



D. DINIS
BUSINESS SCHOOL

Formação Executiva



Formação Executiva AgroBusiness

Índice

1.	Apresentação	3
2.	Objetivos do Curso de Formação	3
	2.1. Destinatários	3
	2.2. Modalidade e Forma de Organização da Formação:	3
3.	Plano de Estudos	4
	3.1. Coordenação do curso	4
	3.2. Programa	4
4.	Estrutura Funcional	11
	4.1. Custo	11
	4.2. Duração, Calendário e Horário	13
	4.3. Local	14
	4.4. Número de Participantes	14
	4.5. Processo de Candidatura	14
	4.5.1 Documentos necessários à candidatura	14
	4.6. Processo de Seleção dos Candidatos	15
	4.7. Critérios e Métodos de Avaliação	15
	4.8. Instalações e Recursos Materiais	16
	4.9. Interrupção e Cancelamentos	16
	4.10. Pagamentos e Devoluções	16
	4.11. Para mais informações	17
5.	Apresentação dos Formadores	18

A D. Dinis, Business School é uma entidade certificada pela DGERT.
Certificado n.º 1852/2015



Programa Executivo Agrobusiness

1. Apresentação

O Programa Executivo Agrobusiness nasce de uma análise profunda das necessidades regionais e nacionais e da importância crescente do sector Agroindustrial na economia moderna. Este é uma área em que a necessidade de uma gestão moderna e profissionalizada é essencial para responder aos desafios do crescimento e da competitividade internacional. O programa, com características únicas em Portugal, desenvolve ferramentas científicas e práticas centradas na especificidade do setor, permitindo aos seus gestores e executivos alavancar as suas competências de gestão.

2. Objetivos do Curso de Formação

- a) Proporcionar um enquadramento da realidade regional e nacional da agroindústria
- b) Fornecer ferramentas de marketing para negócios industriais
- c) Explorar as especificidades logísticas e legais de produção agrícola e animal
- d) Apoiar a criação de novas estratégias para o crescimento e internacionalização

2.1. Destinatários

- Recém-Licenciados
- Quadros intermédios, empresários e quadros superiores da esfera agroindustrial
- Empreendedores que visam lançarem novos negócios agroindustriais

2.2. Modalidade e Forma de Organização da Formação:

Formação presencial.

3. Plano de Estudos

3.1. Coordenação do curso

Coordenação Científica

Vítor Hugo dos Santos Ferreira

3.2. Programa

Módulo 1 - Gestão da Qualidade e Estratégia Agroindustrial (12 horas)

Rui Almeida

Objetivos Específicos:

Com este módulo pretende-se capacitar os participantes com saberes e competências em:

1. Sistemas de gestão da qualidade e segurança alimentar aplicados nas diferentes fases da cadeia de produção, desde as práticas culturais, passando pela indústria até à comercialização. Implementação e certificação.

Conteúdos

1. Importância e aplicabilidade dos Sistemas de gestão da qualidade e segurança alimentar no setor agrícola e agroalimentar
2. Sistemas de gestão da qualidade e segurança alimentar aplicados nas diferentes fases da cadeia de produção, desde as práticas culturais, passando pela indústria até à comercialização.
3. Controlo estatístico de qualidade - Planos de amostragem e Cartas de controlo
4. Processo de implementação, auditoria e certificação

Módulo 2 - Gestão Financeira, Projetos de Investimento (12 horas)

José Martins

Objetivos Específicos:

1. Proporcionar aos participantes a consolidação e/ou desenvolvimento de competências no âmbito da contabilidade, fiscalidade, investimentos e sistemas de gestão aplicados ao setor agrícola.

Conteúdos

1. Contabilidade e Informação financeira
2. Sistemas de contabilidade de gestão
3. Projetos e análise de investimentos agrícolas
4. Considerações fiscais da atividade agrícola

Módulo 3 - Gestão e Estratégia Agroindustrial (12 horas)

Vítor Hugo Ferreira e Amândio Santos

Objetivos Específicos:

Com este módulo pretende-se capacitar os participantes com saberes e competências em:

1. Conceitos, métodos e técnicas de contabilidade para acompanharem as atividades de planeamento, controlo de gestão e de investimento, contribuindo para o reforço da capacidade de gestão;
2. Indicadores para medir o desempenho da organização, nomeadamente na definição da informação a recolher e a identificação de critérios para apurar os gastos e rendimentos, a sua classificação e organização;

