Bolsas
Na sexta-feira
2,97% São Paulo
0,29% Nova York

Pontuação B3
IBovespa nos últimos dias
170.020 — 177.866
7/7 8/7 9/7 10/7

Dólar
Na sexta-feira
R$ 5,108
(- 0,28%)

Últimos	
6/julho	5,132
7/julho	5,153
8/julho	5,148
9/julho	5,123

Salário mínimo
R$ 1.621

Euro
Comercial, venda na sexta-feira
R$ 5,832

CDI
Ao ano
14,15%

CDB
Prefixado 30 dias (ao ano)
14,11%

Inflação
IPCA do IBGE (em %)

Fevereiro/2026	0,70
Março/2026	0,88
Abril/2026	0,67
Maio/2026	0,58
junho/2026	0,16

EMPREENDEDORISMO

Pequenos negócios querem visibilidade

Classe média representa quase metade da população de MEIs no país, mas falta de crédito e apoio incentiva informalidade

» RAPHAEL PATI

Niterói (RJ) – Abrir um pequeno negócio no Brasil é tarefa mais árdua se comparada a outros países com níveis similares de desenvolvimento e qualidade de vida. Embora o tempo médio de cadastramento como Microempreendedor Individual (MEI) seja somente de cinco a 10 minutos, a tarefa mais difícil é conseguir apoio e recursos para crescer e se manter no trabalho formal.

O ambiente de juros altos e insegurança jurídica tem levado cada vez mais micro e pequenos empresários a entrar no mundo incerto da informalidade. Pesquisa lançada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), no primeiro trimestre deste ano, aponta que, para mais de 70% dos microempreendedores brasileiros, a atividade da própria empresa é a única fonte de renda pessoal.

Essa parcela salta para 94% quando se considera o MEI como a principal fonte de recursos no dia a dia do empresário. Além disso, um outro levantamento recente do Sebrae mostra que 70% dos pequenos negócios informais não pensam em abrir um CNPJ.

Quase a metade dos microempreendedores individuais no Brasil integram a Classe C — também chamada de "classe média". Na maioria das vezes, têm que despender dos próprios recursos, ou tomar empréstimos com juros exorbitantes, na esperança de ter um retorno em curto ou médio prazo com o pequeno negócio, para sanar as dívidas e poder crescer de forma sustentável.

Superação

Nascida e criada em Niterói, na região metropolitana do Rio , Cláudia Maria Affonso Pereira, 35 anos, descobriu na paixão por animais uma vocação para o empreendedorismo. Ainda na adolescência, aprendeu a "se virar" com um próprio negócio na área comercial, onde se sustentou por cerca de 15 anos, até chegar a crise sanitária da covid-19.

A empresária teve que se reinventar no momento mais desafiador da carreira, e percebeu que poderia ganhar dinheiro com o que antes era considerado apenas um hobby para ela. "Graças aos meus cachorros, comecei a estudar sobre adestramento, sobre essa área pet, esse universo canino. E, simplesmente, me apaixonei. Tive uma questão dos meus cães, que eu precisei estudar bastante, capacitar-me, consegui resolver essa situação e tornei isso como se fosse uma missão de vida", conta a empresária.

Com a capacitação e o crescimento da rede de contatos, o negócio, que antes se resumia apenas em levar os cachorros de outros donos para passear, ganhou proporções ainda maiores, e ela teve que expandir a empresa, batizada de Adestramento em Família.

A poucos quilômetros, no bairro de Cantagalo, Angela Silva dos Santos Tavares, de 45 anos, opera a Disk Salgadinhos — uma empresa que, como o próprio nome diz, prepara quitutes como quibes, coxinhas e minipastéis para moradores da região. Apesar de já ter a fama de "Angela dos salgadinhos", o cenário nem sempre foi favorável para a empresária, que teve que lidar com momentos desafiadores e a incerteza sobre o futuro do negócio.

"Eu comecei a empreender por necessidade, quando eu tinha 26 anos, há 19 anos, eu comecei em casa, juntamente com o meu esposo, numa cozinha pequena, fazendo salgadinhos, fritando nas casas das pessoas", conta. "As pessoas começaram a pedir os salgadinhos, e a gente começou a ampliar também nosso cardápio. O que era só eu e meu esposo, precisamos colocar mais pessoas, atender com entregas, e compramos o local", acrescenta Tavares.

A mesma cidade também trouxe oportunidades para Iracilda da Silva Diniz, conhecida como 'Cida Baiana', que virou uma figura popular em Niterói pelos acarajés. A iguaria tradicional proporcionou que a menina — que se mudou para fugir do pai e de um casamento forçado — se tornasse uma referência no empreendedorismo feminino, com mais de 50 anos de experiência na culinária baiana.

Com outros dois sócios, Cida Baiana lançou o primeiro restaurante: a Moenda, no bairro nobre de Icaraí, a poucos metros da praia de Niterói. O negócio, no entanto, foi traumático para a empresária, que foi "passada para trás" pelos outros dois controladores. Ela conta que foi feita de "empregada" por eles, e que decidiu, por conta própria, deixar a administração do local para abrir o próprio negócio — o que não foi uma tarefa fácil.

