

TERMO DE REFERÊNCIA Nº. 19/2025

Somos uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) e trabalhamos com iniciativas estratégicas que fomentam o desenvolvimento de novas formas de economia com base inclusiva e sustentável, respeitando a floresta e suas populações. O que nos move é a paixão atrelada a missão de preservar a Amazônia, nosso DNA é regido na oferta de um espaço encorajador, descontraído, criativo e com benefícios atrativos, onde buscamos, para além das atividades desenvolvidas, proporcionar aos nossos colaboradores, autonomia para realizar seus processos em ambiente plural, respeitoso, inclusivo e colaborativo.

Valorizamos a conexão com pessoas criativas, dinâmicas e com novas ideias para partilhar. O nível técnico nos interessa bastante, mas também priorizamos dividir o ambiente de trabalho com pessoas corajosas, de comunicação assertiva, não violenta, empáticas e determinadas em colaborar na construção de um presente possível, com a Amazônia em pé e nossos povos valorizados.

Buscamos a **Contratação de Consultor** (PJ - contrato de prestação de serviço), **Briefing para Consultoria de Análise de Mercado e inteligência competitiva.**

1. Contexto e Justificativa:

O Instituto de Conservação e Desenvolvimento Sustentável da Amazônia (Idesam) é uma organização não-governamental sem fins lucrativos, com sede na cidade de Manaus, capital do estado do Amazonas. Desde 2004, o IDESAM trabalha para promover a redução do desmatamento e a conservação florestal, a erradicação da pobreza e o desenvolvimento sustentável na Amazônia.

Esse Termo de Referência se origina-se no contexto da Venture Builder Zôma, a mais nova iniciativa estratégica do IDESAM que se define como uma geradora de Negócios da Nova Economia da Floresta Amazônica que tem como visão a transformação da Amazônia em um polo de geração de negócios sustentáveis a partir da floresta em pé, conciliando conservação, protagonismo comunitário e desenvolvimento inclusivo e resiliente. A atuação da Zôma ocorre através do cofundação de negócios sustentáveis (comunitários, de alto crescimento ou de base tecnológica) com capital paciente, suporte técnico e apoio a acesso a mercados, construindo cadeias de valor inclusivas, resilientes e sustentáveis.

A Bezos Earth Fund foi criado em 2020 com o compromisso de investir US\$ 10 bilhões até 2030 para enfrentar a crise climática global. Parte desses recursos tem sido direcionada à Amazônia, com foco em ações como monitoramento do desmatamento por satélite, proteção da biodiversidade e fortalecimento de cadeias sustentáveis. As doações estão alinhadas à estratégia do fundo de promover soluções baseadas na natureza, proteger 30% do planeta até 2030, restaurar ecossistemas críticos e fomentar justiça climática. O objetivo central é apoiar iniciativas que tenham impacto mensurável na redução das emissões, na conservação ambiental e na resiliência das comunidades locais.

Possuímos experiência nas cadeias produtivas e dinâmicas sociais da Amazônia. Para fortalecer e validar nossas teses de investimento, identificar oportunidades no mercado e direcionar o desenvolvimento de novas tecnologias e produtos com alto potencial de escala e valor agregado, buscamos uma consultoria especializada em análise de mercado e inteligência competitiva.

O objetivo principal é identificar o potencial de uso de derivados de plantas amazônicas com as quais já atuamos, para os mercados de saúde, cosméticos e alimentos. Isso gerará insights estratégicos e acionáveis para a priorização de investimentos (criação de teses de investimento) em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e em novos negócios, bem como para o planejamento de acesso a mercado pelo lado das (tecnologias e negócios) investidas. Adicionalmente, almejamos uma transferência de

conhecimento, que nos permita entender a metodologia de construção desses relatórios e, a longo prazo, internalizar parte dessa capacidade em nossa equipe, promovendo a autonomia e a agilidade em futuras análises.

2. Objetivos:

A consultoria deverá elaborar relatórios de mercado detalhados, fornecendo dados estratégicos e recomendações claras para a tomada de decisão. O foco é determinar em quais tecnologias de processamento e quais derivados devemos investir, e para quais mercados devemos direcioná-los, buscando um equilíbrio otimizado entre:

- a. Potencial de Valor Agregado: Identificação de nichos de alto valor e oportunidades de premiumization.
- b. Exigências Regulatórias: Compreensão das barreiras e requisitos para entrada nos mercados-alvo.
- c. Investimento Técnico/Produtivo: Avaliação do tipo de processo e desafios para scale-up dos produtos considerando a realidade amazônica (questão de SAFRAS, atual status da qualidade de insumos amazônicos, logística, entre outros).

