

Imagen: Gerson Cifuentes (Fonte: Unsplash)



Empreender em SbN: a jornada de 5 negócios do capital ao impacto

Programa de Advisory em Estruturação de Financiamentos
Task Force 2: Transações Piloto Inovadoras

Outubro 2025

REALIZAÇÃO

Nature Investment Lab (NIL)

SECRETARIADO

Climate Ventures

EXECUÇÃO

Impacta

REALIZAÇÃO**SECRETARIADO****EXECUÇÃO**

Sumário

Introdução	04
A contribuição do Nature Investment Lab ao desafio	05
Metodologia de trabalho do Advisory	06
Resultados para os empreendedores	08
Entregas para o ecossistema	10
O ecossistema de financiamento em SbN: marcos de acesso ao capital	11
Fase inicial: validação de tese e fomento	14
Fase intermediária: tração de mercado e securitização de fluxo	14
Fase avançada: bancabilidade e securitização de fluxo	14
Fase institucional: padrões globais e capital de longo prazo	15
Instrumentos transversais durante a jornada de financiamento: os contratos de off-take	16
Os negócios apoiados pelo Advisory	17
Radix	17
Camocim	18
Caaporã	20
S.Oleum	21
INOCAS	22
Superando as lacunas de financiamento: as soluções propostas pelo Advisory do NIL	24
Recomendação de instrumentos financeiros inovadores	24
Posicionamento das empresas em suas atuais rotas de captação	27
Mapa de riscos	28
Conclusões	30

Introdução

Em 2022, como parte dos compromissos assinalados em sua NDC (Contribuição Nacionalmente Determinada), o Brasil se comprometeu, entre outras metas, a restaurar até 2030 pelo menos 12 milhões de hectares de áreas degradadas, a promover o desenvolvimento da agroindústria de valor agregado a partir do aproveitamento de ativos socioambientais e a recuperar ou converter até 40 milhões de hectares de pastagens de baixa produtividade.

Um dos caminhos cruciais para o alcance dessas metas passa pelo reconhecimento de que **negócios criados para operar em uma lógica de Soluções Baseadas na Natureza (SbN)** são exemplos práticos de sua viabilidade. Tais objetivos só podem ser alcançados, no entanto, se o **ecossistema financeiro aprofundar seu conhecimento** e aumentar significativamente o apetite de investimento em empreendimentos baseados na natureza.

Estima-se que as SbN possam gerar entre 1 milhão e 2,5 milhões de empregos até 2030 no Brasil, além de representarem cerca de 20% do potencial global de oferta de crédito de carbono — com 14% atrelados ao manejo sustentável da agropecuária, 21% a atividades de reflorestamento e 63% relacionados a práticas de conservação. **É para preencher a lacuna entre esse enorme potencial de mercado e a falta de capital direcionado que iniciativas especializadas são necessárias.**

A contribuição do Nature Investment Lab ao desafio

O **Nature Investment Lab** (NIL) é uma iniciativa colaborativa projetada especificamente para preencher essa lacuna, fomentando a colaboração, a inovação e o desenvolvimento de projetos viáveis que integrem investimentos financeiros e SbN. Com o objetivo claro de apoiar negócios de SbN em sua jornada de acesso a capital, o NIL estruturou o **Programa de Advisory em Estruturação de Financiamentos**, fornecendo orientação estratégica e facilitando conexões diretas com investidores e financiadores.

Em uma chamada pública de livre concorrência, **86 negócios** das áreas de **Restauração, Bioeconomia e Agricultura Regenerativa** se inscreveram para participar do processo de seleção para o **Advisory**. Destes, 5 finalistas foram rigorosamente selecionados para compor o pool de projetos apoiados pelo NIL: **Caaporã, Camocim, INOCAS, Radix e S.Oleum**.

EMPRESAS SELECIONADAS DENTRO DO ESCOPO DE ATUAÇÃO DO NIL		
Restauro de vegetação nativa	Bioeconomia	Agricultura regenerativa
Restauro em terras privadas ou públicas.	Biotecnologia, sociobioeconomia, gestão sustentável de vegetação nativa.	Sistemas agroflorestais, produção de orgânicos e agroecologia, restauro de pasto degradado, bio industria e bio insumos, biocombustíveis.
  	 	  

Ao longo de 5 meses, esses negócios foram acompanhados por uma equipe dedicada de **Advisory** que se aprofundou na jornada de acesso ao capital até então percorrida pelos empreendedores. O trabalho focou em explorar os diversos desafios de financiamento específicos das SbN enfrentados pelos negócios e as soluções inovadoras pensadas para contorná-los.

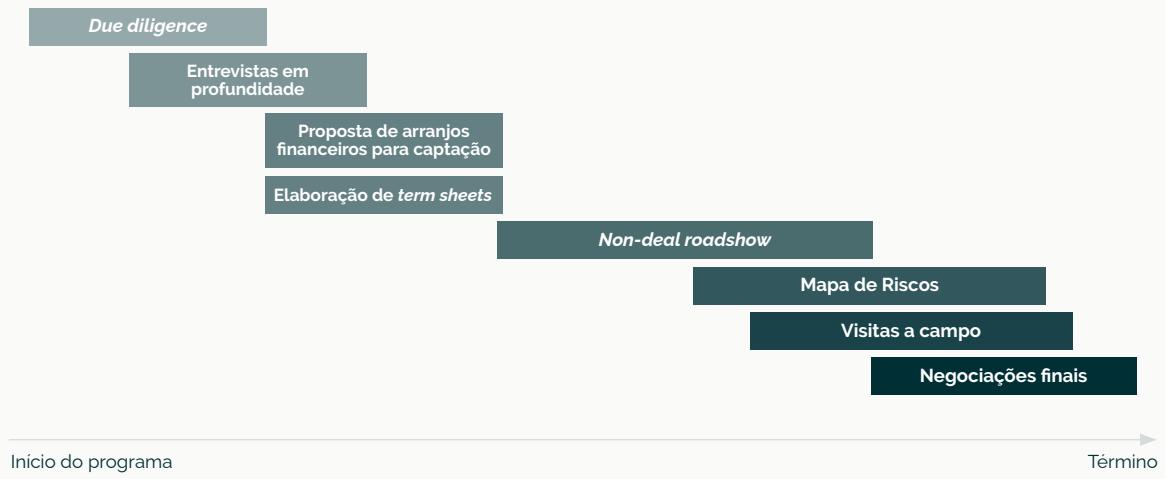
Este documento apresenta o resumo executivo dos **5 blueprints de investimento** elaborados ao final desta etapa do **Advisory**. Cada **blueprint** é um documento abrangente que consolida informações cruciais sobre o modelo de negócios, setor de atuação, objetivos de captação, potencial de impacto e, sobretudo, os desafios de financiamento específicos enfrentados, as soluções propostas pelo NIL, além do Mapa de Riscos e dos principais aprendizados para o ecossistema.

Ao apresentar esses perfis inovadores e suas soluções práticas e de resultado comprovado, o documento traz, por fim, as lições que esses negócios de SbN trazem para o ecossistema de empreendedorismo de impacto e, principalmente, para o sistema financeiro interessado em viabilizar a transição para uma economia de base regenerativa.

Metodologia de trabalho do Advisory

Tendo como objetivo central deixar os empreendedores em melhor posição dentro de sua jornada de captação, o NIL propôs passos estruturados para apoiar os negócios selecionados¹:

Figura 1: Cronograma de atividades e metodologia do programa de advisory do NIL



Fonte: elaborado pelos autores (2025)

Due diligence: fase dedicada à análise aprofundada das empresas por meio de documentação, incluindo, por exemplo, análise de fluxo de caixa, balanços, documentos comprobatórios de titularidade de terra e documentos legais.

Entrevistas em profundidade: rodadas de entrevistas semiestruturadas com cada empreendedor, visando um entendimento mais completo do modelo de negócios e das estratégias de captação atuais, além de seções para esclarecer dúvidas levantadas na *due diligence*.

