informação e materiais audiovisuais e de multimédia;

*p*) Medidas de controlo obrigatórias em relação aos regimes de qualidade instituídos ao abrigo de regulamentação internacional, nacional ou regional, quando não realizados pelo promotor;

*q*) Aquisição e desenvolvimento de *software* específico;

*r*) (*Revogada.*)

*s*) Serviços de aconselhamento mencionados nos pontos 299 a 306 das Orientações da União Europeia relativas aos auxílios estatais nos setores agrícola e florestal e nas zonas rurais para 2014-2020, até ao limite de € 1.500,00 (mil e quinhentos euros);

*t*) Custos com o arrendamento de espaços, incluindo os serviços prestados pelas entidades organizadoras das feiras, nomeadamente os relativos aos consumos de água, eletricidade, comunicações, inserções em catálogo de feira e os serviços de tradução ou intérpretes;

*u*) Custos com a construção do *stand*, incluindo os serviços associados à conceção, construção e montagem de espaços de exposição, nomeadamente aluguer de equipamentos e mobiliário, transporte e manuseamento de mostruários, materiais e outros suportes promocionais;

*v*) Custos de funcionamento do *stand*, incluindo os serviços de deslocação e alojamento dos representantes das empresas e outras despesas de representação, bem como a contratação de tradutores ou intérpretes externos à organização das feiras;

*w*) Serviços de consultoria especializados, prestados por consultores externos, relacionados com a prospeção e captação de novos clientes, incluindo missões de importadores para conhecimento da oferta do beneficiário, realizadas em território nacional ou internacional;

*x*) Serviços de consultoria especializados relacionados com custos com a entidade certificadora e com a realização de testes e ensaios em laboratórios acreditados.

2 — Consideram-se elegíveis para os projetos previstos na alínea *b*) do artigo 4.º as seguintes despesas:

*a*) Fretes marítimos ou aéreos desde o ponto de origem ao ponto de destino;

*b*) Taxas portuárias e aeroportuárias;

*c*) Despesas com a estiva e *handling* nos portos e aeroportos de origem e de destino;

*d*) Despesas com o manuseamento e armazenagem temporária, na medida em que estas se relacionem com o trajeto, incluindo eventuais secções ou etapas intermédias no interior ou no exterior da Região Autónoma dos Açores;

*e*) Despesas com seguros de mercadoria e seguros de expedição.

3 — Por despacho conjunto dos membros do Governo Regional com competência em matéria de competitividade empresarial e transportes, será aprovada uma tabela normalizada com o limite máximo do montante da comparticipação das despesas elegíveis referidas no número anterior.

4 — No caso da promoção de produtos agrícolas, apenas são elegíveis as seguintes despesas:

a) No que respeita à organização de feiras comerciais, exposições ou competições, para as pequenas e médias empresas, desde que o auxílio seja acessível a todos os interessados elegíveis da zona em causa, com base em condições objetivamente definidas:

- i) Despesas de participação;
- ii) Despesas de transporte e despesas de transporte dos animais;
- iii) Despesas com publicações e sítios *web* sobre o evento;
- iv) Rendas das instalações e de *stands* e respetivas despesas de montagem e desmontagem;
- v) Prémios simbólicos até € 1.000,00 (mil euros) por prémio e por vencedor, no que diz respeito aos concursos, os quais só podem ser pagos ao organizador da medida de promoção se o prémio tiver sido efetivamente atribuído e mediante a apresentação de uma prova dessa atribuição.

b) Publicações em papel ou em meios de comunicação eletrónicos, sítios *web*, mensagens publicitárias eletrónicas, na rádio ou na televisão, que apresentem informações factuais sobre os produtores de uma dada região ou produtores de um dado produto, desde que as informações sejam neutras e que todos os produtores tenham as mesmas oportunidades de representação nessas publicações;

c) Divulgação de conhecimentos científicos e informações factuais sobre:

i) Regimes de qualidade, referidos no ponto 282 das Orientações da União Europeia relativas aos auxílios estatais nos setores agrícola e florestal e nas zonas rurais para 2014-2020, abertas a produtos de outros Estados-Membros ou países terceiros;

ii) Produtos agrícolas genéricos e seus benefícios nutricionais, assim como utilizações sugeridas para os mesmos.

d) Campanhas de promoção orientadas para o consumidor e organizadas nos meios de comunicação social ou em estabelecimentos de venda a retalho, assim como de todos os materiais de promoção diretamente distribuídos aos consumidores.

5 — Para efeitos do número anterior, é considerado o seguinte:

a) As atividades e as campanhas de promoção referidas nas alíneas c) e d) do número anterior, em especial atividades de promoção de caráter genérico, que beneficiam todos os produtores do tipo de produto em causa, não podem mencionar qualquer empresa, marca ou origem específica;

b) As campanhas de promoção referidas na alínea d) do número anterior, não podem ser reservadas aos produtos de uma ou mais empresas específicas;

c) A limitação da referência à origem não se aplica às atividades de promoção e campanhas de promoção referidas nas alíneas c) e d) do número anterior, centradas em produtos abrangidos por regimes de qualidade, como referido ponto 282 das Orientações da União Europeia relativas aos auxílios estatais nos setores agrícola e florestal e nas zonas rurais para 2014-2020, se forem satisfeitas as seguintes condições:

i) Se a atividade de promoção se centrar em denominações reconhecidas pela União Europeia, pode remeter

para a origem dos produtos, desde que tal referência corresponda exatamente à registada pela União Europeia;

ii) Se a atividade disser respeito a produtos abrangidos por um regime de qualidade que não os regimes de denominações reconhecidas pela União Europeia, a origem dos produtos pode ser mencionada desde que esse elemento seja secundário na mensagem, devendo para o efeito ser tomada em consideração a quantidade global de texto e/ou a dimensão do símbolo, incluindo as imagens e a apresentação geral, respeitante à origem, em comparação com o texto e/ou símbolo referentes ao argumento principal de venda, ou seja, a parte da mensagem publicitária que não incide na origem do produto.

