

TERMO DE REFERÊNCIA

Contratação de empresa de consultoria para aprimoramento da maturidade organizacional de 08 instituições de base no Estado do Pará.

1. Sobre a The Nature Conservancy (TNC)

A The Nature Conservancy (TNC) é uma organização global de conservação ambiental dedicada à preservação em grande escala das terras e água das quais a vida depende. Guiada pela ciência, a TNC cria soluções inovadoras e práticas para os desafios da atualidade, para que a natureza e as pessoas possam prosperar juntas. Trabalhando em 76 países, a organização utiliza uma abordagem colaborativa, que envolve comunidades locais, governos, setor privado e outros parceiros. No Brasil, onde atua há mais de 30 anos, a TNC promove iniciativas nos principais biomas, com o objetivo de compatibilizar a conservação dos ecossistemas naturais com o desenvolvimento econômico e social dessas regiões. O trabalho da TNC concentra-se em ações ligadas à Agropecuária Sustentável, Segurança Hídrica e Infraestrutura, além de Restauração Ecológica e Terras Indígenas. Saiba mais sobre a TNC em <http://www.tnc.org.br>

2. Contexto

As organizações sociais rurais tais como associações, cooperativas e escolas familiares rurais desempenham um papel fundamental na organização da produção, comercialização e desenvolvimento socioeconômico das comunidades rurais. Essas instituições representam uma forma de organização social e econômica que permite a agricultura familiar acessarem mercados, tecnologias e recursos que individualmente seriam inacessíveis. No entanto, muitas dessas organizações enfrentam desafios significativos relacionados à maturidade organizacional, eficiência operacional e capacidade de adaptação às demandas de um mercado cada vez mais competitivo e tecnologicamente avançado.

A maturidade organizacional refere-se às dimensões – governança e gestão. Trata da capacidade de uma organização gerenciar seus processos, recursos e competências de forma estruturada e eficiente (capacidade de realizar algo com o máximo de rendimento e o mínimo de desperdício de tempo, energia e recursos), visando o alcance de seus objetivos estratégicos e manutenção de seus princípios e valores. Para as organizações de base rurais, isso implica no desenvolvimento de sistemas de gestão que permitam otimizar desde a produção até a comercialização, passando por processos de compra de insumos, logística corporativa e estabelecimento de alianças estratégicas que fortaleçam sua posição no mercado.

Este termo de referência estabelece os parâmetros para a contratação de uma empresa de consultoria especializada em negócios que será responsável por desenvolver 08 planos de aprimoramento da maturidade organizacional e recomendar caminhos para sua implementação em oito organizações de base estrategicamente selecionadas pela TNC, sendo quatro no Sudeste paraenses (Cacuxi, Campmax, Casa Familiar Rural e Cooperfruti) e quatro na Transamazônica (Unicafes-Pará, Cooperlight, Coopoxin e CEPOTX).

3. Justificativa

As organizações de base desempenham papel fundamental no desenvolvimento socioeconômico das comunidades amazônicas, movimentando recursos significativos e envolvendo milhares de produtores familiares. Contudo, muitas operam com níveis baixos de maturidade organizacional que limitam seu potencial de crescimento, competitividade e sustentabilidade.

O fortalecimento dessas organizações é estratégico para: ampliar o acesso a mercados premium e certificações; melhorar a gestão financeira e operacional; desenvolver alianças estratégicas sustentáveis; implementar tecnologias de monitoramento e controle e promover práticas produtivas sustentáveis na Amazônia.

As oito organizações selecionadas representam diferentes segmentos (produtos regionais, cacau fino e orgânico, fruticultura, leite, queijo e educação rural) e possuem potencial de replicabilidade para outras organizações similares na região.

Seguem, abaixo, breves descrições das organizações beneficiárias:

Caixa Agrícola dos Colonos Unidos do Xingu — CACUXI

A Cacuxi representa uma associação que atua no segmento de produtos regionais, com foco especial em culturas tradicionais e produtos com potencial de agregação de valor através de processos de beneficiamento e certificação. A organização está inserida na APA Triunfo do Xingu, unidade de conservação estadual no município de São Felix do Xingu, na margem esquerda do rio Xingu, região com características específicas que demandam abordagens de conservação e sustentabilidade adaptadas às condições locais de produção e comercialização. A associação tem potencial para desenvolvimento de cadeias produtivas que valorizem produtos regionais e tradicionais, contribuindo para a preservação de conhecimentos tradicionais e práticas culturais locais. Com liderança feminina e fornecimento de hortifruti nas feiras locais, recentemente vem investindo no beneficiamento do cacau e chocolate visando maior agregação de valor a seus produtos. Estes aspectos cultural e tradicional representa um diferencial importante que pode ser explorado através de estratégias de marketing e acesso a mercados especializados.

