

TERMO DE REFERÊNCIA

CONTRATAÇÃO DE PESSOA JURÍDICA PARA PLANO DE ACESSO AO MERCADO DE PRODUTOS AGROFLORESTAIS

1. SOBRE A THE NATURE CONSERVANCY (TNC)

A The Nature Conservancy (TNC) é uma organização global de conservação dedicada à conservação das terras e águas das quais a vida depende. Guiados pela ciência, criamos soluções inovadoras, em campo, para os desafios mais difíceis do nosso mundo, para que a natureza e as pessoas possam prosperar juntas. Estamos enfrentando a mudança climática, conservando terras, águas e oceanos em uma escala sem precedentes, fornecendo alimentos e água de forma sustentável e ajudando a tornar as cidades mais sustentáveis. Trabalhando em 79 países, usamos uma abordagem colaborativa que envolve comunidades locais, governos, o setor privado e outros parceiros.

No Brasil, a TNC implanta projetos de conservação em parceria com organizações não governamentais, empresas e órgãos governamentais federais, estaduais e municipais, contribuindo com a proteção de cerca de dois milhões de hectares. Em especial na Amazônia, a TNC atua há mais de 15 anos e tem foco na consolidação de metodologias, ferramentas e instrumentos visando à implementação de políticas de controle do desmatamento e à responsabilidade e sustentabilidade das práticas agrícolas em larga escala; bem como atua fortemente na conservação e no bem-estar de Povos Indígenas por meio do incentivo à gestão territorial em bases ambientalmente responsáveis como ferramenta de planejamento e ação estratégica das comunidades indígenas, promovendo a conservação efetiva da biodiversidade e sociodiversidade. Adicionalmente a TNC vem trabalhando mais e mais para que os seus programas de conservação sejam desenvolvidos e implementados de forma integrada e transversal alcançando não só resultados de conservação dos recursos naturais mais consistentes e robustos frente aos desafios enfrentados pela sociedade, como na melhoria da qualidade de vida das pessoas. Neste caminho questões como a promoção da equidade de gênero e da igualdade racial são fundamentais quando pensamos em soluções inclusivas e equitativas para todas e todos. Saiba mais sobre a TNC em <http://www.tnc.org.br>

2. CONTEXTO

A TNC iniciou em 2013, o Projeto Cacao Floresta junto as famílias de agricultoras e agricultores familiares no município de São Félix do Xingu, no sudeste do Estado do Pará, no bioma da Amazônia brasileira. Em 2017 o projeto passa a envolver também famílias do município de Tucumã, e hoje, em 2021, totalizam 310 famílias participando do projeto. São objetivos do projeto: 1. Criar alternativas ao desmatamento junto à agricultura familiar; 2. Promover a restauração florestal via sistemas agroflorestais baseados na cultura do cacau; 3. Fortalecer as condições de produção da vida das famílias de agricultoras e agricultores compreendendo a diversificação da renda familiar, o

acesso a novas técnicas, conhecimentos por meio da assistência técnica e extensão rural e o fortalecimento da segurança alimentar e nutricional.

Em fevereiro de 2021 estimava-se a presença de mais de 10 mil pequenos produtores no Território do Xingu, sendo destes, em torno de 4 mil envolvidos com a produção de cacau, dos quais cerca de 300 produtores vinculados ao Projeto Cacau Floresta; 160 cooperados produtores de cacau, vinculados à CAMPPAX – Cooperativa dos Pequenos Produtores do Alto Xingu; 40 produtoras associadas à AMPPF – Associação das Mulheres Produtoras de Polpa de Frutas; 75 produtores e produtoras associados à APRAX – Associação dos Produtores Rurais Aliança do Xingu; 35 produtores associados a Cooperfruti – Cooperativa de Produção Agropecuária, Comercialização e Serviços; e 28 produtores associados a CACUXI – Caixa Agrícola de Colonos Unidos do Xingu. De lá para cá, parceiras inspiradas nestas experiências como, o Programa Territórios Sustentáveis, desenvolvido e implementado pelo Governo do Estado do Pará, por meio da atuação intersetorial em parceria com a Embrapa; e o Projeto Acelerador de Agroflorestas e Restauração desenvolvido pela TNC, em parceria com ICRAF e a empresa Amazon, iniciaram fomentos para expandir significativamente o volume de áreas recuperadas e a geração de renda com base na implantação de sistema agroflorestais, tendo a região sudeste do Pará como ponto de partida.

