

TERMO DE REFERÊNCIA PARA CONTRATAÇÃO DE CONSULTORIA EM MARKETING E ESTRATÉGIA DE VENDAS DE SEMENTES NATIVAS DO CERRADO, NO ÂMBITO DO PROJETO MERCADO DE SEMENTES E RESTAURAÇÃO: PROVENDO SERVIÇOS AMBIENTAIS E BIODIVERSIDADE, NO ÂMBITO DO CONTRATO DE CONCESSÃO DE COLABORAÇÃO FINANCEIRA NÃO- REEMBOLSÁVEL CEPF Nº 100450 FIRMADO ENTRE A REDE DE SEMENTES DO CERRADO E O CRITICAL ECOSYSTEM PARTNERSHIP FUND (CEPF).

1. Introdução

Este Termo de Referência visa à contratação de serviço técnico especializado para a realização de consultoria em marketing e estratégia de vendas de sementes nativas do Cerrado, no âmbito do projeto “*Mercado de Sementes e Restauração: Provendo Serviços Ambientais e Biodiversidade*”, executado pela Rede de Sementes do Cerrado, conforme contrato nº. Nº 100450, firmado com O CEPF. O objetivo principal da Rede de Sementes do Cerrado é apoiar a cadeia de produção de sementes nativas do Cerrado, bem como a conservação do Bioma. A Rede de Sementes do Cerrado (RSC) é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPI) que iniciou suas atividades por meio de aporte financeiro do Fundo Nacional do Meio Ambiente em 2001. Constituída juridicamente em 2004, tem por finalidades a defesa, a preservação, a conservação, o manejo, a recuperação, a promoção de estudos e pesquisas, e a divulgação de informações técnicas e científicas relativas ao meio ambiente do Cerrado, especialmente no Brasil Central. Desde então a RSC tem produzido informação quanto ao uso de sementes nativas do Bioma e capacitado produtores, contribuindo assim, para a disponibilização de sementes nativas para o mercado e com os esforços de organização da cadeia de produção de sementes nativas no Cerrado. As publicações concentram-se na temática de identificação de espécies da flora e fauna do bioma, manuais de produção de sementes e mudas e restauração ecológica. Na execução de projetos socioambientais citamos atividades de capacitação de coletores de sementes e produção de mudas, marcação de Áreas de Coleta de Sementes nos estados de Minas Gerais, Mato Grosso, Goiás e Distrito Federal, restauração ecológica no Parque Nacional da Chapada dos Veadeiros e sensibilização ambiental.

Nesses 15 anos a RSC vem se destacando como referência na busca de informação quanto a conservação do bioma e produção de espécies nativas dado a sua interface com o meio acadêmico, na pesquisa, bem como, com instituições governamentais. Atualmente a RSC conta com uma ampla rede de parceiros e colaboradores para elaboração e execução de projetos socioambientais, junta-se a isso um amplo banco

de dados de coletores e áreas de coleta de sementes com matrizes georreferenciadas. Diante dessa capacidade aglutinadora da RSC, a mesma se credenciou junto ao Ministério da Agricultura e Abastecimento como produtora de sementes para a comercialização de sementes nativas promovendo o intercâmbio entre os coletores e compradores de sementes.

2. Objetivos

Prestar serviço técnico especializado para: 1) realização de reestruturação da estratégia de marketing atual da RSC, com foco no posicionamento da marca RSC, aumento da visibilidade dos produtos e dos serviços no mercado, atração de novos clientes e fidelização de consumidores atuais, visando o aumento das vendas de sementes nativas do Cerrado; 2) elaboração de rotinas e estabelecimento de indicadores para a área comercial; e 3) capacitação da equipe comercial.

3. Contexto

A meta de restauração brasileira, assumida pelo governo brasileiro na COP 21 (Conference of Parties, Paris, 2015), é de restaurar 12 milhões de hectares até 2020. O Plano Nacional de Recuperação da Vegetação Nativa (Planaveg) apresenta ações e articulações que visam facilitar o cumprimento desta meta e do desafio ainda maior de restaurar o passivo de APPs e Reservas legais desmatados ilegalmente para atender às exigências da Lei de Proteção da Vegetação Nativa (Lei 12.651/2012). No contexto das diversidades ambientais, culturais e sociais brasileiras, fica claro que iniciativas locais e regionais, com a participação efetiva de organização da sociedade civil em parceria com órgãos governamentais é essencial para que esta ambiciosa meta de restauração seja atingida de maneira ecologicamente adequada e socialmente justa. Especialmente quando se considera que as cadeias produtivas ligadas à restauração ecológica são ainda incipientes no Cerrado. Além disto, há carência na difusão de conhecimento técnico acerca de técnicas eficazes, de baixo custo e adequadas para a restauração dos ambientes característicos do Cerrado, especialmente em suas fisionomias campestres e savânicas, que devem ser mantidas ou recuperadas nas áreas destinadas às RLs.

Uma dessas técnicas é a semeadura direta, que é a técnica de restauração em que o plantio é feito colocando as sementes diretamente no solo. Com esta técnica as plantas germinam, se estabelecem e crescem sempre nas condições do local do plantio. A semeadura direta é recomendada para áreas que foram desmatadas para agricultura e formação de pastagem e estão dominadas por gramíneas exóticas invasoras, como por exemplo, a braquiária, o capim-gordura, o andropogon dentre outras.

A estruturação e/ou fortalecimento de redes de coletores de sementes nativas para a restauração representa uma forma de geração de renda por meio do uso sustentável de recursos naturais e a valorização de áreas com vegetação nativa como fonte de renda para populações rurais e periurbanas do Cerrado.

Adicionalmente, o uso de plantas nativas do Cerrado, inclusive frutíferas, em áreas urbanas para o paisagismo em áreas privadas e/ou em parques e jardins públicos pode ajudar (i) a estruturar e manter a demanda de mercado por sementes e mudas de espécies nativas; (ii) sensibilizar a população urbana – que muitas vezes não se identifica com a vegetação do Cerrado – para a importância da conservação de áreas de vegetação nativa e investimentos em restauração quando necessário.

As instituições e equipe deste projeto tem atuado em diferentes áreas do Cerrado desenvolvendo técnicas de baixo custo para a restauração de diversos tipos de vegetação deste bioma, incluindo áreas de vegetação campestre e savânica, além de áreas florestais características de ambientes ripários que constituem Áreas de Preservação Permanente (APP). A experiência até aqui adquirida permitiu melhoria de técnicas de plantio, especialmente por meio da semeadura direta, que barateia custos, elimina as fases de viveiro, transporte e coveamento para plantio de mudas além de permitir a realização de plantios mistos com espécies herbáceas, arbustivas e arbóreas, características das áreas campestres e savânicas do Cerrado. Estas experiências de restauração incentivaram o estabelecimento de parceria com instituições e atores para além do mercado da restauração, mas também para o paisagismo e a manutenção de parques e jardins no DF. As parcerias estabelecidas permitirão fortalecer e ampliar de forma significativa uma rede de coletores de sementes já existente na Chapada dos Veadeiros, e fomentar a criação de redes na APA da Bacia do Rio Descoberto e na região da APA Nascentes do Rio Vermelho e Refúgio de Vida Silvestre Veredas do Oeste Baiano, nordeste do Goiás e sudoeste da Bahia. Estruturando inclusive a demanda por sementes de espécies nativas para diversas finalidades.

Destas parcerias estabelecidas, tem-se o grupo de coletores da Chapada dos Veadeiros que, desde 2017, instituiu-se como Associação de Coletores da Chapada dos Veadeiros – Cerrado de Pé (ACP). Desde a criação da ACP, a RSC vem trabalhando em parceria com a associação, por meio do apoio técnico e gestão da cadeia produtiva de sementes nativas para restauração ecológica no Cerrado. A ACP conta com 60 coletores envolvidos na coleta de sementes nativas, produzindo, em média, 6 toneladas de sementes ao ano.

