



CIRCULAR N.º 025/2012

Assunto: INCENTIVOS FINANCEIROS À INTERNACIONALIZAÇÃO

Caros Associados,

Vimos por este meio reencaminhar uma mensagem de correio eletrónico da LAW-ACE Advogados relativa a **Incentivos Financeiros à Internacionalização**, para a qual solicitamos a vossa especial atenção.

Apresentamos os nossos cumprimentos.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Iris Vilela".

(Iris Vilela)

Lisboa, 27 de Março de 2012

Iris Vilela

Assunto: FW: INCENTIVOS FINANCEIROS À INTERNACIONALIZAÇÃO (A/C Sr. Eng. José Barros Viegas)
Anexos: BT Brochura Internacionalizacao Sector Construcao Mar2012.pdf

De: Law-Ace Advogados [<mailto:advogados@law-ace.pt>]

Enviada: quinta-feira, 22 de Março de 2012 15:50

Para: anipb@netcabo.pt

Assunto: INCENTIVOS FINANCEIROS À INTERNACIONALIZAÇÃO (A/C Sr. Eng. José Barros Viegas)

Exmos. Senhores,

A LAW. ACE , no âmbito das suas acções de apoio ao desenvolvimento de estratégias de internacionalização dos seus clientes, preparou, em conjunto com uma consultora internacional prestigiada, a BAKER TILLY, um plano de apresentação de candidaturas aos Incentivos Financeiros à Internacionalização, do QREN.

Através desta parceria, poderá contar com um apoio integrado de preparação e apresentação de Projectos de Internacionalização, obtendo os incentivos financeiros actualmente disponíveis no âmbito do Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN), e que sumariamos na **brochura em anexo**.

Através destas candidaturas poderá ter acesso a incentivos financeiros que se destinam, designadamente, a apoiar:

- Acesso a mercados internacionais;
- Propriedade industrial;
- Desenvolvimento e engenharia de produtos, serviços e processos de internacionalização;
- Organização e gestão;
- Inovação;
- Comercialização e Marketing Internacional;

Chamamos a atenção para a necessidade de rapidamente nos comunicarem a V. demonstração de interesse, dado que o período de apresentação de candidaturas decorre no período entre entre 27 de Fevereiro e 16 de Abril de 2012.

Ficamos ao dispor para qualquer esclarecimento complementar.

Cordiais saudações.

Ricardo Bexiga | Susana Gomes
LAW-ACE

Optimização de estruturas internacionais

SECTOR DA CONSTRUÇÃO

Tax Efficient Supply Chain Management

O adequado planeamento dos processos de internacionalização é fundamental para garantir o sucesso dos mesmos. Neste contexto, a definição da estratégia de internacionalização tanto deve atender ao enquadramento fiscal do mercado de destino, como à estrutura societária e através da qual o investimento será realizado.

O TESCM permite identificar oportunidades fiscais associadas à estrutura societária dos Grupos empresariais, com o objectivo de reduzir os respectivos custos e permitir a optimização da expansão para novos mercados.

Esta abordagem incorpora a optimização fiscal com o processo de reestruturação do negócio, o qual pode passar pela deslocação de funções, activos e serviços, bem como os riscos associados aos mesmos. Os Grupos empresariais beneficiam, assim, de uma situação fiscal mais favorável no funcionamento da respectiva Supply Chain.

As oportunidades fiscais associadas ao TESCM passam pela identificação de estruturas alternativas que permitam a minimização da tributação dos rendimentos que sejam gerados pelo Grupo, especialmente, os de origem estrangeira.

A Baker Tilly Portugal apoia na

internationalização

No actual contexto económico, a internacionalização representa uma via para os diversos players no sector da construção, frequentemente a única via, para superar as dificuldades em que se encontram.

Dotada de uma sólida estrutura internacional e de uma equipa multidisciplinar, a Baker Tilly pode e quer ser o seu parceiro nesse desafio e percorrer o caminho da internacionalização lado-a-lado, pondo ao seu serviço os necessários meios humanos

A optimização fiscal de estruturas internacionais e a obtenção de incentivos financeiros ao abrigo do Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) são duas das mais importantes áreas em que a Baker Tilly poderá ajudar.

Quadro de Referência Estratégico Nacional

Z
ORE

Obtenção de incentivos financeiros à internacionalização de empresas que desenvolvam actividades enquadradas nas seguintes classificações (CAE rev.3):

- O TESCM permite identificar oportunidades fiscais associadas à estrutura societária dos Grupos empresariais, com o objectivo de **reduzir os respectivos custos e permitir a optimização da expansão para novos mercados**.
 - Esta abordagem incorpora a optimização fiscal com o processo de reestruturação do negócio, o qual pode passar pela deslocação de funções, activos e serviços, bem como os riscos associados aos mesmos. Os Grupos empresariais beneficiam, assim, de uma situação fiscal mais favorável no funcionamento da respectiva Supply Chain.
 - As oportunidades fiscais associadas ao TESCM passam pela identificação de estruturas alternativas que permitam a **minimização da tributação dos rendimentos que sejam gerados pelo Grupo, especialmente, os de origem estrangeira**.
 - O TESCM permite potenciar igualmente:
 - A **redução a taxa de tributação efectiva do Grupo**,
 - Uma centralização dos processos de negócio, na sua dimensão regional ou global;
 - Uma redução de riscos de preços de transferência e a adopção de termos e condições, em cada operação vinculada, que minimizem a respectiva carga fiscal;
 - Uma maior eficiência na gestão do negócio.
 - Subclasse 64202 da CAE - Actividades de SGPS não financeiras; e
 - Divisão 30 da CAE - Fabricação de outro equipamento de transporte, nomeadamente construção naval:
 - Subclasse 64202 da CAE - Actividades de SGPS não financeiras; e
 - Divisão 71 da CAE - Actividades de arquitectura, de engenharia e técnicas afins.
 - Características dos promotores:
 - PMEs.
 - Exemplos de despesas elegíveis:
 - Aquisição de máquinas e equipamento específico não destinados à actividade de produção.
 - Despesas relacionadas com a promoção internacional (participação em certames internacionais, nos mercados externos, alugueres de equipamento e espaço de exposição, material promocional para marketing internacional).

Journal of Health Politics, Policy and Law, Vol. 30, No. 1, January 2005, pp. 1–26
DOI 10.1215/03616878-30-1 © 2005 by The University of Chicago. All rights reserved.
0361-6878/2005/3001-0001\$15.00