

Guia de expansão aos

# Países Baixos

Para empresas de tecnologia

---



**SECTEC**  
Embaixada do Brasil na Haia  
Ministério das Relações Exteriores



Programa  
Diplomacia  
Inovação

# Sumário

---

<b>Elaboração</b>	<b>2</b>
<b>Introdução</b>	<b>3</b>
<b>1. Perfil do país</b>	<b>4</b>
<b>2. O ecossistema de inovação neerlandês</b>	<b>6</b>
2.1. Principais verticais:	8
<b>3. Por que as empresas expandem para os Países Baixos?</b>	<b>10</b>
2.1. Ambiente de negócios favorável	10
2.2. Os Países Baixos como plataforma para expansão internacional	11
2.3. Incentivos para atração de startups	12
<b>4. Know before you go</b>	<b>13</b>
4.1. Abrindo uma startup nos Países Baixos	13
4.2. Visto de startup	14
4.3. Custos comuns para operar um negócio nos Países Baixos	16
4.4. Cultura de negócios neerlandesa	16
4.4.2 Dicas para fazer negócios com neerlandeses:	18
<b>5. Pontos de entrada para empresas brasileiras</b>	<b>19</b>
<b>6. Checklist para internacionalização</b>	<b>27</b>
<b>7 - Referências</b>	<b>29</b>

# Elaboração

---

Estudo elaborado pelo Setor de Promoção de Ciência, Tecnologia e Inovação (SECTEC) da embaixada do Brasil nos Países Baixos em colaboração com a consultoria de internacionalização de negócios inovadores uGlobally B.V.

Direitos reservados.

A embaixada do Brasil nos Países Baixos é titular exclusiva dos direitos de autor do presente estudo e permite sua reprodução parcial, desde que a fonte seja devidamente citada.

## **Embaixada do Brasil nos Países Baixos**

Setor de Promoção de Ciência, Tecnologia e Inovação (SECTEC)  
Mauritskade, 19, 2514HD - Den Haag, the Netherlands

Email: [sectec.haia@itamaraty.gov](mailto:sectec.haia@itamaraty.gov)

## **Website:**

Embaixada do Brasil nos Países Baixos: <http://brasemb.haia.itamaraty.gov.br>.

# Introdução

---

Os Países Baixos são historicamente um dos principais parceiros comerciais do Brasil. Muito em função de sua posição como importante "hub" do comércio europeu, em que se destaca o porto de Roterdã, o principal da União Europeia, o país tem presença constante entre os 10 principais destinos de exportação de produtos brasileiros, e segue há dois anos consecutivos como o quarto maior comprador do Brasil.

Só entre janeiro e novembro de 2020, as trocas comerciais entre os dois países aproximaram-se de 7 bilhões de dólares, posicionando os Países Baixos como o principal parceiro de exportação do Brasil na Europa. Além disso, cerca de 10% da carga do porto de Roterdã vem do Brasil.

A expressiva relação econômica bilateral explica-se por diversas razões. Por ser um país pequeno e com poucos recursos naturais disponíveis, os Países Baixos historicamente esforçam-se para inserir sua economia no mercado internacional. Por conta disso, o país criou uma estrutura atrativa e eficiente para se posicionar como o ponto de entrada de empresas estrangeiras no mercado europeu.

A eficiência é palavra-chave para toda a economia neerlandesa dadas suas características de mercado, sua abertura ao exterior e sua consolidação como economia do conhecimento, o que vem contribuindo para que o país se posicione como um dos principais "hubs" de inovação e tecnologia do mundo. De acordo com a última pesquisa do Startup Genome, o ecossistema de Amsterdã já alcançou o status de 3º principal ecossistema da Europa e o 12º do mundo. Além disso, o Global Innovation Index de 2020 situou os Países Baixos como 4º país mais inovador da Europa, e 5º em âmbito global.

O governo neerlandês investe fortemente nessa área, e oferece incentivos para empresas que, de alguma maneira, tragam soluções inovadoras para o mercado local. Por conta disso, o país já atraiu milhares de startups e scale-ups para abrir suas bases europeias nos Países Baixos, incluindo o Netflix, Tesla e Uber.

O objetivo deste guia é, exatamente, compartilhar os principais aspectos do mercado neerlandês de tecnologia e inovação que atraem essas empresas para o país. Além disso, também serão apresentadas melhores práticas para empreendedores brasileiros que tenham interesse em acessar suas oportunidades, pontos de entrada no mercado e dicas para se fazer negócios nos Países Baixos.

# 1. Perfil do país

---

Os Países Baixos são um dos principais parceiros econômicos do Brasil na Europa. O nome informal pelo qual é conhecido - Holanda - é derivado da região mais rica do país, as províncias de Noord-Holland e Zuid-Holland. Essa região engloba as cidades de Amsterdã, Roterdã e Haia, as 3 maiores do país, e 3 das 4 integrantes (juntamente com Utrecht, na província homônima) de uma das maiores aglomerações urbanas da Europa, chamada Randstad. Os Países Baixos fazem parte de um reino que também compreende as ilhas caribenhas de Aruba, Curaçao e São Martinho, as quais têm seus próprios governos, com grau bastante elevado de autonomia.

Tanto o território quanto a população absoluta dos Países Baixos são pequenos, mas o país é densamente povoado. Com apenas 17 milhões de habitantes, sua densidade é de cerca de 500 habitantes por quilômetro quadrado - a maior da Europa.

O país é mundialmente conhecido por sua baixíssima altitude, em que cerca de um quarto do seu território está abaixo ou ao nível do mar. Dessa maneira, grande parte de sua área está vulnerável a enchentes. Os famosos diques Neerlandeses, cuja coroação, após de cerca de 4 séculos de obras, são as obras do "delta", protegem o país contra a subida do nível do mar.

Por conta do seu tamanho e do clima local, o país carece de recursos naturais, razão pela qual historicamente dedicou-se ao comércio internacional, à conquista colonial e às finanças para desenvolver sua economia. A sua consolidação como economia do conhecimento é atualmente uma de suas principais estratégias de inserção internacional.

Apesar de adversidades naturais, os Países Baixos são uma das principais economias do mundo. O país tem hoje o 17º PIB e é o 4º maior exportador do mundo, ficando atrás apenas da China, Estados Unidos e Alemanha. Mesmo sem ter um ambiente muito propício para a agricultura, foi o segundo maior exportador de gêneros alimentícios do mundo. Um dos grandes diferenciais comerciais dos Países Baixos é a sua localização - o país faz fronteiras com a Bélgica e Alemanha, e tem ótimas conexões marítimas, aéreas e ferroviárias com o restante da Europa e com o mundo inteiro. Essas conexões possibilitam o fácil acesso ao mercado consumidor europeu (com mais de 500 milhões de habitantes e alta renda per capita) para as empresas que escolhem os Países Baixos como sua sede local.

Nesse contexto, é visível que a força da economia neerlandesa não está nos seus recursos naturais, mas sim em alguns fatores chave extremamente valorizados pelo país, como o comércio exterior e a inovação.

O valor das suas exportações chegou a 709 bilhões de euros em 2019. Em 2018, 34%

do PIB e cerca de 2,4 milhões de empregos em tempo integral nos Países Baixos - cerca de um terço do total de empregos - estiveram relacionados às exportações de bens e serviços.

<b>Fatos rápidos sobre os Países Baixos</b>	
<b>Nome oficial</b>	Reino dos Países Baixos
<b>Capital</b>	Amsterdã
<b>População</b>	17.28 milhões (2019)
<b>Número de províncias</b>	12
<b>Moeda</b>	Euro
<b>Línguas oficiais</b>	Neerlandês e Frísio
<b>PIB</b>	US\$ 907 bilhões (2019)
<b>PIB/Capita</b>	US\$ 52.448,00
<b>Governo</b>	Monarquia constitucional
<b>Área</b>	41 528 km <sup>2</sup>
<b>IDH</b>	0,944
<b>Fuso horário</b>	CET   UTC+1

## 2. O ecossistema de inovação neerlandês

Os neerlandeses são pioneiros em inovação digital, liderando o caminho para a adoção de novas tecnologias em diversos setores da sua economia. O país é considerado o quinto mais inovador do mundo e seu ecossistema de startups é um dos mais promissores do globo.

O governo dos Países Baixos investe fortemente para incentivar a criação e crescimento de soluções inovadoras e tecnológicas. O príncipe Constantijn van Oranje-Nassau, irmão mais novo do atual monarca, é o principal embaixador do movimento de startups do país, liderando a organização governamental que conecta todos os atores do ecossistema - a [Techleap](#).

A região de Amsterdã é a que mais se destaca nessa área, subindo da 19ª posição global entre os ecossistemas de startups em 2015 para a 12ª em 2020. Trata-se do 3º ecossistema mais promissor da Europa, de acordo com estudo anual do [Startup Genome](#) realizado em 2020.

O país é o berço de mais de 10 unicórnios, sendo a quarta região com mais unicórnios na Europa, o que é impressionante para um país com apenas 17 milhões de habitantes. Entre eles estão os gigantes booking.com, Adyen, Git Lab, Crucell e Take Away. Por conta de grandes nomes como estes, o ecossistema de inovação neerlandês foi avaliado em US\$ 22 bilhões pelo Startup Genome em 2020.

