

TERMO DE REFERÊNCIA nº 15/2025:

Ref.: Contratação de pessoa jurídica, para apoio estratégico à preparação e realização de *roadshows* com investidores para atendimento às demandas do projeto Programa de Pesquisa e Desenvolvimento de Silvicultura de Espécies Nativas (PP&D-SEN), apoiado pelo Bezos Earth Fund (BEF) e em parceria entre Coalizão Brasil Clima, Florestas e Agricultura e Parque Científico Tecnológico Sul da Bahia – PCTsul.

Responsável: Cristiano Villela Dias

Unidade: Administração

Ilhéus, 12 de dezembro de 2025

1. Identificação

O Programa de Silvicultura de Espécies Nativas é uma iniciativa de longo prazo (horizonte inicial de 20 anos) que visa fomentar pesquisa aplicada, inovação tecnológica, desenvolvimento de mercados e demonstração em escala do potencial da silvicultura de espécies nativas como pilar de uma nova economia florestal no Brasil, com foco na Amazônia e Mata Atlântica.

O Programa conta com apoio financeiro do Bezos Earth Fund e, adicionalmente por meio do Programa de Pesquisa e Desenvolvimento de Silvicultura de Espécies Nativas (PP&D-SEN), que vem viabilizando experimentos de campo, geração de pesquisa e conhecimento, formação de redes e demonstração de modelos produtivos e de impacto relacionados aos ativos da biodiversidade vinculados à silvicultura.

Para que esse esforço se traduza em **escala de impacto e mobilização de capital**, é fundamental:

- aproximar o programa de empresas privadas e atores que possuem o seu foco ou desejo de atuação em uso de terra, florestas, cadeias agroindustriais, mercado de ativos reais, métricas de impacto ESG e adicionalidade na geração de créditos de carbono;

- dialogar com fundos e gestores de investimento de impacto, fundos florestais, veículos estruturados e instrumentos de mercado de capitais voltados a soluções baseadas na natureza – NBS;
- engajar filantropia estratégica e iniciativas de *blended finance*, que possam ancorar a fase de prova de conceito e reduzir risco para capital privado.

Neste contexto, torna-se necessária a contratação de **consultoria especializada** (pessoa jurídica) para:

1. apoiar a definição da tese de valor do Programa para diferentes perfis de investidores;
2. mapear e priorizar investidores, eventos e plataformas de visibilidade no Brasil e no exterior;
3. estruturar e operacionalizar um plano de *roadshows* (reuniões, apresentações presenciais em eventos e “*investor tours*” em campo) voltado à captação de parceiros e investidores potenciais;
4. apoiar a preparação técnica e comunicacional da equipe do Programa para esses diálogos.

2. Objetivo geral

Contratar consultoria especializada para desenvolver e apoiar a implementação da estratégia de relacionamento com investidores do Programa de Silvicultura de Espécies Nativas, com ênfase no mapeamento, preparação e realização de *roadshows* visando engajar empresas privadas e fundos de investimento de impacto.

2.1. Objetivos específicos

1. preparar e auxiliar para refinar a tese de investimento de impacto do Programa para diferentes perfis de capital (empresas, fundos de impacto, mercado de capitais e outros);
2. mapear, segmentar e priorizar potenciais investidores e parceiros institucionais, no Brasil e no exterior;

3. identificar e analisar eventos estratégicos (conferências, fóruns, cúpulas, espaços setoriais) onde o Programa possa se posicionar e realizar apresentações e reuniões direcionadas;
4. apoiar a construção de um pacote de parâmetros e informações técnicas e de mercado relevantes para públicos de investimento;
5. apresentar uma lista inicial de stakeholders para ampliar a rede de contatos qualificados;
6. identificar e sistematizar as principais lacunas de informação sob a ótica de investidores e apoiar a construção de materiais que ajudem a suprir tais lacunas;
7. elaborar, em conjunto com a equipe do Programa, os materiais de apresentação a serem utilizados nos roadshows – incluindo, no mínimo, pitch deck, one-pager institucional, documento de perguntas e respostas frequentes (FAQ) e textos padrão para convites e comunicações pós-reunião – garantindo que todos estejam alinhados à estratégia de comunicação e às mensagens-chave do Programa;
8. desenvolver um plano detalhado de roadshow, incluindo datas indicativas, locais, alvos prioritários e formatos de encontros;
9. apoiar o desenho de roteiros de campo (“investor tours”) em regiões-cluster na Amazônia e Mata Atlântica, articulando visitas a parceiros locais, experiências de campo e demonstrações de potencial de investimento;
10. preparar e apoiar a equipe do Programa em treinamentos de pitch, simulações de Q&A e alinhamento de mensagens para as apresentações;
11. participar ou compor a equipe de roadshow durante apresentações e reuniões, sempre que acordado, contribuindo com abordagem estratégica e leitura do perfil dos interlocutores.