Conteúdos

1. Análise da viabilidade e rendibilidade económico-financeira de projetos de investimento
2. Conceitos de estratégia
3. Balanced Scorecard e implementação
4. Inovação no Setor Agro

Módulo 4 - Desafios de Crescimento Sustentável (12 horas)

Bruno Caldeira

Objetivos Específicos:

Com este módulo pretende-se capacitar os participantes com saberes e competências em:

1. Perceber o conceito de desenvolvimento sustentável no setor agrícola e a relação intrínseca com os grandes desafios da humanidade.
2. Reconhecer a pertinência e a articulação entre os principais organismos líderes na área do desenvolvimento sustentável e instrumentos de política nacional e setorial.
3. Dar a conhecer as principais iniciativas privadas em torno da sustentabilidade, como o Global Reporting Initiative (GRI) e o GHG Protocol, identificando as principais ferramentas e indicadores de sustentabilidade para o Agrobusiness.
4. Identificar os pontos fortes de uma comunicação sustentável, reconhecendo os fatores de uma comunicação transparente e responsável.

Conteúdos

1. Conceito de desenvolvimento sustentável no setor agrícola e a relação intrínseca com os grandes desafios da humanidade.
2. Pertinência e a articulação entre os principais organismos líderes na área do desenvolvimento sustentável e instrumentos de política nacional e setorial.
3. Iniciativas privadas em torno da sustentabilidade:
 - 3.1. Global Reporting Initiative (GRI)
 - 3.2. GHG Protocol
1. Ferramentas e indicadores de sustentabilidade para o Agrobusiness.
2. Comunicação sustentável: fatores de uma comunicação transparente e responsável.

Módulo 5 – Canais de Distribuição (12 horas)

José António Rosseau

Objetivos Específicos:

Com este módulo pretende-se capacitar os participantes com saberes e competências em:

1. Dar a conhecer a evolução do sector da Distribuição comercial e dos seus circuitos e canais de modo a que os alunos saibam identificá-los e conhecer as suas principais características
2. Dotar os alunos dos conhecimentos e competências necessárias para trabalharem em empresas quer da produção quer da distribuição quer dos serviços a estas associados

Conteúdos

1. Noção de Distribuição, evolução e contexto atual.
2. O aparelho comercial, circuitos e canais. As funções da Distribuição.
3. O sector grossista da Distribuição: Caracterização, função e tendências.
4. O sector retalhista da Distribuição: Caracterização e segmentos.
5. O segmento retalhista integrado. Sua tipologia: Formatos comerciais offline e online.

Módulo 6 – Competitividade e Inovação Agro (12 horas)

Pedro Queiróz

Objetivos Específicos:

Com este módulo pretende-se capacitar os participantes com saberes e competências em:

1. Interpretar o papel da indústria agroalimentar na economia nacional bem como numa cadeia de valor complexa e heterogénea e identificar os seus principais eixos de competitividade;
2. Identificar e interpretar o funcionamento dos processos de inovação e as suas principais tendências ao nível do mercado.

Conteúdos

1. Enquadramento macroeconómico do setor agroalimentar
2. As principais interações e relações de força na cadeia de valor agroalimentar
3. Os eixos de competitividade da indústria agroalimentar
4. Processos de inovação na indústria agroalimentar
5. Principais tendências de inovação

Módulo 7 – Tendências e Desafios no Setor Agroindustrial (12 horas)

Pedro Miguel Santos

Objetivos Específicos:

1. Conhecimento sobre as principais restrições regulamentares com implicações sobre o desenvolvimento do setor, bem como dos principais instrumentos de apoio à produção, transformação e comercialização de produtos alimentares

Conteúdos

1. Evolução histórica e recente alteração da Política Agrícola Comum, focando as implicações ao nível da produção e da organização do setor.
2. Algumas restrições regulamentares com implicações sobre o desenvolvimento do setor
3. Principais tendências do setor
4. Principais instrumentos de apoio à produção, transformação e comercialização de produtos alimentares

Módulo 8 – Internacionalização Agroindustrial (12 horas)

Ondina Afonso

Objetivos Específicos:

Com este módulo pretende-se capacitar os participantes com saberes e competências em:

2. Reforçar a ligação "conhecimento-mercados externos"
3. Analisar e compreender a importância da internacionalização para a competitividade das empresas e a especificidade do setor agroalimentar

Conteúdos

1. Tendências Mundiais do Setor Agroalimentar
2. O Setor agroalimentar português e os mercados estratégicos
3. O Perfil das empresas – Análise SWOT
4. Modelos de Internacionalização e Determinantes da decisão
5. Políticas de Produto, Preço, Distribuição e Comunicação em Mercados Internacionais.