Paralelamente, a consultoria deverá atuar como um parceiro estratégico, facilitando a transferência de conhecimento sobre as metodologias de pesquisa, análise e inteligência competitiva, capacitando nossa equipe para análises futuras.

2.1. Escopo do Trabalho

A análise de mercado e inteligência competitiva deverá focar nos seguintes aspectos e produtos da biodiversidade amazônica:

2.1.1. Biodiversidade Foco: A análise deve abordar derivados dos seguintes itens, com ênfase em qualquer derivado (polpa, semente, óleo, frações, moléculas purificadas, tortas da extração, ouriço, etc.), desde que seja aplicável aos mercados de saúde, cosméticos e alimentos. O interesse se estende à valorização de subprodutos e co-produtos, buscando oportunidades de economia circular e novos fluxos de receita.

- a. Açaí: *Euterpe oleracea* e *Euterpe precatoria*: foco em derivados do caroço: polpa residual, semente, óleo extraído da semente, frações bioativas, moléculas purificadas. Além do uso tradicional da polpa, buscamos aplicações de alto valor para os resíduos.
- b. Óleos Vegetais Amazônicos:
 - Copaíba (*Copaifera* sp), Andiroba (*Carapa guianensis*), Murumuru (*Astrocaryum murumuru*), Buriti (*Mauritia flexuosa*), Breu (*Protium heptaphyllum*), Pau Rosa (*Aniba rosaeodora*): Foco em frações, moléculas purificadas e quando aplicável: tortas da extração do óleo e sementes. Busca por compostos bioativos específicos e aplicações inovadoras além do uso tradicional do óleo bruto.
 - Castanha: *Bertholletia excelsa*: foco em frações proteicas, óleo, castanha in natura/processada, e especialmente o ouriço/casca para novos materiais ou bioativos.

2.1.2. Mercados Alvo: A pesquisa e análise devem se concentrar em aplicações para os seguintes mercados, considerando as tendências globais de natural, clean label, sustentabilidade e personalização:

a. Saúde:

- Farmacêutico: Insumos Farmacêuticos Ativos (IFAs), precursores de fármacos, lead compounds para drug discovery.
- Nutracêuticos e Suplementos Alimentares: Ingredientes funcionais com benefícios comprovados (e.g., anti-inflamatórios, antioxidantes, imunomoduladores).
- Novos Materiais: Bioplásticos, biomateriais para dispositivos médicos, embalagens sustentáveis (deve respeitar a escala amazônica).

b. Cosméticos:

- Ativos Cosméticos: Ingredientes para formulações de skincare (anti-aging, hidratação, proteção UV, clareamento), haircare (fortalecimento, brilho, crescimento), maquiagem e fragrâncias.
- Outros ingredientes cosméticos: Conservantes, emulsionantes derivados de óleos, emolientes de alto desempenho, entre outros.

c. Alimentos:

- Aditivos Alimentares: Conservantes naturais, corantes, aromatizantes.
- Ingredientes Funcionais: Ativos para alimentos e bebidas funcionais (e.g., fibras, proteínas vegetais, vitaminas, minerais, compostos bioativos com efeitos específicos na saúde).
- Novos Alimentos: Produtos inovadores que utilizem os derivados de forma diferenciada.

2.1.3. Detalhamento da Análise Necessária: Para cada derivado e mercado de interesse, a consultoria deverá mapear e analisar os seguintes pontos:

- a. Potencial de Uso e Oportunidades: Identificação de white spaces, novas aplicações, lacunas de mercado e necessidades não atendidas. Análise de tendências de consumo e inovação.
- b. Produtos Comercializados Atualmente: Levantamento detalhado de produtos existentes que utilizam os derivados especificados, incluindo marcas, formulações, posicionamento e claims.
- c. Principais Players e Cenário Competitivo: Identificação das empresas líderes e emergentes, suas estratégias de P&D, market share, canais de distribuição e go-to-market strategies.
- d. Formas de Uso e Aplicações: Como os derivados são incorporados e utilizados nos produtos finais (e.g., tipo de formulação, concentração, delivery systems).
- e. Estrutura de Preços e Valor Percebido: Análise da precificação atual dos derivados e produtos finais, willingness to pay dos consumidores, e o potencial de valorização através de novas aplicações ou benefícios.
- f. Processos Produtivos Necessários e TRL: Mapeamento dos processos produtivos e tecnológicos requeridos para obtenção dos produtos de interesse em escala comercial (e.g., métodos de extração, purificação, formulação, encapsulamento). Avaliação do Technological Readiness Level (TRL) e dos desafios de scale-up.
- g. Mapeamento de Mercados Promissores e Matriz de Priorização: Identificar os mercados mais

promissores dentro de saúde, cosméticos e alimentos que equilibrem os seguintes critérios, resultando em uma matriz de decisão estratégica:

- Alto Valor Agregado: Potencial de premiumization e rentabilidade.
- Tamanho e Crescimento do Mercado (Market Size & CAGR): Potencial de escala e expansão.
- Exigências Regulatórias: Complexidade e custo de aprovação e conformidade para mercados consumidores
- Intensidade Competitiva: Nível de saturação e barreiras de entrada.