3. Escopo dos serviços

3.1. Tese de valor e narrativa para investidores

- Analisar documentos estratégicos do Programa e do PP&D-SEN;
- Produzir uma **tese de valor estruturada** para, pelo menos, os seguintes segmentos:
 - fundos e investidores de impacto – fundos florestais, investidores do mercado de carbono, *climate funds*, veículos de NBS, gestores com mandatos ESG;

- *blended finance* – fundações, instituições multilaterais, mecanismos de *de-risking* e capital catalítico.
- Traduzir a tese em **mensagens-chave** claras, conectadas à agenda de:
 - mercado de ativos reais pautado em soluções baseadas na natureza;
 - créditos de carbono;
 - conservação de biodiversidade e serviços ecossistêmicos;
 - desenvolvimento territorial inclusivo.

3.2. Mapeamento e priorização de investidores e eventos

- Elaborar mapa de potenciais investidores (Brasil e exterior) e trabalhar com o programa na construção de uma lista de stakeholders relevantes, com:
 - nome da instituição, tipo de capital, tamanho típico de cheque, se possui foco geográfico e temático, nível de apetite a atividades florestais/silviculturais.
- Mapear eventos e plataformas de visibilidade, como:
 - conferências de impacto e clima;
 - fóruns de investimento em NBS.
- Para cada evento prioritário mapeado, indicar:
 - formato recomendado de participação (palestra, painel, *side event*, reuniões bilaterais etc.);
 - janelas de submissão de propostas e inscrições;
 - oportunidades de articulação com outros parceiros.

3.3. Pacote de dados para investidores

Em conjunto com a equipe técnica, a consultoria deverá:

- Apoiar a estruturação de um Pacote de informações relevantes sobre silvicultura de nativas no contexto de investimento, incluindo:
 - síntese de evidências científicas e técnicas (produtividade, manejo, riscos, serviços ecossistêmicos);
 - elementos de viabilidade econômica (custos, produtividade esperada, horizontes de retorno);

- aspectos regulatórios e de políticas públicas relevantes;
- conexões com métricas de impacto climático, de biodiversidade e sociais.
- Identificar e listar lacunas de informação do ponto de vista de e sugerir caminhos para que essas lacunas sejam progressivamente supridas pelo Programa.

O escopo aqui descrito não envolve a realização de oferta pública de valores mobiliários ou a intermediação financeira regulada, nos termos da legislação aplicável, mas sim a preparação de narrativas, materiais e estratégias de relacionamento com potenciais investidores que serão usados como apoio à organização de agendas e encontros institucionais.

3.4. Materiais de apoio e estratégia de comunicação

A consultoria deverá apoiar a elaboração de materiais tais como:

- **Pitch Deck** – apresentação visual curta e impactante (cerca de 15 slides) sobre o Programa e oportunidades de colaboração;
- **One-pager institucional** – resumo em 1 página com conceito, impacto, diferenciais e formas de engajamento;
- **Ficha de prospecção (CRM)** – planilha ou template para registrar contatos, status, follow-ups e observações;
- **FAQ técnico/comercial** – documento com respostas padronizadas para perguntas recorrentes (elegibilidade, riscos, tipos de parceria, governança etc.).

Além disso, a consultoria deverá alinhar-se com a estratégia de comunicação do Programa, adotando:

- **Tom institucional:** técnico e inspirador, destacando ciência, impacto real, o papel do silvicultura no Brasil;
- **Mensagem central de referência:** a inovação florestal como elo entre conservação, produtividade e investimento de impacto.