Sobre o Projeto Acelerador de Agroflorestas e restauração:

No Brasil, existe um déficit de vegetação nativa de cerca de 21 milhões de hectares, quase o tamanho total do Reino Unido, concentrado especialmente nas bordas da Amazônia, por quase toda Mata Atlântica e no sul do Cerrado.

É considerando esse contexto que TNC, em parceria com a Amazon e o World Agroforestry (ICRAF), desenvolvem, o projeto Acelerador de Agroflorestas e Restauração, que visa recuperar uma área total de 18 mil hectares. O principal objetivo do projeto é fomentar a implementação de sistemas agroflorestais e a restauração ecológica para geração de créditos de carbonos para neutralização das emissões da empresa Amazon. O projeto tem o compromisso de engajar até três mil famílias, entre o sudeste e o nordeste do Pará. A iniciativa irá ajudar agricultores familiares que hoje possuem áreas degradadas ou improdutivas em suas propriedades, principalmente devido à pecuária de baixa tecnologia, a migrar para arranjos de sistemas agroflorestais, com base no cultivo do cacau e outras espécies nativas da Amazônia.

Com base nas ações já realizadas no âmbito da parceria entre TNC, ICRAF, GIZ, Mondelez, Projeto Janela B – PNUD, e P4F, bem como, nos resultados preliminares de iniciativas relevantes como o Programa Territórios Sustentáveis, o proponente deverá elaborar estudos para identificar a viabilidade de acesso a novos mercados dos produtos da agricultura familiar e agroflorestais no sudeste e no nordeste do Pará.

3. OBJETIVO DA CONSULTORIA

O presente Termo de Referência tem como objeto a contratação de empresa especializada em estudos de oferta e demanda potencial teórica de produtos agroflorestais para o território de São Felix do Xingu e Tucumã, no sudeste do Pará, bem como, em Tomé Açu e região do entorno, no nordeste do estado.

4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Coletar e analisar dados pré-existentes envolvendo os aspectos legais, socioeconômicos, ambientais, agrários, de infraestrutura, tecnológicos, de mercado, logística, além de outros estudos já realizados no Estado do Pará, para fortalecimento da cadeia produtiva dos produtos agroflorestais.
- Realizar um diagnóstico da oferta e demanda potencial teórica da cadeia produtiva de sistemas agroflorestais com Cacau consorciado com outras espécies nos territórios de atuação do Projeto Acelerador de Agroflorestas e Restauração, que possam gerar renda e agregação de valor com prioridade nas seguintes espécies: andiroba, jaborandi, copaíba, limão taiti, cumaru, banana, taperebá, mandioca, urucum, golosa, abacate, açaí, dendê, pimenta do reino, maracujá, pupunha, macaúba, bacuri, acerola e citrus diversos. Bem como, a indicação de outras espécies, conforme priorização das cooperativas e associações locais de cada território.
- Identificar arranjos de comercialização, com agentes públicos e privados, visando também à ampliação dos mercados locais e estaduais desenvolvidos pelas cooperativas, associações e organizações comunitárias locais, dando preferência às espécies conhecidas pela agricultura familiar de origem agroflorestal.
- Avaliar o potencial do PAA (Programa de Aquisição de Alimentos) e PNAE (Plano Nacional de Alimentação Escolar) em termos de quantidades de famílias agricultoras que poderiam acessar em determinadas regiões ou municípios os mercados institucionais e potencial volume total dos produtos que poderiam abastecer esses mercados.

