



# Itinerário de auto-emprego para imigrantes e refugiados com problemas de alfabetização





*Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278*

**Advertência :**

O projeto de Auto-EMP e este Itinerário foi financiado com o apoio da Comissão Europeia. Esta publicação reflecte apenas os pontos de vista da Autora, e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer utilização que possa ser feita das informações nele contidas.

## Índice

<b>Introdução</b> .....	<b>5</b>
<b>1. Metodologias sugeridas</b> .....	<b>7</b>
<b>1.1 Módulo 1 – Empreendedorismo</b> .....	<b>8</b>
1.1,1. Empreendedorismo – Metodologia .....	8
1.1,2. Empreendedorismo– Materiais .....	9
O perfil do empreendedor .....	9
Prós e contras de ser um empreendedor .....	11
"20 pontos a considerar empreender" .....	12
<b>1.2 Módulo 2 – cultura empreendedora na União Europeia</b> .....	<b>16</b>
1.2,1. Empreendedorismo no EUnião uropean – Methodology .....	16
1.2.2 Empreendedorismo em O União Europeia – Materiais .....	18
Por que o empreendedorismo é importante? .....	18
Atitude para o empreendedorismo .....	18
Atitude empreendedora .....	18
Diferenças demográficas, de género e de idade .....	19
O União Europeia.....	21
PME como a espinha dorsal da economia europeia .....	22
1.2,3 A política da UE sobre as PME – Metodologia .....	25
12.4 A política da UE sobre as PME – Materiais .....	27
O que a União Europeia faz para apoiar as pequenas empresas: .....	27
1. Cria um ambiente favorável ao negócio.....	27
2. Promove o empreendedorismo .....	28
3. Melhora o acesso a novos mercados e à internacionalização .....	28
4. Apoia a competitividade e a inovação das PME.....	28
5. Fornece chave redes de apoio e informações para as PME.....	28
6. Facilita o acesso ao financiamento.....	28
<b>1.3 módulo 3-ambiente jurídico, fiscal e financeiro</b> .....	<b>36</b>
1.3,1. Ambiente jurídico, fiscal e financeiro – metodologia .....	37
1.3,2 como iniciar o seu próprio negócio -exemplo de país – Materiais .....	38
Estrutura do negócio .....	38
Tipo de negócio .....	38
Registro de negócios .....	38
Requisitos legais .....	38
Finanças externas .....	39
<b>Análise de pragas</b> .....	<b>40</b>
Factores políticos.....	40
Factores económicos.....	41
Fatores sociais .....	41
Factores tecnológicos.....	42

1.3,3. "análises de pragas – por setor e negócios" – Metodologia .....	44
Modelo de análise de pragas .....	46
<b>1.4 módulo 4- Business Plano .....</b>	<b>47</b>
Criação da idéia do negócio.....	47
1.4,1 breve introdução .....	47
14.2 Café da idéia – Metodologia .....	48
2.4.3 Criação de ideias de negócios com o Lego <sup>®</sup> grave Play <sup>®</sup> -Methodology.....	51
2.4.4 Avaliação.....	55
Planejamento de negócios .....	56
1.4,5 curto Introdução .....	56
14.6 Metodologias de planejamento de negócios.....	56
Planos de negócios padrão .....	57
A lona do plano de negócios .....	59
Prospecção de negócios com o Lego <sup>®</sup> Serious Play <sup>®</sup> .....	62
Anexo 1. Simulação de rendimentos e despesas de pessoas .....	67
Anexo 2: simulação de receitas e despesas de uma loja de frutas e produtos hortícolas .....	69
Anexo 3: simulação de rendimentos e despesas das empresas-IVA.....	71
Anexo 4: simulação de empresas de rendimentos e despesas-tesouraria .....	73
Anexo 5: simulação de rendimentos e despesas de uma empresa de limpeza-tesouraria....	76
Anexo 6: exercício final.....	81
<b>2. Tutoria.....</b>	<b>83</b>
Metodologias sugeridas .....	83
2.1. "My logo"-atividade Icebreaking .....	83
2.2. "ranking do seu Top 5 gols"-individual exercício e grupo de discussão .....	84
2.3. "perfil do empreendedor" – exercícios individuais e colaboração em grupo.....	85
2.4. "criatividade e empreendedorismo" – exercício grupal.....	86
2.5. "gerando idéias de negócios" – exercício grupal .....	87
2.6. "projeto de carreira" – exercícios individuais .....	88
2.7. "empreendedorismo para aqueles com uma boa idéia de negócio: mais informações sobre o estabelecimento de um grupo"-apresentação e exercícios práticos .....	89
2.8. "histórias de sucesso"-Video & Discussion .....	90
Anexo 1. Planilha do "ranking de seu Top 5 gols" exercício .....	91
Anexo 2. Apostila de "perfil do empresário" .....	91
<b>3. Links e recursos de apoio.....</b>	<b>92</b>
Recursos gerais da União Europeia.....	92 <a href="#">Recursos úteis -</a>
Useful resources – Portugal .....	95
Useful resources – UK.....	96
Useful resources – Spain.....	97
Useful resources – Greece .....	99
Other useful resources .....	99



*Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278*

## Introdução

"auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização" é um projecto gerido pela forem (es) em colaboração com parceiros de 5 diferentes países europeus: APHSTDC (pt), Dimitra (GR), Ed-Consult (DK), Galileo (IT), UATAE (es) e Kairos Europe Ltd. (Reino Unido) - <http://www.Self-EMP.eu/>.

O **objectivo geral** deste projeto é fornecer aos migrantes e refugiados o conhecimento básico da língua do seu país de acolhimento e de baixa capacidade de alfabetização, um itinerário para apoiar o empreendedorismo adequado às suas necessidades: usando linguagem simples apoiada com imagens de uma forma clara, rigorosa e maneira prática.

### Objectivos específicos:

- Fornecer aos participantes do programa com as ferramentas e conhecimentos básicos necessários para transformar uma idéia de negócio em um projeto empreendedor e ter a capacidade de criar seu próprio plano de negócios.
- Garantir que os participantes são capazes de escolher o tipo de negócio e também entender as exigências legais, financeiras, de gestão e marketing.
- Melhorar a empregabilidade dos migrantes e dos refugiados.

\*\*\*

O objetivo deste documento é apresentar um conjunto de metodologias que possam ser utilizadas por formadores/tutores durante as oficinas de grupos de EMP, em que os tutores apoiarão o empreendedorismo adequado para as necessidades dos participantes (migrantes e refugiados).

Em **Seção 1** deste documento os parceiros do projeto são apresentadas metodologias sugeridas para 25 horas de treinamento divididas em quatro módulos:

- Módulo 1 – Introdução geral à sessão de empreendedorismo – 5 horas de treinamento.
- Módulo 2 – cultura empreendedora na Europa – 5 horas de treinamento.
- Módulo 3 – Ambiente legal, fiscal e financeiro – análise de pragas – 5 horas de treinamento.
- Módulo 4 – criação do plano de negócios – 10 horas de treinamento.

**Módulo 1** é dedicada à introdução geral ao empreendedorismo e abrange temas relacionados com o perfil do empreendedor, conjunto de traços pessoais e habilidades que determinam o perfil do empreendedor, prós e contras de ser um empreendedor, riscos e desvantagens, bem como vantagens e recompensas. O módulo é desenvolvido pelo APHSTDC Partner de Portugal.

Em **Módulo 2**, é apresentado um conjunto de metodologias sugeridas para ajudar os participantes a compreender a cultura empresarial na Europa, uma situação económica actual na Europa, bem como o que é a política da UE para as pequenas e médias empresas. Além disso, os participantes serão introduzidos com as medidas de apoio da UE para as PME, os portais da UE que apoiem as PME e os principais fundos da UE para o financiamento das PME. O módulo é desenvolvido por O UK parceiro Kairos Europa.

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

**Módulo 3** propõe uma metodologia para ajudar os participantes a compreender a análise de pragas e conduzi-lo para seu próprio negócio. Será dada especial atenção ao ambiente jurídico, fiscal e financeiro para iniciar uma actividade no país parceiro em particular.

O objectivo da **Módulo 4** é apresentar um conjunto de metodologias que podem ser utilizadas por formadores/tutores durante as oficinas de grupos de EMP, em que os tutores ajudarão os participantes (refugiados e imigrantes) a transformar uma idéia de negócio em um projeto empreendedor e ter a capacidade de criar seu plano de negócios. A primeira parte do módulo é dedicado ao negócio Criação de ideias. O capítulo propõe metodologias colaborativas e cocriativas que podem ser utilizadas para ajudar os nossos alunos neste processo. A segunda parte do módulo 4 é o planejamento de negócios. Diferentes métodos sobre como desenvolver ou elaborar plano de negócios são descritos dentro do documento. O módulo é preparado pela Ed-consulte o parceiro da Dinamarca.

O anexoEs para este módulo é um Grupo De exercícios que Tem the Objectivo Para Explicar the didiferença beTween Monetária GerenciarmEnt Como a persem e Como a ComPany Para BroAnúncio Linhas, aNd introduCes O ConcePts De Dinheiro cCinzas Fluxos TaxAtion e hipoteca. Os anexos foram desenvolvidos por Parceiro da Itália-Galileo.it.

O objectivo da **Seção 2** é apresentar um conjunto de metodologias que podem ser utilizadas por formadores/tutores durante as oficinas de grupos de EMP, em que os tutores ajudarão os participantes (refugiados e imigrantes) a identificar os pontos fortes, fraquezas, oportunidades e ameaças de seus negócios plano e facilitá-los para se tornarem independentes através de sessões de aconselhamento e aconselhamento individualizados. É apresentado um conjunto de metodologias sugeridas que foram implementadas com sucesso pela Dimitra, forma parceira Grécia em procedimentos de treinamento de grupos vulneráveis com baixa capacidade de alfabetização (incluindo refugiados e imigrantes).

Finalmente, a última **Seção 3** deste documento serão dedicados **Para links e recursos de apoio** que são compartilhados por todos os parceiros para ajudar os outros na investigação.



*Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278*

## **1. Metodologias sugeridas**

## 1.1 Módulo 1 – Empreendedorismo

### 1.1.1. Empreendedorismo – Metodologia

#### **Apresentação com o grupo exercício e discussão**

**Duração:** 5 Horas

#### **Descrição geral**

##### **Introdução**

- **Quebra-gelo:** Cada participante tem uma tarefa para falar com a pessoa ao lado dele/ela, descobrir o nome, tipo de negócio que ele/ela está interessado e que ele/ela tem feito sobre isso até agora, e introduzir esta pessoa para os outros (verbalmente ou com um poster).
- **Expectativas:** verbal ou escrito (depende de suas preferências)-este cartaz vai ficar na parede durante o treinamento. O treinador tem que usar como muitos sinais ou desenhos possível.
- **Regras do grupo:** este poster permanecerá na parede durante todo o treinamento. Tente usar o maior número possível de símbolos e imagens.

##### **Escritório**

O workshop deve ser organizado a forma de breve apresentação e discussão com os participantes. O método vai depender do perfil dos participantes.

O exercício 2-ranking seus 5 gols e 3-perfil do empreendedor forma as sessões de tutoria pode ser usado como os exercícios.

##### **Objectivos**

- Familiarizar-se com traços e habilidades que determinam o perfil do empreendedor
- Identificar e priorizar metas profissionais
- Para desenvolver a compreensão sobre os riscos e desvantagens, bem como vantagens e recompensas de ser um empreendedor
- Ajudar os participantes a explorar e avaliar os aspectos de sua personalidade sobre traços essenciais de um empresário bem-sucedido.

##### **Conteúdo**

- Perfil do empreendedor
- Conjunto de traços pessoais e habilidades que determinam o perfil do empreendedor
- Prós e contras de ser um empreendedor

##### **Materiais**

Quarto, com cadeiras e mesas, projetor, conexão sem fio, computador, papel flipchart para cartazes, tacha azul ou algo para Glue poster na parede, marcadores e material declarado nos exercícios de tutoria 2 e 3.

## 1.1.2. Empreendedorismo– Materiais

### O perfil do empreendedor

O empreendedorismo vai além do mero acto de abertura de novas empresas, como se pode ver com o conceito de empreendedorismo proposto pela Comissão Europeia no livro verde sobre o empreendedorismo em 2003:

"o empreendedorismo é acima de tudo uma atitude mental que engloba a motivação e a capacidade de um indivíduo, isolado ou integrado em uma organização para identificar uma oportunidade e para alcançá-la com vista a produzir um determinado valor econômico ou resultado."

O empreendedorismo deve ser visto como um processo dinâmico que tem inerente na concepção, percepção e realização de uma oportunidade de negócio que envolve o envolvimento de pessoas e processos que, juntos, levam à transformação de idéias em oportunidades .  
Isto pressupõe a coexistência de dois factores fundamentais: a criatividade e a inovação.

Conjunto de traços pessoais e habilidades que determinam o chamado perfil do empresário.

#### 1. Motivação para o sucesso

De acordo com McClelland (teoria da motivação para o sucesso) os indivíduos altamente motivados para o sucesso tendem a desprezar um tanto a recompensa recebida em detrimento do sucesso de seu desempenho. Permanecer motivado é fundamental para o desenvolvimento de iniciativas que irão gerar planos de ação.

O que move o empreendedor é a motivação, é ter uma vontade constante e ativa para alcançar níveis de excelência.

#### 2. Preocupação com a ordem (organização) e preocupação de qualidade sobre a implementação, condução e controle de atividades claras e ordeiras.

A organização e a qualidade dos serviços e/ou produtos é um fator de sucesso para qualquer empresa. Não é suficiente para manter os melhores recursos, mas para integrá-los de uma forma lógica, de modo que o resultado é maior do que a soma simples das peças.

#### 3. Capacidade de iniciativa para agir, melhorar os resultados ou criar oportunidades.

Ser um empreendedor é ter iniciativas, fazer acontecer. As pessoas com uma atitude empreendedora têm uma capacidade de iniciativa, sentem a necessidade de agir e tomar um Comportamento para resolver situações ou tirar proveito de um Favorável Situação.

#### 4. Pesquisa de informação, curiosidade e desejo de adquirir informações.

A informação é fundamental para o Excel no mercado. A actualização informação e pesquisa constante sobre as últimas tendências do mercado são fatores críticos para qualquer um que planeja iniciar e manter um negócio.

**5. Capacidade de trabalhar a qualidade de apreciar o trabalho, mantendo este atributo consistente ao longo do tempo**

O trabalho deve ser uma fonte de satisfação e renda, mas para alcançar o sucesso profissional. "gênio consiste em um por cento de inspiração e 99 por cento de transpiração." (Thomas A. Edison).

**6. Capacidade de tomar decisões apropriadas diante de situações diferentes.**

Há certas decisões que requerem coragem e determinação para alcançar os resultados pretendidos. O empreendedor está constantemente tomando decisões, o que pode implicar novos cursos de ação que requerem uma boa capacidade analítica e raciocínio sobre as pessoas e as atividades presentes e futuras. Muitas vezes, essa capacidade envolve estabelecer prioridades comprometedoras, fazer escolhas, avaliar ideias e tomar decisões contra critérios opostos. Em segundo plano, trata-se de gestão-para tomar decisões e implementá-las.

**7. Capacidade de direção** para transmitir aos outros o que precisa ser feito de uma forma que tudo vai funcionar de acordo com o desejado, no espírito do melhor para a organização a longo prazo.

**8. Trabalho em equipe e cooperação.**

**9. O desenvolvimento e as capacidades** empreender ações eficazes, a fim de melhorar as competências transversais.

**10. Estratégia, capacidade** para observar e prever.

**11. Visão do futuro**

Capacidade natural de identificar uma oportunidade, aproveitá-la, criar uma empresa e direcioná-la ao sucesso.

Identificar é fundamental para o empreendedor. Aprecie e observe o negócio.

**12. Auto-controle e capacidade de manter o auto-controle, em situações gerando emoções e estresse.**

Mesmo o maior estresse ou qualquer tipo de pressão a capacidade de raciocinar e sabiamente resolver as várias situações com as quais você tem que enfrentar, mantendo suas emoções seu controle.

**13. Auto-confiança e capacidade** escolher as soluções mais adequadas e realizar uma tarefa, especialmente em situações difíceis.

**14. Adaptação e capacidade** adaptar-se e trabalhar eficazmente numa diversidade de situações com diferentes pessoas e grupos: clientes, fornecedores, entre outros.

**15. Persistência** e capacidade de continuar, apesar dos obstáculos a serem enfrentados.

Todo empresário deve ser persistente e permanecer fiel às suas visões.

**16. Raciocínio analítico para compreender situações e resolver problemas, decompondo-os e avaliando-os de forma sistemática e lógica.**

É essencial que o empresário saiba avaliar, planejar e controlar o seu trabalho e o dos outros, estabelecendo prioridades e linhas de execução, descobrindo seus próprios modelos mentais, avaliando se eles são apropriados para considerar novas respostas, incorporar formas de pensar e agir de forma mais eficaz e consciente.

**17. Competência técnica** para usar e desenvolver o seu conhecimento e compartilhá-lo com outras pessoas.

**18. Criatividade/Inovação** criar soluções alternativas, inovar e superar as expectativas do mercado.

O empreendedor tem como característica básica o espírito criativo e inovador, através do qual ele mantém constante a busca de novas formas e novas soluções.

**19. Impacto e influência** de forma a persuadir, influenciar ou impressionar, alcançar a sua participação em toda a acção pretendida.

**20. O estabelecimento de relações interpessoais e capacidade** construir e estabelecer contactos com pessoas que contribuam para a consecução dos seus objectivos.

O empreendedor pode não ter todas as competências apresentadas, mas terá, sem dúvida, a obrigação de informação, formação e outras formas de tentar adquirir ou melhorar essas competências.

Você terá que estar ciente de que, mesmo se você é o detentor dessas habilidades, você estará sempre sujeito ao desgaste dos revolta e adversidades do mercado, exigindo persistência para superá-los.

## Prós e contras de ser um empreendedor

Antes de decidir se a criar a empresa, uma série de considerações devem ser feitas sobre os riscos e recompensas que isso implica. Trabalhando por conta própria, esta é a questão.

Você precisa olhar para as vantagens e desvantagens de trabalhar para si mesmo.

### Riscos e desvantagens

1. Risco de equidade ou equidade familiar.  
O auto-emprego pressupõe, em muitos casos, renunciar a um trabalho em nome de outra pessoa e seu salário ou a essa possibilidade. Isto é o que os economistas chamam de custo de oportunidade, isto é, o que você não pode mais ganhar com a opção de trabalhar para os outros a ganhar a opção de auto-emprego.
2. Não há segurança no rendimento financeiro. Se você tem um salário, você sabe o que você vai ganhar a cada mês. Como empresário, sua renda será dependente da rentabilidade do negócio que pode ser variável e incerta.
3. Ele não tem um cronograma fixo e geralmente funciona muito mais horas e mais intensamente.
4. Sua vida social e familiar pode ser afetado por estas razões.

## Vantagens e Recompensas

1. Os benefícios são apenas para uma pessoa ou membros da empresa e, teoricamente, ilimitado. Se você abrir um negócio e ele funciona bem, você pode abrir outro e assim por diante. Você não tem que ser fisicamente em tudo. O mesmo negócio pode crescer de forma ilimitada. Você pode criar novos trabalhos na sua empresa. Como empresário, ele é responsável pela organização dos recursos (humanos, físicos e financeiros) de sua empresa.
2. Ele é o mestre de si mesmo. Ele se comparará para definir os objetivos da empresa, normas operacionais, horários de trabalho, como ganhar o mercado e alcançar a satisfação do cliente.
3. Realização pessoal. Ser um mentor para uma idéia de negócio e completá-lo com sucesso proporciona grande satisfação pessoal. Para muitos, superior à satisfação material.
4. Contribuição para a melhoria e desenvolvimento do ambiente circundante. Dar empregos para as pessoas, criar riqueza, gerar valor. Ter um papel activo no desenvolvimento da região é um factor de motivação muito importante para muitas pessoas.

## "20 pontos a considerar empreender"

Empreender, criar sua própria atividade, dependendo de você como uma maneira de fazer um trabalho para fazer uma vida com pode ser emocionante, mas isso significa começar uma série de habilidades e superação de dificuldades e assumir riscos que você tem que saber para tentar eliminar, controle ou minimizar.

Esta decisão deve ser responsável e saber que a comprometer-se não o suficiente para ter uma boa idéia, mas você tem que trabalhar ativamente para implementá-lo com as melhores garantias de sucesso não é decisivo se a decisão da empresa é como resultado de encontrar um mercado oportuno Ty ou necessidade. O que é realmente importante é planejar adequadamente a atividade e analisar adequadamente as circunstâncias próprias e externas do setor onde pretendemos ser um competidor eficiente e bem-sucedido.

Sem dúvida, a empresa está a assumir riscos, mas estes devem ser tão medidos quanto possível e não começar com uma carga inicial que nos tornam impossíveis de continuar. Mas, em qualquer caso, a empresa é uma atividade dentro do alcance de todos. Empreendedor não nasce, mas é feito, e a soma de experiências, mesmo as possíveis falhas, são decisivas para alcançar o sucesso.

Este trabalho tem esse objetivo: prover experiências de casos anteriores em que a orientação vem estudando os elementos da falha, porque o sucesso e o fracasso são ambas faces da mesma moeda, e se analisarmos os elementos do fracasso, nós os definimos e controlamos, nossos as chances de sucesso será muito maior.

Ninguém pode garantir o sucesso de uma atividade de auto-emprego, o empreendedorismo é assumir o risco, mas podemos fazer todo o possível para planejar a nossa atividade o melhor possível, estar ciente de nossas habilidades e também de nossas fraquezas no setor onde queremos construir o nosso Projeto.

*Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278*

1. Tente desenvolver uma atividade que você gosta. Pense no que faria se tivesse uma vida resolvida, do ponto de vista econômico.
2. A motivação é essencial para empreender. A coisa importante não é a razão pela qual você começa, o importante é a motivação. Durante o desenvolvimento do projeto haverá momentos difíceis, a sua dedicação será total, e é necessário enfrentá-lo com uma forte motivação, com o desejo de ter sucesso, apesar das dificuldades.
3. É importante que você tenha treinamento, experiência e habilidades pessoais no setor onde você pretende começar. Estes três pilares básicos estão intimamente relacionados. A experiência é baseada em treinamento e habilidades pessoais são geralmente o resultado da experiência. Hoje, não só é importante ser capaz de fazer alguma coisa, é também saber como fazê-lo, de forma eficaz e eficiente, criativamente, saber como comunicá-lo, negociá-lo, vendê-lo, e se possível, melhor e mais barato.
4. Uma ideia não é uma empresa. Todos nós podemos ter boas idéias, mas o importante além de sermos bons, é a capacidade de desenvolvê-la, transformá-la em uma atividade, para torná-la viável.
5. Planeje sua atividade. Fazer um plano de negócios e contrastá-lo com profissionais especializados no campo. Tenha cuidado com a confiança. A paixão, o desejo, o entusiasmo para desenvolver sua própria atividade pode fazer com que você superestimar os retornos e subestimar as despesas. É importante ser realista para o bem e para o mal e para contemplar cenários diferentes.
6. Se você vai se comprometer com os parceiros, é fundamental para deixar as coisas claras desde o início. Uma das razões mais importantes para o fracasso tem a ver com as habilidades sociais da equipe do promotor. Portanto, na medida do possível, devemos determinar o que vamos dedicar a cada um, as capacidades, os esforços, a dedicação, o que esperamos. As pessoas têm diferentes maneiras de ver suas próprias coisas e expectativas, e que no início é a harmonia, pode mudar para mal-entendidos, tanto em um ambiente de sucesso e fracasso.
7. Determinar a liquidez necessária, especialmente no início. É necessário que você tenha uma visão adequada dos fundos que garanta a manutenção da atividade por pelo menos quatro meses. Tenha em mente que ele existe na maior parte da confiança sobre a renda. Não é necessário, por outro lado, abrir um negócio com dívidas e pagamentos que nos sufoquem desde o início.
8. Conhecer o mercado onde estamos indo para desenvolver a atividade, sabendo como definir nossos clientes em potencial, onde procurá-los, saber como diferenciar-nos é fundamental para competir.
9. Esteja ciente da gestão econômica e contábil de nossa atividade. Não delegar, portanto, absolutamente a gestão. O controle de renda e despesas é vital.
10. Diferenciar nosso produto e serviço. A capacidade de diferenciar não só tem de ser real, mas também o nosso cliente tem que notar e apreciá-lo.
11. Ter em conta as opiniões dos fornecedores e clientes para melhorar a relação comercial e ganhar competitividade.

