

MANUAL OPERACIONAL SEBRAE PARA IMPLEMENTAÇÃO DA ESTRATÉGIA DE BIOECONOMIA E SOCIOBIODIVERSIDADE

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



2025

MANUAL 10

MANUAL OPERACIONAL SEBRAE PARA IMPLEMENTAÇÃO DA ESTRATÉGIA DE BIOECONOMIA E SOCIOBIODIVERSIDADE

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

- 7** APRESENTAÇÃO
- 9** ESTRUTURAS DE IMPLEMENTAÇÃO
- 17** DIAGNÓSTICO TERRITORIAL E INTELIGÊNCIA CONTEXTUAL
- 22** TIPOLOGIA DE MATURIDADE DOS NEGÓCIOS - VALIDAR COM ENTREVISTAS COM ASSOBIOS
- 26** MONITORAMENTO DE DESEMPENHO E EVOLUÇÃO DA MATURIDADE
- 28** PRIORIZAÇÃO DE ABORDAGENS PARA A BIOECONOMIA
- 30** AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DO PRODUTO OU SERVIÇO
- 31** ESTABELECIMENTO DE LINHA DE BASE
- 33** MAPEAMENTO DE ATRIBUTOS DE VALOR E CONSTRUÇÃO DE PROPOSTAS DE VALOR
- 36** TRADUÇÃO DOS ATRIBUTOS EM PROPOSTA DE VALOR
- 40** ANÁLISE DE CENÁRIOS SOCIOAMBIENTAIS E ECONÔMICOS.
- 42** ARTICULAÇÃO LOCAL E ENVOLVIMENTO COMUNITÁRIO - A CONSULTA PRÉVIA, LIVRE E INFORMADA (CPLI)
- 44** SALVAGUARDAS E GESTÃO DE RISCOS
- 46** DIRETRIZES TRANSVERSAIS
- 47** RECOMENDAÇÕES FINAIS





O Sebrae atua como agente estratégico da bioeconomia brasileira, fortalecendo pequenos negócios e comunidades que utilizam, de forma sustentável, os recursos da sociobiodiversidade. Seu papel é articular inovação, saberes tradicionais e conservação ambiental, promovendo inclusão produtiva, geração de renda e desenvolvimento territorial. Por meio de capacitação, acesso a mercados e apoio à inovação, o Sebrae contribui para consolidar uma bioeconomia regenerativa, competitiva e socialmente justa.

Este manual tem o objetivo de orientar a atuação do Sebrae Nacional e das suas Unidades Estaduais na execução prática da estratégia de bioeconomia baseada na sociobiodiversidade, visando transformar pequenos negócios em protagonistas da conservação ambiental, da regeneração dos ecossistemas e da geração de renda nos biomas brasileiros, valorizando os saberes e culturas locais.

O documento detalha diretrizes, metodologias e instrumentos para que as equipes do Sebrae atuem de forma integrada e alinhada aos objetivos de desenvolvimento sustentável, de modo a impulsionar um ecossistema empreendedor que potencialize o desenvolvimento de negócios sustentáveis e que promova a inclusão socioeconômica nas regiões dos biomas.

APRESENTAÇÃO



ESTRUTURAS DE IMPLEMENTAÇÃO

A atuação do Sebrae na Estratégia de Bioeconomia e Sociobiodiversidade deve considerar a diversidade de perfis de empreendedores existentes nos territórios brasileiros. Não há uma única forma de fazer bioeconomia — cada realidade territorial demanda soluções específicas e estratégias adaptadas. Assim, o Sebrae deve direcionar suas ações considerando três segmentos principais de negócios, cada um com diretrizes específicas de apoio, instrumentos e indicadores. Os três tipos de negócios são:

NEGÓCIOS DE INOVAÇÃO

Startups e empreendimentos tecnológicos voltados a soluções sustentáveis (biotecnologia, bioinsumos, rastreabilidade, plataformas digitais etc.).

Alta base tecnológica

Médio vínculo territorial

Alto potencial de escala

NEGÓCIOS URBANOS CONECTADOS À BIOECONOMIA

Atividades de base territorial (extrativismo, agricultura familiar, turismo de base comunitária, artesanato, gastronomia, cosméticos naturais).

Baixo a médio base tecnológica

Alto vínculo territorial

Baixo a médio potencial de escala

NEGÓCIOS TRADICIONAIS DE BASE TERRITORIAL

Empreendimentos localizados em áreas urbanas que utilizam insumos da sociobiodiversidade e valorizam a floresta e as culturas locais em seus produtos e serviços.

Baixo a alto base tecnológica

Baixo a médio vínculo territorial

Médio a alto potencial de escala

Essa divisão em grupos permite adaptar o apoio do Sebrae à realidade e à maturidade de cada perfil empreendedor, oferecendo um serviço mais especializado e convergente.

Vamos agora entender melhor cada um desses tipos de negócios!

NEGÓCIOS DE INOVAÇÃO - STARTUPS E EMPREENDIMENTOS DO INOVA BIOMAS

QUEM SÃO:

- ♦ Startups e negócios inovadores que utilizam tecnologia de ponta para desenvolver soluções sustentáveis baseadas na biodiversidade dos biomas brasileiros.

ATUAÇÃO:

- ♦ Em diversos setores da bioeconomia, incluindo a produção de bioprodutos, bioinsumos, cosméticos naturais, sistemas de rastreabilidade, plataformas digitais, sensores ambientais, tecnologia blockchain, entre outros

OBJETIVOS:

- ♦ Escalar soluções sustentáveis com alto valor agregado.
- ♦ Integrar ciência, tecnologia e saberes tradicionais.
- ♦ Atrair investimentos de impacto e ampliar presença em mercados globais.

AÇÕES DO SEBRAE:

- ♦ Editais de inovação (Inova Biomas, OKA Hub, INTAP)
- ♦ Incubação, aceleração e mentorias especializadas
- ♦ Conexão com hubs, universidades e fundos de investimentos, para facilitar o acesso a recursos
- ♦ Apoio à propriedade intelectual e certificações tecnológicas.



Uso intensivo em tecnologia



Integração de saberes



Alto potencial de escala



NEGÓCIOS TRADICIONAIS DE BASE TERRITORIAL

QUEM SÃO:

- ♦ Reúnem empreendimentos cujas raízes estão intimamente ligadas ao território, à sociobiodiversidade e ao protagonismo comunitário.
- ♦ Incluem-se atividades como o extrativismo sustentável, a agricultura familiar, o turismo de base comunitária, o artesanato, a produção de madeira e móveis, a gastronomia regional, a fabricação de cosméticos naturais, a extração de óleos vegetais, entre outros.

ATUAÇÃO:

- ♦ Com produtos florestais não madeireiros (castanha, açaí, óleos), artesanato, biojóias, gastronomia local, turismo de experiência, agricultura regenerativa.

OBJETIVOS:

- ♦ Valorizar saberes ancestrais e modos de vida tradicionais.
- ♦ Promover inclusão produtiva e conservação ambiental.
- ♦ Fortalecer cadeias produtivas locais e identidade territorial.

AÇÕES DO SEBRAE:

- Formação de cooperativas e associações.
- Certificações (orgânico, IG, comércio justo).
- Apoio à formalização e acesso a crédito.
- Capacitação em gestão, boas práticas e comercialização



Sociobiodiversidade



Diversidade de produtos



Valorização do território



Senso de comunidade

NEGÓCIOS URBANOS CONECTADOS À BIOECONOMIA

QUEM SÃO:

- ◇ Negócios localizados em áreas urbanas que utilizam insumos da sociobiodiversidade ou promovem sua valorização.
- ◇ Conectam a floresta e os biomas ao mercado urbano e consumidor final, promovendo uma “ponte” entre campo e cidade.

ATUAÇÃO:

- ◇ Restaurantes com ingredientes da floresta, lojas de cosméticos naturais, hospedarias temáticas, design com identidade amazônica.

OBJETIVOS:

- ◇ Conectar floresta e cidade por meio de cadeias de valor éticas e sustentáveis.
- ◇ Ampliar o mercado consumidor da bioeconomia.
- ◇ Estimular inovação urbana com base em ativos da biodiversidade.

AÇÕES DO SEBRAE:

- ◇ Apoio à criação de marcas com identidade territorial.
- ◇ Inserção em marketplaces e plataformas digitais.
- ◇ Campanhas de marketing e storytelling.
- ◇ Parcerias com redes de distribuição e turismo sustentável.



Conectar floresta e cidade



Ampliar mercado consumidor



Estimular inovações urbanas



DIAGNÓSTICO TERRITORIAL E INTELIGÊNCIA CONTEXTUAL

O diagnóstico territorial é o ponto de partida da Estratégia de Bioeconomia e Sociobiodiversidade. Ele tem como principal objetivo compreender a realidade dos territórios, identificando potencialidades, desafios e oportunidades que orientem a atuação do Sebrae de forma contextualizada e efetiva.

Mais do que um levantamento técnico, o diagnóstico é um processo estratégico e participativo. Ele permite reconhecer quem são os atores locais, quais são as cadeias produtivas existentes, os recursos naturais disponíveis e as dinâmicas sociais e econômicas que influenciam o desenvolvimento da bioeconomia em cada região.

Para potencializar o papel do Sebrae na bioeconomia e promover a lucratividade dos pequenos negócios, a priorização territorial deve estar orientada a critérios que ampliem o acesso a mercados e aumentem a competitividade, sempre assegurando a manutenção da floresta em pé.

O diagnóstico é, portanto, feito a partir de um processo que combina diferentes ferramentas e estratégias como:

GEORREFERENCIAMENTO DE EMPREENDIMENTOS, COMUNIDADES E CADEIAS PRODUTIVAS DA SOCIOBIODIVERSIDADE: a identificação geográfica precisa, possibilita reconhecer os recursos disponíveis, as áreas de influência e as conexões entre os atores locais, promovendo uma gestão integrada e eficiente dos territórios e auxiliando na tomada de decisão.

INTEGRAÇÃO DE CAMADAS DE DADOS AMBIENTAIS, SOCIAIS, ECONÔMICOS E CULTURAIS: essas camadas de dados devem ser integradas em um sistema geoespacial que permite uma leitura completa dos territórios. Essa abordagem multidimensional oferece uma visão abrangente, permitindo identificar demandas, oportunidades e riscos de forma mais assertiva, essencial para a construção de propostas e apresentação de soluções alinhadas à realidade local e ao potencial dos empreendedores da bioeconomia.

PRIORIZAÇÃO DE TERRITÓRIOS COM BASE EM POTENCIAL PRODUTIVO, VULNERABILIDADE SOCIAL E CONECTIVIDADE LOGÍSTICA: isto é, deve-se considerar as vocações e capacidades locais; priorizar áreas com maior facilidade de acesso a mercados e rotas de escoamento, garantindo assim a eficiência e sustentabilidade das cadeias produtivas; além de considerar áreas em que ocorrerá maior inclusão produtiva e a maior geração de impactos socioeconômicos positivos.

AValiação PROSPECTIVA: permite antecipar os possíveis riscos e efeitos potenciais das estratégias de valorização antes de sua implementação, permitindo um planejamento mais robusto e a mitigação de riscos. O objetivo é transformar o diagnóstico de uma fotografia estática em um mapa dinâmico de futuros possíveis. A equipe do Sebrae, em conjunto com os atores locais, deve responder à seguinte pergunta: “Se implementarmos esta estratégia de valorização, quais são os resultados, consequências e impactos que podemos esperar nos âmbitos econômico, social e ambiental?”

ANÁLISE DE CENÁRIOS FUTUROS: para cada território, a equipe deve facilitar workshops com a comunidade para construir e debater pelo menos dois cenários para a estratégia de valorização. A análise deve considerar os prós e contras

de cada cenário.

Além disso, deve-se fazer também o mapeamento de efeitos potenciais em três níveis para organizar a discussão e a coleta de dados (Outputs, Outcomes, Impacts).

- **Outputs (Resultados Diretos):** O que esperamos que aconteça imediatamente?
- **Outcomes (Consequências):** Quais as consequências diretas para os participantes?
- **Impacts (Impactos de Longo Prazo):** Como a iniciativa afetará o território e a comunidade em geral?

RELATÓRIO DE AVALIAÇÃO PROSPECTIVA: a conclusão das etapas de Avaliação Prospectiva e da Análise de Cenários é o Relatório de Avaliação Prospectiva, que servirá como um guia estratégico para a tomada de decisão, alinhando as expectativas de todos os envolvidos e fundamentando a escolha do caminho a ser seguido.

IMPORTANTE

É importante destacar que a Avaliação Prospectiva e a Construção de Cenários Alternativos não são apenas uma ferramenta de planejamento de mercado; são, também, a materialização do princípio da Consulta Prévia, Livre e Informada (CPLI).

Isto é, elas garantem que as escolhas sobre o futuro do território sejam feitas com as comunidades, e não apenas para elas.

COMPREENSÃO APROFUNDADA DO SISTEMA DE VALORIZAÇÃO (SYSTEM UNDERSTANDING): antes de iniciar uma estratégia de intervenção ou o apoio a um grupo de produtores ou a uma cadeia de valor da socio-biodiversidade, a equipe do Sebrae deve realizar uma análise interna e externa para compreender o “sistema” em sua totalidade. Isso inclui a história do produto/serviço, as práticas tradicionais, a estrutura de governança existente (formal e informal), os atores-chave (produtores, extrativistas, processadores, comerciantes, consumidores, órgãos de fiscalização etc.), e as dinâmicas de mercado com o apoio de um “mapa de atores” e uma “análise da cadeia de valor. Essa compreensão integrada do sistema permite ao Sebrae identificar lacunas, oportunidades e pontos de alavancagem para a sustentabilidade. Evita a imposição de soluções genéricas e promove intervenções mais eficazes e culturalmente sensíveis.

PREPARAÇÃO INTERNA DA(S) EQUIPE(S) E ALINHAMENTO DE EXPECTATIVAS: a efetividade das ações em bioeconomia depende de um Sebrae articulado e capacitado. É essencial que todas as unidades envolvidas compartilhem um entendimento comum sobre sustentabilidade, objetivos, indicadores e papéis, garantindo coerência e integração na execução das estratégias. É preciso também uma atuação transversal, com a área internacional, promovendo a conexão global da bioeconomia brasileira, e com a área de comunicação, dando visibilidade às iniciativas.



TIPOLOGIA DE MATURIDADE DOS NEGÓCIOS – VALIDAR COM ENTREVISTAS COM ASSOBIO

A compreensão do estágio de maturidade dos negócios da bioeconomia é essencial para direcionar ações de apoio, identificar gargalos e potencializar o acesso ao mercado. Seguindo uma abordagem clara e operacional, é possível estruturar a maturidade em três diferentes níveis, cada qual com características e necessidades específicas. São eles:

NÍVEL DE MATURIDADE	CARACTERÍSTICAS-CHAVE	PRIORIDADE DE APOIO
Emergente	Informalidade, prototipagem, liderança individual	Capacitação básica, formalização, branding
Em consolidação	Estruturação, padronização, acesso regional	Infraestrutura, certificação, marketing
Estruturado	Escala, inovação, integração a grandes mercados	Expansão, internacionalização, financiamento

A seguir, são descritas as principais características de cada tipo de negócio com esses diferentes tipos de maturidade e ainda as maneiras como o Sebrae pode atuar em conjunto com esses empreendedores/produtores:

NEGÓCIOS INICIAIS (EMERGENTES)

Características

- Atuação informal ou em processo de formalização.
- Dependência de lideranças individuais ou familiares.
- Produtos ainda em fase de prototipagem ou limitada diferenciação.
- Baixa integração a cadeias produtivas estruturadas.

Necessidades/soluções

- Capacitações em gestão, boas práticas produtivas e regularização.
- Apoio para definição do portfólio e introdução aos primeiros mercados.
- Orientação sobre certificações básicas e registro de marca.

NEGÓCIOS EM CONSOLIDAÇÃO

Características

- Estrutura organizacional mais definida (associações, cooperativas, MEIs).
- Presença crescente em feiras, mercados locais e regionais.
- Produtos com identidade territorial, maior padronização e escala.
- Desenvolvimento de narrativas e estratégias de diferenciação inicial.

Necessidades/soluções

- Investimentos em qualificação, equipamentos e infraestrutura.
- Fortalecimento das estratégias de acesso ao mercado e canais de comercialização.

- Suporte para obtenção de certificações de origem, sustentabilidade ou comércio justo.

NEGÓCIOS ESTRUTURADOS (MADUROS)

Características

- Inserção consolidada em cadeias produtivas regionais, nacionais ou internacionais.
- Portfólio diversificado, integração de inovação (processo ou produto) e agregação de valor.
- Capacidade de negociação direta com compradores e parcerias estratégicas.
- Produtos reconhecidos pelo mercado, por certificações, selos ou premiações.

Necessidades/soluções

- Apoio para expansão de mercados e desenvolvimento de novos produtos.
- Estratégias de marketing avançadas, fortalecimento de marca e proteção intelectual.
- Acesso a fontes de financiamento e internacionalização.

MONITORAMENTO DE DESEMPENHO E EVOLUÇÃO DA MATURIDADE

A transição de um negócio entre os estágios de maturidade (Emergente, Em Consolidação, Maduro) não deve ser uma avaliação subjetiva, mas sim baseada em um processo contínuo de monitoramento de desempenho. Este processo, conhecido como Avaliação Retrospectiva, permite medir os efeitos reais das ações de apoio do Sebrae e ajustar as estratégias para garantir que os objetivos sejam alcançados.

Para cada estágio de maturidade, o Sebrae definirá, junto ao empreendedor, um Painel de Indicadores de Desempenho que servirá como referência para avaliar a evolução do negócio.

AS DIRETRIZES OPERACIONAIS SUGERIDAS NESTA ETAPA SÃO:

DEFINIÇÃO DO PAINEL DE INDICADORES: no início do acompanhamento, a equipe do Sebrae deve construir o Painel de Indicadores utilizando a metodologia de três níveis (Outputs, Outcomes, Impacts).

ACOMPANHAMENTO DOS INDICADORES: deve ocorrer em ciclos (ex: anuais).

FINAL DE CADA CICLO: a equipe do Sebrae e os empreendedores se reúnem para: analisar os resultados do painel, identificar os sucessos e os gargalos, ajustar as estratégias de apoio para o próximo ciclo e reavaliar se o negócio está pronto para ser classificado no próximo nível de maturidade.



PRIORIZAÇÃO DE ABORDAGENS PARA A BIOECONOMIA

Após a fase de Preparação, a equipe do Sebrae, em conjunto com os stakeholders, deve focar na priorização dos temas de sustentabilidade mais relevantes para o produto/serviço e para o território. Esta etapa é fundamental para refinar a proposta de valor dos negócios e para estabelecer indicadores de maturidade que reflitam o compromisso com a sustentabilidade de forma estratégica.

As Ações Operacionais sugeridas nessa etapa são:

Análise Qualitativa e Quantitativa: avaliar a frequência com que cada tema foi mencionado, a intensidade do interesse demonstrado pelos stakeholders e a relevância percebida para o produto/território.

Critérios de Seleção: utilizar critérios como: Relevância, Capacidade de Impacto, Viabilidade de Implementação, Percepção de Valor pelo Mercado, dentre outros.



AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DO PRODUTO OU SERVIÇO

Após a priorização dos produtos ou serviços, a equipe do Sebrae deve proceder à Avaliação do Desempenho do negócio ou sistema de valorização em relação a esses produtos ou serviços. Esta fase é crucial para operacionalizar o monitoramento da evolução da maturidade dos negócios, transformando-o em um processo baseado em evidências e focado em resultados.

ESTABELECIMENTO DE LINHA DE BASE

Uma vez selecionados os indicadores, é fundamental estabelecer a linha de base (baseline) e desenvolver um plano de monitoramento. A linha de base representa o ponto de partida, o estado inicial do negócio ou sistema em relação aos indicadores de sustentabilidade, antes da implementação das ações de apoio do Sebrae.

A linha de base é essencial para medir o progresso ao longo do tempo e para demonstrar o impacto das intervenções. Um plano de monitoramento bem estruturado garante a consistência e a confiabilidade dos dados, permitindo uma avaliação precisa do desempenho em sustentabilidade e a tomada de decisões informadas.

As Ações Operacionais sugeridas nessa etapa são:

Coleta de Dados Iniciais: realizar a coleta de dados para todos os indicadores selecionados, registrando o estado atual do sistema. Esta coleta deve ser feita de forma sistemática e confiável.

Desenvolvimento do Plano de Monitoramento: elaborar um plano detalhado que defina frequência de coleta, responsabilidades, fontes de informação e metodologias de cálculo.



MAPEAMENTO DE ATRIBUTOS DE VALOR E CONSTRUÇÃO DE PROPOSTAS DE VALOR

A valorização dos produtos e serviços da bioeconomia depende da identificação clara dos atributos que os tornam únicos, e da comunicação estratégica desses atributos como propostas de valor que conectam os empreendimentos aos mercados e aos consumidores. Com esses atributos bem definidos, a construção das propostas de valor deve destacar o que torna cada produto singular, alinhando seus atributos às expectativas e necessidades dos mercados-alvo e consumidores.

Dessa forma, a valorização dos produtos e serviços da bioeconomia nos pequenos negócios dos biomas brasileiros resulta da integração entre o reconhecimento dos atributos de valor e a construção de propostas que os traduzam em conexões reais com os mercados, promovendo inovação, sustentabilidade e inclusão econômica regional.

ATRIBUTO	DESCRIÇÃO	EXEMPLO DE APLICAÇÕES
Indicação Geográfica (IG)	Certificação que vincula o produto ao território e à cultura local	Café, cacau, castanha, farinha, biojoias
Origem na Biodiversidade	Uso sustentável de recursos naturais nativos	Cosméticos, alimentos funcionais, bioinsumos
Técnicas Tradicionais	Saberes ancestrais e práticas culturais	Turismo de vivência, artesanato, fitoterápicos
Inovação Tecnológica	Aplicação de ciência e tecnologia com impacto socioambiental	Startups, rastreabilidade, blockchain, sensores
Certificações Socioambientais	Selo orgânico, comércio justo, carbono social	Produtos com valor agregado e acesso a mercados diferenciados
Sustentabilidade Regenerativa	Práticas que restauram ecossistemas e fortalecem comunidades	Agricultura regenerativa, SAFs, restauração florestal
Identidade Cultural	Expressão dos modos de vida e da diversidade sociocultural	Gastronomia local, design com propósito, narrativas de origem
Serviços Ecossistêmicos	Conservação da água, solo, biodiversidade e carbono	PSA, créditos de carbono, turismo ecológico
Impacto Social Positivo	Inclusão produtiva, equidade de gênero, protagonismo juvenil	Projetos comunitários, cooperativas, redes de sementes



TRADUÇÃO DOS ATRIBUTOS EM PROPOSTA DE VALOR

Cada atributo pode ser traduzido em uma proposta de valor que conecta o produto ou serviço ao consumidor, ao investidor e ao território. Essa proposta deve ser estruturada em três dimensões: funcional, emocional e simbólica.

DIMENSÃO	DESCRIÇÃO	EXEMPLO
Funcional	Benefício prático e objetivo do produto	Cosmético natural que hidrata e não agride a pele
Emocional	Sentimento gerado no consumidor	Sensação de conexão com a floresta e com povos tradicionais
Simbólico	Valor cultural, ético ou ambiental	Apoio à conservação da Amazônia e à justiça social

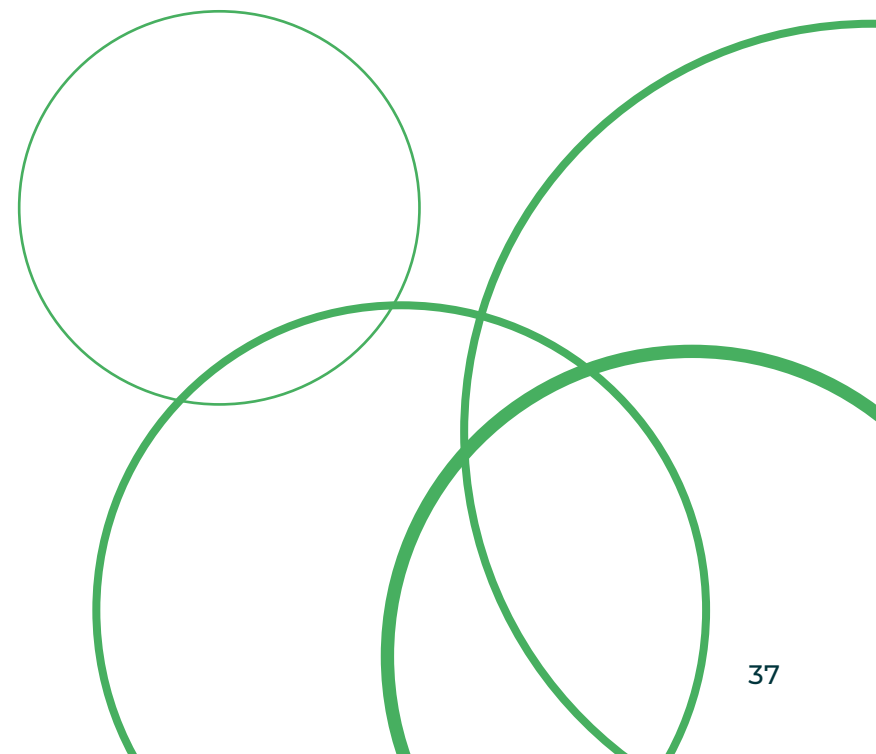
Essa abordagem fortalece a conexão entre biodiversidade, cultura e mercado, transformando produtos da sociobiodiversidade em soluções desejadas, valorizadas e rentáveis, que sustentam os territórios e os modos de vida.

A proposta de valor bem construída permite que o produto ou serviço:

- Acesse mercados diferenciados (orgânicos, éticos, de impacto).
- Tenha maior margem de valor agregado (preço premium).
- Receba incentivos e financiamentos (PSA, fundos climáticos,

editais).

- Fortaleça cadeias produtivas locais, gerando renda e autonomia.
- Evite a conversão de floresta em atividades predatórias, ao tornar a floresta em pé mais lucrativa que derrubada.





ANÁLISE DE CENÁRIOS SOCIOAMBIENTAIS E ECONÔMICOS.

A análise de cenários socioambientais e econômicos é um processo estratégico que avalia as condições atuais e as possíveis evoluções dos territórios, orientando o planejamento e a tomada de decisão em bioeconomia e sociobiodiversidade. Essa análise integra informações e perspectivas dos aspectos sociais, ambientais e econômicos considerando os desafios e oportunidades presentes e futuros no contexto local e regional.

O processo envolve três etapas principais:

1. IDENTIFICAÇÃO DE FATORES CRÍTICOS E TENDÊNCIAS:

- Analisar tendências e fatores de impacto, como mudanças climáticas, transformações regulatórias, evolução do mercado consumidor e inovação tecnológica.
- Avaliar riscos sociais, ambientais e econômicos que possam afetar a viabilidade dos negócios e a sustentabilidade das cadeias produtivas.

2. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS POSSÍVEIS:

- Elaborar cenários para diferentes horizontes temporais, incluindo o cenário base (mais provável), otimista (com melhores condições) e pessimista (com maiores restrições).
- Considerar variáveis-chave como demanda de mercado, acesso a políticas públicas, disponibilidade de recursos naturais, além da evolução social e organizacional das comunidades envolvidas.

3. DEFINIÇÃO DE ORIENTAÇÕES PARA PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO:

- Utilizar os cenários construídos para definir prioridades e identificar oportunidades de estratégias e para preparar respostas a possíveis desafios e oportunidades.
- Estabelecer indicadores objetivos para monitorar a evolução dos cenários, permitindo ajustes nas estratégias operacionais ao longo do tempo.

Essa análise garante uma visão antecipatória e adaptativa, fortalecendo a sustentabilidade e a resiliência das cadeias produtivas da bioeconomia.



ARTICULAÇÃO LOCAL E ENVOLVIMENTO COMUNITÁRIO - A CONSULTA PRÉVIA, LIVRE E INFORMADA (CPLI)

A efetiva implementação de projetos de bioeconomia em territórios habitados por povos e comunidades tradicionais exige uma articulação local robusta, alicerçada no direito à Consulta Prévia, Livre e Informada (CPLI), conforme estabelecido pela Convenção nº 169 da OIT. Este direito fundamental deve guiar todas as interações e decisões operacionais, assegurando que as comunidades afetadas tenham voz ativa e poder de consentimento e participação ativa nas decisões que impactam seus modos de vida.

A CPLI deve ser entendida como um processo contínuo, dinâmico e flexível que se estende por todas as fases do projeto. Ele deve ser ajustado às especificidades, tempos e formas de organização de cada comunidade. Sua adoção fortalece a legitimidade social dos projetos, reduz riscos de conflito e amplia a adesão e o protagonismo local.



SALVAGUARDAS E GESTÃO DE RISCOS

A sustentabilidade das ações de bioeconomia e sociobiodiversidade depende da adoção rigorosa de salvaguardas e de uma gestão proativa de riscos, que assegurem o equilíbrio entre os objetivos econômicos, sociais e ambientais. O Sebrae deve atuar de forma preventiva, garantindo conformidade legal, participação social e transparência em todas as etapas dos projetos.

SALVAGUARDAS AMBIENTAIS: asseguram o cumprimento da legislação, a prevenção de impactos sobre a biodiversidade e incentivam práticas regenerativas, como manejo sustentável e restauração de áreas degradadas.

SALVAGUARDAS SOCIAIS: promovem equidade, inclusão e repartição justa de benefícios, fortalecendo comunidades tradicionais.

Salvaguardas trabalhistas garantem condições dignas, combatendo o trabalho precário e estimulando a formalização e a segurança ocupacional.

ANÁLISE E GESTÃO DE RISCOS: deve ser contínua, prevendo aspectos operacionais, climáticos, regulatórios e reputacionais, com planos de mitigação e contingência revisados periodicamente.

ANÁLISE DE TRADE-OFFS E EFEITOS NÃO INTENCIONAIS: uma gestão de riscos proativa deve ir além da identificação de ameaças externas. É mandatório analisar os trade-offs e os efeitos não intencionais que podem surgir do próprio sucesso da iniciativa. Um trade-off ocorre quando o avanço em um objetivo (ex: econômico) gera um recuo em outro (ex: ambiental ou social).

COMUNICAÇÃO E A TRANSPARÊNCIA: reforçam a credibilidade das ações, fortalecendo o engajamento local e o valor dos pro-

duto da sociobiodiversidade no mercado. Os resultados do monitoramento e as ações de melhoria devem ser comunicados de forma transparente a todos os stakeholders, internos e externos.



DIRETRIZES TRANSVERSAIS

As diretrizes transversais da Estratégia de Bioeconomia orientam o Sebrae a integrar educação, juventude, comunicação e inclusão em todas as ações voltadas à sociobiodiversidade. A educação contextualizada valoriza saberes tradicionais e fortalece a identidade territorial; a formação de jovens empreendedores da floresta estimula a inovação e a sucessão sustentável nos biomas; a comunicação e as narrativas territoriais promovem o reconhecimento das culturas locais e agregam valor aos produtos; e a inclusão produtiva e a equidade social asseguram a participação ativa de mulheres, povos originários, quilombolas e grupos minoritário.

Juntas, essas diretrizes consolidam uma bioeconomia diversa, justa e conectada aos territórios, onde o desenvolvimento econômico caminha em harmonia com a conservação ambiental e o respeito à cultura.

RECOMENDAÇÕES FINAIS

A construção de estratégias eficazes para o fortalecimento da bioeconomia exige não apenas sensibilidade territorial e valorização da sociobiodiversidade, mas também alinhamento com diretrizes nacionais que potencializem o acesso a mercados e a sustentabilidade dos pequenos negócios. Nesse sentido, este item apresenta um conjunto de recomendações orientativas que devem ser consideradas no planejamento e na execução das ações previstas no âmbito da bioeconomia, com base na integração estratégica com o Programa MOVE+ e nas diretrizes do Plano de Ação 2026 (PA2026).

Entre as principais recomendações, destacam-se o:

- ♦ Ampliação das Frentes de Atuação em Acesso a Mercados de produtos da Bioeconomia
- ♦ Fortalecimento da Inteligência de Mercado
- ♦ Adoção de Estratégias de Branding e Storytelling
- ♦ Promoção Comercial de Produtos com Indicação Geográfica (IG) que tenham conexão com a sociobiodiversidade
- ♦ Fortalecimento da Digitalização e Mercado Digital para Pequenos Negócios da Bioeconomia
- ♦ Plano de Ação para Participação em Feiras, Eventos e Rodadas de Negócios
- ♦ Apoio à Internacionalização e Expansão para Mercados Externos
- ♦ Central de Negócios e Modelos Colaborativos para Bioeconomia
- ♦ Capacitação, Formação e Jornada do Empreendedor na Bioeconomia
- ♦ Sustentabilidade e Transição Verde na Bioeconomia

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

ECAM.ORG.BR/MANUAIS