Proposta de arranjos financeiros para captação: proposta desenvolvida conjuntamente pelo NIL e o empreendedor, focada em soluções de financiamento inovadoras que servirão como foco de atuação em futuras rodadas com investidores.

¹ O NIL operou seguindo um contrato de confidencialidade com os empreendedores.

Elaboração de *term sheets*: elaboração de um documento de apresentação conciso (1 página) para cada modelo de negócio, com o objetivo de apresentar a empresa, demonstrar sua solidez financeira, expor a estratégia de captação, detalhar o comprometimento de alocação de recursos e apresentar o mapa de riscos preliminar.

Non-deal roadshow: rodada de conversas com potenciais investidores e financiadores para apresentar os negócios, estabelecer conexões estratégicas e viabilizar os arranjos financeiros propostos. Esta etapa foi fundamental para captar a percepção de riscos dos financiadores e investidores em relação a cada modelo de negócio.

Elaboração dos mapas de riscos: desenvolvimento estruturado e sistematizado das informações para enriquecer a análise de risco do negócio e fortalecer os pontos de investigação durante as visitas *in loco*.

Visitas a campo: rodadas de visitas às operações dos cinco negócios, com o objetivo de aprofundar o mapa de riscos e estabelecer diálogo com parceiros estratégicos (governos locais, colaboradores, produtores parceiros, compradores, etc.) para avaliar o nível de mobilização dos empreendedores.

Negociações finais: remodelagem e ajuste dos arranjos financeiros, de acordo com a nova percepção de potenciais e riscos. Nesta etapa, foram intensificadas as conversas com investidores e financiadores que demonstraram maior abertura no *non-deal roadshow*, com foco na proposição final de acordos viáveis com os empreendedores.

O Programa de Advisory dedicou-se também à **remodelação estratégica e financeira** dos cinco negócios selecionados, propondo novas visões sobre o potencial valor das empresas perante os investidores. No decorrer desse processo de acompanhamento, o trabalho gerou frutos positivos aos empreendedores e também trouxe aprendizados importantes para o ecossistema de SbN.



Resultados para os empreendedores

Em decorrência dos esforços conjuntos do Advisory, empreendedores, financiadores, investidores, atores filantrópicos, entre outros, o programa gerou resultados positivos para todos os negócios. Todos os negócios avançaram em sua jornada de captação durante o período de Advisory.

Tabela 1: Resumo dos resultados nos cinco negócios apoiados pelo NIL

NEGÓCIO	QUESTÃO CENTRAL	RESULTADOS
Radix	Expansão da capacidade de financiamento para reflorestamento, passando de 363 ha para 2.000 ha até 2.030, via financiamento para o Projeto Legacy. Implementação da primeira fase do Projeto com 2.000 ha recuperados com florestas produtivas, compostas de pelo menos 20 espécies nativas.	<ul style="list-style-type: none"> Modelagem financeira inovadora para destravar capital de linhas de financiamento subsidiado. A solução passa por um mecanismo blended de capital filantrópico e contratos de off-take de carbono para destravar a necessidade de garantias. A solução foi articulada em conjunto com atores estratégicos.
Camocim	Expansão da capacidade produtiva do café regenerativo, visando ao restauro de terrenos degradados em Domingos Martins (ES) e à conversão de produção tradicional do café em café regenerativo (produção do café em meio à floresta). Desconhecimento de mecanismos financeiros inovadores, distanciamento do ecossistema de investimento de impacto.	<ul style="list-style-type: none"> Modelagem inovadora de financiamento a partir do uso de fomento (bancos de desenvolvimento) e de capital filantrópico, combinada com instrumentos de dívida flexível (CRA ou plataforma de financiamento coletivo). A proposta tem bases concretas, fruto da articulação com bancos de desenvolvimento, instituições filantrópicas e potenciais financiadores. Orientações operacionais para melhoria da governança corporativa, com a intenção de aprimorar sua bancabilidade.
Caaporã	Dificuldade em acessar linhas de financiamento, ainda que com disponibilidade de garantias reais. A Caaporã, por operar em um sistema de arrendamento de longo prazo, enfrenta uma dificuldade crônica em acessar crédito rural para o capital de giro (OPEX) necessário para a compra de gado e demais insumos necessários à operação de seu modelo de negócios.	<ul style="list-style-type: none"> Negociações concretas em linhas de crédito de grandes instituições financeiras, potencializadas pelo programa Eco Invest. Suporte às negociações com investidores de equity, refletindo novos valores de valuation da empresa. Articulação com financiadores para facilitar a operacionalização da garantia com uso de gado.
S.Oleum	Consolidar a implantação da S.Oleum RDS (laboratório) que viabilize a produção regenerativa de sementes de macaúba de alta produtividade, combinando impacto ambiental positivo, valorização territorial e acesso a mercados internacionais de óleo, bioproductos e créditos de carbono.	<ul style="list-style-type: none"> Proposição, em parceria com atores estratégicos, de um modelo de negócio de base comunitária para facilitar a captação de recursos. O novo modelo parte de uma necessidade do município onde a S.Oleum RDS atua, visando ampliar a capacidade de geração de renda de pequenos proprietários de terra e, ao mesmo tempo, reduzir custos operacionais e de implementação. Remodelagem estratégica para um plano de crescimento, visando ao reposicionamento na cadeia de valor da macaúba. Nesse novo modelo, a empresa terá maior foco no desenvolvimento de sementes e mudas.

CONTINUA ↓

NEGÓCIO	QUESTÃO CENTRAL	RESULTADOS
		<ul style="list-style-type: none"> Ampliação das oportunidades de investimento via equity, dado o aparente desconhecimento da empresa por parte de investidores de impacto antes do programa.
INOCAS	<p>Expansão da base produtiva no polo do Pará, estruturação de planta industrial para processamento da macaúba, aprimoramento dos sistemas de MRV de carbono e reequilíbrio da estrutura de capital considerando a consolidação da holding no Pará.</p> <p>Dificuldade na captação em função do período sem geração de receita até a colheita dos primeiros frutos de macaúba (percepção de risco elevado pelo financiador)</p>	<ul style="list-style-type: none"> Nesse novo modelo, a empresa terá maior foco no desenvolvimento de mudas e plantio. Abertura de novas possibilidades de acesso à capital de fomento, como alternativas concretas via linhas de fomento como FINEP e Cláusula de PD&I da ANP (ex: Sigitec).

Fonte: elaborado pelos autores (2025)

A esses avanços, somam-se os retornos decorrentes da percepção de oportunidade e risco que investidores e financiadores tinham em seus modelos de negócios. O feedback obtido dessas percepções representou um grande aprendizado para os empreendedores, que, frequentemente, ficam sem respostas após as rodadas de captação. Esse retorno estruturado foi fundamental para remodelar estratégias, acelerando a concretização de oportunidades junto aos empreendedores e aos atores estratégicos envolvidos.

Entregas para o ecossistema

Os aprendizados do ecossistema de cada modelo de negócio estão expostos nos **blueprints**, que seguem este documento de sumário executivo. Neles estão expostos importantes aprendizados, incluindo os riscos para outros empreendedores que percorrem trajetórias similares. É relevante também para investidores e financiadores que querem ter um melhor entendimento dos potenciais reais de diferentes modelos produtivos de SbN (macaúba, pecuária intensiva e floresta, reflorestamento, café regenerativo). Por fim, será ainda útil a novos empreendedores que buscam se lançar às oportunidades de SbN.

Como exposto na metodologia, o *Advisory* produziu dois instrumentos importantes: um **mapa de riscos**, que aponta um conjunto de condições essenciais a serem avaliadas por empreendedores e investidores, e as ações mitigadoras sendo implementadas pelos empreendedores.

Em decorrência dos aprendizados que tivemos no ecossistema, verificou-se relevante evidenciar um mapa de **investment readiness**, que retrata os marcos de acesso ao capital. O instrumento, abordado na seção a seguir, é um exercício didático para empreendedores, que poderão compreender melhor como se capacitar para os próximos passos de captação. O *investment readiness* será abordado neste sumário executivo e abrirá portas para discussões futuras.

