



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Como criar uma empresa de sucesso?



Introdução

Como se cria uma empresa e quais são os passos para fazê-lo? Quais são os passos a fazer e não fazer para um jovem empreendedor? A seguir vamos explicar em detalhes como os holandeses fazem uma start-up! Quando decidir começar o seu próprio negócio um novo mundo está a abrir-se, com uma grande variedade de possibilidades.

Embora seja claro que não existe uma receita para encontrar boas ideias e iniciar um negócio, temos resumido os detalhes mais importantes do quadro Holandês. É claro que é importante notar que cada parceiro TBG deve refletir criticamente sobre o conhecimento dado abaixo, se ele pode ser implementado e adaptado na sua realidade local. Ainda assim, podemos adicionar estes pontos de vista de especialistas.

Antes de começar é importante descobrir a si mesmo. O que quer fazer na sua vida? Qual é o seu sonho? Tem a ambição de se tornar um empreendedor? Se fizer isso - mas também se não o fizer - tem que estar consciente que também é uma marca; como pessoa é a marca 'Eu'. Antes de começar a trabalhar ou iniciar um negócio, a marca 'Eu', a sua marca pessoal, já está lá. Na era digital em que vivemos a sua marca pessoal tornou-se mais importante do que nunca.. Estima-se que três quartos dos consumidores dizem que os *social media* influenciam suas decisões de compra. Quase 90% das empresas estão atualmente a usar Twitter, Facebook e outras redes.

Personal Branding: a marca 'Eu'

A ideia é que todos os jovens têm falta de experiência de trabalho, falta de experiência empresarial, mas são experientes smartphones. Assim, a única coisa que as pessoas jovens têm é a sua própria marca pessoal. Uma identidade digital profissional é o primeiro passo para ganhar qualquer tipo de experiência de trabalho formal, que levará a uma melhoria substancial de desenvolvimento de carreira e / ou arranque de um negócio. Portanto, é importante que um jovem seja capaz de aplicar a sua experiência de smartphones no Facebook, Twitter, etc., em conexão com o mundo do trabalho ...

Porquê? Bem, em 40 milissegundos somos capazes de tirar conclusões sobre as pessoas com base numa foto ... Isso é menos de metade de um décimo de segundo. Uau! Então se não quiser ter uma primeira impressão errada, há 7 elementos que são essenciais para uma boa foto do perfil, a saber:

- Sorriso com dentes;
- Roupa de cor escura, com botões de cor clara;
- Queixo com uma sombra
- Foto de cabeça-e-ombros ou cabeça-a-cintura;

Este projecto foi financiado com o apoio da Comissão Europeia. Esta publicação (comunicação) vincula exclusivamente o autor, e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer uso que possa ser feita das informações nele contidas.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- *Squinch* - É tudo sobre o *squinch*! Deve prestar atenção: o fotógrafo Peter Hurley explica: <https://youtu.be/ff7nltdBCHs>
- Composição assimétrica;
- Olhos desobstruídos.

Vale a pena tentar a criação da perfeita fotografia perfil:

- De frente para a câmara (ou não);
- Fundo brilhante;
- Enfrentar a luz (a fonte de luz deve estar de frente);
- Pelo menos 600 pixels de largura.

É importante notar que “fotos indistintas são vistas como um sinal de que a pessoa não é credível ou competente”. Mais: faces, apenas, sem família, amigos, cães, logotipos, etc..

Outras coisas a evitar:

- Chapéus;
- Óculos de sol;
- Cabelo, brilho e sombras para os olhos;
- Sorriso de riso
- Sensualidade.

Investigadores do Departamento de Psicologia da Universidade de York analisaram 1 000 imagens de rostos, a fim de encontrarem os tiques faciais específicos e recursos que ajudam a fazer uma boa primeira impressão. É importante que se tome em conta o seguinte:

- Acessibilidade - "Será que essa pessoa quer ajudar ou prejudicar-me?"
- Domínio - "Essa pessoa pode ajudar ou prejudicar-me?"
- Atração Jovem - "Poderia essa pessoa ser um bom parceiro romântico ou um rival?"

Porquê o Personal Branding?

Para entender a marca pessoal, comece por fazer uma pesquisa no Google para o seu nome; provavelmente, verá uma lista dos seus perfis sociais proeminentes nos seus resultados de pesquisa, tais como: LinkedIn, Pinterest, Instagram, Twitter e Facebook. Lembre-se que tudo que faz on-line é uma representação da sua marca pessoal ...Portanto, escolha as suas plataformas. Quando se trata da marca pessoal ou empresarial on-line, a criação de perfis de social media é absolutamente essencial.

Se está apenas a tentar obter mais exposição on-line, relacionar-se com os seus seguidores ou clientes, ou trabalhar para purificar a sua reputação online, os perfis de redes sociais são o caminho a percorrer, pois irão classificá-lo quando as pessoas procurarem o seu nome nos resultados do motor de busca. É vital para apresentar uma mensagem de marca coesa e consistente em todas as



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



plataformas sociais. Senão, corre-se o risco de criar confusão na marca e difundir mensagens confusas para o seu público.