12. Faça uma boa difusão de nossos produtos ou serviços. O marketing é essencial para que uma atividade funcione. Podemos ter um bom produto, mas se não somos capazes de transmitir as suas qualidades, a sua capacidade de satisfazer as necessidades dos nossos clientes, dificilmente podemos estabelecer uma relação de negócios.
13. Esteja ciente dos limites e das oportunidades de nossa atividade. O importante é atender adequadamente à nossa demanda, por isso é essencial saber até onde podemos ir. Tentar cuidar de tudo pode nos fazer parecer mal com todos e gerar custos indesejáveis. Portanto, não devemos cobrir mais do que podemos. Neste sentido, a colaboração com os outros é importante em um ambiente globalizado para evitar perder clientes devido à falta de capacidade.
14. Ter um espírito crítico com a nossa própria actividade. Estar ciente de um erro ou uma fraqueza é o primeiro passo para ser capaz de resolvê-lo. É possível que não concentremos todas as necessárias qualidades e habilidades das diferentes ações que nossa atividade precisa. O importante é estar ciente disso e saber que você pode começar a adquirir ou se inclinar sobre os outros, se eles têm.
15. O importante é trabalhar para tornar a nossa ideia, a nossa actividade, o nosso negócio, a nossa esperança, a nossa empresa, viável, ou seja, que o nosso nível de rendimento não está abaixo das despesas por um período contínuo de tempo. Por conseguinte, é essencial determinar o nosso ponto de equilíbrio, no qual as receitas são iguais às despesas.
16. Trabalho para garantir que sua vantagem competitiva dure ao longo do tempo. É importante inovar, ter a capacidade de mudar. Lembre-se que inovar não é apenas criar novos produtos. Você pode inovar de várias maneiras, não apenas no produto ou serviço. Você pode inovar em processos, em atenção, na maneira de fazer as coisas.
17. Priorizar dar um bom serviço pós-venda. Um cliente satisfeito é sua melhor garantia para o futuro e pode ser um potencial comercial de sua experiência para expandir seus clientes. Além disso, as soluções para os problemas dos clientes devem ser rápidas e fazer com que o cliente sinta que, se houver um problema, eles sempre terão uma solução imediata com o menor inconveniente possível. Por outro lado, o serviço pós-venda deve ser usado para estar ciente e detectar possíveis erros, defeitos ou fraquezas do seu produto ou serviço e, assim, ser capaz de tomar as medidas apropriadas.
18. Tome cuidado e monitorar as relações pessoais em todos os níveis (parceiros, clientes, fornecedores, contratados). É essencial um bom relacionamento, mas onde a prioridade é a confiança profissional, consciente e na medida em que a amizade, porque às vezes pode afetar pessoalmente e profissionalmente.
19. Sempre investir em si mesmo, em seu treinamento e conhecimento, é o melhor investimento. Você sempre tem tempo para aprender e seu conhecimento é a melhor aposta para sua atividade. Investir em si mesmo é a melhor maneira de evitar perder. Invista em aprender o que você precisa, em fazer as coisas bem e ser o mais bem sucedido possível.
20. Não tenha medo do fracasso. Se isso acontecer será uma experiência que irá ajudá-lo a iniciar um novo projeto.

Em suma, estes são os fatores em que você tem que pensar e agir, e lembre-se que a coisa fundamental se você está pensando em criar sua própria atividade e trabalhar em seu próprio país é



*Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278*

um bom planejamento inicial, porque através dele, você pode avaliar a viabilidade de sua idéia e project, os riscos para limitá-los, os recursos necessários e os benefícios potenciais.

E durante sua atividade você deve sempre estar disposto a melhorar, corrigir erros, inovar, observar e aprender a fim de manter e expandir suas expectativas.

## 1.2 Módulo 2 – cultura empreendedora na União Europeia

### 1.2.1. Empreendedorismo no EUnião uropean – Methodology

#### Apresentação com o grupo exercício e discussão

**Duração:** 2,5 Horas

#### Descrição geral

##### Escritório

1. **Discussão:** O que você acha/sabe sobre o possibilidades de iniciar o seu próprio negócio na Europa União? – 10 minutos
2. **Breve apresentação:** Empreendedorismo na União Europeia e atitude em relação ao empreendedorismo – 15 minutos (ppt)
3. **Discussão:** O que sabemos sobre a União Europeia? -10 minutos de discussão em pares e, em seguida, 10 minutos discussão grupo. – 20 minutos no total
4. **Breve apresentação:** O Parlamento Europeu União – 15 minutos (ppt)
5. **Discussão:** Porque é que as PME são importantes para a economia da UE? (Coloque as respostas em um flipchart)-10 minutos
6. **Breve apresentação:** As PME como a espinha dorsal da economia europeia? -10 minutos. PPT)
7. **Discussão:** Que tipo de medidas ajudaria os empresários a iniciar o seu negócio? – 10 minutos
8. **Breve apresentação:** Medidas que a União Europeia tenta implementar para ajudar os empresários a iniciarem os negócios-10 minutos. PPT)
9. **Sumarização e esclarecimento** – 20 minutos
10. **Avaliação do dia** (um questionador curto: o que era bom, o que eles mudança, sugestões para a próxima oficina) – 10 minutos

##### Objectivos

- Compreender a abordagem da UE em relação ao empreendedorismo
- Familiarizar-se com a situação económica na União Europeia
- Desenvolver a compreensão sobre o papel das PME na economia da União Europeia

##### Conteúdo

- Empreendedorismo na União Europeia
- Atitude em relação ao empreendedorismo
- Situação económica na UE
- PME como a espinha dorsal da economia da União Europeia

##### Materiais

Quarto, com cadeiras e mesas, projetor, conexão sem fio, computador, papel flipchart para cartazes, tacha azul ou algo para colar cartaz na parede, marcadores.



*Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278*

**Comentário:** O material proposto é apenas um quadro para o treinador. A quantidade de informação e a metodologia têm de ser adaptadas ao grupo particular de participantes.

## 1.2.2 Empreendedorismo em O União Europeia – Materiais

### Por que o empreendedorismo é importante?

Especialmente nos últimos anos, o empreendedorismo tem sido estritamente ligado ao desenvolvimento econômico. Essencialmente, criar novos negócios e novas empresas significa criar novos postos de trabalho, que prendem diretamente o enriquecimento geral da comunidade interessada e, mais tarde, das atividades econômicas ligadas. Estimular a criação de novas empresas é vista como uma ferramenta para impulsionar o emprego e a produção, especialmente das regiões que sofrem situações econômicas deprimidas. Esta é a razão pela qual o empreendedorismo está frequentemente ligado aos programas de desenvolvimento regional e visto como a sua solução.

Além disso, o empreendedorismo pode ser muito mais do que um impulsionador econômico. Pode representar uma ferramenta de inclusão social, ou seja, um elemento-chave das estratégias destinadas a facilitar a participação de determinados grupos-alvo, como as mulheres ou as minorias, na economia.

No entanto, o empreendedorismo não pode ser realmente atraído para um único conceito, e dependentemente da localização sobre o mundo, pode ser considerado com diferentes aceitações. Enquanto start-ups, ea noção mais fundamental do empreendedorismo, desenvolveu-se para se tornar uma parte essencial da identidade de muitos países (como para nós), para muitas pessoas em todo o mundo, o empreendedorismo tem raízes mais profundas-com o auto-emprego, muitas vezes um meios primários de sobrevivência.

Portanto, se levarmos em consideração um ranking mundial para o país com o maior número (em comparação com a sua população) de empresários, as conclusões não seria como esperado. De acordo com estatísticas executadas em 2015, 4,3% da população adulta nos Estados Unidos são empreendedores. Uganda, por outro lado, tem mais de um quarto de sua população que cumpre o papel empreendedor – de pé em 28,1%. Dando uma olhada no relatório completo do global empreendedorismo monitor (GEM), descobrimos que de nações desenvolvidas em geral nem sequer quebrar o Top 25 pontos-com a Austrália ranking maior no número 26. Tailândia, Brasil, Camarões e Vietnã arredondam os cinco primeiros pontos do relatório Gem.

### Atitude para o empreendedorismo

#### Atitude empreendedora

Em todo o mundo as pessoas (e os governos) em grande parte concordar que os empresários são criadores de emprego e que desenvolvam novos produtos e serviços que beneficiem toda a sociedade. No entanto, para muitos, ainda há Um necessidade de compreender melhor o papel do empreendedor, que é comumente associado a novas e/ou pequenas empresas, na criação de emprego e no crescimento econômico.

A Europa em geral, a a imagem dos empresários nem sempre reflecte uma imagem confiante e positiva, e tem diminuído durante os últimos anos. Por exemplo, de acordo com as sondagens realizadas pela Comissão Europeia em 2010, 54% de todos os europeus acreditavam que os empresários só pensavam na sua própria carteira e 49% acreditavam que os empresários explorar

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

outras popular Trabalho. Em comparação com outras votações de 2007 (45% e 42%) os valores tinham crescido claramente, estudando uma desconfiança crescente para o empreendedorismo<sup>1</sup>.

No entanto, o estatuto dos empresários varia muito entre países diferentes. No escandinavo Países é realmente muito positivo (por exemplo, 83% dos dinamarqueses e 78% dos finlandeses tinham um parecer favorável sobre os empresários), enquanto na Europa Oriental a reputação dos empresários é geralmente menor (apenas 26% dos húngaros e 33% dos poloneses têm uma opinião favorável sobre eles). No entanto, em comparação com outras profissões, os empresários são considerados de uma forma bastante positiva. 49% de todos os europeus declaram ter boa opinião sobre empreendedores. Somente as profissões liberais (advogados, doutores, arquitetos etc.) apreciaram uma maior estima (58%). Significativamente mais baixa é a consideração dos funcionários públicos (35%), dos principais gestores (28%), dos banqueiros (25%) ou dos políticos (12%)<sup>2</sup>.

No entanto, mesmo que o empreendedorismo ainda pudesse ser considerado um bom transportador, empreender o seu caminho não é considerado fácil como pode parecer. Um dos principais obstáculos é a falta de fundos para iniciar um novo negócio autônomo. Apenas 28,1% de todos os europeus pensam que viável para iniciar um negócio dentro dos próximos cinco anos (em 2007 a figura ainda estava em 31,4%; em comparação com os EUA é bastante alarmante, Considerando que na América do Norte que tem ainda aumentou de 43,5% para 48,7%). O falta de financiamento tem sido tradicionalmente a razão mais importante indicada para esta situação (24% dos cépticos sobre uma start-up mencionada). No entanto, mesmo no caso as pessoas iriam encontrar-se com uma quantidade notável de finanças, como um herança súbita, Não faria começar um negócio atrativo para muitos europeus. Quando perguntado o que eles fariam com uma quantidade inesperada e significativa de dinheiro apenas 14% dos europeus iria iniciar um negócio e 16% iria gastá-lo em coisas agradáveis que sempre quis ter; 30% apenas conservá-lo-ia e 31% comprariam uma casa (ou reembolsariam uma hipoteca).

### Diferenças demográficas, de género e de idade

Se estudarmos a composição da população empreendedora na Europa (e em todo o mundo), veremos diferenças substanciais dada pela sua proporção demográfica, de género, idade, cultura e formação educacional.

#### Gênero

Por uma questão de fato, os homens geralmente expressam uma preferência mais forte por auto-emprego (51%) do que as mulheres (39%)<sup>3</sup>. O género tem geralmente um impacto na avaliação da competência do empreendedorismo, em particular em alguns aspectos da atitude e das competências. Trabalhadores femininos valorizam suas características empresariais, habilidades e conhecimentos em média menos do que os homens e eles estão menos inclinados a se tornar um empreendedor.

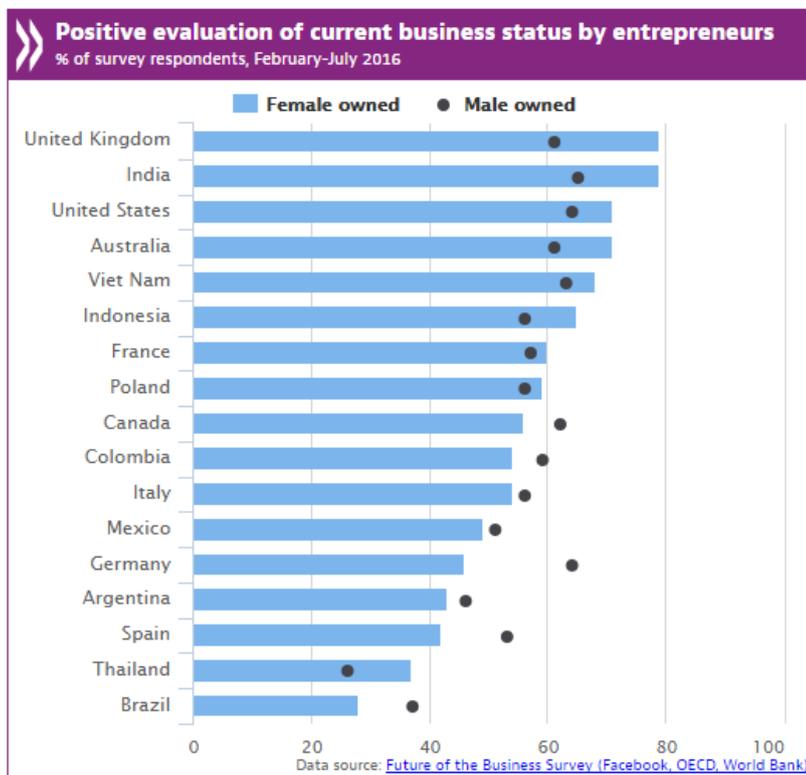
A figura a seguir mostra a diferença entre a porcentagem de empresas de propriedade de empresários do sexo feminino e masculino em todo o mundo em 2016<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> European Commission, 2010, "European Attitudes towards Entrepreneurship", retrieved from [http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-10-232\\_en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-10-232_en.htm?locale=en).

<sup>2</sup> European Commission, 2010, "European Attitudes towards Entrepreneurship", retrieved from [http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-10-232\\_en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-10-232_en.htm?locale=en).

<sup>3</sup> European Commission, 2010, "European Attitudes towards Entrepreneurship", retrieved from [http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-10-232\\_en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-10-232_en.htm?locale=en).

<sup>4</sup> OECD, 2016, "Entrepreneurship at a Glance 2016", retrieved from <http://www.oecd.org/std/business-stats/entrepreneurship-at-a-glance-22266941.htm>.



### Idade

Os jovens estão mais inclinados a iniciar um negócio do que os cidadãos mais velhos. 52% dos 15-24 de idade preferem o auto-emprego em comparação com 47% dos entre 25 e 39 e 46% dos que têm entre a idade de 40 e 54. A avaliação pessoal mostra a mudança com a idade. A avaliação do nível de propensão de risco, a necessidade de realização e a capacidade de rede, por exemplo, diminui com a idade, enquanto que a autoeficácia, o comportamento estrutural e o nível de competências criativas aumentam.

### Educação

Uma boa educação promove o desejo de auto-emprego. Também vivendo em uma área urbana aumenta a inclinação para o auto-emprego.

A ocupação dos pais é um indicador forte para as preferências ocupacionais das crianças. Daqueles cujos pais eram trabalhadores por conta própria 56% gostariam de ser independentes também. Se pelo menos um dos pais fosse autônomo, a proporção é de 50%. Onde ambos os pais eram empregados somente 42% das crianças declaram uma preferência para o auto-emprego.

Quase um terço dos empresários graduados em gestão/administração de empresas, cerca de um quinto em economia e quase um quarto em serviços de engenharia.

### Grupos minoritários

A filiação de uma minoria étnica é na maioria dos casos associado positivamente com as razões diferentes para escolher o auto-emprego. As minorias étnicas são particularmente prováveis, outras coisas iguais, ao estado "independência" como uma razão (efeito marginal: nove pontos percentuais). Outras razões significativas são 'empresas familiares e 'sem empregos'. Estes

resultados são consistentes com a opinião de que os membros das minorias étnicas podem escolher o auto-emprego porque são excluídos do trabalho formal mercado e podem preferir construir empreendimentos empresariais dentro de suas próprias comunidades, onde as habilidades formais, particularmente as habilidades linguísticas do país anfitrião, são menos necessárias.

## O União Europeia<sup>5</sup>

### Países da UE e do EEE

A União Europeia (UE) é uma União Económica e política de 28 países. Opera um mercado interno (ou único) que permite a livre circulação de bens, capitais, serviços e pessoas entre Estados-Membros.

### Os países da UE são:

Áustria, Bélgica, Bulgária, Croácia, República de Chipre, República Checa, Dinamarca, Estónia, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letónia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polónia, Portugal, Roménia, Eslováquia, Eslovénia, Espanha, A Suécia e o Reino Unido.

O Espaço Económico Europeu (Eee) é a área em que o acordo sobre o EEE prevê O movimento livre de pessoas, bens, serviços e capitais dentro do Mercado único europeu, incluindo a liberdade de escolher a residência em qualquer país dentro desta área. A AEA inclui os países da UE e também a Islândia, o Liechtenstein e a Noruega. Permite-lhes fazer parte do mercado único da UE.

A Suíça não é nem um membro da UE nem do EEE, mas faz parte do mercado único-isto significa que os nacionais suíços têm os mesmos direitos de viver e trabalhar no Reino Unido como outros nacionais do EEE.

### Mercado único

A maior conquista da União Europeia é o mercado único. A base do mercado único é a livre circulação de pessoas, bens, serviços e capitais. No entanto, o mercado único ainda não dizer um único economia desde alguns setores (especialmente serviços de interesse geral) ainda estão sujeitos às leis nacionais.

### A área do euro

A moeda da União Europeia é euro. Euro entra em uso para transações não-Cash em 1999 e todos os pagamentos em 2002. Embora a ideia seja que todos os países da UE se unam à zona euro, neste momento apenas 19 dos 28 Estados-Membros utilizam o euro como moeda única. A fim de adoptar os países do euro, é necessário cumprir determinados critérios.

### Vantagens do euro para os consumidores na Europa:

- Os viajantes não precisam mudar de moeda.
- Os clientes podem comparar diretamente os preços em diferentes países.
- O Banco Central Europeu assegura a estabilidade dos preços.
- o euro tornou-se uma grande moeda de reserva, ao lado do dólar americano.

---

<sup>5</sup> Europe in 12 lessons European Commission Directorate-General for Communication Citizens' Information 1049 Brussels BELGIUM, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

- Durante a recente crise financeira, tendo um país euro protegido moeda comum de desvalorização competitiva e ataques de especuladores.

### PME como a espinha dorsal da economia europeia

«a categoria das micro, pequenas e médias empresas (PME) é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e que têm um volume de negócios anual não superior a 50 milhões euros, e/ou um balanço anual total não superior a 43 milhões euros.»<sup>6</sup>

Os principais factores que determinam se uma empresa é uma PME são:

1. número de empregados e
2. total do volume de negócios ou do balanço.

Empresa Categoria	Número de colaboradores	Volume	Sim	Total do balanço <sup>7</sup>
Médio porte	< 250	≤ \$50 m		≤ \$43 m
Pequeno	< 50	≤ \$10 m		≤ \$10 m
Micro	< 10	≤ \$2 m		≤ \$2 m

A definição de PME é importante para o acesso aos programas de apoio da UE e às finanças que são direccionadas especificamente para estas empresas.

As PME têm um papel central na economia europeia. 23 milhões as pequenas e médias empresas (PME) representam 99,8% de todas as empresas europeias, fornecem 67% dos postos de trabalho e criam 85% de todos os novos postos de trabalho.

Eles contabilizaram em 2015 para dois terços do emprego EU28 e um pouco menos de três quintos de EU28 valor acrescentado no sector das empresas não financeiras.



SMEs EMPLOY 2 OUT OF EVERY 3 EMPLOYEES  
AND PRODUCE 57 CENTS OF EVERY EURO OF  
VALUE ADDED<sup>1</sup>



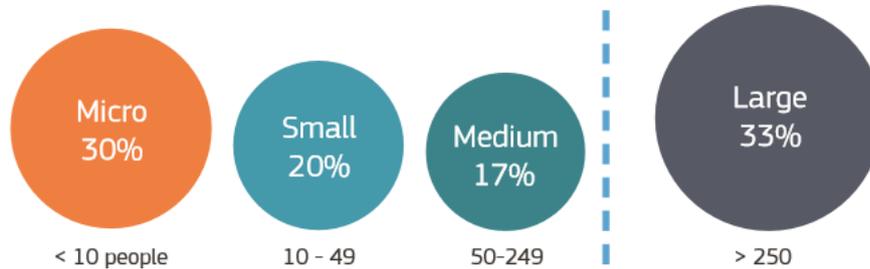
9 OUT OF 10 EU SMEs ARE MICROS  
(less than 10 employees)

A maioria das PME são micro empresas com menos de dez funcionários e representam 93% de todas as empresas do sector da não-actividade financeira.

<sup>6</sup> Extract of Article 2 of the Annex of Recommendation 2003/361/EC

<sup>7</sup> The balance sheet is a snapshot at a single point in time of the company's accounts - covering its assets, liabilities and shareholders' equity. The purpose of the balance sheet is to give users an idea of the company's financial position along with displaying what the company owns and owes.

## EMPLOYMENT SHARE PER SIZE CLASS



Os 5 principais sectores da UE em 2015 foram:

- Fabricação
- Construção
- Serviços empresariais
- Alojamento e alimentação
- Comércio por grosso e varejo.

## 5 KEY SECTORS<sup>2</sup> ACCOUNT IN 2015 FOR :



<sup>1</sup> Value added = net contribution of the company to the economy

<sup>2</sup> Manufacturing, construction, business services, accommodation and food, wholesale and retail trade

A população das PME, nomeadamente as micro PME, muda constantemente, com muitas novas empresas a começar todos os anos, mas muitas delas também param de operar. Jovens e pequenas empresas mostram altas taxas de mortalidade em particular. Além disso, eles têm barreiras para começar um negócio novamente. No entanto, a UE trabalha em políticas que apoiam start-up dinamismo através de segunda oportunidade, e isso espero que conduza para melhorar o ambiente para Start-ups.

Os países da União Europeia criaram o objectivo de facilitar a Small empresas para financiar as suas actividades e torná-la mais atractiva para investir na Europa.

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

Os cidadãos da UE têm direito a<sup>8</sup>:

- criar o seu próprio **Negócio** (mesmo como um único comerciante) **em qualquer país da UE (ou Islândia, Noruega ou Liechtenstein)**
- configurar um **filial subsidiária** de uma empresa existente na UE que já está registada num país da UE.
- **O os requisitos variam por país** -Mas a UE incentiva os seus países membros a cumprir determinados objectivos:
  - configuração possível em não mais do que **3 dias úteis** custando mais do que **\$100**
  - Completando todos os procedimentos **um único órgão administrativo**
  - completando todas as formalidades de registro **Online**
  - registar uma empresa noutra país da UE **Online** (através da [pontos de contacto nacionais](#)).

Este [2015 estudo](#)<sup>9</sup> mostra o progresso recente de cada país da UE na redução do tempo e do custo da papelada necessária para iniciar um negócio, mas Há ainda uma grande diferença entre os países em relação a cada critério único.

---

<sup>8</sup> [http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/start-ups/index\\_en.htm](http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/start-ups/index_en.htm)

<sup>9</sup> [http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item\\_id=8293&lang=en](http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/newsroom/cf/itemdetail.cfm?item_id=8293&lang=en)

### 1.2,3 A política da UE sobre as PME – Metodologia

#### **Apresentação com trabalho em grupo**

**Duração:** 2,5 horas

#### **Descrição geral**

Poster com um termômetro em que os estudantes indicarão como sentem no começo do dia. Esta será uma base da avaliação do dia.

**Apresentação:** PME na Europa e o que a União Europeia faz para apoiar as pequenas empresas.

**Exercício 1:** Depois que os participantes da explanação serão divididos em 5 grupos e cada grupo terá uma tarefa para apresentar visualmente um portal através de um poster. Isto ajudará os participantes a familiarizarem-se com os principais portais da UE de ajuda às PME em curto período.

Tempo máximo: 30 minutos

**Continuação da apresentação** Finanças.

**Exercício 2:** Explore com os participantes o acesso à plataforma de financiamento. Mostre-os no seu computador e, em seguida, dê-lhes tempo para explorar sozinhos. É importante que eles saibam onde e como encontrar informações sobre os fundos financeiros disponíveis.

Tempo máximo: 20 minutos

**Continuação da apresentação** -fundos financeiros.

**Exercício 3:** Uma exploração mais profunda do site a sua Europa e grupo de investigação sobre as políticas comuns sobre alguns dos temas mais importantes relacionados com as PME: tributação, saúde e segurança, segurança social, normas, etc.

Primeiro, eles vão olhar curto vídeo promocional para o seu portal Europa. O vídeo está disponível em inglês, italiano e francês. Esta parte é opcional –

[http://Europa.eu/youreurope/Business/index\\_en.htm](http://Europa.eu/youreurope/Business/index_en.htm)

Divida os participantes em 5 grupos (mínimo 3 participantes por grupo). Cada grupo receberá uma tarefa de pesquisa usando o seu site Europe

([http://Europa.eu/youreurope/Business/index\\_en.htm](http://Europa.eu/youreurope/Business/index_en.htm)). Eles têm que encontrar informações gerais sobre o tema, preparar um poster (usando palavras, números, símbolos, gráficos e imagens) e cartaz presente no final (tempo máximo de apresentação de 3 a 5 minutos). Tarefas:

- comO iniciar um negócio-condição e condição da UE em determinado país
- tributação-regras e taxas do IVA-situação e condição da UE em determinado país
- requisitos do produto – normas na UE
- pesSoal – saúde e segurança – situação e condição da UE em determinado país.
- segurança social – situação e condição da UE no país específico.

O objectivo principal é ajudar os participantes a compreenderem que a UE tem um quadro comum em relação às PME, mas é importante procurar informações do país onde gostariam de iniciar um negócio.

Tempo total 45 minutos.

**Avaliação do dia:** No final do dia no mesmo cartaz com os participantes termômetro irá indicar como eles se sentem no final do dia.

### Objectivos

- compreender o mecanismo da UE para apoiar pequenas e médias empresas.
- explorar os portais da UE dedicados ao apoio às pequenas e médias empresas.
- aprender sobre o apoio financeiro disponível às PME da UE.
- melhorar a compreensão do quadro comum da UE para as PME.

### Conteúdo

- apolo da União Europeia às pequenas empresas.
- portais da UE para o apoio das PME
- assistência financeira da UE às PME
- quadro comum da UE para as PME

### Materiais

Projetor, conexão sem fio estável, ppt, alto-falantes, mínimo de 6 laptops (um para treinador e 5 para trabalhos em grupo), tabela flip chart, papel flipchart, jornais diferentes para fotos, 5 pacotes de colas, 5 tesouras, 5 caixas de marcadores, adesivos círculo (mínimo 30 em 2 Cores), serótipo de papel, etc.

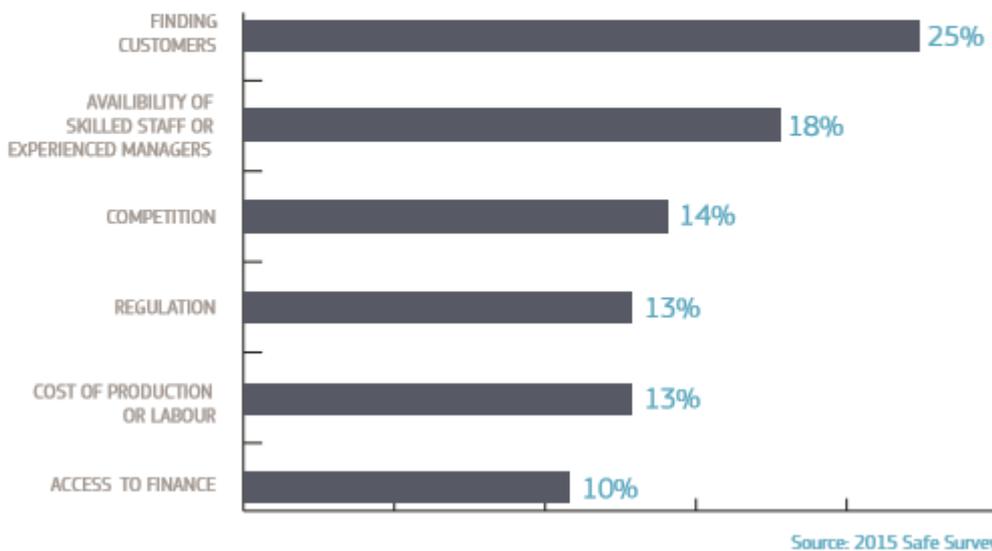
**Comentário:** Este workshop é sugerido para os participantes que são alfabetizados em TIC e beneficiariam de a informação apresentada. No caso de que o treinador pensa que a questão não é adequada para o grupo, sugerimos passar mais tempo sobre o tema relacionado ao desenvolvimento do plano de negócios.

## 12.4 A política da UE sobre as PME – Materiais

As pequenas e médias empresas representam uma chave para o crescimento económico, a inovação, a criação de emprego e a integração social da União Europeia. Um dos principais objectivos da UE é criar um ambiente amigável para as PME. Devido a essa Comissão Europeia cooperar estreitamente com todos os Estados-Membros no desenvolvimento de políticas favoráveis às PME, monitorando os progressos na sua implementação e partilhando as melhores práticas.



### EU-28 SMEs' most pressing problems in 2015



10

## O que a União Europeia faz para apoiar as pequenas empresas<sup>11</sup>:

### 1. Cria um ambiente favorável ao negócio

No centro da acção da Comissão é o Pequeno ato empresarial para a Europa (SBA) que fornece uma política abrangente das PME para os países da UE e da UE. O SBA promove o princípio "pensar pequeno primeiro"<sup>12</sup> e promove o espírito empreendedor entre os cidadãos europeus.

<sup>10</sup> Annual Report on European SMEs 2015 / 2016, This report was prepared in 2016 for the European Commission, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs; Directorate H: COSME Programme; Unit H1: COSME Programme, SME Envoys and Relations with EASME

<sup>11</sup> [http://ec.europa.eu/growth/smes\\_en](http://ec.europa.eu/growth/smes_en)

<sup>12</sup> The application of the "Think Small First" principle aims at ensuring that SMEs voices are heard, that their interests are taken on board by policy makers and that the business environment is favourable to the development of SMEs.

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

## 2. Promove o empreendedorismo

A Comissão promove o empreendedorismo através da Plano de ação empresarial, apoia a educação do empreendedorismo e fornece ferramentas de apoio para empreendedores aspirantes.

## 3. Melhora o acesso a novos mercados e à internacionalização

A prioridade da Comissão é assegurar que as empresas possam contar com um ambiente favorável às empresas e tirar o máximo das actividades transfronteiriças, tanto no mercado único da UE como fora da UE.

## 4. Apoia a competitividade e a inovação das PME

Promover Competitividade E Inovação são aspectos fundamentais da política da UE em relação à indústria e à empresa, em especial para as PME.

## 5. Fornece chave redes de apoio e informações para as PME

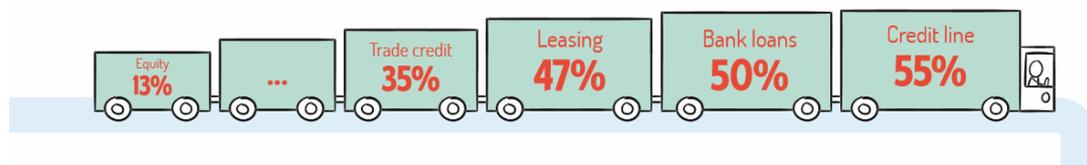
- O O portal de negócios da Europa é um guia prático para fazer negócios na Europa. Ele fornece aos empresários informações e serviços interativos que os ajudam a expandir seus negócios no exterior. ([http://Europa.eu/youreurope/Business/index\\_en.htm](http://Europa.eu/youreurope/Business/index_en.htm))<sup>13</sup>
- O Rede Enterprise Europe ajuda as PME e os empresários a acederem à informação do mercado, a ultrapassar obstáculos legais e a encontrar potenciais parceiros de negócios em toda a Europa.
- O Apoio à internacionalização das PME a página fornece informações sobre os mercados externos e ajuda as empresas europeias a internacionalizarem as suas actividades.
- o único portal sobre o acesso ao financiamento ajuda as PME a encontrar financiamento apoiado pela UE.
- Portal de pequenas empresas - Este portal reúne todas as informações fornecidas pela UE sobre e para as PME, que vão desde conselhos práticos a questões políticas-  
[http://ec.Europa.eu/Small-Business/index\\_en.htm](http://ec.Europa.eu/Small-Business/index_en.htm)

## 6. Facilita o acesso ao financiamento

O acesso ao financiamento é a questão mais premente para muitas pequenas empresas. A Comissão trabalha na melhoria do ambiente de financiamento das PME e fornece informações sobre o financiamento.

### What are the sources of financing?

bank loans and credit lines remain most relevant for SMEs, equity less so

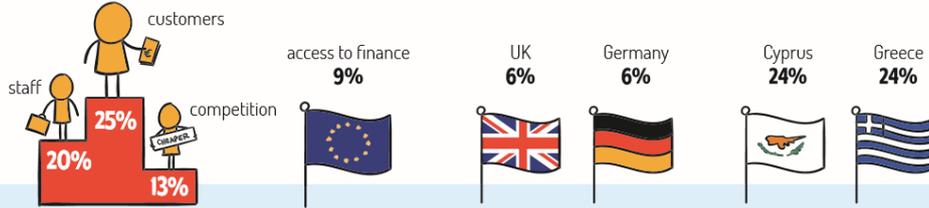


<sup>13</sup> Available in all languages

### What are the most important problems for SMEs?

access to finance is the **least** pressing one...

...but the situation differs between countries

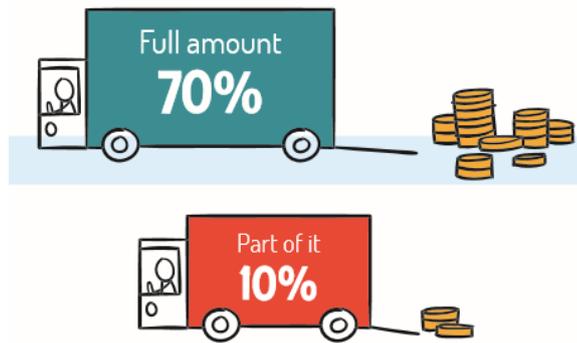


SMEs reporting access to finance as most the important issue

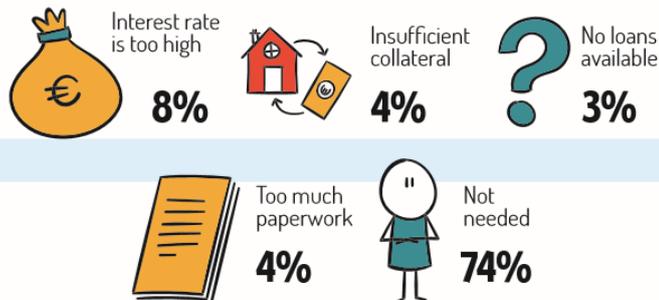


### Bank loan obtained

**79%** SMEs received all or part of the requested loan



### Why are bank loans not relevant for some SMEs?

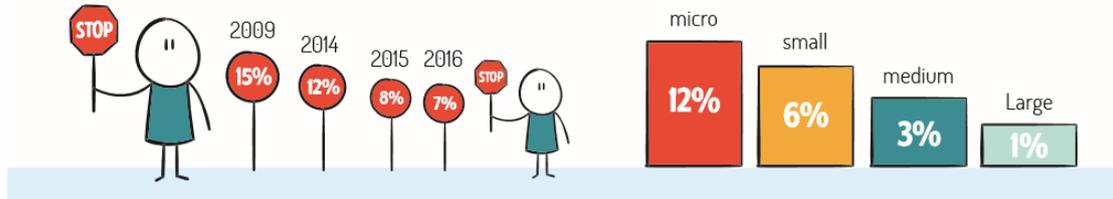


Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

### Rejection rate

SMEs are reporting **fewer** loan requests being turned down

loan refusals **decrease** with the size of firm

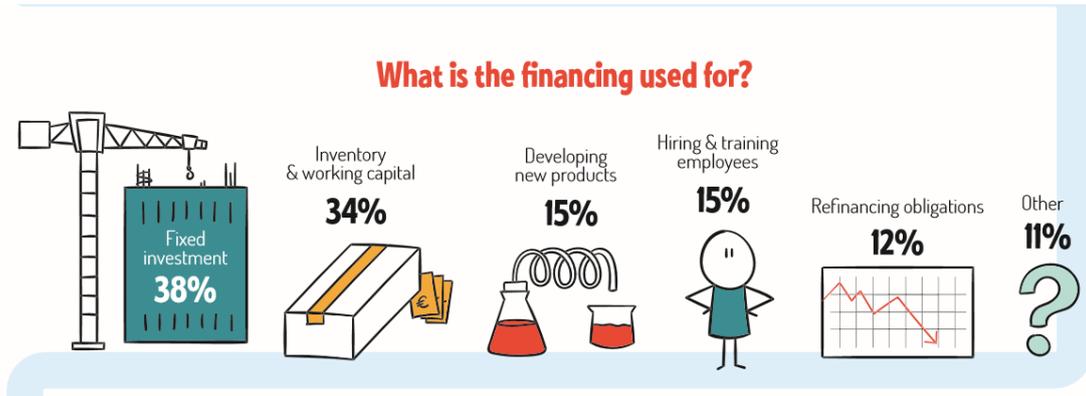


### Taxa de rejeição por país



Q7ba. Bank loan (excluding overdraft and credit lines) - If you applied and tried to negotiate for this type of financing over the past six months, what was the outcome?  
Source: SAFE, 2016; edited by Pantela.  
\* Grey coloured countries indicate that the unweighted number of observations was low and therefore results are not presented.

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278



### Financiamento de negócios da UE em 3 passos fáceis<sup>14</sup>

European Commission

## Find EU business finance in 3 easy steps

**01**

[www.access2finance.eu](http://www.access2finance.eu)  
to find financial institutions that provide EU finance in your country.

**02**

Contact a financial institution that provides financing for your investment needs.

**03**

Apply for EU financing directly at the local financial institution.

**What is available?**

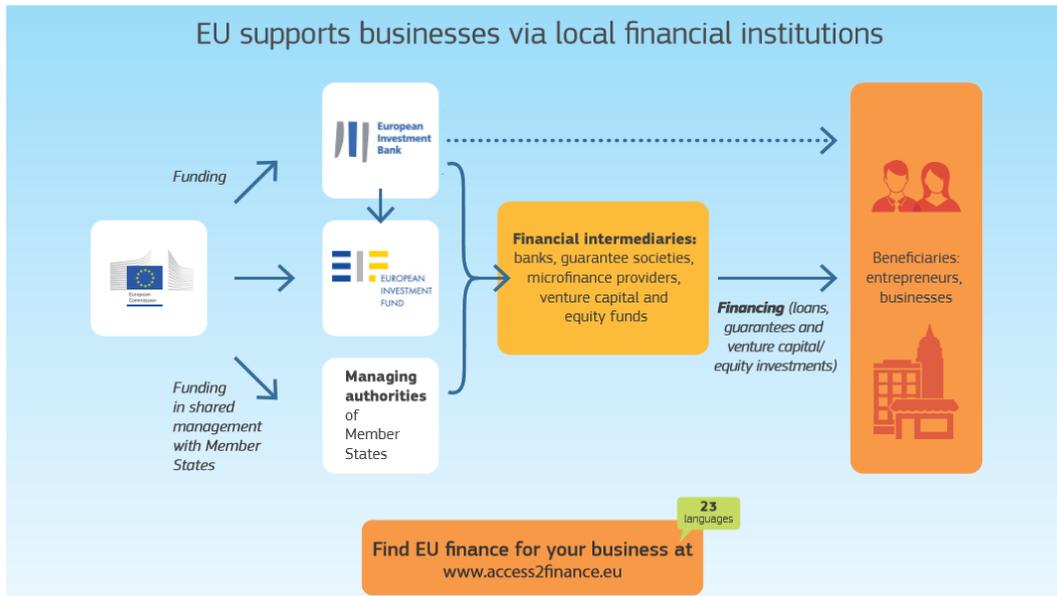
Programme	Type	Amount
Social Change & Innovation	Microfinance	< €25.000
	Investments	< €500.000
COSME	Guarantees	< €150.000
	Equity	
Creative Europe	Guarantees	
	Equity	
InnovFin (Horizon 2020)	Guarantees	€25.000 - €7.500.000
	Equity	
Private Finance For Energy Efficiency	Loans	< €5.000.000
Natural Capital Financing Facility	Loans, equity	€5.000.000 - €15.000.000
European Investment Bank, European Investment Fund, European Structural and Investment Funds, European Fund for Strategic Investments	Loans, guarantees, equity	

**Who is eligible for EU funding?**  
Start-ups | Entrepreneurs | Businesses  
=> **any size/ any sector**

Focus	Size of company		
	Micro	SMEs	Small mid caps
Micro-enterprises	✓		
Social enterprises		✓	
General	✓	✓	
Growth, expansion stage	✓	✓	
Cultural and creative sector	✓	✓	
Research, development, innovation	✓	✓	✓
Start-up, early stage	✓	✓	✓
Energy efficiency	✓	✓	✓
Preservation of natural capital, climate change	✓	✓	✓
General	✓	✓	✓

<sup>14</sup> EU business funding in 3 easy steps – iconographic (English, Spanish, Italian and Romanian)

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278



### Acesso ao financiamento

<http://Europa.eu/youreurope/Business/funding-Grants/Access-to-Finance/>

### Programa Cosme<sup>15</sup>

<http://ec.Europa.eu/Growth/SMEs/Cosme/>

Cosme é o programa da UE para a competitividade das empresas e das pequenas e médias empresas que decorrem de 2014-2020 com um orçamento previsto de 2.300.000.000 EUR.

Cosme é gerido pelo [Agência Executiva das pequenas e médias empresas \(EASME\)](https://ec.Europa.eu/easme/en) – (<https://ec.Europa.eu/easme/en>) em nome da Comissão Europeia. Manifestações de interesse relacionadas com Cosme podem ser encontradas em [o site EASME](http://ec.Europa.eu/Research/participants/portal/desktop/en/Opportunities/Cosme/index.html#c,calls=hasForthcomingTopics/t/true/1/1/0/default-group&hasOpenTopics/t/true/1/1/0/default-group&allClosedTopics/t/true/0/1/0/default-group&+PublicationDateLong/asc). Aplicativos para abrir chamadas são feitas através do [Portal do participante](http://ec.Europa.eu/Research/participants/portal/desktop/en/Opportunities/Cosme/index.html#c,calls=hasForthcomingTopics/t/true/1/1/0/default-group&hasOpenTopics/t/true/1/1/0/default-group&allClosedTopics/t/true/0/1/0/default-group&+PublicationDateLong/asc) (<http://ec.Europa.eu/Research/participants/portal/desktop/en/Opportunities/Cosme/index.html#c,calls=hasForthcomingTopics/t/true/1/1/0/default-group&hasOpenTopics/t/true/1/1/0/default-group&allClosedTopics/t/true/0/1/0/default-group&+PublicationDateLong/asc>).

Os intermediários financeiros podem encontrar mais informações sobre os pedidos de expressão de interesse [Cosme instrumentos financeiros](https://ec.Europa.eu/Growth/Access-to-Finance/Cosme-Financial-instruments_en) página ([https://ec.Europa.eu/Growth/Access-to-Finance/Cosme-Financial-instruments\\_en](https://ec.Europa.eu/Growth/Access-to-Finance/Cosme-Financial-instruments_en)).

Garantias às pequenas e médias empresas para empréstimos, principalmente até 150000 EUR. Equidade (crescimento e fase de expansão).

Cosme pretende ajudar:

- Acesso às finanças – ajuda as pequenas e médias empresas (PME) a acesso financeiro através da UE»instrumentos financeiros«que são canalizadas através de instituições financeiras locais nos países da UE. Para encontrar uma instituição financeira no seu país, visite o Acesso ao financiamento Portal. - [http://Europa.eu/youreurope/Business/funding-Grants/Access-to-Finance/index\\_en.htm](http://Europa.eu/youreurope/Business/funding-Grants/Access-to-Finance/index_en.htm)
- Mercados de abertura-Cosme financia o Rede Enterprise Europe que ajuda as PME a encontrar parceiros empresariais e tecnológicos e a compreender a legislação da UE; O O

<sup>15</sup> <http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/>

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

portal de negócios da Europa que fornece informações práticas sobre como fazer negócios na Europa. Também financia uma série de DPI (direitos de propriedade intelectual) assistência às PME.<sup>16</sup>

- Apoiar os empresários-atraves do fortalecimento educação para empreendedorismo, aconselhamento, orientação e outros serviços de apoio. Especialmente os grupos que podem achar difícil alcançar seu pleno potencial, como Jovem Pessoas Mulheres E Sênior empreendedores, bem como ajuda as empresas a acessar oportunidades oferecidas pela tecnologias digitais.
- Melhorar as condições de negócio-Cosme visa reduzir a carga administrativa e regulamentar das PME através da criação de um negócios-friendly Ambiente.

### Programa InnovFin (Horizonte 2020)<sup>17</sup>

<http://www.EIB.org/products/blending/innovfin/index.htm>

"InnovFin-UE Finance para os inovadores" é uma iniciativa conjunta lançada pela **Grupo Europeu de bancos de investimento (BEI e Fei)** em cooperação com a Comissão Europeia em [Horizonte 2020](#).

InnovFin tem o objectivo de ajudar o acesso ao financiamento de empresas inovadoras e outras entidades inovadoras na Europa.

InnovFin consiste numa série de instrumentos de financiamento integrados e complementares, [serviços consultivos](#) oferecido pelo Grupo BEI, abrangendo toda a cadeia de valor da investigação e inovação (R&I), a fim de apoiar os investimentos do menor para o maior empreendimento.

### O Instrumento das PME (Horizonte 2020)

<https://ec.Europa.eu/easme/en/Horizons-2020-SME-Instrument>

O instrumento PME oferece financiamento e apoio técnico às PME inovadoras.

### Europa criativa

<https://ec.Europa.eu/Digital-Single-Market/en/Financial-Guarantee-Facility-Culture-Creative>  
Empréstimos a pequenas e médias empresas nos setores cultural e criativo.

### Programa de emprego e inovação social (EASI)

<http://ec.Europa.eu/social/main.jsp?CATID=1084&LangID=en>

- Microcréditos até 25 000 EUR para as microempresas e para as pessoas vulneráveis que desejam criar ou desenvolver uma micro-companhia.
- Investimentos até 500 000 EUR para as empresas sociais.

### Microfinanças e empreendedorismo social eixo de fácil

O eixo microfinanças e empreendedorismo social (MF/se) apóia ações em **duas secções temáticas**:

- [microcrédito e microcréditos](#) para grupos vulneráveis e microempresas;
- [empreendedorismo social](#).

### Objectivos

- Aumentar o acesso e a disponibilidade de microfinanças para grupos vulneráveis que pretende

<sup>16</sup> Promotional video (in English, French and Italian) - [http://europa.eu/youreurope/business/index\\_en.htm](http://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm)

<sup>17</sup> <http://www.eib.org/products/blending/innovfin/index.htm>

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

criar ou desenvolver os seus negócios e micro-empresas.

- Construir a capacidade institucional dos prestadores de microcrédito.
- Apoiar o desenvolvimento das empresas sociais, nomeadamente facilitando o acesso ao financiamento.

### Fundos estruturais e de investimento europeus (fundos ESI)<sup>18</sup>

[http://ec.europa.eu/regional\\_policy/index.cfm/en/funding/Accessing-funds/](http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/funding/Accessing-funds/)

- Empréstimos, garantias, financiamento de capitais próprios ou subsídios empresariais.

O apoio é prestado a partir de programas plurianuais financiado pela UE.

Os fundos ESI são uma família de cinco instrumentos de financiamento da UE que fornecem financiamento estrutural e de investimento em toda a UE. O orçamento prevê 454.000.000.000 euros no período 2014-2020.

Enquanto os cinco fundos abordam diferentes partes interessadas e setores que compartilham duas semelhanças importantes

- Os fundos são dedicados a apoiar o crescimento e a criação de emprego e estão alinhados [Europa 2020 estratégia](#) e a [Prioridade da Comissão para o emprego, o crescimento e o investimento](#);
- Todos os 5 fundos são entregues em gestão partilhada, gerido pela Comissão em parceria com as autoridades públicas nacionais e regionais dos Estados-Membros.

Para obter mais informações sobre os fundos ESI e os fundos individuais:

- [Fundos estruturais e de investimentos europeus](#) (actos jurídicos)
- [Fundo de coesão](#)
- [Fundo Europeu Agrícola para o desenvolvimento rural](#) -FEADER
- [Fundo Europeu marítimo e das pescas](#) -EMFF
- [Fundo Europeu de desenvolvimento regional](#) -FEDER
- [Fundo Social Europeu](#) -FSE

Esta plataforma abrange também a [Iniciativa de emprego juvenil](#) (Yei) que é um recurso de financiamento específico no âmbito do Regulamento do FSE dedicado à luta contra o desemprego juvenil.

### Banco Europeu de investimento<sup>19</sup> E Fundo Europeu de investimento<sup>20</sup>

<http://www.eib.org/products/index.htm>

- Empréstimos empresariais, microfinanças, garantias e capital de risco.

O BEI é o banco da União Europeia. O banco da UE melhora a vida das pessoas, fornecendo financiamento e conhecimentos para projectos de apoio à inovação, às PME, às infra-estruturas e às acções climáticas. Funções principais:

- Empréstimos-empréstimos em boas taxas.
- Mistura-ferramentas que ajudam os clientes a misturar finanças.
- Assessoria – conhecimentos técnicos e financeiros através da [Hub Consultivo Europeu de investimento](#).

### Como posso candidatar-me a subsídios empresariais?

<https://ec.europa.eu/info/funding-Tenders>

<sup>18</sup> [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/index.cfm/en/funding/accessing-funds/](http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/funding/accessing-funds/)

<sup>19</sup> <http://www.eib.org/>

<sup>20</sup> <http://www.eif.org/>



*Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278*

A UE prevê também subsídios destinados a objectivos políticos específicos, como a investigação ou a educação. Alguns destes podem ser relevantes para as empresas. Pode candidatar-se a subsídios da UE [convites à apresentação de propostas](#).



*Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278*

## **1.3 módulo 3-ambiente jurídico, fiscal e financeiro**

### 1.3,1. Ambiente jurídico, fiscal e financeiro – metodologia

"introdução à análise de pragas" – exercícios de apresentação e grupo

Duração: 2,5 horas

#### Descrição geral

Uma explicação geral dos factores nocivos (políticos, económicos, sociais e tecnológicos) que influenciam o empreendedorismo no respectivo país, com o foco particular em aspectos legais, fiscais e financeiros.

#### Análise de pragas do país

**Apresentação 1:** Como Inicie o seu próprio negócio -questões legais, fiscais e financeiras. A apresentação será combinada com a pesquisa de recursos on-line e discussão onde for apropriado.

**Apresentação 2:** O que é a análise de pragas?

**Exercício:** Análise de pragas no País Exemplo.

Juntamente com os participantes passo a passo percorrer todos os componentes no caso geral do país. Depois de cada parte tentar descobrir junto com os participantes o que poderia influenciar alguém que gostaria de começar um negócio e escrever isso em um flip chart. No final da atividade, o treinador irá facilitar a produção de 4 papéis flip chart, um para cada componente da análise.

Discuta com os participantes sobre as ameaças e as oportunidades dentro de cada parte da análise.

**Avaliação do dia:** (um questionador curto: o que era bom, o que eles mudariam, sugestões para o próximo Workshop)-10 minutos

No final do workshop, o treinador tem que ter informações sobre os participantes do negócio gostaria de começar a fim de preparar os materiais para a próxima oficina.

#### Objectivos

- Compreender as principais questões legais, fiscais e financeiras o processo de iniciar um negócio.
- Para entender o conceito de análise de pragas.
- Para facilitar o projeto de análise de pragas para o Reino Unido.
- Para esboçar as ameaças e as oportunidades para alguém que gostaria de começar próprio negócio no Reino Unido.

#### Conteúdo

- ambiente jurídico, fiscal e financeiro no Reino Unido
- conceito de análise de pragas
- análise de pragas do Reino Unido

#### Materiais

Apresentação do ponto de poder, projetor, tabela e papel da aleta da carta, marcadores, papel serótipo

## 1.3,2 como iniciar o seu próprio negócio -exemplo de país – Materiais

### Estrutura do negócio

Cada país tem de preparar materiais relacionados com as circunstâncias em seu país

#### Tipo de negócio

O primeiro passo quando alguém decide começar um negócio é pensar que tipo de estrutura legal vai escolher. É importante pensar cuidadosamente sobre a estrutura que melhor se adapte ao negócio, uma vez que isso irá afetar:

- que autoridades o empresário tem de informar que gostaria de iniciar um negócio;
- o seguro fiscal e nacional que a empresa precisa pagar;
- os registros e contas que a empresa tem que manter;
- responsabilidade financeira se a empresa tiver problemas;
- as maneiras que o negócio pode coletar o dinheiro;
- a forma como as decisões de gestão sobre o negócio pode ser feita

#### Registro de negócios

Cada país tem de preparar materiais relacionados com as circunstâncias em seu país

#### Requisitos legais

Os requisitos legais para a inicialização do próprio negócio dependem:

1. o tipo de negócio (único comerciante, sociedade limitada ou parceria);
2. o que o negócio faz (licenças e licenças, saúde e segurança e seguro);
3. regras que a empresa deve seguir:
  - Venda de mercadorias on-line,
  - comprar mercadorias do estrangeiro ou vender bens no estrangeiro,
  - armazenar ou utilizar informações pessoais;
4. quando a empresa se realizar:
  - Em casa
  - Espaço da empresa,
  - No espaço alugado;
5. que tipo de suporte os negócios utilizam: empregar funcionários, usar os serviços de freelancers ou funcionários da Agência?

#### Requisitos legais básicos

##### ***As regras e regulamentos em torno dos nomes das empresas***

Choosing um nome para uma empresa implica uma série de regras para ter em mente, eo advogado pode ajudar neste processo.

### **Marcas registradas, copyrights e patentes**

Uma marca registrada identifica um produto especificamente aos olhos do público, e quando registrado, é protegido por lei, dando o direito de agir se alguém estiver usando. Regras semelhantes se aplicam a direitos autorais e patentes que existem para proteger os produtos de trabalho de alguém contra empresas rivais e outros usá-los sem permissão. É bom para aconselhar sobre isso com um advogado.

### **Certeza**

O seguro deve ser visto como uma necessidade. Há alguns exigido por baixo (depende da indústria e do negócio), mas também outros que podem ajudar com a proteção do negócio.

### **Saúde e segurança**

Os empresários têm o dever de cuidar de qualquer um que possa ser afetado por seus negócios. Isso pode incluir membros do público (tanto dentro como fora de suas instalações), funcionários e visitantes. Uma avaliação de risco deve ser conduzida para ajudar a identificar os riscos colocados a estes indivíduos por atividades empresariais.

### **Noções básicas sobre seus passivos fiscais**

Manter registros precisos é muito importante já que você precisa ter uma visão geral sobre as despesas de negócios e deduzi-lo do seu lucro bruto para reduzir a quantidade de imposto. Para esse problema, o Conselho de um contabilista profissional é necessário.

### **Finanças externas**

A fim de promover e sustentar um crescimento das economias e das empresas locais, as diversas organizações oferecem uma ampla gama de subsídios empresariais. Estas são uma grande fonte de financiamento para Start-ups e empresas em crescimento.

Às vezes os formulários da aplicação olham muito exigindo, demorado e complicado. No entanto, as condições adiam e dependem da localização, tipo de subvenção e organização. Mesmo que um empresário tem que gastar um tempo para preencher a aplicação e coletar toda a documentação necessária, a estrutura da aplicação de subvenção pode, por vezes, ajudar um empresário a repensar sobre a idéia de negócio e identificar as fraquezas do negócio.

Às vezes o negócio não é confiável na posição, e pode valer a pena explorar negócios que o governo e as autoridades locais produzem para estimular o desenvolvimento de negócios novos em uma área particular.

O governo tem o objectivo de ajudar as PME através das fases de start-up e crescimento e fornece um intervalo of financiamento para pequenas empresas. Cada país tem de fornecer informações sobre as suas circunstâncias específicas.

### **Outras fontes**

**Fundos da UE<sup>21</sup>** -No módulo anterior, mencionámos os fundos comunitários dedicados ao desenvolvimento de pequenas empresas. A plataforma encontrar propostas é uma

---

<sup>21</sup> [http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index\\_en.htm](http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_en.htm)

ferramenta útil para encontrar as oportunidades de financiamento-  
<https://ec.europa.eu/info/funding-Tenders>

**Bancos** forneça também a informação e o Conselho da aplicação. Algumas empresas de consultoria de gestão podem avaliar a elegibilidade dos negócios para subsídios específicos e, em seguida, ajudar com a aplicação.

## Análise de pragas

A peste é uma análise utilizada para avaliar quatro factores externos relativos à situação empresarial: político, económico, social e tecnológico. Além dos recursos internos e fatores da indústria, esses micro fatores econômicos influenciam o desempenho de uma empresa. A análise de pragas é especialmente útil quando o negócio começa, antes de lançar um novo produto, etc. Todos os fatores precisam ser cuidadosamente analisados para determinar como eles irão afetar o desempenho e as atividades do negócio a longo prazo. Todos os componentes da análise de pragas cobrem certas áreas do ambiente de negócios.

### Factores políticos

A componente política analisa como os regulamentos governamentais e as questões jurídicas afetam a probabilidade de um negócio ser bem-sucedido. Os factores políticos que poderiam ter um impacto nos negócios são muitas vezes dada muita importância. Todas as empresas devem seguir a lei e os gerentes devem descobrir como as mudanças nas legislações podem afetar suas atividades. Por exemplo, as mudanças no imposto podem ter um impacto direto nos negócios, significa que o proprietário tem que ser moderno com este tipo de fatores políticos. Ele também pode afetar as políticas governamentais a nível local para Federal, de modo que as empresas devem estar prontos para lidar com os efeitos locais e internacionais da política.

As mudanças na política governamental influenciam os factores políticos. A mudança pode ser econômica, legal ou social, mas pode ser uma combinação desses fatores. Certos factores estão ligados e algumas decisões políticas, por exemplo, podem afectar o ambiente económico, a aceitação de novas tecnologias ou o ambiente sócio-cultural.

Fatores políticos são provavelmente os menos previsíveis em um ambiente de negócios. Ainda assim, o sistema político entre o mundo adiar. Quando em alguns países a população elege democraticamente o sistema aberto do governo, no poder de outro governo vem de um grupo seletivo. A corrupção em alguns países é igualmente uma barreira enorme em alguns países, assim que algumas companhias podem sobreviver naquele circunvizinho somente graças ao suborno.

Alguns dos factores políticos mais importantes que afetam as empresas são:

- Burocracia
- Nível de corrupção
- Liberdade de imprensa
- Taxas
- Políticas de negociação
- Direito anti-trust

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

- Direito da educação
- Direito do emprego
- Lei de proteção de dados
- Lei de discriminação
- Direito ambiental
- Direito de saúde e segurança
- Regulamentação e desregulamentação
- Regulamento da concorrência
- Legislação futura
- Legislação internacional
- Órgãos e processos regulatórios
- Estabilidade governamental e mudanças conexas
- Política tributária (taxas e incentivos fiscais)
- Envolvimento do governo em sindicatos e acordos
- Direito de propriedade intelectual (copyright, patentes)
- Restrições de importação de qualidade e quantidade de produto
- Leis que regulam a poluição ambiental
- Protecção do consumidor e comércio electrónico
- Subsídios e iniciativas de financiamento
- Lobby do mercado interno/grupos de pressão
- Guerras e conflitos

### Factores económicos

Este componente examina as questões económicas que têm um impacto sobre a empresa.

Exemplos de fatores econômicos que afetam as empresas incluem:

- situação da economia Home
- tendências da economia Home
- económias e tendências ultramarinas
- questões gerais de tributação
- imposto específico para produtos/serviços
- sazonal/problemas climáticos
- ciclos de mercado e de comércio
- factores específicos da indústria
- rotas de mercado e tendências de distribuição
- cliente/usuário final-driver
- juros e taxas de câmbio
- comércio internacional/questões monetárias
- inflação
- recensão
- demanda/fornecimento

### Factores sociais

Os fatores sociais estão relacionados aos aspectos culturais e demográficos que influenciam o sucesso do negócio no mercado. Através deste componente, uma empresa pode compreender melhor as necessidades do consumidor e o que os motiva a comprar.

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

A pesquisa de mercado é fundamental nesta etapa desde que é importante compreender tendências e testes padrões da sociedade. As mudanças sociais e culturais no ambiente empresarial têm de estar em foco. A boa análise pode indicar a fraqueza da estratégia de marketing das empresas, mas também ajudar a desenvolver novas idéias.

Estes são alguns dos fatores sociais que podem impactar as necessidades do cliente e o tamanho dos mercados:

- tendências de estilo de vida
- hábitos de compra
- nível de educação
- ênfase na segurança
- distribuição de sexo
- religião e crenças
- consciência de saúde
- tamanho e estrutura da família
- nível médio de renda descartável
- classes sociais
- minorias
- atitudes em relação aos produtos verdes ou ecológicos
- atitudes em prol da poupança e investimento
- atitudes em relação às energias renováveis
- taxas de imigração e emigração
- taxa de crescimento populacional
- distribuição de idade e taxas de expectativa de vida
- atitudes em relação ao trabalho, carreira, lazer e aposentadoria
- atitudes em relação aos produtos e serviços importados
- atitudes em relação ao atendimento ao cliente e qualidade do produto
- modos de exibição de mídia
- alterações da lei que afetam os fatores sociais
- Brand, empresa, tecnologia de imagem
- modelos de moda e papel
- principais eventos e influências
- compra de acesso e tendências
- fatores étnicos/religiosos
- publicidade e publicidade
- questões éticas

### Factores tecnológicos

Os fatores tecnológicos focalizam na influência da tecnologia à introdução de um produto ou de um serviço em um mercado. Eles estão relacionados com a existência, disponibilidade e desenvolvimento de tecnologia.

A tecnologia dita muito bem a maneira que muitas coisas são feitas, nos negócios ou de outra maneira. Isto poderia incluir coisas do poder computacional à eficiência do motor. Quase todos os negócios são influenciados por alguma tecnologia, como websites que usamos para negócios, mídias sociais para marketing, combustível usado para abastecer o carro, alguma máquina na produção, etc.

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

Os principais exemplos de fatores tecnológicos que afetam as empresas incluem:

- conectividade com a Internet
- conexão sem fio
- eficiência do motor
- automação
- desenvolvimento tecnológico em concorrência
- financiamento de investigação
- tecnologias associadas/dependentes
- tecnologias/soluções de substituição
- matúridade da tecnologia
- matúridade e capacidade de fabrico
- informação e comunicações
- mecanismos de compra/tecnologia do consumidor
- legislação tecnológica
- potencial de inovação
- acesso à tecnologia, licenciamento, patentes
- questões de propriedade intelectual
- comunicação global.

Análise P – E – S – T	
Política	Social
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Burocracia</li> <li>- Nível de corrupção</li> <li>- Liberdade de imprensa</li> <li>- Taxas</li> <li>- Políticas de negociação</li> <li>- Direito anti-trust</li> <li>- Direito da educação</li> <li>- Direito do emprego</li> <li>- Lei de proteção de dados</li> <li>- Lei de discriminação</li> <li>- Direito ambiental</li> <li>- Direito de saúde e segurança</li> <li>- Regulamentação e desregulamentação</li> <li>- Regulamento da concorrência</li> <li>- Legislação futura</li> <li>- Legislação internacional</li> <li>- Órgãos e processos regulatórios</li> <li>- Estabilidade governamental e mudanças conexas</li> <li>- Política tributária (taxas e incentivos fiscais)</li> <li>- Envolvimento do governo em sindicatos e acordos</li> <li>- Direito de propriedade intelectual (copyright, patentes)</li> <li>- Restrições de importação de qualidade e quantidade de produto</li> <li>- Leis que regulam a poluição ambiental</li> <li>- Protecção do consumidor e comércio electrónico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tendências do estilo de vida</li> <li>- Hábitos de compra</li> <li>- Nível de educação</li> <li>- Ênfase na segurança</li> <li>- Distribuição de sexo</li> <li>- Religião e crenças</li> <li>- Consciência da saúde</li> <li>- Tamanho e estrutura da família</li> <li>- Nível médio de renda descartável</li> <li>- Classes sociais</li> <li>- Minorias</li> <li>- Atitudes em relação aos produtos verdes ou ecológicos</li> <li>- Atitudes em prol da poupança e investimento</li> <li>- Atitudes em relação às energias renováveis</li> <li>- Taxas de imigração e emigração</li> <li>- Taxa de crescimento populacional</li> <li>- Distribuição de idade e taxas de expectativa de vida</li> <li>- Atitudes em relação ao trabalho, carreira, lazer e aposentadoria</li> <li>- Atitudes em relação aos produtos e serviços importados</li> <li>- Atitudes em relação ao atendimento ao cliente e qualidade do produto</li> <li>- Modos de exibição de mídia</li> <li>- Mudanças na lei que afetam fatores sociais</li> </ul>

Análise P – E – S – T	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Subsídios e iniciativas de financiamento</li> <li>- Lobby do mercado interno/grupos de pressão</li> <li>- Guerras e conflitos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Brand, empresa, tecnologia de imagem</li> <li>- Modelos de moda e papel</li> <li>- Principais eventos e influências</li> <li>- Acesso e tendências de compra</li> <li>- Fatores étnicos/religiosos</li> <li>- Publicidade e publicidade</li> <li>- Questões éticas</li> </ul>
Econômico	Tecnológica
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Situação da economia Home</li> <li>- Tendências da economia Home</li> <li>- Economias e tendências ultramarinas</li> <li>- Questões gerais de tributação</li> <li>- Imposto específico para produtos/serviços</li> <li>- Sazonal/problemas climáticos</li> <li>- Ciclos de mercado e de comércio</li> <li>- Factores específicos da indústria</li> <li>- Rotas de mercado e tendências de distribuição</li> <li>- Cliente/usuário final-driver</li> <li>- Juros e taxas de câmbio</li> <li>- Comércio internacional/questões monetárias</li> <li>- Inflação</li> <li>- Recessão</li> <li>- Demanda/oferta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conectividade com a Internet</li> <li>- Conexão sem fio</li> <li>- Eficiência do motor</li> <li>- Automação</li> <li>- Desenvolvimento tecnológico concorrente</li> <li>- Financiamento de pesquisa</li> <li>- Tecnologias associadas/dependentes</li> <li>- Tecnologias/soluções de substituição</li> <li>- Maturidade da tecnologia</li> <li>- Maturidade e capacidade de fabricação</li> <li>- Informação e comunicações</li> <li>- Mecanismos de compra/tecnologia do consumidor</li> <li>- Legislação tecnológica</li> <li>- Potencial de inovação</li> <li>- Acesso à tecnologia, licenciamento, patentes</li> <li>- Questões de propriedade intelectual</li> <li>- Comunicação global</li> </ul>

### 1.3.3. "análises de pragas – por setor e negócios" – Metodologia

Duração: 2,5 horas

#### Descrição geral

#### **Análise de pragas do setor – trabalho em grupo**

Dividir os participantes em grupos por indústria (mínimo 3 participantes por grupo) e dar-lhes uma tarefa para preparar o poster da análise de pragas para a respectiva indústria nos seguintes passos:

1. Coletar/escolher a partir de opções oferecidas dados relevantes (trainer tem que fazer a lista de características usando Resultados da oficina anterior (uma característica por uma parte de papel), misturou-as e pôr em um envelope preparado para cada grupo. Além disso, os participantes podem usar laptops para encontrar informações.
2. Escolha a característica relevante para a indústria respectiva e pôr as em determinadas categorias da praga.

Se o grupo é mais avançado, o treinador pode fazer o exercício mais exigente, adicionando a seguir as tarefas:

3. Identificar oportunidades e ameaças para o seu sector.
4. Avaliar o impacto em seu setor.

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

5. Classifique-os em termos de importância.

Quando os participantes preparam cartazes, cada grupo tem que apresentar seu resultado. Treinador e outros participantes terão uma tarefa para comentar e adicionar algo no caso de haver uma necessidade.

***Análise de pragas individuais de negócios – se houver tempo suficiente – trabalho individual***

Com base em todos os resultados do 1<sup>st</sup> e os 2<sup>nd</sup> Workshop relacionado aos participantes da análise de pragas tem que preparar a análise de pragas para seu próprio negócio individualmente. Se eles não terminá-lo no mesmo dia, este será o seu dever de casa e da primeira parte da sua carteira de formação.

***Avaliação do dia*** (um questionador curto: o que era bom, o que eles mudariam, sugestões para os próximos workshops, tendo em conta que esta é a avaliação do módulo)

**Objectivos**

- facilitar a concepção das análises de pragas para as indústrias especificadas no Reino Unido
- apolar os participantes no desenvolvimento das análises de pragas para o seu próprio negócio

**Conteúdo**

- análise de pragas por indústria
- análise de pragas para empresas particulares

**Materiais**

Power Point apresentação, projetor, flip chart tabela e papel, marcadores, envelopes, papel A4, tesouras, papéis post-it, sellotape de papel, depende dos participantes nível de alfabetização eles podem usar laptops para este workshop, etc.

## Modelo de análise de pragas

Fator	Tendência	Avaliação (ameaça ou oportunidade)	Impacto 1 = baixo/5 = alta	Rank em termos de importância
Política				
Econômico				
Social				
Tecnológica				

## 1.4 módulo 4- Business Plano

### Criação da idéia do negócio

#### 1.4,1 breve introdução

Planejamento de negócios e lançamento do plano de negócios deve ser o passo final no curso de formação empreendedorismo para os refugiados e migrantes, após um rastreio cuidadoso, um dia de desenvolvimento de idéias de negócios, e depois de aprender as habilidades básicas de se tornar um empreendedor nos países participantes e na Europa.

Os participantes do curso devem ter em mente que um plano de negócios é sempre um projecto e terá de ser continuamente adaptado quando durante o processo de start-up do negócio e mais tarde.

Mas por que é importante ter um plano de negócios? O plano de negócios descreve a estratégia de negócios e o que é necessário fazer para atingir os objetivos. Uma vez que a idéia está no lugar o plano de negócios ajuda a validar a idéia de negócio. As visões e as missões são pñr nas palavras, de modo que os clientes e talvez os bancos e os accionistas os compreendam. Os alunos vão olhar quem são os clientes e quais os benefícios de seus produtos e serviços são para seus clientes. Eles vão olhar de perto onde seu mercado é e que sua os concorrentes são. Eles vão refletir sobre as formas e estratégias de como chegar aos clientes. E então eles vão elaborar um orçamento para começar, para o primeiro ano, e para os próximos anos para vir. Eles também terão que pensar se deve começar sozinho ou se eles Vai precisam de parceiros, uma rede ou partes interessadas. Eles vão avaliar os pontos fortes, fraquezas, oportunidades e ameaças (análise SWOT) e eles vão finalmente fazer um roteiro e um calendário para alcançar seus objetivos e objetivos,

Diferentes métodos sobre como desenvolver ou projecto de plano de negócios são descritos abaixo. O exercício deve ser terminado com um passo curto de três minutos destacando as principais idéias para convencer os investidores possíveis.

Links e contatos são fornecidos no final para encontrar acesso a consultoria gratuita e serviços para começar o seu negócio começou. Seu mentor pode ajudá-lo com os primeiros passos para transformar sua idéia e seu plano de negócios em um negócio sustentável.

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

## 14.2 Café da idéia – Metodologia

O conceito de café Idea é semelhante ao conceito do café do mundo, apenas que é usado para grupos menores e criação de idéias individuais com tutoria de pares. <sup>22</sup>

**Duração:** 6-8 horas

### Objectivos

Desenvolver e validar ideias para criar empresas em grupos e individualmente

### Materiais/preparação

#### Passaporte das habilidades preparado pelo estudante

Para preparar a sessão, cada aluno deve completar um passaporte de competências, com base no Europass, mas apenas mais simples.

Isto deve incluir alguma informação pessoal com uma foto, alguma informação sobre a instrução, trabalhos precedentes, e sobre suas habilidades. As informações podem ser continuamente atualizadas durante o curso. Os alunos devem também ser incentivados a completar o Europass CV e passaporte no final do curso. <sup>23</sup>

#### Uma sala criativa

Ideal seria um quarto agradável confortável amigável com lotes da luz, se possível com as placas redondas para três a quatro estudantes e um facilitador por a placa. O facilitador apóia o desenvolvimento da idéia e fornece estímulos.



#### Exemplo de uma tabela do café da idéia

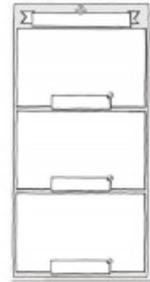
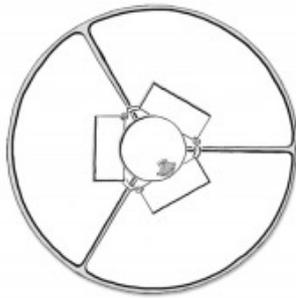
<sup>22</sup> for further information about the World Café see: <http://www.theworldcafe.com/wp-content/uploads/2015/07/Cafe-To-Go-Revised.pdf>

<sup>23</sup> see [europass.cedefop.europa.eu/documents](http://europass.cedefop.europa.eu/documents)

*Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278*

Se as placas redondas possíveis devem estar disponíveis para grupos de quatro aprendizes mais um facilitador por a placa.

As placas podem ser cobertas com o papel marrom simples. Alternativamente, pode haver papel flip chart cobrindo a mesa ou equipamento especial.



Canetas coloridas, notas pegajosas para desenvolver idéias devem estar em cada mesa.



Deve haver bebidas e lanches disponíveis.

**Oficina do café**

*Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278*

Cada aluno tem cerca de duas horas para desenvolver a idéia de negócio, juntamente com os apoiantes de pares, ou seja, os outros dois alunos e o facilitador. O tempo restante é para apresentar as idéias no plenário e obter feedback e para pausas ou Walk-The-Talk.

Um aluno começa a falar sobre suas habilidades e sonhos. Com as perguntas e o gabarito de guiamento críticos e construtivos do facilitador e dos outros estudantes muito mais habilidades e passatempos e sonhos são descobertos.

Durante os diálogos exploratório todos os alunos tomam notas, doodle, fazer brainstorming, fazer mapas mentais, desenha até que uma idéia de negócio seja encontrada. A idéia de negócio é então validada através de questões críticas pelo facilitador e os outros alunos através de uma análise SWOT simples, explorando os pontos fortes, fraquezas, oportunidades e ameaças da idéia de negócio. Então o próximo aluno caminha pelo mesmo círculo exploratório.

O papel do Facilitador É:

- para definir o contexto
- para criar um espaço acolhedor e atmosfera amigável
- para fornecer feedback e estimular para ajudar a explorar questões que importam
- para incentivar todos a contribuir
- para ajudar a conectar perspectivas
- para ouvir e encontrar padrões e percepções
- para ajudar a desenvolver a história dos sonhos de negócios em torno do Conselho para ser compartilhado com os outros
- documentar o processo e os resultados com fotos e procedimentos.

Deve haver rupturas como necessário, também possibilidades de andar fora e ter tempo para pensar e refletir.

Nos últimos Hora os alunos "pitch" sua idéia de negócio em cerca de três minutos e os outros alunos e Facilitadores faça perguntas e dê feedback.

O facilitador pode ou tirar uma foto das idéias de negócios desenvolvidas por cada aluno no tabuleiro e mostrar o resultado com um projetor, enquanto o aluno arremessos. Alternativamente, os resultados de cada placa podem ser pñr sobre uma parede como uma inspiração durante os arremessos.

O facilitador documenta todo o processo com fotos a serem usadas para assistência futura. Uma boa idéia é documentar os resultados no processo como um manual.

Depois da loja de trabalho Idea café:

Os alunos ainda desenvolver o seu ego EMP habilidades de passaporte com as novas idéias que eles desenvolveram.

Os alunos ainda elaboram suas idéias de negócios para o workshop sobre planejamento de negócios.

Há uma etiqueta do café do mundo: <sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> from <http://www.theworldcafe.com/wp-content/uploads/2015/07/Cafe-To-Go-Revised.pdf>

## Café Etiqueta



### 2.4.3 Criação de ideias de negócios com o Lego® grave Play® -Methodology

Uma forma mais eficaz e mais rápida de ajudar o nosso grupo-alvo a desenvolver as suas ideias de negócio é o uso da metodologia de Lego® grave Play®.

**Duração:** 6-8 horas

#### Objectivos

Desenvolver e validar ideias para criar empresas em grupos e individualmente

#### Preparação

ou o mesmo que para ou ideia do café.

O Self EMP Skills Passport é preenchido por cada aluno antes da oficina.

Uma sala de luz criativa, se possível com placas redondas é necessidades.

Placas para quatro pessoas são necessário com papel de Brown ou branco da carta da aleta, penas da cor, etiquetas, etc.

Em Adição uma mesa longa ou redonda grande para os tijolos é necessário, estando livre assim que os estudantes podem ir ao redor.

São necessários tijolos especiais Lego® sérios para jogar®:

- Um saco com um conjunto especial de tijolos para a prática de habilidades básicas para a criação de metáforas e construção e criação de histórias de negócios.

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278



- Um conjunto especial de tijolos com elementos metafóricos especiais, que podem ser usados para um grupo de 15-20 pessoas, o kit de identidade e paisagem do Lego® Serious Play®



Um facilitador de Play® sério e um assistente com certificação Lego® Facilitador para um grupo de 10-15 participantes são necessários.

Informações de fundo sobre o poder da LEGO® Serious metodologia Play® podem ser encontradas no relatório de estado-da-arte dinamarquês Self-EMP.

Aqui as vantagens do LSP em poucas palavras:<sup>25</sup>

- Os alunos têm um conjunto de interconexão de peças: as conexões vêm facilmente e às vezes de maneiras inesperadas.
- Um baixo nível de entrada para as habilidades: para que qualquer um pode pegar tijolos LEGO e fazer algo satisfatório.
- Um meio para o domínio: o sistema pode ser usado para criar construções muito simples e muito complexas.
- A capacidade de criar algo onde anteriormente não havia nada: a imaginação acoplada com a falta de necessidade de preparação e planejamento: como se diz no Lego® grave Play® 'se você começar a construir, ele virá'.
- Um sistema aberto com possibilidades infinitas: pode crescer em todas as direções e as peças podem ser combinadas em formas ilimitadas.

---

<sup>25</sup>see <http://davidgauntlett.com/wp-content/uploads/2014/03/Gauntlett-LEGO-tool-for-thinking-chapter.pdf>

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

- Uma crença no potencial de crianças e adultos-todas as gerações, todos os grupos étnicos, todas as nacionalidades e sua imaginação natural: qualquer um pode fazer e expressar o que quiser, através do sistema.
- Uma crença no valor do jogo criativo: um respeito pelo jogo como um poderoso veículo para a aprendizagem e exploração.
- Um ambiente favorável: idéias diferentes podem ser experimentadas e experimentado com, sem conseqüências negativas. Pelo contrário, é comum que uma boa idéia leva a outra.

### **Workshop de criação de idéias de negócios LSP**

**Passo 1: breve introdução sobre as necessidades de negócios na região e as melhores práticas**

**Etapa 2: apresentação curta sobre o que é o jogo de Lego® Serious®**

**Etapa 3: os estudantes constroem uma ponte tão longa e bela quanto possível usando os tijolos da "janela".**

Depois contam a história da ponte deles.

O objetivo é que os alunos adquiram as habilidades para conectar tijolos e contar a história dessa ponte.



É incrível como as pessoas de todas as gerações, gêneros e nacionalidades muito rapidamente desenvolver construção habilidades e tornar-se poderoso na construção Metáforas e construindo histórias, que os ajudam a descobrir sua própria identidade, habilidades e sonhos onde eles querem ir.

### **Etapa 4: Construa suas habilidades**

Baseado no passaporte de auto-EMP Skills os alunos visualizam suas habilidades.

É incrível como muitas habilidades mais todos os alunos geralmente descobrem em si mesmos do que apenas escrevendo-os para baixo.

Os estudantes contam sobre suas habilidades e escrevem suas habilidades principais para baixo em um adesivo ou no papel na placa.

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278



#### **Passo 5: Crie sua idéia de negócio**

Os alunos agora começam a construir sua própria idéia de negócio e apresentar suas construções para os outros alunos em torno do tabuleiro. Os outros alunos fornecem feedback.



#### **Passo 6: Validar sua idéia de negócio**

Na pequena equipe de 3-4 alunos as idéias de negócios são validadas olhando para as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, e definindo KPIs-Key Desempenho Indicadores. Notas pegajosas são usadas para escrever as palavras-chave e colocá-los além da construção.

#### **Passo 7: Conecte as empresas (opcionais)**

Os alunos são descobrir quais as habilidades que eles têm e que eles precisam e encontrar possíveis maneiras de colaborar com os outros alunos através da construção de conexões de uma construção de negócios para outros. Os pontos-chave são escritos em notas.

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

**Passo 7: as pranchas lançam suas criações de negócios para os outros alunos.**



#### 2,4.4 Avaliação

Os questionários curtos devem ser distribuídos no final do workshop em papel ou o facilitador pode usar e iPad ou outro tablet para coletar feedback Eletronicamente. O perguntas de feedback deve ser simples, por exemplo,

1. quão satisfeito você estava com a oficina?
2. quão ativo você estava?
3. qual a utilidade das oficinas?
4. serviço em torno do curso?
5. o que não foi tão bem?
6. o que correu muito bem?
7. você encontrou seu sonho do negócio

## Planejamento de negócios

### 1.4,5 curto Introdução

Planejamento de negócios e lançamento do plano de negócios deve ser o passo final no curso de formação empreendedorismo para os refugiados e migrantes, após um rastreio cuidadoso, um dia de desenvolvimento de idéias de negócios, e depois de aprender as habilidades básicas de se tornar um empreendedor nos países participantes e na Europa.

Os participantes do curso devem ter em mente que um plano de negócios é sempre um projecto e terá de ser continuamente adaptado quando durante o processo de start-up do negócio e mais tarde. Mas por que é importante ter um plano de negócios? O plano de negócios descreve a estratégia de negócios e o que é necessário fazer para atingir os objetivos. Uma vez que a idéia está no lugar o plano de negócios ajuda a validar a idéia de negócio. As visões e as missões são pñr nas palavras, de modo que os clientes e talvez os bancos e os accionistas os compreendam. Os alunos vão olhar quem são os clientes e quais os benefícios de seus produtos e serviços são para seus clientes. Eles vão olhar de perto onde seu mercado é e que sua os concorrentes são. Eles vão refletir sobre as formas e estratégias de como chegar aos clientes. E então eles vão elaborar um orçamento para começar, para o primeiro ano, e para os próximos anos para vir. Eles também terão que pensar se deve começar sozinho ou se eles Vai precisam de parceiros, uma rede ou partes interessadas. Eles vão avaliar os pontos fortes, fraquezas, oportunidades e ameaças (análise SWOT) e eles vão finalmente fazer um roteiro e um calendário para alcançar seus objetivos e objetivos,

Diferentes métodos sobre como desenvolver ou projecto de plano de negócios são descritos abaixo. O exercício deve ser terminado com um passo curto de três minutos destacando as principais idéias para convencer os investidores possíveis.

Links e contatos são fornecidos no final para encontrar acesso a consultoria gratuita e serviços para começar o seu negócio começou. Seu mentor pode ajudá-lo com os primeiros passos para transformar sua idéia e seu plano de negócios em um negócio sustentável.

### 14.6 Metodologias de planejamento de negócios

**Duração:** 7-8 horas

#### **Objectivos**

Cada estudante ou equipe de estudantes desenvolvem seu plano de negócios para seu próprio planejamento e se submetem a bancos e/ou serviços públicos ou privados de consultoria empresarial para obter mais conselhos.

Cada estudante ou equipe de estudantes lançam seus negócios.

#### **Conteúdo**

Elaboração de um plano de negócios usando um modelo simples ou uma tela de plano de negócios. Para os temas, veja abaixo.

#### **Metodologias**

Três metodologias para desenvolver um plano de negócios serão apresentadas abaixo.

O primeiro método é simples e bastante tradicional e pode ser bastante eficaz. O treinador/facilitador apenas passa por um modelo de plano de negócios com os alunos durante uma oficina de escrita de 8 horas, refletindo juntos em cada título e, em seguida, os alunos escrevem seção para a seção de seu plano.

O segundo método está usando o modelo de tela de negócios. Existem inúmeros sites onde o modelo pode ser baixado. Durante o workshop de 8 horas, os alunos refletem em equipes sobre cada título e desenvolvem sua tela de negócios. Há também ferramentas on-line, para que os alunos possam ser on-line e desenvolver a tela. Há também sites de mídia social com ferramentas de prospecção de negócios, onde as pessoas de todo o mundo podem ser convidados a fornecer feedback.

O terceiro método é usar o modelo de Canvas de negócios juntamente com a metodologia de Lego<sup>®</sup> grave Play<sup>®</sup>. A preparação é mais Complexo e um facilitador especial e materiais são necessários, mas o método envolve todos os aprendizes, especialmente em um grupo-alvo, onde nem todos os alunos têm as mesmas habilidades lingüísticas e origens educacionais. Deixar os alunos serem guiados por suas mãos para desenvolver a tela de negócios geralmente leva a resultados surpreendentes.

### Planos de negócios padrão

O primeiro método é a maneira mais fácil de orientar os seus alunos a desenvolver um plano de negócios. A metodologia é uma boa opção quando não há muitos recursos disponíveis, como Internet e computadores para todos os participantes, facilitadores para trabalho em grupo, materiais de facilitação. O método pode ser muito eficaz. O professor tem o papel de treinador, orientando os alunos através de um modelo de plano de negócios padrão e fornecendo estímulos e conselhos.

Recomenda-se a utilização de um modelo de plano de negócios padrão, muitas vezes distribuído através dos serviços empresariais dos municípios, das regiões ou do estado. Na Dinamarca você encontrará muitos recursos, incluindo um modelo de plano de negócios no site [ivaekst.dk/vaerktojer/ivaekst-vaerktojer](http://ivaekst.dk/vaerktojer/ivaekst-vaerktojer), no Reino Unido o site [startupdonut.co.uk/Business-Planning/Write-a-Business-Plan/Writing-a-Business-Plan](http://startupdonut.co.uk/Business-Planning/Write-a-Business-Plan/Writing-a-Business-Plan) é bastante útil com modelos e outros recursos.

Outros países devem ter sites semelhantes.

O professor deve apresentar os títulos do plano de negócios com explicação, estímulos, exemplos via Um Apresentação (Prezi, PowerPoint, Keynote). Depois de cada título os alunos escrevem sua seção, de modo que depois de sete horas os alunos têm um plano de negócios acabado projecto, que "pitch" em três minutos na sala de aula.

Um plano de negócios típico deve incluir as seguintes rubricas:

- Um Executivo Resumo, currículo ou um esboço curto da finalidade do plano
- O conteúdo do plano de negócios
- O negócio, produto (s) e/ou serviços
- O mercado e a concorrência
- Marketing e vendas
- Gestão e pessoal
- Formulário de empresa, operações
- Análise SWOT
- Tabelas financeiras
- CV (s)
- Quaisquer outras referências, dados de pesquisa de mercado
- Amostras, fotos de produtos, serviços

Todos os capítulos devem ser curtos e fáceis de entender. O treinador deve fornecer Coaching individual.

O **Executivo Resumo** ou currículo-máximo de dez linhas-deve elevar o interesse dos bancos, organizações que fornecem microfinanças, parceiros de cooperação, conselheiros públicos ou privados, etc. O problema ou necessidade e como a empresa irá resolvê-lo deve ser brevemente descrita, indicando o que torna o produto ou serviço único. Os clientes e como alcançá-los e os concorrentes possíveis devem ser esboçados. A equipe ou o proprietário devem ser apresentados em algumas palavras. Um plano de tempo curto e as finanças necessárias devem ser fornecidas.

O Executivo Resumo é seguido por uma lista de **Conteúdo** (veja acima).

O **conceito de negócio, o (s) produto (s) e/ou serviços** deve ser descrita de forma concisa. Serão importados e Vendido ou serão Produzido? Existe um protótipo ou um modelo acabado? Ou é a pesquisa e o investimento necessários para produzir um protótipo. Qual é o valor para os clientes e o que é único. Qual é o preço e quanto você precisa para vender para ganhar a vida. Existem direitos autorais a serem respeitados. Existe um potencial de crescimento.

Os alunos também podem usar fotografias ou gráficos para descrever os produtos.

O **mercado e concorrência**: Os principais grupos-alvo devem ser descritos-onde estão geograficamente baseados, estilos de vida, idade, renda. O mercado será afetado pela crise econômica, é sazonal? O aluno deve olhar para a filial no país. Que são os concorrentes para os mesmos produtos ou similares e Serviços? O mercado é grande o suficiente para outro jogador?

**Marketing e vendas**: Como você vai comercializar o seu produto? Você vai precisar de um espaço físico em uma cidade, cidade, aldeia-por exemplo, um restaurante, café, loja, centro de serviço? Ou você pode vender puramente on-line e talvez viajar para seus clientes. As possibilidades e as oportunidades de estratégias de marketing digital devem ser refletidas, explorando as mídias sociais.

**Gestão e pessoal**: As habilidades do proprietário e, se planejado e conhecido, o parceiro ou equipe deve ser descrita. As competências necessárias para o futuro pessoal podem ser delineadas.

**Formulário de empresa, operações**: Que forma de empresa será escolhida uma pessoa empresa/autônomo, uma parceria, uma empresa com responsabilidade limitada, uma empresa social. O treinador deve fornecer conselhos para o que é útil para começar e como começar e estabelecida.

**Análise SWOT**: Aqui os alunos devem refletir e escrever três a quatro pontos fortes e fracos internos e quaisquer oportunidades e ameaças externas esperadas.

**Tabelas financeiras**: Os serviços de consultoria pública local e regional geralmente fornecem planilhas do Excel para as tabelas financeiras. Mas os alunos devem mantê-lo simples aqui e apenas refletir sobre quanto dinheiro eles precisam para começar, quanto dinheiro eles precisam para manter o negócio indo no primeiro ano em uma base mensal e quanto a receita que eles esperam por mês. Se a idéia de negócio é os estudantes mais avançados podem fazer um plano de três anos. Você também pode alocar horas de tutoria para os alunos para este exercício.

**CV (s)**: É recomendável usar o modelo Europass CV em <https://Europass.Cedefop.Europa.eu/Editors/da/CV/Compose> e também incentivar os alunos a

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

refletirem sobre todas as suas habilidades não-formais, informais e formais e continuarem desenvolvendo o CV.

Qualquer outro **referências, dados de pesquisa de mercado**: Os alunos podem adicionar qualquer outra informação aqui, referências sobre estatísticas, dados de pesquisa de mercado, pesquisas que fizeram.

**Amostras, fotos** de produtos, serviços: se disponível, os alunos podem adicionar amostras do que eles querem vender ou protótipos que eles querem desenvolver ou fotos.

Todo o exercício com apresentações curtas pelo treinador e exercícios de escrita com Coaching pelo treinador deve levar cerca de seis a sete horas, incluindo intervalos curtos. A última hora deve ser usada para apresentar o plano em três minutos.

O plano é um modelo de projecto e deve ser utilizado na fase de tutoria para ajudar os alunos a registarem-se e a iniciarem a sua empresa e/ou a procurarem aconselhamento adicional, normalmente oferecidos três de carga pelos serviços empresariais municipais e o crescimento regional para a. Aqui eles também podem se tornar parte de uma rede local com outras empresas, pode obter mais gratuitamente aconselhamento e obter ajuda para encontrar financiamento, por exemplo, a forma de microfinanciamento, subsídios, crowd-funding. O mentor deve ajudar a estabelecer as redes.