Módulo 9 – Marketing de produtos Agroindustriais (12 horas)

Paulo Farias Rodrigues

Objetivos Específicos:

Com este módulo pretende-se capacitar os participantes com saberes e competências em:

1. Conferir sólida compreensão teórica e prática da Gestão de Marketing;
2. Aplicação imediata dos conhecimentos e competências adquiridas em marketing de produtos agroindustriais de forma a garantir o sucesso dos negócios

Conteúdos

1. Marketing Estratégico: O Marketing Estratégico como pilar da estratégia da organização.
2. Marketing Operacional: Gestão do Marketing Mix e Comunicação Integrada de Marketing; Desenvolvimento de Produtos, Inovação e Gestão do Portfólio; Gestão de Marcas.
3. Novas tendências do Marketing: E-Marketing/Marketing Digital; E-Commerce; Marketing Social e Marketing de Causas; Marketing Ambiental; Marketing Relacional; Marketing Sensorial.
4. Planeamento de Marketing: Desenvolvimento do Plano de Marketing e Modelos de Negócio
5. Componente prática: Aplicação dos conteúdos programáticos em exercícios práticos e no desenvolvimento de um Plano de Marketing.

Módulo 10 – Gestão de Equipas e Liderança (12 horas)

Neuza Ribeiro

Objetivos específicos:

Com este módulo pretende-se capacitar os participantes com saberes e competências em:

1. Analisar os fatores essenciais na seleção de membros para a equipa e seu acolhimento na mesma.
2. Reconhecer os aspetos evolutivos das equipas para os gerir de forma adequada.
3. Reconhecer a utilidade do coaching de equipas.
4. Adequar o estilo de liderança às características da equipa e dos seus membros.
5. Reconhecer formas de influenciar a motivação dos membros da equipa.
6. Diagnosticar o conflito e procurar estratégias para a sua resolução.
7. Avaliar o desempenho da equipa e dos seus membros.

Conteúdos do módulo:

8. Constituir e desenvolver a equipa
9. Comunicar com a equipa
10. Gerir conflitos na equipa
11. Liderar e motivar a equipa

Seminário (2 horas)

Orador a Confirmar

Com este seminário pretende-se promover a partilha de saber prático de Gestores de renome nacional na área Agroindustrial.

4. Estrutura Funcional

4.1. Custo

Custo: 1492€ (+ IVA à taxa legal em vigor) + Taxa de candidatura (50€)¹.

Possibilidade de Parcelamento em 4 X 359,75€ (+ IVA à taxa legal em vigor)

Descontos:

(não aplicáveis à taxa de candidatura e não cumulativos)

a) Associados das entidades abaixo indicadas

- CCD – Centro Competências D.Dinis, Associação (10% desconto)
- NERLEI – Associação Empresarial da Região de Leiria (5% desconto)
- CEFAMOL – Associação Nacional da Indústria de Moldes (5% desconto)
- ACISO – Associação Empresarial Ourém-Fátima (5% desconto)
- AEPG – Associação Empresarial Penedo do Granada (5% desconto)
- ACILIS – Associação Comercial e Industrial de Leiria, Batalha e Porto de Mós (5% desconto)
- ARICOP – Associação Regional Industriais Construção e Obras Públicas Leiria (5% desconto)
- AMLEI – Associação dos Municípios da Região de Leiria (5% desconto)
- AICP – Associação de Industriais do Concelho de Pombal (5% desconto)
- AIP – CCI – Associação Industrial Portuguesa (5% desconto)
- AIRO – Associação Industrial da Região do Oeste (5% desconto)
- Ordem dos Engenheiros - Região Centro (10% desconto)
- COTHN – Centro Operativo e Tecnológico Hortofrutícola Nacional (10% desconto)

b) Clientes do banco (empresas e particulares):

- Caixa de Crédito de Leiria (5% desconto)

c) Ex-alunos:

- Licenciatura da Escola Superior de Tecnologia e Gestão (7% desconto)
- D.Dinis, Business School (10% desconto)

d) Early Bird Fee

Candidaturas pagas até 1 mês antes do início previsto do programa (5%)

¹ Montante não reembolsável exceto se o Curso for cancelado e / ou adiado por motivos imputáveis à D. Dinis Business School

e) Inscrições múltiplas

Inscrições múltiplas de uma mesma entidade terão um desconto de 5% para o caso de realizarem duas inscrições e 10% para três ou mais inscrições.

f) Parcerias Empresariais:

A D. Dinis Business School estabelece parcerias com empresas que seleccionam a escola como promotora de formação executiva para os seus quadros. Mediante o nível de envolvimento da empresa, oferecemos condições especiais progressivas em função do número total de horas de formação para executivos que a empresa realiza anualmente.

- A partir de 100 horas de formação (5% desconto)
- A partir de 200 horas de formação (10% desconto)
- A partir de 400 horas de formação (15% desconto)

As condições especiais são efetivas a partir do momento em que um dos patamares de horas é atingido. A aplicação destas condições é válida a partir de 1 de janeiro de 2016 para a formação aberta iniciada em 2016. Estas condições especiais não são acumuláveis com outros descontos comerciais.

4.2. Duração, Calendário e Horário

Datas de Realização: 08 de abril a 23 de julho de 2016

Nº total de horas de formação: 122 horas

Horário: Sextas-feiras: 18h30 – 21h30 (sessões de 3 horas)

Sábados: 10h00 – 13h00 | 14h00 às 17h00 (sessões de 3 ou 6 Horas)

Módulo	Docente	Dia	Data	Horário	Duração	Sala	
Módulo 1 12 Horas	Rui Almeida		08/04/2016	6ª Feira	18h30 – 21h30	3 Horas	
			16/04/2016	Sábado	14h – 17h	3 Horas	A
			14/05/2016	Sábado	14h – 17h	3 Horas	indicar
			20/05/2016	6ª Feira	18h30 – 21h30	3 Horas	
Módulo 2 12 Horas	José Luís Martins		09/04/2016	Sábado	10h – 13h e 14h – 17h	6 Horas	A
			15/04/2016	6ª Feira	18h30 – 21h30	3 Horas	indicar
			16/04/2016	Sábado	10h – 13h	3 Horas	indicar
Módulo 3 12 Horas	Vitor Ferreira e Amândio Santos		29/04/2016	6ª Feira	18h30 – 21h30	3 Horas	A
			30/04/2016	Sábado	10h – 13h e 14h – 17h	6 Horas	indicar
			06/05/2016	6ª Feira	18h30 – 21h30	3 Horas	indicar
Módulo 4 12 Horas	Bruno Caldeira		13/05/2016	6ª Feira	18h30 – 21h30	3 Horas	
			14/05/2016	Sábado	10h – 13h	3 Horas	A
			27/05/2016	6ª Feira	18h30 – 21h30	3 Horas	indicar
			03/06/2016	6ª Feira	18h30 – 21h30	3 Horas	
Módulo 5 12 Horas	José António Rosseau		21/05/2016	Sábado	10h – 13h e 14h – 17h	6 Horas	A
			28/06/2016	Sábado	10h – 13h e 14h – 17h	6 Horas	indicar
Módulo 6 12 Horas	Pedro Queiróz		07/05/2016	Sábado	10h – 13h e 14h – 17h	6 Horas	A
			04/06/2016	Sábado	10h – 13h e 14h – 17h	6 Horas	indicar
Módulo 7 12 Horas	Pedro Miguel Santos		09/06/2016	5.ª Feira	10h – 13h e 14h – 17h	6 Horas	A
			18/06/2016	Sábado	10h – 13h e 14h – 17h	6 Horas	indicar
Módulo 8 12 Horas	Ondina Afonso		25/06/2016	Sábado	10h – 13h e 14h – 17h	6 Horas	A
			02/07/2016	Sábado	10h – 13h e 14h – 17h	6 Horas	indicar
Módulo 9 12 Horas	Paulo Farias Rodrigues		09/07/2016	Sábado	10h – 13h e 14h – 17h	6 Horas	A
			16/07/2016	Sábado	10h – 13h e 14h – 17h	6 Horas	indicar
Módulo 10 12 Horas	Neuza Ribeiro		24/06/2016	6ª Feira	18h30 – 21h30	3 Horas	
			01/07/2016	6ª Feira	18h30 – 21h30	3 Horas	A
			08/07/2016	6ª Feira	18h30 – 21h30	3 Horas	indicar
			15/07/2016	6ª Feira	18h30 – 21h30	3 Horas	
Seminário			A definir		2 horas		

4.3. Local

As aulas realizam-se no Parque Tecnológico de Óbidos.