O ecossistema de financiamento em SbN: marcos de acesso ao capital

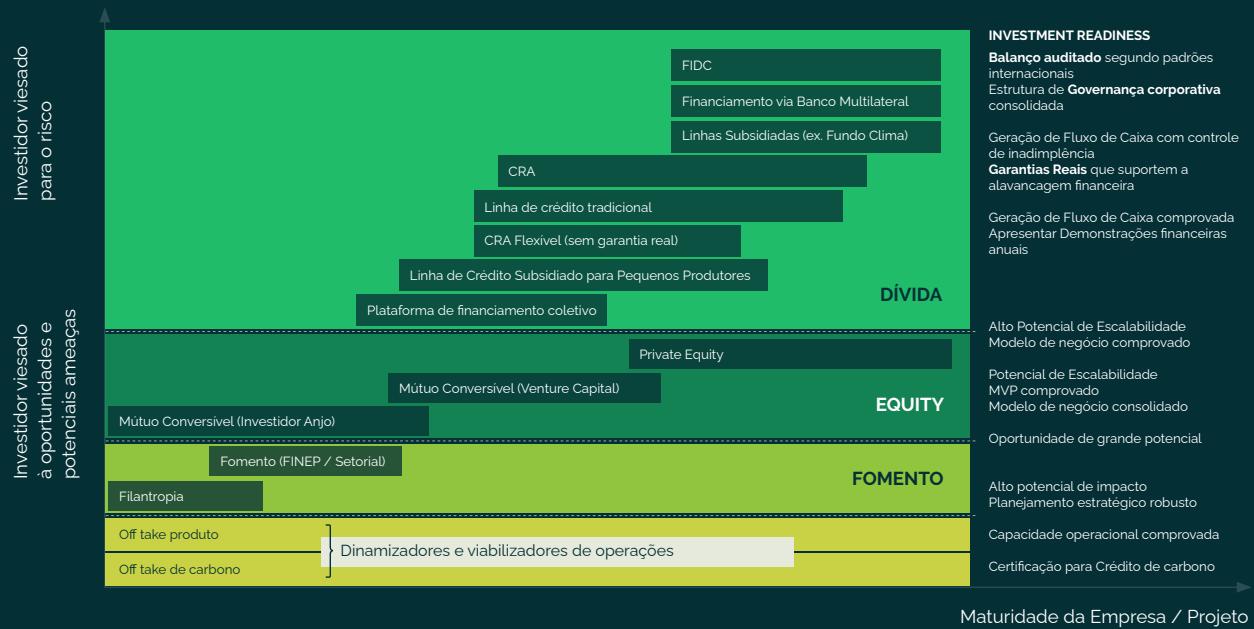
O desafio central para negócios de impacto, especialmente aqueles baseados em Soluções Baseadas na Natureza (SbN) e modelos de bioeconomia regenerativa, não reside na escassez de volume de capital, mas sim no acesso às fontes de recursos. Portanto, o verdadeiro obstáculo observado foi o acesso ao capital adequado, no momento certo e com a estrutura financeira compatível com o estágio de maturidade do negócio.

Esse processo é determinado pelo nível de **investment readiness**, que mede a capacidade de uma empresa atrair investidores de forma confiável e transparente. Em países emergentes como o Brasil, a lacuna entre a necessidade de financiamento e os requisitos rigorosos do mercado financeiro e de capitais cria um desalinhamento que só pode ser superado com o desenvolvimento progressivo da maturidade estrutural, jurídica e financeira da organização.

A figura 2 resume os principais instrumentos financeiros adequados a cada estágio de maturidade, ilustrando possíveis caminhos a serem percorridos ao longo da jornada de financiamento de negócios inovadores de SbN. É possível notar que, **conforme avança a maturidade do negócio, aumenta o nível de sofisticação do instrumento financeiro**, bem como os requisitos de acesso ao capital. É importante notar que essa proposta ilustrativa não é linear e rígida, mas representa, para fins didáticos, a adequação do instrumento à maturidade da empresa.

Em linhas gerais, pode-se afirmar que a lógica de avaliação do capital se inverte ao longo dessa escada: nos estágios iniciais, o financiador está treinado a olhar para a oportunidade no negócio e o impacto positivo, que está associado ao risco tecnológico e à validação do modelo. As avaliações de risco, nessa fase, buscam mitigar potenciais exposições indesejáveis do investidor. Por outro lado, conforme o negócio avança para fases de maior maturidade e sofisticação dos instrumentos, o investidor está treinado a ver os riscos e as exigências aumentam.

Figura 2: Os marcos de acesso à capital e os requisitos de *investment readiness*



Fonte: elaborado pelos autores (2025)

Tabela 2: Instrumentos financeiros e as exigências de acesso ao capital

ESTÁGIO	TIPO DE CAPITAL	PRINCIPAIS REQUISITOS DE READINESS	GARGALOS COMUNS
Contratos de off-take de produtos e carbono	Pré-securitização e viabilizadores de operações de financiamento (ofertado com garantia) Podem apoiar empreendimentos em diferentes fases, porém têm alto custo de certificação	Contratos formalizados, curva de entrega, preço base, mecanismos de ajuste, conta garantida	Contratos frágeis sem bancabilidade; ausência de penalidades; falta de escrow
Filantropia	Doação estratégica	Proposta de valor clara; tese técnica validável; documentação básica	Ausência de plano de sustentabilidade financeira
Fomento (FINEP, recursos subsidiados)	Capital não reembolsável	Projeto técnico, cronograma físico-financeiro, regularidade fiscal	Baixa disciplina financeira e atraso em entregas
Investidor anjo	Equity inicial	Modelo de negócio validado, primeiros clientes, estrutura societária simples	Falta de pactos societários e diluição desordenada
Venture capital	Equity de crescimento	Escalabilidade comprovável, indicadores operacionais, governança inicial	Crescimento sem estrutura financeira; burn rate elevado
Private equity	Equity institucional	EBITDA positivo, governança madura, relatórios auditáveis, conselho ativo	Falhas societárias, ausência de estrutura fiduciária, documentação fraca
Mútuo conversível	Possível Equity	Cap table organizado, projeções defensáveis, contratos-chave formalizados	Insegurança jurídica em contratos e valuation amador
Crowdfunding	Capital de Validação Pública	Narrativa clara, demanda social, transparéncia básica	Falta de estrutura financeira e de governança
Crédito Subsidiado	Crédito rural ou programas públicos	Documentação jurídica, regularidade fiscal, plano de uso do capital	Contabilidade informal, ausência de gestão financeira
CRA Flexivel	Mercado de capitais com recebíveis futuros	Contratos de off-take, registro de recebíveis, compliance fiscal	Falta de formalização contratual e indicadores de performance
Crédito Bancário Tradicional	Dívida comercial	Balanços auditáveis, fluxo de caixa projetado, garantias reais e segregação societária	Falta de histórico financeiro formal e de governança societária
CRA estruturado	Mercado institucional / investidores profissionais	Demonstrações auditadas, contratos estruturados, indicadores ESG verificados	Falhas de compliance e ausência de dados padronizados de impacto
Financiamento subsidiado (ex: Fundo Clima)	Blended finance, crédito de longo prazo	Plano financeiro, impacto mensurável, mitigação de risco climático	Falta de métrica auditável de impacto.
Financiamento via bancos multilaterais (BID, IFC, CAF, KfW)	Dívida sofisticada, Dívida de desenvolvimento	Auditoria e compliance	Falhas de governança, passivos ocultos, garantias reais
FIDC estruturado	Securitização de recebíveis	Controle de recebíveis, NF, inadimplência < 5%	Informalidade financeira

Fase inicial: validação de tese e fomento

Os primeiros estágios da jornada de financiamento caracterizam-se por **alta incerteza e baixa estrutura institucional**. O capital inicial é predominantemente **não reembolsável**, vindo de filantropia, doações ou *grants*, com o foco na redução do risco tecnológico e na comprovação da viabilidade técnica da tese. A evolução natural para o **fomento** (via FINEP, BNDES e fundos setoriais, por exemplo) exige que o negócio avance do piloto técnico à validação do modelo de negócio, demonstrando que a solução é repetível em escala piloto. Neste ponto, o requisito de *readiness* é a **formalização mínima** (CNPJ ativo, escopo produtivo definido e governança básica), separando um projeto técnico de uma organização empresarial emergente.

Fase intermediária: tração de mercado e disciplina financeira

O estágio intermediário marca a transição para o capital de risco e dívida inicial. O **investidor anjo** e o **venture capital (VC)** exigem que o negócio prove **tração de mercado** (clientes reais, contratos pagos) e comece a traduzir impacto em **métrica econômica**. O *readiness* aqui inclui: governança transparente, *unit economics* claros e, no caso do VC, contabilidade organizada mensalmente e planejamento financeiro de 5 anos. Em paralelo, o **crédito subsidiado** (como Pronaf e ABC+, por exemplo) representa o primeiro contato com o financiamento reembolsável, demandando capacidade mínima de gestão financeira e regularidade fiscal, um filtro que expõe a contabilidade informal e a falta de gestão. A falha em organizar a disciplina financeira impede o avanço para o capital estruturado.

Fase avançada: bancabilidade e securitização de fluxo

A prontidão do negócio se consolida no acesso ao **crédito bancário tradicional** e a mecanismos de securitização, como o **CRA flexível (garantias menos rígidas, como aval de produtores rurais)** e o **FIDC estruturado**. O crédito tradicional exige governança societária, balanços auditáveis e garantias reais. Já o CRA e o FIDC financiam o negócio com base na qualidade do fluxo de recebíveis e contratos sólidos. O *Investment Readiness* aqui se torna uma pré-condição de transação, demandando: registro contábil dos recebíveis, *compliance* fiscal e, no caso das SbN, a integração de indicadores ESG para mitigação de risco contratual. Nesses estágios, a falta de formalização e a desorganização contábil inviabilizam a captação.

Fase institucional: padrões globais e capital de longo prazo

O topo da jornada, que inclui o acesso a linhas de financiamento subsidiadas, tal como **Fundo Clima**, e a **bancos multilaterais e de desenvolvimento** (como IFC e BID), exige a **prontidão institucional máxima**. Bancos multilaterais avaliam a capacidade da empresa de operar em conformidade com padrões internacionais de risco e sustentabilidade (*IFC Performance Standards*), demandando governança institucional, demonstrações auditadas (IFRS) e mitigação de riscos (jurídicos, sociais e fundiários). Nesses níveis, o capital não financia promessas, mas sim operações com risco controlado e tese de transformação escalável, reforçando que *readiness* não é apenas preparação para captação, mas preparação para escala e permanência no mercado. Nessa fase entra ainda a possibilidade de Oferta Pública Inicial (*Initial Public Offering - IPO*), quando uma empresa privada vende suas ações ao público pela primeira vez. No entanto, poucos negócios de SbN estão maduros o suficiente para se enquadrarem nessa categoria.

Considerações sobre o Fundo Clima, instrumento relevante no ecossistema de SbN

Destacamos considerações sobre o Fundo Clima, pois é um instrumento almejado por quase todos os empreendedores de SbN com quem tivemos contato. Sua oferta de custo de capital bastante reduzido e prazos longos de pagamento o tornam uma solução muito atrativa. Modelos de SbN muitas vezes são estruturados com custo de capital dependente do Fundo Clima. No entanto, dada a complexidade para se obter acesso, consideramos essencial detalhar os pontos cruciais para a sua acesso.

O acesso a recursos do Fundo Clima é um passo decisivo rumo ao capital institucional de impacto. Apesar de ter sido criado para atender justamente a negócios e iniciativas de impacto ambiental positivo – como é o caso dos negócios de SbN –, **o Fundo consegue direcionar capital apenas para empreendimentos em SbN com alto nível de Investment Readiness**.

Diferentemente do crédito rural ou CRA flexível, o Fundo Clima não tem como objetivo apenas financiar, mas sim destravar setores inteiros, priorizando modelos com externalidades ambientais positivas e transição produtiva validada. Negócios inovadores de SbN, mesmo com anos de operação, frequentemente não conseguem acessar esse capital.

O desafio central é que **o Fundo Clima não avalia apenas impacto, mas sim bancabilidade**. Isso se traduz na exigência de elementos sofisticados, como a medição e auditoria de impacto climático com *baseline* e projeções verificáveis, a criação de uma estrutura de mitigação de risco para atrair co-investidores privados (como capital subordinado) e a governança financeira com relatórios gerenciais recorrentes, eliminando a assimetria de informação. O capital está disponível

quando há capacidade comprovada de execução, garantias sólidas, governança corporativa e uma tese de transformação escalável. A falta desses requisitos institucionais – especialmente a incapacidade de traduzir o impacto operacional em um risco financeiro mensurável e auditável – impede que empresas operacionalmente fortes avancem neste degrau da escada de financiamento.

Instrumentos transversais durante a jornada de financiamento: os contratos de *off-take*

Os contratos de *off-take* de **produto (bioativos)** e de **carbono** representam um marco crucial na jornada de financiamento, pois o negócio deixa de ser financiado apenas com base em ativos e passa a ser **financiável com base em fluxos futuros comprováveis**. Esses instrumentos reduzem o risco de mercado, aumentam a previsibilidade de receita e criam a ponte necessária entre a operação e o mercado financeiro. Além disso, contratos de *off-take* são fundamentais para o destravamento de garantias junto a instituições financeiras.

Em termos de *investment readiness*, o *off-take* é uma pré-condição de bancabilidade: sem um contrato estruturado, dificilmente um projeto avançará para mecanismos de dívida sofisticada como FIDC, CRA estruturado, *project finance* ou Fundo Clima. Além disso, pode ser oferecido para destravar garantias exigidas pelos financiadores. A estruturação exige a **formalização dos contratos**, uma curva de entrega, preço base, mecanismos de ajuste e, idealmente, uma conta de garantias (*escrow*). A fragilidade contratual, a ausência de mecanismos de penalidade ou a falta de *escrow* são gargalos comuns que impedem a securitização de receita e limitam a capacidade do empreendimento de antecipar capital para financiar a expansão operacional.

Os negócios apoiados pelo *Advisory*

Os 5 negócios apoiados pelo NIL durante o Programa de *Advisory*, apesar de estarem em diferentes estágios de sua jornada de captação, enfrentam desafios comuns ao ecossistema de inovação em SbN. Nesta seção, apresentamos um panorama geral de cada um desses empreendimentos, detalhando seu modelo de negócios inovador, seus objetivos de captação e, principalmente, as principais lacunas identificadas pelo NIL que dificultam seu acesso a capital competitivo e sua progressão na escada de financiamento².

Radix

A Radix desenvolve arranjos de restauração produtiva, transformando áreas degradadas em ativos de impacto positivo por meio de Sistemas Agroflorestais (SAFs) e silvicultura mista. Seu modelo de plantio é biodiverso e sucessional, combinando espécies nativas e exóticas para regenerar o solo e garantir um retorno econômico sustentável. Com atuação em Iracema (Roraima), em cinco propriedades, a Radix aproveita a alta luminosidade anual da região e busca oferecer uma alternativa rentável e regenerativa diante da pressão do desmatamento amazônico. Suas receitas são diversificadas, incluindo produtos madeireiros e não madeireiros, além de créditos de carbono (ARR) de longo prazo.

Objetivos futuros e ambição de impacto

A Radix está em transição estratégica, passando da fase piloto para um *scale-up* institucional, com o objetivo de se consolidar como incorporadora de ativos florestais na Amazônia. O Projeto Legacy, lançado em 2025, é o eixo da expansão, com foco na aquisição de terras, na recuperação de pastagens degradadas e na remediação de passivos ambientais. A ambição de impacto é expressiva: até 2050, a meta é restaurar 50 mil hectares e sequestrar 24 milhões de tCO₂. A Fase 1 do projeto contempla 2.000 hectares de recuperação produtiva e 2.000 hectares de Reservas Legais, enquanto as metas para 2030 incluem a gestão de 4.000 hectares restaurados ou preservados e a integração de mais de 50 famílias, promovendo impacto socioambiental e econômico local.