4. Atividades e produtos

Atividades a serem desenvolvidas são:

1. Diagnóstico do estado atual do marketing da RSC, para conhecer o funcionamento da instituição e dos processos de comunicação, validar o público-alvo e seu alcance, análise dos concorrentes, identificar problemas existentes e verificar mídias e linguagem utilizadas, de modo a desenvolver as melhores formas de atingir os consumidores e os canais com poder de influência mais relevante;
2. Revalidação conjunta do catálogo de produtos e preços das sementes para identificação de possíveis gargalos;
3. Revisão da análise de mercados de atuação da Rede;
4. Elaboração do Plano de Marketing, envolvendo criação do conceito do negócio, definição de metas claras, indicadores de resultados e formulação de estratégias (pricing, segmentação de mercado, posicionamento, campanhas, promoção e divulgação), com escolha dos melhores meios de comunicação para aproximação do público-alvo e definição do calendário anual de campanhas;
5. Apoio na implementação das estratégias e ferramentas propostas no plano de marketing orientadas a gestão integrada (ex: CRM; pricing; segmentação; elaboração de rotinas; indicadores de resultados para área comercial; campanhas; interpretação de feedbacks como satisfação/lealdade, valor percebido e efetividade; materiais de divulgação; participação em eventos, promoção, etc.), contornando possíveis ruídos e equívocos;
6. Treinamento do equipe comercial da RSC e alinhamento da estratégia de marketing com equipe de comunicação.

Produtos a serem apresentados

1. Plano de Trabalho
2. Diagnóstico do estado atual do marketing da RSC, com indicação dos pontos de melhorias
3. Plano de Marketing
4. Relatório de Implementação com indicação de, no mínimo, 5 contratos comerciais substanciais com novos clientes
5. Cartilha instrucional de treinamento da equipe comercial e modelos aplicados a verificação de resultados da área comercial.

5. Local de trabalho

As atividades podem ser realizadas à distância, em virtude das ações necessárias ao enfrentamento da pandemia por COVID-19.

6. Prazo de Execução

As atividades serão desenvolvidas de janeiro a março de 2021.

7. Pagamento dos Honorários

O pagamento da consultoria se dará por meio da entrega dos produtos de atividades e de notas fiscais correspondentes, durante a vigência do projeto.

8. Qualificação e Requisitos

- a) Experiência com trabalhos envolvendo Planos de Marketing e estratégia de vendas.
- b) Alto nível de comprometimento e responsabilidade para completar as atribuições de maneira eficiente, com precisão e respeito aos prazos.
- c) Seguir padrões de conduta ética.
- d) Experiência com trabalhos envolvendo negócios socioambientais, negócios de base comunitária, restauração ecológica – desejável.
- e) Capacidade de trabalho em equipe, supervisão e coordenação.

9. Seleção dos candidatos

A seleção será realizada por Comissão composta por membros da diretoria da Rede Cerrado e coordenador do projeto.

Interessados devem incluir na proposta atividades a serem realizadas remotamente, de forma a adaptar o trabalho à realidade da pandemia ocasionada pelo vírus COVID- 19.

10. Formato das propostas

As propostas deverão apresentar, no mínimo, as seguintes seções:

1. Caracterização da organização proponente e equipe executora, com informações que indiquem a capacidade de desenvolver o trabalho em questão;
2. Portfólio contendo informações acerca dos trabalhos já realizados e os resultados alcançados;
3. Metodologia a ser adotada, incluindo, mas não se limitando a:
 - a. Informações a serem analisadas;
 - b. Etapas de realização do trabalho;
 - c. Formas de consulta e participação junto a equipe da RSC;
 - d. Descrição das entregas principais.
4. Cronograma de execução, incluindo prazos e entregas previstas;
5. Orçamento contendo todos os gastos inerentes à execução dos serviços (incluindo encargos, deslocamentos e outros).

Os proponentes poderão descrever e justificar em suas propostas técnicas, quaisquer modificações ou melhorias para a realização dos trabalhos e elaboração dos produtos esperados, visando aprimorar o desempenho das ações e alcançar o objetivo proposto.