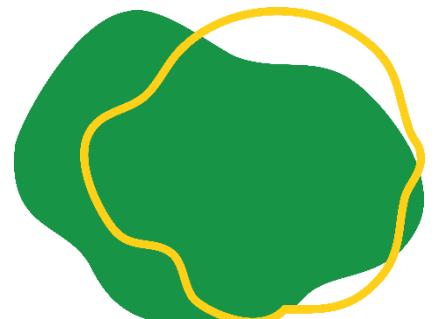


Guia do Requerente



Bissau, 2025

Versão 1.0 (11.2025)



ÍNDICE

1.	Programa Migração para o Desenvolvimento	3
2.	O que é o Método Djuntu	3
3.	O que é o Djuntu ku Empreendedor Jovem?	4
3.1	Tipos de fichas de candidatura para a proposta completa	4
4.	Apoios que se podem solicitar.....	5
5.	Quando, onde e como solicitar os apoios?	9
6.	Como são implementadas as propostas selecionadas?	19
7.	Anexos	20

1. Programa Migração para o Desenvolvimento

O Programa **Migração para o Desenvolvimento** (MDP) é uma iniciativa regional implementada pela Organização Internacional para as Migrações (OIM) com o apoio da Agência Italiana para a Cooperação ao Desenvolvimento (AICS).

Dentro deste programa, insere-se o projeto **Promover a migração laboral intra-regional para o desenvolvimento local nos países da África Ocidental** que visa reforçar o desenvolvimento socioeconómico e a mobilidade segura dos jovens nas regiões rurais e fronteiriças da Gâmbia, do Senegal, da Guiné-Bissau e da Guiné-Conacri.

Baseando-se nos resultados positivos dos projetos anteriores “Bridging Together Youth, Diaspora and Local Authorities” (YDLA) e “Supporting Local Economic Development” (SLED), o MDP reforça o papel da juventude, da diáspora e das autoridades locais na criação de oportunidades de emprego digno, empreendedorismo jovem e governação eficaz das migrações.

A Ação para a Guiné-Bissau tem uma atividade denominada ***Djuntu ku Empreendedor Jovem*** em parceria com o Instituto Marquês de Valle Flôr (IMVF).

2. O que é o Método Djuntu

O **Método Djuntu** é uma metodologia registada pelo Instituto Marquês de Valle Flôr (IMVF), testada com sucesso em todas as regiões da Guiné-Bissau entre 2019 e 2024.

O Método Djuntu é uma metodologia de reforço de capacidades, que compreende um conjunto de ações e ferramentas desenhadas especialmente para possibilitarem que as pessoas e as suas comunidades se tornem protagonistas na resolução de problemas locais.

Para além disso, o Método Djuntu permite a gestão eficaz de um grande número de financiamentos, orientado para pessoas sem experiência na elaboração e gestão de projetos. Portanto, é uma metodologia especialmente orientada para a formulação de projetos de desenvolvimento local, de reforço de capacidades de organizações e de planos de negócio para empreendedores.

3. O que é o Djuntu ku Empreendedor Jovem?

O **Djuntu ku Empreendedor Jovem (DkJ)** é uma iniciativa implementada pelo Instituto Marquês de Valle Flôr, em parceria com a Organização Internacional para as Migrações (OIM) e financiada pela Agência Italiana de Cooperação para o Desenvolvimento (AICS). O seu principal objetivo é fortalecer o emprego juvenil e a geração de rendimento nas regiões rurais e fronteiriças da Guiné-Bissau, por meio de apoio técnico e financeiro direto a jovens empreendedores, promovendo alternativas locais sustentáveis à migração irregular e contribuindo para o desenvolvimento económico territorial.

Esta iniciativa-piloto, com a duração de 11 meses (1 de agosto de 2025 a 15 de julho de 2026), está a ser implementada nos setores de Contuboel, Farim e Pitche. A ação utiliza o Método Djuntu, adaptado ao contexto do empreendedorismo rural, permitindo que os jovens identifiquem oportunidades de negócio, criem os seus próprios empreendimentos e fortaleçam iniciativas já existentes.

