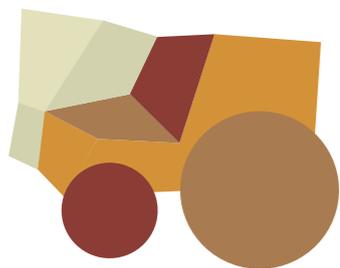




ROAD MAP

para o sector agrícola



ROAD MAP

para o sector agrícola

PROMOTOR



CO-FINANCIADORES

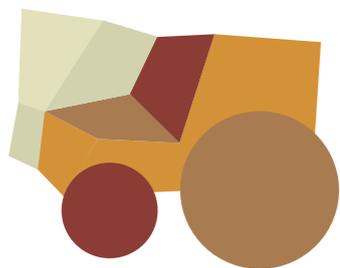


PARCEIROS



APOIO





ROAD MAP

para o sector agrícola

**Por onde
começar?**

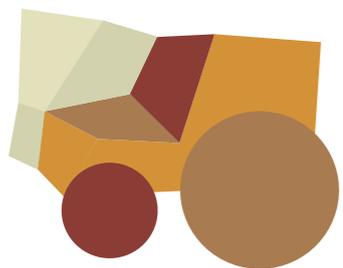
**Queres implementar
um projeto na área
Agrícola?**

**Tens formação na
área e sabes o que
pretendes?**

**Tens os meios para
iniciar e necessitas
de formação?**

O que te falta?

Podes seguir as fases
do guia para veres
como podes avançar.



ROAD MAP

para o sector agrícola

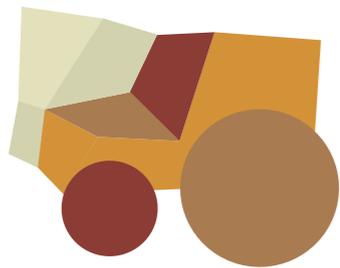
O presente guia “ROADMAP” para a instalação de novos produtores ou empresários no sector agrícola ou agroalimentar é o resultado prático da metodologia aplicada na implementação do projeto ***A New Deal for Youth Employment***, financiado no âmbito do Programa de Cidadania Ativa, e é baseado na proposta elaborada a partir da experiência da sua implementação, para a promoção da empregabilidade de jovens no sector agrícola, na região do Alentejo Central.

O guia permite auxiliar os/as jovens que procuram iniciar a sua atividade profissional no sector, orientando em termos formativos e quais os meios necessários para o desenvolvimento de um projeto.

O ROADMAP foi construído para e com os/as jovens empreendedores/as da região do Alentejo Central, uma vez que a elaboração deste guia, parte da experiência adquirida e das necessidades sentidas, no acompanhamento e apoio prestado pelo Núcleo de Apoio ao Empreendedorismo Agrícola (NAEA), por parte dos técnicos do agrupamento Monte, da AJASUL e seguindo algumas orientações resultantes dos encontros temáticos dinamizados pelo ICAAM.

O guia apresenta 3 respostas distintas mas complementares: Formação – Ideia de Negócio – Meios e Recursos. Permite uma orientação e o encaminhamento para determinada fase de acordo com o perfil de cada jovem.

Apresentação



ROAD MAP

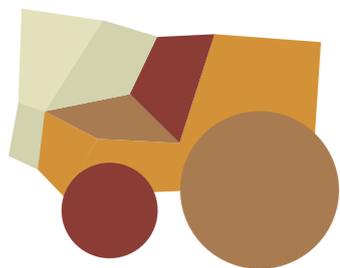
para o sector agrícola

O guia é um instrumento facilitador para o jovem empreendedor, que procure orientação na estruturação do seu projeto para a criação de emprego, desde a identificação de formações essenciais ao desenvolvimento de atividades à elaboração da ideia de negócio.

Objetivo

O ROADMAP tem como objetivos:

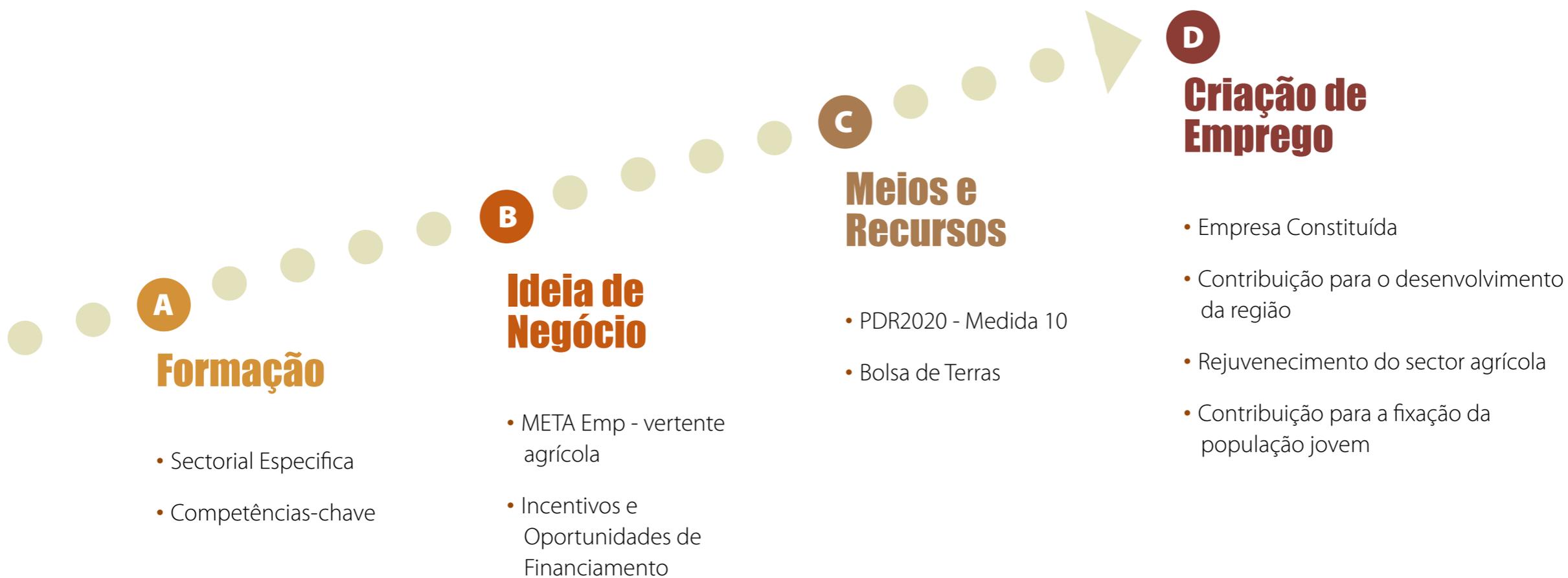
- Disponibilizar informação e instrumentos necessários para a criação e desenvolvimento da ideia de negócio, no sector agrícola;
- Prestar apoio técnico à criação e consolidação de projetos;
- Estimular o desenvolvimento de emprego e de novos empreendedores.