d) As campanhas de promoção devem cumprir o disposto no artigo 2.º da Diretiva 2000/13/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de março de 2000, relativa à aproximação das legislações dos Estados-Membros respeitantes à rotulagem, apresentação e publicidade dos géneros alimentícios, e, se for caso disso, as regras específicas em matéria de rotulagem;

e) As ações de promoção para divulgação de conhecimentos científicos e informações factuais não devem mencionar nenhuma empresa, marca ou origem específica;

f) Nenhuma campanha de promoção orientada para o consumidor e organizada nos meios de comunicação social ou em estabelecimentos de venda a retalho pode ser reservada aos produtos de uma ou mais empresas específicas;

g) As ações elegíveis em países terceiros não favorecem marcas comerciais, nem incentivam o consumo de determinados produtos devido à sua origem nacional, com exceção, no segundo caso, das ações baseadas em designações da origem validadas ao abrigo da regulamentação europeia;

h) No caso de campanhas de promoção em países terceiros, não é atribuído qualquer auxílio a projetos que beneficiem empresas específicas ou que possam pôr em perigo as vendas de produtos de outros Estados-Membros ou denegri-los.

6 — No caso da participação de produtores de produtos agrícolas em regimes de qualidade, apenas são elegíveis as seguintes despesas:

a) Novas participações em regimes de qualidade, durante um período de máximo de três anos, limitados a € 3.000,00 (três mil euros) por beneficiário e por ano;

b) Medidas de controlo obrigatório relativas aos regimes de qualidade, realizadas pelas autoridades competentes ou em seu nome, em conformidade com a legislação da União Europeia ou com a legislação nacional;

c) Atividades ligadas a estudos de mercado, conceção de produtos e preparação de pedidos de reconhecimento de regimes de qualidade.

7 — No caso da prestação de assistência técnica ao setor agrícola, são elegíveis as seguintes despesas:

a) Organização das ações de aquisição de competências, atividades de demonstração ou ações de informação;

b) Deslocação, alojamento e ajudas de custo dos participantes;

c) Despesas gerais relacionadas com projetos de demonstração, enquanto estas durarem, limitados a um montante máximo de € 50.000,00 (cinquenta mil euros),

durante um período de três exercícios financeiros, designadamente:

i) Honorários de arquitetos, engenheiros e consultores, despesas de consultoria em matéria de sustentabilidade ambiental e económica, incluindo despesas relacionadas com estudos de viabilidade;

ii) Aquisição ou desenvolvimento de programas informáticos e aquisição de patentes, licenças, direitos de autor e marcas comerciais.

8 — No caso da cooperação no setor agrícola são elegíveis as seguintes despesas:

a) Despesas de funcionamento da cooperação, como salários de coordenadores;

b) Despesas com as atividades de promoção.

### Artigo 8.º

#### Despesas não elegíveis

1 — Para além das despesas não elegíveis previstas no artigo 7.º do Decreto Legislativo Regional n.º 12/2014/A, de 9 de julho, constituem despesas não elegíveis, relativamente aos projetos a que se refere a alínea c) do artigo 4.º, as despesas de funcionamento relacionadas com atividades de tipo periódico ou contínuo.

2 — Não será considerada despesa elegível uma percentagem superior a 50 % das despesas com estudos preparatórios ou com serviços de consultoria associados ao investimento.

### Artigo 9.º

#### Análise das candidaturas

As candidaturas são analisadas pela direção regional com competência em matéria de apoio ao investimento, tendo por base os critérios de seleção definidos no Anexo III ao presente diploma, que dele faz parte integrante.

	Pequena Empresa	Média Empresa	Grande Empresa	Limite máximo do incentivo por promotor durante três anos consecutivos
Internacionalização:				
Prospecção de mercados . . . . .	50 %	40 %	30 %	Sem limite
Comercialização e <i>marketing</i> . . . . .	50 %	40 %	30 %	
Economia digital . . . . .	50 %	40 %	30 %	
Acesso aos Mercados — Transporte de produtos regionais . . . . .	90 %	90 %	90 %	€ 400.000,00
Cooperação Empresarial . . . . .	50 %	40 %	30 %	Sem limite

2 — No caso das empresas existentes à data de apresentação da candidatura e para os projetos a que se referem as alíneas a) e c) do artigo 4.º, pode ser concedido um prémio de realização após a conclusão do projeto de investimento, tendo por base o grau de obtenção de resultados, o qual corresponde à aplicação das seguintes percentagens sobre as despesas elegíveis do projeto, em função dos seguintes indicadores de obtenção de resultados:

a) Volume de negócios (VN) determinado conforme referido no n.º 3, nos seguintes escalões:

- i) 2,5 % se o VN variar de 10 até 25 pontos percentuais;  
ii) 5 % se o VN variar em mais de 25 pontos percentuais.

### Artigo 10.º

#### Concessão dos incentivos

1 — Os incentivos são concedidos mediante despacho do membro do Governo Regional com competência em matéria de competitividade empresarial ou por Resolução do Conselho de Governo Regional, de acordo com as respetivas competências em matéria de autorização de despesas ou, quando resultantes de aprovação de projetos aprovados pelo Programa Operacional Açores 2020, pela respetiva autoridade de gestão.

