

AMAZONLY

Apresentação e Visão Estratégica

Da floresta ao mercado global: Levar aos consumidores bioativos amazônicos com tecnologia proprietária, preservando o conhecimento ancestral e a biodiversidade para os povos originários e para o mundo.

A Amazonly transforma biodiversidade em valor econômico sustentável

Origem

Nascemos como uma indústria de óleos e bioativos amazônicos com profundo respeito às comunidades e ao conhecimento ancestral.

Nossa Visão

Ser, em 4 a 5 anos, uma casa de bioativos e inovação natural, conectando ciência, biodiversidade e tecnologia para desenvolver soluções de alto valor para os nossos clientes.

Princípios Fundadores

O Ser Amazônico Respeito e valorização cultural e econômica.

Limites Ecológicos Trabalhar a coleta dentro da capacidade de regeneração natural mantendo a floresta em pé.

O Consumidor Levar ao consumidor produtos com alto potencial de bem-estar e funcionalidade a partir dos bioativos da Amazônia.

A Empresa Ser uma empresa sustentável economicamente com base em negócios éticos na Amazônia.

A solução da Amazonly vai além dos óleos, consiste em estruturar toda a cadeia da sociobiodiversidade, com rastreabilidade e fair trade, transformando matérias-primas sustentáveis em óleos, blends, dermocosméticos e bioativos que atendam a desejos e necessidades de bem estar e cuidado de nossos clientes

Nossos Produtos: *Cosméticos, óleos e blends, dermocosméticos e bioativos*

MUNDO

Cosméticos e cuidados pessoais: **€104 bilhões (Europa, 2024)**

Cosméticos naturais/orgânicos: **US\$ 30–40 bilhões (2024)**

Crescimento médio (CAGR) de **5% a 9% ao ano**

BRASIL

Brasil está entre os **5 maiores mercados globais de beleza**

Tamanho estimado (Cosméticos e cuidados pessoais): **US\$ 27–33 bilhões/ano**

Crescimento contínuo impulsionado por:

- **autocuidado**
- **estética**
- **wellness**

Não se trata de uma tendência passageira — é mudança estrutural de comportamento e de consumo global!

A Oportunidade e o Caminho

- Mercado em grande expansão
- Alta Concorrência
- Comunicação e posicionamento pouco explorados.



**Estudo e
posicionamento
forte da marca
AMAZONLY**

- Percepção
- Confiança
- Valor
- Diferenciação
- Premium



**Marca Amazônica de
valor global.**

*"Grandes produtos geram vendas.
Grandes marcas geram valor."*

POR QUE INVESTIR?

A Amazonly está construindo uma plataforma integrada de bioeconomia amazônica que conecta comunidades tradicionais, rastreabilidade digital, pesquisa científica e desenvolvimento de bioativos de alto valor agregado, criando impacto social mensurável e produtos competitivos para mercados globais.

Os investimentos serão concentrados :

- Impacto e comunidades.
- Plataforma de rastreabilidade.
- Bioativos e validação comercial.
- Expansão de Vendas

A tese: capturar valor em toda a cadeia, da semente à patente

Construir uma cadeia verticalizada e rastreável de bioativos amazônicos, capturando valor em três níveis estratégicos:

Nível 1 — Origem

- Sementes e comunidades locais
- Contratos diretos com extrativistas
- Rastreabilidade certificada
- Foco inicial: Andiroba, Pracaxi, Castanha, Copaíba e Patauá.

Nível 2 — Processamento

- Óleos e extratos padronizados
- Extração de Espilantol
- Controle rigoroso de qualidade
- Escala industrial eficiente

Nível 3 — Formulação & IP

- Produtos proprietários inovadores
- Bioativos com concentração definida
- Patentes e registros de propriedade intelectual.
- Blends exclusivos B2B e B2C

"Cada nível adiciona margem e cria barreiras competitivas que protegem o valuation da empresa no longo prazo."

O modelo de negócios evolui de indústria a holding de ativos de propriedade intelectual em paralelo a fortalecimento do relacionamento com as comunidades.

LINHAS DE RECEITA EM EXPANSÃO

Linha de Receita	Canal	Maturação
Óleos e cosméticos — Marca Própria	B2C	Imediato (Ano 1)
Óleos brutos e refinados	B2B — Ingredientes	Ano 1–2
Blends funcionais	B2B — Formulações	Ano 2–3
White label seletivo	B2B (Preservando IP)	Ano 2–3
Bioativos proprietários	B2B Nacional/Externo	Ano 3–5+

ESTRATÉGIA DE HORIZONTES

Curto prazo

Geração de caixa e escala operacional via B2C para o mercado nacional e avaliar potencial de mercados internacionais. Prospecção B2B. Estruturação da cadeia produtiva. Parcerias para ciência e inovação.