Reserve o seu nome em toda parte

Durante algum tempo pensava-se que o nome de utilizador, ou o nome que geralmente aparece na URL (como <https://twitter.com/Pietervschie>) era extremamente importante para a classificação nos resultados de pesquisa na obtenção de seu perfil. No entanto, ao contrário do que os sites de SEO dizem sobre as contagens de URL no ranking, o ranking real para perfis de social media acontece com o seu nome. Então, certifique-se de digitar o nome em que quer ser encontrado. Este, naturalmente, não é diferente em relação ao nome da sua start-up / empresa. Tem que definir o seu objetivo: o que espera alcançar quando as pessoas pesquisarem o seu nome? O que quer que eles vejam? É sempre uma boa ideia identificar até três áreas de especialização: por que quer ser conhecido? Com quem quer se relacionar? A Internet está inundada com empresários e especialistas, então precisa de determinar o que o torna único. Isto também significa que tem que escrever uma boa biografia! Descrevendo quem é e o que faz é um dos passos mais importantes na criação de uma conta de social media para a marca 'Eu'. O seu principal perfil social é geralmente apenas uma ou duas frases sobre si ou sua empresa. Inclua as suas principais palavras-chave. Certifique-se de preencher a sua biografia para o seu pleno potencial: precisa de se destacar da multidão!

Iniciar um negócio começa com uma ideia

Roel Gielkens, um jovem multi-empREENDEDOR, resumiu o seu percurso de empreender de uma start-up como se segue, dividindo em 5 pontos:

- Ideia;
- Constituição da sociedade;
- Fazer (algum) dinheiro;
- Avaliar e melhorar;
- Compromisso.

Antes de colher o que foi semeado, há um tempo para pensar e plantar a ideia. Por outras palavras, terá que estar preparado para enfrentar os desafios - como um prestador de serviços ou produtos, como um empreendedor por conta própria, um comerciante, um trabalhador independente, ou um freelancer. Ser trabalhador independente irradia uma agradável sensação de liberdade e independência, mas pode acretar certos riscos também. Se oferecer serviços ou produtos, vai fazê-lo a seu próprio risco, custo e com total responsabilidade perante terceiros. Além disso, ser independente implica certas obrigações, como o pagamento de impostos (como o IVA) e manter registos das suas atividades empresariais. Preparar bem é a melhor maneira de começar. Na Holanda, definitivamente não estão entregues a si próprios [ao contrário dos outros países participantes], pois há abundância de assistência que pode ser encontrada no mundo dos negócios holandeses ...



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Ideia

Construir algo em que acredita - porque esse é o primeiro passo para construir uma grande marca

Onde considera que uma grande ideia de negócio provém? Certamente vem de paixão, confiança, coincidência, experiência anterior, benchmarking e noites bêbados (embora o último seja questionável). Por isso, é verdade que pode vir de qualquer lugar!

Quando uma ideia é perfeita para originar um grande negócio? A ideia é apenas o começo, como se vai a partir daí é muito mais importante. Por exemplo, o Facebook: a ideia original era a de uma página de classificação de raparigas, para chatear a ex-namorada. É claro que os próximos passos foram a melhor parte de Facebook ... De qualquer forma, quando se está sozinho, sentado num quarto escuro a perguntar por que o seu negócio está a falhar, há apenas uma coisa verdadeira para continuar em frente - acreditar no seu objetivo. Não aponte para uma melhoria de 10%, mas torná-lo radicalmente melhor e diferente. Na sociedade de hoje criam-se produtos incríveis, serviços e empresas através do empreendedorismo. Cave fundo e decida agora como construir algo radicalmente diferente e radicalmente melhor. Esteja também preparado para ser copiado. Não comece a menos que sobreviva a imitação: se a sua ideia for verdadeiramente radical e descolar, pode contar os minutos antes de os imitadores chegarem. Como vai sobreviver à concorrência dos grandes players? Ou mesmo dos pequenos iniciantes? A sua chave é um sistema de "inovação contínua". Embora também pode tomar o caminho da Honest Tea - fazer amizade com um dos grandes e deixá-los comprar-lhe a ideia. (a Coca-Cola Company adquiriu a Honest Tea em 2011.)

Criação de uma empresa

Como iniciar após a ideia? Isso depende do que exatamente quer fazer! Quem mais faz isso e como fazem isso? O que vai melhorar? Gielkens diz: 'Nenhum dos meus negócios são únicos ... mas o toque pessoal faz com que seja o meu negócio!»

A fim de apoiar o empresário na partida, a lei Holandesa reconhece várias formas legais, tais como uma empresa unipessoal, uma empresa privada limitada (BV), uma parceria ou uma sociedade limitada. As principais questões em jogo são o tema da responsabilidade se a sua empresa contrair dívidas, e qual o regime fiscal aplicável. Na Holanda, pode estabelecer um negócio unipessoal sem uma escritura pública, mas a inscrição no Registo Comercial é obrigatória. Como particular só pode registar uma empresa unipessoal. No entanto, pode ter mais de um nome comercial e realizar diversas atividades de negócios sob diferentes nomes comerciais. Essas atividades podem ser realizadas no mesmo ou em outro endereço, como uma sucursal da empresa unipessoal. A maioria dos novos empresários Holandeses quer escolher um negócio unipessoal ou uma parceria geral como a forma jurídica para os seus negócios, de acordo com a sua preferência por fazer negócios por si só ou em cooperação com outros.

