



Projecto Promoção da Cadeia de Valor do Agronegócio para Exportação | São Tomé e Príncipe

Termos de Referência

INNOVAÇÃO NA TRANSFORMAÇÃO DE PRODUTOS AGROALIMENTARES

Contratação de uma empresa para formação em confeção de novos produtos transformados no sector agroalimentar

O PNUD está a recrutar um prestador de serviços para a formação de empresas nacionais na concetualização, identificação e elaboração de novos produtos no setor do agroprocessamento, permitindo às empresas do grupo-alvo deste projeto colocar no mercado produtos inovadores e de qualidade.

1

Contexto

STP alcançou progressos notáveis em termos de desenvolvimento humano, especialmente impulsionado por investimentos públicos na saúde e educação. Todavia, a sua economia exhibe as criticidades e dependências típicas de um Pequeno Estado *Insular em Desenvolvimento* (PEID), as quais fundamentam a sua limitada capacidade de gerar oportunidades de negócio e de criar empregos produtivos suficientes. Como resultado, o crescimento económico de STP não tem sido inclusivo, sendo as mulheres e os jovens frequentemente deixados para trás. A chegada da COVID-19 exacerbou ainda mais este contexto de pobreza e desigualdade.

O desenvolvimento do potencial económico de STP enquanto pequeno mercado está dependente do acesso aos mercados e investidores estrangeiros - tanto regionais como globais, de forma a conseguir expandir as suas fronteiras de mercado, e do reforço efetivo da atual competitividade limitada do país. É também neste contexto que STP ratificou e iniciou recentemente a implementação da Zona de Comércio Livre Continental Africana (*AfCFTA*), pretendendo acelerar o seu processo de integração com o continente africano.

A agricultura, largamente inexplorada, é um dos setores mais promissores para gerar negócios (especialmente para as MPEs) e oportunidades de emprego decente (especialmente para as mulheres) para uma trajetória de crescimento mais equilibrada e





inclusiva. Todavia, o investimento limitado, o fraco know-how e um ambiente empresarial desencorajador estão a comprometer o potencial de crescimento deste setor.

Os principais produtos agrícolas que servirão de base para as cadeias de valor de agronegócio apoiadas pelo projeto são o cacau (para chocolate e produtos relacionados), o café, os frutos (para marmelada, frutos secos, licores), as plantas (para chá, óleos essenciais e usos cosméticos), o coco, os produtos de palmeira, a fruta-pão, a banana, a mandioca, a batata-doce, a pimenta, a baunilha e as aguardentes. Neste contexto, o projeto pretende criar as condições para gerar emprego significativo e oportunidades de geração de rendimentos, especialmente entre mulheres e jovens, durante esta fase da recuperação pós-covid. Espera-se também que o projeto contribua indiretamente para uma série de questões de proteção e coesão social que são centrais para o trabalho do PNUD em STP.

O desenvolvimento de novos produtos é uma atividade que tem despertado grande interesse com algumas empresas beneficiadas pelo projeto “Promoção da cadeia de valor do agronegócio para exportação”, numa ótica de diversificação da oferta de produtos no mercado para desmarcar-se da concorrência “de baixos preços” e inovar lançando ao mercado produtos únicos, diferenciados que podem em alguns casos substituir produtos importados oferecendo aos consumidores validas alternativas.

De facto um dos maiores problemas “mercadológicos” dessas empresas é o de ter sido pioneiras no lançamento ao mercado de muitos produtos que sucessivamente foram copiados e comercializados por várias empresas “imitadoras” a um preço menor. Neste contexto de alta concorrência de preço, o Projeto promove para estas empresas uma estratégia de inovação baseada no desenvolvimento de novos produtos que deverão ser identificados (e sucessivamente produzidos em STP) com o apoio de perito(s) especializado(s) em produção alimentar / conceitualização, formulação e produção de novos produtos.

2

Objetivo



Os departamentos de “desenvolvimento de novos produtos” e de marketing são em geral os que empregam mais staff e recebem mais recursos nas empresas alimentares de produtos a alta rotação¹ dos mercados Europeu e Norte Americano. Infelizmente nas empresas de STP estes departamentos não existem, por falta de tamanho e recursos sendo que as funções de

¹ Produtos de alta rotação como tradução livre do acrónimo FMCG (Fast Moving Consumer Goods) em Ingles.



marketing e desenvolvimento de novos produtos ficam, na maioria dos casos, sob a responsabilidade dos donos e dos gerentes únicos das empresas que nem sempre têm capacidades e preparação técnicas para estes cargos.

Neste contexto, o PNUD pretende promover uma formação sobre identificação/conceptualização, formulação e produção de novos produtos com empresas beneficiadas pelo projeto tendo como objetivos:

- A **identificação dos produtos com mais potencial** (em termos de inovação, rentabilidade, e potencial aceitação no mercado) na base de dados já existente e na base de um processo participativo e iterativos com as empresas locais com troca de experiências e informações;
- Uma **transferência de “know-how” sobre formulação e produção de novos produtos** que foram já parcialmente identificados, e/ou que serão identificados na missão dos expertos selecionados a STP no decorrer da capacitação com as empresas locais de acordo com as necessidades/oportunidades de mercado e as indicações fornecidas pelas empresas;
- Uma capacitação prática (treinamento) sobre formulação e produção dos produtos selecionados que permita as empresas dominar o processo produtivo para lançar ao mercado os novos produtos de acordo com as características e padrões de qualidade sugeridos/recomendados pelos expertos contratados.

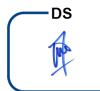
3

Âmbito de trabalho

O PNUD pretende recrutar um prestador de serviços para uma missão a STP de aproximadamente 5-10 dias para desenhar e sucessivamente capacitar as empresas locais sobre novos produtos treinando representantes das empresas selecionadas sobre formulação e produção de alguns produtos (em parte já definidos, e eventualmente a ser identificados na missão juntamente com as empresas beneficiadas):

Será responsabilidade do prestador selecionado executar as seguintes atividades:

- i. Preparação de material visual (a distância) de conceitos e fotos de produtos a ser mostrados para as empresas com o objetivo de selecionar os produtos mais promissores;
- ii. Desenhar a missão (conteúdo e calendário) contando com um máximo de 8 WD em São Tomé (10 dias, em total + viagens) propondo uma agenda indicativa que contemple um tempo estimado de 1-2 dias para estudar o mercado (produtos /



Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento



- ingredientes disponíveis, concorrência, e 5-6 dias de cursos práticos e interação com o pessoal das empresas selecionadas para completar uma lista de “conceitos” (leia-se produtos potencialmente mais interessante) e implementar sessões praticas / teóricas de cozinha para treinar sobre formulações de produtos e processo de produção conservação;
- iii. Propor possíveis temas a ser elaborados de caráter mais genérico e teórico sobre por exemplo manuseio de alimentos, ingredientes, relacionados com a gama de produtos selecionada;
 - iv. Identificar oportunidades de produtos para conceito “venda em carrinhos”. (Ver anexo 2)
 - v. Liderar a capacitação prática sobre formulação e produção de produtos (os selecionados);
 - vi. Identificar cursos on-line para as empresas beneficiadas;
 - vii. Garantir, à distância (uma vez terminada a missão), um apoio on-line (de acordo com os eventuais pedidos das empresas) sobre demanda específicas (tempo estimado: 3WD);

Sobre as Empresas Beneficiadas

Foi confirmado o interesse das empresas para a formação sobre desenvolvimento de novos produtos:

| Principais Produtos (Gama Atual) | Interesse Manifestado (por Produto) “baixo solicitação da CESO” (ver anexos) |
|--|---|
| Doces, derivados do Cacau, Biscoitos | Doce “Bananinha do Brasil” (tipo Paraibuna) Conceitos de produtos “creme de chocolate” (tipo Nutella), e em geral “misturas de chocolate com outros ingredientes” |
| Snacks fritos salgados (Pala-pala chips) | Snacks fritos em geral, “Pastelzinhos” tipo “Torcida” – Ovinho de amendoim |
| Geleias – Frutas secas | Não definido claramente |
| Farinha de mandioca | Derivado de amido de mandioca – Biscoito de polvilho - Tapioca |
| Fruta secas e | Bananinha de Mel |





| | |
|--|---|
| Farinhas | |
| Molhos, yogurts | Picolés, Cremosinho |
| Em definição | Salgados e Doces também “frescos” para produção e venda diária |
| Óleo de coco, farinha de coco, manteiga de karité, argila verde, manteiga de cacau | Creme corporal, sabonete liquido, Tônico facial, balsamo labial, mascara facial Leite de coco, biscoito integral de farinha de coco, coco ralado congelado |

