Manchete

www.revistamanchete.com.br

ESPECIAL SEBRAE



A FORÇA AO LADO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS

Assessoria
de Negócios | SEBRAE



Que tal ter a assessoria de alguém que entende a realidade do seu negócio?

Receber uma visita do Sebrae é uma ótima oportunidade. Você não paga nada e tem soluções sob medida para a gestão da sua empresa. Agende uma visita com um dos nossos assessores de negócio e aproveite!

Assessoria de Negócios Sebrae.
Mais perto de você para
sua empresa ir mais longe.

/sebraerj (21) 96576-7825 0800 570 0800

CINCO DÉCADAS
IMPULSIONANDO O EMPREENDEDORISMO FLUMINENSE

A história do empreendedorismo no Rio de Janeiro se confunde com a trajetória do Sebrae Rio. Há quase 50 anos, a instituição apoia pequenos negócios, contribuindo para a geração de emprego, renda e desenvolvimento em todas as regiões do estado.

Essa caminhada começou em 1972, quando o então Instituto de Desenvolvimento Gerencial (IDEG) foi credenciado como parceiro do Cebrae. Em 1977, nasceu o CEAG-Rio, ampliando o atendimento aos empresários fluminenses e iniciando uma trajetória de expansão que alcançaria o interior do estado. Ao longo das décadas, a instituição consolidou sua presença junto aos empreendedores por meio de novos serviços, programas de capacitação e iniciativas pioneiras de orientação empresarial.

A transformação em Sebrae Rio, em 1991, marcou uma nova fase de crescimento. Nos anos seguintes, ampliou sua rede de atendimento, promoveu a primeira Feira do Empreendedor do estado e fortaleceu o desenvolvimento regional por meio de projetos voltados às vocações econômicas locais.

A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, em 2006, e a criação do Microempreendedor Individual (MEI), em 2008, representaram avanços decisivos para milhões de brasileiros. Nesse processo, o Sebrae Rio teve papel relevante na disseminação de conhecimento e no apoio à formalização dos negócios.



Mais recentemente, a transformação digital, a criação da Escola Sebrae de Negócios e a inauguração da nova sede, em 2022, reafirmaram o compromisso da instituição com a inovação. Em 2024, o reconhecimento como um dos Lugares Mais Incríveis para Trabalhar destacou também a valorização das pessoas que constroem essa história.

Ao completar 50 anos em 2027, o Sebrae Rio celebra uma trajetória marcada pela capacidade de evoluir junto com os empreendedores, fortalecendo negócios, estimulando oportunidades e contribuindo para o desenvolvimento econômico e social do estado do Rio de Janeiro.

Manchete ESPECIAL SEBRAE

Presidente:
Marcos Salles

Vice-presidente:
Sergio Maciel

Editora Multiplataforma:
Mariana Leão

Editora da revista:
Ana Prôa

Diagramação:
Sidney Fereira
Reinaldo Pires

Textos:
colaboração
de **Renata Medeiros**

Vídeo:
Dudu de Luca

Edição (vídeo):
Land Moribe

Revisão:
Cida Farias

Eventos:
Natalia Salles

Agência Digital:
Z9 Marketing 360º

Agência publicidade:
11:21

Portal Internet:
R7

Impressão:
Zit Gráfica





Parceria que alavanca a economia do Rio

Com quase 50 anos de história, o **Sebrae Rio** se destaca como um importante agente de transformação no estado, cultivando oportunidades, fortalecendo pequenos negócios e contribuindo para impulsionar o potencial fluminense.

Fotos: **Divulgação**

O Rio de Janeiro vai muito além de samba, Carnaval e belas paisagens. A Cidade Maravilhosa se destaca como um dos principais polos econômicos e criativos do Brasil e, assim como outros municípios do estado, é solo fértil para quem deseja empreender. Nesse cenário, o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro (Sebrae Rio) exerce papel fundamental: há quase 50 anos, a instituição trabalha para fortalecer os empreendedores fluminenses, oferecendo orientação, conhecimento e soluções que contribuem para o desenvolvimento e a sustentabilidade dos negócios.

A história do Sebrae Rio começou em 1977. Desde então, ele tem contribuído para fortalecer o empreendedorismo e acelerar a formalização da economia do estado por meio de parcerias com os setores público e privado, ações de capacitação, ampliação do acesso à inovação e incentivo ao associativismo, além da realização de feiras e rodadas de negócios. A instituição identifica as diferentes necessidades dos territórios para oferecer soluções adequadas a cada realidade e apoiar os empreendedores locais.

De acordo com levantamento realizado pelo Sebrae, o estado possui mais de 2 milhões de pequenos negócios, o que representa 92% dos empreendimentos no Rio de Janeiro. "De 2022 a 2026, o número de empresas ativas cresceu 32,2% no estado. O avanço foi puxado principalmente pelos microempreendedores individuais (MEIs), que aumentaram 51,4%, enquanto as microempresas cresceram 10,6%. Esse desempenho reforça a importância dos pequenos negócios para a geração de renda e empregos na sociedade", analisa Antonio Alvarenga, diretor-superintendente do Sebrae Rio.

Saúde e Bem-estar aparece como o segmento com maior número de empresas no estado.



Foto: Dudu de Luca



Os números do Sebrae

3.431.571 Atendimentos foram feitos em 2026 (até outubro)	**65%** desses atendimentos foram para MEIs	**121** projetos foram desenvolvidos para diferentes setores em 2026 (até outubro)
473 mil atendimentos foram feitos em 2026 (até outubro)	**76%** desses atendimentos foram destinados a pessoas físicas, MEIs, microempresas e empresas de pequeno porte	**92** municípios de atuação
15 escritórios regionais	**95** Salas do Empreendedor	**+ de 107 mil** atendimentos realizados nas Salas do Empreendedor em 2026 (até outubro)

> "ATUALMENTE, O SEBRAE RIO FAZ MAIS DE TRÊS MILHÕES DE ATENDIMENTOS AO ANO. A MAIOR PARTE REALIZADA DIGITALMENTE."
>
> **ANTONIO ALVARENGA**, diretor-superintendente do Sebrae Rio





À esquerda, o Desafio Liga Jovem, relacionado à Educação Empreendedora, e o Programa ALI, voltado à produtividade. Abaixo, encontros do Sebrae Delas e do Global Experience, programa de internacionalização

Os números das empresas do estado

- **92%** das empresas em atividade no Rio de Janeiro são pequenos negócios
- **2 milhões** de pequenos negócios estão localizados no Rio de Janeiro
- **58%** das empresas fluminenses são MEIs (1,2 milhão)
- **29%** das empresas do estado são microempresas (641,1 mil)
- **5%** são empresas de pequeno porte (116,1 mil)
- **32,2%** foi o crescimento de empresas ativas no estado, de 2022 a 2026
- **51,4%** foi o aumento dos MEIs no mesmo período
- **73,7%** dos pequenos negócios se concentram na Região Metropolitana
- **45%** das empresas fluminenses ainda estão em estágio inicial



Os setores dos pequenos negócios do estado

Serviços	51,13%
Comércio	22,05%
Indústria	15,64%
Turismo	5,53%
Economia criativa	5,38%
Agropecuária	0,27%

Logo após, vem Casa e Construção, seguido por Logística e Transporte, Serviços de Alimentação, Moda e Confecção e Serviços Administrativos e Facilities.