De acordo com esse estudo, os Países Baixos se destacam principalmente pela sua conectividade global, ou seja, pela disponibilidade que uma startup tem de acessar mercados internacionais estando presente nesse ecossistema. Além disso, fatores como a disponibilidade de talento e financiamento também ficaram em destaque neste estudo, como mostra a imagem abaixo.

### Global Startup Ecosystem Rankings

#### Top Ecosystems

Startup Genome

amsterdam





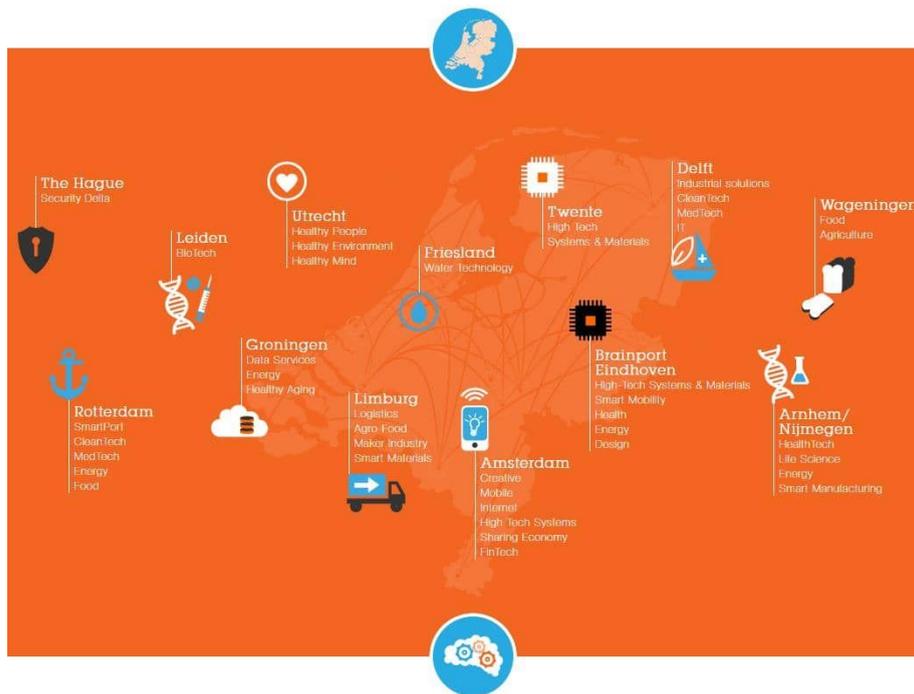
## 2.1. Principais verticais:

Nos Países Baixos existe uma grande tendência de segmentação do ecossistema, em que diferentes atores do mercado se especializam em indústrias específicas para gerar o máximo de valor possível para suas empresas. De forma geral, as principais verticais do mercado neerlandês são:

- **Agri & FoodTech:** Os Países Baixos estão atrás apenas dos Estados Unidos como maior exportador de alimentos do mundo, mesmo sendo um país menor do que o estado de Santa Catarina e tendo condições climáticas pouco favoráveis. Isso só é possível graças à grande utilização de tecnologia e inovação nos processos relacionados à agricultura.
- **Aeroespacial:** Os Países Baixos são a base europeia de empresas como Boeing, Bombardier e, o aeroporto de Schiphol, um dos mais bem conectados do mundo. Isso favorece o desenvolvimento constante de novas tecnologias, além de uma ótima interação entre os *players* envolvidos.
- **Life sciences & Health:** Os Países Baixos possuem um dos ecossistemas de ciências da vida mais concentrados do mundo. O país realiza um investimento médio de mais de € 2 bilhões por ano na área, entre o setor público e o privado, além de oferecer incentivos fiscais e logísticos que atraem várias empresas do mundo inteiro. Os neerlandeses atualmente estão em 4º lugar mundial em pedidos de patentes na área de MedTech e em 8º em patentes farmacêuticas.
- **CleanTech:** Os Países Baixos criaram um ecossistema extremamente qualificado para incentivar empresas desta vertente. Algumas das principais aceleradoras/incubadoras do mundo, tais como a Climate-KIC, Rockstart e Yes!Delft têm programas específicos para essa vertical, ajudando empreendedores a testar e ampliar seus negócios para mercados internacionais.
- **HighTech:** A presença de gigantes como a Philips e ASML, em conjunto com uma ótima infraestrutura e mão de obra qualificada, são propulsores para o desenvolvimento de várias tecnologias inovadoras.
- **FinTech:** A área de FinTech é muito desenvolvida nos Países Baixos. Além de serem historicamente conhecidos por terem criado a bolsa de valores, os Países Baixos também são reconhecidos como o país com maior penetração de *mobile-banking* e menor número de pagamentos em espécie da Europa.
- **BioTech:** A vertical de BioTech vem crescendo muito rapidamente nos Países Baixos - O país já é o sexto maior no pedido de patentes de biotecnologia, além de contar com um ecossistema extremamente preparado para a utilização de novos produtos.

Apesar de ser um país pequeno, as verticais de destaque dos Países Baixos também têm grande influência geográfica. Algumas regiões do país possuem um foco específico em verticais como ciências da vida, por exemplo, enquanto outras regiões são muito mais fortes na área de AgriTech.

Essa divisão acontece principalmente por conta dos atores presentes em cada região. A cidade de Leiden, por exemplo, é famosa por ter uma universidade com muita pesquisa na área de biotecnologia. Por conta disso, a região acaba atraindo diversas empresas e mão de obra qualificada, abrindo novas possibilidades e facilitando a jornada de empresas que atuam com essa vertical específica. As imagens abaixo exemplificam essa divisão.



**Regional sector hotspots.**

Startup distribution per province

	Noord Holland	Zuid Holland	Noord Brabant	Utrecht	Overijssel	Groningen	Gelderland	Friesland	Limburg	Flevoland	Drenthe	Zeeland
Fintech	329	113	51	76	15	13	26	6	13	15	5	3
SaaS	205	156	66	63	27	24	26	6	10	9	3	4
Marketing	355	132	65	60	19	15	25	11	7	7	3	1
Healthtech	191	172	114	98	51	32	76	10	51	9	3	3
Foodtech	137	68	53	25	12	9	70	13	13	6	3	5
Mobility	159	106	51	44	16	16	30	6	12	2	2	2
Travel	131	20	15	12	5	7	6	2	2	2	2	1
Energy	150	172	67	40	30	15	56	23	17	4	6	2
eCommerce	289	93	56	44	22	11	30	11	14	5	5	5
Education	119	70	19	27	6	12	14	1	5	2	3	0
Security	71	79	22	20	16	11	14	6	7	9	2	1
Robotics	14	49	22	12	4	6	12	3	7	1	2	1
Semiconductors	19	21	34	7	16	1	10	6	6	1	1	0

Looking at the distribution of a province's startups by sector, reveals emerging trends for provincial sector specialization.

**Wageningen University (Gelderland)**

Foodtech startups are taking off in the vicinity of one of the world's leading Food Science research centres.

**Rotterdam (Zuid Holland)**

One of Europe's largest ports has doubled down on energy, industrial tech and manufacturing.

**The Hague / ImpactCity (Zuid Holland)**

Synonymous around the world with the legal sector, over-indexes in creating impact tech, regtech and security startups.

**Brainport, Eindhoven (Noord Brabant)**

The home of Dutch semiconductor (NXP, ASML, Philips) is in Eindhoven.

## 3. Por que as empresas expandem para os Países Baixos?

---

Várias empresas globalmente reconhecidas escolheram os Países Baixos como a sua sede europeia, entre elas: Asus, Uber, Netflix e Tesla. Claro, não existe apenas um motivo pelo qual essas empresas decidiram usar os Países Baixos como sua base, mas sim uma combinação de diversos fatores que faz com que o país seja extremamente atrativo para empresas internacionais.

Nesta seção, detalham-se os principais motivos que atraem tantas empresas para os Países Baixos:

### 2.1. Ambiente de negócios favorável

Os Países Baixos estão sempre nos rankings mais altos quando se fala em ambiente de negócios. Além de proporcionar uma economia estável e segura, o país também oferece um mar de oportunidades para aqueles que desejam explorar seu mercado:

- **A economia mais competitiva da Europa:** Os Países Baixos têm a quarta economia mais competitiva do mundo, sendo também a melhor colocada no continente europeu.
- **Um dos poderes de compra mais altos do mundo:** Como a população dos Países Baixos é pequena, seu poder de compra também acaba sendo muito elevado. O PIB per capita do país em 2019 é de US\$ 52.331, bastante superior à média da União Europeia (US\$ 34.918) e da média da totalidade dos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (US\$ 39.485). (Fonte: [World Bank](#)).
- **Economia inovadora:** De acordo com o [Global Innovation Index de 2020](#), os Países Baixos ocupam o 5º lugar no ranking das economias mais inovadoras do mundo, ficando atrás apenas da Suíça, Suécia, Estados Unidos e Reino Unido.
- **Presença de gigantes:** O país é a casa de diversas empresas globais, sendo 13 delas parte do grupo Fortune Global 500, tais como a Unilever, Shell, Heineken, Airbus e Exor.
- **Incentivos fiscais:** Além de ter um sistema tributário relativamente simples, tendo uma pontuação 87.4/100 no ranking elaborado pela PwC e o Banco Mundial, o país também possibilita que suas empresas utilizem incentivos fiscais para "reinvestir" no seu negócio, incluindo uma isenção de até 100% de dividendos.