Inscrição no registo comercial holandês é obrigatória para todas as empresas e cada pessoa colectiva, incluindo 'freelancer' e 'ZZP' ('zelfstandige zonder personeel' = independentes sem pessoal).

Plano de negócios

Este projecto foi financiado com o apoio da Comissão Europeia. Esta publicação (comunicação) vincula exclusivamente o autor, e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer uso que possa ser feita das informações nele contidas.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Pesquisas demonstram que as empresas que começaram com um plano de negócios completo são mais propensas a serem bem sucedidos. Começar um negócio requer uma série de passos e decisões-chave. O processo de criação de um plano de negócios permite que olhe para o seu negócio na sua totalidade. Não importa quão grande ou pequeno o negócio é, ele irá ajudá-lo a identificar os pontos fortes e fracos. Os bancos exigem um plano de negócios quando pedir um empréstimo. Mesmo se não precisar, e financiar a sua empresa não é um problema, um plano de negócios vai certamente ajudar a compreender o impacto de começar um negócio. Irá contribuir significativamente para o profissional e eficiente início da sua empresa

(Nota: A apresentação de um plano de negócios é também um dos critérios estabelecidos para cidadãos fora da UE ou não pertencentes ao EEE serem autorizados a iniciar a sua própria empresa nos Países Baixos).

Começar

É aconselhável escrever o plano por si mesmo. Ao fazer isso, vai ganhar uma melhor compreensão dos seus objetivos, metas e futuros clientes. As questões crucial a serem abordadas são:

- Qual a forma jurídica que melhor se adequa à empresa?;
- Quais produtos ou serviços vai oferecer - prós e contras?;
- Quem serão os seus clientes ?;
- Quais as atividades de promoção para obter contratos?;
- Como otimizar a visibilidade para o seu grupo alvo?;
- Quais os preços e taxas?;
- Qual o plano financeiro (orçamentos disponíveis, volume de negócios esperado, investimentos)?;
- Quais os seguros de que precisa?;
- Quais as autorizações e / ou licenças exigidas?;
- Qual a organização administrativa, que forma?;
- O que deve ser incluído no seu Termos e Condições Gerais - se for o caso?

Um número considerável de empresários em tempo parcial e em tempo integral gerem as suas empresas a partir da sua casa. Outros arrendam comercialmente escritórios, uma loja ou outras instalações onde têm os seus negócios registados. Seja qual for que escolha, por favor tenha algumas coisas em mente. Na prática, a criação de uma empresa num endereço designado residencial é permitida, desde que:

- O tipo de negócio executado pode ser classificado como um escritório;
- Os seus clientes não visitam a casa;
- Não se causam quaisquer prejuízo aos seus vizinhos;
- Apenas uma pequena parte da casa é utilizado para atividades comerciais.

Jovens empresários na Holanda atualmente usam um espaço compartilhado de escritórios, centros empresariais para fazer negócios.

Fazer (algum) Dinheiro



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



O objetivo é sempre: Como posso ganhar dinheiro? A empresa precisa sempre dos clientes que querem o seu produto. E a venda do produto deve fazer o seu dinheiro, caso contrário, não pode sobreviver ...

Como acha que vai tirar dinheiro de uma empresa? Vá para o mercado. Faça isso através de:

- Social media;
- Reuniões onde estão os seus clientes;
- Conferências / feiras;
- A chamada “aposta a frio”: apenas experimentar com os números...

Avaliar e melhorar

Continuamente procurar melhorias. Peça feedback dos clientes. Vai ter muitos dias maus durante a partida. Depois do fracasso vai ficar melhor, se aprender com ele:

Procurar o valor acrescentado para o cliente:

- Pensar que o que se tem é um bom começo;
- Pensando em como explicar isso é ainda melhor;
- Num milhão de maneiras: obter o maior número de reuniões/apresentações possível (10 chamadas podem dar-lhe oito não e duas vezes sim. Se a reunião / apresentação não sair como planeado, então pense como melhorar;
- Acumular reservas de dinheiro e energia para má sorte e erros. Este é um grande conselho - mas às vezes extremamente difícil de fazer. Qual é a empresa que no arranque tem reservas de dinheiro paradas? Gerir tão apertado como puder e não desperdiçar dinheiro ou energia! Vai suportar erros e má sorte ao longo do caminho, portanto ter uma boa arca cheia de capital e de energia pode ajudar a lidar com isso;
- Nunca, jamais, abrir mão do controlo - até que venda. Abrir mão do controlo corre-se o risco de perder a cultura e visão da empresa que começou a construir. Mesmo que a Honest Tea tenha levantado capital de investimento desde o início, os co-fundadores sempre se mantiveram no assento do condutor. (E sim - Goldman pode ainda ter a sua visão como CEO da Honest Tea, mas o seu chefe na Coca-Cola pode dizer "não" a qualquer momento. Assim, o verdadeiro controlo é perdido para sempre...
- Não comprometa sobre as grandes coisas – comprometa-se sobre tudo o resto. Visão. Finalidade. Valores fundamentais. Escreva estas coisas em pedra e nunca ceda. Mas flexibilidade nas propostas de valor, produtos e serviços que constrói para executar o seu propósito é muito importante. Muitos empresários não conseguem "adaptar-se ao mercado": adaptar-se ao que os seus clientes estão a dizer-lhes.
- Descobrir como atingir os seus objetivos com um orçamento minúsculo - depois cortar esse número pela metade. Precisa de aplicar os princípios da gestão eficiente para o seu negócio desde o primeiro dia: não há escritórios extravagantes; não há folhetos cheios de cor. O seu objetivo é permanecer vivo até que possa propagandar a sua fórmula secreta para o sucesso. Gastar o orçamento nada vai assegurar exceto uma morte rápida!