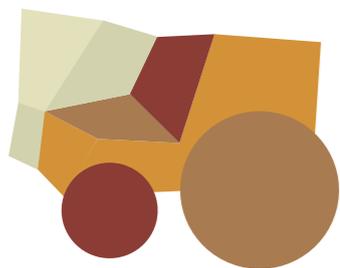


ROAD MAP

para o sector agrícola

FASES





ROAD MAP

para o sector agrícola

FASE **A**

Formação

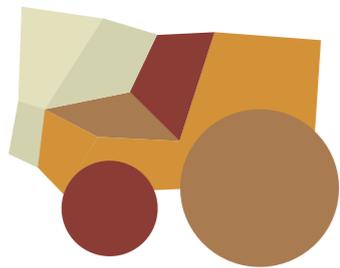
Na formação é essencial saber-fazer para perceber o funcionamento das atividades, os fatores importantes, os elementos que se podem introduzir e principalmente saber transmitir aos nossos consumidores/clientes, parceiros e colaboradores.

Existe uma oferta formativa variada de diferentes níveis e tipologias, a que o/a jovem empreendedor/a pode recorrer dependendo das suas habilitações escolares e área específica do projeto a desenvolver.

Para além das opções disponíveis da oferta formativa, a participação em encontros, seminários e grupos de trabalho pode revelar-se uma mais-valia, pela possibilidade de conhecer outras experiências dentro da área que se pretende trabalhar, conversar com os promotores e colaboradores, perceber o que funciona bem e menos bem, para facultar uma dimensão que pode fazer a diferença no desenvolvimento do projeto – apreender o conhecimento que nos é transmitido e aplica-lo na construção da nossa ideia de negócio. Esta experiência pode trazer novos elementos, seja ao nível da criação de novos produtos/serviços, seja ao nível dos processos e metodologias de trabalho.

A experiência profissional é outra componente a valorizar no início de um percurso profissional e inclusive no desenvolvimento de uma ideia de projeto. O saber-fazer permite ultrapassar alguns constrangimentos e entraves que podem surgir no desenvolvimento de uma nova ideia. A experiência profissional pode ser adquirida através de um estágio numa exploração agrícola, ou num contacto direto com os empresários/produtores que já promovam um projeto similar na área que pretendem desenvolver. A troca de experiências e de ideias é benéfica para ambas as partes.

O sector agrícola apresenta uma abertura significativa para a introdução e utilização de novas tecnologias e processos que beneficia a produção e o tempo de preparação das culturas e pastagens, como as tecnologias de precisão, que permitem a leitura dos níveis de produção através da aplicação de software específico para o efeito. A inovação e introdução de tecnologias permitem contribuir para rentabilizar a produção, que juntamente com outros fatores, potenciam a viabilidade económica da própria empresa.



ROAD MAP

para o sector agrícola

FASE **A**

Formação

Formação Específica Sectorial

A Direção Geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural promove a formação específica sectorial, na área formativa de produção agrícola e animal, através da regulamentação e definição dos programas de formação, destinados a agricultores, trabalhadores, técnicos e outros agentes rurais. As ações de formação específicas são realizadas por entidades formadoras certificadas pelas Direções Regionais de Agricultura, sendo estas as responsáveis pela respetiva homologação.

A formação profissional específica sectorial desenvolve-se com formação de curta e média duração, de natureza essencialmente prática e experiencial, para agricultores e trabalhadores nas seguintes áreas: **a)** Distribuição, venda e aplicação de produtos fitofarmacêuticos, **b)** Produção agrícola sustentável, **c)** Proteção animal e **d)** Mecanização agrícola e condução de veículos agrícolas. Os cursos de formação profissional para técnicos incidem nas seguintes áreas: **a)** Distribuição, venda e aplicação de produtos fitofarmacêuticos, **b)** Produção agrícola sustentável, **c)** Valorização agrícola de lamas, **d)** Micologia, **e)** Mecanização agrícola e condução de veículos agrícolas, **f)** Gestão da Empresa Agrícola, e **g)** Hidráulica agrícola.

Competências-chave

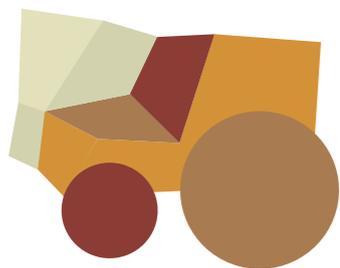
No percurso profissional de um indivíduo é cada vez mais exigido um conjunto de competências chave para o desempenho das suas funções independentemente da sua atividade. As competências chave que mais se destacam são as de expressão e comunicação, responsabilidade e organização, iniciativa e criatividade, trabalho em equipa e cooperação, relações interpessoais e sociabilidade.

No projeto ***A New Deal for Youth Employment*** a componente de reforço de competências incluiu ações de formação a três níveis, em áreas transversais, de empreendedorismo e técnicas. As ações transversais incidiram em competências-chave do *Relacionamento Interpessoal* e da *Liderança e Gestão de Equipas*, essencialmente pela necessidade identificada de que os jovens enfrentam no seu percurso profissional no sector de atividade agrícola, seja no papel de empregado ou de empregador.