Esta iniciativa visa minimizar as dificuldades que os jovens enfrentam na criação de oportunidades de autoemprego e no acesso ao financiamento. Incentiva a formular e a implementar planos de negócio sustentáveis, promovendo um impacto positivo nas suas próprias comunidades e contribuindo de forma direta, para a melhoria das suas condições de vida e para o desenvolvimento local.

Este Guia apresenta de forma clara quem pode solicitar os apoios, bem como os procedimentos, locais, prazos e demais informações relevantes para o seu acesso.

3.1 Tipos de fichas de candidatura para a proposta completa

No âmbito do DkJ, o apoio é direcionado a novos empreendedores e àqueles que já têm um negócio em funcionamento. Para solicitar o pedido de apoio, são disponibilizados dois tipos de fichas de candidatura, que devem ser solicitadas de acordo com a situação atual do seu negócio:

- ANEXO C5 Empreendedorismo jovem (ideia de negócio)
- ANEXO C6 Empreendedorismo jovem (negócio em funcionamento)

Para os empreendedores que possuem uma ideia de negócio devem preencher o C5. Já aqueles que possuem um negócio em funcionamento e procuram ampliá-lo devem preencher o C6.

Recomendamos que solicitem a ficha de candidatura mais adequada à natureza do seu pedido de apoio.

4. Apoios que se podem solicitar

4.1 Quem pode solicitar os apoios?

Este apoio destina-se exclusivamente para indivíduos, podendo ser solicitado de forma individual ou em grupo, desde que cumpram os critérios definidos a seguir e apresentem os documentos comprovativos indicados:

Critério	Descrição
I. Nacionalidade	O Apoio é direcionado exclusivamente aos jovens empreendedores guineenses. No caso de candidatura em grupo, todos os membros devem ser guineenses.
II. Idade	A idade dos candidatos (individuais ou grupos) deve ser entre 18 e 35 anos, comprovado mediante o documento de identificação.
IV. Residentes no setor de intervenção	São considerados elegíveis os candidatos que residam há pelo menos dois anos numa das zonas de intervenção da iniciativa, nomeadamente, Contuboel, Pitche e Farim.

Todos os candidatos (individuais ou grupos) devem apresentar uma cópia de identificação onde possa-se comprovar a nacionalidade e a idade. Que pode ser: registo civil, bilhete de identidade, passaporte ou cartão de eleitor.

Todos os candidatos (individuais ou em grupos) devem apresentar a declaração de residência emitida pelo chefe da tabanca ou responsável do bairro para comprovar que residem numa das zonas de intervenção.

Esta oportunidade está orientada exclusivamente para os jovens empreendedores, portanto, as Organizações da Sociedade Civil, Órgãos de Comunicação Social, funcionários públicos, partidos políticos e entidades religiosas não são elegíveis.

Cada Jovem Empreendedor, seja em forma individual ou coletiva, pode candidatar-se apenas uma única vez.

O pedido em grupo não pode ultrapassar 3 pessoas.

Valorizar-se-á, na grelha de avaliação dos grupos, as candidaturas de jovens raparigas e de pessoas com deficiência.

Valorizar-se-á, na grelha de avaliação, as candidaturas alinhadas com a formação do/a candidato/a.

4.2. Que tipo de negócios são elegíveis?

Critério	Descrição
I. Local de implementação do negócio	São considerados elegíveis as candidaturas que serão implementadas numa das zonas de intervenção, nomeadamente, Contuboel, Pitche e Farim.
II. Período de execução do negócio	O período máximo de implementação para os negócios é de 6 meses, portanto, os negócios com um prazo de implementação superior a 6 meses não serão considerados elegíveis.
III. Valor do apoio	O valor máximo que se pode solicitar é de 2.000.000 XOF , independentemente se é para um negócio novo ou uma ampliação de um negócio já existente. O valor mínimo não pode ser inferior a 1.000.000 XOF .
IV. Tipos de negócios elegíveis	Apenas os negócios ligados ao Comércio, Serviços e Produção, são considerados negócios elegíveis.

Recomenda-se que os Jovens Empreendedores solicitem apoios que visam promover o desenvolvimento comunitário e ou resolvem um problema comunitário.

