

CARTA

**EMPREENDE
BRAZIL**



**20
25**

Carta Empreende Brazil 2025: Um chamado à liderança que constrói



Vivemos um tempo em que mudanças profundas impactam a sociedade, os negócios e a forma como nos relacionamos com o mundo. Em meio à velocidade das transformações tecnológicas, à evolução das formas de consumo e às urgências sociais, o Brasil encontra no empreendedorismo não apenas uma resposta econômica, mas uma força de impulso transformador.

Empreender, neste país, é um ato de coragem. É navegar em um mar de incertezas com a esperança de construir futuros possíveis. Mas é também, e sobretudo, um ato de compromisso com o lugar onde se vive, com as pessoas e com as ideias que se decide levar adiante mesmo diante dos desafios. Os empreendedores brasileiros não apenas sonham, eles criam, constroem e fazem acontecer. Com criatividade e resiliência, encontram meios, reinventam rotas e avançam com coragem e propósito.

É por isso que acreditamos que o futuro do Brasil começa pela valorização de quem empreende com visão de futuro, coragem para inovar e disposição para transformar ideias em soluções reais. De quem enxerga na tecnologia uma alavanca de crescimento, na digitalização uma oportunidade de escala, e na inovação um caminho para tornar seus negócios mais competitivos e relevantes. São esses empreendedores, inquietos, conectados e determinados, que estão moldando uma nova economia, mais ágil, mais inteligente e mais alinhada aos desafios do nosso tempo.

Nenhum empreendedor caminha sozinho. A inovação verdadeira nasce quando instituições, governos, empresas e a sociedade civil se reconhecem como corresponsáveis por um ecossistema que sustenta essa jornada. É tempo de unirmos forças para garantir que empreender no Brasil seja um caminho viável e estruturado para todos que desejam transformar suas realidades.

Precisamos repensar como formamos pessoas, como conectamos saberes e como ampliamos a inclusão empreendedora. Precisamos entender a transformação digital não apenas como adoção de tecnologia, mas como uma mudança cultural, que coloca as pessoas no centro, desenvolve talentos e impulsiona novas formas de pensar, liderar e construir negócios. É preciso cultivar lideranças preparadas para o agora e criar ambientes onde a colaboração seja cada vez mais forte.

O Empreende Brazil, ao completar sua 11ª edição, se afirma como esse espaço vivo de convergência. Um ponto de encontro entre realidades diversas, que se reconhecem e se fortalecem mutuamente. Um espaço onde o empreendedorismo é visto como projeto de país, como ferramenta de renovação econômica e como motor de um novo ciclo de desenvolvimento mais dinâmico e conectado.

Esta carta nasce do encontro de vozes que decidiram sonhar e construir juntas. E é com esse espírito que a lançamos ao Brasil, como um manifesto, uma convocação e um pacto. Um pacto por um país onde empreender seja também transformar, inovar, educar e liderar. Onde cada iniciativa represente um passo firme na direção de um Brasil mais preparado e mais protagonista. Que o empreendedorismo se consolide como base estruturante de um modelo de desenvolvimento, mais colaborativo e mais inovador. E que esse movimento coletivo conduza famílias, cidades, regiões e Estados a um novo patamar de crescimento, desenvolvimento e geração de oportunidades para todos.

*“O mercado muda. As regras mudam.
Quem lidera com visão transforma cada mudança em palco para crescer.”*

Florianópolis, 24 de maio de 2025.

Ecossistema Empreende Brazil



Empreender é Construir em Movimento

Você sabe que o mercado mudou,
mas e agora, o que fazer?

Esta carta nasce de uma leitura
estratégica e criteriosa dos principais
movimentos e tendências globais que
estão transformando mercados,
organizações e comportamentos.

Nosso objetivo é oferecer, de forma clara
e aplicável, os eixos críticos de mudança
e diretrizes práticas para lideranças que
desejam posicionar suas empresas de
maneira competitiva e preparada para o
que vem pela frente.

Prepare-se para enxergar desafios como
oportunidades estratégicas e liderar com
visão de futuro.

EMPREENDE 2025

"Toda tendência é um convite para evoluir, mas só quem assume o protagonismo transforma leitura de cenário em conquista de mercado."

Introdução		07
Big Numbers		09
Números do Evento		14
Tendências por Dimensão		18
Desafios e Oportunidades		45
Jornada de Sucesso		55



Por que o
Empreende te
coloca nessa
**jornada de
tendências?**

Quem participa do Empreende cresce mais, inova mais e impulsiona o desenvolvimento do país, transformando tendências em estratégia e debates em ação.

Mais do que um evento, é a linha de frente da transformação dos negócios.

Na sua 11ª edição, reafirma seu papel como força ativa da inovação no Brasil, conectando empreendedores às ideias, pessoas e tecnologias que moldam o futuro.

Empreender em 2025

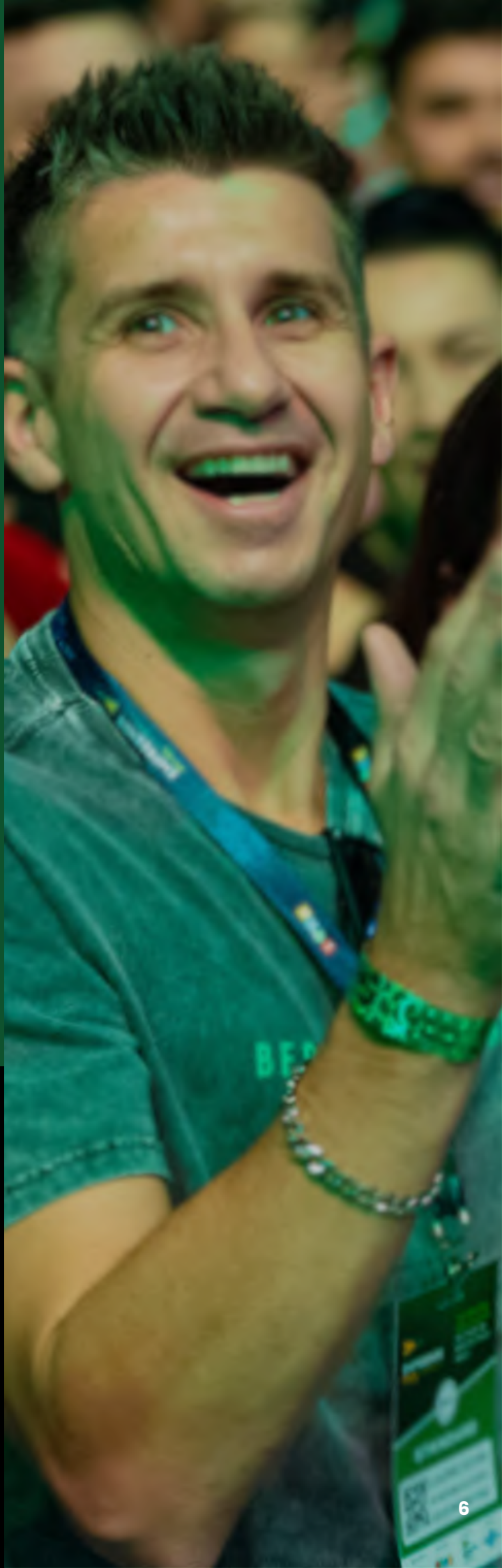
Chegou a hora de ir além da sobrevivência.

Chegou a hora de escalar com inteligência.

Essa carta foi criada para você que lidera um negócio, assume riscos todos os dias e busca clareza para tomar as decisões que realmente movem o ponteiro.

Seja vendendo produtos físicos, oferecendo serviços ou inovando no digital, você está no jogo. E o mercado está mudando rápido demais para ficar parado.

Aqui estão os principais movimentos que vão moldar o futuro próximo. São tendências de gestão, comportamento, tecnologia e economia, traduzidas de forma prática e estratégica, para ajudar você a crescer com mais visão, autonomia e resultado.

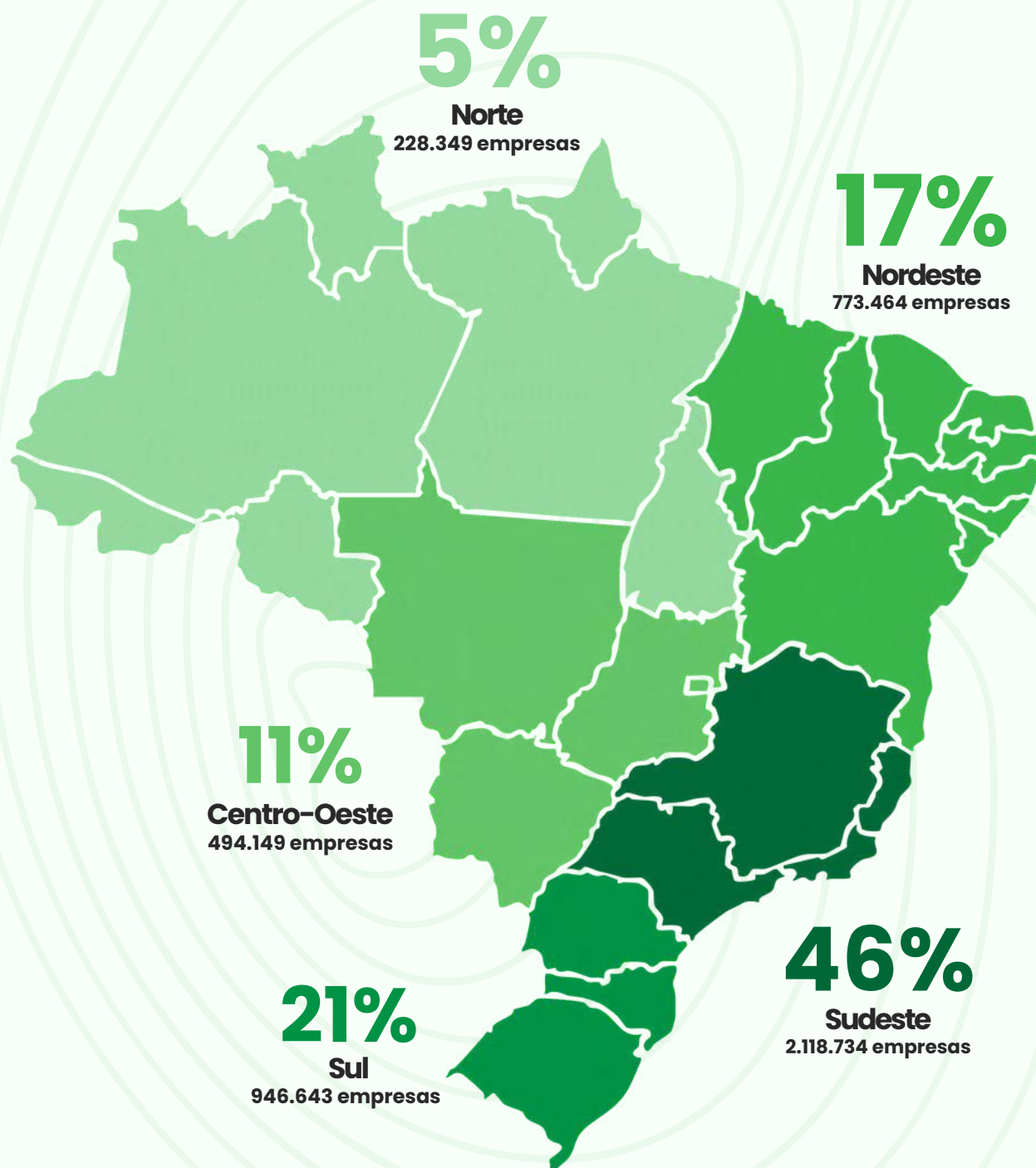


Big Numbers Brasil

Número de empresas por região

A distribuição regional das empresas formais ativas no Brasil, é a seguinte:

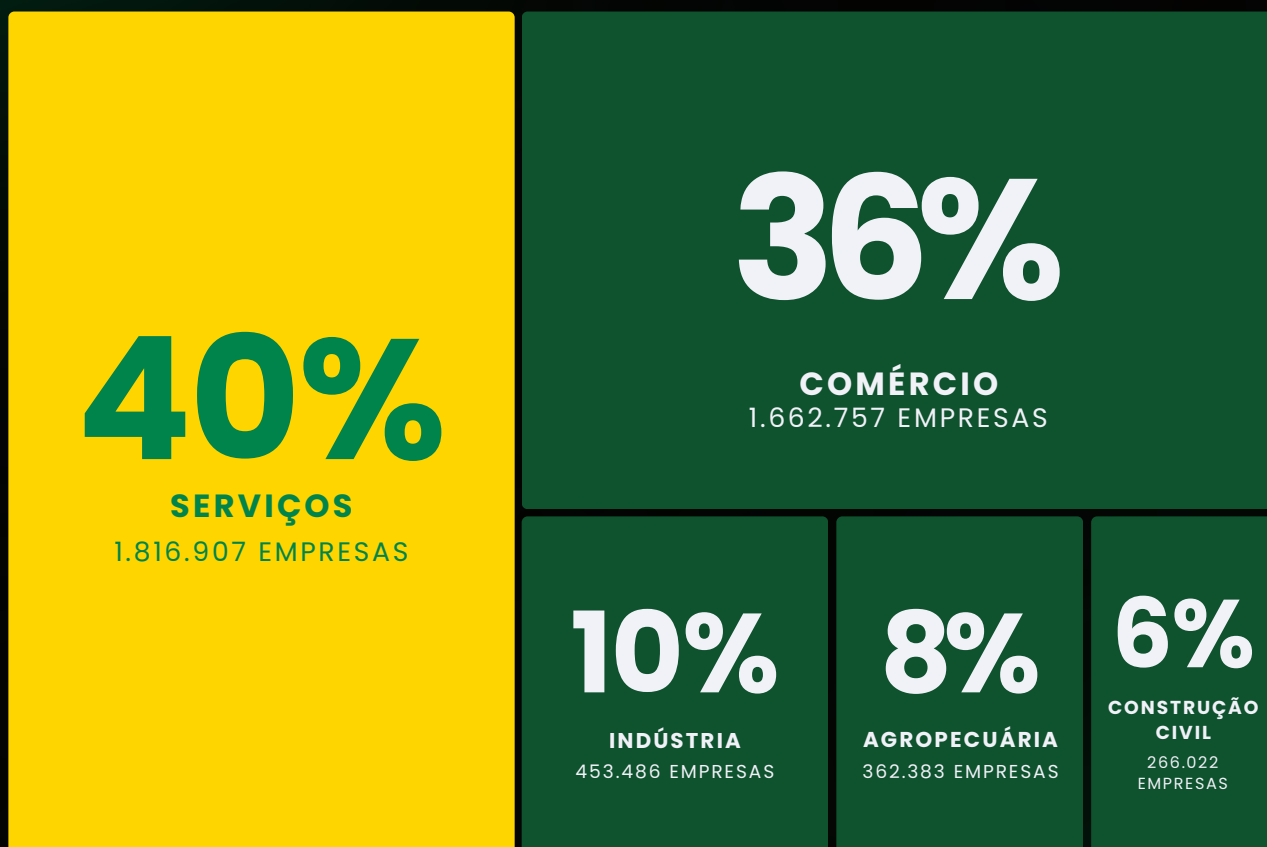
Fonte: RAIS, 2023



Big Numbers Brasil

Número de empresas por setor

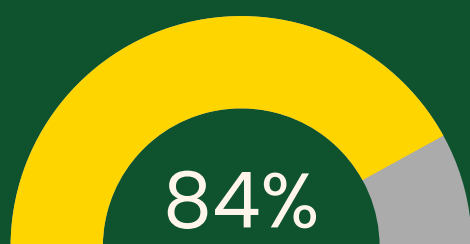
O Brasil é um país de ampla diversidade econômica, e a distribuição das empresas por setor revela onde está a maior concentração de atividade formal. Esses números ajudam a entender não só a estrutura do mercado, mas também onde estão as principais oportunidades de inovação, crescimento e impacto.



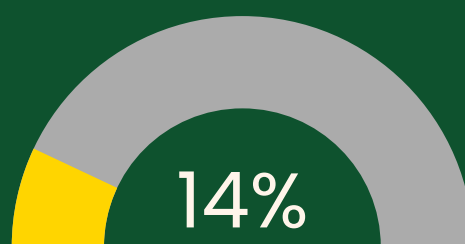
RAIS, 2023

Porte das Empresas no Brasil

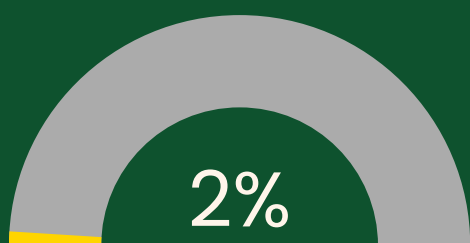
A distribuição das empresas formais ativas por porte segundo a quantidade de colaboradores em 2023 foi:



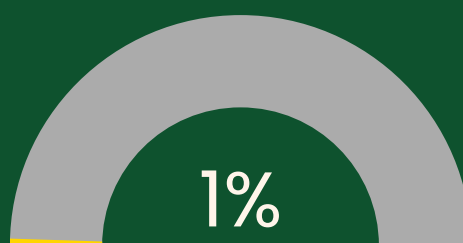
Microempresas
3.812.740



Pequenas
617.951



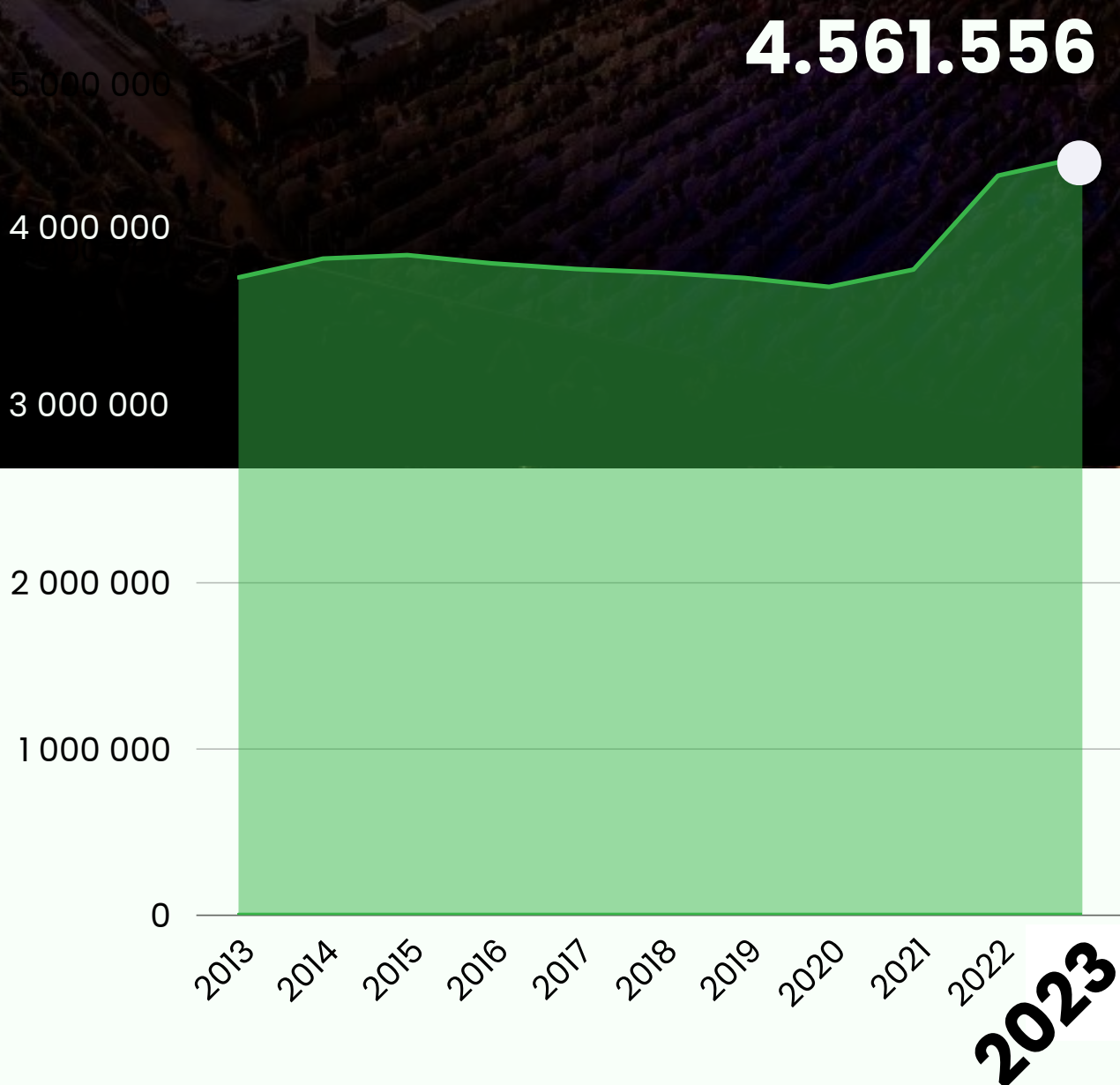
Médias
106.224



Grandes
24.641

Total de empresas por ano

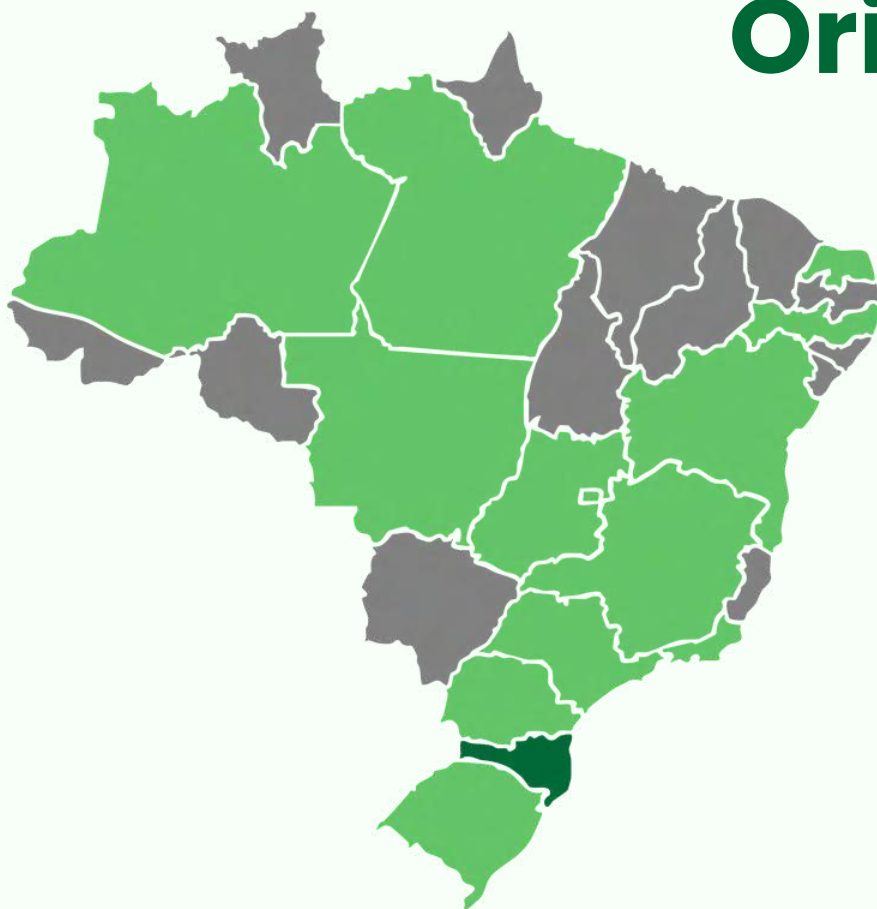
O total de empresas formais ativas no Brasil apresentou variações ao longo dos anos, com destaque para o crescimento nos períodos mais recentes.



Empreende faz parte dessa história

Conheça os **grandes números** dos
participantes que fazem parte da
história **Empreende Brazil**

Origem dos inscritos

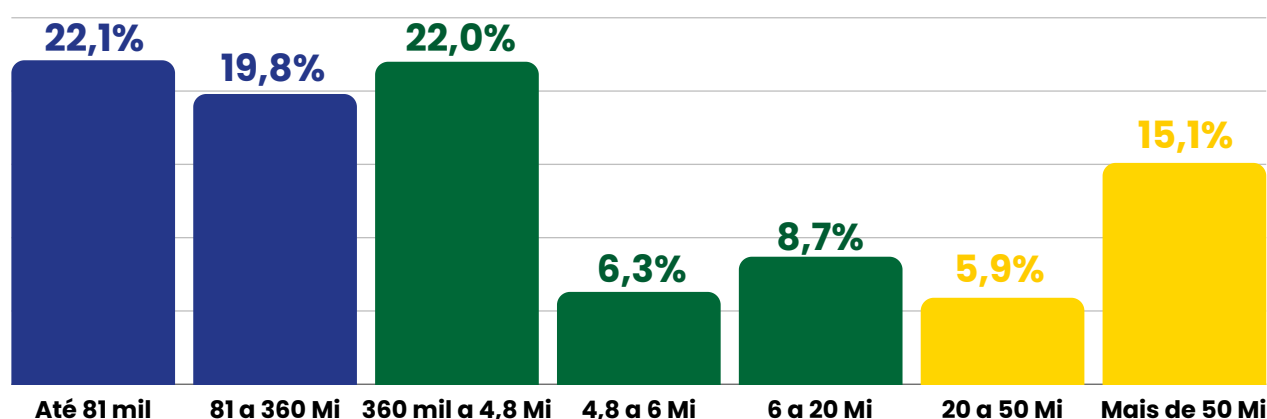


Cargo dos inscritos



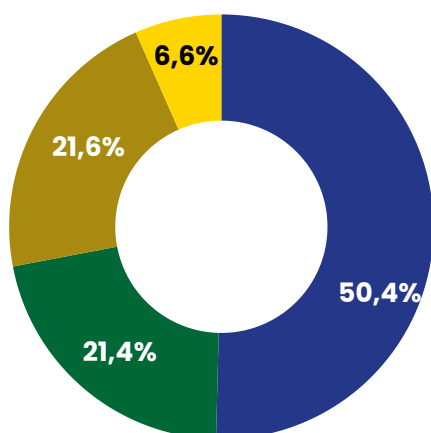
Perfil dos inscritos

Faturamento da Empresa (R\$)

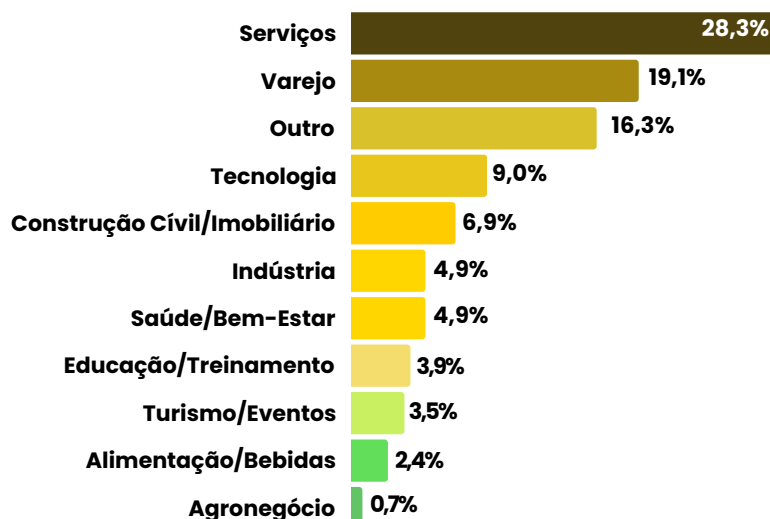


Colaboradores na Empresa

- Até 9 funcionários
- Entre 10 e 49 funcionários
- Entre 50 e 99 funcionários
- Acima de 100 funcionários



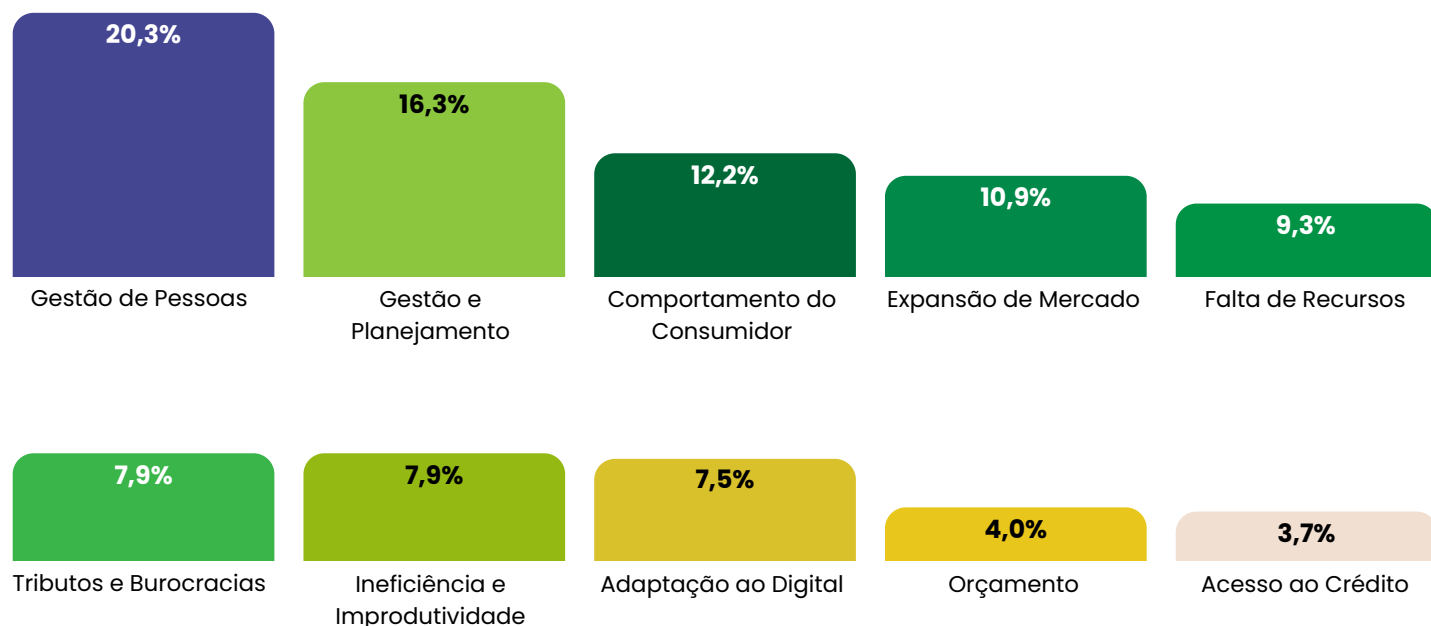
Setores Econômicos



Tendências mais relevantes



Principais desafios





Tendências **MAIS RELEVANTES** PARA 2025/2026

Os 4 Pilares da Transformação Empresarial

Para se manter relevante em um mercado em constante evolução, é essencial compreender os pilares que sustentam a nova lógica dos negócios: Gestão, Comportamento, Tecnologia e Economia.

Nesta carta, exploramos áreas-chave que vão guiar decisões estratégicas em 2025 e além.

Gestão 5.0

Comportamento

Tecnologia

Economia

As tendências de maior impacto



O radar organiza as tendências pelo tempo de impacto nos negócios:

- Até 2 anos: já estão em alta e exigem ação imediata.
- 2 a 5 anos: em fase de adoção e testes.
- Acima de 5 anos: emergentes, com alto potencial de transformação.

Esse modelo ajuda a priorizar decisões com mais visão e planejamento.

O mundo não muda de uma vez só, ele dá sinais.

Para tornar este material direto, estratégico e aplicável, organizamos cada tendência em 3 passos essenciais:

01

› O que está acontecendo no mundo

Apresentamos um panorama claro e objetivo sobre os movimentos que estão impactando o mercado e os negócios.

02

› Por que isso importa para o meu negócio

Mostramos de forma prática a importância de aplicar a tendência no seu negócio, além dos riscos e oportunidades trazidas por ela.

03

› Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

Recomendamos ações rápidas, acessíveis e inteligentes para você começar a aplicar a tendência hoje no seu negócio, sem grandes investimentos.

Gestão 5.0

É tudo que impacta a **estratégia**
e operação da organização.

EMPREENDE
BRAZIL



Gestão 5.0

Comportamento

Tecnologia

Economia

Inteligência de Dados

Liderança Adaptativa

Transformação Digital

Governança de IA

GESTÃO 5.0



INTELIGÊNCIA DE DADOS

O que está acontecendo no mundo

Cada vez mais empresas usam dados para decidir melhor, personalizar ofertas, cortar custos, encontrar novos mercados e otimizar seus processos.

A análise de dados deixou de ser diferencial, tornando-se fator que gera vantagem competitiva e permite crescer com inteligência.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Use ferramentas de Business Intelligence (BI) para monitorar dados.
- Personalize ofertas com base no comportamento do cliente.
- Otimize processos internos analisando dados de vendas e logística.

Empresas orientadas por
dados tem um crescimento
anual de mais de

30%

Fonte: Forrester

Por que isso importa para o meu negócio

A análise de dados revela o que seu cliente realmente deseja, permitindo decisões mais inteligentes e experiências personalizadas. Torne seu negócio mais eficiente, personalize experiências, conquiste clientes e acelere resultados entendendo os padrões que impulsionam o seu mercado.

Case

A Magazine Luiza utiliza dados para personalizar a experiência de compra, oferecendo recomendações baseadas no histórico de pedidos e comportamento do cliente. Além disso, a empresa usa dados para otimizar sua gestão de estoques e logística, garantindo maior eficiência operacional.

magalu

LIDERANÇA ADAPTATIVA

O que está acontecendo no mundo

Com as mudanças rápidas no mercado e as incertezas globais, empresas precisam de líderes que saibam se adaptar, tomar decisões rápidas e impulsionar inovação.

Por que isso importa para o meu negócio

Líderes adaptativos ajudam a empresa a reagir rapidamente a mudanças, mantendo a equipe motivada e focada nos objetivos. Isso permite que a empresa se mantenha competitiva, aproveite novas oportunidades e se recupere rapidamente de crises.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Fomente o aprendizado contínuo e a colaboração dentro da equipe.
- Esteja aberto a reavaliar estratégias e ajustar planos rapidamente.
- Prepare a equipe para se adaptar às mudanças com treinamento adequado.

Gestão de pessoas, processos e cultura são consideradas as dimensões mais importantes para

59%

dos gestores brasileiros

Fonte: G4 Educação



Foto: Divulgação Unilever

Case

A Unilever adotou uma estratégia de liderança adaptativa ao focar em sustentabilidade e inovação, ajustando rapidamente suas operações para atender à crescente demanda por produtos ecológicos e éticos.

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL SISTEMÁTICA

O que está acontecendo no mundo

A transformação digital não é apenas sobre tecnologia, mas sobre mudança organizacional, novos modelos mentais e a busca por negócios mais ágeis, escaláveis e orientados por dados.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Automatize tarefas repetitivas e operacionais.
- Utilize ferramentas digitais para gestão, vendas e relacionamento com clientes.
- Invista em presença online e canais integrados de atendimento e venda.



Foto: Divulgação/oBoticário

Case

O Boticário conectou lojas físicas e digitais, oferecendo conveniência total ao cliente. Com e-commerce robusto, inventário integrado em tempo real e personalização inteligente, a marca transformou a jornada de compra e impulsionou as vendas, mostrando que inovação gera resultados.

Por que isso importa para o meu negócio

A transformação digital aumenta a eficiência operacional, reduz custos e eleva a qualidade da experiência do cliente. Além disso, as empresas ganham agilidade, relevância no mercado e abrem novas oportunidades, tornando-se mais competitivas e preparadas para o futuro.



Empresas com maior
maturidade digital
alcançam

45%

de crescimento de receita

Fonte: Boston Consulting Group

GOVERNANÇA DE IA

O que está acontecendo no mundo

Com o crescimento acelerado da Inteligência Artificial, empresas e governos estão estruturando políticas e práticas para garantir o uso ético, seguro e transparente dessas tecnologias. Regulamentações como a AI Act da União Europeia já estão moldando o cenário global.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Crie diretrizes internas para o uso responsável de IA.
- Garanta transparência em decisões automatizadas.
- Avalie riscos éticos e de viés em algoritmos.
- Capacite a equipe sobre boas práticas de IA.

O Plano Brasileiro de Inteligência Artificial (PBIA) 2024–2028 prevê um investimento total de

R\$ 23 BI

para promover o desenvolvimento e uso ético da IA no país.

Fonte: Governo Federal – LNCC

Por que isso importa para o meu negócio

A governança de IA protege sua empresa contra riscos legais, reputacionais e operacionais. Além disso, permite construir confiança com clientes, investidores e parceiros, ao demonstrar responsabilidade no uso da tecnologia.

Case

Itau Unibanco: O banco desenvolveu uma governança interna para uso de IA, incluindo comitês multidisciplinares, protocolos de revisão ética e processos de transparência algorítmica, tornando-se referência no setor financeiro.



Foto: Divulgação/ Itaú

Comportamento

Representa as **mudanças no comportamento** do ser humano a partir das transformações do seu ambiente.



Experiência Imersiva

Gestão de Comunidades

Hiperpersonalização

Escolhas Conscientes

COM
PORTA
MENTO

EXPERIÊNCIA IMERSIVA

O que está acontecendo

Tecnologias como a Realidade Aumentada (RA) e a Realidade Virtual (RV) estão transformando a forma como as marcas se conectam com os consumidores. Enquanto a RA permite visualizar produtos no seu espaço, a RV oferece viagens virtuais e experiências exclusivas.

Por que isso importa para o meu negócio

Essas experiências criam uma conexão emocional mais forte com o público, aumentam o tempo de interação e podem melhorar a fidelização de clientes. Elas também são uma oportunidade para destacar sua marca, oferecendo algo inovador.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Implemente Realidade Aumentada em campanhas de marketing, permitindo a experimentação de produtos de forma virtual;
- Utilize Realidade Virtual para simulações e desenvolvimento de produtos;
- Ofereça experiências únicas durante eventos, com tecnologias que tragam uma imersão real no seu produto ou serviço.

Foto: Divulgação/Unsplash

Case

A IKEA tem um aplicativo de realidade aumentada chamado "IKEA Place", que permite aos consumidores visualizar como os móveis ficariam em seus próprios espaços antes de comprar. Isso melhora a experiência de compra, reduz as incertezas e aumenta as vendas.

IKEA Place (IKEA)

R\$ 100 bilhões

foram investidos em 2024 pelas marcas no Brasil em ações de live marketing, incluindo experiências imersivas.

Fonte: Promoview

GESTÃO DE COMUNIDADES

O que está acontecendo

Marcas inteligentes transformam clientes em aliados ao investir em comunidades entorno de seus produções e serviços. O segredo está em criar experiências e conexões reais, tornando a comunicação viva, próxima, acessível e direta.

Foto: Pexels/Tracy Le Blanc

Por que isso importa para o meu negócio

Ao cultivar uma comunidade, você gera pertencimento, engajamento e confiança. A tendência é que permaneçam fiéis à marca, tragam feedbacks valiosos e realizem recomendações espontâneas. Assim, a marca ganha relevância, reduz a dependência de marketing agressivo e conquista defensores naturais.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Crie e ative grupos de clientes em plataformas;
- Estimule o compartilhamento de experiências, dicas e conteúdo relevante;
- Realize eventos, webinars e encontros presenciais ou virtuais para fortalecer os laços;
- Incentive a co-criação de produtos ou serviços com sua comunidade, ouvindo ativamente suas necessidades.

98%

dos clientes afirmam que vão gastar mais com empresas que disponibilizam sua opção preferida de atendimento ao cliente

Fonte: Zendesk

Case

A LEGO transformou fãs em cocriadores ao apostar na LEGO Ideas, plataforma onde a comunidade submete e vota em novos produtos. O resultado? Engajamento massivo, lealdade elevada e uma legião de consumidores que não só compram, mas defendem a marca.

HIPER PERSONALIZAÇÃO

O que está acontecendo

A hiperpersonalização é uma tendência crescente, em que as empresas utilizam dados em tempo real para oferecer produtos, serviços e experiências altamente personalizadas aos consumidores. Isso é possível com o uso de IA, aprendizado de máquina e análise de grandes volumes de dados.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Use dados de comportamento e preferências do cliente para oferecer recomendações personalizadas;
- Crie campanhas de marketing direcionadas aos interesses do cliente;
- Personalize a experiência de compra online com conteúdos, ofertas e até layouts de sites adaptados ao comportamento de navegação de cada usuário;
- Implemente ferramentas de automação para criar experiências personalizadas em tempo real.

Case

A Amazon é uma das pioneiras na hiperpersonalização, utilizando algoritmos de recomendação baseados em dados de compras anteriores e comportamentos de navegação para sugerir produtos. Isso gerou um aumento significativo em suas vendas e na lealdade de seus clientes.

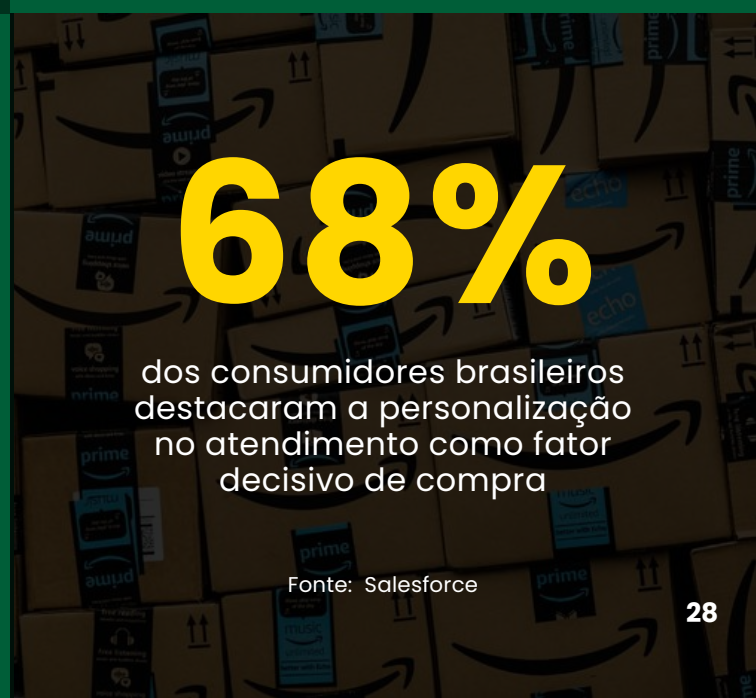


EMPREENDE
BRAZIL



Por que isso importa para o meu negócio

A hiperpersonalização no atendimento ao cliente e nas interações com a marca transforma cada cliente em fã. Ela aumenta satisfação, impulsiona conversões e cria fidelidade, diferenciando sua marca num mar de concorrentes. Quem entrega experiências sob medida não só conquista, mas mantém clientes por perto, gerando valor real e conexão duradoura.



Fonte: Salesforce

ESCOLHAS CONSCIENTES

O que está acontecendo

A sociedade está cada vez mais atenta ao impacto ambiental e social das empresas. Consumidores estão fazendo escolhas mais conscientes, priorizando marcas que adotam práticas éticas, sustentáveis e responsáveis em relação ao meio ambiente e à sociedade.

Por que isso importa para o meu negócio

Adotar práticas conscientes não só atrai consumidores mais preocupados com a sustentabilidade, mas também contribui para a construção de uma imagem positiva da sua marca. Além disso, essas práticas podem gerar eficiência, reduzir desperdícios e abrir novos mercados.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Avalie e reduza a pegada de carbono da sua empresa, adotando práticas mais sustentáveis;
- Ofereça produtos e serviços que promovam a responsabilidade social e ambiental;
- Informe seus clientes sobre as ações responsáveis da sua empresa através de marketing transparente;
- Invista em fornecedores e parceiros que compartilham dos mesmos valores.

Case

A Natura é um exemplo de empresa que adota práticas conscientes, com foco em sustentabilidade, embalagem reciclável e comércio justo. Ela tem uma forte política de responsabilidade social e foi certificada como B Corp por suas práticas ambientais e sociais.

58%

dos consumidores consideram importantes os selos e certificações socioambientais na decisão de compra

Fonte: NielsenIQ



Tecnologia

É tudo que **transforma ferramentas e sistemas** em soluções que otimizam os resultados.



Mobile First

Agentes de IA

Cibersegurança

Gêmeos Digitais

TECNOLOGIA





Foto: Divulgação/Unsplash

MOBILE FIRST

O que está acontecendo

O acesso à internet via dispositivos móveis já supera o uso em desktops. A experiência do usuário mobile se tornou prioridade no design e no desenvolvimento de sites, apps e plataformas digitais.

Por que isso importa para o meu negócio

Negócios que não oferecem uma boa experiência mobile perdem visibilidade, conversão e credibilidade. Um site lento ou mal adaptado ao celular pode afastar clientes em segundos.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Priorize o design responsivo: o site precisa funcionar perfeitamente em smartphones;
- Otimize a velocidade de carregamento em redes móveis;
- Invista em funcionalidades pensadas para o toque (botões grandes, navegação simplificada);
- Use redes sociais e apps de mensagens como canais de venda e atendimento.