Servir bem como propósito

O Sebrae Rio possui 14 escritórios regionais distribuídos pelo estado e, em breve, terá uma nova unidade em Campo Grande, na capital. Desde 2022, a nova sede da instituição, localizada no Centro da cidade do Rio de Janeiro, ampliou a oferta de ações aos pequenos negócios, com acessibilidade e infraestrutura voltadas à capacitação, à conexão e à geração de oportunidades. "O edifício é um ícone da arquitetura modernista do Rio de Janeiro. Um espaço condizente com o que os micro e pequenos empreendedores merecem", ressalta Alvarenga.



Além disso, a instituição conta com 95 Salas do Empreendedor espalhadas por diferentes municípios. Em parceria com as prefeituras, elas funcionam como pontos focais de atendimento destinados à orientação e ao acesso a serviços para abertura, regularização e desenvolvimento dos pequenos negócios.

Desde a sua criação, o Sebrae acompanhou transformações econômicas, sociais e tecnológicas. E, ao longo dessa trajetória, enfrentou diferentes desafios, precisando se reinventar para continuar apoiando os pequenos negócios. Uma dessas transformações aconteceu durante a pandemia de covid-19, como destaca Alvarenga. "O nosso atendimento era praticamente presencial. Com a pandemia, o digital explodiu o número de atendimentos. Hoje, são mais de três milhões por ano, a maior parte realizada digitalmente", diz.

> "NÓS TEMOS VÁRIOS INFORMES, PRODUTOS DE CAPACITAÇÃO E TRILHAS DE CONHECIMENTO. PROCURE UM DOS NOSSOS ESCRITÓRIOS. VOCÊ SERÁ SEMPRE BEM ATENDIDO."
>
> **ANTONIO ALVARENGA**, diretor-superintendente do Sebrae Rio

O Sebrae acompanha desde quem está estruturando a primeira ideia de negócio até empresas consolidadas que buscam crescimento ou um novo posicionamento no mercado. Também desenvolve projetos para diferentes setores da economia, como serviços, comércio, indústria, economia criativa, turismo e agro, e para públicos específicos. Tudo isso por meio de programas e projetos diversificados e voltados às necessidades do empreendedor.

Entre as iniciativas, está a Educação Empreendedora, que atende desde empreendedores por meio de cursos e capacitações até estudantes dos ensinos fundamental, médio e superior, incluindo profissionais da educação. Outro exemplo é o Sebrae Delas, voltado ao empreendedorismo feminino. A instituição impulsiona, ainda, a internacionalização das micro e pequenas empresas, assim como o encadeamento produtivo. "Treinamos micro e pequenas empresas para se tornarem fornecedoras das grandes empresas", detalha Alvarenga.

Segundo o diretor-superintendente do Sebrae Rio, a jornada de quem empreende precisa ser bem estruturada. É fundamental conhecer a vocação da região de atuação, buscar atualização constante, fortalecer a presença digital e manter o controle financeiro, entre outras tarefas. E ao frisar que a instituição atua com parceira do empreendedor, ele faz um convite: "Nós temos vários informes, produtos de capacitação e trilhas de conhecimento. Procure um dos nossos escritórios. Você será sempre bem atendido", garante.

ESCANEIE E ASSISTA A ESTA MATÉRIA







Em Santa Maria Madalena (à esquerda), um projeto do Sebrae Rio deu origem ao circuito Entre Trilhas e Estrelas: Madalena para fomentar o turismo no município

Fotos: Divulgação

Turismo

Destinos

UM RIO DE ENCANTOS E MUITAS POSSIBILIDADES

Belas paisagens e experiências inovadoras fazem parte do turismo no estado, que ganha ainda mais força com o apoio do Sebrae.

O Rio de Janeiro possui paisagens que encantam e experiências que atraem visitantes de todo o mundo. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o turismo responde por mais de 5% do PIB do estado, e os pequenos negócios somam 113,7 mil empreendimentos no setor.

De hotéis e restaurantes a serviços de transporte e experiências turísticas inovadoras, o Sebrae Rio atua como impulsionador do turismo fluminense, buscando elevar a qualidade dos serviços e apoiar o desenvolvimento de novas atrações, tanto na capital quanto nas paisagens do interior. Em Santa Maria Madalena, na Região Serrana, um projeto do Sebrae Rio, envolvendo 21 empresas locais, deu origem ao circuito Entre Trilhas e Estrelas: Madalena. A observação do céu estrelado no Mirante do Parque do Desengano está entre as experiências oferecidas. Para desenvolver a iniciativa, artesãos e donos de pousadas, entre outros empreendedores, participaram de oficinas e consultorias individualizadas.

Ao se mudar de São Paulo para o Rio de Janeiro, Elvira Menezes fez um curso de guia de turismo e iniciou a trajetória no setor, dando origem à Joy Rio Turismo. Ela conta que, em 2013, procurou o Sebrae para transformar a pequena empresa em um negócio sustentável e, desde então, vem participando de diversos programas e consultorias. "Entre os resultados, estão a ampliação de parcerias, o aumento da visibilidade e novas oportunidades de negócios", celebra.



Foto: Magnific

> **"O Sebrae foi essencial para transformar uma paixão em um empreendimento com propósito."**
>
> **Elvira Menezes**, CEO da Joy Rio Turismo de Experiência

Recentemente, uma das consultorias do Sebrae contribuiu para a criação de mais um empreendimento. Há um ano, Elvira abriu, ao lado de uma sócia, a agência Brasilidades, dedicada a experiências pelo Brasil para um público premium e de luxo. "O Sebrae foi essencial para que eu aprendesse a pensar como empresária, enxergasse o turismo como negócio e transformasse uma paixão em um empreendimento com identidade, planejamento e propósito", afirma.