Os seguintes tipos de iniciativas **não são elegíveis** para apoio:

- Negócios que promovam ou estejam relacionados com atividades ilegais, de acordo com a legislação da Guiné-Bissau.
- Negócios que possam causar danos ambientais, sociais ou à saúde pública.
- Negócios que incentivem as desigualdades ou que possam gerar conflitos nas comunidades.
- Negócios que não se enquadram na metodologia participativa proposta pelo Djuntu Ku Empreendedor Jovem.
- Negócios cofinanciadas por entidades público/privadas (ONGs, membros do Governo, etc.).
- Negócios cujo montante máximo disponível pelo DkJ (2.000.000XOF) mais as contrapartidas do empreendedor não garantem a qualidade do negócio. Ex. construções e reparações etc.

Observação: Estes critérios de elegibilidade são a norma. Contudo, abre-se a possibilidade de exceções devidamente justificadas.

4.2. Que despesas são elegíveis nas propostas?

Serão consideradas elegíveis apenas as despesas relacionadas diretamente com a implementação do negócio.

Desta forma, não se considerarão elegíveis as seguintes despesas:

- Aluguer de equipamentos pertencentes aos beneficiários;
- Salários/subsídios aos beneficiários;
- Compra de equipamentos, materiais ou máquinas já usados, exceto com justificação;
- Gastos relacionados com atividades que violam a legislação da Guiné-Bissau, ou que podem causar danos ambientais, sociais ou à saúde pública (redes de pesca não autorizadas pelo Governo, corte de tarrafe, etc.);
- Compra de terrenos;
- Compra de veículos ou equipamentos que não estejam ligados à atividade principal do negócio;
- Pagamento dos documentos de carácter estritamente particular ou pessoal. No entanto, os custos como a formalização, registo ou legalização do negócio (como licenças, alvarás, etc.) são elegíveis;
- Construção dos edifícios de raiz, exceto com justificação;
- Pagamento da dívida (caso dos negócios já em funcionamento e que tem alguma dívida);
- Materiais/itens difíceis de se encontrar no mercado de Guiné-Bissau, Senegal, Gâmbia e Guiné-Conacri;
- Despesas financiadas por outras entidades, a fim de evitar duplicidade de apoios.

Observação: Estes critérios de elegibilidade são a norma. Contudo, abre-se a possibilidade de exceções devidamente justificadas.

5. Quando, onde e como solicitar os apoios?

Os pedidos de apoio serão apresentados em 2 fases, numa primeira fase os candidatos devem apresentar as suas ideias de negócio mediante uma Nota Conceptual (anexo A).

A Nota Conceptual é um resumo da ideia de negócio dos candidatos. Haverá um ato de lançamento inicial simultaneamente nos 3 sectores de intervenção onde serão disponibilizadas as Notas Conceptuais a serem preenchidas.

As Notas Conceptuais também estarão disponíveis no site do IMVF: <https://www.imvf.org/project/djuntu-ku-empreendedor-jovem>, ou nas rádios comunitárias parceiras da iniciativa:

- Rádio Comunitária “Sancorla”, em Cambadju (Bafatá).
- Rádio Comunitária de Pitche, em Pitche (Gabú).
- Rádio Comunitária “Djalicunda”, no Centro Camponês de Kafó em Djalicunda (sector de Mansabá (Oio).

Para facilitar o acesso às informações, serão realizadas segundas rondas de sessões de esclarecimentos em vários outros pontos do sector durante as semanas seguintes.

O jovem que quiser participar deverá preencher uma Nota Conceptual com o resumo da sua ideia de negócio e entregar a iniciativa.

Todas as notas conceptuais recebidas serão avaliadas, e das ideias de negócio melhor pontuadas, serão selecionadas num mínimo de 210 pessoas para a fase de formação.

Os beneficiários dos negócios selecionados na primeira fase participarão numa formação específica sobre empreendedorismo e serão capacitados para o preenchimento da ficha completa da sua ideia de negócio (anexo C).

Todas as fichas completas recebidas serão avaliadas, e os 21 negócios (7 por setor) melhor pontuados serão selecionados para serem implementados.

5.1. Quando devem ser solicitados os apoios?

As Notas Conceptuais podem ser entregues a partir do dia 8 de dezembro de 2025 até o dia 23 de janeiro de 2026 às 12h00.