## 2.2. Os Países Baixos como plataforma para expansão internacional

Apesar de ter uma economia altamente estável, os Países Baixos ainda são um país pequeno e que depende fortemente de relações internacionais para prosperar. Por conta disso, o país criou uma estrutura que o tornou uma escolha estratégica não só pela sua própria economia, mas principalmente pelas possibilidades de expansão para outros mercados como um próximo passo.

Com essa mentalidade focada em negócios internacionais, os Países Baixos conseguiram se posicionar como uma das principais portas entradas para o mercado europeu, destacando-se pelos seguintes fatores:

- **Localização geográfica:** Os Países Baixos estão localizados muito próximo das três maiores economias da Europa - Alemanha, França e Reino Unido - além de possibilitar fácil acesso aos diversos outros mercados da União Europeia.
- **País mais bem conectado do mundo:** Tanto o porto de Roterdã quanto o aeroporto Schiphol são duas das principais portas de entrada e saída de mercadorias da Europa. Devido ao Mercado Único Europeu, empresas podem importar e exportar bens e serviços livremente para o restante da União Europeia com uma empresa neerlandesa. Dessa maneira, várias empresas utilizam o país como centro logístico para atender todo o restante do continente.
- **Fluência em inglês:** Os neerlandeses são o povo com a melhor fluência de inglês como língua estrangeira do mundo segundo um estudo da [Education First](#) em 2020. Mais de 90% da população é fluente na língua, o que possibilita que tanto empresas quanto funcionários estrangeiros se adaptem mais facilmente ao novo país.
- **Maior número de acordos bilaterais do mundo para evitar dupla tributação:** Os Países Baixos têm mais de 100 tratados bilaterais com outros países, o que faz com que o país seja extremamente atrativo para empresas que querem operar em uma escala global.
- **Mão de obra qualificada:** As universidades neerlandesas são bem reconhecidas e possuem muitos dos seus cursos em inglês, já com o objetivo de preparar seus alunos para trabalhar em um cenário internacional.
- **Ambiente favorável para estrangeiros:** O neerlandês, de maneira geral, é um povo muito receptivo ao estrangeiro. Além disso, o governo está constantemente buscando maneiras de atrair imigrantes e empreendedores internacionais qualificados, incluindo facilidades com vistos e diminuição de impostos sobre salário para auxiliar com os custos de realocação de expatriados.

### 2.3. Incentivos para atração de startups

Os Países Baixos oferecem diversos benefícios para empresas que optam por utilizar o país como sua sede. Além de todos os pontos citados anteriormente, o país ainda oferece alguns benefícios exclusivos para startups e empresas de tecnologia, tais como:

- **Visto para startups:** O *Startup visa* oferece facilidades migratórias para que empreendedores estrangeiros possam abrir e operar os seus negócios a partir dos Países Baixos. Para receber o visto, o empreendedor precisa, obrigatoriamente, criar um relacionamento com um *facilitador* - uma organização que irá ajudá-lo a adaptar seu negócio para o mercado local. Mais detalhes sobre essa modalidade de visto estão disponíveis na seção 4.2 deste documento.
- **Crédito fiscal para P&D:** O governo neerlandês oferece uma compensação para empresas que estão investindo ativamente em P&D por meio da diminuição de impostos e outros custos relacionados a essas atividades. A empresa pode pagar até 40% menos de impostos salariais e apenas 7% de *corporate tax* relacionados ao desenvolvimento e venda de produtos inovadores, por exemplo.
- **Crédito para inovação:** Além de dar créditos fiscais, o governo também trabalha com investimentos a fundo perdido e/ou empréstimos muito competitivos para auxiliar as empresas locais a desenvolver novas tecnologias.
- **Parcerias público-privadas:** O governo neerlandês tem interesse no setor de inovação e está constantemente incentivando parcerias com os diferentes atores do ecossistema, sejam eles empresas, universidades, ou instituições governamentais.

## 4. Know before you go

---

Caso você tenha se interessado nas oportunidades que os Países Baixos têm a oferecer para a sua empresa, também recomendamos que você avalie os próximos pontos com bastante cuidado. Estes são alguns tópicos que chamamos de *know before you go*, ou seja, são informações e atividades que você precisa levar em consideração para avaliar a estratégia de abrir operações no mercado neerlandês.

### 4.1. Abrindo uma startup nos Países Baixos

Antes de tudo, é importante mencionar que você não precisa abrir uma empresa neerlandesa para vender para o mercado local. É possível acessar o mercado local por meio de exportações diretamente do Brasil, tanto de serviços quanto de produtos. No entanto, caso você queira aproveitar os benefícios mencionados nos tópicos anteriores, contratar uma equipe local e/ou estar mais próximo dos seus clientes europeus, a incorporação da empresa vira uma necessidade.

Não existem muitas restrições para se abrir uma empresa nos Países Baixos como estrangeiro, mas para as estruturas legais mais comuns é recomendado que mais da metade das ações da empresa neerlandesa pertençam a diretores com residência fiscal no país. Por conta disso, o visto para empreendedores de startup ganhou muita repercussão para aqueles que têm interesse em desenvolver seu projeto nos Países Baixos.

Para incorporar uma empresa neerlandesa, é necessário seguir os seguintes passos:

- 1. Regularização para trabalhar:** Caso você não tenha cidadania europeia, será necessário solicitar um visto de trabalho nos Países Baixos. Os vistos mais comuns para empresas de tecnologia são o visto de startup e o *self-employed visa*. Em essência, os dois vistos são parecidos - ambos lhe permitem abrir uma empresa, operar e residir legalmente no país. No entanto, o *self-employed visa* (explicado em detalhes [neste link](#)) possui um sistema de avaliação mais rigoroso e não oferece suporte personalizado como o *Startup Visa* (detalhado no tópico 4.2).
- 2. Selecione a estrutura legal da sua empresa:** O país oferece diversos tipos de incorporação para diferentes necessidades, que podem [ser acessados com este link](#). O tipo mais utilizado nos Países Baixos é a *besloten vennootschap* (BV), comparável com uma sociedade limitada no Brasil, que possibilita maior liberdade para operação, ao mesmo tempo em que "protege" os sócios contra eventuais perdas.
- 3. Escolha o local da sua empresa:** Os Países Baixos têm uma grande variedade de espaços de trabalho, incubadoras, facilitadores de startups, aceleradores e outros

edifícios disponíveis para instalar startups.

Em certos locais, os regulamentos de zoneamento estipulam quais tipos de negócios podem ser realizados. Contate as autoridades locais para descobrir como as áreas foram zoneadas ou as instalações foram designadas para uso comercial.

- 4. Registre sua empresa:** Você deve registrar seu negócio na Câmara de Comércio dos Países Baixos (KvK). A KvK transmitirá seus dados à Administração Fiscal e Alfandegária neerlandesa (Belastingdienst), que lhe emitirá um número de identificação VAT, que será utilizado para correspondência e envio de faturas a seus clientes, e um número VAT, que será utilizado para suas transações com a Administração Fiscal.

É importante mencionar que é obrigatório utilizar o serviço de um notário civil para a incorporação da sua empresa dependendo da estrutura que você escolheu na etapa 2. Esse notário irá auxiliá-lo a criar os documentos necessários para registrar o seu negócio.

- 5. Abra uma conta no banco:** Você precisará de uma conta bancária corporativa neerlandesa para lidar com transações comerciais financeiras nos Países Baixos. Os três principais bancos locais, o ABN AMRO, ING, Rabobank, oferecem uma [avaliação digital](#) para avaliar se você pode abrir uma conta com eles. Dentre os requisitos para essa abertura estão uma carta de recomendação do seu facilitador (caso escolha o visto de startups - ver tópico 4.2), e o compartilhamento de diversas informações da empresa, desde o seu registro até um detalhamento das suas operações.
- 6. Registros pessoais:** Além dos registros da empresa, você também precisa abrir uma conta bancária pessoal, solicitar o seu registro fiscal (BSN, que equivale ao "CPF neerlandês") e adquirir os seguros obrigatórios para residir nos Países Baixos, tais como o seguro saúde e seguro para veículos (se for o caso).

## 4.2. Visto de startup

O visto neerlandês para startups é uma autorização especial de residência de um ano para empreendedores de fora da União Europeia que desejam lançar um negócio nos Países Baixos. Ao final deste ano, o governo neerlandês, você e o seu facilitador irão avaliar a evolução do negócio e decidir se vale a pena estender seu visto para continuar o desenvolvimento da empresa a partir dos Países Baixos.

Para solicitar o visto de startups, você deve seguir o seguinte passo-a-passo:

- 1. Encontre um facilitador:** O governo dos Países Baixos entende que instituições como aceleradoras, incubadoras, investidores, parques tecnológicos e/ou outros atores têm mais experiência para julgar se seu negócio é interessante para o mercado local do que eles próprios. Dessa maneira, eles exigem que você crie um acordo comercial com um desses facilitadores para receber o visto.

O facilitador tem como obrigação oferecer um apoio personalizado para o empreendedor entrar no mercado local de acordo com as suas necessidades específicas. O facilitador pode, por exemplo, ajudar na gestão operacional, marketing, aquisição de investimentos, incorporação da empresa, entre outros vários fatores.

Você pode encontrar a lista com todos os [facilitadores já credenciados com este link](#).

- 2. Crie um acordo comercial com o seu facilitador:** Para isso, você precisa apresentar um plano de negócios detalhado e conversar com diferentes facilitadores para entender qual instituição consegue oferecer o apoio mais adequado para o seu negócio. Esta cooperação deve ser oficialmente estabelecida em um acordo (assinado) entre você e o facilitador e pode seguir diversos formatos, sendo os principais:
  - a. Um acordo de serviços, em que você paga o facilitador para receber os auxílios necessários de acordo com um valor pré-estabelecido entre as partes;
  - b. Uma aceleração/incubação, em que você participa de um dos programas oferecidos pelo facilitador e "paga", normalmente, com ações da empresa;
  - c. Um investimento, em que o facilitador compra parte das suas ações em troca de um valor acordado entre as partes.
  
- 3. Preencha e envie os documentos solicitados:** Além do formulário padrão com suas informações pessoais, o governo também exige que você crie um documento detalhando:
  - a. O seu produto/serviço e a inovação que ele traz para o mercado local;
  - b. A estrutura da sua organização (sócios, funcionários, história da empresa);
  - c. Um passo-a-passo explicando as atividades associadas com a criação da empresa nos Países Baixos;
  - d. Que você tem dinheiro o suficiente para se manter nos Países Baixos por esse ano (€15.240). Esse valor pode ser obtido por meio de um investimento por parte do facilitador ou pelas próprias reservas da empresa e/ou dos sócios.
  
- 4. Pague o visto e aguarde a resposta:** O custo do requerimento é de € 333. Assim que você pagar, o governo começa a avaliar todos os documentos e deve te dar uma resposta em até 90 dias. Quando receber uma resposta positiva, você deve seguir com o procedimento de abertura de empresa mencionado no tópico anterior deste documento.
  
- 5. Condições adicionais:** Além dos passos mencionados anteriormente, também é necessário que você preencha as [condições gerais](#) exigidas para se residir nos Países Baixos e que seu facilitador esteja registrado na Câmara de Comércio local (KvK). Você não precisa abrir uma empresa antes de realizar sua aplicação, mas deverá fazê-lo assim que receber uma resposta positiva em relação ao visto.

### 4.3. Custos comuns para operar um negócio nos Países Baixos

Os principais custos no seu primeiro ano nos Países Baixos estão normalmente mais relacionados à incorporação da empresa, os impostos que você vai pagar e os funcionários que contratar. Para referência, a consultoria uGlobally desenvolveu uma tabela simples com uma estimativa do quanto isso poderá custar. Claro, o preço pode variar de acordo com a realidade da sua empresa, mas esse é um ponto de partida para pensar a organização financeira do seu negócio.

Descrição	Custo (€)
<b>Incorporação da empresa (1 ano de operação)</b>	
Registro na câmara de comércio (KvK)	€50
Capital social	€0.01 mínimo
Honorários notário civil (obrigatório, dependendo da estrutura da empresa)	€500 - €1.200
Custos anuais com contador (obrigatório)	€600 - €1.800
<b>Total (estimativa)</b>	€1.150 - €3.050
<b>Impostos</b>	
Corporate Income Tax p/ lucros de até €200.000	15%
Corporate Income Tax p/ lucros acima de €200.000	20.5%
Imposto sobre Valor Agregado (IVA / BTW)	0%, 9% ou 21%
<b>Recursos Humanos</b>	
Salário mínimo neerlandês (Bruto)	€1.635,60/mês (2019)
Salário médio neerlandês (Bruto)	€ 3.040/mês
Férias (Paid leave)	8% do salário bruto
Employment costs (Seguros)	15.21% do salário bruto

### 4.4. Cultura de negócios neerlandesa

A cultura de negócios neerlandesa tende a ser bem diferente da do Brasil, o que pode gerar mal-entendidos. Dessa maneira, entender a cultura local e como conduzir uma relação comercial é essencial para a sua empresa prosperar neste mercado.

Erin Meyer, autora do livro "The Culture Map", desenvolveu uma estrutura em que é possível comparar diferentes culturas de negócio e identificar quais as principais diferenças entre elas. Para isso, ela mapeou as dimensões culturais fundamentais que serão utilizadas para exemplificar as diferenças entre a cultura brasileira e a neerlandesa:

- 1. O modo que nos comunicamos:** A comunicação do brasileiro tem um contexto mais alto que a comunicação do neerlandês. Ou seja, nos Países Baixos a comunicação é mais precisa, simples e clara, enquanto no Brasil nós temos a tendência de falar por entrelinhas e deixar alguns assuntos subentendidos.
- 2. Como damos “feedbacks” negativos:** Os neerlandeses não têm problema em darem “feedbacks” negativos diretos, além de confrontarem diretamente ideias que não estejam de acordo com o que imaginam. É muito comum que simplesmente digam "eu não gostei da sua ideia" na primeira reunião, enquanto no Brasil isso pode parecer rude. Para evitar essa imagem, os brasileiros utilizam muito do eufemismo para amenizar um comentário negativo.
- 3. Como lideramos empresas:** os brasileiros possuem uma cadeia mais verticalizada de liderança empresarial que os neerlandeses. Ou seja, a distância entre o gestor e o seu funcionário é "maior" do que nos Países Baixos, onde um funcionário pode ter um poder de decisão tão alto quanto seu gestor, dependendo do assunto.
- 4. Como tomamos decisões dentro da empresa:** Devido a verticalização da liderança, as decisões no Brasil tendem a ser tomadas de "de cima para baixo" (top-down), com grande ou total poder de decisão vindo de cargos mais altos na empresa. Os neerlandeses, por outro lado, tendem a tomar suas decisões de modo mais horizontal, com maior busca de consenso entre todo o grupo.
- 5. Geração de confiança:** A geração de confiança no Brasil está muito relacionada com o fator pessoal - nós precisamos ter um bom relacionamento pessoal com o nosso cliente/fornecedor para nos sentirmos seguros de fechar um contrato. Nos Países Baixos, por outro lado, essa confiança tende a ser construída por fatos mais concretos e "imparciais".
- 6. Flexibilidade com o tempo:** Atraso é sinônimo de irresponsabilidade nos Países Baixos, enquanto no Brasil é mais socialmente aceito. Isso também se reflete no dia a dia do negócio, principalmente em relação a prazos e implementação de projetos. No Brasil, temos a tendência de ser mais flexíveis do que nos Países Baixos caso algo dê errado e seja necessário ajustar tarefas e “*deadlines*”
- 7. Persuasão:** No Brasil, tendemos a contextualizar nossos "pitches" de venda e sempre focar mais no "porquê" antes de explicar como o produto funciona. Nos Países Baixos, por outro lado, é preferível que você primeiro mostre o "como" e os resultados que se pode alcançar para depois explorar outros aspectos relacionados ao negócio.

#### 4.4.2 Dicas para fazer negócios com neerlandeses:

- 1. Seja direto e franco:** os neerlandeses não gostam de deixar combinações subentendidas ou sujeitas a algum tipo de interpretação. Se você não gostou de algo ou não está confortável com alguma situação, não tenha medo de falar abertamente sobre isso. Caso contrário, você pode passar uma percepção de desorganização e até mesmo de desonestidade.
- 2. Não se sinta ofendido:** por serem muito simples e diretos na sua comunicação, nós podemos ter a percepção que os neerlandeses são rudes e até mesmo mal-educados na hora de comunicar algo que não gostaram.
- 3. Direto ao que interessa:** diferente dos brasileiros, os neerlandeses não investem muito tempo em criar um relacionamento pessoal durante uma negociação. Na cultura neerlandesa, a tendência é sempre ter uma conversa inicial (~5 minutos) sobre algum assunto aleatório e já ir direto ao que interessa, enquanto no Brasil é mais comum estender esses assuntos preliminares.
- 4. Seja pontual:** a pontualidade é um assunto sério para os neerlandeses. Chegar 10 minutos atrasado para uma reunião mostra desrespeito com o horário do outro, além de falta de organização pessoal. Evite ao máximo que isso aconteça.
- 5. Se prepare para negociar:** Os neerlandeses são conhecidos por serem ótimos negociadores - energéticos, duros e diretos. Dessa maneira, esteja sempre preparado para se engajar nessas discussões e tenha clareza sobre os seus objetivos, de modo a defendê-los de forma igualmente assertiva.
- 6. Na hora de negociar, não deixe ninguém "de fora":** Por termos uma cultura de liderança mais hierárquica no Brasil, é comum que a gente centralize a nossa atenção durante uma negociação no chefe ou nos diretores da empresa. No entanto, nos Países Baixos as decisões são tomadas em grupo e a opinião de todas as pessoas envolvidas é levada em consideração. Portanto, garanta que você vai dar a atenção necessária para todos os envolvidos - dos estagiários ao CEO da empresa.
- 7. Seja casual:** Apesar de serem sérios e muito diretos, os neerlandeses tendem a ter uma cultura de trabalho informal quando comparada, por exemplo, com países asiáticos. Como todos são considerados "iguais" dentro da empresa, não existem etiquetas tão rígidas quanto à vestimenta e quanto aos pronomes de tratamento utilizados entre funcionários de uma empresa, independentemente da hierarquia.