Vale destacar que a atuação do Sebrae beneficia não apenas os empreendedores, mas também contribui para qualificar a experiência turística como um todo. Esse trabalho ajuda a fortalecer o setor e a consolidar o Rio de Janeiro como um destino de excelência.



Foto: Magnific

Agro

Queijos e vinhos

TODO O APOIO À PRODUÇÃO FLUMINENSE

Por meio da coordenação de agronegócios do Sebrae, queijeiros e vitivinicultores do estado recebem orientação para crescer em seus negócios.

Desde 2023, o Sebrae Rio apoia os produtores de queijos especiais, para ampliar a competitividade e fortalecer atributos que os diferenciam, como qualidade, identidade, origem e valor agregado. E, em outubro, levou os pequenos negócios fluminenses do setor à Imersão e Benchmarking do Mercado de Queijos Especiais – Itália e Holanda 2026, para promover ainda mais desenvolvimento à cadeia de queijos do estado.

Quem já se beneficiou desse incentivo é Fabrício Vieira, mestre queijeiro e fundador do Capril do Lago, em Valença (RJ). Sua produção de queijos artesanais de leite de cabra começou a se profissionalizar na pandemia. "O Sebrae chegou para somar na melhoria da gestão, na capacitação para o turismo de experiência e na exposição da marca, nos levando a eventos e estimulando a participação em concursos", conta Fabrício. Com isso, a marca ganhou mais de 70 medalhas nacionais e internacionais. "Sou muito grato ao Sebrae por acreditar no nosso trabalho e caminhar junto com a gente nessa trajetória", revela.



Foto: Divulgação

> **"Sou muito grato ao Sebrae por acreditar no nosso trabalho."**
>
> **Fabrício Vieira**, fundador do Capril do Lago



Foto: Divulgação

O Sebrae também vem fortalecendo a vitivinicultura fluminense com ações de promoção comercial, qualificação e incentivo ao enoturismo. Entre as iniciativas, estão visitas de jornalistas e influenciadores às vinícolas, apoio a eventos – como o Vinho na Vila –, realização de estudos de mercado e participação em fóruns e seminários. O objetivo é ampliar a visibilidade dos vinhos produzidos no estado, aproximar produtores e consumidores e gerar novas oportunidades de negócios.

Ensino

EMPREENDER SE APRENDE

Gerir um negócio não é apenas um dom. Capacitações do Sebrae mostram o caminho para empreendedores, estudantes e educadores transformarem ideias em ação.

Educar para empreender é preparar pessoas para reconhecer oportunidades, enfrentar desafios, tomar decisões e transformar conhecimento em prática. No Sebrae Rio, essa visão orienta uma atuação educacional que acompanha diferentes momentos dessa jornada, fortalecendo quem empreende hoje e desenvolvendo as competências de quem vai construir o amanhã.

Para empreendedores, o Sebrae oferece conhecimentos e experiências que apoiam a gestão e o desenvolvimento dos negócios. Ofertadas nos formatos presencial, híbrido e on-line, o portfólio contempla soluções de gestão empresarial do nível básico ao avançado, assim como opções de curta duração até programas educacionais robustos. Em 2025, mais de 272 mil empreendedores participaram das capacitações, com destaque para o Empretec, curso que proporciona uma vivência intensiva, estimulando características fundamentais para tomar decisões e transformar objetivos em resultados.

Já no ambiente educacional, a Educação Empreendedora tem como propósito desenvolver competências e contribuir para a cidadania, o protagonismo e a transformação social. Na prática, isso significa formar cidadãos mais autônomos, criativos, participativos e preparados para construir seus próprios caminhos.

A Educação Empreendedora pode ser inserida em diferentes etapas educacionais, dos ensinos Fundamental e Médio ao Superior, passando pela Educação Profissional e Tecnológica. Para isso, o Sebrae Rio disponibiliza cursos, oficinas e seminários, além de livros de histórias, murais pedagógicos e acompanhamentos personalizados, buscando atender a diferentes possibilidades de integração curricular.

A vontade de criar uma startup com propósito social de longo alcance, aliada à paixão pelo empreendedorismo social e pelo Design Thinking, levou Thales de Albuquerque Lima, então aluno da Escola Técnica Estadual Juscelino Kubitschek, no Rio de Janeiro, a participar do Desafio Liga Jovem. O programa do Sebrae se destaca como uma grande competição de empreendedorismo de impacto realizada nas instituições de ensino brasileiras.

A equipe de Thales foi uma das campeãs, em 2023, com o projeto Refugia, uma plataforma de curadoria de arte voltada a artistas migrantes e refugiados, que busca promover educação e geração de renda através da venda de NFTs (ativo digital exclusivo que atesta a propriedade de um item) e produtos licenciados. “Participar da primeira edição do Desafio Liga Jovem foi uma oportunidade que sempre guardarei no coração. O Refugia se tornou realidade por meio do Sebrae e do Instituto Ideias de Futuro”, conta.

A premiação rendeu a Thales outras experiências positivas, inclusive no exterior. O reconhecimento no Desafio Liga Jovem também teve peso em sua candidatura a uma universidade norte-americana com filial no Catar, onde ele cursa Jornalismo. “Sou muito grato pelas portas que foram abertas e procuro levar esse legado adiante, inspirando e apoiando outros jovens que vêm de realidades como a minha e que desejam transformar as regiões onde vivem”, afirma.

Em 2025, esse conjunto de soluções educacionais alcançou 427.835 estudantes em todo o estado do Rio de Janeiro. Outro pilar essencial dessa estratégia é a formação contínua dos profissionais da educação. O Sebrae prepara educadores para integrar a Educação Empreendedora às práticas pedagógicas, apoia gestores escolares na implementação das soluções e atua junto a secretarias de Educação no planejamento e na articulação das iniciativas. Um impacto que extrapola o atendimento direto aos alunos e contribui para fortalecer o ambiente educacional como um todo.



> **“Sou grato pelas portas que foram abertas e procuro levar esse legado adiante.”**
>
> **Thales de Albuquerque Lima**, participante do Desafio Liga Jovem

Foto: Magnific

Foto: Divulgação

Parceria

SEMPRE PERTO DE QUEM EMPREENDE

Presente de Norte a Sul do estado, o Sebrae Rio oferece uma rede de atendimento que combina unidades físicas, soluções digitais e articulação institucional para apoiar micro e pequenas empresas.