Durante o mês de dezembro de 2025 e até o dia 09 de janeiro de 2026, o DkEJ irá realizar sessão de informações e esclarecimentos em diferentes tabancas e bairros dos sectores de implementação (Contuboel, Pitche e Farim), onde serão entregues as notas conceptuais a serem preenchidas.

Para a proposta completa será comunicada através do edital. (via rádios comunitárias parceiras).

5.2. Onde devem ser entregues as Notas Conceptuais?

Os candidatos poderão conseguir as Notas Conceptuais para o preenchimento nos seguintes lugares:

- Nos atos de lançamento iniciais que se realizarão simultaneamente nos 3 sectores de intervenção ou nas segundas rondas de sessões de esclarecimento em vários outros pontos do sector durante as seguintes semanas.
- No site do IMVF: <https://www.imvf.org/project/djuntu-ku-empreendedor-jovem>. Nas rádios comunitárias parceiras:
 - Rádio Comunitária “Sancorla”, em Cambadju (Bafatá).
 - Rádio Comunitária de Pitche, em Pitche (Gabú).
 - Rádio Comunitária “Djalicunda”, no Centro Camponês de Kafó em Djalicunda (sector de Mansabá (Oio).

As Notas Conceptuais preenchidas devem ser exclusivamente entregues nos escritórios sectoriais do **Djuntu Ku Empreendedor Jovem** no setor em que os candidatos pretendem implementar o negócio:

- Contuboel, no Bairro 1 (95 771 37 69).
- Pitche, no bairro de Quenherkunda (95 771 37 44).
- Farim, na Praça (95 771 37 49).

Ou durante as visitas do técnico do projeto às diferentes localidades para as sessões de informações e esclarecimentos em diferentes tabancas e bairros dos sectores de implementação (Contuboel, Pitche e Farim).

Nota: As rádios comunitárias parceiras não poderão receber as Notas Conceptuais preenchidas.

Apenas os jovens trabalhadores e estudantes residentes em Bissau, podem entregar as Notas Conceptuais no escritório sede, em Bissau.

Em caso de dúvidas entre em contato com o escritório sede em SAB: 95 771 37 88.

5.3. Como devem ser solicitados os apoios?

Para a solicitação dos apoios, deverão seguir as seguintes fases, de forma sequencial:

- Fase 1 – Participação nas sessões de informações e de esclarecimentos (opcional)
- Fase 2 – Preenchimento da Nota Conceptual
- Fase 3 – Avaliação das Notas Conceptuais
- Fase 4 – Formação em empreendedorismo
- Fase 5 – Preenchimento da proposta completa (Ficha de Identificação da Oportunidade de Negócio - FION)
- Fase 6 – Avaliação das propostas completas
- Fase 7 – Assinatura do contrato

Fase 1 - Participação nas sessões de informações e de esclarecimentos (opcional)

De 08 de dezembro de 2025 a 09 de janeiro de 2026, o DkEJ realizará sessões de informação e de esclarecimentos em todos os sectores da iniciativa (Contuboel, Pitche e Farim), informando sobre a oportunidade de formação e de financiamento de apoios, bem como as regras e os tipos de negócios elegíveis.

Durante estas sessões, os participantes serão orientados para o preenchimento da Nota Conceptual, onde serão entregues as respetivas fichas.

Nota: Não é obrigatório participar nas sessões de informações e esclarecimentos, embora recomenda-se para uma melhor compreensão das fases e dos documentos de candidatura.

Fase 2 - Preenchimento da Nota conceptual

Durante as rondas de sessões de informações e de esclarecimentos, serão recebidas as Notas Conceptuais, de 08 de dezembro de 2025 a 23 de janeiro de 2026, até as 12h00. Os jovens empreendedores devem seguir todas as etapas e instruções de preenchimento da Nota Conceptual, em caso de não seguimento das instruções, o candidato pode ser desqualificado.

As Notas Conceptuais preenchidas podem ser entregues exclusivamente no escritório da iniciativa, ou durante visitas do técnico do projeto às diferentes localidades para as sessões de informações e de esclarecimentos nas diferentes tabancas ou bairros dos sectores de implementação (Contuboel, Pitche e Farim).