## 5. Pontos de entrada para empresas brasileiras

---

Para completar este guia, foram mapeados os principais pontos de acesso para empresas brasileiras nos Países Baixos, tais como as principais aceleradoras, agências de atração de investimento, *hubs* de inovação, entre outros. Essas são empresas que podem auxiliar nos primeiros passos no mercado neerlandês, bem como criar o *network* necessário para escalar o seu negócio em outros países europeus.

Você pode conferir a lista com as principais organizações de cada uma das categorias citadas abaixo ao final desta sessão do documento.

- **Agências de desenvolvimento:** essas organizações são responsáveis pelo desenvolvimento de suas regiões, incluindo a atração de empresas estrangeiras e o auxílio para que elas consigam explorar o mercado neerlandês. Podem, por exemplo, apresentá-lo a investidores, potenciais parceiros e/ou prestadores de serviços - tudo sem custo.
- **Aceleradoras e incubadoras:** essas empresas têm como objetivo auxiliar novos empreendedores a lançar seus produtos/serviços e conquistar seus primeiros clientes. Além de auxiliar com o compartilhamento de um *network* estratégico e mentorias, elas muitas vezes também podem investir na sua empresa em troca de uma pequena participação (“equity”).
- **Hubs de inovação:** os “*hubs*” de inovação são espaços que concentram diversas empresas inovadoras, bem como vários prestadores de serviços e atores do ecossistema que podem auxiliar a sua empresa. Eles podem te ajudar a criar um ótimo *network* inicial para lançar a sua empresa nos Países Baixos.
- **Coworkings:** apesar de ser o tipo de organização com o menor número de serviços agregados, os coworkings também podem ajudar a criar um *network* inicial para iniciar suas operações nos Países Baixos - especialmente os que têm focos específicos na área de tecnologia e inovação.
- **Databases:** Os Países Baixos também tem vários sites com informações e contatos extremamente relevantes que podem te auxiliar a encontrar o que você está buscando.
- **Clusters:** você pode utilizar o *network* de associações específicas da sua indústria para criar seus primeiros contatos no mercado neerlandês.
- **Órgãos Governamentais:** é possível utilizar algumas instituições governamentais para conseguir informações relevantes do mercado local e seus primeiros contatos neerlandeses.

- **Câmaras de comércio:** essas organizações possuem o objetivo de fomentar o comércio bilateral entre duas regiões. Para isso, elas oferecem tanto informações relevantes sobre as condições de negócios locais quanto um *network* específico com empresas que já estão pré-dispostas a fazer negócios com parceiros internacionais.
- **Eventos de inovação:** apesar de não ser uma organização que ofereça auxílios específicos para a entrada de mercado, os eventos podem ser uma ótima porta de entrada para empresas que querem desenvolver um *network* qualificado nos Países Baixos.
- **Outros:** você também pode contar com o apoio de serviços profissionais para auxiliar a sua entrada no mercado local. Essas empresas normalmente atuam como um braço extra da sua empresa, auxiliando-o a aumentar seu *network* e gerar novas vendas no mercado-alvo.

Confira nas próximas páginas a lista com **mais de 50 pontos de entrada** para você explorar com a sua empresa.

## Pontos de entrada - Países Baixos

#	Tipo	Nome	Cidade	Descrição	Facilitador visto?	Indústrias foco	Site
1	Aceleradora	Antler	Amsterdã	Antler é uma empresa que investe em startups early stage. No vibrante centro de tecnologia de Amsterdã, a empresa reúne empresários de todas as origens para construir as empresas do futuro.	Sim	Sector Agnostic	<a href="http://antler.co/Amsterdã">antler.co/Amsterdã</a>
2	Aceleradora	Collider Accelerator	Amsterdã	A Collider Accelerator visa encontrar as melhores startups para investir e escalar, trazer sua tecnologia inovadora para empresas e, por fim, proporcionar retorno aos investidores.	Sim	Marketing, Communications, Digital	<a href="http://collider.io/">collider.io/</a>
3	Aceleradora	Impact Hub	Amsterdã	A partir de uma visão de que os empreendedores de impacto desempenham papel importante na solução dos desafios sociais atuais, assim como de suas infraestruturas de suporte, a Impact Hub reúne parceiros e redes intersectoriais para construir um ecossistema de forte impacto e acelerar a nova economia.	Sim	Startups de Impacto	<a href="https://Amsterdã.impacthub.net/startups">https://Amsterdã.impacthub.net/startups</a>
4	Aceleradora	PortXL	Rotterdam	Trata-se de um dos ecossistemas de startups, scale-ups, parceiros corporativos e mentores, como criadores de mudanças, pensadores criativos e solucionadores de problemas que trabalham em colaboração com vistas a romper o status quo da tecnologia marítima.	Sim	Tecnologia marítima	<a href="http://Portxl.org/">Portxl.org/</a>
5	Aceleradora	Startlife	Wageningen	A StartLife capacita fundadores para construir e fazer crescer startups Foodtech & Agtech com impacto duradouro. Desde 2010, a StartLife construiu, apoiou e financiou mais de 300 startups, impulsionando tecnologias inovadoras nos domínios de alimentos e agricultura e criando um impacto duradouro.	Sim	Agitech e Foodtech	<a href="http://Start-life.nl/">Start-life.nl/</a>
6	Aceleradora	Startup Bootcamp	Amsterdã	Mantém programas de aceleração com um foco principal: ajudar fundadores de tecnologia ambiciosos em estágio inicial a sacudir as indústrias. Isso é feito por meio de um intenso programa de 3 meses que tem sido ajustado desde 2010 para acessar com eficiência uma rede internacional de mais de 2.000 fundadores de startups, ex-alunos, parceiros corporativos e investidores.	Sim	Media, FinTech, Cybersecurity and ecommerce	<a href="http://Startupbootcamp.org/">Startupbootcamp.org/</a>
7	Aceleradora	Startup in Residence	Amsterdã	O programa Startup in Residence conecta startups e scale-ups com os principais desafios sociais em Amsterdã. Fundado em Amsterdã em 2015, o programa convida empresários neerlandeses e internacionais a enfrentar esses desafios em colaboração com o governo local. Suas soluções inovadoras buscam impactar a cidade e também seus cidadãos.	Sim	Startups de impacto	<a href="http://Startupinresidence.com/">Startupinresidence.com/</a>
8	Aceleradora	Utrechtinc	Utrecht	Apoia pesquisadores, fundadores de startups de tecnologia e estudantes empreendedores. Opera programas de validação para levar ideias ou pesquisas ao mercado, bem como programa de aceleração para expandir startups.	Sim	Sector Agnostic	<a href="http://Utrechtinc.nl/">Utrechtinc.nl/</a>

## Pontos de entrada - Países Baixos

9	Aceleradora	Yes Delft	Delft	Parte do pressuposto de que as empresas de tecnologia, por meio da inovação, fornecem uma contribuição crucial para a sociedade e a economia. Promete transformar ideias e equipes promissoras em startups sólidas e os ajudam a se tornarem empresas de sucesso.	Sim	AI, Aviation, Blockchain, CleanTech, DeepTech, MedTech, Robotics	<a href="http://Yesdelft.com">Yesdelft.com</a>
10	Aceleradora	WorldStartup	Den Haag	Coletivo de empreendedores, especialistas, mentores e investidores internacionais dedicados a ajudar startups e scale-ups com foco em impacto.	Sim	Startups de Impacto	<a href="http://Worldstartup.co/">Worldstartup.co/</a>
11	Aceleradora e hub de inovação	Climate-Kic	Utrecht e Amsterdã	Apoiados pelo Instituto Europeu de Inovação e Tecnologia, identifica e apoia inovações que ajudam a sociedade a mitigar e adaptar-se às alterações climáticas. Acredita que uma economia sustentável e descarbonizada não é apenas necessária para evitar mudanças climáticas catastróficas, mas apresenta uma grande variedade de oportunidades para os negócios e a sociedade.	Sim	Impact	<a href="http://Climate-kic.org/">Climate-kic.org/</a>
12	Agência de desenvolvimento	Brightlands Innovation Factory	Geleen	Capacita pioneiros em materiais avançados, saúde, nutrição e serviços inteligentes em sua jornada de uma ideia ousada a uma empresa consolidada.	Sim	Biotech, Healthtech, Digital, Food, Materials, Smart Service, Social Entrepreneur	<a href="http://brightlandsinnovationfactory.com/">brightlandsinnovationfactory.com/</a>
13	Agência de desenvolvimento	Novel T	Enschede	Novel - T ajuda estudantes, startups, scale-ups e pesquisadores a desenvolver e fortalecer o poder inovador de PMEs regionais e grandes empresas.	Sim	Social impact, Big Data, AI, Photonics, Security, Energy, MedTech, Robotics, Unmanned systems and materials	<a href="http://Novelt.com/en/">Novelt.com/en/</a>
14	Agência de desenvolvimento	Oost NL	Apeldoorn	A East Netherlands Development Agency (Oost NL) apoia empresários (interessados) nessa região. Se uma empresa está pensando em se localizar no leste dos Países Baixos ou ter operações nesse local, a Oost NL ajuda em todas as fases com serviços gratuitos e confidenciais, com vistas a fazer crescer e prosperar o negócio.	Sim	Sector Agnostic	<a href="http://Oostnl.com/">Oostnl.com/</a>
15	Agência de desenvolvimento	Founded in Groningen	Groningen	Conecta, apoia e promove startups, empresas e iniciativas no ecossistema de inovação de Groningen, com vistas a possibilitar a inovação com mais impacto e o crescimento mais rápido.	Sim	Empreendedores de todas as verticais	<a href="http://Foundedin groningen.com/">Foundedin groningen.com/</a>
16	Agência de desenvolvimento	Innovation quarter	Den Haag	O InnovationQuarter facilita a colaboração (internacional) entre empresas inovadoras, institutos de conhecimento e governo. A equipe de Desenvolvimento de Negócios fornece conhecimento e expertise, além de facilitar oportunidades dentro de sua rede. Por conta disso, mantém contato permanente com grandes empresas, startups e institutos de conhecimento.	Não	Maritime & Harbor, Horticulture, Aerospace, Life Sciences & Health, High Tech, Systems & Materials, Energy, Circular economy, ICT and Cybersecurity	<a href="http://Innovationquarter.nl/en/">Innovationquarter.nl/en/</a>
17	Agência de desenvolvimento	Utrecht Region	Utrecht	O IWCUR oferece um <i>soft-landing</i> para empresas estrangeiras na Região de Utrecht. Apoia nas providências administrativas. Também fornece informações e conselhos dedicado sobre como trabalhar e morar na Região de Utrecht para facilitar a sua adaptação e instalação.	Não	Sector Agnostic	<a href="http://Welcome.utrechtregion.com/en">Welcome.utrechtregion.com/en</a>