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- É uma maratona, não um *sprint*. Construir um negócio não é para os fracos de coração nem ou para os adeptos da velocidade. A escalada do Monte Everest não é feita em 3 passos simples: (1.) decidir que quer fazê-lo; 2.) voar para o Nepal com a preparação zero; 3.) correr em linha reta até a montanha em 12 minutos fáceis ☺. Então não se esqueça que deve construir sistemas para o longo curso e se concentrar em pequenos passos interligados - são 26 364 passos para escalar o Monte Everest, e isto a partir de metade do caminho, na primeira base.

Compromisso

O compromisso é uma das coisas mais importantes. Por que é importante ser comprometido e apaixonado? Porque é trabalho duro e tem que fazê-lo em equilíbrio com a sua vida privada. Imagine que o caminho para um negócio de grande sucesso: o fundador trabalhar num tom febril durante 18 horas por dia, durante pelo menos 5 anos consecutivos.

Verdade? Não, não é. Na minha conversa particular com Goldman, CEO da Honest Tea, ele disse-me duas máximas que ele seguiu através dos anos difíceis: em primeiro lugar, acreditava no seu propósito; em Segundo, o seu foco no equilíbrio pessoal. A noção de que precisamos matar as nossas relações familiares, pessoais, de saúde ou nível de sanidade para construir o nosso próprio negócio, infelizmente, está desalinhado. Vá por mim: [não vá por aí](#).

Construir a empresa e a marca como se fosse possuí-los para sempre.

Vai vender o seu negócio algum dia? Talvez. Será esse o único motivo por que está a construí-lo? Provavelmente não. Quando iniciar e construir um negócio baseado na paixão e propósito, com um desejo ardente de resolver a dor de seu cliente através da libertação do valor monetário, constrói uma empresa muito mais valiosa. Aqueles que o fazem para o dinheirinho rápido a curto prazo raramente têm sucesso.

Fontes utilizadas, entre outras:

- Eric T. Wagner / Forbes 2016
- R. Gielkens /Primeiros passos na criação de um negócio de sucesso Holandês Reunião TBG 14-15 abril 2016
- Apresentações PGJC van Schie MA / TBG 2016
- P. Hurley /É tudo sobre o squinch! 19/11/2013 Youtube
- Encarando seu próprio negócio como um empreendedor por conta própria / Kamer van Koophandel
- Departamento de Psicologia da Universidade de York, Richard JW Vernon, Clare AM Sutherland, Andrew W. Young e Tom Hartley 17 de julho de 2014
- Ministério da Educação holandês



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Uma reflexão Crítica - Croácia

Como criar uma empresa de sucesso?

Após a leitura do trabalho (e na sequência da apresentação) e com base nele, noto as semelhanças entre os jovens holandeses e croatas nas escolas, ou em sua maior parte: as pessoas em geral jovens do mundo ocidental. Na verdade, para eles, a vida é principalmente os telefones celulares. Tornou-se um modo de vida para eles e eles acham que é cada vez mais difícil de se afastar do telefone celular, mesmo impossível. Eles encontram-se constantemente a verificá-los, a cabeça sempre inclinada para baixo, mesmo quando poderia ser impróprio. É um vício para a maioria dos jovens de hoje. Claro que não é apenas um telefone móvel hoje em dia, com a rede social, navegadores de Internet, vídeos, música, é cada peça de equipamento eletrônico que os jovens usam, todos num único dispositivo. Quando se trata de vender-se a si próprio como uma marca, mostrando-se, apresentando-se e publicitando-se, é um meio perfeito. Como observado na obra original, permite-lhes ligarem-se com o mundo em segundos, trocando conteúdo de media e difundindo informações.

Hoje, isso seria cada vez mais benéfico em termos de negócios, uma vez que não só acelera o processo, torna-o disponível em todos os lugares e para todos, mas é também uma peça de equipamento para os jovens encontrarem familiares, divertido e fácil de usar. Quando se trata de elementos que compõem uma boa imagem de perfil tenho que admitir que a maioria dos nossos jovens não se conseguem manter fiel a elas, pois realmente gostam de postar fotos de si mesmos, usando óculos escuros, sorrisos forçados fixos, poses loucas e olhos obstruídos. No entanto, acho que é difícil acreditar que qualquer deles pense profissionalmente, que o seu perfil on-line pode ajudá-los se eles decidirem tentar e marcar-se on-line. A falha que foi mencionada na reflexão anterior é que os nossos jovens ainda não vêem as redes sociais como uma plataforma de negócios, ainda é uma fonte de diversão e jogos. Usam Facebook e Instagram, mas para eles Mark Zuckerberg é o homem que fez o FB, e não o empreendedor que fez milhões com a sua (controversa) invenção.