Fase 3 – Avaliação das Notas Conceptuais

As Notas Conceptuais serão avaliadas em duas etapas:

1. Avaliação administrativa e de elegibilidade;
2. Avaliação técnica.

A avaliação administrativa e de elegibilidade é de carácter eliminatório. As notas que não cumpram com os seguintes critérios serão excluídas do processo:

Avaliação administrativa e de elegibilidade	
01	Todos os candidatos da proposta são de nacionalidade guineense?
02	Todos os candidatos da proposta têm de 18 a 35 anos?
03	O local de implementação do negócio será numa das zonas de intervenção da iniciativa?
04	A Nota Conceptual foi apresentada conforme o modelo DkJ?
05	As instruções para o preenchimento da Nota Conceptual foram seguidas?
06	O período de execução não ultrapassa 6 meses?
07	As despesas estão diretamente relacionadas com a implementação do negócio?
08	Todas as despesas da proposta são elegíveis?
09	O valor total solicitado está entre 1.000.000 XOF (mín.) e 2.000.000 XOF (máx.)?
10	A ação proposta é elegível?
11	Todos os campos da Nota Conceptual foram preenchidos?
12	Foram entregues os anexos (documento de identificação, certificado/diploma, declaração da OSC e de residência)?

A segunda etapa será a avaliação técnica, que pontuará a Nota Conceptual segundo os critérios do seguinte quadro:

Avaliação técnica		
Rubricas	Critério de Pontuação	Pontuação máxima
1.- Identificação do candidato	1.- Se tiver alguma deficiência (pelo menos 1 do grupo): 4 valores; 2.- Se for mulher (pelo menos 1 do grupo): 3 valores; 3.- Se não tem ocupação, trabalha por conta própria, é aluno ou estudante (todos os membros do grupo): 1 valor; 4.- Se a candidatura for coletiva: 2 valores.	10
2.- Habilidades	1.- Se concluir o ensino básico (pelo menos 1 do grupo): 1 valor; 2.- Se concluir um curso técnico na área em que se candidata (pelo menos 1 do grupo): 2 valores; 3.- Se o negócio estiver em funcionamento: 2 valores.	5
3.- Envolvimento comunitário	1.- Se pertencer alguma associação ou agrupamento (pelo menos 1 do grupo): 2 valores.	2
4.- Descrição de negócio	1.- A ideia do negócio está ligada às áreas prioritárias predefinidas na Nota Conceptual: se sim, 5 valores, se não, 2 valores; 2.- Se a ideia tiver ligação com a motivação: entre 0 e 2 valores; 3.- As despesas identificadas garantem o funcionamento do negócio: entre 0 e 3 valores; 4.- Há coerência entre as quantidades e os preços unitários nas despesas elencadas: entre 0 e 3 valores; 5.- Os desafios e medidas de redução identificadas são realísticos: entre 0 e 2 valores.	15
TOTAL:		32 Valores

Todas as Notas conceptuais que não foram eliminadas na etapa de avaliação administrativa e de elegibilidade, serão avaliadas e ordenadas por setor de implementação.

Das propostas melhor pontuadas em cada setor, serão identificados 70 candidatos seguindo a ordem de pontuação da proposta, para participar na formação em empreendedorismo. No caso das propostas apresentadas em grupo, todos os candidatos serão convidados para a formação. Para as propostas que consigam a mesma pontuação, ainda serão ordenadas por data de entrega.

É obrigatório ter conhecimento da língua crioula para participar da formação e de português para a escrita da Nota Conceptual, da proposta completa e demais documentos (contratos, relatórios, etc.).

Nota: O Comité de Avaliação reserva-se no direito de solicitar informação adicional, se tal for considerado necessário no processo de avaliação.

Fase 4 - Formação em empreendedorismo

Nesta fase, os 210 (70 por setor) proponentes das melhores Notas Conceptuais serão capacitados em empreendedorismo mediante uma formação de 3 dias, conforme o calendário a ser divulgado pelas rádios e nos escritórios.

Os participantes serão capacitados no domínio de empreendedorismo, incluindo as formas de identificar potencialidades e oportunidades para gerar autoemprego e renda ao nível local, além de prestar serviços comunitários.