3.5. Preparação da equipe do Programa

- Realizar pelo menos **uma sessão de treinamento** com a equipe do Programa (e parceiros designados) em:
 - estruturação de pitch para investidores;
 - simulações de perguntas difíceis (riscos, criticidade de modelos, histórico de falhas em plantações de nativas etc.);
 - alinhamento de mensagens para apresentações e painéis.
- Sugerir um roteiro institucional padrão para apresentações em diferentes contextos (reunião 1:1, painel em evento, webinar etc.).

3.6. Plano de ação e participação nas rodadas de *roadshow*

A consultoria irá apresentar uma estruturação e fases para a etapa do *roadshow*, como exemplo sugerido abaixo:

Fase	Objetivo	Duração estimada	Produto esperado
1. Preparação institucional	Definir mensagens-chave, materiais e interlocutores.		Deck institucional, one-pager e planilha de contatos segmentados.
2. Alinhamento interno (pré-lançamento)	Engajar parceiros estratégicos para uniformizar discurso.		Reunião interna de briefing + FAQ técnico.
3. Execução (rodadas de apresentações)	Realizar série de encontros (presenciais ou online) com potenciais parceiros.		Pipeline de leads* + registros de feedback.
4. Consolidação e follow-up	Classificar oportunidades, agendar reuniões bilaterais e negociar termos de cooperação.		Relatório de resultados + agenda de continuidade.

*pipeline de leads deverá ser **uma planilha** onde os gestores do programa irão ver o avanço do *roadshow* de forma a transformar em um processo contínuo e não em um conjunto de ações soltas e para isso deverá conter:

1. **Leads identificados:** Nomes de fundos, empresas, fundações etc., com contato potencial identificado, mas ainda sem aproximação ou contato;
2. **Contato inicial realizado:** E-mail enviado, mensagem em LinkedIn, apresentação via terceiro etc.;
3. **Interesse demonstrado:** Responderam positivamente, aceitaram receber material, pediram mais informações;
4. **Reunião agendada / realizada:** online ou presencialmente para ouvir a tese de investimento;
5. **Oportunidade qualificada:** Ficou claro que existe algum tipo de sinergia e necessitará para o “*investor tour*” a ser realizado em campo;
6. **Negociação / proposta:** Quais leads ficaram interessados em negociação para futuros investimentos, tais como discussão de ticket, formato de parceria, MoU, NDA, carta de intenção, contrato etc.

A depender do desenho aprovado, a consultoria poderá:

- participar diretamente de reuniões e apresentações, como parte da equipe de *roadshow*, ajudando no enquadramento estratégico, na leitura do perfil dos interlocutores e no registro de compromissos;
- apoiar a sistematização de atas/resumos de reuniões, com registro de próximos passos, prazos e responsáveis.

4. Plano de Trabalho, Produtos e Entregas Esperadas

O trabalho terá duração estimada de 4 (quatro) meses, organizado nas fases e entregas descritas na tabela abaixo.

Fase	Período indicativo	Objetivo	Produto esperado
1. Diagnóstico inicial e análise de lacunas	Mês 1	Levantar o que o Programa já dispõe (documentos, estudos, contatos, materiais) e identificar lacunas de conteúdo, organização interna e prontidão para diálogo com investidores.	Gap analysis - indicando o que falta organizar ou produzir para tornar o Programa “investor ready” (conteúdo técnico, narrativas, métricas, governança, tese de investimento, indicando pontos fortes e fragilidades sob a ótica de investidores.
2. Preparação institucional e desenvolvimento de materiais de apresentação	Meses 1 e 2	Mensagens-chave e alinhamento da equipe para interação com investidores. Produzir os materiais que serão efetivamente usados nos roadshows e interações com investidores.	Apresentação a ser usada nos roadshows pronta e Pacote “Estado da Arte” – com documento de síntese e materiais visuais em português e inglês adequados a apresentações em roadshows. - Kit de materiais de apresentação, incluindo: pitch deck institucional, one-pager, FAQ técnico/comercial e modelos de e-mails (convites e <i>briefs</i> pós-encontro).
3. Base inicial de stakeholders e Execução das rodadas de roadshow	Meses 2 e 4	Construir e organizar a base inicial de stakeholders e investidores, estruturando o pipeline de leads que será trabalhado no roadshow.	- Lista inicial de stakeholders, investidores e eventos estratégicos. - Plano de ação de roadshow, com datas indicativas, instituições-alvo, formatos (reuniões 1:1, painéis, side events), metas mínimas e responsáveis.
4. Consolidação de mapeamento de potenciais investidores para o “investor tours”	Meses 3 e 4	Refinar o mapeamento com o foco em priorizar alvos que farão parte das interações com investidores em campo.	- Mapa de investidores – versão consolidada , com priorização de potenciais interessados no investor tours.