² Informações mais detalhadas sobre cada negócio podem ser encontradas nos blueprints individuais de Caaporã, Camocim, INOCAS, Radix e S.Oleum.

Objetivos de captação

A jornada de financiamento do Projeto Legacy está estruturada em *blended finance*, com um volume total estimado de R\$90 milhões, cujo objetivo é viabilizar a implantação e expansão do projeto, incluindo o plantio e restauração de 2.000 hectares na fase inicial. O financiamento via venda de participação para investidores institucionais (equity), estimado em R\$20 milhões, é crucial para destravar a captação de dívida de longo prazo. No médio e longo prazo, a principal fonte de financiamento para os R\$70 milhões necessários para consolidar a expansão do negócio é o Fundo Clima (BNDES), com carência de até oito anos e prazo total para pagamento de 20 a 25 anos.

Desafios no acesso ao financiamento

A Radix enfrenta desafios estruturais significativos para acessar capital de longo prazo em escala, devido à percepção do setor de restauração como de alto risco pelo sistema financeiro. O principal obstáculo é o descasamento temporal, já que a receita madeireira só se inicia após cerca de 20 anos, o que exige capital paciente. Essa percepção é reforçada pela ausência de um histórico setorial consolidado e pela aversão de parte dos investidores a projetos com objetivos ambiciosos. Apesar de 80% das garantias da Radix estarem em ativos florestais e imóveis, o valor do ativo ambiental não é plenamente reconhecido como colateral pelas instituições tradicionais. O acesso a crédito subsidiado é limitado, e o custo de capital é elevado, com investidores de equity exigindo retornos entre 20% e 25% ao ano, o que torna o financiamento de longo prazo desafiador.

Camocim

A Camocim está localizada em Domingos Martins (ES), operando na região montanhosa de Pedra Azul, a 1200 metros de altitude, onde o microclima favorece a produção de cafés especiais. O modelo de negócios é inovador, pois aposta na agricultura regenerativa para aliar a produção de cafés especiais, orgânicos e biodinâmicos à conservação da biodiversidade. Em suas fazendas são cultivados mais de 450 mil pés de café em 70 hectares manejados em sistemas agroflorestais (SAF), onde o café cresce sob a sombra de árvores nativas. Embora o Jacu Bird Coffee seja o produto de maior margem e notoriedade internacional, ele representa menos de 2% da receita; o grupo gera a maior parte do faturamento com outras marcas, voltadas para um mercado disposto a pagar preços premium pela sustentabilidade. A Camocim possui certificações importantes, incluindo a Regenerative Organic Certified®.

Objetivos futuros e ambição de impacto

O Projeto CaféBio é o pilar estratégico da Camocim para ampliar seu impacto e expandir o modelo regenerativo. O projeto tem como objetivo estruturar o apoio técnico e comercial a mais de 100 cafeicultores de base familiar, num total de mais de 1000 hectares, para promover a transição destas propriedades para o modelo agroflorestal regenerativo. Esta estratégia permite a expansão sem necessidade de adquirir novas terras, o que é essencial tendo em conta a valorização imobiliária na região de Pedra Azul. A Camocim aplicará o seu know-how nessas propriedades e comercializará a produção dos parceiros sob a própria marca. O impacto pretendido pelo CaféBio inclui o aumento da receita por hectare em pelo menos 50%, bem como a melhoria da qualidade de vida, a diminuição da migração rural-urbana, a redução da pegada de carbono e a preservação dos recursos hídricos por meio da não utilização de agrotóxicos.

Objetivos de captação

A jornada de financiamento da Camocim segue uma estratégia híbrida (*blended finance*), combinando diferentes fontes de capital para mitigar riscos e reduzir o alto custo da dívida atual (20% a.a.). Na Fase 1 (2025–2026), prevê-se captar R\$8 milhões, sendo R\$5 milhões em capital filantrópico para assistência técnica e R\$3 milhões via BANDES para implantação de sistemas agroflorestais. Na Fase 2 (2026–2029), a meta é levantar R\$12 milhões para superar o hiato de fluxo de caixa, utilizando instrumentos como CRA Verde e *crowdlending* ESG. Por fim, na Fase 3 (2030 em diante), o foco será a consolidação corporativa e o acesso a fundos estruturados, como Equity Imobiliário/FII Verde, FIDC e a criação da SPE CaféBio.

Desafios no acesso ao financiamento

A Camocim enfrenta desafios estruturais e financeiros que limitam o acesso a crédito de longo prazo em condições favoráveis. A operação distribuída entre três CNPJs demanda uma reestruturação societária para maior eficiência e transparência. A integração de ativos operacionais que hoje estão no nome do sócio ao balanço da empresa também será um passo importante para profissionalização da gestão. O NIL recomendou a criação de uma holding familiar e a incorporação dos ativos produtivos.

Caaporã

A Caaporã implementou um modelo de negócios inovador focado no desenvolvimento de pecuária responsável e produção de proteína animal de baixo carbono, através da recuperação de vastas áreas de pastagens degradadas por meio da adoção dos sistemas de Integração Lavoura-Pecuária-Floresta (ILPF) ou Integração Pecuária-Floresta (IPF). O modelo se sustenta em contratos de arrendamento de longo prazo (10 a 12 anos), o que proporciona um custo operacional significativamente menor que a compra de terras, permitindo o investimento na transformação radical e integral dos solos com o uso de tecnologias de precisão para otimizar a lotação animal.

Além da pecuária sustentável, o modelo incorpora a silvicultura, com o plantio de espécies madeireiras nativas para geração de receita adicional de médio a longo prazo e sequestro de carbono. Atualmente, a empresa gera aproximadamente 17.826 hectares em seis fazendas, com planos de expansão estratégicos concentrados no Norte do Tocantins (bioma Amazônia-Cerrado), devido ao seu potencial de crescimento e proximidade de pólos frigoríficos.

Objetivos futuros e ambição de impacto

A Caaporã estabeleceu uma visão de futuro ambiciosa, focada em acelerar as operações para alcançar 50.000 hectares sob manejo regenerativo e 40.000 cabeças de gado até 2030. A empresa busca demonstrar a superioridade dos sistemas de ILPF e IPF em termos de indicadores produtivos e benefícios socioambientais. O modelo Caaporã demonstra alta eficiência, atingindo um Ganhão Médio Diário (GMD) de 600 gramas, reduzindo o ciclo completo do gado para apenas 24 meses (metade do tempo convencional). Isso resulta em um aumento de produtividade por área de até seis vezes, saltando de 3,7 para 22,5 arrobas por hectare ao ano. A intensificação sustentável defendida pela empresa projeta uma redução de 55% na intensidade das emissões de CO₂ equivalente por quilo de carcaça, considerando o sequestro de carbono no solo, e visa incluir pequenos produtores na sua cadeia de valor.

Objetivos de captação

A Caaporã estruturou sua estratégia de captação de recursos em duas fases temporais. Para o curto e médio prazo (2025-2027), a meta é captar R\$40 milhões. Esse valor será usado para expandir o financiamento e implementar os sistemas ILPF/IPF, com foco imediato em capital de giro (OPEX) para a compra de gado e aceleração do faturamento em fazendas já infraestruturadas. No longo prazo (a partir de 2028), o objetivo é captar R\$100 milhões. Esta fase financiará o escalonamento da produção em mais 25.000 hectares, a expansão para novos biomas e a monetização de créditos de carbono.

verificados. Os instrumentos financeiros previstos incluem CRA (Certificado de Recebíveis do Agronegócio) e FIDCs, lastreados em ativos ambientais e contratos de off-take de carbono de longo prazo.