## Pontos de entrada - Países Baixos

18	Cluster	HealthInc	Amsterdã	Fundada pelo Amsterdã Health and Technology Institute e fundadores da Startupbootcamp, a HealthInc conecta diferentes mundos geograficamente e entre setores, para ajudar fundadores ambiciosos a acessar mercados e melhorar a saúde.	Sim	Healthtech	<a href="http://Healthinc.io/">Healthinc.io/</a>
19	Cluster	Holland FinTech	Amsterdã	Desde 2014, fornece acesso ao conhecimento, network, a investimentos e a talentos na área de FinTech. Conectamos pessoas e organizações na cadeia de valor financeiro, permitindo que consumidores e empresas lucrem com a inovação e o desenvolvimento.	Não	FinTech	<a href="http://Hollandfintech.com/">Hollandfintech.com/</a>
20	Cluster	Foodvalley	Wageningen	A Foodvalley NL tem desenvolvido e fortalecido o ecossistema da indústria; uma rede internacional de organizações que trabalham em conjunto na transição para um sistema alimentar sustentável.	Não	FoodTech	<a href="http://Foodvalley.nl/">Foodvalley.nl/</a>
21	Cluster	Holland Bio	Den Haag	A HollandBIO define-se como o coração pulsante do setor de ciências da vida neerlandês. Com inovações biotecnológicas de classe mundial, impulsiona a saúde, a sustentabilidade e a economia.	Não	BioTech	<a href="http://Hollandbio.nl/">Hollandbio.nl/</a>
22	Cluster	ICAI	Amsterdã	O centro de inovação de inteligência artificial é um network nacional com o objetivo de estimular a área de inteligência artificial.	Não	AI	<a href="http://Icai.ai/">Icai.ai/</a>
23	Cluster	HealthValley	Nijmegen	Acelera inovações de impacto com vistas a tornar a saúde e cuidados de amanhã possíveis hoje! A Health Valley, que se define como a rede de inovação em saúde mais progressista dos Países Baixos, com seus mais de 240 parceiros, vem fazendo há cerca de 15 anos.	Sim	Healthtech	<a href="http://Healthvalley.nl/">Healthvalley.nl/</a>
24	Coworking	42 Workspace	Rotterdam	O 42workspace é um dos principais espaços de coworking e comunidade de empreendedores digitais de Rotterdam.	Sim	Agnóstico	<a href="http://42workspace.com">42workspace.com</a>
25	Coworking	CIC Rotterdam	Rotterdam	Propondo-se como uma porta de entrada para a Europa, o CIC Rotterdam expande a comunidade existente de empreendedores, investidores e empresas estabelecidas. Localiza-se no 4º andar do icônico Groot Handelsgebouw, no coração de Rotterdam e próximo à Estação Central.	Sim	Sector Agnostic	<a href="http://cic.com/rotterdam">cic.com/rotterdam</a>
26	Coworking	Launch Café	Groningen	O Launch Café define-se como o melhor espaço de trabalho para empreendedores e startups em Groningen. Desde 2012, oferece uma "casa" para "fundadores ambiciosos". O Launch Café está localizado no centro da cidade, em um belo edifício monumental. Oferece seus serviços a uma comunidade de mais de 150 empreendedores e proporciona um grande começo para um grande número de startups.	Sim	Sector Agnostic	<a href="http://Launchcafe.nl/">Launchcafe.nl/</a>
27	Databases	Startup Finder	Online	A ferramenta Startup Finder permite pesquisar empresas promissoras, detectar tendências e encontrar indústrias emergentes nos Países Baixos.	Não	Sector Agnostic	<a href="http://Finder.techleap.nl/">Finder.techleap.nl/</a>
28	Databases	Science Finder	Online	Explora os clusters de pesquisa acadêmica nos Países Baixos. Examina os resultados e sua conectividade em um mapa. Participa suas descobertas através de relatórios e contato direto.	Não	Sector Agnostic	<a href="http://Sciencefinder.techleap.nl/">Sciencefinder.techleap.nl/</a>

## Pontos de entrada - Países Baixos

29	Hub de inovação	Brainport Innovation	Eindhoven	Dentro da Brainport Eindhoven, pessoas de todo o mundo trabalham juntas para criar um futuro melhor. Sugere soluções nas áreas da saúde, mobilidade, energia e nutrição, por exemplo.	Sim	Battery Technology, Printing and Additive, Energy, Medtech, Integrated Photonics, Automotive Industry and Foodtech	<a href="http://brainporteindhoven.com/int/">brainporteindhoven.com/int/</a>
30	Hub de Inovação	Dockwise	Vlissingen	Oferece programas para estudantes, startups e inovadores, providenciando uma base a partir da qual (jovens) empreendedores podem crescer. Organiza eventos para conectar e fortalecer a rede, assim como financiamento e facilitação de pesquisas para auxiliar no progresso das startups.	Sim	Water, Energy, Food, Biobased/Circular Economy and Social Impact.	<a href="http://Dockwise.nl/">Dockwise.nl/</a>
31	Hub de Inovação	Erasmus Centre of Entrepreneurs hip	Rotterdam	O ECE é um dos principais centros de empreendedorismo na Europa. Alimentado pela crença de que o empreendedorismo é o principal motor da inovação, busca incorporar o empreendedorismo na mentalidade das pessoas, aplicando o conhecimento e a rede da Universidade Erasmus de Roterdã, universidade fundada por empreendedores há mais de 100 anos.	Sim	Sector Agnostic	<a href="https://ece.nl/">https://ece.nl/</a>
32	Hub de Inovação	TNW	Amsterdã	Criada em colaboração com parceiros como ABN AMRO, Booking.com e Google, a TNW ajuda startups de tecnologia a atingirem seu potencial máximo, oferecendo mesas e escritórios, uma comunidade de apoio e eventos.	Sim	Sector Agnostic	<a href="http://Thenextweb.com/">Thenextweb.com/</a>
33	Incubadora	Ace Incubator	Amsterdã	A Ace apoia estudantes, acadêmicos e profissionais de tecnologia que estão iniciando ou expandindo seus negócios. Sua ajuda consiste em treinamento, orientação e apresentações à sua extensa rede de líderes da indústria, investidores e prestadores de serviços.	Sim	AI, Big Data, Security, Biotech, Digital Health, Chemical, Adv. Materials, Adv. Instrumentation	<a href="http://ace-incubator.nl">ace-incubator.nl</a>
34	Incubadora	Crosspring	Zoetermeer	A Crosspring combina décadas de experiência, uma rede mundial de parceiros e investimentos em startups para auxiliar empreendedores inovadores em cada estágio do ciclo de vida da sua empresa: da ideia ao seu crescimento internacional.	Sim	FinTech, AI, B2B SaaS, Cyber Security, AgriTech, AR/VR	<a href="http://crosspring.com/">crosspring.com/</a>
35	Incubadora	Dutch Game Garden	Utrecht	O Dutch Game Garden (DGG) é uma incubadora de jogos e um centro de negócios localizado em Utrecht. Ao longo dos anos, abrigou mais de 100 estúdios de jogos. Sua missão é criar oportunidades de emprego e crescimento econômico, apoiando a indústria neerlandesa de jogos e promovendo o empreendedorismo.	Sim	Games	<a href="http://Dutchgamegarden.nl/">Dutchgamegarden.nl/</a>
36	Incubadora	Inqubator Leeuwarden	Leeuwarden	O Inqubator Leeuwarden é dirigido a empreendedores ou pessoas que queiram abrir uma empresa em Leeuwarden. Desenvolve vários programas para atender a esse propósito, adaptados às necessidades individuais. Como parte do programa, as empresas poderão trabalhar no edifício histórico Inqubator, no centro de Leeuwarden	Sim	Sector Agnostic	<a href="http://Inqubator.nl/en/">Inqubator.nl/en/</a>