Ainda não têm conhecimento do empreendedorismo como algo que poderiam tentar, sentem que é algo que precisa de dinheiro e de educação formal extremamente elevada e não conseguem ver as oportunidades que poderiam beneficiar, mesmo quando têm uma ideia promissora para começar. O problema não está apenas na sua posição pessoal, mas também na burocracia que assola o sistema Croata. É quase impossível para um empreendedor começar, na Croácia, sem apoio monetário significativo. Por isso mesmo, alguns dos empresários croatas jovens mais proeminentes que encontraram sucesso fizeram-no fora do país (onde estavam as suas famílias), antes mesmo de a sua empresa ter levantado vôo.

Gostaria de referir-me a um Sr. Mate Rimac, possivelmente o empreendedor jovem mais conhecido na Croácia hoje e certamente um dos empresários locais mais conhecidos no geral. O que ele fez? Mr. Rimac se propôs a criar o seu próprio carro elétrico e, eventualmente, criou a pequena empresa chamada Rimac Cars (ou Rimac Automobili). Atualmente, ele tem vinte e poucos anos, mas a sua



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



empresa recentemente apresentou o carro elétrico particular mais rápido do mundo na última European Car Show.

Enquanto tudo isso soa completamente como uma incrível e triunfante história de um filme, é um facto bastante conhecido que a família Rimac não é uma família pobre vivendo na miséria, mas sim são relativamente prósperos. Claro que uma empresa automóvel não é uma empresa modesta, mas o ponto é que os empresários self-made men que começaram a partir do zero e encontraram o sucesso são quase inexistentes, na Croácia.

Para além do cinismo dos jovens, o sistema é atormentado pelas condições que o tornam quase impossível para uma empresa lutar para prosperar. A burocracia sem fim, licenças necessárias, contratos, quase não há benefícios que o país oferece aos empresários, e muito menos aos jovens sem orçamento inicial significativo. Condições como estas sufocam efetivamente o potencial de quaisquer ideias promissoras. Caso as condições de arranque mudem deveria ser mais fácil para os jovens empresários começar com algo próprio; não tenho dúvidas de que eles poderiam fazer mais e cumprir as ideias com o seu próprio toque pessoal. Ou talvez evoluíssem a ideia existente, promovendo-a e tornando-a superior. Da minha experiência, trabalhando com os meus alunos nos preparativos para as reuniões, tenho visto e ouvido bons negócios que eles têm para mostrar e não lhes falta imaginação. Claro que nem todas as ideias são o vencedor claro, mas onde em alguns faltava a imaginação era compensado em entusiasmo; mais de uma vez eu vi a criatividade de outros influenciar os que não tinham, de uma maneira mais positiva. Eles trabalharam juntos bastante surpreendentemente, com aqueles mais criativos a serem um pouco mais liberais com as suas obrigações, mas cumprindo com a entrega de ideias e escolhas de design visual, enquanto que os que não tinham criatividade mantiveram a sua cara voltada para baixo e trabalharam duro em partes mais sistemáticas das ideias. Resultou com facilidade e eu achei inspiradora a forma como conseguiram trabalhar juntos.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Uma reflexão Crítica - Turquia

Como criar uma empresa de sucesso?

A criação de uma empresa requer mais ou menos o mesmo processo necessário para Holanda. Para a ligação com o mundo, usando os social media, criando uma identidade digital profissional, provando que se é realmente um uma marca de confiança, são os fatores-chave para o pontapé inicial. Pesquisando o mercado, aprendendo sobre fazer e não fazer, criar uma boa primeira impressão são os elementos-chave, também. Dando um toque pessoal à sua ideia bussiness ajuda-lo a ser menos imitiated. No entanto, qualquer empresário deve estar pronto para enfrentar com cópia gatos. Alguns procedimentos legais salvar sua originalidade. É geralmente como o dinheirinho rápido raramente terá sucesso.

Como uma ponte entre a Europa, Médio Oriente e Ásia Central, a Turquia tem uma boa economia, um clima de investimento liberalizado, um processo de criação de empresa simples e dos mais rápidos na Europa, além de um regime de tributação equilibrado. O investidor pode começar a implementar o novo negócio em cerca de uma semana, e se todos os documentos estiverem em ordem o primeiro passo é a elaboração dos estatutos assinados pelos diretores da empresa. Estes documentos também terão de ser autenticados na Turquia. O capital social mínimo pode então ser depositado em conta bancária aberta para a empresa. Após a capital ser depositado (0,04% do capital mínimo exigido) e os investidores tiverem o recibo necessário, podem começar o processo de registo. A taxa de inscrição é paga ao Registo Comercial, juntamente com os documentos necessários.

A conservatória do Registo Comercial Turco emite um certificado de registo e a incorporação da empresa é publicada no Diário turco. A empresa também tem de registar para efeitos de IVA com a Autoridade Tributária do Estado relevantes.

<https://www.slideshare.net/mobile/ferruhtigli/comparison-of-turkish-and-dutch-participation-regimes>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Uma reflexão Crítica - Grécia

Como criar uma empresa de sucesso?