Desafios no acesso ao financiamento

O principal desafio estrutural da Caaporã no acesso ao capital é a ausência de garantias tradicionais, como a propriedade da terra, já que a empresa opera com contratos de arrendamento de longo prazo. Esta limitação inviabiliza o crédito rural e cria um problema crônico na captação de recursos para OPEX, essenciais para a aquisição de gado e ocupação das áreas recuperadas. A dificuldade se estende ao propor garantias alternativas, como o próprio gado, ou recursos de alta liquidez. O uso de gado como garantia esbarra na baixa receptividade e falta de prática dos gerentes bancários, que, por desconhecimento dos modelos inovadores (ILPF/IPF), demonstram preferência por não assumir o risco. Há, ainda, resistência no ecossistema bancário a instrumentos financeiros criativos, mesmo com fontes de alta liquidez como CDBs filantrópicos.

S.Oleum

A S.Oleum atua no setor de produção de matérias-primas sustentáveis e com intensidade de carbono negativa, utilizando sistemas agroflorestais regenerativos de larga escala na cadeia produtiva de macaúba. Seu modelo de negócios integra agroflorestas com clusters bioindustriais baseados em economia circular. O principal diferencial reside na S.Oleum RDS (Pesquisa, Desenvolvimento e Mudas), criada em 2006, focada na domesticação e no aprimoramento genético da macaúba usando ciência e tecnologia de ponta. A empresa está estrategicamente localizada em João Pinheiro, no noroeste de Minas Gerais, uma região caracterizada por vastas pastagens degradadas e onde a macaúba apresenta grande capacidade de adaptação e alta produtividade.

Objetivos futuros e ambição de impacto

Os objetivos de expansão da S.Oleum concentram-se na consolidação da S.Oleum RDS, fortalecendo a produção regenerativa de sementes de alta produtividade para atender aos mercados nacional e internacional. Os investimentos serão direcionados à ampliação de viveiros, automação agrícola e implantação de uma planta industrial para extração e refino de óleo vegetal, além da produção de etanol celulósico, biochar e bio-óleo. O impacto socioambiental é expressivo: o projeto pretende recuperar áreas degradadas e integrar 1.000 famílias agricultoras em até 45 mil hectares, em parceria com a prefeitura de João

Pinheiro (MG), reduzindo pela metade o custo de implementação e ampliando a geração de renda local. O modelo financeiro prevê receitas superiores a R\$1,1 bilhão até 2059, consolidando a empresa como referência em bioeconomia regenerativa.

Objetivos de captação

O plano de captação de recursos da S.Oleum prevê a mobilização de até R\$90 milhões até 2027 para sustentar seu crescimento e consolidar o modelo agroindustrial regenerativo. No curto prazo, a meta é captar entre R\$40 e R\$60 milhões para refinanciar dívidas, manter operações essenciais e assegurar solvência durante o período de carência. No médio prazo (2026–2027), a empresa busca entre R\$30 e R\$40 milhões para implantar viveiros de sementes, estruturas agroindustriais e logística do cluster, em sinergia com o programa de PD&I da Petrobras. Já no longo prazo (a partir de 2028), a intenção é captar entre R\$400 e R\$500 milhões para expandir áreas produtivas, adquirir terras e monetizar internacionalmente sua propriedade intelectual.

Desafios no acesso ao financiamento

Os desafios de acesso a capital da S.Oleum estão fortemente associados a fatores sistêmicos do mercado da macaúba, que se encontra ainda em fase de estruturação, e à baixa familiaridade e capacitação dos investidores e financiadores para compreenderem o potencial e o modelo de negócio desta cultura de longo ciclo produtivo. Apesar de acumular 17 anos de P&D em melhoramento genético, a empresa historicamente manteve pouca interação com investidores de impacto e clima, ecossistema ainda a ser explorado em sua estratégia de captação. A ausência de receitas até 2028 e o longo período de maturação da macaúba demandam mecanismos financeiros inovadores e capital paciente, pois o avanço do projeto não pode depender apenas da lógica tradicional de mercado.

INOCAS

A INOCAS é pioneira na cadeia produtiva da macaúba desde 2011, com um modelo de negócios verticalizado, que integra pesquisa e desenvolvimento, germinação de sementes, produção e comercialização de óleos, subprodutos e créditos de carbono. A empresa oferece uma alternativa sustentável aos óleos de soja e palma, cultivando macaúba em sistemas agrossilvipastoris (SAF) e ILPF e atuando na recuperação de pastagens degradadas. Para gerar fluxo de caixa antecipado, adota o consórcio com culturas de ciclo curto – como mandioca, milho e feijão – até o quarto ano, visto que a palmeira só começa a produzir frutos relevantes a partir do 5º ano.

Objetivos futuros e ambição de impacto

O Polo Amazônico da INOCAS, localizado em Tracuateua (PA), é o núcleo da estratégia de expansão da empresa, com meta de atingir 20.000 hectares sob gestão até 2030. A consolidação desse crescimento inclui a construção de uma indústria de extração de óleo e um laboratório de qualidade, previstos para inauguração em 2028, quando se inicia a produção comercial. O modelo utiliza a macaúba em sistemas ILPF para restaurar pastagens degradadas, regenerar o solo e melhorar o balanço de carbono, com sequestro médio de 11 tCO₂/ha/ano. O impacto social é igualmente relevante: o projeto gera empregos formais e integra agricultores familiares, sendo o maior empregador formal de Tracuateua.

Objetivos de captação

O principal desafio estratégico da INOCAS é estruturar uma plataforma de financiamento híbrida, combinando capital paciente, dívida verde e mecanismos de blended finance. Esse capital é essencial para cobrir o período de carência entre 2025 e 2030, quando o fluxo de caixa ainda será negativo devido aos altos investimentos iniciais. O equity tem papel central e de longo prazo, financiando a implantação dos sistemas agroflorestais, sustentando o ciclo de maturação da macaúba e servindo de base para a alavancagem de novos instrumentos financeiros. No curto e médio prazo, a empresa busca contratos de off-take de produtos e venda antecipada de créditos de carbono para gerar receitas e reduzir riscos – os créditos de carbono (VCUs), formalmente registrados junto à Verra, poderão ser utilizados como colateral para financiamento.

Desafios no acesso ao financiamento

O principal obstáculo da INOCAS para acessar financiamento de longo prazo e em escala está relacionado a barreiras estruturais e de percepção do mercado ao modelo de negócio da macaúba. O alto risco percebido decorre da ausência de histórico consolidado da cultura da macaúba, que requer capital paciente devido à maturação econômica apenas a partir do quinto ano. Além disso, há falta de garantias estruturadas, pois o ativo biológico da macaúba ainda não é reconhecido como colateral bancário. Diante disso, a empresa depende de garantias reputacionais para atrair investidores. Outro desafio é a ausência de contratos de off-take de carbono de longo prazo, o que limita a capacidade de securitização e de financiamento da expansão.

Superando as lacunas de financiamento: as soluções propostas pelo Advisory do NIL

Com o objetivo de preencher as lacunas de *investment readiness* identificadas nos cinco negócios, o NIL dedicou-se a fornecer insumos práticos e estratégicos para que cada empreendimento se aproximasse de seus objetivos de captação. O foco do trabalho não foi apenas o diagnóstico, mas sim a **remodelagem estratégica e financeira dos negócios**, incluindo o desenho de **instrumentos financeiros inovadores desenvolvidos especificamente para cada caso**. Essas soluções foram concebidas para viabilizar a captação e, ao mesmo tempo, reduzir os riscos percebidos pelos investidores e financiadores, alinhando a força operacional dos negócios de SbN às exigências de *compliance* e transparência do sistema financeiro.

Recomendação de instrumentos financeiros inovadores

Esta seção consolida, de forma objetiva, as barreiras concretas que limitam o acesso a capital competitivo por parte dos negócios apoiados pelo Advisory, como a ausência de garantias e a percepção de risco elevado por parte dos financiadores, devido ao longo período necessário para o retorno financeiro do modelo de negócios.

A tabela a seguir apresenta uma visão geral dos desafios de captação de cada empreendimento e os instrumentos financeiros inovadores que foram desenhados e propostos pelo NIL, demonstrando o alinhamento da inovação financeira com as necessidades de estruturação e mitigação de risco do mercado.