2 — A concessão de incentivos não envolve pagamentos diretos aos beneficiários, devendo os mesmos ser pagos ao organismo responsável ou ao prestador de serviços nos seguintes casos:

a) Auxílios a favor da participação de produtores agrícolas em regimes de qualidade, quando relativos às despesas elegíveis mencionadas nas alíneas b) e c) do n.º 6 do artigo 7.º;

b) Auxílios à prestação de assistência técnica no setor agrícola, quando relativos às despesas elegíveis mencionadas na alínea t) do n.º 1 do artigo 7.º e nas alíneas a) e c) do n.º 7 do artigo 7.º

3 — A concessão de incentivos será efetuada com base no reembolso das despesas reais suportadas pelo beneficiário no caso dos auxílios à promoção de produtos agrícolas, quando relativos às despesas elegíveis mencionadas no n.º 4 do artigo 7.º

### Artigo 11.º

#### Natureza e montante do incentivo

1 — O apoio a conceder às despesas elegíveis para os projetos a que se refere o artigo 4.º reveste a forma de incentivo não reembolsável, correspondente às taxas mencionadas no quadro seguinte:

b) Volume de negócios internacional (VNI) determinado conforme referido no n.º 4, nos seguintes escalões:

- i) 2,5 % se o VNI variar de 5 até 15 pontos percentuais;  
ii) 5 % se o VNI variar em mais de 15 pontos percentuais.

3 — O indicador VN é calculado através do rácio da variação do Volume de Negócios entre o ano anterior à candidatura (pré-projeto) e o ano cruzeiro, de acordo com a seguinte fórmula:

$$VN = [(VN \text{ ano cruzeiro} - VN \text{ ano pré-projeto}) / VN \text{ ano pré-projeto}] \times 100$$

sendo:

- a) Volume de Negócios = Vendas + Prestações de serviço;  
b) Ano pré-projeto — ano anterior ao da candidatura.  
No caso de projetos promovidos por promotores que não

tenham contabilidade organizada no ano anterior ao da candidatura, são utilizadas as contas das demonstrações de abertura de contas com contabilidade organizada;

c) Ano cruzeiro — ano normal de laboração referenciado pelo promotor, que não pode exceder o terceiro exercício económico completo após a conclusão do investimento.

4 — O indicador VNI é calculado através do rácio da variação do Volume de Negócios Internacional entre o ano anterior à candidatura (pré-projeto) e o ano cruzeiro, de acordo com a seguinte fórmula:

$$VNI = [(VNI \text{ ano cruzeiro} - VNI \text{ ano pré-projeto}) / VNI \text{ ano pré-projeto}] \times 100$$

sendo:

a) Volume de Negócios Internacional — vendas e serviços prestados ao exterior, incluindo a prestação de serviços a não residentes e as vendas ao exterior indiretas. As vendas ao exterior devem estar devidamente relevadas na contabilidade da empresa, a sua comprovação ser feita através da Informação Empresarial Simplificada (IES) e estar devidamente sustentadas em indicadores que demonstrem as perspetivas de internacionalização do mercado, evolução estratégica da empresa e coerência com as ações previstas na candidatura;

b) Prestação de serviços a não residentes — inclui alojamento, restauração e outras atividades declaradas de interesse para o turismo;

c) Vendas ao exterior indiretas — vendas a clientes no mercado nacional quando, posteriormente, estas são incorporadas e/ou revendidas para o mercado externo. Devem ser claramente identificados os diferentes intervenientes na cadeia de vendas (clientes exportadores);

d) Ano pré-projeto — ano anterior ao da candidatura. No caso de projetos promovidos por promotores que não tenham contabilidade organizada no ano anterior ao da candidatura, são utilizadas as contas das demonstrações de abertura de contas com contabilidade organizada;

e) Ano cruzeiro — ano normal de laboração referenciado pelo promotor, que não pode exceder o terceiro exercício económico completo após a conclusão do investimento.

5 — No caso de projetos de criação de empresas e para os projetos a que se referem as alíneas a) e c) do artigo 4.º, pode igualmente ser concedido um prémio de realização após a conclusão do projeto de investimento, tendo por base o grau de obtenção de resultados, o qual corresponde à aplicação das seguintes percentagens sobre as despesas elegíveis do projeto, em função dos seguintes indicadores de obtenção de resultados:

Relevância do Volume de Negócios Internacional no Volume de Negócios da empresa determinado pelo rácio  $VNI/VN \times 100$ , nos seguintes escalões:

i) 2,5 % se o indicador variar de 5 até 15 pontos percentuais;

ii) 5 % se o indicador variar em mais de 15 até 25 pontos percentuais;

iii) 7,5 % se o indicador variar em mais de 25 até 35 pontos percentuais;

iv) 10 % se o indicador variar em mais de 35 pontos percentuais.

sendo:

a) Volume de Negócios Internacional (VNI) — vendas e serviços prestados ao exterior, incluindo a prestação de

serviços a não residentes e as vendas ao exterior indiretas. As vendas ao exterior devem estar devidamente relevadas na contabilidade da empresa, a sua comprovação ser feita através da IES e estar devidamente sustentada em indicadores que demonstrem as perspetivas de internacionalização do mercado, evolução estratégica da empresa e coerência com as ações previstas na candidatura;

b) Volume de Negócios (VN) = Vendas + Prestações de serviço.