A criação de uma empresa na Grécia não é a coisa mais fácil do mundo. Uma razão básica é que o processo burocrático, tanto antes, como durante a existência da empresa é realmente cansativo e precisa de muito tempo. Outro fator negativo é que uma vez que alguém cria a sua empresa devem pagar um monte de impostos. Como consequência, a maioria das empresas evitar pagar impostos, a fim de sobreviver, ou sai e se estabelece num país dos Balcãs, como a Bulgária ou a FYROM. É digno de mencionar que na Grécia o imposto sobre as sociedades é de 23%, enquanto na Bulgária ou na FYROM este é de 10%. Infelizmente, em vez de resolver o problema, as coisas pioram. Outro problema é que na Grécia as contribuições para o seguro são realmente altos. Além disso, é impossível para uma nova empresa obter um empréstimo de um banco, a menos que a empresa tenha uma história de 3 anos a dar lucro. A única maneira de obter dinheiro desde o início da criação de uma empresa é através do Quadro de Referência Estratégico Nacional. Levando em consideração todos os factos anteriores e o facto de que a crise económica afeta fortemente as vendas, muitas pessoas estão realmente desencorajadas na criação de seu próprio negócio.

Em relação aos social media, definitivamente estão a ser cada vez mais utilizados, especialmente por jovens empreendedores com ideias inteligentes e competências digitais. A maioria destas pessoas gerem a sua empresa a partir do seu endereço residencial. Quanto ao plano de negócios, na Grécia não é obrigatório para o arranque de uma empresa. No entanto, é obrigatório em caso de alguém ter a intenção de pedir um empréstimo de um banco ou ter financiamento via Quadro de Referência Estratégico Nacional.

Na Grécia, a utilização do espaço de escritório compartilhado não é tão popular.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Uma reflexão Crítica - Portugal

Como criar uma empresa de sucesso?

1) A partir da ideia para o plano de negócios

Há um par de razões pelas quais se decidir ser um empreendedor - a mais comum é o desemprego. Em Portugal, devido à crise económica, muitas pessoas perderam os seus empregos. Portanto, a criação do próprio emprego é o passo lógico a tomar. No entanto, é importante refletir sobre vários aspetos antes de investir as poupanças ou comprometê-los como garantias para empréstimos do banco.

1.1) Características pessoais

Quais são os próprios conhecimentos, habilidades e experiência? Uma pessoa deve se concentrar no que é boa, onde se sentir confiante sobre sua capacidade de ser bem sucedida. No entanto, devem ser tomadas em consideração se isso constitui um negócio viável ...

Não apontem para o mundo apenas a partir do início: estar preparado para as falhas e gerir os custos de forma muito rigorosa - ver onde podem ser poupados: escolher um espaço de coworking ou uma incubadora de empresas, por exemplo, para começar.

Escolher o parceiro (s) com sabedoria - ele, ela ou eles devem compartilhar a ideia, ser(em) comprometido(s) e trazer valor acrescentado ao projeto. Um bom relacionamento pessoal é importante, mas não vital.

1.2) A ideia de negócio

Quando alguém quer iniciar um negócio e não tem dinheiro suficiente, ele ou ela não deve ter medo de se juntar com alguém nas mesmas condições. Compartilhando entre si experiência poderia ser uma maneira de reunir forças ou para economizar dinheiro, que é um recurso escasso.

O empreendedor não deve assumir que o lucro será feito desde o início, uma vez que irá levar algum tempo até que os custos sejam pagos a partir da faturação. Ele ou ela deve trabalhar duro para mostrar ao mercado um produto que traz um valor acrescentado; problemas devem ser considerados como oportunidades para melhorar o produto.

Tentando encontrar uma formação adequada para lidar com as áreas do plano de negócios se não se tem habilidades apropriadas também é um item importante - antes de levar a ideia ao banco, um plano de negócios completo deve ser escrito, depois de uma reflexão crítica.

Este projecto foi financiado com o apoio da Comissão Europeia. Esta publicação (comunicação) vincula exclusivamente o autor, e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer uso que possa ser feita das informações nele contidas.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Não há clientes na porta de nossa casa, de modo que o empreendedor deve estar pronto para ir de porta em porta, de cidade em cidade, para atender clientes potenciais. Portanto, ele ou ela deve estar preparado para lidar com rejeições, negativas, dias sem clientes e assim por diante. Certifique-se de comunicar a ideia para os clientes, pois como eles são seus futuros embaixadores tenha em mente ouvir o que eles querem dizer, a fim de adaptar e incorporar num produto.

Pode-se até chegar à conclusão de que a empresa não irá funcionar, que não há necessidade de tal. Não force, não perca tempo e dinheiro! Escolha uma outra ideia e comece tudo de novo!

Após as primeiras vendas, avalie o produto e tente melhorar com o feedback original.

2) Como criar uma empresa - aspetos operacionais

A iniciativa de criação de uma empresa inclui uma série de riscos que devem ser avaliados e decisões importantes que devem ser tomadas, incluindo a definição do estatuto jurídico da empresa - em termos da responsabilidade do empresário e do negócio».

2.1) Negócios realizado por uma única pessoa deve ser na forma de um dos seguintes:

- Empresário em Nome Individual (único proprietário);
- Estabelecimento Individual de Responsabilidade Limitada;
- Sociedade Unipessoal por quotas.