Cooperativa alternativa mista de pequenos produtores do Alto Xingu — CAMPPAX

A CAMPPAX está situada em São Félix do Xingu, no estado do Pará, região estratégica da Amazônia brasileira. Esta cooperativa trabalha com produtos amazônicos de alto valor agregado, incluindo amêndoa de cacau, castanha do Pará e folha de jaborandi, representando um modelo importante de desenvolvimento sustentável na região amazônica. A organização foi criada em 2013 com o objetivo de fortalecer a agricultura familiar na região do Alto Xingu, promovendo práticas produtivas sustentáveis que conciliem geração de renda com conservação ambiental. A CAMPPAX tem se destacado nacionalmente por sua produção de cacau de qualidade, desenvolvida através de sistemas agroflorestais que contribuem para a conservação e restauração da floresta amazônica.

Casa Familiar Rural — CFR

A Casa Familiar Rural representa um movimento educacional e organizacional que combina educação do campo com desenvolvimento da agricultura familiar. Estas organizações estão presentes em diversas regiões do Brasil, promovendo a formação de jovens rurais através da pedagogia da alternância, que combina períodos de estudo na escola com períodos de prática nas propriedades familiares. Nesse contexto, a CFR de São Felix do Xingu, localizada próxima da Vila Tancredo, atua não apenas como

instituição educacional, mas também como organização que articula atividades produtivas e comerciais dos agricultores familiares de sua região. Esta dupla função educacional e econômica representa um modelo único no cooperativismo rural brasileiro, com potencial significativo de garantir a autossustentabilidade da CFR, para replicação em outras regiões.

Cooperativa de Produção Agropecuária, Comercialização e Serviços — COOPERFRUTI

A Cooperfruti está localizada o Projeto de Desenvolvimento Sustentável (PDS) Roseli Nunes, na região de Tucumã. Esta cooperativa representa um importante segmento da fruticultura e hortaliças, atuando principalmente na organização da produção e comercialização de frutas diversas, com foco especial em citros e frutas, além do cacau, e fornecimento de hortaliças comunitária liderado por um grupo de mulheres. A organização possui uma estrutura que atende agricultores familiares, oferecendo serviços que incluem assistência técnica, fornecimento de insumos, processamento e comercialização de produtos. A Cooperfruti tem potencial significativo para desenvolvimento de cadeias de valor agregado, especialmente através da implementação de processos de beneficiamento e certificação de qualidade que permitam acesso a mercados premium.

União das Cooperativas da Agricultura Familiar e Economia Solidária - UNICAFES-PARÁ

A Unicafes-Pará é uma entidade representativa que articula cooperativas da agricultura familiar e da economia solidária no estado do Pará. Constituída em 2024, integra o sistema nacional da Unicafes, conectada a uma rede que reúne mais de 700 cooperativas em todo o Brasil. Seu foco está no fortalecimento da sociobiodiversidade, da inclusão produtiva e da representatividade cooperativista, promovendo ações voltadas à formação, comercialização, juventude e gênero. A Unicafes-Pará está integrada com mais de 10 cooperativas na região da Transamazônica, Xingu e Tapajós, dentre elas a Coopoxin e a Cooperlight, cooperativas selecionadas para serem fortalecidas através deste termo de referência.

Cooperativa de Produtos Orgânicos do Xingu - COOPOXIN

A Coopoxin é uma cooperativa localizada no município de Brasil Novo, na Transamazônica. A cooperativa atua principalmente no cultivo de cacau orgânico, sendo esta sua atividade econômica principal, comercializada através da CEPOTX (cooperativa de 2º grau). Além do cacau, os cooperados cultivam hortaliças e outros produtos orgânicos, comercializados localmente e por meio de programas como o PAA e o PNAE. Com cerca de 28 cooperados, a Coopoxin tem como princípios o cooperativismo, a agroecologia e a sustentabilidade e recentemente integrou a rede de cooperativas da Unicafes. Importante destacar que nos últimos anos, 5 famílias cooperadas iniciaram a produção do chocolate artesanal.