6 — Podem, ainda, ser atribuídas as seguintes majorações de incentivo não reembolsável:

a) 5 %, se os projetos referidos nas alíneas a) e c) do artigo 4.º envolverem produtos regionais integrados na «Marca Açores»;

b) 10 %, se o projeto de cooperação empresarial referido na alínea c) do artigo 4.º, sendo coordenado por uma grande ou média empresa, envolver pequenas empresas das ilhas de Santa Maria, Graciosa, São Jorge, Pico, Faial, Flores e Corvo.

7 — Os incentivos a conceder às despesas elegíveis para os projetos a que se referem as alíneas a) e c) do artigo 4.º não devem ultrapassar as percentagens de 65 %, 55 % e 45 % caso sejam atribuídos, respetivamente, a uma pequena, média ou grande empresa e são concedidos como um auxílio regional ao funcionamento, ao abrigo do n.º 4 do artigo 15.º do Regulamento (UE) n.º 651/2014, da Comissão, de 16 de junho de 2014, que declara certas categorias de auxílio compatíveis com o mercado interno, em aplicação dos artigos 107.º e 108.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia, na redação que lhe é dada pelo Regulamento (UE) n.º 2017/1084, da Comissão, de 14 de junho de 2017.

8 — O montante anual por beneficiário dos auxílios ao funcionamento previstos no presente Subsistema de Incentivos para a Internacionalização e noutros regimes de auxílio ao funcionamento em resultado dos constrangimentos da ultraperifericidade elencados no artigo 349.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia não deverá exceder um dos seguintes limites:

a) 35 % do valor acrescentado bruto obtido anualmente pelo beneficiário na Região Autónoma dos Açores; ou

b) 40 % dos custos anuais de mão de obra incorridos pelo beneficiário na Região Autónoma dos Açores; ou

c) 30 % do volume anual de negócios do beneficiário realizado na Região Autónoma dos Açores.

9 — Os incentivos a conceder às despesas elegíveis para os projetos a que se refere a alínea b) do artigo 4.º só podem ser atribuídos na condição do beneficiário exercer a sua atividade na Região Autónoma dos Açores.

10 — Os incentivos para os projetos a que se refere a alínea b) do artigo 4.º são concedidos como um auxílio regional ao funcionamento, ao abrigo do n.º 4 do artigo 15.º do Regulamento (UE) n.º 651/2014, da Comissão, de 16 de junho de 2014, que declara certas categorias de auxílio compatíveis com o mercado interno, em aplicação dos artigos 107.º e 108.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia, com a redação que lhe é dada pelo Regulamento (UE) n.º 2017/1084, da Comissão, de 14 de junho de 2017, e a sua intensidade máxima, em caso algum, deverá exceder 90 % das despesas elegíveis, o montante anual de € 200.000,00 (duzentos mil euros), ou o mon-

tante trianual de € 400.000,00 (quatrocentos mil euros), por promotor.

11 — Os incentivos para os projetos de participação de produtores de produtos agrícolas em regimes de qualidade, assim como para os projetos de prestação de assistência técnica no setor agrícola, para os projetos de cooperação no setor agrícola e para os projetos de promoção de produtos agrícolas, são concedidos no respeito pelas Orientações da União Europeia relativas aos auxílios estatais nos setores agrícola e florestal e nas zonas rurais para 2014-2020 e não podem envolver pagamentos diretos aos beneficiários, devendo ser pagos ao prestador dos serviços em causa.

12 — A intensidade de auxílio a favor de campanhas de promoção centradas nos produtos abrangidos por regimes de qualidade a que se refere a alínea *d*) do n.º 4 do artigo 7.º não pode ser superior a 50 % das despesas elegíveis da campanha, exceto nos casos em que o setor agrícola contribua com, pelo menos, 50 % daquelas.

#### Artigo 12.º

##### Proibição da acumulação de incentivos

Os incentivos previstos no presente diploma não são cumuláveis com quaisquer outros da mesma natureza para as mesmas despesas elegíveis, nomeadamente os que vierem a ser concedidos com base no Regulamento (UE) n.º 228/2013, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 13 de março de 2013, que estabelece medidas específicas no domínio da agricultura a favor das regiões ultraperiféricas da União Europeia e revoga o Regulamento (CE) n.º 247/2006 do Conselho.

#### Artigo 13.º

##### Revogação

É revogada a Resolução do Conselho do Governo n.º 96/2013, de 3 de outubro, sem prejuízo da sua aplicação a candidaturas já aceites ou aprovadas à data de entrada em vigor do presente diploma.

#### Artigo 14.º

##### Entrada em vigor

O presente diploma entre em vigor no dia seguinte ao da sua publicação.

#### ANEXO I

##### Plano de internacionalização

[a que se refere a subalínea *ii*) da alínea *a*) do n.º 1 do artigo 6.º]

O plano de internacionalização a que se refere a subalínea *ii*) da alínea *a*) do n.º 1 do artigo 6.º, deve conter as seguintes informações:

- a*) Tipologia do projeto e sua descrição;
- b*) Metodologia de intervenção e de diferenciação face ao historial da empresa;
- c*) Descrição da atuação no mercado interno e nos mercados externos à Região Autónoma dos Açores;
- d*) Justificação da necessidade de diversificação dos mercados geográficos e forma de abordagem aos mercados internacionais;
- e*) Parcerias já estabelecidas e a estabelecer;

*f*) Competências internas e externas da empresa necessárias ao desenvolvimento do projeto e, quando for o caso, indicação de entidades especializadas a contratar;

*g*) Descrição das tipologias e montante das despesas a realizar;

*h*) Financiamento do custo global do projeto;

*i*) Tarefas de acompanhamento e indicação de responsáveis pela execução do projeto;

*j*) Indicação do volume de negócios do promotor e do volume de negócios internacional pré (exercício económico anterior à data da candidatura) e pós-projeto (primeiro exercício económico completo após a conclusão do investimento), em que:

*i*) O conceito de volume de negócios internacional inclui a prestação de serviços a não residentes e as vendas indiretas ao exterior;

*ii*) As vendas ao exterior devem estar devidamente relevadas na contabilidade da empresa e a sua comprovação ser feita através da IES — Informação Empresarial Simplificada;

*iii*) A prestação de serviços a não residentes inclui alojamento, restauração e outras atividades de interesse para o turismo;

*iv*) As vendas ao exterior indiretas são as vendas a clientes no mercado nacional quando, posteriormente, estas são incorporadas e/ou revendidas para o mercado externo, devendo ser claramente identificados os diferentes intervenientes na cadeia de vendas.