Médio prazo

Expansão de margem com B2B e formulações. Consolidação de exportações. Plataforma de rastreabilidade. Métricas de impacto acompanhadas e divulgadas.

Longo prazo

Propriedade intelectual como principal ativo de valuation.

A Amazonly está trabalhando com um plano de ações para a cadeia da sociobiodiversidade inserindo a sustentabilidade e a socio biodiversidade como parte estratégica do negócio.



- A Amazonly trabalha com a cadeia de fornecedores no Alto Marajó e Paru, no Pará. Também faz compras de óleos e sementes junto a comunidade indígena do Oiapoque, no Amapá.
- Desenvolve um programa de investimentos em um modelo de Sistemas Agroflorestal (SAF) e em mini-indústria de óleo na comunidade.
- Impactos esperados: Melhoria da qualidade da matéria-prima e regularidade no fornecimento; Geração de renda e inclusão.

Equipe Principal do Projeto Amazonly

O desenvolvimento da Amazonly é liderado por um time multidisciplinar com experiência executiva em bioeconomia, indústria, operações, estratégia, inovação e desenvolvimento de mercados, combinando visão empresarial, conhecimento técnico e profundo entendimento da cadeia amazônica

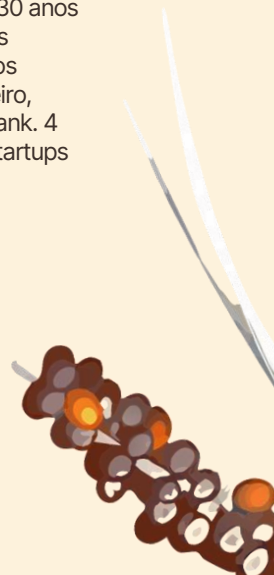
José Claudio Louzada Balducci: Fundador, CEO e diretor financeiro. Graduado em Agronomia e Zootecnia, com especializações em Economia pela PUC-SP e Gestão Empresarial pela FGV-AP, com mais de 35 anos de experiência nas áreas de Finanças, Distribuição, Controladoria e Governança Corporativa.

Julio Sergio Moreira: Consultor, ex-diretor adjunto do SENAI, ex-consultor do Banco Interamericano de Desenvolvimento, ex-diretor presidente do SEBRAE nacional, ex-secretário executivo do Ministério do Meio Ambiente, ex-presidente da CHESF.

Bruno Moura: Engenheiro Mecânico de formação, especialista em Gestão Empresarial pela FGV. Mais de 20 anos atuando na avaliação e aquisição de recursos junto a bancos e agências de investimento (FNO, BNDES e FINEP).

Paulo Freitas: Experiência em projetos, planejamento e relação com o mercado com experiências anteriores na CNI, Falconi (Brasil, Espanha e Itália, diretor de planejamento na Dispotech SRL (Itália, 2011-2012).

Carlos Costa: Executivo com mais de 30 anos de experiência em gestão de operações financeiras globais com passagens pelos bancos: Banco Sumitomo Mitsui Brasileiro, Santander, ABN AMRO Real e Lloyds Bank. 4 anos de experiência como mentor de startups amazônicas.



Confidencialidade

Este material foi elaborado pela Amazonly exclusivamente para fins de discussão confidencial.

As informações aqui contidas possuem caráter reservado e foram disponibilizadas unicamente para avaliação preliminar de eventual oportunidade de relacionamento comercial e estratégico.

O destinatário compromete-se a não reproduzir, compartilhar ou divulgar este documento, total ou parcialmente, sem a prévia autorização por escrito da companhia, bem como a utilizar as informações nele contidas exclusivamente para fins de análise interna.

As informações apresentadas refletem premissas, estimativas e projeções preparadas pela administração da Amazonly, estando sujeitas a revisões, atualizações e alterações sem aviso prévio.



**Rodovia AP-20, 4021A bairro Marabaixo,
68.909-899, Macapá - AP.**



[linkedin.com/company/amazonly](https://www.linkedin.com/company/amazonly)



jclaudio@amazonly.com.br



[@amazonlybr](https://www.instagram.com/amazonlybr)



[\(96\) 99181-3939](tel:(96)99181-3939)