2.1.4. Abrangência Geográfica do Mercado

A análise de mercado deve cobrir o **mercado nacional (Brasil)** e em segundo plano o **mercado internacional**. Para o mercado internacional, a consultoria deve considerar os principais polos de consumo e inovação, como América do Norte (EUA, Canadá), Europa (UE, Reino Unido), Ásia-Pacífico (China, Japão, Coreia do Sul) e outros mercados relevantes identificados pela consultoria. É fundamental que a análise inclua um detalhado *regulatory landscape analysis* para cada mercado-alvo, identificando requisitos específicos para registro, rotulagem e comercialização dos derivados e produtos.

3. O que buscamos:

3.1. Qualificações desejáveis:

- a. Consultoria com ampla experiência em Inteligência competitiva e análise de mercado;
- b. Experiência em consultorias na área de projetos da sociobiodiversidade da Amazônia;

3.2. Expertises recomendadas (diferencial):

- c. Conhecimento sobre negócios de impacto socioambientais, inovação, pesquisa e desenvolvimento, políticas públicas, ecossistema de bioeconomia na Amazônia;
- d. Conhecimento na área de bionegócios socioambientais do território amazônico.

3.3. Metodologia de Desenvolvimento:

- e. Ao final de cada etapa do cronograma proposta a consultoria contratada deverá enviar o produto pertinente conforme descrito nesse TdR. Ao final da prestação de serviço, todos os produtos requeridos deverão ter sido entregues e aprovados pelo IDESAM.

3.4. Período de vigência:

- f. Primeiros Resultados / Relatório Preliminar: Entrega de um relatório preliminar ou resultados iniciais para validação de hipóteses e direcionamento até dezembro de 2025.
- g. Reuniões de Acompanhamento: Reuniões mensais ou quinzenais para alinhamento e acompanhamento do avanço do projeto.
- h. Resultados Detalhados / Entrega Final: Conclusão e entrega dos relatórios mais detalhados, da matriz de priorização e workshops de transferência de conhecimento no Primeiro Trimestre de 2026.

3.5. Descrição das atividades e dos produtos

- i. **Relatórios de Mercado Detalhados:** Documentos estratégicos e analíticos, com *executive summary*, seções detalhadas por derivado/mercado, dados quantitativos (tamanho de mercado, projeções de crescimento), análise qualitativa (tendências, *drivers*, barreiras), visualizações de dados e referências de fontes.
- j. **Matriz de Priorização de Mercados e Investimentos:** Uma ferramenta visual e analítica (e.g., *dashboard* interativo ou planilha robusta) que permita priorizar mercados e investimentos, com base nos critérios detalhados nesse TdR, permitindo simulações e tomadas de decisão ágeis.
- k. **Apresentações de Workshops Interativos:** Sessões para discussão de resultados parciais e finais, com espaço para perguntas e respostas, e para aprofundamento na metodologia utilizada.

4. Pagamento e fonte do recurso:

- a. A origem do recurso é do projeto do Idesam com Bezos Earth Fund, sendo o contrato assinado entre o IDESAM e a pessoa contratada.
- b. Os pagamentos serão feitos em 6 (seis) parcelas mensais: mediante apresentação da nota fiscal para cada parcela, sendo a primeira após assinatura do contrato, e as demais mediante os avanços nas entregas dos produtos.

5. Requisitos para submissão das propostas:

5.1. Em resposta a este Termo de Referência, as pessoas interessadas deverão apresentar proposta executiva orçamentária de como irão atender aos requisitos deste TdR, não excedendo três páginas. A saber:

- a. Na proposta executiva deverão apresentar as informações e expertise da empresa. Currículo dos principais responsáveis pela proposta, evidenciando as expertises necessárias e detalhadas neste TdR;
- b. Descrição do objeto, contendo as informações similares às especificações do Termo de Referência, demonstrando o entendimento sobre o contexto, cronograma de execução, incluindo produtos e datas previstas para responsabilidades elencadas no item “2. Objetivos”;
- c. Na descrição do serviço deve incluir: Equipe técnica para entrevistas e coleta de dados técnicos; Serviço de apoio à coleta de dados; Analista de suporte com expertise em diagnóstico de redes; Serviço de sistematização, análise e exposição; Design de publicação; Serviço de impressão de material gráfico;
- d. Proposta orçamentária, com discriminação das principais linhas de despesas (incluindo impostos).
- e. Propostas enviadas sem a comprovação da qualificação requerida, sem a demonstração executiva e orçamentária ou que ultrapassem o limite financeiro não serão avaliadas.