*k*) Avaliação dos resultados do projeto.

#### ANEXO II

##### Plano de cooperação

[a que se refere a subalínea *ii*) da alínea *c*) do n.º 1 do artigo 6.º]

1 — O plano de cooperação a que se refere a subalínea *ii*) da alínea *c*) do n.º 1 do artigo 6.º, deve conter as seguintes informações:

*a*) Identificação da entidade promotora responsável pela coordenação do projeto e das demais entidades participantes no mesmo;

*b*) Tipologia e áreas de intervenção;

*c*) Metodologia de intervenção;

*d*) Competências internas e externas da entidade promotora e das entidades participantes necessárias ao desenvolvimento do projeto e, quando for o caso, indicação das entidades especializadas a contratar;

*e*) Atividades de sensibilização e divulgação do projeto tendo em vista assegurar a adesão das empresas regionais às ações coletivas;

*f*) Tarefas de acompanhamento da entidade promotora e das entidades participantes na fase de execução dos projetos;

*g*) Atividades de avaliação dos resultados do projeto na entidade promotora, nas entidades participantes e nas empresas regionais;

*h*) Plano de divulgação dos resultados e de disseminação de boas práticas;

*i*) Custos globais do projeto conjunto, identificando os custos comuns subdivididos em custos comuns indivisíveis (divulgação, acompanhamento, avaliação e disseminação, custos com o pessoal da entidade promotora), os custos comuns distribuíveis pelas entidades participantes (consul-

toria e assistência técnica contratada conjuntamente com a entidade promotora) e os custos a incorrer individualmente por cada entidade participante (adaptações ou aquisição de serviços específicos de cada participante);

j) Financiamento do custo global do projeto, identificando a parcela a suportar pela entidade promotora e pelas entidades participantes, a parcela a suportar pelo sistema de incentivos e outras formas de financiamento do projeto;

k) Condições de pagamento dos custos pela entidade promotora e pelas entidades participantes, obrigações solidárias e individuais a incorrer para o desenvolvimento do projeto;

l) Obrigações solidárias e individuais a incorrer para o desenvolvimento do projeto.

2 — Os auxílios à cooperação no setor agrícola devem respeitar os pontos 315 a 317 e 319 a 320 das Orientações da União Europeia relativas aos auxílios estatais nos setores agrícola e florestal e nas zonas rurais para 2014-2020.

## ANEXO III

**Critérios de seleção dos projetos**

(a que se refere o artigo 9.º)

1 — A seleção dos projetos a que se refere a alínea a) do artigo 4.º (Internacionalização) é determinada pelo Mérito do Projeto, o qual é calculado em função da fórmula e dos critérios abaixo mencionados.

$$MP = 0,30 A + 0,20 B + 0,20 C + 0,30 D$$

em que:

*MP*: Mérito do projeto

Critério *A*: Qualidade do projeto

Critério *B*: Impacto do projeto na competitividade da empresa

Critério *C*: Impacto na economia

Critério *D*: Impacto na competitividade regional

Os critérios são pontuados de 1 a 5, conforme abaixo indicado.

*A* — Qualidade do projeto:

$$A = 0,60 A1 + 0,20 A2 + 0,20 A3$$

em que:

*A1* — Coerência e razoabilidade

O projeto apresentado é avaliado considerando os seguintes fatores:

— Inclui a promoção em feiras nacionais/internacionais e/ou a venda é efetuada na sequência de promoção do produto pela empresa ou por terceiros;

— Existem contactos estabelecidos antes da elaboração do plano de internacionalização;

— Envolve a venda para novos mercados;

— Foi efetuado um estudo prévio sobre os mercados de destino a privilegiar;

— O plano de negócios está orientado para mercados internacionais;

— Qualidade do plano de internacionalização (detalhe, preparação, apresentação, consultoria, oportunidade,

coerência entre o perfil dos destinatários, conteúdos, metodologia, métodos de avaliação, etc.).

A pontuação é obtida da seguinte forma:

Coerência e razoabilidade	<i>Muito Forte</i> se inclui 5 fatores	<i>Forte</i> se inclui 4 fatores	<i>Média</i> se inclui 3 fatores	<i>Fraca</i> se inclui 1 ou 2 fatores
Pontuação . . . . .	5 Pontos	4 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

**A2 — Grau de inovação**

O projeto é avaliado em função da amplitude da inovação, aferida pelas atividades de inovação incluídas no plano de internacionalização, nas áreas de:

— *Marketing*;

— Utilização da economia digital; e

— Prospeção de mercado.