Também durante a formação, serão entregues aos participantes as fichas da proposta completa e serão informados sobre como preencher.

Nota: Não é obrigatório participar na formação em empreendedorismo, embora seja recomendável para uma melhor compreensão das fases e dos documentos de candidatura.

Fase 5 - Preenchimento da proposta completa

Após a sessão de capacitação dos jovens empreendedores, será aberto um período de receção das propostas completas, conforme o calendário a ser divulgado pelas rádios e nos escritórios. Os candidatos devem seguir as orientações e preencher as fichas da proposta completa entregues para a solicitação do apoio.

As fichas da proposta completa devem ser entregues unicamente durante a formação ou nos escritórios do DkJ nos setores de implementação.

Fase 6 – Avaliação das propostas completas

Todas as fichas de proposta completa recebidas serão analisadas e avaliadas com o intuito de selecionar as 7 melhores propostas em cada sector, totalizando 21 propostas.

O processo de avaliação das fichas de proposta completa tem três etapas:

1. Avaliação administrativa, elegibilidade e coerência;
2. Avaliação técnica;
3. Verificação no terreno.

A avaliação administrativa, elegibilidade e coerência é de carácter eliminatória. As fichas que não cumprem com os seguintes critérios serão excluídas do processo:

Avaliação administrativa, elegibilidade e coerência	
01	Os candidatos apresentaram a Nota Conceptual?
02	Todos os candidatos da proposta final são os mesmos que apresentaram a Nota Conceptual pré-selecionada?
03	A ideia central do negócio na proposta apresentada está coerente com a ideia da Nota Conceptual pré-selecionada?
04	O local de implementação do negócio será numa das zonas de intervenção da iniciativa?
05	A FION foi apresentada conforme o modelo DkJ?
06	O documento apresentado corresponde à Ficha de Identificação da Oportunidade de Negócio (FION) escolhida?
07	As instruções para o preenchimento da FION foram seguidas?
08	O período de execução não ultrapassa os 6 meses?
09	As despesas estão diretamente relacionadas com a implementação do negócio?
10	Todas as despesas da proposta são elegíveis?
11	O valor total solicitado está entre 1.000.000 XOF (min.) a 2.000.000 XOF (máx.)?
12	A proposta possui coerência com o problema principal identificado?
13	A ação proposta é elegível?
14	Todos os campos da FION foram preenchidos?
15	Foram entregues os anexos (listas de presença, faturas proformas, etc.)?

As fichas que passarem a avaliação administrativa, elegibilidade e coerência serão avaliadas tecnicamente segundo os seguintes critérios:

Avaliação técnica		
Rubricas	Critério de Pontuação	Pontuação máxima
0.- Identificação do candidato ou candidatos	1.- Se houver, pelo menos, 1 membro do grupo que é mulher: 5 valores; 2.- Se houver, pelo menos, 1 membro do grupo que é pessoa com deficiência: 7 valores.	12
1.- Exploração de Problema e solução	1.- O problema, solução e justificativas estão alinhadas: entre 0 e 5 valores.	5
2. até 5.- Validação com os grupos de mulheres, homens e jovens	1.- O resumo da lista dos produtos e serviços correspondem aos mais votados e selecionados nos encontros (mulheres, homens e jovens): entre 0 e 5 valores; 2.- Os participantes identificaram os benefícios do negócio para comunidade e clientes, estão alinhados ao tipo de negócio: entre 0 e 5 valores.	10
6.- Identificação de concorrentes	1.- Verificar se os produtos e serviços identificados, estejam na lista de oferecidos como de não oferecidos, são produtos alinhados com o negócio do candidato: entre 0 e 3 valores; 2.- Os produtos e serviços não oferecidos pelos concorrentes, a maioria (5 ou mais) foram selecionados nos encontros de validação (mulheres, homens e jovens): entre 0 e 3 valores.	6
7.- Experiência da equipa	1.- A experiência relatada na FION serve de base para o funcionamento de negócio: entre 0 e 5 valores.	5
8.- Organização de negócio	1.- Os produtos e serviços oferecidos no ponto 8.1 (2), são os que foram selecionados no resumo depois dos encontros com mulheres, homens e jovens: entre 0 e 4 valores (aplicável para C5/C6); 2.- Verificar se os produtos e serviços identificados depois das reuniões com mulheres, homens e jovens, se alinham com os clientes selecionados no ponto 8.1 (1): entre 0 e 3 valores (aplicável para C5/C6); 3.- O canal identificado se alinha com o tipo de produtos e serviços a oferecer, é acessível a clientes: entre 0 e 3 valores (aplicável para C5/C6); 4.- Existe algo diferenciador neste negócio comparativamente aos que fazem o mesmo negócio: entre 0 e 6 valores (aplicável para C5); 5.- As informações preenchidas no quadro de relacionamento com clientes garantem um bom compromisso para mantê-los ou fidelizá-los: entre 0 e 2 valores (aplicável para C6);	16