Cooperativa dos Produtores de Leite da Vila Bom Jardim - COOPERLIGHT

A Cooperlight é uma cooperativa agropecuária localizada no município de Pacajá, Pará, fundada em 2006, com foco no comércio atacadista de leite e derivados. Atua na região da Transamazônica, reunindo produtores rurais da Vila Bom Jardim. A cooperativa busca fortalecer a cadeia do leite por meio da organização coletiva, beneficiamento local e comercialização formal dos produtos. Apesar de enfrentar desafios estruturais e de gestão, a Cooperlight representa uma iniciativa estratégica para promover a inclusão produtiva, o cooperativismo e o desenvolvimento rural sustentável na região. Assim como a Coopoxin, recentemente integrou a rede de cooperativas da Unicafes.

Cooperativa Central de Produção Orgânica da Transamazônica e Xingu - CEPOTX

A CEPOTX é uma cooperativa sediada em Altamira (PA), formada por mais de 150 famílias agricultoras que atuam na produção de cacau orgânico em sistema agroflorestal. Fundada em 2005, a

cooperativa é considerada a maior do Norte do Brasil no segmento de produção orgânica e garante a qualidade e organiza a produção comercial do cacau orgânico de 4 cooperativas de 1º grau, incluindo a Coopoxin. A produção anual gira em torno de 900 toneladas de cacau em amêndoa, cultivado em uma área certificada de mais de 5.500 hectares, envolvendo 88 propriedades familiares. Além do cacau, os cooperados também produzem cupuaçu, açaí, pimenta e café orgânicos, ainda em menor escala. A CEPOTX comercializa com empresas nacionais e internacionais, incluindo uma empresa austríaca certificada pelo Fair Trade, e indústrias brasileiras que utilizam o cacau na fabricação de chocolates e cosméticos

4. Objetivo Geral

Contratar empresa de consultoria especializada em gestão de negócios para desenvolver e implementar serviços relacionados à medição do nível de maturidade organizacional e eficiência operacional em 08 organizações sociais rurais localizadas no Sudeste do Pará (Cacuxi, Campmax, Casa Familiar Rural e Cooperfruti) e na Transamazônica (Unicafes-Pará, Cooperlight, Coopoxin e CEPOTX), visando o aprimoramento de seus processos de gestão durante o período de 14 meses.

5. Objetivos Específicos

Os serviços de consultoria deverão alcançar objetivos específicos que abordem diferentes dimensões da gestão organizacional, desde aspectos operacionais até estratégicos, sempre com foco na sustentabilidade e na inovação tecnológica.

1. Planejar a implementação de sistemas integrados de gestão financeira e operacional para monitoramento de fluxo de caixa, rentabilidade e custos operacionais.
2. Planejar a otimização dos processos logísticos e implementar rastreabilidade desde o recebimento de insumos até a comercialização dos produtos finais.
3. Planejar o desenvolvimento de alianças estratégicas com fornecedores, compradores e instituições de pesquisa para melhores condições comerciais e acesso a tecnologias.
4. Planejar o fortalecimento da governança e tratar os recursos humanos por meio de programas de capacitação de multiplicadores em gestão e tecnologias digitais.
5. Avaliar a necessidade e oportunidade de adoção de tecnologias digitais para gestão, produção e comercialização, incluindo ferramentas de rastreabilidade, controle de estoque e vendas online.
6. Avaliar a necessidade e oportunidade de apoiar as cooperativas na identificação e desenvolvimento de novos produtos e mercados, ampliando oportunidades de negócios e agregação de valor.
7. Avaliar a necessidade e oportunidade de estruturar estratégias de comunicação interna e externa, visando engajamento dos cooperados, transparência e maior visibilidade das ações das cooperativas.
8. Garantir que as ações contemplem diversidade, inclusão de jovens, mulheres e grupos vulneráveis, fortalecendo o capital social das cooperativas.
9. Elaborar coletivamente mecanismos para identificação, mitigação e monitoramento de riscos operacionais, financeiros e socioambientais, promovendo práticas sustentáveis ao longo do ciclo de vida das cooperativas.

6. Método

A metodologia proposta para o desenvolvimento dos projetos de maturidade organizacional nas oito organizações beneficiárias deverá se fundamentar em abordagens reconhecidas em negócios e

desenvolvimento organizacional, adaptadas às especificidades do setor cooperativista rural brasileiro e às características regionais e culturais de cada organização.