2.2) Negócios realizados por mais de uma pessoa pode assumir a forma jurídica de um dos seguintes;

- Sociedade em Nome Colectivo (Parceria),
- Sociedade por quotas;
- Sociedade em Comandita;
- Sociedade Anónima;
- Cooperativa.

2.3) Se alguém está a planear a contratação de pessoal, deve avaliar o custo. Terá que pagar não apenas um salário regular, mas 14 meses de salário por ano, as contribuições para a segurança social, 14 feriados pagos e quatro semanas de férias pagas.

2.4) Se alguém está a preparar-se para iniciar um negócio em Portugal o seu primeiro obstáculo será a barreira da língua. Se a pessoa não falar e entender fluentemente Português, um tradutor deve ser contratado, pois todos os documentos oficiais serão em Português.

2.5) Se se mudar para Portugal como um nacional fora da União Europeia, pode achar que é difícil obter uma autorização de residência na condição de começar um negócio. Os cidadãos da União Europeia com um cartão de residência, no entanto, são livres para se estabelecerem em Portugal.

2.6) O processo de criação de uma empresa foi simplificado recentemente, e formas alternativas foram introduzidas. Essas são:

- Empresa Online (uma empresa pode ser criada através da Internet);
- Empresa na Hora, que permite que uma empresa a ser criada em menos de uma hora, entregando a documentação um dos escritórios especiais: Lojas da Empresa (Centros de



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Formalidades de Negócios) ou Conservatórias de Registo Comercial (Commercial Company Registos).

Estes métodos mais simples ainda não estão disponíveis para todos os tipos legais de empresa ou em todas as regiões do país, de modo que o método tradicional pode ter que ser usado. Os passos básicos neste método são:

- Solicitar um Certificado de Elegibilidade e do respetivo cartão provisório de identificação pessoa jurídica;
- Depositar o capital social em uma conta bancária aberta em nome do futuro do negócio;
- Obter uma escritura pública outorgada por um notário (se necessário);
- Declarar o início de atividade em um escritório de imposto local;
- Registrar a empresa junto da Conservatória do Registo Comercial;
- Inscrever-se como um contribuinte.

Antes de iniciar o seu negócio, deve encontrar um advogado de confiança. A obtenção de aconselhamento jurídico vai ajudar a identificar quaisquer benefícios fiscais disponíveis e vai ajudar a navegar através do processo burocrático à espera do empreendedor.

2.7) Deve-se prestar atenção à legislação que rege a constituição de empresas em determinadas áreas de atividade, que podem necessitar de uma licença. Para algumas empresas, é ilegal começar a atividade antes de ser concedido um estatuto oficial em Portugal. Pode precisar de ter certas qualificações ou certificados, e pode até mesmo ter que fazer um exame escrito em Português para abrir um negócio específico. As Lojas de Empresa (Centros de Formalidades de Empresas) podem ajudar na formalização de empresas e requisitos de licenciamento para esse sector de atividade.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Um epílogo italiana sobre a criação de uma empresa

Introdução

Com o projeto TBG, parceiros escolares foram chamados a reflectir sobre a forma como o sistema holandês educacional e empresarial pode ser adaptado às suas realidades locais e nacionais.

Este exercício, que começou com a implementação de oficinas temáticas na Holanda em abril de 2016, implementado em combinação com o projeto piloto dos módulos on-line a partir do projeto "A Scuola d'Impresa" foi muito útil. Em particular, ele incentivou os professores envolvidos na implementação do projeto TBG para relatar criticamente sobre sua prática pedagógica no campo da educação empresarial, explorando assim os resultados obtidos durante os dois anos de atividades com os alunos.

Levando em consideração as reflexões prestados pelos parceiros da escola, apresentamos a pensamentos e sugestões adicionais na criação de uma empresa e do planeamento de negócio

Planejamento de negócios

A formação do espírito empresarial é o foco, o qual precede os projetos de negócios reais (plano de negócios).

A este respeito, pode ser útil para compreender ainda melhor o termo "educação para o empreendedorismo" distinguir entre: habilidades de negócios em geral, que todos devem adquirir, e competências empresariais específicas necessários para iniciar um negócio.

É importante assegurar, no domínio da educação e formação profissional, a aquisição de atitudes empreendedoras através de todo o sistema educativo. Este tipo de educação deve promover características e habilidades que geralmente formam a base do empreendedorismo.

Os objectivos comuns gerais de percursos educativos que vão nesse sentido são, por exemplo:

- Ganhar a consciência de auto-emprego como uma opção de carreira viável;
- Ser capaz de desenvolver uma ideia para fazer um produto ou serviço;
- Saber como enfrentar os problemas e resolvê-los;



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- Aprender a trabalhar em grupo e ser capaz de interagir com outros estudantes e adultos;
- Gerir com responsabilidade recursos e dinheiro;
- Usar a criatividade como uma alavanca para o negócio;
- Compreender a maneira pela qual as organizações operam na sociedade.

