

# Laboratório Vivo Agricultura 4.0

Associação dos Jovens Agricultores de Portugal

## **Diagnóstico das necessidades de capacitação do sector**

*Conceito Estratégico da Plataforma*

09 de Julho de 2021

**CONFIDENCIAL**

# Conceito Estratégico



- Plataforma de **capacitação e qualificação** dos Jovens Agricultores e Jovens Empresários Rurais
- Vocacionada para **apoiar o ciclo de vida dos negócios** (desde a fase de investimento, à comercialização)
- Financiada pelo PT2020, no âmbito do COMPETE, mas desenhada para ser **auto-sustentável no médio-prazo**
- Desenvolvida com **parceiros técnicos** dos **JA/JER** (e.g. entidades de I&D, universidades, etc)
- Alcance de **10 a 15% do mercado de JA/JER**, incluindo +1.000 novos projetos de investimento por ano (PDR, PT2020, ...)



## Oferta “SOLUÇÕES”



- **Soluções tecnológicas para disponibilização de conteúdos técnicos de apoio à viabilização e qualificação dos projetos JA/JER**

## Oferta “FERRAMENTAS”

### Exemplos:



Simulador  
viabilidade



Compra /  
Venda



Fóruns e  
Grupos

- **Ofertas desenhadas para a capacitação dos empreendedores, ou seja, serviços e soluções de valor acrescentado (e.g. simulador viabilidade)**

# Arquitetura da plataforma



- Liderança pela **AJAP**
- Duração até **final 2022**
- **Rede de Parceiros**

## Plataforma Digital

### Oferta SOLUÇÕES



### Oferta FERRAMENTAS



# Detalhe da arquitetura

## Sobre o Projeto

- Apresentação da AJAP e dos **objetivos do projeto**

## E-Qualification

- Plataforma digital de **acesso aos conteúdos**

## Peritos e Parceiros

- **Rede de apoio** aos promotores / empresários

## Casos de Estudo

- Bibliografia de casos de estudo, com **entrevistas / vídeos**

## Notícias

- Repositório de **notícias** com relevância JA/JER

## Simulador de viabilidade

- Ferramenta de **análise de valor e riscos** de projetos

## Compra e Venda\*

- **Ofertas** de terras, negócios e equipamentos

## Ofertas de Emprego\*

- Solução de captação de **mão-de-obra**

## Marketplace\*

- Anúncios de **produtos e serviços** aos JA/JER

## Financiamento\*

- Promoção de **soluções financeiras** do CA e Cartão JER

## Fórum JA/JER

- Fórum de **entrevista** entre membros da rede

## Estudos e pareceres

- Publicação de **estudos** e documentos chave

## Eventos e agendamentos

- **Promoção de eventos** do Laboratório Vivo

## Assistência técnica AJAP\*

- **Pedido de proposta** e serviços à AJAP e parceiros

## Outras ofertas

- Outras soluções de valor acrescentado

\* Ofertas da plataforma com potencial de geração de receita que permitam o autofinanciamento futuro do projeto

## I Investir

### Planeamento e Capacitação

- Garantir a **viabilidade** dos projetos de investimento

## II Inovar

### Inovação e Tecnologia

- Promover a **partilha de competências** e técnicas de produção

## III Comercializar

### Mercados e Parcerias

- Reforçar a presença em **novos canais** e **segmentos** de mercado

Objetivos

Módulos

Partners



Acesso conteúdos técnicos por fileira



Partilha de conhecimento e melhores práticas



Programa Cadeias Curtas ("Alimente quem o Alimenta")