O método é estruturado em etapas sequenciais e integradas, que devem ser construídas e validadas com a equipe da TNC, garantindo uma abordagem participativa, estratégica e adaptada à realidade local. Inicialmente, será realizado um diagnóstico participativo, envolvendo oficinas, entrevistas e aplicação de instrumentos de coleta de dados junto às lideranças, cooperados e stakeholders, permitindo identificar desafios, oportunidades e prioridades de cada organização. Essa etapa inclui a aplicação da matriz SWOT associada ao conceito de Fatores Críticos de Sucesso (FCS), mapeamento de stakeholders e avaliação socioambiental, proporcionando uma visão abrangente e estratégica do contexto das cooperativas. O diagnóstico fundamenta a elaboração de planos estratégicos customizados, definição de indicadores de desempenho e estratégias para diversificação, inovação, comunicação institucional e inclusão social.

A metodologia deve prever ainda a implementação de um programa de capacitação contínua em gestão, liderança, inovação, sustentabilidade e comunicação, além do acompanhamento do progresso das ações e monitoramento dos resultados por meio de indicadores claros e revisões periódicas. O método contempla o apoio à uma eventual necessidade de digitalização dos processos, promoção da inclusão social e de gênero, gestão de riscos e sustentabilidade, e articulação de parcerias estratégicas. Cada etapa gera produtos específicos, como relatórios de diagnóstico, planos estratégicos, relatórios de progresso a serem implementados e relatório final consolidado do que foi gerado ao longo de todo o processo de consultoria, eventuais limitações encontradas, garantindo objetividade e alinhamento com os objetivos do projeto. Essa abordagem metodológica visa assegurar que as soluções propostas sejam construídas de forma colaborativa, prática e replicável, e que promovam resultados efetivos e sustentáveis para as cooperativas e cooperados beneficiadas

7. Especificações Técnicas

Os serviços e produtos deverão ser realizados por pessoa jurídica com, no mínimo, dois anos de experiência comprovada e que disponha de profissionais com mais de dez anos de atuação em negócios e gestão organizacional. Também é necessário comprovar experiência de trabalho em projetos voltados para melhoria e aprimoramento de cadeias produtivas de comunidades tradicionais, agricultura familiar e desenvolvimento de cooperativismo na Amazônia.

- É recomendável possuir experiência comprovada em processos participativos, como vivência na condução de diagnósticos participativos, oficinas, entrevistas e metodologias de engajamento comunitário, garantindo que as soluções propostas sejam construídas de forma colaborativa e adaptadas à realidade local.
- É recomendável atuação prévia em projetos de inovação e digitalização, com conhecimento prático na implementação de ferramentas digitais para gestão, produção e comercialização, especialmente em ambientes rurais e cooperativos.
- É recomendável vivência em articulação de parcerias e redes com experiência na construção de alianças estratégicas com diferentes atores (governo, setor privado, ONGs, instituições de pesquisa), ampliando oportunidades de negócios e acesso a mercados diferenciados.
- É desejável que a equipe seja formada por profissionais multidisciplinares, combinando habilidades técnicas e estratégicas.
- É desejável possuir pós-graduação ou experiência equivalente em área relevante ao tema da consultoria.

a. EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:

- Experiência de trabalho na Amazônia e no estado do Pará e capacidade de liderar equipe multidisciplinar;
- Experiência comprovada em gestão de negócios e na elaboração de diagnósticos institucionais e condução de entrevista para coleta e sistematização de dados;
- Equipe multidisciplinar com ampla experiência comprovada na construção de planos multisetoriais e processos de governança.
- Ter experiência em abordagens de conservação de paisagens é desejável.
- Ter alguma experiência na promoção da equidade de gênero e raça em programas de desenvolvimento rural será considerado um diferencial.

8. Produtos e cronograma

Os textos deverão ser redigidos seguindo as regras de Língua Portuguesa de forma clara e concisa. Deverão ser produzidos e entregues em editor de texto Word ou compatível; planilhas no Excel ou software compatível. Os relatórios produzidos deverão ser entregues em sua versão PDF e na versão para edição de texto (Word). As figuras apresentadas nos relatórios deverão também ser enviadas no arquivo original em que foram geradas.