4.4. Número de Participantes

O número mínimo de participantes é de 10 formandos e as inscrições estão limitadas a um total de 20 vagas.

4.5. Processo de Candidatura

As candidaturas devem ser realizadas até 7 dias antes da data de início prevista, através do preenchimento do formulário de candidatura em www.ddinisbschool.com.

A entidade reserva-se o direito de aceitar candidaturas fora do prazo, no caso de ainda existirem vagas disponíveis.

4.5.1 Documentos necessários à candidatura

- Preenchimento do formulário de candidatura;
- Curriculum Vitæ;
- Cópia do Cartão de Cidadão ou do Bilhete de Identidade;
- 1 Fotografia;
- Certificado de habilitações
- Comprovativo de pagamento da Taxa de Candidatura (50€)

NIB: 5180 0001 00000117099 93 - Centro de Competências D. Dinis, Associação.

- No caso de indicar uma das condições especiais de acesso (ver 3.1) submeter comprovativo de associado, cliente ou ex-aluno.

Esta documentação é enviada juntamente com o formulário de candidatura. Não sendo possível, pode ser enviada por correio eletrónico para geral@ddinisbschool.com, por correio

ou entregue pessoalmente: D. Dinis, Business School - Av. Bernardo Pimenta Ed. Nerlei, 2440-010 Leiria.

4.6 Processo de Seleção dos Candidatos

Os candidatos serão selecionados por avaliação curricular, tendo em conta a formação académica e a experiência profissional. A decisão de aceitação das candidaturas será comunicada aos candidatos atempadamente.

4.7 Critérios e Métodos de Avaliação

No final do Curso, os participantes receberão o Certificado ou Declaração de Participação do Curso.

É necessário que o participante tenha assiduidade em, pelo menos, 75% das horas totais de formação e obtido Aproveitamento em todos os módulos para a emissão do respetivo Certificado.

Toda a formação é de carácter presencial e o controlo da assiduidade é feito, sessão a sessão, pela assinatura do Registo de Presenças. Caso o participante falte a mais de 25% das horas do curso ficará reprovado. A assiduidade é um dos deveres do participante.

A avaliação da aprendizagem é feita, primordialmente, de forma presencial por intermédio de atividades desenvolvidas em contexto das sessões de formação.

Poderão ser usadas outras formas de avaliação formativa e sumativa sempre que considerado adequado. Cabe à equipa pedagógica colaborar e orientar o processo de avaliação formativa de forma contínua ao longo de todo o processo.

Para os participantes que não terminem a formação atingindo os requisitos mínimos de avaliação, será emitida a respetiva Declaração de Participação.

As eventuais situações que se encontrem omissas serão objeto de tratamento e decisão por parte do Gestor de Formação

4.8 Instalações e Recursos Materiais

A D.Dinis, Business School dispõe de 2 portáteis, 1 videoprojector e uma plataforma Moodle, onde disponibiliza conteúdos para os formandos e onde os formandos podem também colocar trabalhos e comunicar entre si e com os formadores.

No caso de ações de Formação à Medida, estas poderão decorrer nas instalações do cliente, caso este disponha de espaço adequado.

Todas as ações de formação irão decorrer em salas devidamente equipadas, com todo o material didático e informático necessário. É de salientar que o espaço nas salas corresponde, para o número de formandos previsto, a pelo menos 2 metros quadrados por formando

4.9 Interrupção e Cancelamentos

As ações de formação serão interrompidas e/ou canceladas quando não se verificarem as condições de funcionamento ao nível de formandos, formadores ou meios logísticos necessários ao bom funcionamento das mesmas. Estas situações são excecionais e a decisão compete ao Gestor de Formação.

Todos os participantes serão informados por escrito (e-mail e/ou sms), com a máxima antecedência, sempre que estas situações ocorram, bem como das causas que estiveram na origem das mesmas.