De igual modo foi verificado quais as competências de maior relevância para as empresas participantes, na área da gestão e de empreendedorismo. Ao nível da gestão, os empresários destacam a importância dos conhecimentos de marketing, finanças e outras

especificidades da área. Quanto às competências de empreendedorismo, consideraram que a motivação e superação são as mais importantes, seguida do empenho e determinação junto com a criatividade, autoconfiança e capacidade de adaptação.

Outras competências chave que podem fazer a diferença para o perfil de um empreendedor, passam pela capacidade de julgamento e de resolver as dificuldades que possam surgir; espírito de iniciativa, capacidade de avaliar e determinar como atuar para a resolução de problemas e assim atingir os objetivos, antes que lhe seja solicitado; responsabilidade e organização, capacidade de organizar, priorizar e controlar a ação de forma a cumprir os seus objetivos; criatividade e inovação, capacidade de gerar ideias novas, melhorar processos e métodos para resolver problemas e/ou obstáculos; relacionamento interpessoal e em equipa, capacidade de estabelecer facilmente relações com os outros, colaborar com os outros no trabalho para que seja benéfico para todas as partes.



ROAD MAP

para o sector agrícola

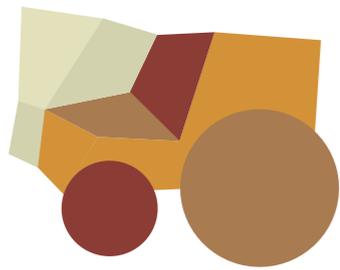
FASE **A**

Formação

INSTRUMENTOS E RECURSOS

Oferta formativa no sector:

- UNIVERSIDADE DE ÉVORA | [WWW.UEVORA.PT](http://www.uevora.pt)
- ESAE – ESCOLA SUPERIOR AGRÁRIA DE ELVAS | [HTTP://WWW.ESAELVAS.PT/](http://www.esaelvas.pt/)
- ESCOLA SUPERIOR AGRÁRIA DE BEJA | [WWW.IPBEJA.PT/UNIDADESORGANICAS/ESA/PAGINAS/DEFAULT.ASPX](http://www.ipbeja.pt/unidadesorganicas/esa/paginas/default.aspx)
- ESCOLA PROFISSIONAL AGRÍCOLA DE VENDAS NOVAS | [WWW.ESCOLAAGRICOLAVENDASNOVAS.COM](http://www.escolaagricolavendasnovas.com)
- EPDRS – ESCOLA PROFISSIONAL DE DESENVOLVIMENTO RURAL DE SERPA | [WWW.EPDRS.PT](http://www.epdrs.pt)
- DGADR – DIREÇÃO GERAL DE AGRICULTURA E DESENVOLVIMENTO RURAL | Formação Especifica Sectorial
[WWW.DGADR.MAMAOT.PT/FORMACAO/FORMACAO-ESPECIFICA-SETORIAL](http://www.dgadr.mamaot.pt/formacao/formacao-especifica-setorial)
- CENTRO DE FRUTOLOGIA COMPAL | [HTTP://CENTROFRUTOLOGIACOMPAL.PT/ACADEMIA/FORMACAO/](http://centrofrutologiacompal.pt/academia/formacao/)
- MONTE – PERCURSO NEW DEAL
- ENTIDADES FORMADORAS CERTIFICADAS
- GARANTIA JOVEM – FORMAÇÃO | GARANTIA JOVEM – ESTÁGIO | GARANTIA JOVEM - EMPREGO
- ERASMUS PARA JOVENS EMPREENDEDORES



ROAD MAP

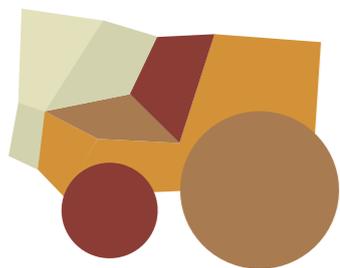
para o sector agrícola

FASE **B**

Ideia de Negócio

META Emp

A Metodologia de Apoio ao Empreendedorismo (META Emp) visa contribuir para o aumento de iniciativas de criação do próprio emprego e reforçar a sustentabilidade. A META Emp compreende um conjunto de etapas pelas quais passa o processo de criação de um negócio. O manual compreende a apresentação das fases que constituem os momentos chave para o desenvolvimento de uma ideia de negócio até à sua concretização. Para cada uma das etapas identificam-se os resultados a atingir, como um pressuposto obrigatório para a passagem à fase seguinte. Este processo tem subjacente uma dinâmica de trabalho que terá que existir entre empresária/o e técnica/o, assumindo este último o papel de dinamizador e facilitador do processo de criação de emprego e de empresas. Para cada uma das fases, são apresentados os instrumentos e os recursos que ajudam a/o empresária/o avançar no desenvolvimento da sua ideia de negócio. As ferramentas que se apresentam são consideradas as mais adequadas para responder às necessidades do/a empreendedor/a, integrando quer as criadas pelo Monte quer as disponibilizadas por entidades com intervenção na área da criação e manutenção do próprio emprego, sendo nestes casos identificada a entidade que concebeu esse instrumento.



