



Termo de Referência de Contratação de Pessoa Jurídica

Número 3006/2021

1. IDENTIFICAÇÃO

Contratação de pessoa jurídica para trabalhar como Assessor Comercial de negócios comunitários de impacto socioambiental.

2. CONTEXTUALIZAÇÃO

A Conexsus – Instituto Conexões Sustentáveis é uma organização da sociedade civil de interesse público (OSCIP) que tem como missão ativar o ecossistema de negócios comunitários de impacto socioambiental (NCIS), ampliando sua contribuição para a geração de renda no campo e conservação de florestas e biomas naturais. Estes negócios são cooperativas e associações produtivas que atuam nas cadeias da alimentação saudável e sustentável, agroflorestal, da sociobiodiversidade e do extrativismo, da pesca artesanal sustentável e do manejo florestal comunitário.

Entendemos que os NCIS geram benefícios ambientais, contribuindo para a conservação de florestas e biomas, a resiliência dos territórios e a mitigação e adaptação às mudanças do clima. Em termos sociais e econômicos, as organizações geram renda em áreas rurais e de floresta, muitas vezes como única alternativa ao uso predatório dos recursos naturais. Além disso, a organização comunitária fortalece as comunidades e permite a manutenção de modos de vida diferenciados, tais como de populações extrativistas e quilombolas, povos indígenas e agricultores familiares.

3. ASSESSORIA COMERCIAL

Se faz extremamente necessário a preparação dos NCIS para a diversificação de segmentos de mercados nos quais estes atuam, sejam eles de natureza privada (empresas de pequeno, médio e grande porte; grupos de consumidores organizados; consumidores finais; pequeno, médio e grande varejo) ou de natureza pública (mercados institucionais). Neste sentido, a formação de competências e estratégias comerciais é etapa essencial para aprimorar a conexão com os mercados, de tal forma que necessita ser desenvolvida a partir de ação especializada.

De maneira complementar, o teste e validação de meios possíveis para se engajar consumidores, de apresentação de produto a compradores potenciais e das ações de marketing para o segmento de mercado desejado são ações cruciais para o desenvolvimento de uma estratégia comercial sólida. Dessa maneira, o monitoramento de métricas e acompanhamento dos resultados, a fim de subsidiar os NCIS com informações assertivas, é essencial no esforço de detalhamento de uma estratégia comercial sólida e de longo prazo.

Por último, vale ressaltar que somente com uma lógica testada, validada e detalhada de conexão com os mercados, é que os NCIS encontrarão os meios para ampliar a sua capacidade de geração de renda aos associados por meio de atividades produtivas sustentáveis. Neste aspecto, uma boa experiência com créditos e financiamentos enquanto mecanismos de desenvolvimento dos



negócios comunitários somente será possível mediante estratégia clara de inserção comercial, bem como de entrega e captura de valor que garantirá o cumprimento das obrigações financeiras das organizações comunitárias.

Portanto, é com este plano de fundo que a Conexsus lança o presente termo de referência (TdR) para a contratação de profissional de assessoria comercial a NCIS.

4. OBJETIVO

O objetivo da presente consultoria é:

1. Assessorar os NCIS com os quais a Conexsus atua, mediante definição com a equipe de Desenvolvimento de Negócios Comunitários, para a construção de estratégias comerciais, implementação e reflexão em torno dos aprendizados.
2. Apoiar a equipe do Negócios pela Terra com informações e dados relevantes sobre a realidade comercial dos NCIS apoiados, a fim de apoiar a construção de parcerias e soluções comerciais.

5. ATIVIDADES

- a) Elaborar diagnósticos sobre a realidade e maturidade comercial dos NCIS, a fim de apoiar a construção posterior de estratégias comerciais e de soluções associadas.
- b) Apresentar metodologia de construção das estratégias comerciais à equipe da Conexsus, a fim de possibilitar a cocriação da mesma com os demais membros do núcleo de Desenvolvimento de Negócios e Negócios pela Terra.
- c) Construir, junto com a equipe de assessores técnicos, analistas de desenvolvimento de negócios e outros membros da equipe, as estratégias comerciais dos NCIS apoiados pela Conexsus, bem como apoiar na implementação das mesmas.
- d) Emitir relatórios e análises de aprendizados sobre a implementação e resultados obtidos com as estratégias comerciais dos NCIS, tanto a nível das próprias organizações como também internamente na equipe da Conexsus.
- e) Identificar e sinalizar à equipe Conexsus a necessidade de apoio adicional aos NCIS, para garantir a boa elaboração e execução das estratégias comerciais;
- f) Participar de reuniões de trabalho internas e periódicas do Núcleo de Desenvolvimento de Negócios Comunitários, bem como, quando acionado(a), do Negócios pela Terra, da CX Investimentos e do núcleo de crédito rural.