A pontuação é obtida da seguinte forma:

Grau de Inovação	<i>Muito Forte</i> se incluir inovação em 3 áreas	<i>Forte</i> se incluir inovação em 2 áreas	<i>Média</i> se incluir inovação em 1 área	<i>Fraca</i> se não incluir inovação
Pontuação . . . . .	5 Pontos	4 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

**A3 — Qualidade dos recursos humanos da empresa**

É analisado se a empresa possui atualmente os recursos humanos adequados para um processo de internacionalização, se foi dada formação interna ou externa aos recursos humanos, assim como a importância da experiência adquirida.

A pontuação é obtida da seguinte forma:

Qualidade dos RH	<i>Muito Forte</i>	<i>Forte</i>	<i>Média</i>	<i>Fraca</i>
Pontuação . . . . .	5 Pontos	4 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

— *Fraca* se a empresa não dispõe de recursos humanos qualificados e com experiência relevante;

— *Média* se a empresa dispõe já de alguns recursos humanos qualificados, embora apresente ainda algumas carências;

— *Forte* se a empresa dispõe já de alguns recursos humanos qualificados;

— *Muito Forte* se a empresa dispõe de recursos humanos qualificados e com experiência relevante, bem como propensão para a formação profissional (tem disponibilidade para investir na formação e desenvolvimento profissional dos seus colaboradores).

*B* — Impacto do projeto na competitividade da empresa

$$B = 0,60 B1 + 0,40 B2$$

em que:

*B1* — Qualificação dos mercados internacionais

Relativamente à qualificação dos mercados internacionais, considera-se:

— *Fraca*, quando a empresa se apresenta apenas com presença regional;



— *Média*, quando a empresa se apresenta com presença nacional externa à Região, concentrada em apenas um mercado, com um ou poucos clientes e com apenas um produto;

— *Forte*, quando a empresa se apresenta com presença nacional, externa à Região, com algum nível de desconcentração ao nível dos mercados ou dos clientes e com vários produtos;

— *Muito Forte*, quando a empresa apresenta presença internacional.

A pontuação é obtida da seguinte forma:

Qualificação dos mercados	<i>Muito Forte</i>	<i>Forte</i>	<i>Média</i>	<i>Fraca</i>
Pontuação . . . . .	5 Pontos	4 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

#### B2 — Mercados de destino

Com o projeto apresentado, a empresa pretende apostar num mercado situado noutra ilha dos Açores, no mercado nacional externo à Região ou num mercado externo ao País.

A pontuação é atribuída da seguinte forma:

Mercados destino	<i>Muito Forte</i> Internacional	<i>Forte</i> Nacional	<i>Médio</i> Regional	Local
Pontuação . . . . .	5 Pontos	4 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

#### C — Impacto na economia

$$C = 0,70 CI + 0,30 C2$$

em que:

*CI* — Criação líquida de emprego resultante do projeto

Deve ser aferido se com o projeto a empresa pretende criar mais postos de trabalho, manter os atuais, ou se terá como consequência a redução de postos de trabalho.

A pontuação deste subcritério é obtida do seguinte modo:

Postos de trabalho	<i>Muito Forte</i> Criação de PT	<i>Média</i> Manutenção de PT	<i>Fraca</i> Redução de PT
Pontuação . . . . .	5 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

#### C2 — Graus de qualificação do emprego criado

Este subcritério pretende valorizar os projetos que criem mais emprego qualificado.

A sua aplicação ocorre nos casos de criação líquida (medida entre o ano pós-projeto e ano pré-projeto) de pelo menos um trabalhador qualificado.

Caso a empresa diminua ou mantenha o número total de postos de trabalho e dos trabalhadores qualificados (nível de qualificação igual ou superior a 6), a pontuação é 1.

A pontuação deste subcritério é obtida do seguinte modo:

Criação de postos de trabalho qualificados (nível de qualificação igual ou superior a 6)

- Sem criação de postos de trabalho qualificados — 1
- Criação de 1 posto de trabalho qualificado — 3
- Criação de 2 pontos de trabalho qualificados — 4

Criação de 3 ou mais postos de trabalho qualificados — 5

*D* — Impacto na competitividade regional

$$D = 0,40 D1 + 0,30 D2 + 0,30 D3$$

em que:

*D1* — Contributo do projeto para a competitividade regional

O plano de internacionalização (Anexo I) discrimina os produtos a exportar, mencionando os seguintes aspetos, se aplicável:

- Inclusão de produtos endógenos;
- Inclusão de produtos transformados com incorporação de produtos endógenos;
- Venda de produtos produzidos em mais de uma Ilha ou que incorporem matérias-primas de mais de uma Ilha;
- Desenvolvimento de novos modelos de gestão com vista à internacionalização da empresa;
- Contribuição para o reforço da coesão regional.

Se apenas contemplar 0 ou 1 objetivo, a pontuação será *Fraca*.

Se contemplar 2 ou 3 objetivos a pontuação será *Média*.

Se contemplar 4 ou 5 objetivos a pontuação será *Muito Forte*.

Contributo para a competitividade	<i>Muito Forte</i>	<i>Forte</i>	<i>Fraca</i>
Pontuação . . . . .	5 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

#### D2 — Atividade do projeto

O projeto deve enquadrar-se numa das áreas definidas como prioritárias para a competitividade regional, nomeadamente:

- Agroalimentar;
- Indústria transformadora;
- Turismo;
- Economia do Mar;
- Logística;
- Indústrias de Base Florestal;
- Economia digital;
- Indústrias Criativas;
- Outras atividades com potencial de criação de bens e serviços transacionáveis.

Se a empresa ou o projeto não se enquadrar em nenhuma das áreas a pontuação será considerada como *Fraca*.

Se a empresa se enquadrar numa das áreas acima referidas a pontuação será considerada como *Média*.

Se o projeto se enquadrar em mais de uma área a pontuação será considerada como *Muito Forte*.