As ações de formação serão re-calendarizadas logo que estejam asseguradas as condições mínimas necessárias, sendo respeitados os interesses de todos os intervenientes. A D.Dinis Business School obriga-se a informar, por escrito (e-mail e/ou sms), as novas datas de realização da formação.

4.10 Pagamentos e Devoluções

A inscrição só se considera válida após o pagamento da taxa de candidatura, devendo esse pagamento ser efetuado através de transferência bancária para o NIB indicado pela D.Dinis Business School.

NIB: 5180 0001 00000117099 93 - Centro de Competências D. Dinis, Associação.

O valor do curso deverá ser liquidado após a validação da inscrição por parte da D. Dinis Business School e até à data de início do curso, salvo condições distintas indicadas.

O respetivo comprovativo de transferência deverá ser entregue nas instalações da D. Dinis Business School ou enviado via e-mail (geral@ddinisbschool.com) com indicação do nome do formando e da ação de formação em que se inscreve ou através de upload no site.

O cancelamento da inscrição poderá ser efetuado até à data limite indicada para as inscrições, presencialmente ou através do e-mail (geral@ddinisbschool.com), sendo o formando reembolsado da totalidade do valor pago, com exceção da taxa de candidatura. O cancelamento efetuado após esse período dá origem a uma retenção de 25% do valor do curso, a qual se destina a compensar despesas administrativas e prejuízos decorrentes de cancelamentos de última hora.

A D.Dinis Business School reserva-se o direito de cancelar ou adiar a realização das ações de formação caso o número de participantes seja insuficiente ou por motivos de força maior. No caso de cancelamento, serão devolvidos todos os pagamentos efetuados pelos formandos. Os formandos não têm direito a quaisquer indemnizações ou compensações decorrentes da não realização das ações de formação.

4.11 Para mais informações

Para mais informações contacte:

geral@ddbbschool.com

Tel.: 244 832 473

Tel.:244 859 461

5. Apresentação dos Formadores



Rui Almeida

Sócio-Gerente da CONSULAI – Consultoria Agroindustrial, Lda.

Licenciado em Engenharia Agroindustrial pelo Instituto Superior de Agronomia da Universidade Técnica de Lisboa. Pós-graduado em Leadership & Management pelo IDEFE - Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa. Mestre em Ciências Empresariais pelo IDEFE - Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa. Sócio-Gerente, Direção Operacional e Direção de Projetos de Inovação na CONSULAI – Consultoria Agroindustrial, Lda. Sócio da Terra Premium, Lda. - empresa de Comercialização de produtos tradicionais portugueses do setor alimentar “Gourmet” no mercado internacional.



José Luís Martins

Professor Adjunto do Instituto Politécnico de Leiria

Licenciado em Contabilidade e Administração, pelo ISCAA - Universidade de Aveiro (2000). Mestre em Ciências Empresariais, pela FEP – Universidade do Porto (2005) e Doutor em Economia Financeira e Contabilidade, pela Universidade de Extremadura (2011). Docente do Instituto Politécnico de Leiria (ESTG), desde 2001 (Professor Adjunto). Técnico Oficial de Contas (desde 2002).



Vítor Ferreira

Professor Adjunto na Escola Superior de Tecnologia e Gestão do IPL.

Licenciado em Economia pela Faculdade de Economia em Coimbra. Mestre em Economia e Gestão de Ciência e Tecnologia e Inovação e Doutoramento em Economia da Inovação pelo ISEG. É Professor Adjunto na Escola Superior de Tecnologia e Gestão do IPL. Foi coordenador do mestrado em Controlo de Gestão do IPL. É membro do CDRsp, autor de diversos artigos publicados nacional e internacionalmente, chair internacional da GBATA e revisor de várias revistas científicas. É consultor na área de Estratégia e Empreendedorismo e foi formador e consultor nos programas de Formação Avançada para diretores de empresas. É sócio fundador da empresa Look and Go. É Diretor Executivo da D.Dinis, Business School.



Amândio Santos

Presidente do Conselho de Administração da Portugalfoods

É Presidente do Conselho de Administração da Portugalfoods - Polo de Competitividade do Agro-alimentar e responsável pela criação da marca guarda-roupa do sector, a promoção externa e a capacitação das PME's para a internacionalização e inovação. Frequentou o curso de Contabilidade e Administração, no ISCA de Aveiro. Foi Director Geral da Derovo S.A. durante 10 anos, nos últimos 7 anos foi Administrador das 10 empresas em Portugal e Espanha, tendo ainda experiência no sector das madeiras, e decoração de interiores. Iniciou a sua carreira profissional ainda com 16 anos no sector da reparação automóvel. Actualmente faz Assessoria de Alta Direcção.