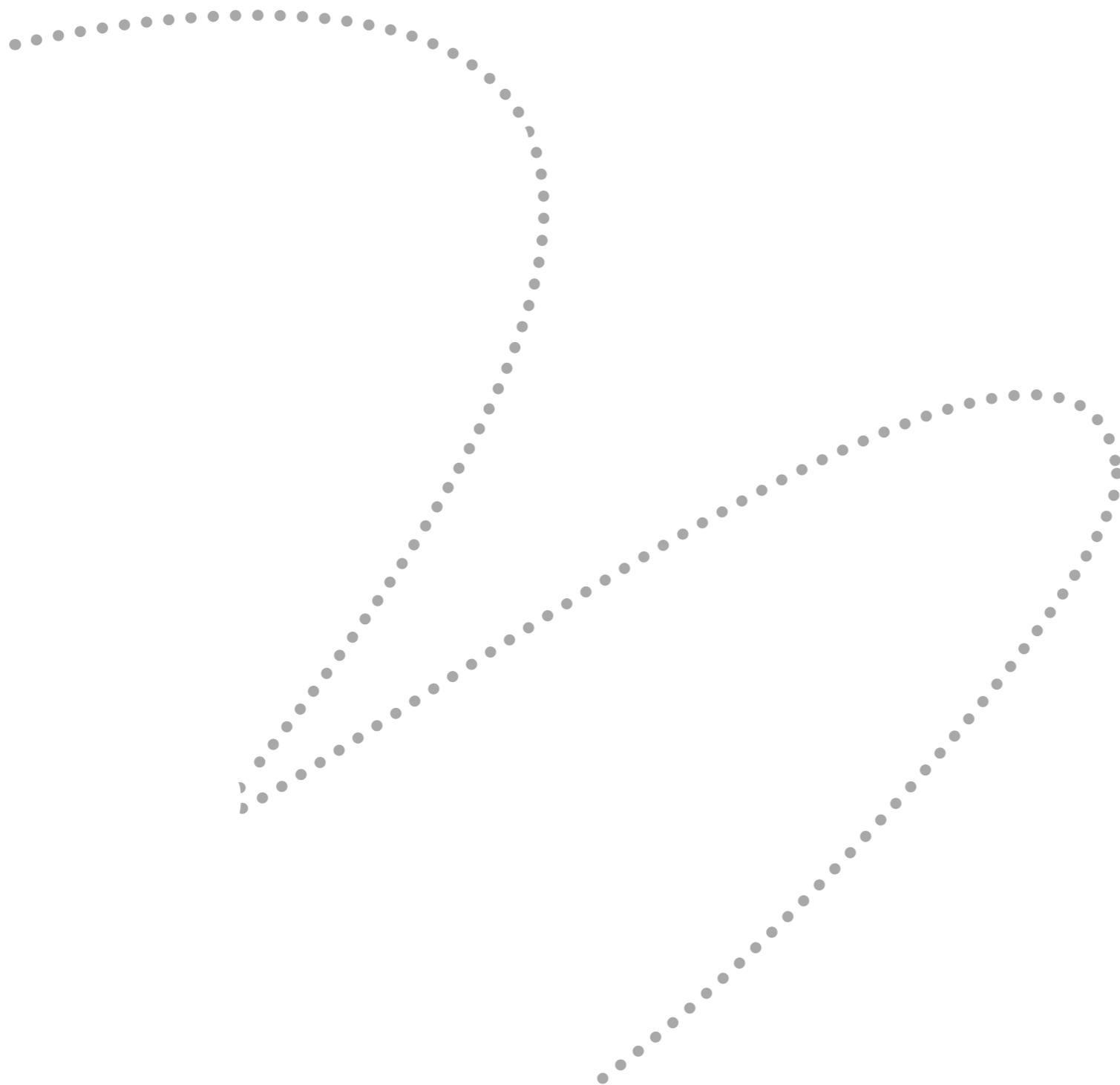
ROAD MAP

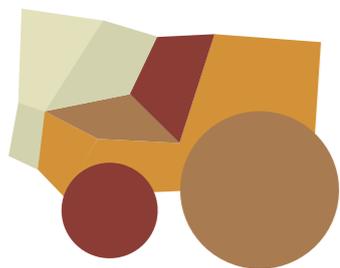
para o sector agrícola

FASE **B**

Ideia de
Negócio

META Emp
agrícola





ROAD MAP

para o sector agrícola

1ª

Etapa

Ideia de Negócio

Perfil do/a Empreendedor/a
Ideia de Negócio

A primeira etapa consiste na validação do próprio empreendedor enquanto indivíduo com qualidades como empreendedor e a sua percepção face à ideia que apresenta.

É importante conhecer o perfil do indivíduo que se propõem a concretizar a ideia de negócio, e como tal deve ser trabalhado ao nível da sua percepção face a todo o processo e implicações inerentes. É a etapa mais difícil de ultrapassar.

O/A futuro/a empreendedor/a tem disponível a **FICHA DE PERFIL DO EMPREENDEDOR**, o **MODELO EUROPASS** do curriculum vitae e um **TESTE** que pode aplicar para verificar a capacidade empreendedora, do IAPMEI.

A composição do **CURRICULUM VITAE** é um instrumento útil para o/a próprio/a empreendedor/a, que possivelmente terá de recorrer a financiamentos externos e a sua experiência tem de ser obrigatoriamente evidenciada.

O/A futuro/a empreendedor/a deve ter uma ideia clara do que pretende efectivamente fazer, determinar qual o produto ou serviço a lançar, como o promover, conhecer qual o mercado que pretende atingir e como o alcançar.

Para facilitar o processo tem disponível a **FICHA DE CARACTERIZAÇÃO DA IDEIA**, estruturada para recolher os elementos básicos necessários à constituição do negócio, e que serve como fio condutor no percurso das etapas seguintes até à constituição da empresa e lançamento do produto e/ou serviço.

Há a necessidade de especificar os elementos nas diferentes etapas para acautelar no processo de transformação duma vaga ideia de negócio numa realidade organizacional concreta, de modo a que resulte num produto eficaz e aumente a probabilidade de sucesso.

Sendo o acompanhamento um processo gradual e sequencial, será marcada uma nova sessão com o/a empreendedor/a após duas semanas no máximo. Este intervalo pode ser menor caso o/a empreendedor/a se encontre numa fase mais avançada e tenha elementos para avançar na implementação da ideia.

FASE **B**

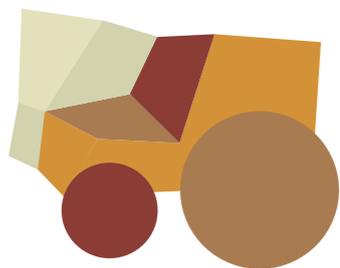
Ideia de Negócio

TIMING DA ETAPA

- PRIMEIRA ABORDAGEM
- MARCAÇÃO DA SESSÃO 2:
APÓS 2 SEMANAS, NO MÁXIMO.