5. ESCOPO DO TRABALHO:

A consultoria deverá atuar em ampla colaboração com a TNC, ICRAF e parceiros estratégicos, no âmbito municipal e estadual, aproveitando todo o acúmulo de conhecimento gerado a partir dos projetos e iniciativas que já estão em andamento na região. Além disso, deve ter uma visão territorial abrangente para identificar novos “circuitos” de comercialização e buscar uma diversificação de mercados com alternativas inovadoras de escoamento em escala de produtos agroflorestais. A proponente deverá realizar um levantamento amplo dos objetivos, metas, demandas (necessidades) e ofertas de programas, projetos e iniciativas que visem fortalecer cadeias produtivas e mercados de SAFs, priorizando, mas não exclusivamente, produtos de origem agroecológica. O estudo deverá indicar possíveis parcerias e relações comerciais, iniciativas públicas e privadas, contendo arranjos de governança necessários para um amplo Plano de Acesso a Mercado de Produtos Agroflorestais. Esperamos que este estudo possa contribuir no estabelecimento de um pacto de ações robustas com múltiplos atores regionais, com possível alcance nacional, de metas a curto, médio e no longo prazo.

6. ATIVIDADES, SERVIÇOS E PRODUTOS ESPERADOS:

Produto A: Plano de trabalho contendo metodologias, cronograma de execução e responsabilidades pactuado com parceiros chave e a TNC/ICRAF.

Produto B: Realizar uma análise da oferta dos produtos de origem agroflorestal dos municípios de atuação do projeto Acelerador, identificando uma amostragem de pelo menos 3 cooperativas em cada território.

- Apresentar o que pode ser ofertado, o que se produz na região e nas associações e cooperativas.
- Analisar em quais períodos essa produção está disponível para ser ofertada e distribuída e em quais características comerciais.
- Analisar a precificação: considerar todos os custos envolvidos, a rentabilidade relacionada ao investimento realizado e a lucratividade relacionado aos custos, impostos e margem de contribuição.
- Identificar quais são os canais de distribuição que este ofertante tem a sua disposição e até onde ele consegue entregar. Qual a extensão de sua capacidade de entrega.
- Identificar qual o período de durabilidade daqueles produtos e sua vida útil. Se é perecível ou não, por exemplo.
- Analisar o estoque e como o produto é estocado.

Produto C: Dimensionar a demanda de mercado potencial dos produtos de origem agroflorestal dos municípios de atuação do projeto Acelerador.

- Identificar os potenciais compradores, verificar qual mercado está interessado pelo produto ou serviço agroflorestal, quem são os atores dispostos a comprar determinado produto, quem costuma comprar.
- Analisar que condições de melhores preço os compradores estariam dispostos a pagar.
- Analisar qual é a sazonalidade deste produto, se é contínua ou não.
- Identificar para quem esse mercado vai comercializar, BTC (business to consumer) ou BTB (business to business).
- Analisar como este mercado vai disponibilizar o produto para seus clientes.
- Precificação – quanto os compradores estão dispostos a pagar por aquele produto e quanto e quais valores agregados consideram nesta precificação
- Identificar como é a necessidade de logística.
- Identificar os competidores e qual o tamanho da concorrência para quem os produtos serão ofertados.

Produto D: Realizar dois Workshops para validação e consolidação do estudo de mercado junto aos atores locais, com possibilidades de promover a participação de parceiros estratégicos potenciais para investimento na comercialização dos produtos analisados, famílias de agricultores e do poder público.