Sobre a formação / Capacitação Prática (Conceito-Formulação-Produção)

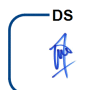
Cabe ao prestador selecionado elaborar uma agenda final de capacitação de “conceito-formulação-produção” de Novos Produtos. Conforme o interesse manifestado pelas empresas grupo-alvo do projeto, considera-se importante que a formação também inclua os seguintes produtos (além de outros que podem surgir como recomendação do prestador a ser contratado) ou novo pedido de empresa quando expostas a fotos (material visual) de produtos selecionados pelo prestador (no começo na base de know-how e intuição, a ser verificada com as empresas selecionadas):

Produtos “refrigerados”: Picolés caseiros (especialmente de coco) e “CREMOSINHO”. (Ver anexo 1 Fotos 1-2-3)

Doces para Retalho / Grossista (Shelf-life longa): Bananinha (tipo Paraibuna) & “Gelatinas de Frutas, Paçoca, Biscoito de Polvilho. (Ver anexo 1 Fotos 4-5-6-7-8-9)

Snack Salgados (Longa duração): Pastelzinho (Tipo Torcida), Ovinho de amendoim. (Ver anexo 1 Fotos 10-11-12)

Docinhos e Salgadinhos para o canal de “Catering” (festas & eventos). (Ver anexo 1 Fotos 13-14-15-16-17-18)





4

Entregáveis, Cronograma e Pagamentos

A tabela seguinte providencia uma descrição indicativa de entregáveis e pagamentos.

| Entregas / Serviços | % de Pagamento |
|---|-----------------------|
| Plano de trabalho com metodologia detalhada e cronograma das atividades acordado com o contratante (atividades i e ii do ponto 3 dos TdR) | 20% |
| Entregáveis do grupo de trabalho (atividades iii, iv, v do ponto 3 dos TdR) | 40% |
| Entregáveis do grupo de trabalho (atividades vi e vii do ponto 3 dos TdR) | 30% |
| Relatório final a ser entregue até uma semana antes o término da consultoria | 10% |

Local de Trabalho

Prevê-se uma deslocação a São Tomé e Príncipe de 10 dias, sendo os restantes *home based*.

5

Duração do Trabalho

Prevê-se uma duração da atividade de aproximadamente 15 dias dos quais 10 dias em STP, e 5 dias online para preparação da capacitação e seguimento “*follow-up*” a distância (após a missão em STP) para atender a possíveis pedidos “ad-hoc” das empresas beneficiadas sobre formulação e produção de produtos depois da capacitação (i.e. duvidas a ser esclarecidas). A equipa de peritos deve ser apresentada em detalhe.



6

Critérios de Seleção

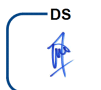
Qualificações Desejadas / Perfil do(s) Consultor(es)

- Mais de 3 anos de experiência específica na área de transformação alimentar em contextos semelhantes;
- Mais de 3 anos de experiência em comercialização de produtos e apoio/gestão de pequenas empresas;
- Fluente a comunicar em Português;

Caso se trate de uma equipa de consultores, importa que, no computo global, se cumpram os requisitos aqui enumerados.

O contrato será adjudicado com base na qualidade da proposta técnica (70%) e no montante da proposta financeira (30%). Os pontos para a proposta técnica serão atribuídos da seguinte forma:

| Critério de avaliação | Pontuação Máxima |
|--|------------------|
| Perfil da empresa/prestador de serviços, experiência passada no desenvolvimento de produtos no setor do agroprocessamento | 20 |
| 3 anos de experiência específica na área de transformação alimentar em contextos semelhantes; | 10 |
| 3 anos de experiência em comercialização de produtos e apoio/gestão de pequenas empresas; | 15 |
| Qualidade geral da proposta (incluindo demonstração de conhecimento e capacidade e adaptação ao contexto de STP , apresentação de cronograma e curriculum vitae do(s) consultor(es)) | 15 |
| Capacidade de comunicar em Português | 10 |
| Total | 70 |





7

Submissão da Proposta

A proposta técnica (com a menção "Novos Produtos_Proposta Técnica ") e a proposta financeira (com a menção "Novos Protudos_Proposta Financeira ") devem ser submetidas, em separado, para o endereço eletrónico: bidsSTP@undp.org, com prazo máximo de 10 dias a partir da data de lançamento do presente concurso, até ao limite das 23:59 horas conforme horário de Nova Iorque. Informações adicionais e esclarecimentos poderão ser solicitados, até 5 dias após a data de lançamento do presente concurso, até ao limite das 17:00 horas de São Tomé e Príncipe, através de e-mail, para o endereço eletrónico: procurement.st@undp.org.

As propostas serão avaliadas após o prazo para a submissão, de acordo com os critérios indicados no capítulo 6 do presente documento, e devem ser entregues em Português.

O prestador de serviços selecionado será diretamente responsável por todas as tarefas criativas enumeradas nos pontos 3 e 4 deste documento, responsabilizando-se pela sua conclusão e faturação ao PNUD. O prestador de serviços será autorizado a subcontratar, mas terá de permanecer diretamente responsável pela conclusão e qualidade das tarefas e pela faturação ao PNUD.

As propostas terão de conter o nome e o e-mail da pessoa de contacto do prestador de serviços, assim como toda a informação necessária para o processo de seleção (consultar o capítulo 7 do presente documento).

A proposta deve incluir um cronograma provisional com prazos de entrega, considerando o período de implementação das tarefas tais como foram desenvolvidas nos termos de referência.





ANEXO 1

Produtos Refrigerados (Fotos 1-2-3)

Picolés (à base de leite de coco ou com outros sabores) e produto tipo “frozer yogurt” **Cremosinho**, sendo que os dois são comercializados refrigerados, conforme imagens:



Doces para distribuição no retalho (Fotos 4-5-6-7-8-9)

Produtos tal como “Bananinha”, à base de banana com ou sem adição de açúcar, biscoito de



polvilho (feitos a partir do amido de mandioca), paçoca de amendoim,² e Gelatinas de frutas.



² Paçoca é um doce tradicional brasileiro à base de amendoim, farinha de mandioca e açúcar.

Salgados para distribuição no retalho (Fotos 10-11-12)

Salgadinhos como “pastelinhos” tipo “Torcida”, Ovinhos de amendoim são também exemplo. Fotografias abaixo:



Docinhos e Salgadinhos para o canal de “Catering” (festas & eventos). (Fotos 13-14-15-16-17-18)

Existe no Brasil uma verdadeira indústria de micro fornecedores de docinhos & salgadinhos artesanais (produzidos em cozinhas privadas) por doceiras (frequentemente formadas em cursos do SEBRAE-SENAC)³ que produzem, em pequena escala, como serviço de catering produtos doces e salgados de grande atratividade e de baixo custo com grande aceitação no mercado em todas as camadas sociais e sobre tudo com crianças. Estes produtos são feitos sob encomenda e são geralmente produtos “quase-frescos” e por isso com pouco tempo de prateleira (*shelf-life*), 3 a 4 dias máximo.



Fotografias abaixo:

³ SEBRAE: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas”. SENAC: Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial.

Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento



Fotografias de vários produtos produzidos para eventos

ANEXO 2

Novos Canais de Venda (Venda de Produtos em Carrinhos)

Por outro lado, parece existir no mercado oportunidades de vendas atualmente pouco exploradas tais como o “catering” (ver sessão acima), unidades móveis (carrinhos) para o *street food*, por exemplo em mercados municipais com oferta de produtos alternativos a almoços (exemplo: carrinhos de pastéis, algodão doce, Churros, etc..).