Estar ao lado do empreendedor. Essa é uma das premissas do Sebrae Rio, que integra presença física, atendimento digital e atuação junto ao poder público para impulsionar os pequenos negócios. Com 14 escritórios regionais distribuídos pelo estado e uma nova unidade prevista para Campo Grande, na capital, a instituição mantém uma rede que aproxima empreendedores, governos e entidades empresariais.

Entre outras funções, as unidades regionais são responsáveis por atender e se relacionar com os clientes, fazer a entrega dos serviços, desenvolver projetos e fortalecer parcerias. "Os escritórios garantem proximidade, conhecimento das particularidades locais e capacidade de articular empresas, governos e demais parceiros em torno das necessidades de cada território", destaca Marcelo Fiorini, diretor de Produto e Atendimento do Sebrae Rio.

Essa presença se soma à estratégia de atendimento digital, que reúne diferentes canais de relacionamento. Isso amplia o acesso a informações, capacitações e soluções, permitindo expandir o alcance dos conteúdos para além do público presencial, transformando experiências em oportunidades de aprendizado e relacionamento.

Outro importante ponto de contato são as Salas do Empreendedor, resultado da parceria entre o Sebrae Rio e os municípios. Presentes em 87 cidades, com 95 unidades, esses espaços oferecem orientação e facilitam o acesso a serviços de abertura, regularização e desenvolvimento de negócios.

Em 2026, o Sebrae Rio já realizou 3.431.571 atendimentos. Cerca de 65% desse total foram destinados a microempreendedores individuais (MEI), microempresas e empresas de pequeno porte. Os números mostram o alcance da atuação integrada, entre a rede física e os canais digitais, que contempla desde quem tem o sonho de empreender até empresas estabelecidas. "A combinação entre presença física, soluções digitais, inovação e articulação institucional confere capilaridade à atuação, permitindo alcançar diferentes perfis de empreendedores, transformar demandas locais em políticas e soluções concretas e contribuir para um ambiente de negócios mais simples, competitivo e sustentável em todo o estado", afirma Marcelo.

O trabalho do Sebrae também se traduz em iniciativas de inovação e desburocratização na gestão pública, com apoio a ações de simplificação e transformação digital. Um exemplo é o REGIN 2.0, desenvolvido com a Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro (Jucerja), que integra os órgãos envolvidos na abertura e alteração de empresas. O trabalho inclui a automatização da consulta de viabilidade locacional e do zoneamento, colaborando para reduzir prazos e dar mais previsibilidade ao empreendedor.

Já por meio do projeto InovaGov e da articulação com o Governo do estado, a instituição vem contribuindo para a Política Estadual de Inteligência Artificial. A proposta é estimular o uso responsável da tecnologia, com segurança e ética, aprimorando os serviços públicos e ampliando a capacidade de resposta do estado às necessidades de cidadãos e empresas.

Também merecem destaque as iniciativas voltadas à simplificação de exigências relacionadas ao licenciamento estadual, por meio do diálogo com órgãos como o Corpo de Bombeiros e a Vigilância Sanitária, além da atuação no Comitê de Desburocratização do Estado. Entre os avanços recentes, está a emissão de certidão conjunta pelo governo estadual, reduzindo a fragmentação de documentos exigidos das empresas. São medidas que traduzem o compromisso da instituição em tornar a relação com o poder público mais simples e ágil, diminuindo barreiras e favorecendo o desenvolvimento econômico do estado.



Fotos: Divulgação

"A combinação entre presença física, soluções digitais, inovação e articulação institucional confere capilaridade à atuação, permitindo alcançar diferentes perfis de empreendedores."

Marcelo Fiorini, diretor de Produto e Atendimento do Sebrae Rio







CRAB
PRINCIPAL **VITRINE DO ARTESÃO** BRASILEIRO

Com as portas abertas desde 2008, o Centro Sebrae de Referência do Artesanato Brasileiro (CRAB) ocupa hoje um conjunto de três casarões históricos restaurados na Praça Tiradentes, no Centro do Rio de Janeiro. O espaço reúne exposições, loja, salas de oficinas e programação educativa dedicada ao artesanato brasileiro. "O objetivo do CRAB é aumentar o valor de mercado dessa importante arte popular do nosso país, por meio do reposicionamento estratégico de sua cadeia produtiva", explica Sergio Malta, diretor de Desenvolvimento do Sebrae Rio.

Em 2025, o CRAB expandiu sua atuação como Polo de Conhecimento, com geração de conteúdo especializado, disseminação de conhecimento de impacto e produção de estratégias que influenciem políticas públicas favoráveis para o ecossistema do artesanato. E, em março deste ano, lançou o novo Portal do CRAB, reunindo dados, estudos e pesquisas sobre a produção artesanal no Brasil.

Desde a sua inauguração, foi palco de 40 grandes exposições e mostras. Atualmente, está exibindo *Boi-Bumbá de Parintins: Do Brincar ao Futuro*, além de abrigar uma coleção de 2.000 itens que representam a expressão da criatividade brasileira. Para completar, oferece visitas guiadas gratuitas para alunos de escolas públicas e privadas, com o objetivo de aproximá-los do artesanato e da cultura brasileira. E tem mais: em 2025, o CRAB passou a integrar o Google Arts & Culture, plataforma que reúne alguns dos mais importantes museus e instituições culturais do planeta, como o Musée d'Orsay, em Paris, e o MoMA, em Nova York. Assim, leva a esse espaço internacional a força criativa da arte popular dos diferentes territórios do Brasil. ✱



Fotos: Divulgação



"O objetivo do CRAB é aumentar o valor de mercado dessa importante arte popular do nosso país."

Sergio Malta, diretor de Desenvolvimento do Sebrae Rio

Visite!

O CRAB fica na Praça Tiradentes, 69/71, Centro. Está aberto de terça-feira a sábado, das 10 às 17 horas. A entrada é franca.



Sil Azevedo apresenta uma de suas produções, Árvore das Palavras, durante o Rio 2C, considerado o maior encontro de criatividade da América Latina

INICIATIVAS QUE APOIAM **a arte**

No audiovisual, na música e em outros empreendimentos criativos, o Sebrae se coloca como parceiro estratégico para impulsionar negócios e ampliar oportunidades.

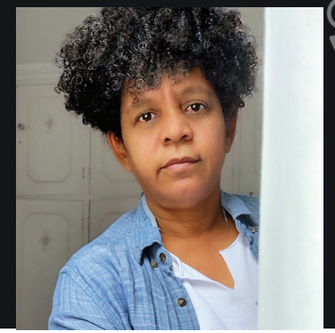
Cultura, conhecimento, criatividade. O Sebrae não apenas reconhece a importância desses elementos para a sociedade, como enxerga em cada um deles o potencial para a geração de renda, emprego e inovação. Com isso, promove iniciativas de capacitação, acesso a mercados e conexões estratégicas para ampliar a competitividade, a sustentabilidade e a capacidade de crescimento dos empreendimentos criativos fluminenses.

O setor de economia criativa contempla áreas como audiovisual, música, mercado editorial, games, artesanato e artes cênicas. Entre os projetos mais consolidados e reconhecidos, destacam-se o Audiovisual em Perspectiva e o Música Tocando Negócios. Juntos, eles já apoiaram e aceleraram mais de 350 micro e pequenas empresas.

Dedicada à realização de obras cinematográficas de impacto social, a C41 WebStudio foi criada em 2013. Segundo a sua fundadora, Sil Azevedo, o Audiovisual em Perspectiva foi um divisor de águas para o negócio. Ela conta que conheceu o projeto em 2023, e já no primeiro ano de participação, a empresa teve acesso a segmentos do mercado dos quais não havia conseguido se aproximar em dez anos de trajetória. "Como resultado, o primeiro longa-metragem da C41 WebStudio foi selecionado para dois importantes eventos internacionais. Além disso, conquistamos parcerias e apoio financeiro de empresas do setor cinematográfico a partir das conexões proporcionadas pelo Sebrae", afirma.

"Conquistamos parcerias a partir das conexões proporcionadas pelo Sebrae."

Sil Azevedo, fundadora da C41 WebStudio



Para 2027, o Sebrae Rio vem estruturando novas iniciativas. Entre elas, projetos direcionados aos segmentos de fotografia e arquitetura, ampliando o alcance de suas ações e fortalecendo ainda mais a conexão entre criatividade, inovação, cultura e desenvolvimento econômico. ✱

Gerações

QUE MOVEM O CONSUMO

Os anos passam, os consumidores mudam. Entender diferenças nos perfis ajuda os pequenos negócios a personalizar o atendimento, conquistar clientes e se destacar no mercado.

O portal Inteligência de Mercado do Sebrae Rio avaliou as gerações que surgiram ao longo dos anos – com diferentes valores, hábitos e expectativas de consumo – para mostrar aos empreendedores como devem lidar com cada uma delas, contextos que influenciam sua relação de acordo com produtos, serviços e marcas. Quem está bastante ciente disso é Sônia Lima, proprietária da empresa Beleza Litorânea, que, aos 62 anos, se encaixa na geração baby boomers. "Eu cresci num período de urbanização, industrialização e grandes mudanças políticas e culturais. Nessa época, a gente buscava estabilidade profissional. Por isso, depois de aposentada, tive vontade de continuar produzindo algo", conta.

Assim, durante a pandemia, quando já estava aposentada, ela decidiu trocar o Rio de Janeiro por Cabo Frio. Em 2021, enxergou no local uma oportunidade de se manter atuante. "A Região dos Lagos tem uma estrutura hoteleira gigante. Então, tive a ideia de prestar atendimento personalizado e humanizado em hotéis, na área da saúde e da beleza", revela Sônia. Ela conseguiu colocar o seu plano em ação, mas de forma lenta, até que, em outubro de 2025, decidiu procurar o Sebrae. "Participei do programa Empretec, que me deu ferramentas, e ainda conto com a consultoria do Sebrae. Tem sido um pilar de sustentação para o meu empreendimento. Foi um divisor de águas, porque consegui me estruturar, ver melhor meu fluxo de caixa, meu capital de giro e meu desenvolvimento. Em um ano que o Sebrae está comigo, eu só tenho crescido", comemora.

Sônia conta que atende desde crianças até idosos: "Sou uma profissional realizada por fazer atendimentos à geração silenciosa, aos baby boomers, à geração X, Y, Z, alpha e agora beta. Busco estudar cada comportamento para poder oferecer um atendimento personalizado". E é justamente isso o que o Sebrae ensina: os limites entre gerações devem ser utilizados como orientação estratégica. Para os pequenos negócios, é necessário conhecer o público com profundidade e combinar dados demográficos com informações sobre comportamento, necessidades e contexto. Isso permite escolher canais adequados, ajustar a linguagem, personalizar ofertas, definir formas de pagamento, aprimorar o atendimento e integrar recursos digitais e contato humano. A análise geracional, portanto, contribui para antecipar mudanças, melhorar a experiência do cliente e fortalecer a competitividade.



Fotos: Divulgação

O QUE **CADA GERAÇÃO** ESPERA NO ATENDIMENTO



Geração Silenciosa (1928-1945)

Tradicionalista, discreta e leal, valoriza estabilidade, confiança e relacionamentos duradouros.
O cliente exige: clareza, atendimento cuidadoso e reputação consolidada.



Baby Boomers (1946-1964)

Valorizam segurança financeira e estabilidade, associando consumo à qualidade de vida.
O cliente exige: meios digitais combinados a canais tradicionais, informações completas e benefícios concretos.



Geração X (1965-1980)

Acompanhou a transição do analógico para o digital e valoriza autonomia e equilíbrio.
O cliente exige: conveniência, qualidade, segurança e boa relação entre custo e benefício, com soluções práticas nos diferentes canais de contato.



Millennials ou Geração Y (1981-1996)

Cresceram com a expansão da internet e valorizam experiências, inovação, flexibilidade e propósito.
O cliente exige: autenticidade, comunicação dos valores da empresa e jornadas digitais simples, personalizadas e integradas ao atendimento presencial.



Geração Z (1997-2009)

Hiperconectada e imediatista, valoriza diversidade, inclusão, responsabilidade social e comunicação direta.
O cliente exige: transparência, diálogo, presença digital ativa e demonstrações de compromisso social e ambiental.



Geração Alpha (2010-2024)

Nativa digital, cresce cercada por tecnologia, conectividade, personalização e experiências imersivas.
Os pais ou responsáveis exigem: interatividade, aprendizagem contínua, criatividade e consciência ambiental.



Geração Beta (2025-2039)

Nascida na era da inteligência artificial integrada ao cotidiano, com crescente presença de tecnologias imersivas.
Os pais ou responsáveis exigem: Soluções personalizadas, intuitivas e sustentáveis.