## Pontos de entrada - Países Baixos

37	Incubadora e Aceleradora	SBIC Noordwijk	Noordwijk	A SBIC Noordwijk oferece suporte técnico, comercial e financeiro para startups que usam tecnologia espacial para aplicações terrestres. A SBIC Noordwijk faz parte de uma rede de 22 ESA BICs (centros da agência espacial europeia) em toda a Europa, que foram estabelecidos para capacitar o empreendedorismo e permitir que as economias locais se beneficiem de dados e tecnologias espaciais.	Sim	Tecnologia Espacial	<a href="http://Sbicnoordwijk.nl/">Sbicnoordwijk.nl/</a>
38	Incubadora e aceleradora	Holland Startup	Utrecht	Oferece um fundo exclusivo para empreendedores e startups em estágio inicial, além de conhecimento, experiência e rede. Orienta e treina cada startup durante todo o processo de construção.	Sim	Sector Agnostic	<a href="https://hollandstartup.com/en/">https://hollandstartup.com/en/</a>
39	Incubadora e Hub de Inovação	Indietopia	Groningen	A Indietopia é um centro de desenvolvimento de jogos nos Países Baixos, com mais de 25 Game Development Studios e empresas relacionadas.	Sim	Games	<a href="http://Indietopia.org/">Indietopia.org/</a>
40	Câmaras de comércio	BraDutch	Amsterdã/São Paulo	A BraDutch - Câmara de Comércio brasileira nos Países Baixos - tem a missão de maximizar o intercâmbio econômico entre o Brasil e os Países Baixos. Seu objetivo é expandir e consolidar parcerias e, ao fazê-lo, criar novas oportunidades de negócios.	Não	Sector Agnostic	<a href="https://www.bradutch.com/">https://www.bradutch.com/</a>
41	Câmaras de comércio	Dutcham	Amsterdã/São Paulo	A Dutcham - Câmara de Comércio neerlandesa no Brasil - tem a missão de reunir profissionais de negócios durante eventos de networking de alto nível, trocar informações e melhores práticas em diferentes setores e, finalmente, contribuir de forma ativa para o sucesso de empresas neerlandesas no Brasil.	Não	Sector Agnostic	<a href="https://www.dutcham.com.br/">https://www.dutcham.com.br/</a>
42	Governamental	Embaixada Neerlandesa no Brasil	Brasília	Representação dos Países Baixos no território Brasileiro com o objetivo de assegurar e proteger os interesses do seu país - incluindo interesses comerciais - e de cada cidadão.	Não	Sector Agnostic	<a href="https://www.holandaevoce.nl/o-seu-pais-e-os-paises-baixos/brasil/quem-somos/embaixada-brasilia">https://www.holandaevoce.nl/o-seu-pais-e-os-paises-baixos/brasil/quem-somos/embaixada-brasilia</a>
43	Governamental	Embaixada Brasileira nos Países Baixos	Haia	Representação do Brasil no território dos Países Baixos com o objetivo de assegurar e proteger os interesses do seu país - incluindo interesses comerciais - e de cada cidadão.	Não	Sector Agnostic	<a href="http://haia.itamaraty.gov.br/pt-br/">http://haia.itamaraty.gov.br/pt-br/</a>
44	Governamental	Consulado Geral do Brasil em Amsterdã	Amsterdã	O Consulado-Geral do Brasil em Amsterdã é uma repartição pública do Governo brasileiro, vinculado ao Ministério das Relações Exteriores. Sua finalidade é prestar informações, orientação e auxílio aos cidadãos brasileiros.	Não	Sector Agnostic	<a href="http://amsterda.itamaraty.gov.br/pt-br/">http://amsterda.itamaraty.gov.br/pt-br/</a>
45	Governamental	Consulados Gerais do Reino dos Países Baixos no Brasil	Rio de Janeiro e São Paulo	Assim como o Consulado-Geral do Brasil em Amsterdã, os consulados do Reino dos Países Baixos no Brasil prestam serviços à população neerlandesa e auxiliam na promoção de contatos comerciais.	Não	Sector Agnostic	<a href="http://saopaulo.nlconsulado.org/">http://saopaulo.nlconsulado.org/</a>

## Pontos de entrada - Países Baixos

46	Governamental	NFIA	São Paulo	Como uma unidade operacional do Ministério de Assuntos Econômicos e Política Climática dos Países Baixos, a NFIA (rede de adidos de inovação neerlandeses no Brasil) ajuda e assessora empresas estrangeiras nos vários estágios de estabelecimento, implantação e expansão de suas atividades internacionais nos Países Baixos.	Não	Sector Agnostic	<a href="https://investinholland.com/contact-us/">Investinholland.com/contact-us/</a>
47	Governamental	NBSO Brazil	Belo Horizonte e Porto Alegre	Os Escritórios Neerlandeses de Apoio aos Negócios (NBSO's) formam uma rede de 22 escritórios em 9 países estabelecidos pelo Ministério de Assuntos Econômicos através da Agência Neerlandesa para o Empreendedorismo (RVO), especialmente para apoiar as empresas neerlandesas em suas atividades internacionais.	Não	Sector Agnostic	<a href="https://nbsso-brazil.com.br/">https://nbsso-brazil.com.br/</a>
48	Eventos	The Next Web (TNW)	Amsterdã	O The Next Web é o maior evento de inovação do ecossistema neerlandês. O evento reúne os principais atores de inovação europeus e conta com +15.000 participantes.	Não	Sector Agnostic	<a href="https://thenextweb.com/conference">https://thenextweb.com/conference</a>
49	Eventos	IoT, AI & Big Data, Cyber Security & Blockchain Tech Expo Europe	Amsterdã	O Tech Expo abrange quatro eventos simultâneos em áreas específicas - IoT, Big Data, Cyber Security & Blockchain. Durante os dois dias de evento, os participantes tem acesso a conteúdo de altíssima qualidade para discutir as tendências de cada mercado e a oportunidade de se conectar com vários profissionais de referência nesses segmentos.	Não	Internet of Things, Big Data, Cyber Security & Blockchain	<a href="https://www.iottechexpo.com/europe/">https://www.iottechexpo.com/europe/</a> <a href="https://www.ai-expo.net/europe/">https://www.ai-expo.net/europe/</a> <a href="https://blockchain-expo.com/europe/">https://blockchain-expo.com/europe/</a> <a href="https://cybersecuritycloudexpo.com/europe/">https://cybersecuritycloudexpo.com/europe/</a>
50	Eventos	AgriTech Summit	Amsterdã	Apesar de não ser um evento gigante em questão de números, o AgriTech Summit reúne os principais atores do ecossistema para discutir as tendências do mercado e encontrar novos parceiros comerciais.	Não	AgriTech	<a href="https://agritechsummit.global/">https://agritechsummit.global/</a>
51	Eventos	Global CleanTech Summit	Amsterdã	O Global CleanTech summit é o maior evento do mundo na área de CleanTech. O evento reúne líderes globais, entidades públicas, fornecedores de tecnologia limpa, startups, aceleradoras e investidores para discutir as tendências do mercado e criar novas parcerias de negócio.	Não	CleanTech	<a href="https://agritechsummit.global/">https://agritechsummit.global/</a>
52	Eventos	Money 2020	Amsterdã	O Money 2020 é um dos principais eventos de FinTech do mundo, reunindo os principais nomes do segmento e compartilhando as principais tendências a nível mundial.	Não	Fintech	<a href="https://www.money2020.com/europe">https://www.money2020.com/europe</a>
53	Outros	uGlobally	Den Haag	A uGlobally é uma consultoria brasileira - neerlandesa de internacionalização para negócios inovadores. A empresa foi criada por brasileiros e apoia startups e scale-ups brasileiras no acesso ao mercado europeu.	Não	Sector Agnostic	<a href="https://uglobally.com/">uglobally.com/</a>
54	Outros	Briddge	Amsterdã	Briddge é uma prestadora de serviço que auxilia empresas estrangeiras com assuntos como contabilidade, direito empresarial, imigração e direito do trabalho, RH, folha de pagamento e impostos. A empresa conta com uma <i>brazilian desk</i> para auxiliar empresas brasileiras a iniciar seu negócio nos Países Baixos.	Não	Sector Agnostic	<a href="https://www.briddge.com/">https://www.briddge.com/</a>

## 6. Checklist para internacionalização

---

Por fim, também é fundamental destacar que para entrar com sucesso no mercado neerlandês a sua empresa deve estar preparada. Com isso em mente, preparamos aqui um pequeno checklist de providências essenciais que devem ser tomadas antes de atacar o mercado neerlandês.

### 1. Responda essas perguntas iniciais junto com a sua equipe:

- Quais são os motivos que estão nos fazendo expandir para um novo mercado?
- Quais são os objetivos concretos que queremos alcançar com essa expansão?
- Quais recursos temos disponíveis para a nossa expansão internacional?
- Quais são as características que estamos procurando nesse novo mercado?
- Os Países Baixos atendem a esses requisitos?