Tabela 3: Os desafios de captação dos negócios e os mecanismos de financiamento propostos pelo NIL

NEGÓCIO	OBJETIVO DE CAPTAÇÃO (R\$)	DESAFIOS NO ACESSO A RECURSOS	ESTRUTURA DE FINANCIAMENTO PROPOSTA PELO NIL
Radix	Curto/médio prazo: R\$20mi Longo prazo: R\$70mi	Dificuldade no acesso ao Fundo Clima em função da ausência de garantias e dificuldade na captação junto a investidores em função do longo período para retorno financeiro do modelo de negócios (percepção de risco elevado pelo financiador)	Rota de captação composta por equity, dívida (via Fundo Clima) e um mecanismo blended para destravar as garantias exigidas pelo Fundo Clima. O mecanismo blended é composto por recursos filantrópicos, carta fiança e contratos de off-take de carbono.
Camocim	Curto/médio prazo: R\$15mi Longo prazo: R\$50mi	A Camocim se lança ao desafio de um novo projeto, o Café Bio, com produção de café regenerativo de base comunitária. A empresa desconhecia mecanismos financeiros inovadores para fases iniciais e estava distanciada do ecossistema de investimento de impacto	Desenho de um mecanismo de blended finance composto por capital de fomento (Programa Reflorestar BANDES), capital filantrópico (para fornecer assistência técnica), financiamento subsidiado (Funcafé), mecanismo de dívida (CRA verde) e plataforma de financiamento coletivo.
Caaporã	Curto/médio prazo: R\$40mi Longo prazo: R\$100mi	Dificuldade no acesso a capital de giro para financiar a operação pela ausência de garantias aceitas pelos financiadores, mesmo tendo alta liquidez (gado) ou mesmo via garantias reais (carta fiança proveniente de recurso filantrópico) Por já estar em fase de performance financeira, os maiores desafios encontram-se na redução de percepção de risco do financiador.	Acesso a linhas de financiamento por meio de mecanismos de garantia: utilizando estoque de gado Acesso a linhas de financiamento tradicional de menor custo (com menor uso de garantias reais) A Caaporã, durante o período de advisory avançou em negociações de linhas de financiamento exigindo menor quantidade de garantias, o que mostra já evolução na percepção de risco dos financiadores durante o período. Também avançou em rodadas de negociação para equity, contando com o suporte da equipe do NIL.
S.Oleum	Curto prazo: R\$40-60mi Médio prazo: R\$30-40mi Longo prazo: R\$400-500mi	Desconhecimento de mecanismos financeiros inovadores, distanciamento do ecossistema de investimento de impacto e dificuldade na captação junto a investidores em função do longo período para retorno financeiro do modelo de negócios (percepção de risco elevado pelo financiador). A S.Oleum demonstra domínio científico para domesticação da macaúba (maior gargalo atual do setor), sendo um pilar central da atratividade da empresa.	Foco na captação via equity e maior conexão com investidores de impacto. Foco da operação na semente (controle genético e clonagem) e mudas por meio da S.Oleum RDS. Avanço no desenho de novo modelo operacional para expansão da produção em base comunitária, gerando renda para pequenos produtores que, atualmente possuem apenas a produção de leite como atividade econômica. O modelo pode reconfigurar a dinâmica econômica da região e, ao mesmo tempo, reduzir custos de produção da macaúba.

CONTINUA ↓

NEGÓCIO	OBJETIVO DE CAPTAÇÃO (R\$)	DESAFIOS NO ACESSO A RECURSOS	ESTRUTURA DE FINANCIAMENTO PROPOSTA PELO NIL
			A S.Oleum avançou, durante o período do advisory, em negociações com bancos multilaterais internacionais.
INOCAS	S/I ³	Dificuldade na captação junto a investidores em função do longo período para retorno financeiro do modelo de negócios (percepção de risco elevado pelo financiador) A Inocas demonstra pleno domínio das condições de plantio e cultivo da macaúba, sendo um pilar central da atratividade da empresa.	Composição de financiamento considerando captação via equity na INOCAS Amazônia Celebração de contratos de off-take de carbono (VCUs) ou de produtos. Contratos de off-take de produto visam acordos com preço premium pela integridade do projeto (in setting). Avanço no financiamento por meio de capital de fomento (FINEP; cláusula de investimento em PD&I da ANP)

³ A INOCAS está revisitando seu plano de captação, por isso os valores não estão disponíveis para divulgação no momento.

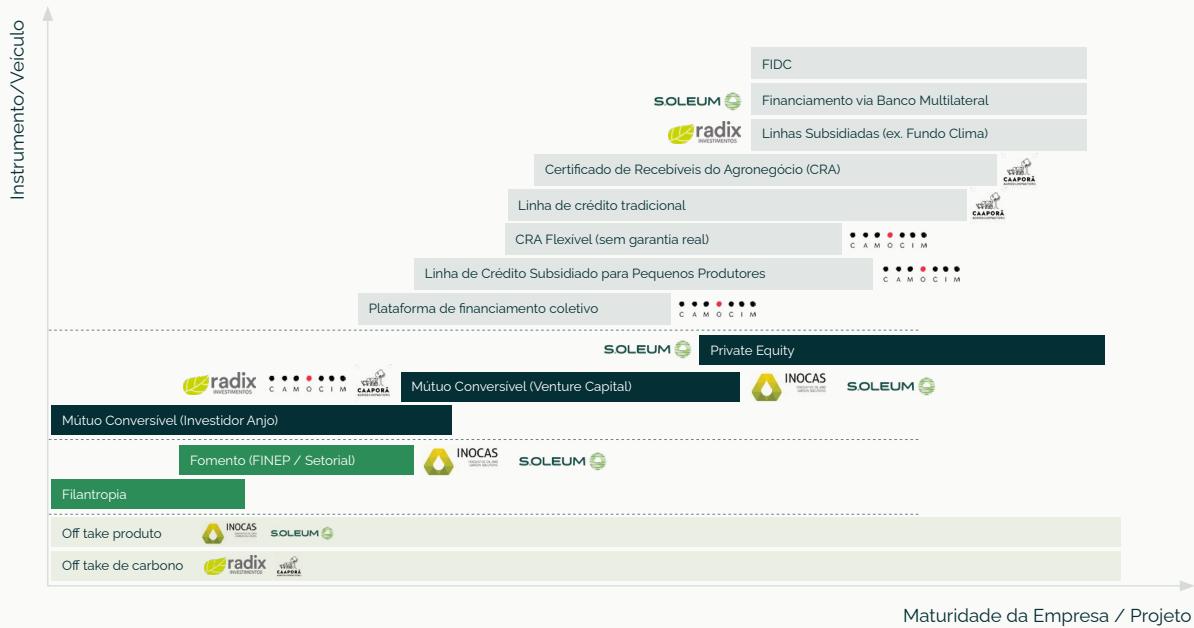
Fonte: elaborado pelos autores (2025)



Posicionamento das empresas em suas atuais rotas de captação

As estruturas financeiras sugeridas, somadas às recomendações estratégicas e novas frentes abertas pelos próprios empreendedores, colocam cada uma uma das empresas em nova rota de captação. É relevante notar que o sucesso dos avanços do NIL é fruto de esforço conjunto com os empreendedores e outros parceiros estratégicos.

Figura 3: Os marcos de acesso à capital e os requisitos de *investment readiness*



Fonte: elaborado pelos autores (2025)

Mapa de Riscos

O Mapa de Riscos é uma ferramenta estratégica desenvolvida pelo Advisory do NIL, com o objetivo de estabelecer uma metodologia robusta para mensurar a exposição ao risco dos negócios de SbN. Essa metodologia avalia o risco de cada operação de acordo com a severidade do impacto potencial e a probabilidade de o risco se concretizar, em cinco dimensões cruciais: Riscos Ecológicos e Territoriais, Riscos Socioeconômicos, Riscos Econômicos e de Mercado, Riscos Operacionais e de Gestão e Riscos Financeiros. A representação gráfica desses dados em um mapa comparativo (Figura 2) fornece uma visão da exposição ao risco de cada empreendimento, sendo um instrumento essencial para que os negócios de SbN avançem em sua jornada de maturidade e bancabilidade.