### A lona do plano de negócios

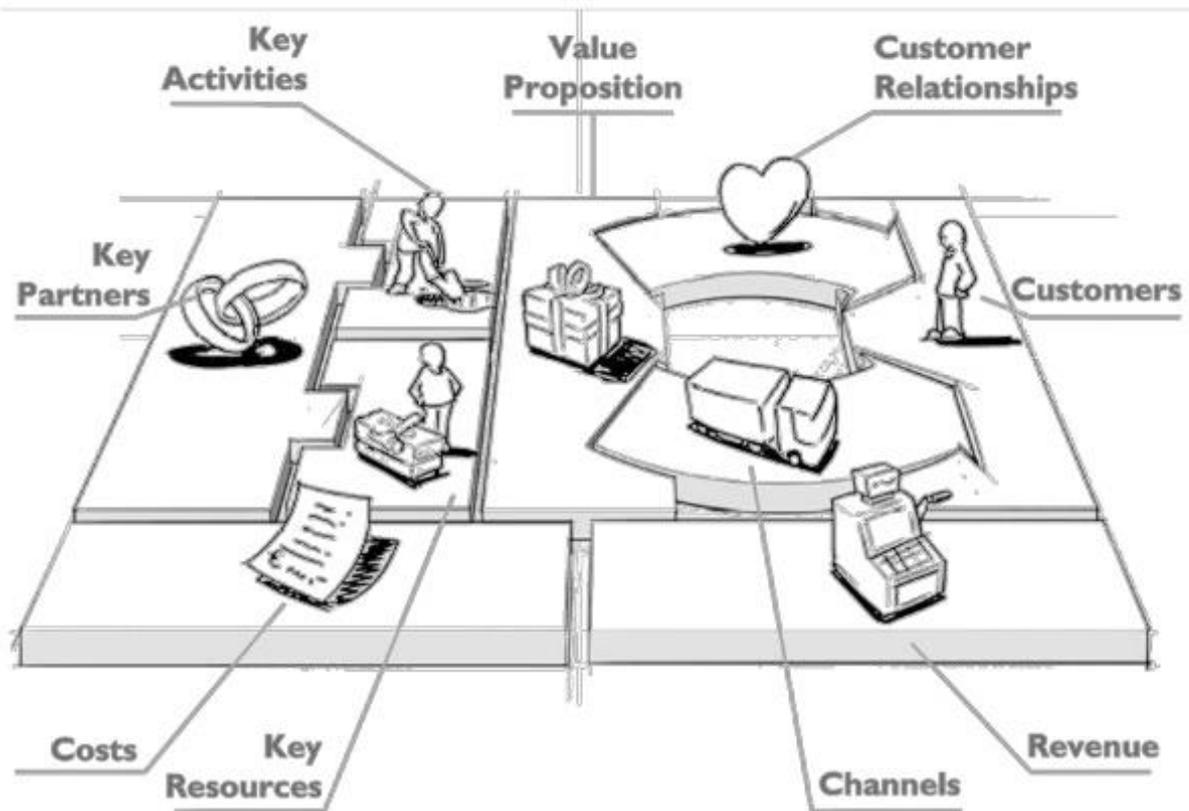
O plano de negócios Canvas (BMC) é uma boa ferramenta para ajudar a Start-ups para projetar visualmente seus negócios. A BMC foi originalmente desenvolvida por Alex Osterwalder e Yves Pigneur e apresentado em theirbook '*Geração de modelos de negócios*' (2010) como um quadro visual para conceber, desenvolver e testar o (s) modelo (s) de negócios da organização. Muitos start-ups não se preocupam em sentar e escrever um plano, que muitas vezes tem que ser mudado muito muitas vezes, quando o negócio está a avançar. O conceito da BMC foi fornecer uma ferramenta simples, intuitiva e flexível que pode ser desenvolvida rapidamente e aplicada em andamento para iterar e atualizar a estratégia de negócios. Em uma única exibição de página, o BMC fornece uma visão geral do negócio: os produtos, a infraestrutura, o mercado e as finanças.<sup>26</sup> A grande vantagem é que os alunos vêem como cada uma das áreas está ligada entre si.

A versão diferente de telas do negócio pode ser downloaded livre da carga de muitos locais. Aqui está uma versão com a proposta de valor no centro.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> see <https://strategyzer.com>, here you can sign up and download the canvas and copy it for each student.

<sup>27</sup> <http://get2growth.com/business-model-canvas/>



*Get2Growth* 

get2growth.com | @WebbJS | © John Webb 2014

Os alunos refletem sobre os benefícios e o valor que entregam ao cliente, que um de seus problemas ajuda a resolver, que precisa de satisfação, e que produtos e serviços estarão oferecendo a cada segmento de cliente. Em canais você reflete como você pode alcançar seus clientes melhor. Você reflete sobre o que seus clientes estão dispostos a pagar e como eles gostariam de pagar-o fluxo de receitas. Em seguida, você refletir sobre os recursos-chave que você precisa para desenvolver seus produtos e serviços. Você reflete sobre as atividades-chave que você precisa fazer para produzir e entregar seus produtos e serviços. Você precisa de parceiros-chave-fornecedores, cocriadores, parceiros de logística para entregar seus produtos, redes e quais são seus custos para produzir e entregar seus serviços?



Source: Business Model Foundry

Get2Growth 

get2growth.com | @WebbJS | © John Webb 2014

Os alunos podem fazer este exercício em grupos e desenvolver a lona com entrada e apoio do grupo. Uma mesa com quatro a cinco alunos e um treinador seria ideal. Depois de sete horas, os alunos terminam com seu modelo e lançam o modelo.

A lona também está disponível como um poster para imprimir ou pode ser mostrado com um projetor e o professor explica cada título e os estudantes projetam sozinho, em pares ou em grupos pequenos.

Muitas formas de telas de negócios estão disponíveis para impressão.

Se os computadores estão disponíveis os alunos podem fazer a tela de negócios online, usando a ferramenta em:

[canvanizer.com/New/Business-Model-Canvas](http://canvanizer.com/New/Business-Model-Canvas)

Outro site de mídia social muito bom é Babel.co.

It is a platform of crowdsourcing for the innovation of the business model. Tools are provided to develop your business model Canvas and you can invite interested people from all over the world to support it with ideas or even provide resources or financing.

Aqui está outro modelo utilizado para as empresas sociais:<sup>28</sup>

**Social Innovation Lab**

<b>Social Business Model Canvas</b>				
<b>Key Resources</b>  <i>What resources will you need to run your activities? People, finance, access?</i>	<b>Key Activities</b>  <i>What programme and non-programme activities will your organisation be carrying out?</i>	<b>Type of Intervention</b>  <i>What is the format of your intervention? Is it a workshop? A service? A product?</i>	<b>Segments</b>  Beneficiary Customer	<b>Value Proposition</b>  Social Value Proposition Impact Measures  How will you show that you are creating social impact? Customer Value Proposition
<b>Partners + Key Stakeholders</b>  <i>Who are the essential groups you will need to involve to deliver your programme? Do you need special access or permissions?</i>		<b>Channels</b>  <i>How are you reaching your beneficiaries and customers?</i>	<b>Revenue</b>  <i>Who are the people or organisations who will pay to address this issue?</i>	<i>What do your customers want to get out of this initiative?</i>
<b>Cost Structure</b>  <i>What are your biggest expenditure areas? How do they change as you scale up?</i>		<b>Surplus</b>  <i>Where do you plan to invest your profits?</i>		

*Inspired by The Business Model Canvas*

## Prospecção de negócios com o Lego® Serious Play®

Para o grupo alvo especial refugiados e migrantes com necessidades especiais, por exemplo, dificuldades de comunicação na língua do país anfitrião, trauma, falta de recursos, o A metodologia de Lego® Serious Play® é outra possibilidade de promover a criatividade e a inovação e apoiar o planeamento e prospecção de negócios, sendo guiado por suas mãos e sua intuição.

### Por que é interessante?

O projecto de auto-EMP é especialmente dirigido a refugiados e migrantes com dificuldades em exprimir-se na língua do seu país de acolhimento. Devido a traumática Experiências pode haver outros aprendizados dificuldades e questões no entendimento intercultural.

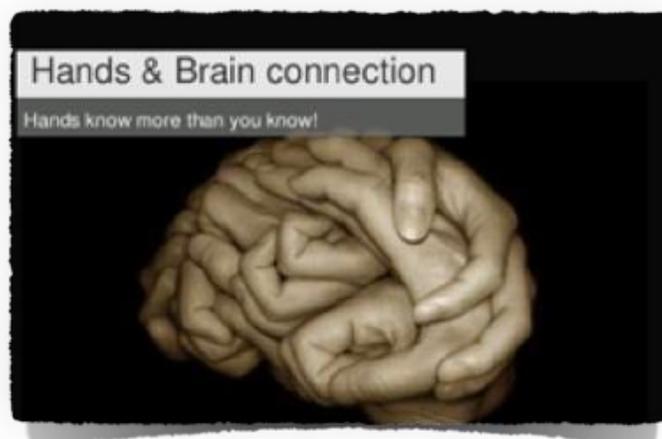
Os tijolos LEGO tornam mais fácil para os participantes a reunir modelos satisfatórios que representam algo que eles desejam comunicar. Eles não precisam de habilidades técnicas significativas. O sistema de Lego é familiar a muitos, e mesmo se não usaram o método antes, a maioria de povos encontram-no completamente fácil construir construções significativas. Lego tijolos vêm em muitas formas e cores e muitas vezes pode fornecer inspiração para metáforas e narração. Eles podem ser construídos em formas simples ou complexas, como se adequa a personalidade do Construtor, e pesquisa tem mostrado que as pessoas de todas as esferas da vida e de todas as culturas em todo o mundo se sentem confortáveis anexando diversos significados metafóricos para tijolos LEGO.

<sup>28</sup> <http://www.socialbusinessmodelcanvas.com>



LSP é um hands-on, processo experiencial projetado para melhorar a inovação eo desempenho do negócio, usando Lego tijolos para construir negócios e modelos de marca, identidades, estratégias, cenários futuros. A metodologia incentivando o pensamento criativo, colaboração e comunicação e ajuda as equipes a olhar para os desafios de uma nova perspectiva,<sup>[1]</sup> muitas vezes rendendo soluções frescas. LSP é ideal para desencadear a imaginação dos participantes e ajudar a construir um negócio melhor ou projeto mais rápido.

A metodologia é baseada em várias teorias científicas, ou seja, o construtivismo de Jean Piaget e a teoria de construção e teoria da cognição de Seymour Papert.<sup>29</sup>, vendo a importância da interação entre partes do corpo e do cérebro. Especialmente a teoria da conexão mãos-cérebro, "Dê ao seu cérebro uma mão" e "suas mãos sabem mais do que seu cérebro" é essencial para a metodologia LSP.<sup>30</sup>



Além disso, o poder do jogo para o desenvolvimento social, desenvolvimento motor, auto-regulação e auto-confiança é importante para a metodologia LSP. Jogo é:

- uma parte intrínseca e vital de nossas vidas
- um meio de comunicação

<sup>29</sup> More information on <https://plato.stanford.edu/entries/embodied-cognition/>

<sup>30</sup> See more on the science behind LSP on

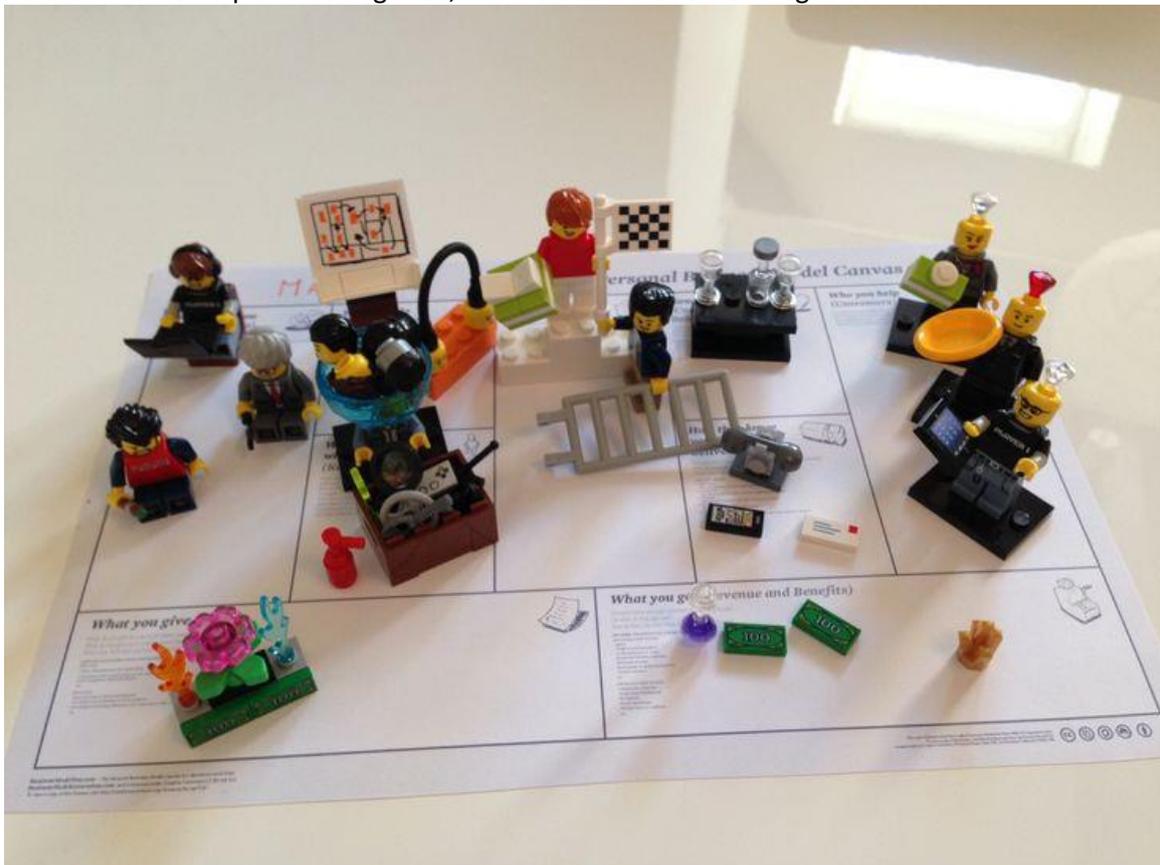
<http://static1.1.sqspcdn.com/static/f/807542/17019947/1331222149273/The+Science+Behind+the+LEGO+SERIOUS+PLAY+Method.pdf?token=I02kkca%2F7yuyJ2IpmP7KRllez9E%3D>

*Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278*

- uma maneira de expressar idéias e emoções, para agir para fora esperanças, medos, necessidades, emoções
- oportunidade de explorar soluções para conflitos e problemas e para liberar impulsos que podem ser inaceitáveis em outras situações
- uma forma de resolver os problemas e de experimentar as possíveis soluções
- crucial para o desenvolvimento intelectual, emocional e social saudável
- descoberta, raciocínio e pensamento
- Você pode quebrar barreiras e regras em jogo
- dramatização, imitação do comportamento social
- essencial para bem estar & Health
- Libera criatividade e imaginação

LSP tem sido usado com sucesso em todo o mundo para desenvolver idéias de negócios, para desenvolver planos de negócios com base no modelo de negócios Canvas, e para testar idéias.<sup>31</sup>

A metodologia do Lego<sup>®</sup> Serious Play<sup>®</sup> pode ser facilmente adaptada para o processo de desenvolvimento do plano de negócios, usando a tela modelo de negócios.



**Por que o LSP é o par perfeito para a BMC?**

<sup>31</sup> see more on Per Kristiansen, Exploring the Business Model canvas with LSP, [https://youtu.be/lr5u\\_0iw\\_vs](https://youtu.be/lr5u_0iw_vs)

Ajuda os alunos a imaginar soluções alternativas. Deixar suas mãos-conectadas ao seu cérebro-fazer o trabalho, torna muito mais fácil desenvolver soluções únicas, criativas e inovadoras para cada área de problemas no modelo de negócio Canvas. Pessoas de todas as esferas da vida, qualquer idade, qualquer etnia tornam-se muito rapidamente qualificados para moldar Negócios opções de modelo com os tijolos.

É uma ferramenta iterativa. Construindo protótipos todas as soluções são tornadas visíveis na paisagem, os participantes podem facilmente ver como diferentes conceitos estão conectados e identificar áreas problemáticas. Os modelos podem ser facilmente modificados na paisagem, conectados e agrupados uns com os outros.

Permite que os aprendizes construam, desconstruam e reconstruam e vendo as coisas de forma diferente e de novas perspectivas.

É um jogo estratégico: durante o processo os participantes imaginam quais segmentos de clientes poderiam potencialmente servir, quais produtos, experiências ou proposições de valor que poderiam oferecer e o que cada um custaria. Eles visualizam como concorrentes, clientes e fornecedores responderia. O processo de LSP prepara os participantes para tomar decisões melhores, que alinham seus objetivos, desafiam planos estabelecidos e criam novos aprendizados.

O uso de metáforas cria engajamento e ajuda a colaborar e comunicar com os colegas, enriquecendo idéias.

Edifício da história e contar histórias são importantes em todas as culturas ao redor do mundo e essenciais em LSP. Pensar através de metáforas permitem mudança de perspectiva e gerar novas maneiras de entender as coisas. Coisas novas ou complexas em relação às coisas que já sabemos são mais facilmente compreendidas. LSP usa metáforas como parte de sua narrativa, uma forma de pensamento e linguagem através da qual entendemos ou experimentar uma coisa em termos de outro, que permite que um objeto para emprestar as qualidades de outro objeto.

Ele está pensando fazendo: estratégia é algo que você vive, e não algo que é armazenado em um documento. O LSP e o projeto são sobre o pensamento fazendo, sobre a construção de conhecimento construindo coisas, algo físico e concreto que seja externo a nós, usando a mão como a borda principal da mente.

É perfeito para a imaginação estratégica: um dos objetivos do LSP é apoiar a imaginação estratégica, que combina:

- Imaginação descritiva: descrevendo algo existente, fazendo sentido das coisas e do que está acontecendo, por exemplo, reorganizando dados e informações, identificando padrões
- Imaginação criativa: criar algo novo, ver o que não está lá e evocar novas possibilidades a partir da combinação, recombinação ou transformação de coisas ou conceitos, por exemplo, visão, brainstorming, pensar fora da caixa
- Desafiando a imaginação: desafiando algo existente, desmantelando o que está lá, começando do zero e assumindo nada.

Em todas as sessões de LSP é incrível como cada único Participante aprende as habilidades para criar e contar histórias através de metáforas rapidamente. Todos se envolvem igualmente. E é sempre incrível como mesmo os estudantes introvertida, muitas vezes as mulheres, que nunca disse uma palavra, de repente, expressar seus sonhos e transforma-los em uma estratégia de negócios.

*Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278*

O set-up da sala de aula é o mesmo que na sessão de criação de ideias de negócios. É ideal ter pranchas com três a quatro alunos e um facilitador.

As impressões de telas de negócios são distribuídas a cada aluno.

Cerca de 30 minutos são usados com exercícios simples para desenvolver as habilidades de construir metáforas.

Em seguida, o facilitador passa por cada item da tela de negócios e cada aluno começa a construir. No final de cada fase de construção eles apresentam suas metáforas para os colegas alunos.

O valor Proposta: Crie o seu produto/serviço e o valor para os clientes.

Os segmentos do cliente: crie os segmentos do cliente, conecte-os aos produtos/serviços. Quais as necessidades de seus produtos/serviços satisfazem?

Os canais: como você pode chegar aos clientes?

As receitas: o que seus clientes pagam? Eles estão felizes em pagar Este?

Principais recursos: o que os recursos que você precisa para criar seus produtos e valores.

Atividades-chave: o que precisa ser feito?

Parceiros-chave: de quem você depende?

Em seguida, os alunos interconectam todas as áreas, que dependem uns dos outros para visualizar as conexões.

Finalmente, os alunos identificam todas as forças internas, fraquezas e oportunidades externas e ameaças e discutem soluções, como superar essas.

O co-facilitador Documentos os processos com uma câmera e notas de tomada. O principal Facilitador define as perguntas e a hora.

O processo pode ser realizado em cerca de 7 horas, incluindo pequenas pausas. A última hora deve ser usada para arremessos.

Um dever de casa poderia ser transferir a história a um sistema em linha da lona do negócio, como Babele.co para contar a história a uma audiência maior e para convidar o gabarito.

## Anexo 1. Simulação de rendimentos e despesas de pessoas

1 Simulação de rendimentos e despesas de pessoas	
Tempo:	45 minutos
Objectivo:	Para introduzir os participantes no conceito básico de Taxatiem, fluxo de caixa e hipoteca.
Equipamento:	Você vai precisar: flip chart, caneta e impressa "simulação de renda e despesas"
Participantes vai precisar:	Pena e papel
Adidod Ferramentas:	Simulação de renda e despesas
Procedimento:	<p>Parte 1: o treinador divide tEle sala de aula em casais que trabalham juntos e explicar o propósito do exercício e distribuir a "simulação de renda e despesas" impressa.</p> <p>Parte 2: o treinador pede a cada casal para preencher a primeira página e fez um resumo dos custos e da renda.</p>
Dicas:	Explain que, no final do mês, haverá um monPoupa-me, um saldo e sem dívidas.



## Anexo 2: simulação de receitas e despesas de uma loja de frutas e produtos hortícolas

2	Simulação de rendimentos e despesas de uma loja da fruta e verdura
Tempo:	30 minutos
Objectivo:	Para introduzir os participantes no conceito básico de Taxatien, fluxo de caixa e hipoteca em empresas.
Equipamento:	Você vai precisar: flip chart, caneta e impresso "simulação de empresas de renda e despesas "
Participantes vai precisar:	Pena e papel
Adidod Ferramentas:	Simulação de receitas e despesas para as empresas
Procedimento:	<p>Parte 1: o treinador divide tEle sala de aula em casais que trabalham juntos e explicar o propósito do exercício e distribuir a "simulação de empresas de renda e despesas" impressa.</p> <p>Parte 2: o treinador pede VEercasal y para Preencha o second página e fez um resumo dos custos e rendimentos de uma loja de frutas e legumes.</p>
Dicas:	Explain que no final do mês, haverá um monganho.

**Simulação de receitas e despesas de uma loja de frutas e legumes**

Renda	Despesas																
<p>PersONal IncOme</p> <p>- Média Diária Renda Para 26 dias De Trabalhando days Em Month 1100 €</p> <p>- Monthly incoMe _____ €</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expenses Para Fruta and vegEtable: Média De 660 € at Dia Pago With Um Factura Em the end De Month;</li> <li>- Água E Luz Contas \$1000 a cada dois Meses</li> <li>- Salário Para 2 workers (em O Final De O mês) \$3000</li> <li>- Social Segurança E Impostos Para Pessoal (15<sup>th</sup> todos os próximos mês) \$2000</li> <li>- Empréstimo (em O sTorta of O mês) \$3000</li> </ul> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Diária COSTS</td> <td style="width: 50%;">MONTHLY Custos</td> </tr> <tr> <td>_____ €</td> <td>_____ €</td> </tr> </table>	Diária COSTS	MONTHLY Custos	_____ €	_____ €	_____ €	_____ €	_____ €	_____ €	_____ €	_____ €	_____ €	_____ €	_____ €	_____ €	_____ €	_____ €
Diária COSTS	MONTHLY Custos																
_____ €	_____ €																
_____ €	_____ €																
_____ €	_____ €																
_____ €	_____ €																
_____ €	_____ €																
_____ €	_____ €																
_____ €	_____ €																
Total _____ €	Total _____ €																
Monthly Salvar:																	
<p>NãOTEs: Perguntar tMestre Como to Inserir Pessoal Dinheiro Flow E tributação da empresa.</p>																	

### Anexo 3: simulação de rendimentos e despesas das empresas-IVA

3 Simulação de rendimentos e despesas de firMS-IVA	
Tempo:	1 hora
Objectivo:	Para introduzir os participantes no conceito básico de Taxatien, fluxo de caixa e hipoteca (IVA).
Equipamento:	Você vai precisar: flip chart, caneta e impresso "simulação de empresas de renda e despesas "já feito e impresso" cálculo do IVA da loja de frutas e legumes "
Participantes vai precisar:	Pena e papel
Adidod Ferramentas:	Cálculo do IVA da loja de frutas e legumes
Procedimento:	<p>Parte 1: o treinador divide tEle sala de aula em casais que trabalham juntos e explicar o propósito do exercício e que eles vão use a "simulação de renda e despesas da empresa" já feita, enquanto o "cálculo do IVA da loja de frutas e legumes" é distribuído.</p> <p>Parte 2: o treinador pede a cada casal para preencher a segunda página e fez um resumo dos custos e rendimentos de uma fruta e vegetcapaz de comprar e calcular os custos líquidos sem IVA e os Balance de IVA.</p>
Dicas:	Explain que no final do mês, haverá um monEi, salve.