### 2. Avalie as possibilidades para a sua expansão:

- Nós temos a capacidade de fazer essa expansão por conta própria ou precisamos de um parceiro para nos ajudar?
- Qual seria o perfil desse parceiro (comercial, administrativo, logístico, etc.)?
- Nós precisamos estar presentes nos Países Baixos?
- Quais estratégias de entrada podemos utilizar?

### 3. Entenda e valide o mercado:

- O problema que nós resolvemos no Brasil também existe nos Países Baixos?
- Quão grande é esse problema nos Países Baixos? Qual o tamanho do nosso mercado?
- Quem são nossos concorrentes no mercado local? Como somos diferentes deles?
- Quais os insights que tiramos ao conversar com pessoas da nossa indústria com experiência no mercado neerlandês?
- Quais são os principais valores gerados pela nossa solução para o mercado local? Isso é parecido com o Brasil?

### 4. Localização do seu produto:

- Nós precisamos alterar algo no nosso produto para gerar mais valor para o mercado local?
- Quais os meios de pagamento utilizados nos Países Baixos?

- Quais os principais canais de marketing para atingirmos nosso público-alvo?
- Precisamos alterar as nossas mensagens publicitárias para atrair mais clientes?

Para auxiliar na criação da sua estratégia de expansão internacional, você também pode seguir o passo a passo estipulado pela tabela da figura abaixo. Você pode acessar esse material gratuitamente por meio [deste link](#).

The Internationalization Canvas				
<p><b>1. Internationalization goal</b> <i>Why are we going international?</i></p> <p>Ex: - Increase our number of customers- Find a country with better regulations in our industry- Decrease our development costs- etc.</p>	<p><b>3. Resources</b> <i>What resources are available for your internationalization?</i></p> <p>Reflect on what are the key things you can invest during your expansion. For example:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Financial investment (how much money can you invest?)</li> <li>- Human Resources (people / hours per week)</li> <li>- Governmental instruments (is there any government assistance you can take advantage of?)</li> <li>- Existing partnerships and channels (people in your industry, international clients, etc.)</li> </ul>	<p><b>6. Lean strategy</b> <i>Which one of the lean strategies is the most appropriate for your company?</i></p> <p>Ex: Hire an independent sales person Participate in trade mission Strategic partnership w/ potential resellers</p>	<p><b>7. Stakeholders</b> <i>What are the potential customers and partners in the new country?</i></p> <p>Did you identify new stakeholders? List them here.</p> <p>Ex: Potential partners to resell your product Potential networks to tap into Etc</p>	<p><b>9. Cost structure</b> <i>What are the costs involved with the country and strategy you chose? Ex:- Staff Marketing Office space Translation Integration of new tools</i></p>
<p><b>2. Results (KPI's)</b> <i>How will you measure your internationalization performance?</i></p> <p>Identify how to measure the success of your international expansion.</p> <p>Ex:- 30 new customers during the first year- US\$ 50k in sales in the first year</p> <p>Remember, a good KPI should always always be SMART:</p> <p>(S) Specific: profit   # of customers (M) Measurable: measured by accessible numbers (A) Achievable: something your company can actually achieve; (R) Relevant: Of course, this KPI needs to be of high interest to your company; (T) Timed: for one year, for example</p>	<p><b>4. Limitations</b> <i>What factors restrict your internationalization?</i></p> <p>List all factors, both internal and external, that may limit your international performance, such as:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Resources (technical and financial)</li> <li>- Lack of international experience within the team</li> <li>- Complex regulations within your niche</li> <li>Competition</li> </ul>	<p><b>8. Value proposition</b> <i>What is the value you are going to offer to this new country?</i></p> <p>Based on the strategy you chose, are you going to offer the same value proposition in the new market?</p> <p>Ex: Instead of saving money for your final user, you might generate a new revenue stream for a potential partner Or facilitate the work a potential partner is already offering</p>		<p><b>10. Localization</b> <i>What changes do we need to do in our offer?</i></p> <p>Ex: Creation of a new partnership model Integrate existing local tools Integrate local payment gateways Adapt to local legislations</p>
<b>5. Target market</b>				
<p><b>A. Selection Criteria</b> <i>What are the criteria for selecting the target country?</i></p> <p>You have also seen some indications of these requirements in your internationalization profile. In this section, I want you to go deeper within this topic and list the characteristics that your new country should offer. You can use the topics mentioned earlier as a starting point and add more criteria according to your reality.</p>		<p><b>B. Which countries fit these criteria?</b> <i>Practical activity: search for and identify which countries meet these criteria.</i></p> <p>Now that you know what criteria a country should have to be attractive to your company, it's time to do some research and identify relevant markets for your business. Here we start the 3rd step of your international expansion: the market selection. We have also written a guide and created specific tools to help you at this stage. You can access it by clicking the button below.</p>		
<p>Designed by: uGlobally Adapted from: APEX Brasil</p>				

## 7 - Referências

---

Dutch Trade in Facts and Figures 2020. CBS, 2020. Disponível em:

<https://www.cbs.nl/en-gb/publication/2020/36/dutch-trade-in-facts-and-figures-2020>

Acesso em: 03 de dezembro de 2020

Invest in Holland. Invest in Holland , 2020. Disponível em: <https://investinholland.com/>

Acesso em: 23 de novembro de 2020

World Competitiveness Ranking 2020. IMD, 2020. Disponível em:

<https://www.imd.org/news/updates/IMD-2020-World-Competitiveness-Ranking-revealed/>

Acesso em: 23 de novembro de 2020

O maior índice de proficiência em inglês do mundo. EF, 2020. Disponível em:

<https://www.ef.com.br/epi/>. Acesso em: 23 de novembro de 2020

Techleap Tools. TechLeap, 2020. Disponível em: <https://www.techleap.nl/>. Acesso em: 03 de dezembro de 2020.

Índice global de inovação 2020. WIPO, 2020. Disponível em:

[https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/pt/wipo\\_pub\\_gii\\_2020.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/pt/wipo_pub_gii_2020.pdf). Acesso em: 03 de dezembro de 2020

Distribution of startups in the Netherlands by industry vertical. Statista, 2020. Disponível em:

<https://www.statista.com/statistics/1088798/distribution-of-startups-in-the-netherlands-by-industry-vertical/>. Acesso em: 23 de novembro de 2020

The Global Startup Ecosystem Report 2020. Startup Genome, 2020. Disponível em:

<https://startupgenome.com/report/gser2020>. Acesso em: 23 de novembro de 2020

7 Países europeus para abrir uma startup. Forbes, 2014. Disponível em:

<https://forbes.com.br/fotos/2014/11/7-paises-europeus-para-abrir-uma-startup/>. Acesso em: 23 de novembro de 2020

OECD Better Life Index. OECD Better Life Index, 2020. Disponível em:

<http://www.oecdbetterlifeindex.org/pt/#/111111111111>. Acesso em: 23 de novembro de 2020

The World University Rankings. Times Higher Education, 2020. Disponível em: [https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2020/world-ranking#!/page/0/length/25/sort\\_by/rank/sort\\_order/asc/cols/stats](https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2020/world-ranking#!/page/0/length/25/sort_by/rank/sort_order/asc/cols/stats)

Acesso em: 23 de novembro de 2020

Find a facilitator. RVO.NL, 2020. Disponível em: <https://english.rvo.nl/find-facilitator>. Acesso em: 23 de novembro de 2020

How to start a business in the Netherlands - a checklist. Business Gov NL, 2020.

Disponível em:

<https://business.gov.nl/starting-your-business/checklists-for-starting-a-business/how-to-start-a-business-in-the-netherlands-a-checklist/>. Acesso em: 19 de novembro de 2020

Doing business with the Dutch. IAMsterdam, 2020. Disponível em:

<https://www.iamsterdam.com/en/work/employment-in-amsterdam/doing-business-with-the-dutch>. Acesso em: 23 de novembro de 2020

Exportações brasileiras para os Países Baixos, 2020. Faz Comex, 2020. Disponível em:

<<https://www.fazcomex.com.br/blog/exportacoes-brasileiras-para-os-paises-baixos/>>.

Acesso em 18 de dezembro de 2020.

The Culture Map. Erin Meyer, 2020 Disponível em:

<https://erinmeyer.com/books/the-culture-map/>. Acesso em: 23 de novembro de 2020

DOING BUSINESS IN THE NETHERLANDS, 2016. Backer Mckenzie, 2016. Disponível em

<<https://www.bakermckenzie.com/-/media/files/insight/publications/2016/07/doing-business-in-the-netherlands-2016/dbiameadoingbusinessnetherlandsjul16.pdf?la=en>>.

Acesso em 21 de dezembro de 2020.

Tax Netherlands Highlights. Deloitte, 2020. Disponível em:

<<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-netherlands-highlights-2020.pdf>>. Acesso em 22 de dezembro de 2020.

Salaries in Amsterdam. Amsterdam Tips, 2020. Disponível em:

<<https://www.amsterdamtips.com/salaries-in-amsterdam-netherlands>>. Acesso em 22 de dezembro de 2020.