Mais do que apenas identificar vulnerabilidades, o grande valor do mapa de riscos reside na definição de mecanismos de mitigação para cada risco mapeado. Ao demonstrar o conhecimento profundo dos negócios em relação aos desafios a que estão expostos e o seu comprometimento formal em mitigá-los, o mapeamento dos riscos traz uma maior segurança ao investidor e auxilia na precificação do ativo. Essa transparência e proatividade são fundamentais para o capital institucional, pois transformam riscos latentes em cenários controláveis. A gestão ativa de riscos torna-se, assim, um componente estratégico que aumenta a credibilidade e a confiança em negócios inovadores em SbN, facilitando a tomada de decisão por financiadores e investidores.



Figura 3: Visão consolidada dos riscos mapeados para os 5 negócios

		Riscos ecológicos e territoriais	Riscos socioeconômicos	Riscos econômicos e de mercado	Riscos operacionais e de gestão	Riscos financeiros
		Probabilidade	Severidade	Probabilidade	Severidade	Probabilidade
CAAPORÃ	Probabilidade					
	Severidade					
CAMOCIM	Probabilidade					
	Severidade					
INOCAS	Probabilidade					
	Severidade					
RADIX	Probabilidade					
	Severidade					
S.OLEUM	Probabilidade					
	Severidade					

Fonte: elaborado pelos autores (2025)

Os mapas de riscos elaborados para cada negócio, bem como a metodologia utilizada e a definição de cada componente de mitigação dos riscos identificados, podem ser acessados nos blueprints individuais de Radix, Camocin, Caaporã, S.Oleum e Inocas.

Conclusões

A jornada do NIL junto aos 5 negócios trouxe aprendizados fundamentais para o entendimento a respeito das barreiras que ainda impedem que as Soluções Baseadas na Natureza sejam mais conhecidas e mais celebradas pelo seu potencial de resiliência e de contribuição às estratégias nacionais de mitigação ou de adaptação aos efeitos das mudanças climáticas.

Empreendedores em SbN lidam com problemas estruturais nos setores e nos territórios em que atuam e a partir dos quais criam soluções inovadoras. No entanto, esses empreendedores separam-se também com barreiras por vezes intransponíveis no acesso ao capital que buscam para implementar essas soluções.

Isso dá-se especialmente porque, frequentemente, as "lentes" sob as quais seus modelos de negócios são avaliados não compreendem a separação entre o que são as eventuais lacunas do modelo do negócio (solucionáveis no curto prazo) e o que são os problemas estruturais que precisam do enfrentamento comum e de longo prazo a partir de alianças entre o ecossistema financeiro e o ecossistema de SbN.

Dentre esses diversos aprendizados, destacamos aspectos que precisam ser observados:

A capacitação dos atores em mecanismos garantidores e *blended finance*

A combinação de capitais filantrópicos com instrumentos de dívida mostrou-se como um arranjo estratégico para destravar recursos financeiros para os negócios de SbN. No entanto, essa é uma prática ainda pouco explorada, em boa parte por conta do *mindset* do sistema financeiro e dos investidores, mais habituados a operar de forma tradicional em suas análises de risco e de investimento. Há uma enorme relevância em se desenvolver mais atores que possam pensar nos múltiplos mandatos entre instituições filantrópicas, bancos multilaterais, grupos empresariais e gestoras de recursos, a partir do entendimento do perfil e dos modelos de negócios de SbN.

A relevância do feedback para os empreendedores

Em uma jornada de captação, o feedback do investidor é fundamental para que o empreendedor compreenda as razões do seu insucesso naquele momento, de forma a

permitir que ele possa reestruturar a estratégia de captação ou, até mesmo, o seu projeto. Um ponto identificado pelo *Advisory* do NIL foi o de que, em muitos casos, o empreendedor fica sem respostas. Maior transparência sobre a percepção de risco por parte dos investidores e financiadores poderá acelerar ajustes de rota dos empreendedores e dinamizar o setor de SbN como um todo.

A importância de uma *facility* de preparação de projetos

Cada negócio tem uma curva de maturidade própria, fruto de um conjunto de fatores que dizem respeito a especificidades tais como: o segmento e local no qual atua, a visão do empreendedor e as capacidades técnicas da equipe, entre outras. No entanto, é possível observar que há uma mesma jornada que todos os negócios de SbN percorrem, que vai de uma base com capital próprio ou filantrópico até o topo da jornada.

Para acelerar e qualificar essa jornada, que chamamos de *investment readiness*, a criação de uma *facility* de preparação para os empreendedores se capacitarem em temas como níveis de governança, identificação de garantias, *compliance*, gestão de risco e profissionalização da gestão (entre outros) apresenta-se como uma contribuição estratégica para o desenvolvimento qualitativo e quantitativo de SbN.

A coalizão por modelo de negócio

Há uma interseção natural, porém nem sempre óbvia, entre modelos de negócios que operam soluções diferentes dentro de um mesmo setor, como, por exemplo, biocombustíveis ou arranjos agroflorestais. Trazer clareza sobre as oportunidades de cada modelo de negócio do ponto de vista setorial e identificar sinergias que possam produzir impactos positivos nas principais métricas de sucesso (ex: custos de implantação, produtividade, geração de renda, entre outros), beneficiará o crescimento do negócio e do setor de SbN.

Certificações de projetos de carbono e padronização de contratos de *off-take*

Assegurar a qualidade dos registros de certificações de projetos de carbono é um ponto importante para facilitar a tomada de decisão dos investidores de SbN. De forma igualmente relevante, é preciso propor a padronização de contratos de *off-take*, de forma a permitir uma maior transparência para os desenvolvedores sobre os principais requisitos que importam aos compradores. Nesse sentido, a análise de projetos públicos, como a da Verra, pode ajudar a balizar esse diálogo inicial entre compradores e desenvolvedores. Programas como o Pró Floresta também podem ser fortes aliados nesse debate.

Mapa de riscos e precificação

Por fim, ressaltamos a importância da continuidade dos esforços na educação do ecossistema financeiro e de SbN, nos aprendizados que o mapeamento de riscos territoriais e a consequente produção do Mapa de Riscos do negócio pode oferecer, tanto na precificação dos seus ativos e dos projetos, quanto na interlocução com potenciais investidores e parceiros.

Trata-se de um instrumento fundamental para equilibrar as diferentes visões desses atores, tanto por promover, para investidores, uma pragmática convergência de critérios de análise a partir de suas teses de investimento, quanto por demonstrar que o empreendedor está pronto para responder sobre os riscos e sobre as estratégias de mitigação.

Adicionalmente, o debate sobre o mapa de risco poderá ser ampliado com a introdução de novos produtos ao ecossistema de soluções baseadas na natureza, tais como seguros florestais. Produtos de seguro podem reduzir significativamente o risco das operações.

A natureza não é um cenário onde a vida acontece.

Ela é a própria vida acontecendo.

Ailton Krenak

A natureza está no centro da saúde e prosperidade do nosso planeta. No Nature Investment Lab, acreditamos que as soluções para os desafios globais como as mudanças climáticas, a perda de biodiversidade e a geração de renda residem em respostas inovadoras que nutram e protejam nossos ecossistemas naturais.

Soluções Baseadas na Natureza são um dos caminhos mais promissores e transformadores para responder a esses desafios. Cada um dos cinco negócios ao abrigo do NIL evoluiu ao longo do Programa de Advisory e demonstrou como é possível avançar nesse caminho, com lições que agora precisam ser expandidas para todo o ecossistema financeiro e de SbN.

É preciso caminhar juntos, viabilizando apoios, parcerias, sistemas e instrumentos financeiros inovadores com a mesma coragem e resiliência desses empreendedores que escolhem fazer da natureza a melhor aliada da sua prosperidade, do desenvolvimento de nossas sociedades e da saúde do nosso planeta.