> **"Busco estudar cada comportamento das gerações para poder oferecer um atendimento personalizado."**
>
> **Sônia Lima**, proprietária da Beleza Litorânea

DO MÉDIO PARAÍBA PARA TODO O **estado**

Voltada a empresas do segmento metalúrgico e mecânico, iniciativa regional do Sebrae amplia a atuação e leva seus benefícios a outras localidades fluminenses.



Fotos: Divulgação

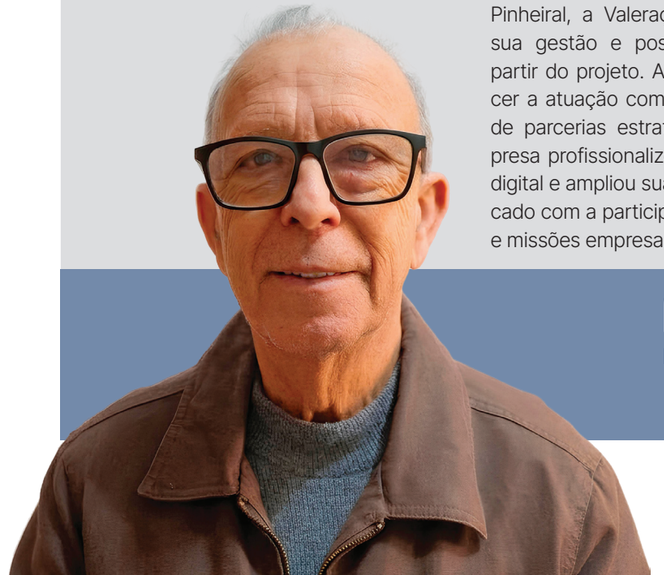
Aumentar a competitividade das micro e pequenas empresas do setor metalmecânico presentes no Médio Paraíba. Com esse objetivo, foi criado, em 2023, o projeto Transforma Metalmecânico Médio Paraíba. O sucesso da iniciativa permitiu ampliar seu alcance, deixando de ser uma proposta regional para chegar a outras partes do estado.

Ao longo de sua trajetória, o programa passou por ciclos consecutivos de desenvolvimento. Na primeira fase, voltada exclusivamente a empreendedores do Médio Paraíba, o foco foi promover o desenvolvimento empresarial por meio de ações de gestão e fortalecimento da competitividade. Depois, veio o momento de aumentar o engajamento das empresas e ampliar a estratégia de divulgação do programa, que passou a envolver sindicatos e entidades parceiras.

Localizada no município de Pinheiral, a Valeraço transformou sua gestão e posicionamento a partir do projeto. Além de fortalecer a atuação comercial por meio de parcerias estratégicas, a empresa profissionalizou o marketing digital e ampliou sua visão de mercado com a participação em feiras e missões empresariais.

Como resultado, registrou crescimento de 331% no faturamento, impulsionado pela diversificação do portfólio e conquista de novos clientes. “A Valeraço foi fundada em 2010, mas de forma desordenada. Em 2023, tivemos a virada do negócio com o apoio do Sebrae”, celebra Marcos Aurélio Alves, CEO da Valeraço.

A experiência no Médio Paraíba abriu caminho para a criação do Metal Mecânico Estadual. A proposta surgiu para levar consultorias e ações que geraram resultados expressivos durante o projeto regional a outras partes do Rio de Janeiro. Atualmente, as duas iniciativas são executadas de forma complementar, fortalecendo o desenvolvimento do setor metalmecânico em diferentes regiões fluminenses. ✱



> **“Em 2023, tivemos a virada do negócio com o apoio do Sebrae.”**
>
> **Marcos Aurélio Alves**, CEO da Valeraço

Gerir é cuidar

CAPACITAÇÃO PARA SERVIR COM EXCELÊNCIA

Projeto do Sebrae aposta na qualificação de profissionais que atuam no segmento de cuidados com pacientes e idosos ou assistência domiciliar com foco na gestão, na melhoria dos processos de atendimento e na sustentabilidade dos negócios.



> **“O Sebrae contribuiu para o amadurecimento de uma gestão mais eficiente.”**
>
> **Simone Vicença do Nascimento**, enfermeira e sócia da WellCare

Aumento da longevidade e queda da natalidade. Esses são alguns dos fatores que contribuem para esta realidade: a população brasileira está envelhecendo. No estado do Rio de Janeiro, essa tendência também se evidencia. Segundo o Censo Demográfico 2022, 18,84% da população fluminense é composta por pessoas com 60 anos ou mais. De olho nesse cenário, o Sebrae Rio desenvolveu o Projeto Cuidador Empreendedor, uma jornada de capacitação e consultoria empresarial voltada a pessoas físicas e pequenos negócios que trabalham com cuidado domiciliar, acompanhamento de pacientes, assistência à pessoa idosa e home care.



Foto: Magnific

Ampliar a competitividade é um dos objetivos do projeto, que também busca fortalecer os profissionais e empreendedores do setor por meio do desenvolvimento de competências de gestão, da melhoria dos processos de atendimento e da qualificação dos serviços oferecidos. A proposta inclui, ainda, o apoio ao aumento do faturamento, à profissionalização da atividade e ao posicionamento mais adequado dos negócios no mercado.

Na WellCare, que oferece serviços especializados em cuidado e enfermagem para idosos no Rio de Janeiro, o conhecimento não tão amplo em gestão acabou dando origem a uma série de desafios, como conta Simone Vicença do Nascimento, enfermeira e sócia da empresa. Esse quadro começou a mudar a partir da participação no Projeto Cuidador Empreendedor. “Foi notório o quanto o aprendizado foi positivo”, afirma.

A jornada ocorre em formato híbrido, com oficinas coletivas, consultorias individuais e atividades de integração. A programação inclui conteúdos como gestão financeira, inovação em serviços e organização da jornada do paciente. A expectativa é a de que cada profissional consiga transformar conhecimento técnico e experiência prática em negócios mais sustentáveis e preparados para atender à crescente demanda por serviços de cuidado, como vem acontecendo na WellCare. “O Sebrae contribuiu para a nossa capacitação em planejamento estratégico e para o amadurecimento de uma gestão mais eficiente”, comemora Simone. ✱



Foto: Magnific

Inovação: CAMINHO PARA O CRESCIMENTO

O futuro dos pequenos negócios passa pela tecnologia, pela sustentabilidade e por novas formas de se relacionar com os consumidores. Conheça os movimentos que devem transformar o mercado até 2030.