6. PRODUTOS ESPERADOS

- a) Proposta metodológica de diagnóstico comercial com os NCIS, construída a partir e em diálogo com as ferramentas já usadas pela Conexsus;
- b) Proposta metodológica de construção de estratégia comercial, bem como de lógica de execução e implementação junto aos NCIS;
- c) Relatórios mensais com a descrição das atividades realizadas.

7. CRONOGRAMA

O trabalho terá vigência de 10 meses.

Entregas	Período de Execução	%
Relatório descritivo sobre a evolução das atividades e resultados alcançados	Mês 1	10%
Proposta metodológica de diagnóstico comercial e Relatório descritivo sobre a evolução das atividades e resultados alcançados	Mês 2	10%
Proposta metodológica de construção de estratégia comercial e Relatório descritivo sobre a evolução das atividades e resultados alcançados.	Mês 3	10%
Relatório descritivo sobre a evolução das atividades e resultados alcançados	Mês 4	10%
Relatório descritivo sobre a evolução das atividades e resultados alcançados	Mês 5	10%
Relatório descritivo sobre a evolução das atividades e resultados alcançados	Mês 6	10%
Relatório descritivo sobre a evolução das atividades e resultados alcançados	Mês 7	10%

resultados alcançados		
Relatório descritivo sobre a evolução das atividades e resultados alcançados	Mês 8	10%
Relatório descritivo sobre a evolução das atividades e resultados alcançados	Mês 9	10%
Relatório descritivo sobre a evolução das atividades e resultados alcançados	Mês 10	10%

8. QUALIFICAÇÃO TÉCNICA DA EMPRESA

A empresa deverá apresentar atestado de capacidade técnica, notas fiscais ou contratos anteriores que comprovem:

- Experiência em cadeias de valor agrícolas e/ou extrativistas, bem como sobre as possibilidades de melhor inserção e posicionamento dos negócios comunitários;
- Experiência em ações de assessoria comercial, elaboração de estratégias de comercialização, estratégias de marketing e inteligência de marketing, especialmente junto a negócios comunitários;

Experiência comprovada de consultoria, assistência técnica ou outras atividades a organizações comunitárias da Amazônia e do Cerrado.

9. QUALIFICAÇÃO TÉCNICA DO PROFISSIONAL RESPONSÁVEL INDICADO PELA EMPRESA

- Experiência profissional de, no mínimo, 5 anos com o desenvolvimento de NCIS. Foco em ações voltadas à inserção comercial e desenvolvimento de produtos será considerado um diferencial;
- Facilidade em trabalhar com planos de ação, cumprimento de cronograma e prestação de contas;
- Ter boa capacidade de comunicação e empatia nas relações com os negócios comunitários, suas lideranças e membros;
- Aptidão para trabalhar com capacitação *online* e presencial;
- Disponibilidade para viagens conforme definido em plano de trabalho, e de acordo com as normas de segurança em saúde.

10. VALOR

O proponente deve observar que o limite financeiro deste TdR é de R\$ 90.000,00 e que o preço da proposta não pode exceder o limite financeiro. Nos casos em que o limite financeiro for excedido, a Conexsus se reserva o direito de não aceitar a proposta apresentada.

11. CONDIÇÕES DE CONTRATAÇÃO

- O trabalho a ser realizado utilizará exclusivamente meios, equipamentos, materiais e instalações do proponente.
- Pessoa Jurídica com qualificação técnica comprovada, por meio de apresentação de portfólio de trabalho e/ou currículo profissional, atestados de capacidade técnica, contratos anteriormente executados.
- Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE compatível com o escopo do serviço;
- Estar regular com as obrigações trabalhistas, fiscais, previdenciárias e outras compatíveis com seu ramo de negócio;
- Ter conta corrente jurídica para a realização dos pagamentos (até a data da contratação).

Os custos de deslocamento, alimentação e hospedagem (passagens e diárias) do consultor durante viagens de campo ou reuniões serão custeados pela Conexsus, com prévia autorização da coordenação técnica.

12. APRESENTAÇÃO DA PROPOSTA

A proposta deverá ser enviada da seguinte forma:

- Utilizar papel timbrado da empresa ou instituição;
- Informar os dados cadastrais (Razão Social, CNPJ, IE, endereço, telefone);
- Informar cronograma para a realização de todas as atividades descritas;
- Informar a composição da equipe executora;
- Informar a composição do preço global da proposta (incluindo impostos).

13. ORIENTAÇÕES E PRAZO PARA ENVIO DA PROPOSTA

As propostas devem ser enviadas até o dia 09/08/2021 para endereço de e-mail:

gestaonconexsus@conexsus.org, com o assunto: TdR 3006_2021 Assessor Comercial NCs