Bruno Caldeira

Responsável pela área de Desenvolvimento Sustentável da Consulai

Licenciado em Engenharia Florestal e dos Recursos Naturais pelo Instituto Superior de Agronomia da Universidade de Lisboa; Pós Graduação em Energia e Bioenergia pela Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade Nova de Lisboa; Responsável pela área de Desenvolvimento Sustentável da Consulai, onde tem desenvolvido um vasto conjunto de projetos nesta área nos setores agrícola, alimentar e florestal.



José António Rousseau

Consultor de empresas em Marketing da Distribuição e Logística

Licenciado em Direito pela Universidade Clássica de Lisboa. Pós-graduado em Distribuição e Logística pelo ISEG. Doutorando pela Universidade El Rey Juan Carlos (Madrid). Ex-diretor Geral da APED, APCC, CODIPOR e SPCC (hoje Sonae Sierra). Professor Auxiliar Convidado no IADE e IPAM. Docente convidado em Pós-Graduações no ISEG e PBS. Autor dos seguintes livros: Manual de Distribuição (Principia 2008); O que é a Distribuição (Principia 2002); Dicionário da Distribuição (AJE 2000). Articulista nas revistas especializadas Distribuição Hoje, Hipersuper e Do It. Consultor de empresas em Marketing da

Distribuição e Logística. Presidente do Fórum do Consumo (Jose.rousseau@forumconsumo.com).



Pedro Ivo da Costa Queiroz

Membro do Conselho de Representantes da FCNA da Universidade do Porto Membro do Conselho Consultivo da APCER

Mestre em Biotecnologia - Engenharia Bioquímica, pelo Instituto Superior Técnico e Licenciado em Engenharia Biotecnológica, pela Universidade Lusófona. Tem uma diversificada formação completar, salientando-se os cursos de formação pedagógica inicial de formadores e de técnico superior de higiene e segurança no trabalho. Em 2001 integrou a FIPA – Federação das Indústrias Portuguesas Agro-Alimentares, exercendo desde 2007 as funções de Diretor-geral. Tem vasta experiência como formador em cursos profissionais e docente do ensino superior, tendo colaborado com várias instituições ao nível de 1º ciclo, licenciatura, pós-graduação e mestrado. Colabora, desde 2005, em projetos nacionais e comunitários de investigação e desenvolvimento, tendo feito curso internacional de especialização em mediação técnico-científica. Presidiu até 2012 à Comissão Coordenadora do Conselho Consultivo da Plataforma Contra a Obesidade (DGS) estando atualmente a assegurar a transição deste Conselho para o Programa Nacional de Promoção da Alimentação Saudável. É representante nacional na FoodDrinkeurope, no SPES – Spread European Safety e na Plataforma Tecnológica Europeia “Food for Life” e representante de organização competente na EFSA – European Food Safety Authority. É membro do Conselho de Representantes da Faculdade de Ciência da Nutrição e Alimentação da Universidade do Porto e membro do Conselho Consultivo da APCER.



Pedro Miguel Santos

Administrador do grupo AGROMAIS

Licenciado em Engenharia Agronómica pelo Instituto Superior de Agronomia (ISA/ULisboa), com Pós-Graduação em Economia Agrária e Sociologia Rural pela Universidade Técnica de Lisboa, e Pós Graduação em Gestão pela Universidade Nova de Lisboa. Diretor-Geral e sócio da CONSULAI. Tem coordenado e participado em diversos projetos com empresas do sector agrícola e agroalimentar, em

Portugal, Angola e Brasil. Sócio fundador da Terra Premium, empresa de exportação de produtos alimentares genuinamente portugueses. Administrador do grupo AGROMAIS. Produtor agrícola e dirigente associativo de entidades do setor florestal.