Atividade do projeto	<i>Muito Forte</i>	<i>Médio</i>	<i>Fraca</i>
Pontuação . . . . .	5 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

#### D3 — Nível de enquadramento na RIS3

O critério D3 é medido pelo nível de enquadramento na RIS3 e traduz-se no grau de alinhamento do projeto com a Estratégia de Investigação e Inovação para a Es-

pecialização Inteligente da Região Autónoma dos Açores (RIS3 Açores), tem por referência o documento com

o mesmo nome e obtém-se pela aplicação da seguinte matriz:

Grau de alinhamento com as linhas de ação da RIS3 Açores.	Sem alinhamento . . . . . Alinhamento fraco . . . . . Alinhamento médio . . . . . Alinhamento forte . . . . .	Domínios		
		Agricultura, Pecuária e Agroindústria	Turismo	Pescas e Mar
		0 Pontos	0 Pontos	0 Pontos
3 Pontos	3 Pontos	3 Pontos		
4 Pontos	4 Pontos	4 Pontos		
5 Pontos	5 Pontos	5 Pontos		

sendo que:

Grau de alinhamento fraco — projeto enquadrado nas prioridades estratégicas da Estratégia Regional de Investigação e Inovação para a Especialização Inteligente (RIS3 Açores).

Grau de alinhamento médio — projeto enquadrado nas prioridades estratégicas e nas tipologias de atuação da RIS3 Açores.

Grau de alinhamento forte — projeto enquadrado nas prioridades estratégicas, nas tipologias de atuação da RIS3 Açores e nos projetos propostos como verdadeiras «bandeiras» da RIS3 Açores ou que responde a debilidades setoriais identificadas no documento da RIS3.

2 — A seleção dos projetos a que se refere a alínea c) do artigo 4.º (Cooperação empresarial) é determinada pelo Mérito do Projeto, o qual é calculado em função da fórmula e dos critérios abaixo mencionados.

$$MP = 0,30 A + 0,30 B + 0,20 C + 0,20 D$$

em que:

MP: Mérito do projeto

Critério A: Qualidade do projeto

Critério B: Impacto do projeto conjunto na competitividade das empresas

Critério C: Impacto na economia

Critério D: Impacto na competitividade regional

Os critérios são pontuados de 1 a 5, conforme abaixo indicado, devendo obter 3 pontos, no mínimo.

A — Qualidade do projeto:

$$A = 0,60 A1 + 0,30 A2 + 0,10 A3$$

em que:

A1 — Coerência e razoabilidade

O projeto apresentado é avaliado considerando os seguintes fatores:

— Inclui a promoção em feiras nacionais/internacionais e/ou a venda é efetuada na sequência de promoção do produto pela empresa ou por terceiros.

— Existem contactos estabelecidos antes da elaboração do plano de cooperação;

— Envolve a venda para novos mercados;

— Foi efetuado um estudo prévio sobre os mercados de destino a privilegiar;

— O plano de negócios está orientado para mercados internacionais;

— Qualidade do plano de cooperação (detalhe, preparação, apresentação, consultoria, oportunidade, coerência entre o perfil dos destinatários, conteúdos, metodologia, métodos de avaliação, etc.).

A pontuação é obtida da seguinte forma:

Coerência e razoabilidade	Muito Forte se inclui 5 fatores	Forte se inclui 4 fatores	Média se inclui 3 fatores	Fraca se inclui 1 ou 2 fatores
Pontuação . . . . .	5 Pontos	4 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

A2 — Grau de inovação

Valoriza-se a integração no projeto de:

— Iniciativas que se traduzam em novas formas de abordagem/atuação, face ao historial dos setores/cadeias de valor em causa;

— Coerência dos investimentos previstos realizar;

— Iniciativas de natureza complementar face às ações comumente promovidas nos setores/cadeias de valor em causa;

— Homogeneidade das PME participantes que desenvolvam atividades semelhantes ou se insiram em atividades situadas a montante ou a jusante.

A pontuação é obtida da seguinte forma:

Grau de Inovação	Muito Forte se inclui inovação nos 4 fatores	Forte se inclui inovação em 3 fatores	Média se inclui inovação em 2 fatores	Fraca se inclui inovação em apenas 1 fator
Pontuação . . . . .	5 Pontos	4 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

A3 — Competência e experiência da equipa coordenadora e entidades externas a envolver

Os promotores do projeto:

— Detêm conhecimento prévio das empresas a abranger no projeto e dos setores em que estas se inserem;

— Detêm ou asseguram os recursos necessários para garantir a execução e o acompanhamento do plano de cooperação;

— Têm capacidade de mobilização e seleção das PME a abranger pelo plano de cooperação e as ações de divulgação são adequadas;

— Detêm experiência acumulada no apoio às PME.

A pontuação é obtida da seguinte forma:

Competência e Experiência	Muito Forte se inclui todos os fatores	Forte se inclui 3 fatores	Média se inclui 2 fatores	Fraca se não inclui nenhum fator
Pontuação . . . . .	5 Pontos	4 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

*B* — Impacto do projeto conjunto na competitividade das empresas

$$B = 0,60 B1 + 0,40 B2$$

em que:

*B1* — Qualificação dos mercados internacionais

Relativamente à qualificação dos mercados internacionais, considera-se:

— *Fraca*, quando o projeto se apresenta apenas com presença regional;

— *Média*, quando o projeto se apresenta com presença nacional externa à Região, concentrada em apenas um mercado, com um ou poucos clientes e com apenas um produto;

— *Forte*, quando o projeto se apresenta com presença nacional, externa à Região, com algum nível de desconcentração ao nível dos mercados ou dos clientes e com vários produtos;

— *Muito Forte*, quando o projeto apresenta presença internacional.