INSTRUMENTOS / RECURSOS

- FICHA DE PERFIL DO EMPREENDEDOR
- FICHA DE CARACTERIZAÇÃO DA IDEIA DE NEGÓCIO DO SECTOR AGRÍCOLA
- MODELO EUROPASS DO CURRICULUM VITAE
- TESTE DE CAPACIDADE EMPREENDEDORA



ROAD MAP

para o sector agrícola

1ª

Etapa

Ideia de Negócio

Perfil do/a Empreendedor/a
Ideia de Negócio

A primeira etapa consiste na validação do próprio empreendedor enquanto indivíduo com qualidades como empreendedor e a sua percepção face à ideia que apresenta.

É importante conhecer o perfil do indivíduo que se propõem a concretizar a ideia de negócio, e como tal deve ser trabalhado ao nível da sua percepção face a todo o processo e implicações inerentes. É a etapa mais difícil de ultrapassar.

O/A futuro/a empreendedor/a tem disponível a **FICHA DE PERFIL DO EMPREENDEDOR**, o **MODELO EUROPASS** do curriculum vitae e um **TESTE** que pode aplicar para verificar a capacidade empreendedora, do IAPMEI.

A composição do **CURRICULUM VITAE** é um instrumento útil para o/a próprio/a empreendedor/a, que possivelmente terá de recorrer a financiamentos externos e a sua experiência tem de ser obrigatoriamente evidenciada.

O/A futuro/a empreendedor/a deve ter uma ideia clara do que pretende efectivamente fazer, determinar qual o produto ou serviço a lançar, como o promover, conhecer qual o mercado que pretende atingir e como o alcançar.

Para facilitar o processo tem disponível a **FICHA DE CARACTERIZAÇÃO DA IDEIA**, estruturada para recolher os elementos básicos necessários à constituição do negócio, e que serve como fio condutor no percurso das etapas seguintes até à constituição da empresa e lançamento do produto e/ou serviço.

Há a necessidade de especificar os elementos nas diferentes etapas para acautelar no processo de transformação numa vaga ideia de negócio numa realidade organizacional concreta, de modo a que resulte num produto eficaz e aumente a probabilidade de sucesso.

Sendo o acompanhamento um processo gradual e sequencial, será marcada uma nova sessão com o/a empreendedor/a após duas semanas no máximo. Este intervalo pode ser menor caso o/a empreendedor/a se encontre numa fase mais avançada e tenha elementos para avançar na implementação da ideia.

FASE **B**

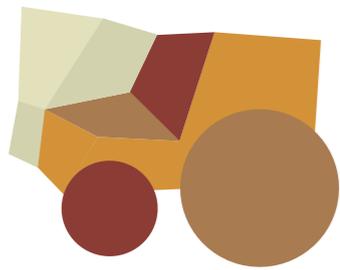
Ideia de Negócio

TIMING DA ETAPA

- PRIMEIRA ABORDAGEM
- MARCAÇÃO DA SESSÃO 2:
APÓS 2 SEMANAS, NO MÁXIMO.

INSTRUMENTOS / RECURSOS

- FICHA DE PERFIL DO EMPREENDEDOR
- FICHA DE CARACTERIZAÇÃO DA IDEIA DE NEGÓCIO DO SECTOR AGRÍCOLA
- MODELO EUROPASS DO CURRICULUM VITAE
- TESTE DE CAPACIDADE EMPREENDEDORA



ROAD MAP para o sector agrícola

2ª

Etapa

Desenvolvimento do Produto/Serviço

Apresentação da Empresa
Análise SWOT da Empresa
Estratégia da Empresa

A segunda etapa consiste em determinar todos os elementos implícitos à implementação e desenvolvimento da empresa, dividida em três momentos complementares: a apresentação da empresa, análise **SWOT**¹ e estratégia.

Na apresentação da empresa pretende-se uma melhor estruturação da ideia de negócio, nomeadamente na definição dos produtos e/ou serviços, na definição dos potenciais consumidores e/ou clientes e na definição do mercado e da concorrência direta e indireta.

Com a análise SWOT pretendemos identificar possíveis ameaças e oportunidades, e quais os pontos fracos e fortes do produto e/ou serviço.

Quando se pretende definir a estratégia da empresa tem obrigatoriamente que se identificar qual o valor extra, de reconhecimento. O que distingue os produtos/serviços dos restantes presentes no mercado pode fazer a diferença no sucesso do mesmo no posicionamento no mercado.

Nesta etapa o produto/serviço é visto ao pormenor, desde qual o melhor preço a praticar, quais as condições de venda,

FASE **B** Ideia de Negócio

quais os meios de distribuição mais propícios e disponíveis, como e onde proceder à divulgação, e quais as perspetivas de crescimento.

A empresa deve definir à partida um plano de marketing para que dê a conhecer o produto/serviço ao público-alvo de modo eficaz e eficiente.

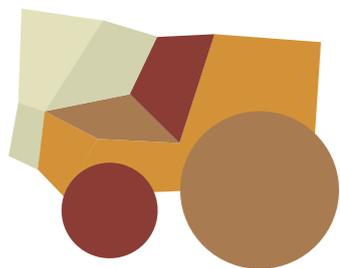
Criar um produto ou serviço e lança-lo no mercado só por si não é o suficiente. O produto deve responder a uma necessidade ou a uma falta identificada no mercado, e deve ser identificado qual o potencial consumidor ou cliente. A estratégia é a articulação destes elementos para que permita o posicionamento do produto/serviço no mercado.

O mercado não é constante e deve ser previsto os momentos propícios à apresentação e introdução do produto/serviço tanto à escala local, como a nível regional, nacional ou mundial, atendendo à perspectiva de crescimento prevista.

Atualmente, as técnicas de marketing tradicionais podem não ser suficientes para responder de forma eficaz às exigências dos consumidores e ao mercado, pelo que é necessário desenvolver novas abordagens para alcançar os objetivos pretendidos. As novas tecnologias permitem às empresas articular meios interativos com os meios físicos e assim responder às exigências atuais dos consumidores.

Esta fase implica uma atenção cuidada de todos os elementos identificados, e o acompanhamento pode ser efetuado com a realização de mais sessões de atendimento dependendo das respostas que obtenha ou defina. A passagem à etapa seguinte pode realizar-se após duas semanas quando o processo decorre normalmente ou após quatro semanas consoante o número de sessões necessárias.

¹ Análise SWOT – é uma ferramenta de análise que permite avaliar as Forças (Strengths) e Fraquezas (Weaknesses) dos aspetos internos, e a nível externo as oportunidades (Opportunities) e ameaças (Threats).



ROAD MAP

para o sector agrícola

2^a

Etapa

Desenvolvimento do Produto/Serviço

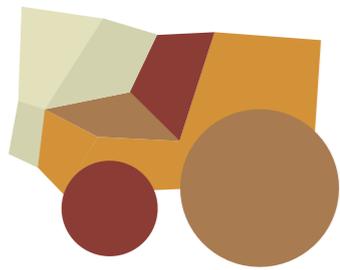
Apresentação da Empresa
Análise SWOT da Empresa
Estratégia da Empresa

TIMING DA ETAPA

- SESSÃO 2: VERIFICAÇÃO DOS ELEMENTOS DEFINIDOS.
- MARCAÇÃO DA SESSÃO 3: APÓS 2 SEMANAS, NO MÁXIMO.

INSTRUMENTOS / RECURSOS

- GRELHA DE ANÁLISE SWOT
- O PLANO DA MINHA EMPRESA (APDES)
- O PLANO DA MINHA EMPRESA – ANEXOS (APDES)
- GUIA - DESENVOLVER UMA ESTRATÉGIA DE MARKETING (IAPMEI)
- GUIA - FAZER UM PLANO DE MARKETING (IAPMEI)



ROAD MAP para o sector agrícola

3^a

Etapa

Plano de Investimento e plano de negócios

Após a definição concreta do produto e ou serviço, há a necessidade de identificar quais os recursos humanos precisos para o funcionamento da atividade, tendo atenção aos postos de trabalhos, funções e respectivas remunerações.

A definição dos recursos humanos é necessária para a realização do plano de negócios, e é igualmente importante para a estratégia da empresa ao definir uma equipa de trabalho motivada e empenhada.

Para a estruturação do plano de investimento, devem ser identificados outros elementos como os equipamentos necessários, obras e viaturas se aplicáveis, despesas com a constituição da empresa, entre outras, que se vão identificando caso a caso.

Para se verificar a viabilidade financeira do projecto tem que se ter em consideração os proveitos das vendas e serviços, os custos

com rendas, os custos com pessoal, os custos com stock e matérias-primas. O mais frequente é que seja necessário recorrer a uma ou mais fontes de financiamento, seja a título pessoal, a serviços disponíveis na banca ou através de sistemas de incentivo ao desenvolvimento económico.

Após a verificação da viabilidade financeira e identificação das fontes de financiamento, são verificadas as condições para a formalização da empresa, e são identificadas as obrigações referentes a registos e licenciamentos de acordo com a actividade económica em questão.

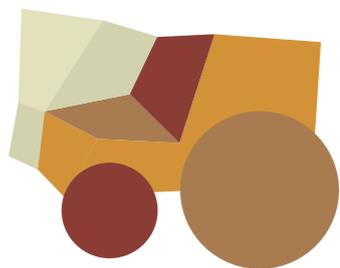
Esta etapa pode concretizar-se entre duas a quatro semanas dependendo do tempo de resposta e recolha de informação, e consequentemente realizar uma ou duas sessões de acompanhamento. A etapa seguinte é opcional, o que significa que o/a empreendedor/a pode passar à etapa 5 caso considere dispensável a apresentação do produto/serviço.

FASE **B** Ideia de Negócio

TIMING DA ETAPA

- SESSÃO 3 OU 4
- MARCAÇÃO DA SESSÃO DE APRESENTAÇÃO DO PRODUTO/SERVIÇO

Plano de Investimento
Verificação das Fontes de Financiamento
Formalização da Empresa



ROAD MAP

para o sector agrícola

FASE **B**

Ideia de Negócio

3ª

Etapa

Plano de Investimento e plano de negócios

Plano de Investimento
Verificação das Fontes de Financiamento
Formalização da Empresa

INSTRUMENTOS / RECURSOS

- LISTAGEM DE CAE ACTUALIZADA DECRETO-LEI Nº 381/2007
- GUIA "COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIOS" DO IAPMEI
- MODELO DE PLANO DE NEGÓCIOS (IAPMEI)
- INSTITUTO DOS REGISTOS E DO NOTARIADO
- MODELO DE COMPARAÇÃO DE SERVIÇOS BANCÁRIOS (IAPMEI)

INCENTIVOS E OPORTUNIDADES DE FINANCIAMENTO

Disponibilizados pelo Monte:

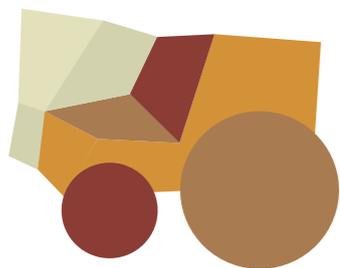
- INCENTIVOS AO EMPREENDEDORISMO: PAECPE | [PROVE](#) | COOPJOVEM | VALES SIMPLIFICADOS | [NAEA](#)
- OPORTUNIDADES DE FINANCIAMENTO: COMPETE2020 | ALENTEJO 2020 | PDR2020 | DLBC EDL ALENTEJO CENTRAL |

OUTROS INCENTIVOS:

Portal da Empresa | [PROVE](#) | FAME- Fundo de Apoio as Micro e Pequenas Empresas
Rede Microcrédito SIM | IEFP | MICROINVEST e INVEST+ | FINICIA e FINICIA JOVEM

OUTRAS OPORTUNIDADES DE FINANCIAMENTO

[Crowdfunding Portugal](#) | [Massive mov Crowdfunding](#) | [Foodtechconnect](#)
[Business Angels](#)



ROAD MAP para o sector agrícola

4^a

Etapa

Apresentação do produto/serviço

A apresentação do produto/serviço a um grupo restrito de elementos, seja composto pelo público em geral ou por um segmento de mercado específico com a presença de elementos representativos de todo o processo de comercialização (fornecedores, distribuidores entre outros), é uma etapa opcional que o/a empreendedor pode dinamizar para verificar a aceitação do produto/serviço no mercado antes do seu lançamento.

A apresentação de um protótipo a um nível experimental ou piloto para verificar a adesão ao mercado e identificar possíveis pontos de melhoria a implementar antes do lançamento, pode fazer a diferença aquando no posicionamento no mercado.

Esta etapa é importante mas não imprescindível.

Pode haver a necessidade de confirmar o sucesso esperado antes da constituição da empresa e do lançamento oficial do produto e ou serviço, dependendo do risco calculado.

A apresentação do produto consiste na demonstração do mesmo perante algumas pessoas selecionadas de acordo com o segmento de mercado, ou ao público em geral no decorrer de uma feira, por exemplo, ou numa sessão privada.

A apreciação pode ser essencial para alterar ou confirmar o produto/serviço.

Apresentação do Produto/Serviço para teste

FASE **B**

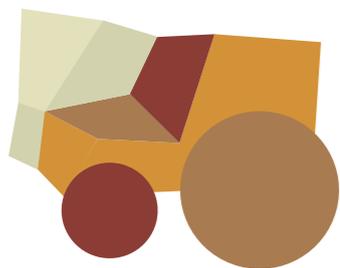
Ideia de Negócio

TIMING DA ETAPA

- APRESENTAÇÃO DO PRODUTO/SERVIÇO PROPOSTO

INSTRUMENTOS/RECURSOS

- ANÁLISE COMPETITIVA



ROAD MAP

para o sector agrícola

5^a

Etapa

Lançamento do Produto/Serviço

A etapa 5 é a da confirmação de todos os elementos e de passagem à constituição efetiva da empresa, de acordo com as soluções definidas previamente, e do lançamento do produto/serviço no mercado.

São solicitados os licenciamentos ou alvarás identificados para a implementação da atividade. É comunicado o início de atividade à Autoridade para as Condições de Trabalho – ACT.

Após a constituição da empresa, ainda está disponível um acompanhamento ao empreendedor para verificação de possíveis financiamentos complementares ao desenvolvimento e crescimento da atividade económica, e de apoio ao disponibilizar um plano formativo de acordo com as necessidades identificadas junto dos mesmos.

Lançamento do Produto/Serviço
Constituição da Empresa

FASE **B**

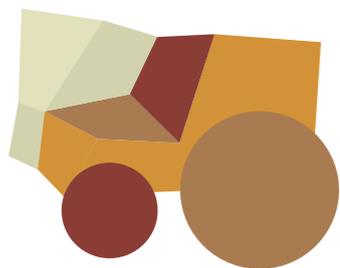
Ideia de Negócio

TIMING DA ETAPA

- • CONSTITUIÇÃO DA EMPRESA
- • LANÇAMENTO DO PRODUTO/SERVIÇO

INSTRUMENTOS/RECURSOS

- • EMPRESA NA HORA
- • PORTAL DA EMPRESA
- • INSTITUTO DOS REGISTOS E DO NOTARIADO
- • ACT - COMUNICAÇÕES E AUTORIZAÇÕES OBRIGATÓRIAS
- • INSTITUTO DA SEGURANÇA SOCIAL
- • PORTAL DAS FINANÇAS



ROAD MAP

para o sector agrícola

FASE **B**

Ideia de Negócio

RECURSOS E INSTRUMENTOS POR ETAPAS

1^a

ideia de negócio

- FICHA DE PERFIL DO EMPREENDEDOR
- FICHA DE CARACTERIZAÇÃO DA IDEIA DE NEGÓCIO DO SECTOR AGRÍCOLA
- MODELO EUROPASS DO CURRÍCULUM VITAE
- TESTE DE CAPACIDADE EMPREENDEDORA

2^a

desenvolvimento do produto/serviço

- GRELHA DE ANÁLISE SWOT
- O PLANO DA MINHA EMPRESA (APDES)
- O PLANO DA MINHA EMPRESA – ANEXOS (APDES)
- GUIA - DESENVOLVER UMA ESTRATÉGIA DE MARKETING (IAPMEI)
- GUIA - FAZER UM PLANO DE MARKETING (IAPMEI)

3^a

plano de investimento e plano de negócios

- LISTAGEM DE CAE ACTUALIZADA DECRETO-LEI Nº 381/2007
- GUIA "COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIOS" DO IAPMEI
- MODELO DE PLANO DE NEGÓCIOS (IAPMEI)
- INSTITUTO DOS REGISTOS E DO NOTARIADO
- MODELO DE COMPARAÇÃO DE SERVIÇOS BANCÁRIOS (IAPMEI)

4^a

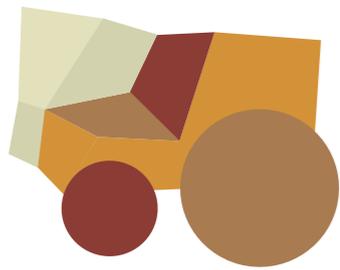
apresentação do produto/serviço

- ANÁLISE COMPETITIVA

5^a

lançamento do produto/serviço e constituição da empresa

- EMPRESA NA HORA
- PORTAL DA EMPRESA
- INSTITUTO DOS REGISTOS E DO NOTARIADO
- ACT - COMUNICAÇÕES E AUTORIZAÇÕES OBRIGATÓRIAS
- INSTITUTO DA SEGURANÇA SOCIAL
- PORTAL DAS FINANÇAS



ROAD MAP

para o sector agrícola

FASE **C**

Meios e Recursos

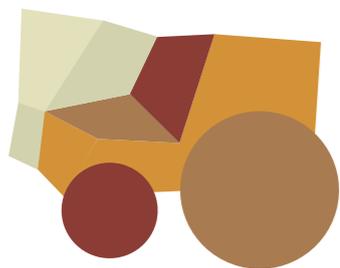
PDR2020

O Programa de Desenvolvimento Rural do Continente para 2014-2020 ou PDR 2020 é o novo programa de apoio ao investimento para o desenvolvimento agrícola e rural. O programa tem por objetivo apoiar explorações agrícolas e florestais, empresas agroindustriais, a instalação de jovens agricultores, através de investimentos que potenciam o aumento da competitividade do sector.