Metodologias de análise e avaliação de projetos



Divulgação de estudos e competências I&D



Apoio à internacionalização e exportação

# Caracterização dos módulos (1/3)

|  | Evidências  | Linhas de evolução  | Conceitos chave   |
|--|---|---|---|
| <b>1</b><br>Empreendedorismo no espaço rural | <ul style="list-style-type: none"><li>• Mais de <b>1.000 projetos</b> JA e JER por ano nos territórios rurais</li><li>• Elevada <b>taxa de mortalidade</b> dos projetos</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Reforçar <b>competências de gestão</b></li><li>• Garantir um adequado <b>estudo de viabilidade</b></li></ul>                                      | <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Planeamento estratégico</i></li><li>• <i>Gestão e finanças</i></li><li>• <i>Análise de investimentos</i></li></ul> |
| <b>2</b><br>Atratividade por setor           | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Forte diversidade</b> de opções de investimento</li><li>• Falta de indicadores de <b>rentabilidade por sector</b></li></ul>            | <ul style="list-style-type: none"><li>• Facilitar a <b>tomada de decisão</b> sobre sectores</li><li>• Promover a <b>análise de riscos</b> de investimento</li></ul>                       | <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Atrativo sectorial</i></li><li>• <i>Análise de riscos</i></li></ul>  |
| <b>3</b><br>Investimento e meios             | <ul style="list-style-type: none"><li>• Evidências de <b>excesso de investimentos</b> no passado (causando endividamento)</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Demonstrar modelos de <b>propriedade</b> e opções de <b>subcontratação</b></li><li>• Promover a <b>partilha de capacidade produtiva</b></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Equipamentos</i></li><li>• <i>Terra e infraestruturas</i></li><li>• <i>Meios de produção</i></li></ul>             |
| <b>4</b><br>Estudo de viabilidade            | <ul style="list-style-type: none"><li>• Foco dos consultores na <b>taxa de aprovação</b></li><li>• Uso de <b>rentabilidades pré-definidas</b></li></ul>                           | <ul style="list-style-type: none"><li>• Promover <b>critérios técnicos</b> e de <b>mercado</b></li><li>• Criar <b>métodos de análise de risco</b> (e.g. cenários)</li></ul>               | <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Meios libertos</i></li><li>• <i>Escala Mínima</i></li><li>• <i>Risco financeiro</i></li></ul>                      |

# Caracterização dos módulos (2/3)

|                              | Evidências   | Linhas de evolução  | Conceitos chave   |
|------------------------------|--|---|---|
| 5<br>Capital e Financiamento | <ul style="list-style-type: none"><li>• Fraca capacidade de obtenção de <b>crédito na banca</b> ou <b>investidores</b></li><li>• Dependência de <b>capitais próprios</b></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Promover a <b>angariação de investidores</b> e parceiros de negócio</li><li>• Diversificar as <b>fontes de financiamento</b></li></ul>          | <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Separação entre bens pessoais e empresariais</i></li><li>• <i>Fontes alternativas de capital e financiamento</i></li></ul> |
| 6<br>Assistência técnica     | <ul style="list-style-type: none"><li>• Oferta de <b>serviços fragmentada</b> (local)</li><li>• Acompanhamento apenas na <b>fase inicial de instalação</b></li></ul>               | <ul style="list-style-type: none"><li>• Demonstrar os <b>novos canais de comunicação</b> entre promotor e técnico / mentor</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Acompanhamento especializado</i></li><li>• <i>Mentoria de projetos e equipas</i></li></ul>                                 |
| 7<br>Produção modo biológico | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Baixa penetração</b> da agricultura biológica</li><li>• Falta de <b>plataformas de comunicação</b> no sector</li></ul>                  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Promover as <b>vantagens e potencialidades</b></li><li>• Disseminar técnicas <b>inovadoras de produção</b></li></ul>                            | <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Certificação biológica da produção</i></li><li>• <i>Técnicas inovadoras de produção</i></li></ul>                          |
| 8<br>Tecnologias Agtech      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Opções tecnológicas com <b>fraca disseminação</b> nos JA/JER</li><li>• Prevalência de <b>soluções atomizadas</b></li></ul>                 | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Criar visibilidade</b> sobre soluções técnicas, fornecedores e parceiros</li><li>• Aconselhar <b>soluções por sector / fileira</b></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Tecnologia agrícola baseada em dados</i></li><li>• <i>Sensores e software de gestão</i></li></ul>                          |

# Caracterização dos módulos (3/3)

|                                  | Evidências   | Linhas de evolução   | Conceitos chave   |
|----------------------------------|--|--|---|
| 9<br>Transformação e indústria   | <ul style="list-style-type: none"><li>Modelo de incentivos promove <b>centralização nas OP</b></li></ul>                               | <ul style="list-style-type: none"><li>Promover <b>verticalização campo-fábrica</b> via capacitação / escala dos projetos</li></ul>               | <ul style="list-style-type: none"><li><b>Produção de bens de consumo final</b></li><li><b>Valor acrescentado industrial</b></li></ul>                             |
| 10<br>Marketing e Marcas         | <ul style="list-style-type: none"><li><b>Preço como principal critério de compra</b></li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>Disseminar o conceito de <b>marketing de marcas</b> e ferramentas digitais de <b>comunicação</b></li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li><b>Propriedade Intelectual</b></li><li><b>Registo de Marcas</b></li><li><b>Marketing Digital</b></li></ul>                  |
| 11<br>Organizações de produtores | <ul style="list-style-type: none"><li><b>OP não orientadas ao apoio aos JA/JER</b> (objetivo é apoiar os grandes produtores)</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>Divulgar o conceito de OP e requisitos para a <b>criação de OP</b> por parte de JA/JER</li></ul>           | <ul style="list-style-type: none"><li><b>OP mono e multiproducto</b></li><li><b>Regulamentação das OP</b></li><li><b>Incentivos financeiros</b></li></ul>         |
| 12<br>Internacionalização        | <ul style="list-style-type: none"><li><b>Mercado único Europeu</b> como "<i>oportunidade natural</i>" de exportação</li></ul>          | <ul style="list-style-type: none"><li>Capacitar projetos para fornecer <b>clientes internacionais</b></li></ul>                                  | <ul style="list-style-type: none"><li><b>Estratégia internacional B2B</b></li><li><b>Fiscalidade da exportação</b></li><li><b>Logística e Incoterms</b></li></ul> |
| 13<br>Comércio Eletrónico        | <ul style="list-style-type: none"><li>Expansão das <b>ventas remotas</b> por incentivos da procura e da oferta</li></ul>               | <ul style="list-style-type: none"><li>Promover a <b>adesão ao e-commerce</b> nos espaços rurais</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li><b>Plataformas tecnológicas</b></li><li><b>Angariação de clientes</b></li><li><b>Modelo operativo</b></li></ul>             |