- Realizar 02 workshops para apresentação dos resultados gerados na consultoria, um para o território do sudeste e outro para o nordeste do Pará, estimulando intercâmbio entre os territórios, assim como aproximar produtores, empresas investidoras e startups integradoras e compradoras da produção agroflorestal. Servirá também como feira de tecnologia promovendo o intercâmbio entre produtores, fornecedores de tecnologias e empresas compradoras. O workshop deverá ter no mínimo 12 horas.
- Realizar palestras técnicas sobre acesso a mercado a produtores, parceiros estratégicos e técnicos;
- Realizar uma rodada de negócios durante o workshop para aproximar empresas compradoras e produtores rurais e investidores;
- Entrega de relatório detalhado do conteúdo trabalhado e dos resultados obtidos no workshop.

Produto E: Realizar a consolidação do estudo, integrando a oferta e demanda de mercado para a produção agroflorestal emergente, identificação de oportunidades de novos produtos e subprodutos agroflorestais agroecológicos dos municípios de atuação do projeto Acelerador, considerando os resultados do workshop (Produto D).

- Apresentar os mercados-alvo (mercados atacadistas locais, regionais, nacionais e de exportação, feiras regionais, mercados institucionais como PNAE e PAA) para comercialização dos produtos agroflorestais de origem em São Felix do Xingu e Tucumã, assim como para região de Tomé Açu;
- Analisar os potenciais estruturas de mercado integradas a capacidade produtiva dos sistemas agroflorestais, contendo: elasticidade do mercado e taxa de crescimento; ambiente institucional; certificações sanitárias e orgânicas (selos orgânicos e agroecológicos); marco regulatório; competitividade; tecnologia; gestão; custos de produção; logística de escoamento; padronização e armazenamento; fatores críticos e soluções relacionados a demanda e oferta de mercado;
- Analisar aspectos institucionais e regulatórios dos setores para garantir o acesso ao mercado dos produtos agroflorestais e agroecológicos, com os respectivos mecanismos de incentivo e fomento a comercialização;
- Análise comparativa entre oferta e demanda do mercado de produtos de origem agroflorestal e construção de uma ação coordenada visando tendências de consumo e novos mercados associados.
- Apresentar os resultados obtidos e consolidados do workshop realizado para validação das informações levantadas de oferta-demanda e interesses dos potenciais compradores e fornecedores dos produtos analisados.
- Consolidação do plano operacional da comercialização com base na oferta e demanda contendo o detalhamento de 10 principais produtos agroflorestais para cada território.

7. DATAS DAS ENTREGAS:

- **Produto A** - até segunda quinzena de maio de 2023.
- **Produto B** - até a segunda quinzena de junho de 2023.
- **Produto C** - até a segunda quinzena de julho de 2023.
- **Produto D** - até a segunda quinzena de agosto de 2023.
- **Produto E** – até a segunda quinzena de setembro de 2023.

Nº	Produto	Prazo de entrega (dias corridos a partir da assinatura do contrato)	% do valor do contrato
A	Plano de trabalho contendo metodologias, cronograma de execução e responsabilidades pactuado com parceiros chave e a TNC.	20	20%
B	Minuta do projeto de mapeamento da oferta individualizados contendo os objetivos, metodologia utilizada e principais resultados alcançados na análise de oferta; sistematização dos principais achados, propostas, oportunidades e ameaças; soluções propostas; e acesso para as apresentações em formato Word.	70	15%
C	Minuta do projeto de mapeamento da demanda potencial teórica individualizados contendo os objetivos, metodologia utilizada e principais resultados alcançados na análise de demanda; sistematização dos principais achados, propostas, oportunidades e ameaças; soluções propostas; e acesso para as apresentações em formato Word.	70	15%
D	Relatório contendo os objetivos, metodologia utilizada e principais resultados alcançados com o Workshop; sistematização dos principais achados, propostas, oportunidades e ameaças; soluções propostas; fotos, lista de presença, avaliação do(a)s participantes e acesso para as apresentações em formato Word.	100	20%
E	Documento final com o mapeamento e dimensionamento da demanda potencial das 10 produtos agroflorestais in-natura e industrializados por território, incluindo contribuições provenientes das oficinas de validação realizadas com organizações chave.	130	30%

8. CESSÃO/SUBCONTRATAÇÃO

É vedado ao contratado qualquer tipo de subcontratação. Não será permitida alteração da equipe selecionada, exceto com autorização da TNC.