5. Investor Tours	Meses 3 e 4	Realizar e estruturar roteiros de visitas de campo (“investor tours”) nos clusters prioritários.	Roteiros de Investor Tour para pelo menos 1 cluster na Amazônia e/ou 1 na Mata Atlântica, com agenda proposta, lista de parceiros locais e sugestões de logística. - Registros sintéticos (briefs) das principais reuniões e apresentações realizadas, com compromissos e encaminhamentos.
6. Consolidação, follow-up e relatório final	Mês 4	Sistematizar resultados, consolidar aprendizados, atualizar o pipeline de investidores e organizar os próximos passos de relacionamento.	Relatório final de consultoria, sintetizando atividades, aprendizados, recomendações estratégicas e lista de oportunidades ativas (pipeline de médio prazo).

Os produtos listados na tabela acima organizam, por fases, as entregas mínimas da consultoria ao longo dos seis meses de execução. Caberá à consultoria detalhar, na proposta técnica, a metodologia e o cronograma para cada etapa, respeitando o escopo e as entregas previstas neste Termo de Referência.

5. Acompanhamento e Governança

- A consultoria se reportará à coordenação do Programa de Silvicultura de Espécies Nativas, que indicará um(a) ponto focal para interlocução;
- Serão realizadas reuniões de acompanhamento em frequência mínima quinzenal, preferencialmente por videoconferência;
- Toda a produção intelectual (relatórios, bases de dados, apresentações, textos) será de uso e propriedade do Programa, que poderá utilizá-la livremente no âmbito do projeto, com o devido reconhecimento da consultoria quando pertinente.

6. Critérios de Seleção

A seleção considerará, entre outros aspectos:

1. Proposta técnica + experiência: (até 60 pontos)

- a. experiência comprovada em temas de investimento de impacto, clima, florestas e/ou NBS;
- b. portfólio de trabalhos similares (*roadshows*, captação, interlocução com fundos);

c. formação e perfil da(s) pessoa(s) responsável(is) pela execução.

2. Proposta financeira: (até 40 pontos)

- a. capacidade demonstrada de articular narrativa técnico-financeira para investidores;
- b. compreensão do contexto do Programa e dos desafios de mobilização de capital para nativas;
- c. adequação do orçamento ao escopo;
- d. clareza na estruturação de custos (por fase, por entrega ou por período).

A proposta financeira deverá estar atrelada a marcos claros como por exemplo:

- Ex.: 20% na assinatura;
- 30% após entrega do diagnóstico + agenda e contato inicial de investidores realizadas;
- 30% após entrega dos materiais (*pitch*, *one-pager*, FAQ, plano de *roadshow*) + após o *investors tours*;
- 20% após relatório final.

7. Apresentação das Propostas

Os interessados deverão enviar:

1. breve currículo (ou portfólio resumido) ressaltando trabalhos e experiências anteriores que demonstrem capacidade de executar da equipe envolvida (quando aplicável);
2. proposta técnica e financeira, contendo:
 - a. breve compreensão do desafio e proposta/metodologia de trabalho;
 - b. cronograma indicativo proposta;
 - c. valor global do contrato;
 - d. forma de pagamento (por fase ou por entrega);
 - e. eventuais custos adicionais previstos (viagens, participação em eventos etc não necessitarão estar previstos no orçamento, pois serão custeados pelo programa quando necessário).

8. Prazo do Contrato

O profissional a ser contratado iniciará sua atividade de trabalho com a Associação Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia por meio de um contrato inicialmente de 4 (quatro) meses.

9. Remuneração e Benefícios

A Associação Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia remunera seus fornecedores de acordo com a função e o mercado, no entanto não divulgamos os valores das vagas oferecidas. Os candidatos interessados deverão enviar às propostas para o e-mail **pctsb@pctsb.org** com o assunto “**Proposta – Consultoria Roadshow Investidores – Silvicultura de Nativas**” até o dia **09/01/2026**. Não faremos a avaliação de currículos enviados fora do prazo. Todos os candidatos serão avaliados pela Associação Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia.