

VENDA DE CRÉDITOS DE CARBONO

Rede Amazônica de Promoção da Autonomia, Geração de Renda e Desenvolvimento de Novos Negócios Sustentáveis



2025

MANUAL 09

REDE AMAZÔNICA DE PRO- MOÇÃO DA AUTONOMIA, REDA E NOVOS NEGÓCIOS SUSTENTÁVEIS

Parte integrante do Projeto: Rede Amazônica de Promoção da Autonomia, Geração de Renda e Desenvolvimento de Novos Negócios Sustentáveis. Uma parceria SEBRAE e ECAM.

Um produto

Ecarn – Equipe de Conservação da Amazônia

Em parceria

Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

No contexto do projeto

Rede Amazônica de Promoção da Autonomia, Geração de Renda e Desenvolvimento de Novos Negócios Sustentáveis

Execução

ECAM

Coordenação Geral

Fábio Rodrigues – Equipe Ecarn

Pedro Cavalcante – SEBRAE

Elaboração do Conteúdo

Bruna Ferreira – Equipe Ecarn

Camilla Pinheiro – Equipe Ecarn

Gabriela Ferreira – Equipe Ecarn

Revisão e Apoio

Danielle Oliveira – Equipe Ecarn

Liara Abrão – Equipe Ecarn

Raphael Rabelo – Equipe Ecarn

Fotos

Danielle Oliveira – Equipe Ecarn

Outros integrantes da Equipe Ecarn

Design e Diagramação

Karina Gonsalves

João Victor Souza

Publicação

Novembro de 2025

© 2025. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick Lourenço de Lima

Diretora de Administração e Finanças

Margarete de Castro Coelho

Gerente da Unidade de Acesso a Mercados

Carlos Eduardo Elias de Andrade

Gerente Adjunto da Unidade de Acesso a Mercados

Ivan Tonet

Coordenação Diferenciação

para Mercados

Newman Costa

Serviços Ecolossistêmicos

Pedro Cavalcante

Desenvolvimento de Negócios Inovadores da Bioeconomia

Thyago Gatto

SUMÁRIO

6	APRESENTAÇÃO
8	TIPOS DE CRÉDITO
12	TIPOS DE MERCADO
17	TIPOS DE CANAIS DE VENDA
23	CRÉDITOS MAIS COMPETITIVOS
26	VENDA DOS CRÉDITOS
32	BIBLIOGRAFIA





APRESENTAÇÃO

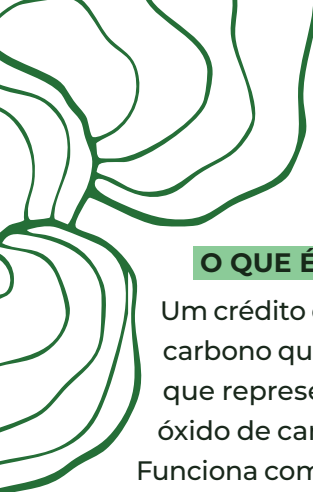
Este manual faz parte das ações da Rede Amazônica de Promoção da Autonomia, Geração de Renda e Desenvolvimento de Novos Negócios Sustentáveis, uma iniciativa apoiada pelo SEBRAE que busca fortalecer empreendimentos locais e promover atividades econômicas de baixo impacto ambiental.

O projeto está alinhado aos compromissos do Brasil com a agenda climática global (Agenda 2030), especialmente no contexto da COP 30, que será realizada em 2025 na cidade de Belém-PA. O fortalecimento das cadeias da sociobiodiversidade e a valorização dos serviços ecossistêmicos constituem estratégias centrais para promover inclusão produtiva, diversificação econômica e conservação ambiental.

O manual tem como propósito oferecer uma ferramenta prática para apoiar empreendedores, produtores, associações e comunidades na estruturação de projetos vinculados ao mercado climático, combinando conservação ambiental, geração de renda e valorização do território amazônico.

Nesse contexto, este relatório apresenta um **Manual para Venda de Créditos de Carbono**, cujo objetivo é o de apresentar os tipos de mercado de carbono existentes, os principais canais de comercialização e todo processo que envolve a venda desses créditos.





TIPOS DE CRÉDITO

O QUE É UM CRÉDITO DE CARBONO?

Um crédito de carbono corresponde a uma tonelada de dióxido de carbono que deixou de ser emitida na atmosfera. É um certificado que representa a redução ou a remoção de uma tonelada de dióxido de carbono (CO₂) ou de outros gases de efeito estufa (GEE).

Funciona como a unidade monetária do mercado de carbono, que é o espaço onde empresas que possuem um nível alto de emissão, mas pouca ou nenhuma possibilidade de redução podem comprar créditos de carbono de projetos sustentáveis para compensar suas emissões.

POR QUE O CRÉDITO DE CARBONO FOI CRIADO?

O conceito do crédito de carbono surgiu na década de 90 no contexto do **Protocolo de Kyoto**, e tem como **principal objetivo incentivar a redução dos gases GEE** no planeta pelos diferentes países e, assim, combater as mudanças climáticas. Nesse sentido, quanto mais uma nação conseguir reduzir suas emissões, mais créditos ela consegue gerar, podendo então comercializar os créditos excedentes com outros países que não tenham alcançado a sua meta de redução/remoção.

QUAIS ESTRATÉGIAS OS PAÍSES PODEM ADOTAR PARA CONSEGUIR CRÉDITOS DE CARBONO?

Diferentes estratégias podem ser adotadas, desde aquelas **soluções baseadas na natureza** – como reflorestamento, redução dos níveis de desmatamento, conservação, uso de práticas sustentáveis –, como as que **utilizam dos meios tecnológicos** – formas de captura de CO₂ e energias renováveis, por exemplo. Mesmo alguns países adotando tais medidas, muitos ainda não conseguem atingir suas metas, por isso, a **compra de créditos de carbono torna-se tão essencial**.

“

O crédito de carbono é a moeda utilizada no mercado de carbono:
1 crédito de carbono = 1 tonelada de dióxido de carbono.



EXISTEM DIFERENTES TIPOS DE CRÉDITOS DE CARBONO?

Os créditos de carbono podem ser gerados a partir de diferentes iniciativas que ajudam a **reduzir, evitar ou remover gases de efeito estufa (GEE)** da atmosfera. De forma geral, os créditos se dividem em três grandes grupos: os que evitam as emissões de GEE, os que removem carbono da atmosfera e os que, além dos benefícios ambientais, também geram impactos socioambientais.

1

CRÉDITOS DE REDUÇÃO OU QUE EVITAM EMISSÃO

Gerados em projetos que impedem que o carbono seja liberado no ar. É o caso de iniciativas que protegem florestas contra o desmatamento, melhoram a eficiência energética, substituem combustíveis poluentes por energia limpa ou capturam metano em aterros e fazendas. Esses projetos **não retiram o carbono que já está na atmosfera, mas evitam que novas emissões aconteçam** — o que é essencial para conter o avanço do aquecimento global.

2

CRÉDITOS DE REDUÇÃO OU QUE EVITAM EMISSÃO

Gerados por projetos que **retiram o CO₂ que já está na atmosfera e o armazenam por longos períodos**. Isso acontece, por exemplo, em projetos de reflorestamento, restauração florestal, agricultura regenerativa e sistemas agroflorestais, onde as plantas e o solo absorvem e estocam carbono naturalmente. Também podem vir de tecnologias inovadoras que fazem a captura direta de carbono do ar e o armazenam em locais seguros. São essenciais para reverter parte do dano já causado com as emissões.

3

CRÉDITOS DE CARBONO SOCIAL

Gerados por projetos que **unem benefícios ambientais e sociais**, assim além de reduzirem/evitarem emissões de GEE, eles fortalecem as comunidades locais, geram emprego e renda, promovem capacitação, valorizam as práticas e usos sustentáveis dos recursos naturais. Por gerarem impacto positivo direto nas populações e territórios, esses créditos costumam ter maior **valor de mercado** e são mais demandados por empresas que querem associar sustentabilidade e responsabilidade social.

QUAL(IS) TIPO(S) DE CRÉDITO(S) O PROJETO REDES IRÁ GERAR?

O projeto Redes terá como foco principal a criação de **créditos de carbono social** através do fortalecimento e da valorização das práticas sustentáveis dos **pequenos agricultores da Região Metropolitana de Santarém**, e mais especificamente, nos créditos de redução ou que evitam emissão, a partir de atividades que promovam a conservação das florestas já existentes nas propriedades dos produtores parceiros.





TIPOS DE MERCADO

O QUE É O MERCADO DE CARBONO?

O mercado de carbono é o **instrumento** criado para incentivar a redução/remoção das emissões do GEE e para incentivar e valorizar práticas sustentáveis. Dentro dele há dois tipos principais: o **mercado regulado** e o **mercado voluntário**. Embora funcionem de maneira diferente, possuem o mesmo objetivo de combater as mudanças climáticas e promover uma economia mais verde.

O QUE É O MERCADO REGULADO?

O mercado regulado de carbono, também conhecido como **mercado obrigatório**, é aquele criado por leis e políticas públicas. Nele as empresas são obrigadas a compensar parte das suas emissões para cumprir as metas nacionais ou internacionais. **O governo de cada país é o responsável por definir os limites máximos de emissão** – os chamados “cap and trade”. Assim, as empresas que emitem menos podem vender seus créditos excedentes para aqueles que ultrapassaram os limites. O mercado regulado é **mais controlado, com regras específicas e preços definidos** conforme as políticas de cada país.

O QUE É O MERCADO VOLUNTÁRIO?

No mercado voluntário, empresas, organizações e até pessoas físicas compram créditos de carbono **por iniciativa própria, sem obrigação legal**. Essa compra é feita para compensar suas emissões e demonstrar compromisso com a sustentabilidade. É um **mercado mais flexível**, onde o preço do crédito varia de acordo com o tipo de projeto, sua certificação e os benefícios gerados — ambientais, sociais e econômicos.

“

O **mercado voluntário** é movido pela vontade de contribuir com o meio ambiente e fortalecer projetos sustentáveis, enquanto o **mercado regulado** funciona como uma ferramenta de política pública, garantindo que grandes emissores reduzam suas emissões de forma obrigatória.



EM QUAL MERCADO O PROJETO REDES PARTICIPARÁ?

O projeto Redes participará do Mercado Voluntário de Carbono já que é um mercado mais acessível à participação de pequenos produtores e projetos comunitários. Esse mercado valoriza as iniciativas de reflorestamento, agricultura sustentável, conservação de áreas naturais e projetos de carbono social. Certificadoras como **Verra, Gold Standard e Rseed** são responsáveis por validar e garantir a credibilidade desses créditos.

QUAIS SÃO OS PRINCÍPIOS DO MERCADO VOLUNTÁRIO QUE OS PROJETOS DEVEM SEGUIR?

O **mercado voluntário de carbono** é sustentado por um conjunto de princípios que garantem **credibilidade, transparência e impacto real aos projetos e créditos gerados**. Ou seja, o respeito a esses princípios garante que os créditos vendidos realmente representam benefícios para o clima, o meio ambiente e as comunidades envolvidas. Dentre os diferentes princípios destacam-se:

- 📍 **Adicionalidade:** significa que a redução/remoção de emissões só é válida se **ela não acontecesse sem o projeto**. Isto é, o projeto precisa de fato gerar um benefício climático além do que já existiria naturalmente ou por obrigação legal.
- 📍 **Mensurabilidade:** exige que todas as reduções/remoções sejam **quantificadas com métodos científicos reconhecidos**, permitindo calcular com precisão quanto carbono foi evitado ou removido.
- 📍 **Verificabilidade:** garante que os resultados sejam **comprovados por auditorias** independentes. Evita erros e assegura que os créditos emitidos correspondam às ações reais e comprovadas.
- 📍 **Permanência:** assegura que o carbono e GEE removidos ou evitados **permaneçam fora da atmosfera por longos períodos**.

- 📍 **Rastreabilidade e Transparência:** permite o acompanhamento de todo ciclo do crédito, desde sua geração até sua venda, por meio de registros públicos e acessíveis. Evita a dupla contagem e aumenta a confiabilidade do comprador.

“ Além de gerar renda, o mercado voluntário fortalece a imagem dos projetos e amplia seu impacto positivo.





TIPOS DE CANAIS DE VENDA

1. COMO OS CRÉDITOS DE CARBONO PODEM SER VENDIDOS E COMPRADOS?

Os créditos de carbono podem ser comercializados por diferentes canais, dependendo do perfil do projeto, da escala e da estratégia de venda. Esses canais conectam quem **gera os créditos** (os proprietários dos projetos) a quem **deseja comprar para compensar emissões** (empresas, investidores ou pessoas físicas). Dentre os canais existentes destacam-se: a compra corporativa, a negociação direta e o uso de plataformas e marketplaces especializados (para maiores informações sobre esses canais, consultar o Relatório de Soluções Integradas para comercialização dos créditos de carbono).

2. COMO OCORRE A COMERCIALIZAÇÃO PELA COMPRA CORPORATIVA?

A compra corporativa é realizada por meio de **contratos de médio e longo prazo que asseguram receita contínua aos projetos e confiabilidade aos compradores**. Atualmente, existem diferentes formas de compra corporativa, de modo que as corporações podem escolher a melhor maneira de estruturar essa aquisição. Elas podem, por exemplo, optar por comprar créditos “direto no balcão” (a chamada compra spot); firmar contratos de longo prazo para a compra de créditos futuros; realizar o pré-pagamento (financiamento) de um projeto; ou ainda efetuar a compra por meio de intermediários, como fundos, bancos ou traders.

Quando a Compra Corporativa é bem estruturada ela permite maior previsibilidade financeira, escalabilidade (venda de maiores volumes a grandes empresas) e valorização dos projetos (gerando co-benefícios

e preços acima da média). Esse tipo de negociação garante ainda **fluxo financeiro contínuo, estabilidade de demanda** e pode incluir **apoio técnico ou financeiro** para o desenvolvimento do projeto.

3. COMO OCORRE A COMERCIALIZAÇÃO PELAS PLATAFORMAS E MARKETPLACES?

Essas estruturas são ambientes online que permitem conectar **vendedores** (projetos de carbono) e **compradores** (empresas, indivíduos ou fundos). De maneira ilustrativa, é como se elas funcionassem como uma “bolsa de valores” de carbono, facilitando as transações de créditos certificados.

Essas plataformas aumentam a **visibilidade**, facilitam **transações seguras e rápidas** e permitem que compradores comparem projetos com base em critérios como certificação, localização e benefícios sociais. Seu ambiente online é transparente e de fácil navegação, permitindo ampliar o **alcance dos créditos** – atingindo compradores nacionais e internacionais- e **favorecendo a liquidez** (facilidade com que um ativo pode ser convertido em dinheiro).

“ Representa um canal estratégico para **vendas em grande volume e de longo prazo**.



“ Esse canal democratiza o acesso ao mercado, permitindo que **projetos de diferentes tamanhos e regiões** disponibilizem seus créditos em ambientes online.



4. COMO OCORRE A COMERCIALIZAÇÃO PELAS NEGOCIAÇÕES DIRETAS?

A negociação direta acontece quando o **responsável pelo projeto de carbono vende créditos diretamente** a uma empresa ou investidor, **sem intermediários**. No contexto do mercado de ESG global, os compradores podem ser corporações com metas net zero, fundos de impacto climático, bancos especializados ou ONGs. Destaca-se como um canal de alto valor agregado, que transforma a compra de créditos de carbono em uma alavanca estratégica de ESG.

Esse mecanismo permite uma relação próxima entre o projeto e o comprador, possibilitando **personalizar acordos, negociar preços melhores e estabelecer parcerias de longo prazo**. Além de garantir **previsibilidade financeira**, esse formato valoriza os **cobenefícios sociais e ambientais**, reforçando a imagem de sustentabilidade das

5. HÁ AINDA OUTROS MEIOS DE COMERCIALIZAÇÃO DOS CRÉDITOS?

Além dessas principais formas de compra e venda, é possível citar ainda o (i) comércio por corretoras ou intermediários, que atuam como **pontes entre os produtores de créditos e os compradores, e a (ii) venda antecipada (pré-venda)**, que ocorre quando o comprador adquire créditos futuros para financiar o início ou a expansão das atividades.

“ O foco está nos **impactos e cobenefícios gerados**, mais do que na liquidez ou rapidez da transação – como ocorre nos marketplaces.



6. QUAL CANAL DE COMERCIALIZAÇÃO SERÁ EMPREGADO PELO PROJETO REDES?

Para o Projeto Redes a ECAM propõe uma solução integrada, baseada na diversificação de canais de comercialização, permitindo criar um ecossistema que vá além da venda pura de créditos, mas que permita beneficiar tanto os pequenos agricultores participantes do projeto quanto os compradores. Nesse sentido, a solução se baseia em uma diversificação de três canais de venda para garantir flexibilidade e escalabilidade, são eles:

Compra Corporativa: através de contratos corporativos de médio e longo prazo que oferecem previsibilidade financeira para os projetos e confiabilidade para empresas com metas de neutralidade climática.

Integração digital com plataformas e marketplaces: que amplia o alcance dos créditos a compradores nacionais e internacionais, aumentando a liquidez e a visibilidade.

Negociações diretas no mercado ESG global: apoiadas por indicadores de rastreabilidade e métricas de impacto socioambiental que fortalecem a credibilidade junto a fundos e corporações.



Para maiores informações sobre a proposta consultar o Relatório de Soluções Integradas para Comercialização dos Créditos de Carbono.

CRÉDITOS MAIS COMPETITIVOS

COMO SE DESTACAR NO MERCADO VOLUNTÁRIO?

Para se destacar no mercado voluntário, o projeto precisa oferecer créditos de carbono de alto padrão de qualidade, transparência e impacto socioambiental comprovado. Isso significa dizer que o crédito precisa **representar uma redução/remoção real de carbono**, precisa **ter todas suas informações divulgadas** de maneira clara e acessível e precisa ainda **gerar benefícios além da redução/remoção**, melhorando a vida das pessoas e protegendo os demais ecossistemas.

Dessa forma, a relevância de um crédito não está apenas no preço, mas na **credibilidade, rastreabilidade e nos benefícios adicionais** que ele representa.

COMO TORNAR MEUS CRÉDITOS MAIS COMPETITIVOS NO MERCADO?

O primeiro passo é **garantir certificação por padrões reconhecidos internacionalmente**, como Verra (VCS), Gold Standard ou Social Carbon. Esses selos confirmam que o projeto segue metodologias rigorosas e que as reduções de emissões são reais, mensuráveis e verificadas por auditorias independentes, fatores cruciais para gerar confiança e valorização no mercado (para saber mais sobre o processo de certificação consultar Manual 6 sobre o Processo de Certificação de um Projeto de Carbono).

Outro passo fundamental é a demonstração de **cobenefícios sociais, econômicos e ambientais** gerados pelos projetos nas comunidades, territórios e ecossistemas da região de implementação. **Investir em comunicação e marketing**, contando a história e o propósito do projeto bem como os indivíduos envolvidos ajuda a aumentar a conexão com os compradores, transformando o crédito para algo “além de um número”.

A **transparência nas informações** e o uso de plataformas de rastreabilidade fortalecem a confiança dos compradores, enquanto a **formação de parcerias estratégicas** - com certificadoras, fundos de investimento e programas corporativos – amplia o alcance comercial, fortalece a governança e aumenta a credibilidade internacional.

Por fim, é fundamental **estabelecer um planejamento e monitoramento de longo prazo**, para definir a execução de ações realmente alinhadas à realidade local e para garantir a permanência do carbono estocado por longo período.

POR QUE OS CRÉDITOS DE CARBONO SOCIAL COSTUMAM SER MAIS VALORIZADOS NO MERCADO?

Projetos que **geram cobenefícios**, isto é, que promovem geração de renda, melhoria da qualidade de vida das comunidades locais, conservação da biodiversidade e uso sustentável dos recursos naturais agregam valor à compensação de emissões. Isso acontece porque as

empresas não buscam apenas neutralizar suas emissões, mas também **associar suas marcas a causas de impacto positivo**.

Quando um crédito de carbono contribui para metas sociais e ambientais mais amplas — como os **Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)** —, ele passa a representar mais do que uma redução de CO₂, ele simboliza **responsabilidade, propósito e engajamento real com a sustentabilidade**. Nesse sentido, projetos de carbono social fortalecem a **reputação corporativa**, geram **valor de marca**, e ajudam as empresas a comunicar resultados tangíveis aos seus investidores e consumidores.

“Quanto maior o impacto socio-ambiental comprovado, **maior o interesse e o valor de mercado** dos créditos gerados.



OS CRÉDITOS GERADOS PELO PROJETO REDES APRESENTARÃO AS CARACTERÍSTICAS NECESSÁRIAS PARA SEREM COMPETITIVOS?

Como apresentado, o projeto Redes terá como foco principal o desenvolvimento de **créditos de carbono social** através do fortalecimento e da valorização das práticas sustentáveis dos **pequenos agricultores da Região Metropolitana de Santarém**. Além da geração desse tipo de crédito, o projeto atenderá todos os requisitos exigidos para aumentar o seu valor agregado como: credibilidade, transparência, adicionalidade, geração de cobenefícios socioambientais, alto padrão de qualidade, permanência e verificabilidade. A execução da proposta integrada para vendas permitirá também um maior alcance a compradores nacionais e internacionais pelo projeto.

VENDA DOS CRÉDITOS

COMO OS PREÇOS DOS CRÉDITOS DE CARBONO SÃO DEFINIDOS?

Os preços dos créditos de carbono são considerados complexos e voláteis, variando consideravelmente entre os diferentes mercados (regulado e voluntários) e ao longo do tempo. Os mercados e, consequentemente, os preços dos créditos, são influenciados por diferentes fatores, sendo os principais:

Qualidade do Projeto: quanto maior a qualidade de um projeto, isto é, quanto mais alinhado aos padrões internacionais exigidos, maior será o seu preço.

Soluções empregadas: projetos baseados em soluções tecnológicas produzem créditos mais caros do que aqueles baseados em soluções na natureza. Isso ocorre pelos custos de desenvolvimento, os riscos e o valor percebido pelos compradores.



Localização do Projeto: a depender do continente ou país que o projeto se encontre seu preço irá aumentar ou diminuir. Créditos gerados em países em desenvolvimento, por exemplo, são mais baratos que os créditos gerados por países europeus. Esses valores estão bastante atrelados aos custos de desenvolvimento, às regulações de cada país, dentre outros.

Tipos de verificação: embora todos os créditos precisem ser certificados para adentrarem no mercado voluntário, alguns créditos podem receber certificações extras para comprovar sua qualidade, o que eleva o seu valor.

Cobenefícios Socioambientais: compradores que buscam além da redução de emissões a geração de cobenefícios buscam por créditos de carbono social que são comumente de preços mais elevados que os demais.

QUAIS PASSOS DEVO SEGUIR PARA VENDER MEUS CRÉDITOS?

A venda dos créditos de carbono são uma das últimas fases do ciclo de um projeto, dessa maneira, se faz necessário antes seguir alguns



Planejar o projeto: definir a atividade de redução ou remoção de carbono, a área de implantação, o público-alvo e os impactos socioambientais a serem gerados.



Elaborar o PDD: definir o padrão internacionalmente reconhecido a ser seguida e documentar detalhadamente todas as informações dos projetos - localização, objetivos, linha de base de emissões, metodologias e cálculos de redução e/ou remoção e resultados esperados



Validar o Projeto proposto: avaliação do PDD por uma entidade validadora independente e credenciada pelo padrão escolhido. Em caso de aprovação, o projeto é registrado oficialmente em um banco de dados internacional e é elegível para gerar créditos.



Implementar o Projeto: fase de execução do projeto conforme as atividades planejadas e documentadas no PDD. Elaboração de relatórios de acompanhamento dos resultados da redução/remoção.



Verificar e Certificar: avaliação por entidade verificadora independente que analisa os relatórios e confirma se as reduções/remoções de fato aconteceram. Em caso de aprovação os créditos são certificados, isto é, recebem o certificado de que são confiáveis e auditáveis.



Registrar e Emitir os créditos: documento ou certificado emitido pelo registro público que vincula os créditos ao projeto e indica a quantidade disponível para venda. Cada crédito recebe um identificador único e é registrado oficialmente.



Preparar a documentação: para negociar os créditos no mercado é necessário ter em mãos os seus documentos: PDD, certificados, registro de créditos, documentos legais do projeto e da empresa e contrato de venda.



Escolher o canal de venda: o projeto deve escolher um ou mais canais de venda que atendam aos seus objetivos e características. Cada canal tem vantagens específicas, dependendo do volume, perfil do comprador e estratégia de comercialização.



Negociar e formalizar a venda: Definir preço, volume e condições contratuais. Contratos claros garantem segurança jurídica para ambas as partes e fortalecem a credibilidade do projeto no mercado.



Monitorar o projeto: mesmo após a venda, é importante continuar monitorando o projeto, garantindo que o carbono permaneça estocado e que os impactos sociais e ambientais sejam mantidos. Relatórios periódicos reforçam a confiança de compradores e parceiros.



BIBLIOGRAFIA

BANCO MUNDIAL. State and Trends of Carbon Pricing. Washington, DC: 2025. Disponível em: <https://www.worldbank.org/en/publication/state-and-trends-of-carbon-pricing>. Acesso em: outubro de 2025.

BRASIL. Lei nº 15.042 de 2024. Dispõe sobre a regulamentação do mercado de carbono no Brasil e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, 2024. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2024/lei/L15042.htm. Acesso em: outubro de 2025.

BRVCM. Iniciativa Brasileira para o Mercado Voluntário de Carbono. [S. l.]: IBMVC, [s. d.]. Disponível em: <https://www.brvcn.org/>. Acesso em: outubro de 2025.

CREDCARBO.. Como vender créditos de carbono. Assessoria em Créditos de Carbono. Disponível em: <https://credcarbo.com/carbono/como-vender-creditos-de-carbono/>. Acesso em: outubro de 2025

ECAM. Equipe de Conservação da Amazônia. Solução Integrada para a Comercialização de Créditos de Carbono. Brasília. 2025.

FGV. Fundação Getulio Vargas. Escola de Economia de São Paulo. Relatório – Laboratório de Bioeconomia 04/ AP5: O avanço do mercado voluntário de carbono. São Paulo: EESP-FGV, fev. 2023. Disponível em: https://agro.fgv.br/sites/default/files/2023-02/eesp_relatorio_lab_bioeconomia_04_ap5.pdf

GOLD STANDARD. The Gold Standard Foundation. Marketplace, Disponível em: <https://www.goldstandard.org/>. Acesso em: outubro de 2025.

MAIA, S. F.; SOUSA, E. F. M.; VALENTINI, M. P. A dinâmica dos instrumentos de precificação de carbono: uma análise para o mercado cap-and-trade. Anais da 61º Congresso da Sober. Brasília: DF, 2023. Sítio: <https://repositorio.ufpb.br/jspui/bitstream/123456789/19587/1/EFMS26022021.pdf>. Acesso em: outubro de 2025.

McKinsey & Company. Mercado voluntário de carbono tem potencial gigantesco no Brasil. São Paulo: McKinsey & Company Brasil, 14 set. 2022. Disponível em: <https://www.mckinsey.com.br/our-insights/all-insights/mercado-voluntario-de-carbono-tem-potencial-gigantesco-no-brasil>. Acesso em: outubro de 2025.

RESEED. Plataforma e Registros. Disponível em: <https://reseed.farm/>. Acesso em: outubro de 2025.

SOCIALCARBON. Social Carbon Standard. Tipos de metodologias. Disponível em: <https://www.socialcarbon.org/>. Acesso em: outubro de 2025.

SYLVERA. Tendências de preços de compensação de carbono: o que os compradores devem orçar para 2025. Disponível em: <https://www.sylvera.com/pt-br/blog/carbon-offset-price>. Acesso em: outubro de 2025.



Este é um dos dez manuais que compõem a coletânea.
Para explorar os outros volumes, acesse o QR Code abaixo.

[ECAM.ORG.BR/MANUAIS](https://ecam.org.br/manuais)