	<p>6.- As atividades principais descritas correspondem o que é necessário fazer basicamente para que o negócio funcione: entre 0 e 3 valores (aplicável para C6);</p> <p>7.- Entre os principais parceiros figuram os fornecedores identificados no ponto 11 de FION: 1 valor (aplicável para C6).</p>	
9.- Cronograma	<p>1.- As atividades listadas se alinham com o tipo de negócio e garantem o funcionamento do negócio; o prazo de realização de cada atividade é realista: entre 0 e 3 valores;</p> <p>2.- As responsabilidades estão bem distribuídas: entre 0 e 2 valores;</p> <p>3.- De acordo com a planificação, o negócio irá funcionar dentro dos primeiros 6 meses para agricultura ou 3 meses para os outros: entre 0 e 3 valores.</p>	8
10.- Orçamento	<p>1.- Na definição dos recursos necessários (passo 10.1), verificar se o candidato identificou alguma contrapartida ou contribuição para o seu negócio: entre 0 e 5 valores;</p> <p>2.- O orçamento está bem preenchido (quantidade, preço unitário, total e todos somatórios correspondem): entre 0 e 5 valores;</p> <p>3.- O orçamento inclui os principais recursos para o funcionamento do negócio: entre 0 e 2 valores;</p> <p>4.- Todas as atividades estão devidamente refletidas no orçamento: entre 0 e 3 valores.</p>	15
11.- Identificação dos fornecedores	<p>1.- A maioria dos fornecedores (mais de 1) estão na região de implementação do negócio: 3 valores.</p> <p>2.- Os fornecedores selecionados na FION, têm a melhor oferta com base na comparação: Entre 0 e 5 valores.</p>	8
12.- Fluxo de Caixa	<p>1.- No resumo geral (passo 12.4), os dados correspondem à compilação correta das previsões mensais: entre 0 e 5 valores;</p> <p>2.- A previsão é realista (as informações se adequam a tipo de negócio, os números colocados na previsão são fazíveis): entre 0 e 5 valores.</p>	10
13.- Sustentabilidade do negócio	<p>1.- Os riscos identificados são realísticos ao contexto do negócio: entre 0 e 1 valor;</p> <p>2.- Os riscos identificados não podem impedir o funcionamento do negócio: entre 0 e 2 valores;</p> <p>3.- As medidas de prevenção apresentadas podem reduzir significativamente o impacto do risco: entre 0 e 2 valores.</p>	5
TOTAL:		100 Valores

As fichas com pontuação inferior a 60%, ou seja, 60 pontos, serão excluídas do processo.

Serão pré-selecionadas as 7 fichas melhor pontuadas de cada setor de intervenção que superarem os 60 pontos, e irão participar na última fase de avaliação, fase da verificação no terreno, na qual serão verificados/confirmados os seguintes pontos:

- A residência do candidato no setor da intervenção da iniciativa;
- A pertinência do apoio solicitado em relação às necessidades comunitárias;
- Se o grupo-alvo foi devidamente identificado e a sua escolha justificada;
- Se os beneficiários garantem o seu envolvimento ativo em todos os momentos da implementação do projeto e pós implementação. Como também na gestão e prestação de contas;
- Se foi seguida a metodologia conforme previsto na ficha de proposta completa;
- Se não existe qualquer impedimento de ordem legal, tradicional ou religiosa;
- A viabilidade e o potencial do negócio para gerar impacto social e económico ao nível comunitário;
- As garantias de que o negócio será sustentável a longo prazo.

Se alguma ficha for eliminada nesta última etapa de verificação no terreno, irá ser recuperada a proposta seguinte do seu setor até completar o número previsto.

Nota: O Comité de Avaliação reserva-se no direito de solicitar informação adicional, se tal for considerado necessário no processo de avaliação.

Terminada a verificação no terreno, os apoios pré-selecionados poderão ser revistos com os respetivos candidatos, antes de passar à fase de contratualização.

Antes da contratualização, os resultados serão publicados pelos canais de informação do Djuntu ku Empreendedor Jovem, nas rádios comunitárias parceiras e nos escritórios setoriais.

Para os candidatos cujas propostas não foram selecionadas, serão disponibilizadas informações sobre os motivos da decisão e dar-se-á opção para contestar. Os candidatos poderão solicitar encontros de esclarecimentos junto do escritório sectorial, desde que o pedido seja feito nos cinco (5) dias úteis seguintes à publicação dos resultados. O agendamento deve ser realizado diretamente nos escritórios setoriais.

Nota: Todas as informações ou propostas falsas serão desqualificadas automaticamente.

Fase 7 – Assinatura do contrato

Após a aprovação definitiva das propostas selecionadas, serão assinados os contratos de subvenção com cada um dos empreendedores num ato solene com participação das autoridades locais, representantes da OIM e das OSC local.

6. Como são implementadas as propostas selecionadas?

Após a assinatura do contrato, o DkJ ainda acompanhará os beneficiários dos apoios durante os primeiros meses de implementação dos negócios.

Formação inicial

Para a implementação do negócio, será realizada a formação inicial com os beneficiários, que visa capacitar-los em gestão do próprio contrato, utilizando ferramentas simplificadas. Em seguida, serão disponibilizados os pagamentos em dois momentos: o primeiro, logo após a formação inicial, e o segundo após a prestação de contas do primeiro pagamento, se justificar.

Durante a implementação, serão realizados seguimentos regulares pelos técnicos regionais e nacionais do DkJ.

Seguimento das propostas

O seguimento das propostas visa garantir a implementação das atividades conforme foram previstas e, ao mesmo tempo, contribuir para o reforço de capacidades dos empreendedores beneficiários.

O seguimento dos técnicos regionais do DkJ será realizado com uma periodicidade semanal (se for necessário). Durante os seguimentos serão analisadas as atividades, assim como a execução financeira, produzindo um relatório que incluirá recomendações de melhoria. Ainda, serão recolhidas as fontes de verificação e os documentos justificativos das despesas.

Formações específicas e Troca de experiências

Durante os seguimentos, será realizado um diagnóstico de necessidades de reforço de capacidades dos beneficiários e, com base nesse diagnóstico, serão realizadas formações específicas para os mesmos.

Para promover a partilha de experiências entre os beneficiários na implementação dos seus negócios, serão promovidos intercâmbios entre os mesmos, que servirão como momentos de troca de ideias, apoio moral e redes de contato.

Para esse evento, serão envolvidas as entidades financiadoras e empresários das respectivas regiões, com o objetivo de promover os novos negócios criados e criar possibilidades de parcerias e oportunidades de financiamento.

Esta abordagem ajudará a mitigar riscos e a aumentar as hipóteses de sucesso dos novos negócios.

Fecho das propostas

Com o pagamento do segundo tranche do contrato, previsto no final de junho de 2026, considerar-se-á a intervenção como finalizada por parte do DkJ.

5. Anexos

- Anexo A: Nota Conceptual
- Anexo B: Modelo de declaração da Organização
- Anexo C: Ficha Completa - Ficha de Identificação da Oportunidade de Negócio (FION)
- Anexo D: Modelo de declaração de residência do candidato

Notas

*Este documento foi produzido no âmbito da iniciativa Djuntu ku Empreendedor Jovem, implementada pelo Instituto Marquês de Valle Flôr (IMVF), com o apoio da Organização Internacional para as Migrações (OIM) e a Agência Italiana de Cooperação para o Desenvolvimento (AICS). O seu conteúdo é da exclusiva responsabilidade do Djuntu Ku Empreendedor Jovem. Copyright © 2025 Instituto Marques de Valle Flor, All rights reserved.**