### Cálculo do IVA da loja de frutas e legumes-IVA

MONTHLY GRNos EaRNoveNG Incluindo o IVA 10%  Composto by:  Tributável  Iva	TOTAL de despesas mensais DespesasSEs WITHOUT VAT:  _____ _____ _____ Total: _____	IVA total dos ganhos (venda): _____ TOTAL do IVA pago (compra): _____  IVA a pagar ao Estado: _____
	Despesas com IVA 10%:  _____ _____ _____ Total: _____  Composta por Tributável_ IVA_	Ganhar– Despesas– IVA = _____  Bruto ganhar * _____
	Despesas com IVA 22%:  _____ _____ _____ TOTAL: _____  Composta por Tributável_ IVA_	
	TOTAL de IVA EXPENSES _____	

\* neste montante são periodicamente pagos impostos corporativos

#### Anexo 4: simulação de empresas de rendimentos e despesas-tesouraria

4 Simulação de rendimentos e empresas de despesas-CASHFLOW	
Tempo:	90 minutos
Objectivo:	Para introduzir os participantes no conceito básico de Taxatim, fluxo de caixa e hipoteca.
Equipamento:	Você vai precisar: flip chart, caneta e impresso Simulação de renda e despesas-fluxo de caixa
Participantes vai precisar:	Pena e papel
Adidod Ferramentas:	Simulação de renda e despesas-fluxo de caixa
Procedimento:	<p>Parte 1: o treinador divide tEle sala de aula em casais que trabalham juntos e explicar o propósito do exercício e distribuir a "simulação de renda e despesas-fluxo de caixa" impressa.</p> <p>Parte 2: o treinador pede a cada casal para preencher a segunda página e fez um resumo dos custos e rendimentos de uma fruta e vegetcapaz de comprar e calcular os fluxos de caixa supondo pagar frutas e legumes em tEle final do mês e receber todo o dinheiro de renda diariamente.</p>
Dicas:	Explique a importância de um plano de fluxo de caixa

**Simulação de receitas e despesas de loja de frutas e vegetais - tesouraria**

Renda	Despesas	BALANCE Em dinheiro
<p>- Média Diária Renda Para 26 dias De Trabalhando Dias Em Mês 11\$0</p>	<p>- Expenses Para Fruta and vegEtable: Média De 660 € Em Dia Pago Com Um InvoGelo Em O Final De mês; - Water E Luz Contas \$1000 evdois meses; - Salário Para 2 workers (em O Final De O mês) \$3000; - Social Segurança E Impostos Para Pessoal (15<sup>th</sup> a cada mês que vem) 2000€ - Empréstimo (em O sTorta of O mês) \$3000.</p>	
<p><b>1<sup>St</sup> Mês</b></p> <p>- Total Primeiro NósEk _____ € - Total Segundo Semana _____ € - Total thlrd wEek _____ € - Total Quarto Semana _____ € - Total 25º and 26º Dia _____ €</p> <p><b>2<sup>Nd</sup> Mês</b></p> <p>- Total Primeiro NósEk _____ € - Total Segundo Semana _____ € - Total thlrd wEek _____ € - Total Quarto Semana _____ € - Total 25º and 26º Dia _____ €</p> <p><b>3<sup>Rd</sup> Mês</b></p> <p>- Total Primeiro NósEk _____ € - Total Segundo Semana _____ € - Total thlrd wEek _____ € - Total Quarto Semana _____ € - Total 25º and 26º Dia _____ €</p>	<p><b>1<sup>St</sup> Mês</b></p> <p>- Total Primeiro NósEk _____ € - Total Segundo Semana _____ € - Total thlrd wEek _____ € - Total Quarto Semana _____ € - Total 25º and 26º Dia _____ €</p> <p><b>2<sup>Nd</sup> Mês</b></p> <p>- Total Primeiro NósEk _____ € - Total Segundo Semana _____ € - Total thlrd wEek _____ € - Total Quarto Semana _____ € - Total 25º and 26º Dia _____ €</p> <p><b>3<sup>Rd</sup> Mês</b></p> <p>- Total Primeiro NósEk _____ € - Total Segundo Semana _____ € - Total thlrd wEek _____ € - Total Quarto Semana _____ € - Total 25º and 26º Dia _____ €</p>	<p><b>1<sup>St</sup> Mês</b></p> <p>1<sup>St</sup> Semana _____ 2<sup>Nd</sup> Semana _____ 3<sup>Rd</sup> Semana _____ 4<sup>th</sup> Semana _____ 25<sup>th</sup> E 26<sup>th</sup> Dia _____</p> <p><b>2<sup>Nd</sup> Mês</b></p> <p>1<sup>St</sup> Semana _____ 2<sup>Nd</sup> Semana _____ 3<sup>Rd</sup> Semana _____ 4<sup>th</sup> Semana _____ 25<sup>th</sup> E 26<sup>th</sup> Dia _____</p> <p><b>3<sup>Rd</sup> Mês</b></p> <p>1<sup>St</sup> Semana _____ 2<sup>Nd</sup> Semana _____ 3<sup>Rd</sup> Semana _____ 4<sup>th</sup> Semana _____</p>

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

<p><b>4<sup>th</sup> Mês</b></p> <p>- Total Primeiro NósEk _____ €</p> <p>- Total Segundo Semana _____ €</p> <p>- Total thlrd wEek _____ €</p> <p>- Total Quarto Semana _____ €</p> <p>- Total 25º and 26º Dia _____ €</p>	<p><b>4<sup>th</sup> Mês</b></p> <p>- Total Primeiro NósEk _____ €</p> <p>- Total Segundo Semana _____ €</p> <p>- Total thlrd wEek _____ €</p> <p>- Total Quarto Semana _____ €</p> <p>- Total 25º and 26º Dia _____ €</p>	<p>25<sup>th</sup> E 26<sup>th</sup> Dia _____</p> <p><b>4<sup>th</sup> Mês</b></p> <p>1<sup>st</sup> Semana _____</p> <p>2<sup>nd</sup> Semana _____</p> <p>3<sup>rd</sup> Semana _____</p> <p>4<sup>th</sup> Semana _____</p> <p>25<sup>th</sup> E 26<sup>th</sup> Dia _____</p>
<p>Dinheiro no final do IV mês: _____</p>		<p>Pontos críticos: _____</p>
<p>Notas: no final do teste, o professor vai explicar que você Ter de Considere o custo de abertura que você tem que colocar em hipoteca (Constituição da empresa, despesas para a compra de prateleiras, etc) e que você tem que considerar o custo periódico de contabilista e assessor de emprego, a tributação sobre os lucros locais e os impostos.</p>		

## Anexo 5: simulação de rendimentos e despesas de uma empresa de limpeza-tesouraria

5 Simulação de rendimentos e despesas de uma empresa de limpeza - Fluxo de tesouraria	
Tempo:	90 minutos
Objectivo:	Para introduzir os participantes no conceito básico de Taxatim, fluxo de caixa e hipoteca.
Equipamento:	Você vai precisar: flip chart, caneta e impresso "simulação de receitas e despesas da empresa de limpeza", "cálculo do IVA da empresa de limpeza", "simulação de rendimentos e excanetas de limpeza fluxo de caixa da empresa "
Participantes vai precisar:	Pena e papel
Adidod Ferramentas:	Simulação de renda e despesas da empresa de limpeza Cálculo do IVA da empresa de limpeza Simulação de renda e despesas da empresa de limpeza de fluxo de caixa
Procedimento:	Parte 1: o treinador divide tEle sala de aula em casais que trabalham juntos e explicar o propósito do exercício e Distribua todos os anexos.  Parte 2: o treinador pede a cada casal para preencher os arquivos impressos e fez um resumo dos custos e rendimentos de uma empresa de limpeza e calcular os fluxos de caixa supondo para pagar a mobília no final do mês e para receber todas as receitas no final do segundo mês após o trabalho, prestando atenção ao plano de tesouraria.
Dicas:	Explique a importância de um plano de fluxo de caixa

**Simulação de renda e despesas da empresa de limpeza**

Renda	Despesas
<p>- Monthly income (ele vem no final do próximo mês depois que o trabalho foi feito) _ VAT ____ € + _ % Total _____ €</p>	<p>- Salários e custos sociais para 8 trabalhadores (no final do mês) 16,0 € - Outras despesas (pagas no final do mês) \$20</p> <p>MONTHLY Custos</p> <p>_____ € _____ € _____ € _____ € _____ € _____ €</p>
<p>Total _____ €</p>	<p>Total _____ €</p>
<p>Monthly Salvar:</p>	
<p>NãoTÉ:</p>	

**Cálculo do IVA da empresa de limpeza**

<p>MoNTHLY GRNOS EaRNoveNG Incluindo o IVA _____%</p> <p>Composto by:</p> <p>Tributável</p>	<p>TOTAL de despesas mensais</p> <p>DespesasSEs WITHOUT VAT:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>TOTAL: _____</p>	<p>IVA total dos ganhos (venda): _____</p> <p>TOTAL do IVA pago (compra): _____</p>
<p>Iva</p>	<p>Despesas com IVA _____%:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>TOTAL: _____</p> <p>Composta por</p> <p>Tributável_</p> <p>IVA_</p>	<p>IVA a pagar ao Estado: _____</p> <p>Ganhar-</p> <p>Despesas-</p> <p>IVA = _____</p> <p>Bruto ganhar * _____</p>
	<p>TOTAL de despesas de IVA _____</p>	
<p>* neste montante são periodicamente pagos impostos corporativos</p>		

**Simulação de renda e despesas da empresa de limpeza – tesouraria**

Renda	Despesas	BALANCE Em dinheiro
- Mensal renda (que vem no final do próximo mês após o trabalho foi feito) 20, 0 € + IVA _____% TOTAL _____ €	- Salário e custos sociais Para 8 workers (em O Final De O mês) \$16; - Outras despesas (pagas no final do mês) \$2.	
<b>1<sup>St</sup> Mês</b> - Total Primeiro NósEk _____ € - Total Segundo Semana _____ € - Total thlrd wEEK _____ € - Total Quarto Semana _____ € - Total 25º and 26º Dia _____ €	<b>1<sup>St</sup> Mês</b> - Total Primeiro NósEk _____ € - Total Segundo Semana _____ € - Total thlrd wEEK _____ € - Total Quarto Semana _____ € - Total 25º and 26º Dia _____ €	<b>1<sup>St</sup> Mês</b> 1 <sup>St</sup> Semana _____ 2 <sup>Nd</sup> Semana _____ 3 <sup>Rd</sup> Semana _____ 4 <sup>th</sup> Semana _____ 25 <sup>th</sup> E 26 <sup>th</sup> Dia _____
<b>2<sup>Nd</sup> Mês</b> - Total Primeiro NósEk _____ € - Total Segundo Semana _____ € - Total thlrd wEEK _____ € - Total Quarto Semana _____ € - Total 25º and 26º Dia _____ €	<b>2<sup>Nd</sup> Mês</b> - Total Primeiro NósEk _____ € - Total Segundo Semana _____ € - Total thlrd wEEK _____ € - Total Quarto Semana _____ € - Total 25º and 26º Dia _____ €	<b>2<sup>Nd</sup> Mês</b> 1 <sup>St</sup> Semana _____ 2 <sup>Nd</sup> Semana _____ 3 <sup>Rd</sup> Semana _____ 4 <sup>th</sup> Semana _____ 25 <sup>th</sup> E 26 <sup>th</sup> Dia _____
<b>3<sup>Rd</sup> Mês</b> - Total Primeiro NósEk _____ € - Total Segundo Semana _____ € - Total thlrd wEEK _____ € - Total Quarto Semana _____ € - Total 25º and 26º Dia _____ €	<b>3<sup>Rd</sup> Mês</b> - Total Primeiro NósEk _____ € - Total Segundo Semana _____ € - Total thlrd wEEK _____ € - Total Quarto Semana _____ € - Total 25º and 26º Dia _____ €	<b>3<sup>Rd</sup> Mês</b> 1 <sup>St</sup> Semana _____ 2 <sup>Nd</sup> Semana _____ 3 <sup>Rd</sup> Semana _____ 4 <sup>th</sup> Semana _____

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

<p><b>4<sup>th</sup> Mês</b></p> <p>- Total Primeiro NósEk _____ €</p> <p>- Total Segundo Semana _____ €</p> <p>- Total thlrd wEek _____ €</p> <p>- Total Quarto Semana _____ €</p> <p>- Total 25º and 26º Dia _____ €</p>	<p><b>4<sup>th</sup> Mês</b></p> <p>- Total Primeiro NósEk _____ €</p> <p>- Total Segundo Semana _____ €</p> <p>- Total thlrd wEek _____ €</p> <p>- Total Quarto Semana _____ €</p> <p>- Total 25º and 26º Dia _____ €</p>	<p>25<sup>th</sup> E 26<sup>th</sup> Dia _____</p> <p><b>4<sup>th</sup> Mês</b></p> <p>1<sup>st</sup> Semana _____</p> <p>2<sup>nd</sup> Semana _____</p> <p>3<sup>Rd</sup> Semana _____</p> <p>4<sup>th</sup> Semana _____</p> <p>25<sup>th</sup> E 26<sup>th</sup> Dia _____</p>
<p>Dinheiro no final do IV mês: _____</p>		<p>Pontos críticos: _____</p>
<p>Notas: no final do teste, o professor vai explicar que você Ter de Considere o custo de abertura que você tem que colocar em hipoteca (Constituição da empresa, despesas para a compra de prateleiras, etc) e que você tem que considerar o custo periódico de contabilista e assessor de emprego, a tributação sobre os lucros locais e os impostos.</p>		

## Anexo 6: exercício final

6	Exercício final
Tempo:	90 minutos
Objectivo:	Para identificar o impacto dos exercícios anteriores
Equipamento:	Você vai precisar: flip chart, caneta e exercício final impresso
Participantes vai precisar:	Pena e papel
Adidod Ferramentas:	Exercício final
Procedimento:	<p>Parte 1: o treinador divide tEle sala de aula em casais que trabalham juntos e explicar o propósito do exercício e Distribua todos os anexos.</p> <p>Parte 2: o treinador pede a cada casal para preencher a segunda página e fez um resumo dos custos e rendimentos de uma empresa de limpeza e calcular os fluxos de caixa supondo pagar a mobília no final do mês e receber todas as receitas no final do segundo mês após th e trabalho, prestando atenção ao plano de tesouraria.</p>
Dicas:	Explique a importância de um plano de fluxo de caixa



Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

### Exercício final

<p>Que é a capital neEded Para Open a Frué E Vegetal StoRe E wChapéu Capital É NeedDed para começar a LimpoiNg business?</p>	
<p>Expliin O answer.</p>	

## 2. Tutoria

### Metodologias sugeridas

#### 2.1. "My logo"-atividade Icebreaking

**Duração:** 0,5 horas

##### **Objectivos**

Esta atividade icebreaking é facilitar a conversação entre os participantes, fazê-los sentir-se confortáveis uns com os outros e com o treinador, para obter estagiários engajados no processo e começar a trabalhar de forma cooperativa e, em seguida, flexível como parte de uma equipe para contribuir de forma mais eficaz para um resultado bem-sucedido.

##### **Conteúdo**

- Cada aprendiz desenvolve o seu próprio logótipo pessoal, garantindo que as outras pessoas do grupo não tenham visto o logótipo que desenvolveu.
- O treinador recolhe todos os logos e paus-los na parede ou no quadro.
- Os povos no grupo são requisitados supor a pessoa a que cada logotipo pertence e justificar porque vieram acima com esta conclusão.
- Depois disso, o proprietário do logotipo explica o que o logotipo apresenta e por que o logotipo específico corresponde à sua personalidade.

##### **Materiais**

- Caneta (um por participante)
- Folhas de papel a5 (uma por participante)
- Fita

## 2.2. "ranking do seu Top 5 gols"-individual exercício e grupo de discussão

**Duração:** 1 hora

### **Descrição geral**

Este é um exercício para os refugiados e os imigrantes para facilitar a pensar em metas profissionais.

### **Objectivos**

Este exercício pretende fazer/ajudar os participantes a pensar, identificar e priorizar os seus objectivos profissionais e, no entanto, dar um primeiro passo para a discussão para a sua actividade empresarial futura.

### **Conteúdo**

- O facilitador faz uma breve introdução em linguagem simples sobre o que um objetivo profissional pode ser e como ele pode diferir entre pessoas diferentes ou a mesma pessoa em diferentes períodos de sua vida, por exemplo:
  - **Objetivos financeiros** (como ganhar renda atual ou construir um ativo para venda futura)
  - **Objetivos da família** (como criar oportunidades de negócios para os membros da família)
  - **Objetivos do estilo de vida** (como trabalhar a tempo parcial ou numa indústria específica)
  - **Objetivos profissionais** (como trazer uma idéia para a realidade ou trabalhar em um indústria particular)
  - **Objetivos sociais** (como a realização de pesquisas para curar uma doença ou prestar um serviço a um grupo mal atendido)
  - Outros.....
  
- Em seguida, o facilitador pode seguir os passos abaixo:
  - Para passar aos participantes a planilha do exercício (**Erro! A origem da referência não foi encontrada.**) e pedir-lhes para preenchê-lo.
  - Dar-lhes 15 minutos para terminar a escrita ou para facilitá-los para anotar seus objetivos.
  - Para deixar Participantes apresentar suas respostas para cada objetivo.
  - O facilitador pode escrever no flip chart as principais questões a serem abordadas/discutidos
  - Discussão em grupo

### **Materiais**

- Use a planilha (**Erro! A origem da referência não foi encontrada.**) para classificar seus Top 5 gols.
- Um flip chart
- Marcadores

### 2.3. "perfil do empreendedor" – exercícios individuais e colaboração em grupo

**Duração:** 1 hora

**Descrição geral:** Para que os participantes se avaliem como potenciais empresários.

#### **Objectivos**

- Fazer/ajudar os participantes a explorar e avaliar os aspectos de sua personalidade em relação aos traços essenciais de um empresário bem-sucedido.
- Reconhecer as competências pessoais dos participantes e permitir-lhes reconstruir a sua auto-estima e a sua confiança pessoal.

#### **Conteúdo**

- O facilitador passa aos participantes o folheto "perfil do empreendedor" (**Erro! A origem da referência não foi encontrada.**) e pede-lhes para preenchê-lo, marcando com um X na caixa apropriada a resposta que você acha que melhor se adapte à sua personalidade.
- O facilitador dá-lhes 15 minutos para terminar a escrita e apoiá-los se eles não conseguem entender o significado das palavras/frases
- Peça aos participantes que calculem seu total Pontuação:
  - Cada resposta Sim é igual a 3 pontos, talvez 2 pontos, não 1 ponto.
  - Se as notas dos participantes estiverem **60-75**, podem sentir que têm as habilidades básicas de um empreendedor.
  - Se as notas dos participantes estiverem **48-59**, eles são capazes de ser um Empreendedor Mas você pode precisar desenvolver suas habilidades melhorando seus pontos mais fracos.
  - Se as notas dos participantes estiverem **37-47**, eles podem não ser capazes de iniciar um negócio sem melhorar suas habilidades.
  - Se suas notas são **abaixo de 37**, o empreendedorismo pode não se adequar a eles.
- O facilitador pode escrever no flip chart as principais questões a serem discutidas.

#### **Materiais**

- Um folheto (**Erro! A origem da referência não foi encontrada.**) por participante
- Flip chart
- Marcadores

## 2.4. "criatividade e empreendedorismo" – exercício grupal

**Duração:** 1 hora

### **Descrição geral**

Este exercício pode ser conduzido em pares.

### **Objectivos**

- Para fazer/ajudar os participantes a pensar mais criativa e fora de caixas.

### **Conteúdo**

- O facilitador divide os participantes em pares e dá uma foto (ou deixá-los a escolher) para cada par de participantes
- Cada par vai tentar descobrir (olhando fotos) aspectos inovadores em cada foto e criar uma pequena história relacionada com o conceito de criatividade, inovação e empreendedorismo.
- Após 15 minutos, cada par de participantes faz uma breve apresentação (5 minutos para cada par).
- Os outros participantes adicionam seus próprios comentários em qualquer foto.

### **Materiais**

- Fotos aleatórias de revistas ou impressos a partir de fontes Internet
- Folhas de papel
- Canetas/lápis

## 2.5. "gerando idéias de negócios" – exercício grupal

**Duração:** 1 hora

### **Descrição geral**

Este exercício pode ser usado para um grupo de refugiados/imigrantes para Brainstorm idéias empreendedoras. Os participantes são guiados em como usar suas próprias habilidades, conhecimentos e idéias criativas, para gerar diferentes opções de negócios.

### **Objectivos**

Este treinamento é para aqueles que querem responder às perguntas principais:

- *Como faço para ter uma idéia de negócio?*
- *Onde procuro ideias?*

### **Conteúdo**

Grupo para Brainstorm para novas idéias de negócios

Geralmente 5-6 participantes por grupo

Prepare-se para brainstorming, olhando em revistas, trazer amostras, etc

Idéias são colocados em grandes folhas de papel (use marcadores de cor)

Um "brainstorm Gathering" (5-6 pessoas)

- 15 minutos
- Use folhas de papel grandes com marcadores de cor diferentes

### **Regras de brainstorming**

- Um membro do grupo é eleito para presidir seu Brainstorm
- Um membro do grupo anota todas as idéias
- Um membro do grupo é nomeado para garantir que nenhuma ideia seja criticada

Após 15 minutos, incentivar os participantes a criar uma segunda lista, pensando em outras idéias possíveis de passatempos e campos de interesse dos participantes que poderiam criar oportunidades para gerar idéias de renda. Em primeiro lugar, no grupo, estabelecer uma lista de passatempos e áreas de interesse que os participantes têm; em seguida, brainstorm sobre as idéias de negócios possíveis que poderiam derivar desses passatempos e áreas de interesse. Como última etapa do exercício, identifique-se no grupo uma série de idéias de negócios das duas listas que os participantes estariam interessados em considerar como possíveis empreendimentos empresariais.

### **Feedback**

Para avaliar o exercício: as seguintes perguntas podem ser feitas:

- Como isso ajuda o participante?
- A informação era nova?
- Há alguma idéia nova?
- Havia diferenças nas ideias dos diferentes grupos?

### **Materiais**

- Flip chart e marcadores
- Cadernos ou papel do escritor para anotar idéias

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

- Postar notas
- Canetas/lápis

## 2.6. "projeto de carreira" – exercícios individuais

**Duração:** 3 horas

### **Descrição geral**

Esta atividade incluirá a reflexão sobre o planejamento de um projeto pessoal e profissional teórico e agendamento de ações instrumentais para a realização do projeto escolhido. A sessão de treinamento é dividida em três partes. Cada parte é preparatória para a próxima parte:

- Identificar, definir e avaliar um projeto pessoal e profissional a partir de uma lista de pelo menos três oportunidades;
- Organização do projecto escolhido;
- Defina um plano de ação.

### **Objectivos**

Através das atividades, os participantes poderão planejar seu projeto pessoal e profissional dividindo-o em ações incluídas em um plano de tempo de desenvolvimento.

Objectivos específicos:

- Desenvolver as ferramentas teóricas de uso na escolha, definição e implementação de um projeto pessoal e profissional bem desenvolvido;
- Desenvolver habilidades para a organização técnica do projeto, identificando cada etapa, ações, tarefas (preparação, implementação e avaliação);
- Transferir o conceito de organização, planejamento e gerenciamento de tempo com relação a um objetivo de projeto (determinar o que fazer e colocá-lo em um calendário preciso para a ação).