Inovar não é apenas adotar tecnologia. Para os pequenos negócios, pode significar conhecer melhor o consumidor, reduzir desperdícios, criar parcerias ou encontrar soluções para demandas. É com esse olhar que o Sebrae aponta as tendências de inovação até 2030: quando competir exigirá combinar tecnologia, sustentabilidade e relações humanas.

No campo social, ganha força a busca por pertencimento. Os consumidores querem autonomia, mas também vínculos com marcas e comunidades. Para micro e pequenas empresas, a proximidade com o público é uma vantagem: permite identificar demandas, personalizar serviços e criar espaços de convivência. Valorizar a cultura e a identidade local também ajuda a conquistar confiança.

Essa atenção às necessidades do público faz parte da história de Cátia Lins, química experiente no setor da beleza. Em 2016, ela criou a The Class, fabricante de cosméticos capilares no Rio de Janeiro, a partir da própria necessidade de cuidar de seus cabelos cacheados. "Nossa inovação está no desenvolvimento de produtos para cabelos cacheados e crespos, e o nosso diferencial é unir a comercialização desses produtos ao nosso projeto de capacitação profissional. Formamos especialistas na área de crespos e cacheados, preparados para cuidar dessa fatia crescente no mercado da beleza", explica.

No eixo tecnológico, a inteligência artificial deverá se tornar cada vez mais presente na rotina dos negócios, ajudando a organizar informações, automatizar tarefas, apoiar decisões e personalizar o atendimento. Mas não basta incorporar ferramentas digitais: será preciso proteger dados e manter a supervisão humana. O objetivo é ganhar produtividade sem abrir mão da criatividade, da empatia e da confiança.

Já no campo ambiental, inovar será também aprender a lidar com os efeitos das mudanças climáticas. Economizar água e energia, reduzir resíduos, rever embalagens e diversificar fornecedores são medidas que podem diminuir custos e riscos. A economia circular, baseada em reparo, reutilização, reciclagem e prolongamento da vida útil dos produtos, abre espaço para novos serviços e fontes de receita.

A adaptação também será essencial no ambiente econômico. Diante de oscilações do mercado e mudanças nas regras e nos custos, o Sebrae recomenda planejar cenários, ampliar canais de venda e fortalecer redes de colaboração. Parcerias e compras compartilhadas ajudam a enfrentar imprevistos.



Os produtos da The Class são vendidos para distribuidores, salões e lojas de vários estados do Brasil, além de serem exportados

Foto: Divulgação

"Inovamos ao desenvolver produtos para cabelos cacheados e crespos."

Cátia Lins, CEO da The Class



Foto: Divulgação

Tudo isso acompanha uma transformação no consumo. Mais exigentes, os clientes tendem a avaliar não apenas o preço, mas também a qualidade, a durabilidade, a origem dos produtos e a transparência das marcas. Oferecer benefícios concretos e manter o relacionamento após a venda será tão importante quanto conquistar novos compradores.

Na The Class, a inovação veio acompanhada da necessidade de aprimoramento. Desde 2022, Cátia conta com o apoio do Sebrae em iniciativas como Empretec, Inova Beleza, ALI Produtividade e Sebraetec, além de ações de internacionalização. "Esse acompanhamento nos ajudou a organizar a gestão, planejar o crescimento e abrir caminhos para novas oportunidades, inclusive no mercado internacional", afirma Cátia. Hoje, a empresa vende seus produtos para distribuidores, salões e lojas, além de exportar.

A trajetória da empreendedora mostra que inovar é escolher o que faz sentido para cada negócio. Até 2030, a tendência será, sobretudo, transformar boas ideias em soluções úteis, sem perder a identidade nem a proximidade com o cliente.



Foto: Magnific

Startups

A CORAGEM DE INOVAR PARA CHEGAR MAIS LONGE

Por meio de capacitações, mentorias e consultorias especializadas, programas do Sebrae impulsionam projetos e ajudam empresas a voarem mais alto.

Transformar ideias em soluções inovadoras exige experimentação e disposição para lidar com incertezas. Nesse cenário, surgem as startups: empresas geralmente jovens, de base tecnológica e com potencial para crescer rapidamente sem elevar os custos na mesma proporção.

O Rio de Janeiro se consolida como um terreno fértil para esse modelo de empreendedorismo. No estado, 76% das startups estão nas fases de crescimento, tração e validação, quando o modelo de negócio já está consolidado, as vendas aumentam e a base de clientes se expande. E a plataforma Sebrae Startups oferece apoio a 1.431 empresas cadastradas, desde a criação do modelo de negócio até a validação de mercado, estruturação da gestão, desenvolvimento comercial e preparação para crescimento em escala.

A ChatPay Go Labs é uma das que alcançaram resultados positivos a partir da participação no Startup Win Validação, um dos programas do Sebrae Rio. CEO da startup, Vanessa Barros conta que, por meio do Sebrae, esteve com um estande no Blockchain Rio, o que aumentou a visibilidade do aplicativo desenvolvido pela sua empresa. "Com mais pessoas baixando o app, o Stellar – blockchain com a qual a gente trabalha – entendeu que a nossa solução faz sentido e conseguimos um aporte de US$ 96,1 mil por meio do Stellar Community Fund", explica.



Foto: Divulgação

> **"Fizemos muito networking, e tudo isso graças à parceria com o Sebrae."**
>
> **Vanessa Barros**, CEO da ChatPay Go Labs

E as conquistas não pararam por aí. Em outubro deste ano, a ChatPay Go Labs foi para Portugal participar da conferência anual da Stellar, o Meridian. "Por lá, fizemos muito networking, e tudo isso graças à incrível parceria com o Sebrae", celebra Vanessa. ✱

Com capacitação, mentorias e incentivo à inovação, o Sebrae ajuda donas de pequenos negócios a escrever histórias de sucesso.

Força feminina

ELAS SE DESTACAM NOS NEGÓCIOS DO ESTADO

O Rio de Janeiro, em comparação a outros estados, possui o maior percentual de mulheres empreendendo: 40% do total de empreendedores fluminenses. Por isso, para impulsionar negócios geridos por donas de pequenos negócios, o Sebrae criou o programa Sebrae Delas, em que elas têm capacitações individuais e coletivas, mentorias e networking. Desde 2019, já participaram cerca de 230 mil mulheres. Além disso, a instituição criou o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, que está completando 20 anos de existência. Em 2026, entre mil empreendedoras inscritas, 15 venceram – três em cada uma das cinco categorias: MEI, Produtora Rural ou Artesã, Negócios Internacionais, Pequenos Negócios e Ciência e Tecnologia. Os destaques em cada uma das sete regiões seguem para a etapa nacional, em novembro. E o Rio de Janeiro tem uma finalista concorrendo: a empresária Karen Franquini, na categoria Ciência e Tecnologia.