Produtos a serem entregues:

Produto	Descrição	Prazo	% pgto do valor total
A	Plano de trabalho detalhado, incluindo metodologia, cronograma, etapas de diagnóstico participativo e instrumentos de coleta de dados.	20 dias úteis	20%
B	Relatório de diagnóstico organizacional das oito cooperativas, contendo análise SWOT/ FCS, mapeamento de stakeholders, avaliação socioambiental e identificação de necessidades	4 meses	20%
C	Planos estratégicos customizados para cada cooperativa, definição de indicadores de desempenho, estratégias de diversificação, inovação, comunicação e inclusão social	7 meses	20%
D	Programa de capacitação implementado, relatório de progresso das atividades de formação, inovação, digitalização e inclusão, com acompanhamento dos indicadores	11 meses	20%

Produto	Descrição	Prazo	% pgto do valor total
E	Relatório final consolidado, com diagnósticos atualizados, planos estratégicos de curto (3 anos) e médio prazo (5 anos), resultados das capacitações, plano de monitoramento, plano de avaliação de impacto e recomendações	14 meses	20%

Observações :

- Os prazos acima passam a contar a partir da data de assinatura do contrato.
- Valor de pagamento a ser realizado está distribuído no valor de 20% por cada produto aprovado.
- Cada produto contempla um conjunto de entregas que cobre as etapas essenciais: planejamento, diagnóstico, estratégia, capacitação, inovação, comunicação, inclusão, monitoramento e avaliação.
- Os produtos estão alinhados aos objetivos propostos e aos serviços/metodologias sugeridos, garantindo consistência e clareza para o processo de contratação e acompanhamento.

9. Escopo do trabalho

Contratação de consultoria especializada para prestação de serviço de desenvolvimento da maturidade organizacional e eficiência operacional para 08 instituições de base no Estado do Pará. A iniciativa contempla desde o planejamento detalhado, com definição de metodologia e cronograma, até o diagnóstico participativo e estratégico das organizações, utilizando ferramentas como análise SWOT/FCS, mapeamento de stakeholders e avaliação socioambiental.

A partir desse diagnóstico, serão elaborados planos estratégicos customizados, indicadores de desempenho e estratégias de diversificação, inovação, comunicação e inclusão social, garantindo que as ações estejam alinhadas às necessidades reais das cooperativas e ao contexto regional.

As atividades e serviços serão organizados em etapas sequenciais, que culminam no planejamento de um programa de capacitação de multiplicadores, acompanhamento do progresso das ações e monitoramento contínuo dos resultados. Cada etapa deve gerar produtos específicos, como relatórios de diagnóstico, planos estratégicos, relatórios de progresso e um relatório final consolidado, que reúne diagnósticos atualizados, planos de curto e médio prazo, resultados das capacitações, plano de monitoramento, plano de avaliação de impacto e recomendações.

10. Serviços

Serviço é o processo de identificar as ações específicas que deverão ser realizadas para que sejam gerados os produtos definidos no item anterior. O escopo dos serviços a serem prestados pela empresa de consultoria contratada abrange um conjunto amplo e integrado de atividades de gestão de negócios que visam a melhoria e ampliação da maturidade organizacional das oito organizações sociais beneficiárias dessa chamada pública. Os serviços deverão ser estruturados de forma a atender às especificidades de cada organização, respeitando suas características regionais, culturais e operacionais, enquanto mantêm um padrão de qualidade e metodologia que permita a comparabilidade e replicabilidade dos resultados obtidos.

Etapa 1: Diagnóstico Participativo e Estratégico das 08 Organizações de Base

Serviços:

- Realização de oficinas, entrevistas e aplicação de questionários com lideranças, cooperados e stakeholders.
- Aplicação da matriz SWOT/FCS para cada organização.
- Mapeamento de stakeholders e redes de relacionamento.

Produto:

- Relatório de diagnóstico organizacional detalhado, incluindo análise SWOT, mapa de stakeholders e recomendações iniciais

Etapa 2: Planejamento Estratégico Customizado

Serviços:

- Definição de cronograma de execução e responsabilidades institucionais.
- Estimativa de recursos necessários.
- Planejamento de sistemas de monitoramento e avaliação de progresso.