# Entregáveis por módulo

## Manual Técnico



- Manual de apoio à qualificação e capacitação

## Caso de Estudo



- Apresentação de caso de estudo, com captação de vídeo

## Estudos

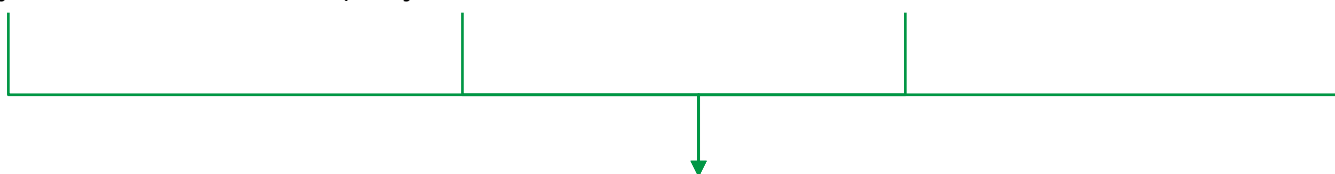


- Recolha de estudos e relatórios relativos ao estado da arte

## Notícias recentes



- Sistematização de notícias sobre a temática (links)



**Conteúdos para a Plataforma Digital**

**10-15%**  
quota de mercado natural AJAP

**Planeamento e Capacitação**

**Inovação e Tecnologia**

**Mercados e Parcerias**

# Contratualização Moodle

## Conteúdos por módulo

### Descrição

- Materiais desenvolvidos pela AJAP / Parceiros
- Produção de materiais técnicos em formato digital
- Formatos preparados p/Moodle

### Entregáveis

- **Manual técnico**
- **Caso de estudos**
- **Estudos sectoriais**
- **Notícias relevantes**
- **Outros conteúdos propostos**

### Requisitos

- Seleção de especialistas por módulo
- Até 3 meses para elaboração dos conteúdos

## Blocos da Plataforma



## Módulos do E-Learning

- Apresentação inicial de **9/10 minutos** sobre os conteúdos
- Foco na **adesão dos JA/JER** aos módulos disponíveis

- Até **1,5 horas de sessões de e-learning** em formato digital
- Articulação / dinamismo de **formatos e conteúdos**

- **3 blocos principais**
- **Vídeo de 3 minutos**
- **Voz-off**

- **13 módulos propostos**
- **~5 minutos / módulo**
- **Formador qualificado**

- Demonstração dos casos de estudo relevantes
- Qualificação do formador no meio audiovisual



Conteúdos e formatos de acordo com requisitos da plataforma de **E-Learning**

# Requisitos da plataforma

---

## Conceito

- **Marketplace** de serviços de qualificação e capacitação dos JA/JER englobando uma solução de *e-learning* e ferramentas de valor acrescentado

## Condições

- Contratação por **ordem de encomenda**, ficando a propriedade intelectual e código-fonte na esfera da AJAP
- Preço de adjudicação fechado, com **caderno de requisitos** definido pela AJAP
- Prazo de desenvolvimento de 6 meses, a iniciar-se em **Setembro de 2021**
- Entrega gradual dos módulos em função do **ritmo de produção de conteúdos e cursos**

## Âmbito

- Desenvolvimento de *software* à medida para **plataforma interoperável** e com capacidade de conexão com outros sistemas (e.g. vídeo, pagamentos, Moodle, etc)
- **Serviço de manutenção** sob a forma de *fee* mensal (e.g. correção de bugs, monitorização preventiva, suporte técnico, hospedagem na *cloud*, etc)



## **Associação dos Jovens Agricultores de Portugal - AJAP**

Instituição de Utilidade Pública

(D.R. n.º 200/93 de 26/8)

Contribuinte: 501 396 934

Rua D. Pedro V. 108 – 2.º

1269-128 Lisboa

Telef.: 21 324 49 70

E-mail: [ajap@ajap.pt](mailto:ajap@ajap.pt)