6. Responsabilidades do Idesam:

- a. Atestar se a pessoa selecionada está ciente e em conformidade com todos os termos e condições do contrato e documentos de instrução;

- b. Remunerar conforme alinhamento do plano de trabalho.

7. Responsabilidades da pessoa candidata:

- a. Assinar os termos do contrato padrão;
- b. Registrada em jurisdição aceitável para o IDESAM;
- c. Possuir quaisquer licenças ou aprovações regulatórias necessárias para prestar os serviços individualmente ou através de uma entidade registrada;
- d. Preencher os relatórios mensais de progresso financeiro e o relatório de conclusão de atividades no formato prescrito e nas datas exigidas.
- e. A pessoa que tiver sua cotação bem-sucedida, passará por um processo de diligência (*due diligence*) interno, e somente após a sua aprovação seguirá para celebração do contrato;
- f. Na prestação dos serviços, a pessoa deverá se comprometer a cumprir as políticas do IDESAM, incluindo (sem limitação) ao Programa de Integridade, Política Anticorrupção e Código de Ética e Conduta, e qualquer manual do projeto relevante.

8. Condições de contratação:

- a. O serviço a ser realizado utilizará exclusivamente meios, equipamentos, materiais contratados pela pessoa selecionada.
- b. Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE compatível com o escopo do serviço;
- c. Estar regular com as obrigações trabalhistas, fiscais, previdenciárias e outras compatíveis com seu ramo de serviço;
- d. Ter conta corrente jurídica para a realização dos pagamentos (até a data da contratação).

8.1. Qualificações obrigatórias:

- a. Pessoa jurídica com qualificação técnica comprovada, por meio de apresentação de portfólio de serviço e/ou currículo profissional, atestados de capacidade técnica, contratos anteriormente executados, etc.;
- b. Disponibilizar equipe qualificada para executar o escopo da proposta.

9. Prazos do TdR:

- a. Divulgação do TdR: **8 de setembro de 2025**
- b. Recebimento das propostas: **até 17 de setembro de 2025**, podendo ser prorrogado;
- c. Escolha da empresa selecionada: **até 26 de setembro de 2025**;
- d. Reunião de alinhamento das atividades com a empresa selecionada: **a partir de 29 de setembro de 2025**;
- e. Contratação e início das atividades: a partir da reunião de alinhamento.

10. Como se candidatar:

10.1. Os interessados nesta oportunidade, deverão clicar no campo "**candidate-se aqui**", sendo direcionado

ao canal oficial de recrutamento do IDESAM, para envio de currículo e carta de intenção. Prazo para envio dos documentos: até o dia **17/09/2025**.

10.2. Considerando o Procedimento Interno 011 - Movimentação de Pessoal, documento do Idesam que formaliza as etapas de recrutamento, a seleção será realizada conforme abaixo:

I. Processo seletivo - avaliação dos candidatos, envolvendo: 1. cumprimento dos requisitos deste Termo; 2. avaliação de currículo, carta de intenção; 3. entrevista com a coordenação de Recursos Humanos e coordenação da Iniciativa; 4. pesquisa de referência nos empregos anteriores.

II. Devolutiva aos candidatos: todos os candidatos aprovados ou reprovados, receberam e-mail sobre a finalização do processo.

11. Diversidade e inclusão social:

11.1. Nosso compromisso com a inclusão social e diversidade é evidenciado em nosso **Programa de Integridade e Código de Ética** (disponibilizados no site <https://idesam.org/sobre>). Em todas as etapas de recrutamento, seleção e processos de aquisição, refletimos essa responsabilidade. Abraçamos a luta antirracista, igualdade de gênero e inclusão LGBTQIAPN+ e demais diversidades. O IDESAM encoraja fortemente a candidatura de pessoas e equipes não brancas, mulheres, LGBTQIAPN+, indígenas, quilombolas, migrantes e demais grupos atravessados por violências, opressões ou que não se veem representados nos espaços.

12. Direitos Autorais e confidencialidade

12.1. Garantimos total confidencialidade de informações sigilosas. Orientamos que o contratado (a) não compartilhe ou utilize informações confidenciais em benefício próprio ou de terceiros, respeitando os segredos empresariais e propriedade intelectual do IDESAM e seus parceiros.



Paola Pacheco Bleicker
Diretora Executiva – IDESAM
CNPJ: 07.339.438/0001-48

Manaus, 8 de setembro de 2025.