Produto:

- Plano estratégico customizado para cada cooperativa, com metas, indicadores e cronograma de implementação

Etapa 3: Definição e Monitoramento de Indicadores de Desempenho

Serviços:

- Desenvolvimento de indicadores-chave de desempenho (KPIs).
- Planejamento da implementação de sistemas de acompanhamento dos resultados.
- Planejamento das revisões periódicas e ajustes metodológicos conforme necessário.

Produto:

- Relatório de indicadores de desempenho e sistema de monitoramento implementado

Etapa 4: Capacitação e Desenvolvimento de Competências

Serviços:

- Elaboração e execução de programa de capacitação contínua nos assuntos identificados como prioritários no diagnóstico inicial, a ser realizado pelos multiplicadores capacitados de (gestão financeira, liderança, inovação, sustentabilidade, comunicação institucional, inclusão social e de gênero).
- Realização de treinamentos práticos e teóricos, presenciais e/ou remotos.

Produto:

- Programa de capacitação de multiplicadores implementado e relatório de progresso das capacitações

Etapa 5: Fomento à Inovação e Digitalização**Serviços:**

- Apoio ao planejamento para implementação de recursos digitais para gestão, produção e comercialização.
- Identificação de oportunidades para inovação.

Produto:

- Relatório sobre os temas de inovação e digitalização, com recomendações de ações a serem implementadas

Etapa 6: Diversificação de Produtos e Mercados**Serviços:**

- Apoio na identificação e desenvolvimento de novos produtos e mercados.
- Planejamento de estudos de viabilidade e estratégias de acesso a mercados diferenciados.

Produto:

- Plano de diversificação de produtos e mercados, com estratégias e metas definidas

Etapa 7: Fortalecimento da Comunicação Institucional**Serviços:**

- Planejamento para o desenvolvimento de materiais de comunicação, campanhas e canais digitais.
- Estruturação de estratégias para engajamento dos cooperados e visibilidade das ações.

Produto:

- Plano de comunicação institucional e materiais produzidos

Etapa 8: Promoção da Inclusão Social e de Gênero**Serviços:**

- Implementação de ações para inclusão de jovens, mulheres e grupos vulneráveis.
- Planejamento do monitoramento do impacto social das ações.

Produto:

- Relatório de inclusão social e de gênero, com indicadores e resultados das ações a serem implementadas

Etapa 9: Gestão de Riscos e Sustentabilidade

Serviços:

- Planejamento de contingência e protocolos de boas práticas.
- Planejamento de avaliação de impacto socioambiental das atividades das cooperativas.

Produto:

- Plano de gestão de riscos e sustentabilidade, com recomendações e resultados das ações implementadas

Etapa 10: Monitoramento e Avaliação Contínua

Serviços:

- Planejamento de sistema de acompanhamento dos resultados.
- Planejamento das revisões periódicas e ajustes metodológicos conforme necessário.

Produto:

- Relatório final com diagnósticos atualizados, planos estratégicos de curto e médio prazo, programa de capacitação de multiplicadores, plano de monitoramento, resultados e recomendações

11. Cessão/Subcontratação

A subcontratação poderá ocorrer apenas em casos extremos, mediante conhecimento e aprovação pela contratante. O proponente será responsável por todos os custos e encargos referentes a qualquer subcontratação realizada para a execução deste contrato, desde que autorizado e aprovado pela contratante, com a devida antecedência.

12. Valor, Reembolso e Pagamento

13.1 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 de todas as atividades e produtos, por todos os bens e equipamentos utilizados e fornecidos e por todos os gastos incorridos para a execução do serviço. Deste valor serão retidos os descontos previstos em lei.

13.2 Reembolso de Despesas

A TNC não pagará qualquer quantia para reembolso de gastos incorridos para a execução dos serviços propostos nesse TDR, que não tenham sido acordados e aprovados, previamente.

13.3 Condições de Pagamento

Após aprovação de cada produto, conforme estipulado em contrato, o contratado Pessoa Jurídica deverá apresentar Nota Fiscal (NF). Do valor bruto da NF 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 Departamento de Contas à Pagar 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.

13. 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.