Karen – que se orgulha de ser uma mulher negra que vem da periferia – é doutora e mestre em Inovação Social, fundadora e diretora-executiva da Ganbatte, negócio que desenvolve metodologias e soluções digitais com IA para ampliar oportunidades de trabalho, renda e empreendedorismo para grupos sub-representados. "Na universidade, em 2015, eu não tinha recursos financeiros para me capacitar e enfrentava dificuldades para me inserir no mercado de trabalho. Percebi que outros jovens negros e periféricos também passavam pelo mesmo. Enxerguei no empreendedorismo uma possibilidade de gerar renda para mim e apoiar outros jovens, transformando uma ideia em negócio", conta.

Porém, Karen enfrentou desafios para a credibilidade e sustentabilidade financeira de seu negócio.



Foto: Magnific



Foto: Divulgação

Karen foi uma das vencedoras do Prêmio Sebrae Mulher de Negócios

> **"Hoje, já apoio mais de 11 mil pessoas em diferentes regiões do Brasil."**
>
> **Karen Franquini**, fundadora da Ganbatte

Buscou o apoio do Sebrae, e os resultados vieram: "Ao longo dos anos, evoluímos de projetos educacionais locais para soluções tecnológicas. Hoje, já apoiamos mais de 11 mil pessoas em diferentes regiões do Brasil, contribuindo para o aumento de 40% na renda familiar e mais de R$ 1,7 milhão em incremento de faturamento para negócios apoiados".

Recentemente, ela voltou ao Sebrae para adquirir mais foco em estratégias comerciais, crescimento e tração do negócio. "Considero uma das instituições mais relevantes para o empreendedorismo brasileiro, especialmente por sua capilaridade e capacidade de chegar às comunidades e periferias. Esse apoio é fundamental para ampliar oportunidades para mulheres, pessoas negras e empreendedores periféricos, principalmente para donos de micro e pequenas empresas e aqueles que ainda estão dando seus primeiros passos", finaliza. ✱

Expansão

NEGÓCIOS PARA ALÉM DAS NOSSAS FRONTEIRAS

Com apoio do Sebrae Rio, empresas mostram que tamanho não é documento e conquistam também o mercado internacional.

Já pensou em expandir o seu negócio além das fronteiras do nosso país? Pois saiba que, com o apoio do Sebrae Rio, esse sonho pode se tornar realidade. A internacionalização dos pequenos negócios é estimulada por meio de uma estratégia integrada de acesso a mercados, que reúne missões, projetos de capacitação e ações de sensibilização e disseminação de conhecimento sobre comércio exterior.

As iniciativas do Sebrae buscam dar suporte ao longo de toda a jornada de internacionalização, desde a preparação para o mercado externo até a geração e o acompanhamento de oportunidades comerciais. Entre elas, estão missões internacionais na Europa, Ásia e América do Sul e do Norte. Realizada em Nova York, nos Estados Unidos, a missão Coterie NY, por exemplo, é voltada para micro e pequenas empresas fluminenses dos segmentos de vestuário, calçados e acessórios. Na edição de 2026, 12 empresas foram atendidas e os resultados consolidados apontaram R$ 1,15 milhão em negócios fechados e R$ 3,9 milhões em vendas futuras, totalizando mais de R$ 5 milhões entre negócios realizados e perspectivas comerciais.



Foto: Divulgação

Já outra missão, a Canton Fair, em Guangzhou, na China, foi voltada a empresários de diferentes segmentos e tem como eixo central a participação na Canton Fair, uma das maiores feiras multissetoriais do mundo. A programação contou com visitas técnicas, prospecção de fornecedores e parceiros, conhecimento de tendências e tecnologias e identificação de oportunidades comerciais. Além disso, os empreendedores fecharam negócios estimados em mais de R$ 4,3 milhões.

Programas de capacitação, como Vitrine Global, Rota Global, Projeto Comprador Internacional e ProGlobal Moda, também integram o processo de internacionalização do Sebrae. Este último é voltado à qualificação de micro e pequenas empresas dos segmentos de moda e acessórios para o mercado internacional. Com duração aproximada de seis meses, inclui oficinas, consultorias individuais, networking, entre outras atividades, com foco no fortalecimento da competitividade e na preparação para uma atuação internacional estruturada e sustentável.

> **“O programa ProGlobal foi fundamental para transformar visão em estratégia.”**
>
> **Amanda Nehme**, fundadora e diretora criativa da Solaire Par Amandine



Foto: Magnific



Foto: Divulgação

Foi a participação no programa que ajudou a impulsionar os negócios da Solaire Par Amandine, marca carioca de moda praia feminina. “O Sebrae potencializou minhas competências e fortaleceu minha preparação para conquistar novos mercados e consolidar a internacionalização da marca”, afirma Amanda Nehme, fundadora e diretora criativa da empresa.

A Solaire nasceu com visão global e o desejo de levar o Brasil ao mundo, como conta Amanda, que se formou em moda em Milão, na Itália. Com apenas dois anos e meio de trajetória, a empresa já marca presença no verão europeu. “O ProGlobal foi fundamental para transformar visão em estratégia”, destaca.

Para pequenos negócios interessados em ampliar mercados e explorar oportunidades internacionais, o Sebrae Rio também realiza um evento especial: o Global Experience. O encontro reúne empresários, especialistas e parceiros estratégicos para discutir tendências globais, comércio exterior, e-commerce internacional e oportunidades de negócios. A programação oferece sessões de negócios e espaços de atendimento personalizado, em que os participantes podem conhecer soluções e receber orientações para avançar nessa jornada.

No site do Sebrae Rio, há ainda materiais informativos que apresentam os marketplaces internacionais como alternativa estratégica para pequenos negócios alcançarem consumidores de outros países, testarem mercados e ampliarem as vendas com menor investimento. Mais uma fonte de conhecimento para quem busca levar seus negócios cada vez mais longe. ✱

OPA! TEM UMA OPORTUNIDADE AÍ E NINGUÉM TÁ VENDO!

Ser **empreendedor** é fazer parte de um grupo que adora olhar as coisas de um jeito diferente.

Quem sabe não é justamente o que você está precisando para empreender? **Aceite o desafio.**



Inscreva-se hoje mesmo **no Empretec.**

sites.rj.sebrae.com.br/empretec

empretec SEBRAE