A pontuação é obtida da seguinte forma:

Qualificação dos mercados	<i>Muito Forte</i>	<i>Forte</i>	<i>Média</i>	<i>Fraca</i>
Pontuação . . . . .	5 Pontos	4 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

*B2* — Mercados de destino

O plano de cooperação apresentado prevê atingir os seguintes mercados, pontuados da seguinte forma:

Mercados destino	Internacional	Nacional	Regional	Local
Pontuação . . . . .	5 Pontos	4 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

*C* — Impacto na economia

$$C = 0,70 C1 + 0,30 C2$$

em que:

*C1* — Criação líquida de emprego na equipa coordenadora e nas empresas participantes resultante do plano de cooperação (Anexo II)

A pontuação deste subcritério é obtida do seguinte modo:

Postos de trabalho	<i>Muito Forte</i> Criação de PT	<i>Média</i> Manutenção de PT	<i>Frac</i> Redução de PT
Pontuação . . . . .	5 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

*C2* — Graus de qualificação do emprego criado na equipa coordenadora e nas empresas participantes resultante do plano de cooperação (Anexo II)

Este subcritério pretende valorizar os projetos que criem mais emprego qualificado.

A sua aplicação ocorre nos casos de criação líquida (medida entre o ano pós-projeto e ano pré-projeto) de pelo menos um trabalhador qualificado.

Caso diminua ou mantenha o número total de postos de trabalho e dos trabalhadores qualificados (nível de qualificação igual ou superior a 6), a pontuação é 1.

A pontuação deste subcritério é obtida do seguinte modo:

Criação de postos de trabalho qualificados (nível de qualificação igual ou superior a 6)

Sem criação de postos de trabalho qualificados — 1

Criação de 1 posto de trabalho qualificado — 3

Criação de 2 postos de trabalho qualificados — 4

Criação de 3 ou mais postos de trabalho qualificados — 5

*D* — Impacto na competitividade regional

$$D = 0,50 D1 + 0,30 D2 + 0,20 D3$$

em que:

*D1* — Contributo do projeto para a competitividade regional

O plano de cooperação (Anexo II) discrimina os produtos a exportar, mencionando os seguintes aspetos, se aplicável:

— Inclusão de produtos endógenos;

— Inclusão de produtos transformados com incorporação de produtos endógenos;

— Venda de produtos produzidos em mais de uma Ilha ou que incorporem matérias-primas de mais de uma Ilha;

— Desenvolvimento de novos modelos de gestão com vista à internacionalização da empresa;

— Contribuição para o reforço da coesão regional.

Se apenas contemplar 0 ou 1 objetivo, a pontuação será *Fraca*

Se contemplar 2 ou 3 objetivos a pontuação será *Média*

Se contemplar 4 ou 5 objetivos a pontuação será *Muito Forte*

Contributo para a competitividade	<i>Muito Forte</i>	<i>Forte</i>	<i>Fraca</i>
Pontuação . . . . .	5 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

*D2* — Atividades das empresas incluídas no plano de cooperação

O projeto deve enquadrar-se numa das áreas definidas como prioritárias para a competitividade regional, nomeadamente:

— Agroalimentar;

— Indústria transformadora;

— Turismo;

— Economia do Mar;

— Logística;

— Indústrias de Base Florestal;

— Economia digital;

— Indústrias Criativas;

— Outras atividades com potencial de criação de bens e serviços transacionáveis.

Se nenhuma empresa se enquadrar numa das áreas a pontuação será considerada como *Fraca*.

Se as empresas pertencerem maioritariamente a uma das áreas acima referidas a pontuação será considerada como *Suficiente*.

Se as empresas se enquadrarem em mais do que uma das áreas acima referidas a pontuação será considerada como *Elevada*.

Atividade do projeto	<i>Elevada</i>	<i>Suficiente</i>	<i>Fraca</i>
Pontuação . . . . .	5 Pontos	3 Pontos	1 Ponto

### D3 — Nível de enquadramento na RIS3

O critério *D3* é medido pelo nível de enquadramento na RIS3 e traduz-se no grau de alinhamento do plano de cooperação com a Estratégia de Investigação e Inovação para a Especialização Inteligente da Região Autónoma dos Açores (RIS3 Açores), tendo por referência o documento com o mesmo nome e obtém-se pela aplicação da seguinte matriz:

		Domínios		
		Agricultura, Pecuária e Agroindústria	Turismo	Pescas e Mar
Grau de alinhamento com as linhas de ação da RIS3 Açores.	Sem alinhamento . . . . .	0 Pontos	0 Pontos	0 Pontos
	Alinhamento fraco . . . . .	3 Pontos	3 Pontos	3 Pontos
	Alinhamento médio . . . . .	4 Pontos	4 Pontos	4 Pontos
	Alinhamento forte . . . . .	5 Pontos	5 Pontos	5 Pontos

sendo que:

Grau de alinhamento fraco — projeto enquadrado nas prioridades estratégicas da Estratégia Regional de Investigação e Inovação para a Especialização Inteligente (RIS3 Açores).

Grau de alinhamento médio — projeto enquadrado nas prioridades estratégicas e nas tipologias de atuação da RIS3 Açores.

Grau de alinhamento forte — projeto enquadrado nas prioridades estratégicas, nas tipologias de atuação da RIS3 Açores e nos projetos propostos como verdadeiras «bandeiras» da RIS3 Açores ou que responde a debilidades setoriais identificadas no documento da RIS3.

111014325