14. Envio da Proposta Técnica e Financeira (Proposta)

A Proposta deverá atender a todos os requisitos descritos nesse TDR, contendo obrigatoriamente os itens listados abaixo:

- *Proposta em papel timbrado, intitulado “Contratação de empresa de consultoria para desenvolvimento da maturidade organizacional e eficiência operacional para 04 instituições no Sudeste do Pará” aos cuidados de Samuel Tararan, por meio do endereço eletrônico samuel.tararan@tnc.org com cópia para Martin Ewert, martin.ewert@tnc.org até o dia 19/10/2025;*
- *Portfólio do Proponente, apresentando sua experiência e currículo dos membros da equipe que atuarão no âmbito do Contrato;*
- *Os anexos A, B, C, D e D-1 deverão fazer parte da Proposta.*

NOTA IMPORTANTE: As propostas que não atenderem aos requisitos descritos neste TDR serão automaticamente desclassificadas do processo de seleção.

Anexos

Anexo A: Dados do Proponente

Anexo B: Proposta Financeira e Cronograma

Anexo C: Formulário de Averiguação de Conflitos

Anexo D: Diligência de Anticorrupção e Suborno

Anexo A: Dados do Proponente [A ser preenchido/fornecido pelo Proponente]

DADOS CADASTRAIS	
Nome (ou Razão Social) do Contratado:	
Endereço completo:	
Telefone:	
Correio Eletrônico:	
<input type="checkbox"/> CPF ou <input type="checkbox"/> CNPJ:	
Para Pessoa Física (outros deixam em branco):	
RG:	
Emissão RG:	
CPF:	
PIS/PASEP:	
Nº CTPS - Série:	
Filiação:	
Data de Nascimento:	
Dependente(s)	
Para Pessoa Jurídica (outros deixam em branco):	
Tipo de Entidade:	
Nome e Cargo do Representante:	
Nome e Cargo do Contato:	
Inscrição Estadual (se aplicável):	
Para Pessoa Física e Jurídica:	
Nome do Banco	
Nº da agência:	
Nº da conta: (Se PJ a conta precisa ser no nome da empresa)	

Nota: A planilha (Pedido de RPA - Autônomo) deverá ser disponibilizada ao proponente (Pessoa Física para que possa preencher e encaminhar ao Contas à Pagar juntamente com a o print da qualificação cadatral junto ao E-Social.

Anexo B: Proposta Técnica Financeira e Cronograma [A ser preenchido pelo Proponente]

PROPOSTA TÉCNICA FINANCEIRA E CRONOGRAMA		
Objetivo geral do Contrato: [Já descrito no item 2 do TDR] ou [Proponente: descreva conforme solicitado no TDR]		
[dd/mm/aaaa]	Produto A: [Já descrito no item 8 do TDR] ou [Proponente: descreva conforme solicitado no TDR]	R\$ [informar]
Serviço 1.1: [Já descrita no item 9 do TDR] ou [Proponente: descreva conforme solicitado no TDR] Se necessário informe a data		
Serviço 1.2: [Já descrita no item 9 do TDR] ou [Proponente: descreva conforme solicitado no TDR] Se necessário informe a data		
[dd/mm/aaaa]	Produto B:	R\$
Serviço 2.1:		
Serviço 2.2:		
[dd/mm/aaaa]	Produto C:	R\$
Serviço 3.1:		
Serviço 3.2:		
[dd/mm/aaaa]	Produto D:	R\$
Serviço 4.1:		
Serviço 4.2:		
[dd/mm/aaaa]	Produto E:	R\$
Serviço 5.1:		
Serviço 5.2:		
Valor Total da Proposta (Deste valor serão retidos os descontos previstos em lei).		R\$

[Não é recomendável efetuar o primeiro pagamento após a assinatura do Contrato. No entanto, se isso for realmente necessário, recomenda-se que este pagamento não seja superior a 20% do valor total do Contrato].

Anexo C: Formulário de Averiguação de Conflitos [A ser preenchido pelo Proponente]

[O Formulário **COI** deve ser pré-preenchido pelo responsável pelo TDR e disponibilizado aqui, para impressão e preenchimento manual ou deverá ser fornecido um link de acesso].

Anexo D: Diligência de Anticorrupção e Suborno [A ser respondida pelo Proponente]

Para Proponentes **Pessoa Física**:

1. O Proponente Pessoa Física é **Funcionário Público**?

Sim

Não

Para Proponentes **Pessoa Jurídica**:

2. O Proponente Pessoa Jurídica tem no seu quadro de sócios um **Funcionário Público**?

Sim

Não

[Essa é a primeira etapa da Diligência de Anticorrupção e Suborno e deve ser respondida pelo Proponente. Com base nas respostas, a PM deverá realizar a avaliação inicial e identificar quais os processos de diligência subsequentes].