PDR2020 divide-se por 4 áreas distintas, inovação e conhecimento, competitividade e organização da produção, ambiente, eficiência no uso dos recursos e clima, e, desenvolvimento local. Cada área apresenta um conjunto de ações para as diferentes medidas.

O programa inclui as seguintes medidas de apoio:

1. Inovação
2. Conhecimento
3. Valorização da Produção Agrícola
4. Valorização dos Recursos Florestais
5. Organização da Produção
6. Gestão do risco e restabelecimento do potencial produtivo
7. Agricultura e Recursos Naturais
8. Proteção e Reabilitação de Povoamentos Florestais
9. Manutenção de atividade agrícola em zonas desfavorecidas
10. LEADER



ROAD MAP

para o sector agrícola

MEDIDA 10 LEADER

A Medida 10 do PDR2020 insere-se na área do Desenvolvimento Local e inclui a implementação de Estratégias de Desenvolvimento Local. O Monte – Desenvolvimento Alentejo Central, ACE é a entidade gestora da parceria do GAL Alentejo Central para implementar a EDL 2014-2020, nomeadamente com a gestão de apoios ao investimento nas seguintes tipologias: pequenos investimentos agrícolas e na transformação e comercialização; diversificação para atividades não agrícolas; renovação de aldeias; cadeias curtas e mercados locais; e promoção de produtos de qualidade locais.

FASE C

Meios e Recursos



1



1

2



1

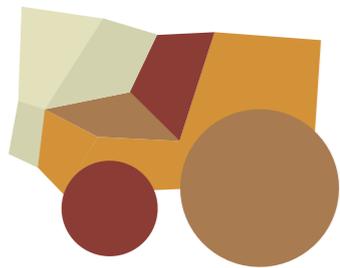
2



1



1



ROAD MAP

para o sector agrícola

BOLSA DE TERRAS

Para o desenvolvimento de projetos na área agrícola, para além do apoio ao investimento, os jovens necessitam de ter acesso à terra. E no caso de não serem detentores de uma exploração agrícola, podem recorrer às terras disponíveis na Bolsa Nacional de Terras. As terras são disponibilizadas pelo Estado, autarquias e outras entidades públicas ou privadas, para arrendamento, venda ou cedência, possibilitando assim aos jovens obter os meios para a concretização da sua ideia de negócio e criação de emprego.

FASE **C**

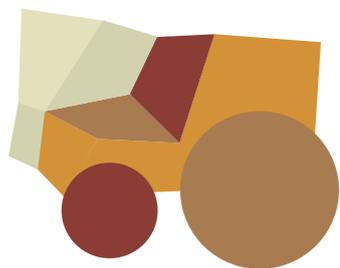
Meios e Recursos

INSTRUMENTOS E RECURSOS

BALCÃO PDR2020 | BOLSA DE TERRAS | GEOP-MONTE

Outros Instrumentos e Recursos:

- **POLÍTICA AGRÍCOLA COMUM 2014-2020**
[HTTP://EC.EUROPA.EU/AGRICULTURE/CAP-POST-2013/INDEX_EN.HTM](http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/index_en.htm)
- **PARCERIA EUROPEIA DE INOVAÇÃO PARA A PRODUTIVIDADE E SUSTENTABILIDADE AGRÍCOLAS**
[WWW.REDERURAL.PT/INDEX.PHP/PT/2014-03-13-12-15-42/ENQUADRAMENTO-PEI-AGRI](http://www.rederural.pt/index.php/pt/2014-03-13-12-15-42/enquadramento-pe-i-agri)
- **REDE RURAL NACIONAL** | [WWW.REDERURAL.PT](http://www.rederural.pt)
- **GABINETE DE PROMOÇÃO DO PROGRAMA QUADRO DE I&DT**
[WWW.GPPQ.FCT.PT/H2020/](http://www.gppq.fct.pt/h2020/)
- **ESTRATÉGIA DE INVESTIGAÇÃO E INOVAÇÃO PARA UMA ESPECIALIZAÇÃO INTELIGENTE** | [WWW.PORTUGAL2020.PT/PORTAL2020/MEDIA/DEFAULT/DOCS/ESTRATEGIASEINTELIGENTE/ENEI_VERS%C3%A3O%20FINAL.PDF](http://www.portugal2020.pt/portal2020/media/default/docs/estrategiaseinteligente/enei_vers%C3%A3o%20final.pdf)
- **IFAP – INSTITUTO DE FINANCIAMENTO DA AGRICULTURA E PESCAS, I.P.**
[WWW.IFAP.MIN-AGRICULTURA.PT/PORTAL/PAGE/PORTAL/IFAP_PUBLICO](http://www.ifap.min-agricultura.pt/portal/page/portal/ifap_publico)



ROAD MAP

para o sector agrícola

TÍTULO | Road Map para o sector agrícola – Guia de apoio para a instalações de jovens no sector agrícola

COORDENAÇÃO DA EDIÇÃO | Carmen Caetano

EDIÇÃO | MONTE – Desenvolvimento do Alentejo Central, ACE

Rua Joaquim Basílio Lopes, n.º1

7040- 066 Arraiolos

Tel.:+351 266 490090

E-mail: MONTE@MONTE-ACE.PT

Web-Site: WWW.MONTE-ACE.PT

ORGANIZAÇÃO E COMPOSIÇÃO | Monte – Desenvolvimento do Alentejo Central, ACE

CONCEÇÃO GRÁFICA E PAGINAÇÃO | Sugo Design

DATA DE EDIÇÃO | 2016

APOIOS

A presente publicação foi cofinanciada pelo Programa Cidadania Ativa/Mecanismo Financeiro do Espaço Económico Europeu, com o apoio da Noruega, Islândia e Liechtenstein, gerido pela Fundação Calouste Gulbenkian, no âmbito do projeto “A New Deal for Youth Employment”.

CO-FINANCIADORES



FUNDAÇÃO
CALOUSTE GULBENKIAN
CIDADANIA ATIVA



PROMOTOR



PARCEIROS



APOIO



a
**NEW
DEAL**  for
Youth
Employ
ment