Ondina Afonso

Diretora Executiva na PORTUGALFOODS – Pólo de Competitividade e Tecnologia Agroalimentar

Licenciatura em Engenharia Alimentar pela Escola Superior de Biotecnologia da Universidade Católica, Porto (1991). Pós-Graduação em Enologia pela Charles Sturt University, Austrália. Frequência do Programa de Doutoramento em Biotecnologia Alimentar, Universidade Católica. PORTUGALFOODS – Pólo de Competitividade e Tecnologia Agroalimentar, diretora executiva. Membro da Comissão Consultiva do Fundo Sanitário e de Segurança Alimentar Mais (Despacho Ministério da Agricultura n.º 5710/2014 de 16 de Abril 2014) Escola Superior de Biotecnologia da Universidade Católica Portuguesa, coordenadora dos Serviços de Tecnologia e Inovação (1998 - 2008). Escola Superior de Biotecnologia da Universidade Católica Portuguesa, docente e responsável pelas disciplinas do 5º ano Marketing Agro-Alimentar e de Gestão Industrial das licenciaturas em Engenharia Alimentar, Engenharia do Ambiente e em Microbiologia (1998 - 2008). Escola Superior de Biotecnologia da Universidade Católica Portuguesa, docente no “Master Business and Engineering” –M.B.E. das disciplinas de Organização Comercial e Marketing e Comportamento do Consumidor (2006-2008). Associação para a Escola Superior de Biotecnologia da Universidade Católica, coordenadora e responsável pelo “Estudo Estratégico e Prospectivo para a criação de um Pólo de Competitividade para a Fileira Agro-Alimentar na Região Norte (2008). Associação para a Escola Superior de Biotecnologia da Universidade Católica, responsável pelo Estudo “Plano de Desenvolvimento Estratégico para a Região dos Vinhos Verdes” em parceria com a Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes (2005 - 2007). Consultora em Benchmarking e boas práticas - IAPMEI, 2003 - 2008. Comissão Europeia (DG Research) - Bruxelas, perita/avaliadora de candidaturas de projectos financiados pelo sexto e sétimo programa quadro, 2003 - 2012.



Neuza Ribeiro

Professora Adjunta do Instituto Politécnico de Leiria
Coordenadora da Pós-Graduação em Liderança e Executive Coaching

Licenciada em Gestão de Recursos Humanos, Pós-Graduada e Mestre em Ciências do Trabalho (ISCTE). Doutorada em Gestão Industrial, área de especialização em comportamento organizacional, pela Universidade de Aveiro. É Professora Adjunta na Escola Superior de Tecnologia e Gestão do IPL e membro da comissão coordenadora do Centro de Investigação em Gestão para a Sustentabilidade (CIGS/IPL). Coordenadora da Pós-graduação em Executive Coaching do IPL. Revisora do Journal of Business Research e membro da equipa editorial do Business and Management Research. Obteve o prémio de Best Paper na International Conference on Business and Informatio. Publicou vários artigos em revistas nacionais e internacionais, incluindo Journal of Business Ethics, Journal of Business Research, The Leadership Quarterly e é co-autora do livro “A virtude nas organizações: Fonte de progresso e sustentabilidade”.



Paulo Farias Rodrigues

Consultor e Partner da Visão Maior Consultores, Lda.
Professor Adjunto Convidado
Título de Especialista em Marketing - Instituto Politécnico de Lisboa.

Paulo Farias Rodrigues é Mestre em Comunicação Social, na variante de Comunicação Estratégica – ISCSP, Universidade de Lisboa e Licenciado em Marketing, Publicidade e Relações Públicas - Universidade Europeia, Lisboa. O seu currículo académico inclui ainda funções de docência na Escola Superior de Comunicação Social (ESCS - IPL), no Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG - Universidade de Lisboa na Pós-Graduação de Sales Management) e na Universidade Europeia, Lisboa (em Programas de Formação Avançada). Autor de vários artigos em congressos de Sociologia e Comunicação e também na revista “Marketing Farmacêutico”. É membro do centro de investigação: CAPP – Centro de Administração e Políticas Públicas [<http://capp.iscsp.utl.pt/>], acreditado pela Fundação Portuguesa para a Ciência e Tecnologia como Excelente. Possui cerca de 20 de anos de experiência de gestão em várias empresas multinacionais do sector farmacêutico, tendo desempenhado funções de responsabilidade crescente nos cargos de Director de Marketing, Director de Vendas e Director-Geral.



Av. Bernardo Pimenta, ED. NERLEI | 2004-010 Leiria | Portugal

T. 244 859 461 | geral@ddinisbschool.com

www.ddinisbschool.com



CERTIFICADO Nº 1852/2015