9. CRITÉRIO DE AVALIAÇÃO DA PROPOSTA

A avaliação das propostas irá considerar o portfólio que informa a experiência da proponente em relação ao serviço demandado e o valor final da proposta. É importante que a proposta de orçamento considere todos os gastos envolvidos, com planejamento e viabilidade financeira adequada para logística, hospedagem, alimentação e impostos.

10. VALOR, REEMBOLSO E PAGAMENTO

a. Valor do Contrato

O valor total do contrato a ser firmado será o valor da proposta vencedora e deve incluir todos os custos para a realização dos produtos, por todos os bens e equipamentos utilizados e fornecidos e por todos os gastos incorridos para a execução do serviço.

b. Reembolso de Despesas

A TNC não pagará nenhuma quantia para reembolso de gastos incorridos para a execução dos serviços previstos.

c. Condições de Pagamento

Após aprovação de cada produto, conforme estipulado em contrato, o contratado, Pessoa Jurídica, deverá apresentar Nota Fiscal (NF). Para Contratados Pessoa Física, será emitido o Recibo de Pagamento Autônomo (RPA). Para fins de RPA, o mesmo só poderá ser emitido até dia 15 de cada mês, seguindo trâmite de retenção de impostos. Do valor bruto da NF ou RPA serão retidos os descontos previstos em lei.

Todos os pagamentos serão realizados em até 10 dias úteis após entrega da solicitação completa de pagamento ao Setor Financeiro da TNC, a ser feita pelo gestor do contrato da TNC. O pagamento será realizado via transferência bancária para conta em nome do titular contratado.

IMPORTANTE: para Pessoa Jurídica, a conta deve estar em nome da Pessoa Jurídica, e não de seus gestores ou proprietários.

11. PROPRIEDADE DE DOCUMENTOS E DADOS

Tudo o que for produzido através do Contrato de Prestação de Serviços será de propriedade exclusiva da TNC, independentemente do valor.

12. ENVIO DE PROPOSTA TÉCNICA E PROPOSTA FINANCEIRA

A proposta técnica e a proposta financeira deverão atender a todas as atividades descritas nesse TDR, levando em consideração os custos de logística dos territórios e contendo obrigatoriamente os itens listados abaixo:

- Proposta financeira contendo proposta de cronograma e orçamento por produto;
- Proposta técnica informando o histórico institucional em outras atividades similares a esta (período do trabalho e escopo do trabalho);
- Anexos A preenchido e anexado.

A documentação deverá ser enviada para a TNC aos cuidados de Martin Ewert, Coordenador de Sistemas Agroflorestais, e Samuel Tararan, Coordenador Técnico, por meio dos e-mails martin.ewert@tnc.org e samuel.tararan@tnc.org e para CIFOR-ICRAF aos cuidados de Lidia Lacerda, Gerente de Projetos e Jimi Amaral Silva, Coordenador Técnico, por meio dos e-mail l.lacerda@cifor-icraf.org e j.amaral@cifor-icraf.org até às 23h do dia **12/05/2023**;

Anexos

Anexo A: Dados do Proponente

<u>A1 - Dados do Proponente – Contratação de Pessoa Jurídica que emitirá Nota Fiscal com CNPJ</u>
Razão Social:
Tipo (com/sem fins lucrativos, empresa individual, etc.):
Endereço/Cidade/Estado/CEP:
Nome/Cargo do Representante (pessoa que assinará o contrato):
Telefone:
E-mail:
Nome/Cargo do Responsável pelo Contrato (se houver):
CNPJ:
Inscr. Estadual (se houver):
Nome do Banco, N° da agência e N° da conta (em nome da Razão Social da PJ):