De acordo com Androulla Vassiliou (Comissário Educação, Cultura, Multilinguismo e Juventude), na «Comunicação sobre o Plano de Acção Empreendedorismo 2020», "educação para o empreendedorismo é um motor de crescimento futuro e vai ajudar os empresários de amanhã. Para se manterem competitiva, a Europa deve investir no seu povo, suas habilidades, adaptabilidade e inovação. Isto significa que temos de incentivar a adopção de uma nova mentalidade europeia focada na atitude do espírito empresarial; o primeiro passo nesse sentido consiste em inculcar um espírito empreendedor desde os primeiros estágios do sistema educativo". O relatório mostra que em dois terços dos países o espírito empresarial é explicitamente reconhecido nos programas de ensino primário. Embora não seja ensinado como uma disciplina separada nas escolas primárias, metade dos países estudados tem definido objetivos educacionais relacionados com atitudes e competências empresariais, como o espírito de iniciativa, a criatividade e a assunção de riscos. No ensino secundário, metade dos países integram o empreendedorismo nos currículos das disciplinas obrigatórias, como a economia e as ciências sociais.

O Plano de Acção Empreendedorismo 2020 também afirma que, para impulsionar o espírito empresarial na Europa e trazer a Europa de volta no caminho certo para o crescimento e o emprego, precisamos de mais empresários. No seguimento da revisão da Lei das Pequenas Empresas, em abril de 2011 e a comunicação sobre política industrial, o Plano de Acção apresenta uma visão renovada e uma série de ações que precisam ser tomadas, tanto a nível da UE e nos Estados-Membros para apoiar empreendedorismo na Europa. É baseado em três pilares: o desenvolvimento da educação e da formação para o empreendedorismo; criar o propício ambiente empresarial; definir modelos e sensibilizar os grupos-alvo.

O investimento em empreendedorismo é um dos passos mais produtivos que a Europa pode fazer. As pesquisas têm mostrado que entre 15% e 20% dos estudantes que participam de um programa de 'pequenas empresas' na escola secundária iniciam os seus próprios negócios. Este valor corresponde a três ou cinco vezes aos que se aplicam à população em geral. Independentemente de saber se eles efetivamente iniciam o seu próprio negócio ou uma organização social, os jovens beneficiariam com a aprendizagem do empreendedorismo e assim desenvolveriam o conhecimento de negócios, habilidades e atitudes como a criatividade, iniciativa, tenacidade, trabalho em equipa, conhecimento dos riscos e sentido de responsabilidade. Este é a mentalidade de empreendedor que ajuda os empresários a transformar ideias em factos e também melhora significativamente a empregabilidade.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



O empreendedorismo é uma competência essencial no quadro europeu, nas acções definidas no relatório da Comissão "Repensando a Educação". O empreendedorismo é uma ferramenta para melhorar a empregabilidade, reiterado no relatório "Crescimento anual", de 2013. Vários Estados-Membros introduziram com sucesso as estratégias nacionais de educação para o empreendedorismo ou o "empreendedorismo como disciplina obrigatória" no currículo de aprendizagem. No entanto, um trabalho mais aprofundado ainda é necessário.

A educação deve estar mais perto da vida real, através de modelos de aprendizagem ancoradas na prática e experiências de empresários que operam na economia real. Precisamos de objetivos de aprendizagem para o empreendedorismo definido por todos os educadores, a fim de introduzir metodologias de aprendizagem eficazes nas aulas. As parcerias com as empresas podem garantir que a educação e programas de formação são relevantes para as necessidades do mundo real.

Uma das prioridades do Conselho Europeu para a "Agenda Estratégica para a União", de junho de 2014, foi que, num momento de mudança, todos devem ter a oportunidade de desenvolver habilidades, mudar as suas vidas, e por isso o objetivo é promover as competências necessárias para uma "economia moderna e de aprendizagem ao longo da vida". Contribuindo para a revisão da Estratégia Europa 2020, a Presidência italiana deu início a um debate político sobre o futuro papel dos programas de educação e formação para o crescimento a nível nacional e da UE. A ênfase colocada sobre educação para o empreendedorismo é configurada como um retorno da Agenda de Oslo para a educação empresarial na Europa, pois reforça a promoção de uma mentalidade empreendedora na sociedade, e para o quadro estratégico para a cooperação europeia na educação.

O principal desafio é promover a aquisição de competências essenciais transversais, tais como a competência digital dos cidadãos, "aprender a aprender", espírito de iniciativa e empreendedorismo, bem como a sensibilidade para as questões culturais. A integração de elementos do empreendedorismo na educação e formação deve ter como objectivo dotar todos os alunos, independentemente do sexo, necessidades socio-económicas ou especiais, a oportunidade de desenvolver as habilidades e competências necessárias para tal. Em particular, a capacidade de comunicar em línguas estrangeiras é essencial para garantir que os cidadãos europeus são capazes de se mover, trabalhar e aprender livremente em toda a Europa, e está-se a tornar cada vez mais importante para os jovens.

As competências empresariais são importantes para a vida em geral, e também para que os cidadãos possam exercer maior controle sobre o seu futuro. Devem ser ensinadas em todos os níveis de educação e formação, começando, de forma adequada, desde os primeiros anos, de modo a permitir o seu desenvolvimento continuado durante toda a duração do estudo. Todos os alunos devem ter a oportunidade de participar em programas que ajudam a desenvolver essas habilidades.

Este projecto foi financiado com o apoio da Comissão Europeia. Esta publicação (comunicação) vincula exclusivamente o autor, e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer uso que possa ser feita das informações nele contidas.