### **Conteúdo**

O treinador irá facilitar os alunos na identificação de pelo menos três projetos profissionais e pessoais, através da realização de acompanhamento de atividades que lhe permitem:

- Descreva cada projeto em relação a:
  - Tipo de sector
  - As principais tarefas/competências necessárias para esta empresa
  - Todas as habilidades/habilidades/conhecimento para melhorar e desenvolver, e com que meios e instrumentos.
- Avaliar projetos individuais em comparação com o "trabalho", o desempenho do mercado de trabalho, a demanda por certos perfis e a atratividade de setores de produção específicos através da transferência de alunos em um processo de confronto com a realidade que irá ajudar a identificar o que viável e factível;
  - Organizar as acções a realizar;
  - Planeje um cronograma de ações individuais.

## 2.7. "empreendedorismo para aqueles com uma boa idéia de negócio que gostaria de mais informações sobre o estabelecimento de um grupo"-apresentação e exercícios práticos

**Duração:** 1 hora (apresentação) e 2 horas (exercícios práticos)

### **Descrição geral**

Esta ferramenta pode ser usada para um grupo de refugiados e imigrantes que estão pensando em iniciar sua própria empresa. Dentro desta sessão, os participantes aprenderão questões, associadas à criação de um negócio tais questões de ambiente de negócios (características, componentes e estratégias), em um ambiente teórico.

- Os conceitos empreendedores, habilidades e habilidades de empreendedores bem-sucedidos,
- Plano de negócios (definição, função, características e sua necessidade, tipos e conteúdo de um plano de negócios, os recursos necessários para a realização de uma empresa)
- Fundos europeus, fonte de financiamento para projectos que digam respeito às atitudes empresariais

### **Objectivos**

Para desenvolver o conhecimento:

- nos principais componentes, características e estratégias de monitoramento do ambiente de negócios
- nas principais qualidades e habilidades que definem um empresário bem-sucedido
- do significado do termo "plano de negócios" e compreender a importância do desenvolvimento de um plano de negócios adequado
- dos principais tipos de recursos e a forma básica de alcançar os recursos financeiros
- das regras e os principais passos de acesso e utilização dos fundos da UE

### **Conteúdo**

#### *Apresentação geral sobre a cultura do empreendedorismo*

Definição, conceitos e teorias, bem como habilidades, obstáculos e barreiras para se tornar empreendedor. Ambiente de negócios, o conceito empreendedor, habilidades e habilidades de empreendedores bem-sucedidos, plano de negócios, o papel da cultura empreendedora na economia, como se tornar um empreendedor, como elaborar um plano de negócios, como obter fundos europeus.

#### *Exercício prático*

Cada participante deve pensar e apresentar possíveis idéias de negócios e discutido sobre os métodos de financiamento a fim de tente montar um negócio.

#### *Avaliação*

### **Materiais**

- Suporte ao curso – apresentação do PowerPoint
- Projetor e portátil Video
- Flipchart

## 2.8. "histórias de sucesso"-Video & Discussion

**Duração:** 1 hora (apresentação)

### **Descrição geral**

Dois vídeos de imigrantes que se tornam empresários no país de acolhimento são apresentados. Dentro desta sessão, os participantes vão assistir a histórias de sucesso e pensar em seu próprio negócio.

### **Objectivos**

Para identificar semelhanças entre os caracteres de vídeo e eles mesmos.

### **Conteúdo**

O facilitador mostra os seguintes vídeos:

- Ontem um refugiado, hoje um empresário  
<https://www.youtube.com/watch?v=t19deWKqPZO>
- Duas histórias de sucesso  
[https://youtu.be/2t\\_pw1ZynXY](https://youtu.be/2t_pw1ZynXY)

Discussão sobre os vídeos histórias de sucesso terá lugar com base nas seguintes perguntas:

- Estas histórias são exemplos bem sucedidos de acordo com a opinião dos participantes?
- Que história reflete os objetivos de negócios dos participantes?
- Em que posição/negócio, cada participante gostaria de ser?

### **Materiais:**

- Ligação à Internet
- Acesso ao YouTube

## Anexo 1. Planilha do "ranking de seu Top 5 gols" exercício

### Planilha para classificar seus Top 5 gols

Por favor, liste seu objetivos profissionais:

Rank	Objetivo
1	•
2	•
3	•
4	•
5	•

## Anexo 2. Apostila de "perfil do empresário"

### DESCUBRA O PERFIL DO EMPREENDEDOR

Características do perfil		Sim	Talvez	Não
<b>Auto-consciência</b> Descubra quem você é, o que você é bom e o que você está gostando que fazer	Eu olho para os meus erros e aprendo com eles			
	Eu gosto de auto-controle			
	Eu sou uma pessoa positiva			
	É agradável trabalhar sozinho			
<b>Auto-motivação</b> Superar o seu medo e preocupações e considerar os obstáculos como desafios	O sucesso é uma necessidade pessoal forte			
	Eu considero problema como desafios			
	Eu posso superar possíveis obstáculos emocionais			
<b>Risco de tomada</b> Mostrar vontade de arriscar tomar ou reivindicar recursos que você acha que vai ajudá-lo a alcançar	Quando eu quero Algo Eu tento pensar no resultado final			
	Eu empreender riscos			
<b>Auto-confiança</b> Comporte-se como você já conseguiu no que você faz e	Eu estou disposto a empreender riscos quando eu tenho uma boa idéia			
	Eu me sinto confiante sobre mim mesmo			

mostrar aos clientes e parceiros que você pode fazer isso.				
<b>Paciência</b> Seja paciente com seus clientes ou seus sócios mesmo se você acredita que suas opiniões ou suas reivindicações são falsas ou irrealistas.	Eu sou uma pessoa adaptável			
<b>Determinação</b> Quando se Ter de Tome uma decisão não adia-la por muito tempo (mesmo se você não tiver certeza sobre todos os dados.	Eu sou uma pessoa intuitiva Eu me ater às minhas decisões			
<b>Experiência de negócios</b> Se você sente que você não tem experiência de negócio suficiente encontrar maneiras de melhorá-lo	Para aprender algo novo eu olho para o que eu não sabia até hoje. Eu gosto de experimentar novas formas a fim de conseguir algumas coisas Normalmente gosto de fazer as coisas à minha maneira.			

### 3. Links e recursos de apoio

#### Recursos gerais da União Europeia

- **Annual Report on European SMEs 2015 / 2016** - [https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual\\_report\\_-\\_eu\\_smes\\_2015-16.pdf](https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf)
- **Business Europe** - <https://www.businesseurope.eu/>
- **Europe in 12 lessons**, European Commission Directorate-General for Communication Citizens' Information 1049 Brussels BELGIUM, Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017- <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/20691fde-ea17-4c58-bb7a-6aeb23024a84>
- **European Commission, 2010, "European Attitudes towards Entrepreneurship"** - [http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-10-232\\_en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-10-232_en.htm?locale=en)
- **European Investment Bank** - <http://www.eib.org/products/blending/innovfin/index.htm>

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

- **European Investment Fund** - <http://www.eif.org/>
- **European Small Business Portal** - [http://ec.europa.eu/smallbusiness/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/smallbusiness/index_en.htm)
- **GROWTH** - [http://ec.europa.eu/growth/smes\\_en](http://ec.europa.eu/growth/smes_en)
- **OECD, 2016, "Entrepreneurship at a Glance 2016"** - <http://www.oecd.org/std/business-stats/entrepreneurship-at-a-glance-22266941.htm>
- **Regional Policy** - [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/index.cfm/en/funding/accessing-funds/](http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/funding/accessing-funds/)
- **SBA and SBA Review** - [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index_en.htm)
- **SME Performance Review** - [https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review-2016\\_en](https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review-2016_en)
- **Thinking Big for Small Businesses** - <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/6953e0ce-9e7f-4255-90f3-ec3e45ee52bb>
- **Your Europe** - <http://europa.eu/youreurope/business/>
- **European Agenda on Migration – Factsheets** - [https://ec.europa.eu/home-affairs/what-we-do/policies/european-agenda-migration/background-information\\_en](https://ec.europa.eu/home-affairs/what-we-do/policies/european-agenda-migration/background-information_en)

### Useful resources – Denmark

- **VIRK**, a portal where you can register a company online – [www.virk.dk](http://www.virk.dk)
- **IVAEST**, a portal with many tools, including a business plan template, tools to make budget, courses and counselling for start-up – [www.ivaekst.dk](http://www.ivaekst.dk)
- **Dansk Iværksætter Forening**, a networking site for start-ups in Denmark and many tools and news – [www.ivaerksaetteren.dk](http://www.ivaerksaetteren.dk)
- **Work in Denmark** - Site with a detailed description how to start up a company in Denmark – [www.workindenmark.dk/Working-in-DK/Start-your-own-business](http://www.workindenmark.dk/Working-in-DK/Start-your-own-business)
- **Start Ups Var**, site to start-up your business - [www.startupsvar.dk/startup-guide-uk](http://www.startupsvar.dk/startup-guide-uk)
- **SKAT**, the official tax revenue site with information to start your business – [www.skat.dk/SKAT.aspx?old=2244378](http://www.skat.dk/SKAT.aspx?old=2244378)
- **VIRK Start-Up**, the official site with useful information and tools and access to addresses in all municipalities and regions to find free of charge counselling for start-up – [www.startvaekst.virk.dk](http://www.startvaekst.virk.dk)

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

- **Dinero**, a tool to make your bookkeeping and annual tax accounts online and access to tax consultants, who can help you against a fee – [www.dinero.dk](http://www.dinero.dk)

### Useful resources – Italy

- **The Development Agency**, National agency for the attraction of investments and enterprises development - <http://www.invitalia.it/site/new/home/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/nuove-imprese-a-tasso-zero.html>
- **The Development Agency** – self-employment – <http://www.autoimpiego.invitalia.it/default.asp>
- **The Development Agency** – small enterprises – [http://www.autoimpiego.invitalia.it/microimp\\_destinatari.asp](http://www.autoimpiego.invitalia.it/microimp_destinatari.asp)
- **The Development Agency** FQA – [http://www.autoimpiego.invitalia.it/faq\\_lavaut.asp](http://www.autoimpiego.invitalia.it/faq_lavaut.asp)
- **Lazio innovates, microcredits** – <http://www.lazioinnova.it/inclusione/microcredito/>
- **Italian Chamber of Commerce** - [http://asbl.unioncamere.net/index.php?option=com\\_content&view=article&id=569:la-microfinanza&catid=99:accesso-al-credito&Itemid=93](http://asbl.unioncamere.net/index.php?option=com_content&view=article&id=569:la-microfinanza&catid=99:accesso-al-credito&Itemid=93)
- **Intesa SanPaolo Bank, microcredits** <https://www.intesasanpaolo.com/it/business/bisogni/Sviluppare-il-mio-business/finanziamento-microcredito-imprenditoriale-crescita-impresa.html>
- **Institution BNL** is an Italian bank which set up Mestiereimprese, a programme aimed at supporting small entrepreneurs - [https://mestiereimpresa.bnl.it/roller/MI/entry/agevolazioni\\_per\\_la\\_microimpresa\\_a](https://mestiereimpresa.bnl.it/roller/MI/entry/agevolazioni_per_la_microimpresa_a)
- **UniCredit Bank**, small enterprises, financing and benefit - <https://www.unicredit.it/it/piccole-impres/finanziamenti/tutti-i-finanziamenti/finanziamenti-agevolati.html>
- **Artigiancassa bank**, microcredits - <http://www.artigiancassa.it/finanziamenti/Pagine/PrestitoArtigiancassaMicrocredito.aspx>
- **PMI is an internet portal website** that delivers ICT and Business information aimed at small and medium enterprises - <http://www.pmi.it/tag/microimpresa>
- **Italia Grants** – Support to micro enterprises <https://www.italiacontributi.it/micro-impres.html>
- **CTR stands for Communication, Territory and Relations IT**, document about financing of micro enterprises [http://ww.ctr.it/back\\_end/file\\_documentazione/5.8%20Microimpresa%20-%20Finanziamenti.pdf](http://ww.ctr.it/back_end/file_documentazione/5.8%20Microimpresa%20-%20Finanziamenti.pdf)

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

- **Cucina Nostra, the home enterprises funding** – <http://www.cucinanostra.eu/impresa-domestica/fonti-di-finanziamento/144-microimpresa-domestica-alimentare-finanziamenti-e-start-up.html?jij=1519070528899>
- **NIDI, a new fund set up by the Apulia region aimed at supporting new enterprises**  
<http://www.nidi.regione.puglia.it/>
- **Your Europe in Italian**, provides entrepreneurs with information and interactive services that help them expand their business abroad. -  
[https://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index\\_it.htm](https://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_it.htm)
- **Facile, the website that showcases the best offer for insurances**  
<https://www.facile.it/prestiti/guida/come-attivare-un-prestito-d-onore.html>
- **Region Grants, funding for Molise** -  
[http://www.contributiregione.it/sovvenzioni\\_molise.php](http://www.contributiregione.it/sovvenzioni_molise.php)
- **Region Grants, Announcements for Molise** - <http://www.contributiregione.it/categoria-bando/molise/>
- **The Regional Development Agency of the Molise Region** – grants to enterprises  
<http://www.sviluppotaliamolise.com/agevolazioniattivitaemprenditoriali1.aspx>
- **Molise region grants** - <http://www.molisecontributi.it/>
- **Non-repayable funding- funding, announcements, non-repayable grants for Molise**  
<http://www.finanziamenti-a-fondo-perduto.it/finanziamenti/bandi-contributi-fondo-perduto-molise/>
- **European grants** - <http://www.contributieuropa.com/v3/store/veditutti.asp>
- **Regional Fund for the development of Molise** - <http://www.finmolise.it/mi-fido-di-te.html>

### Useful resources – Portugal

- **Promotion of interculturality and integration**  
[http://www.acm.gov.pt/documents/10181/41781/manual\\_net+%28%29\\_claii.pdf/a4e41597-2701-41ab-b321-9647823cdb40](http://www.acm.gov.pt/documents/10181/41781/manual_net+%28%29_claii.pdf/a4e41597-2701-41ab-b321-9647823cdb40)
- **High Commissioner for Immigration of Portugal**  
[http://www.acm.gov.pt/acm?p\\_p\\_id=3&p\\_p\\_lifecycle=0&p\\_p\\_state=maximized&p\\_p\\_mode=view&\\_3\\_advancedSearch=false&\\_3\\_keywords=&\\_3\\_assetCategoryIds=128143&\\_3\\_delta=20&\\_3\\_resetCur=false&\\_3\\_struts\\_action=%2Fsearch%2Fsearch&\\_3\\_andOperator=true&\\_3\\_cur=22](http://www.acm.gov.pt/acm?p_p_id=3&p_p_lifecycle=0&p_p_state=maximized&p_p_mode=view&_3_advancedSearch=false&_3_keywords=&_3_assetCategoryIds=128143&_3_delta=20&_3_resetCur=false&_3_struts_action=%2Fsearch%2Fsearch&_3_andOperator=true&_3_cur=22)
- **Map of good practice welcoming and integrating immigrants in Portugal**  
<http://www.om.acm.gov.pt/documents/58428/296070/mapa+de+boas+praticas.pdf/85a701a1-d02d-420e-853a-10f5aa0d9b72>

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

- **Migration and refugee flows to the integration**  
<https://www.sg.mai.gov.pt/FundosComunitarios/QFP20142020/Documents/Sess%C3%A3o%20Migra%C3%A7%C3%A3o%20e%20Integra%C3%A7%C3%A3o%20Introdu%C3%A7%C3%A3o%20SGMAI.pdf>
- **The inclusion of migrants and refugees: the role of cultural organizations**  
<file:///C:/Users/VictorS/Downloads/Acesso-Cultura-migrantes-refugiados.pdf>
- **Processos de admissão e integração de imigrantes altamente qualificados em Portugal e a sua relação com a migração circular**  
<https://www.iconline.ipleiria.pt/bitstream/10400.8/1029/1/ESTUDO%2054.pdf>
- **Social Entrepreneurship Handbook A Systemic approach**  
<http://www.igfse.pt/upload/docs/2015/ManualEmpreendedorismoSocial.pdf>
- **Entrepreneur's Practical Guide**  
<https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo->
- **Entrepreneurship**  
<http://www.anje.pt/system/files/items/73/original/Empreendedorismo-v10-final.pdf>
- **Entrepreneurship: Concepts and definitions** - <file:///C:/Users/VictorS/Downloads/612-2762-2-PB.pdf>
- **Economic culture of the ethnic Enterprise: ways of immigration to entrepreneurship** - <http://www.scielo.br/pdf/rae/v47n1/v47n1a11>
- **Self-employment creation**  
[http://www.cidadevirtual.pt/cpr/integra/guia\\_bp\\_emp\\_4.html](http://www.cidadevirtual.pt/cpr/integra/guia_bp_emp_4.html)

### Useful resources – UK

- **UK Government** - <https://www.gov.uk/browse/business>
- **HM Revenue and Customs** - <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs>
- **Department for Business, Energy & Industrial Strategy** – <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-business-energy-and-industrial-strategy>
- **Business Finance Support Finder** - <https://www.gov.uk/business-finance-support>
- **Start Up Loans** - <https://www.startuploans.co.uk/>
- **UK Export Finance** - <https://www.gov.uk/government/organisations/uk-export-finance>
- **Local enterprise partnerships (LEPs)** - <http://www.lepnetwork.org.uk>

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

- **Business Information Points** - <https://www.westminster.gov.uk/business-information-points>
- **Startups**, the UK's leading independent, online resource for anyone starting and growing a business - <https://startups.co.uk>
- **StartUp Britain**, a national campaign by entrepreneurs for entrepreneurs, harnessing the expertise and passion of Britain's leading businesspeople to unleash entrepreneurship across the UK - <http://startupbritain.org>
- **StartUp Donut** website is aimed at helping businesses to succeed by providing reliable information and resources - <https://www.startupdonut.co.uk/about>

### Useful resources – Spain

- **Ader** – a portal from the Economic development agency from La Rioja Government where there is information related with entrepreneurship - <http://www.ader.es/servicios/emprendedores/>
- **Aragon Institute of Employment** – a portal where you can find support service for the creation of companies - <https://inaem.aragon.es/servicio-de-apoyo-la-creacion-de-empresas>
- **Autonomosdecco.es** – a portal from Trade Union Confederation of workers commissions about employment, self-employment and social economy - <http://www.autonomosdecco.es/ccooautonomos/>
- **Autonomous work** – a portal from the department of economic development of the Navarre Government where there is information related with self-employment - [https://www.navarra.es/home\\_es/Temas/Empleo+y+Economia/Trabajo/Autonomo/](https://www.navarra.es/home_es/Temas/Empleo+y+Economia/Trabajo/Autonomo/)
- **Autonomous, Social Economy and Social Responsibility of Companies** – a portal where you can check information and statistical data about autonomous, social economy, and social responsibility of companies – [http://www.empleo.gob.es/es/sec\\_trabajo/autonomos/index.htm](http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/index.htm)
- **Business Extremadura** – a portal from the Extremadura Government related with how to start your own business - <https://extremaduraempresarial.juntaex.es/>
- **Canary Islands Government Service Employment** – a portal where you can find information about entrepreneurship and self-employment - [http://www3.gobiernodecanarias.org/empleo/portal/web/sce/temas/creacion\\_de\\_empresas\\_y\\_autoempleo](http://www3.gobiernodecanarias.org/empleo/portal/web/sce/temas/creacion_de_empresas_y_autoempleo)
- **Cantabria entrepreneurial** – a portal where you can information all type of information related with entrepreneurship - <http://www.cantabriaemprededora.es/>

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

- **Castilla y Leon Government** – information related with social economy and autonomous - <https://empresas.jcyl.es/web/jcyl/Empresas/es/Plantilla100/1284248590033/ / / />
- **Emprendelo** – a portal where you can find information related with entrepreneurship from the Madrid Government - [http://www.emprendelo.es/cs/Satellite?language=es&pagename=PortalEmprendedores/Page/EMPW\\_home](http://www.emprendelo.es/cs/Satellite?language=es&pagename=PortalEmprendedores/Page/EMPW_home)
- **Extremadura works** – a portal from the Extremadura Government related with self-employment - <http://extremaduratrabajo.gobex.es/empresas/ayudas/tipos-de-ayudas/autoempleo>
- **Galicia entrepreneurship** – a portal from the Ministry of economy, employment and industry from Galicia Government about how create a company - <http://www.igape.es/es/crear-unha-empresa/>
- **Go ahead companies** – a portal where you can find a lot of information divided in Micro-enterprises and self-employment, SMES/Cooperatives and labour societies and Large companies from the Castilla y Leon Government - <http://adelante-empresas.castillalamancha.es/adelante>
- **How create a company (LANBIDE)** – a portal with information related with the topic and self-employment from the Basque Employment Service - <http://www.lanbide.euskadi.eus/empleo/-/informacion/como-crear-una-empresa/>
- **I want to be self-employed** – a portal where you can find a lot information related with that topic from the Catalonia Government - <https://web.gencat.cat/es/tramits/que-cal-fer-si/vull-fer-me-autonom/>
- **Junta de Andalucia** – a portal where you can find information about how to be autonomous and how create a company from the Andalucia Government - <http://www.juntadeandalucia.es/temas/trabajar/autoempleo.html>
- **Navarre entrepreneurship** – a portal with information related with entrepreneurs and self-employment from the Navarre Employment Service - <http://www.navarraemprende.com/autonomos>
- **Network of entrepreneurship and innovation in Castilla y Leon** – a portal where you can find all type of information related with that topics - <http://redei.es/>
- **Portal of the entrepreneur** – a portal with a lot of useful information related with entrepreneurship from the Valencia Government - <http://www.emprendedores.gva.es/>
- **SEFTCARM.ES** – a portal from the Regional Employment Service and training from Murcia Government where there is information related with self-employment - [http://www.sefcarm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=40948&IDTIPO=100&RASTRO=c\\$m29982](http://www.sefcarm.es/web/pagina?IDCONTENIDO=40948&IDTIPO=100&RASTRO=c$m29982)
- **Self-employment info** – a portal from “ie University Driving Innovation” with information related with formation, advice and consultancy, informative guides and external service - <https://infoautonomos.economista.es/>

Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278

- **Self-employment rights UATAE** – Union of associations of entrepreneurs and self-employed workers with a information related the topics from the Ministry of Employment and Social Security - <https://uatae.org/>
- **SEPE – Incentives and grants** – a portal where you can find information and documentation for incentives and grants from the Estatal Public State Employment Service - [https://www.sepe.es/contenidos/autonomos/prestaciones\\_ayudas/prestaciones\\_ayudas.html](https://www.sepe.es/contenidos/autonomos/prestaciones_ayudas/prestaciones_ayudas.html)
- **The Confederation of business associations of the Balearic Islands (CAEB)** - a portal the most representative and defends of the general interest of employment in the Balearic Island - <http://www.caeb.com.es/caeb/>

### Useful resources – Greece

- **Koinsep, an informative portal for social enterprises in Greece** - <http://koinsep.org>
- **Ministry of Labour, social security and solidarity** - <http://www.ypakp.gr/>
- **Start Up Greece** - <http://startupgreece.gov.gr/>

### Other useful resources

- **New Start Project** - <http://www.newstart-project.eu/>
- **EPALE, Overview Refugees and Adult Education** - <https://ec.europa.eu/epale/en/content/overview-refugees-and-adult-education-europe>
- **Your Europe, Start-ups** - [http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/start-ups/index\\_en.htm](http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/start-ups/index_en.htm)
- **Business Model Canvas** - <http://business.tutsplus.com/articles/how-to-put-the-business-model-canvas-to-good-use--fsw-40622>



*Projeto "auto-emprego para imigrantes e refugiados com baixa capacidade de alfabetização"-auto-EMP  
2016-1-ES01-KA204-025278*