"Eu não encontrei uma empresa pronta. Eu comecei, realmente, com a vontade de vencer e do que eu gosto de fazer", disse a empresária. "Acredite você, acredite no seu sonho, seja lá qual. Eu escolhi acarajé, mas você pode escolher outra coisa. Vá em frente, siga, acredite, que vai dar certo", motiva a empresária.

Apoio

Apesar da relevância econômica, 78% desses empreendedores que integram a classe média não se sentem reconhecidos pelo poder público como empreendedores, de acordo com a pesquisa do Sebrae. Atualmente, cerca de 14,3 milhões de brasileiros nessa classe econômica possuem um pequeno negócio, em geral, por necessidade, mas a instabilidade e falta de benefícios dificultam o crescimento.

No último dia 30 de junho, o Sebrae lançou um programa que visa ampliar a visibilidade desse público e, consequentemente, o acesso a benefícios e capacitações. Ainda na fase piloto, o projeto Potência Empreendedora distribuiu, inicialmente, 3 mil cartões para MEIs na cidade de Niterói — escolhida para ser uma espécie de "cobaia" antes da expansão para todo o Brasil, que pode acontecer ainda este ano, de acordo com o presidente da entidade, Rodrigo Soares.

"Essa classe C, que é a que tem na veia o empreendedorismo no Brasil, que está no corre todos os dias, precisa ter um olhar mais intenso nosso. Isso é um comando do próprio governo federal", destacou Soares, durante o lançamento.

O Cartão do Empreendedor é o carro-chefe do programa e permitirá que o usuário acesse benefícios como orientações individuais, crédito facilitado, além das mentorias e capacitações gratuitas oferecidas pelo projeto. No evento o prefeito de Niterói, Rodrigo Neves, destacou que o município já possui um programa com créditos que variam entre R$ 50 mil e R$ 200 mil, subsidiados por royalties do petróleo.

Para Neves, o apoio às micro e pequenas empresas contribuiu para salvar empresas da falência durante a pandemia. "Eu tenho certeza de que, a partir desse projeto piloto em Niterói, nós vamos conseguir inspirar outras cidades", disse o prefeito.

Embora já exista uma ferramenta parecida, com o Cartão MEI, lançado em 2024 pelo governo federal, em parceria com o Banco do Brasil, a principal diferença do projeto do Sebrae é o acesso a capacitação e outros serviços oferecidos pela entidade pública, já que ambos facilitam a tomada de crédito pelo microempreendedor. "O cartão empreendedor é justamente, eu diria, o reconhecimento, a identidade desse empresário que está no corre todo dia e que precisa desse apoio para que possa ter acesso a uma renda com mais qualidade", completou Soares.

***O jornalista viajou a convite do Sebrae Nacional. O evento descrito ocorreu antes do defeso eleitoral**

Potência Empreendedora

Projeto-piloto do Sebrae chegará a 3 mil empreendimentos (formais e informais) da região de Niterói na fase inicial, com foco na Classe C. Medida pode chegar ao resto país ainda neste ano. Conheça:

1)Cartão do Empreendedor:
• Representa o reconhecimento formal do empreendedor como sujeito de direitos e políticas públicas;
• Facilita o acesso orientado a serviços do Sebrae e a programas de apoio, como crédito, garantias, benefícios e acesso a compras mais vantajosas junto a parceiros locais;
• Contribui para reduzir o medo da formalização, ao reposicionar o MEI como alguém que é cuidado e apoiado, e não apenas fiscalizado;
• Atua como porta de acesso para uma jornada de desenvolvimento, fortalecendo a relação de longo prazo entre o empreendedor e o Sebrae.

2) Rede Empreendedora – Minha Rede
•Mapear as lideranças empreendedoras locais, fortalecer a rede e oferecer apoio dedicado pelo agente territorial e acesso diferenciado aos eventos da região.

3) Vantagens MEI – Vale a pena ser MEI
Desmistificar entendimentos equivocados sobre os benefícios do MEI, das políticas públicas e de acesso ao crédito.

4) Desenvolvimento – Você em outro patamar!
Capacitar e desenvolver os empreendedores, de maneira personalizada e diferenciada, com foco na competitividade, sustentabilidade e longevidade dos negócios.

Pesquisa Sebrae e Instituto Locomotiva:

• 14,3 milhões de empreendedores da Classe C
• Predominantemente são negros, homens e trabalhadores autônomos, que atuam sozinhos e têm baixa taxa de formalização (apenas 24% possuem CNPJ).
• Representam 82% dos empreendedores das classes populares (C, D e E) e 24% da massa de renda gerada pelo trabalho empreendedor no país.
• Motivo para empreender: necessidade, autonomia financeira, flexibilidade e melhores condições de vida.
• Barreiras: alta carga tributária, inflação, falta de capital, entraves burocráticos e pouca valorização social.

Fonte: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)

Sebrae

Presidente do Sebrae, Rodrigo Soares, aponta "reconhecimento"

Cláudia, Ângela e Cida foram as primeiras a receber o cartão