Case

Reconhecendo que 80% das compras online ocorre pelo celular, a Shein priorizou o mobile-first. Seu app já superou 200 milhões de downloads e frequentemente lidera os rankings de aplicativos de compras, à frente de grandes players do setor.



97%

da população utiliza dispositivos móveis para acessar a internet.

Fonte: Datareportal

Foto: Reprodução/Bloomberg/Noriko Hayashi

AGENTES DE IA

O que está acontecendo

Agentes de IA estão revolucionando a forma como tarefas são executadas: são sistemas autônomos que tomam decisões, interagem com humanos ou outros sistemas e executam ações com base em objetivos definidos.

Por que isso importa para o meu negócio

Esses agentes podem reduzir custos operacionais, aumentar a produtividade e melhorar a experiência do cliente com atendimento 24/7, personalização e respostas imediatas. Ignorar essa tecnologia pode significar perda de competitividade.



Empresas que implementaram IA generativa observaram um aumento de

14%
na produtividade

9%
nos resultados financeiros.

Fonte: McKinsey & Company

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Implemente agentes de IA no atendimento ao cliente (chatbots inteligentes);
- Automatize processos internos com agentes que organizam agendas, geram relatórios ou respondem e-mails;
- Use IA para suporte em vendas, recomendação de produtos e pré-qualificação de leads.

Case

A Vivo utiliza agentes conversacionais com IA para atendimento ao cliente via WhatsApp e app. A assistente virtual Aura resolve cerca de 85% das interações sem intervenção humana.



CIBERSEGURANÇA

O que está acontecendo

Com o aumento de ataques cibernéticos, vazamentos de dados e golpes digitais, a cibersegurança se tornou uma prioridade global. Pequenas e médias empresas também são alvos, e não apenas grandes corporações.

Por que isso importa para o meu negócio

Um ataque pode gerar prejuízos financeiros, perda de dados, danos à reputação e até interrupção total das operações. A proteção digital é fundamental para garantir a continuidade do negócio e a confiança do cliente.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Utilize autenticação de dois fatores em todas as plataformas;
- Faça backups regulares dos dados críticos;
- Invista em antivírus, firewall e atualizações constantes;
- Capacite sua equipe para reconhecer golpes, phishing e boas práticas digitais.

Foto: Divulgação/Unsplash

US\$ 4,88 milhões

Foi o custo médio de violações de dados para empresas em 2024, com o pagamento médio de ransomware aumentando para US\$ 1,5 milhão.

Fonte: IBM

Case

Após um incidente de segurança na Natura, a empresa reforçou sua política de proteção de dados com criptografia, controle de acessos e ações de conscientização interna, garantindo maior resiliência digital e conformidade com a LGPD.

Foto: Divulgação/Natura



GÊMEOS DIGITAIS

O que está acontecendo

Gêmeos Digitais (Digital Twins) são representações virtuais de objetos, processos ou sistemas reais, utilizadas para simulação, monitoramento e otimização. Essa tecnologia vem crescendo em setores como indústria, construção civil, saúde e logística.

Foto: Divulgação/Unsplash

Por que isso importa para o meu negócio

Com gêmeos digitais, é possível testar cenários sem risco, prever falhas, melhorar a eficiência operacional e tomar decisões com base em dados. Para empresas que lidam com produção, logística ou infraestrutura, é uma ferramenta poderosa para inovação e economia.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Simule processos antes de implementar mudanças físicas;
- Monitore equipamentos ou operações em tempo real com sensores conectados;
- Use dados históricos para prever falhas e realizar manutenções preventivas;
- Visualize espaços (como lojas ou fábricas) em 3D para planejamento e testes.

US\$ 64,76 bilhões

É o valor que o mercado global de gêmeos digitais deve até 2030, com uma taxa de crescimento anual composta de 33,3% até 2030

Fonte: MarketsandMarkets

Case

A Siemens utiliza gêmeos digitais para simular a produção em suas fábricas, o que permite testar mudanças sem interromper a operação real, reduzindo custos e aumentando a produtividade.



Foto: Divulgação/SIEMENS

Economia

É tudo que influencia **receitas, investimentos, gastos e resultados**

EMPREENDE
BRAZIL



Economia

Tecnologia

Comportamento

Gestão 5.0

Modelo de Negócios de
Plataforma

Monetização de Dados

Indústria 5.0

Economia Digital

ECONOMIA





MODELO DE NEGÓCIOS DE PLATAFORMA

O que está acontecendo

Plataformas digitais, como marketplaces, apps de delivery e redes sociais, dominam os mercados globais. Elas conectam fornecedores e consumidores, gerando valor por meio da interação entre usuários, dados e serviços.

Por que isso importa para o meu negócio

Esse modelo permite escalar rapidamente, reduzir custos operacionais e criar fontes recorrentes de receita. Ele também promove inovação colaborativa e maior fidelização dos usuários.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Crie uma plataforma que conecte dois públicos (ex: clientes e prestadores de serviço);
- Explore dados gerados pela interação para melhorar seus produtos;
- Use APIs para integrar parceiros e escalar a oferta de valor;
- Comece com um nicho específico e expanda conforme ganhar tração.

O e-commerce brasileiro faturou mais de

R\$ 200 bilhões

em 2024

Fonte: NielsenIQ



Case

O iFood começou como um marketplace simples e evoluiu para uma plataforma robusta que conecta restaurantes, entregadores, consumidores e até serviços financeiros, com uso intensivo de dados e inteligência artificial.

MONETIZAÇÃO DE DADOS

O que está acontecendo

Os dados se tornaram um dos ativos mais valiosos para empresas de todos os setores. Organizações estão cada vez mais capitalizando seus dados, seja vendendo informações, oferecendo insights baseados em dados ou criando novos produtos digitais.

Por que isso importa para o meu negócio

Monetizar dados pode ser uma fonte significativa de receita, especialmente se você tem acesso a dados exclusivos ou de alta qualidade. Além disso, permite melhorar a personalização, otimizar operações e aumentar a fidelização do cliente.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Coleta e análise de dados do cliente para oferecer produtos e serviços personalizados;
- Venda de dados ou insights derivados de suas operações (respeitando as regulamentações de privacidade);
- Criação de novos produtos digitais baseados em dados, como relatórios analíticos ou plataformas de benchmark;
- Desenvolvimento de parcerias para compartilhar dados de maneira estratégica.

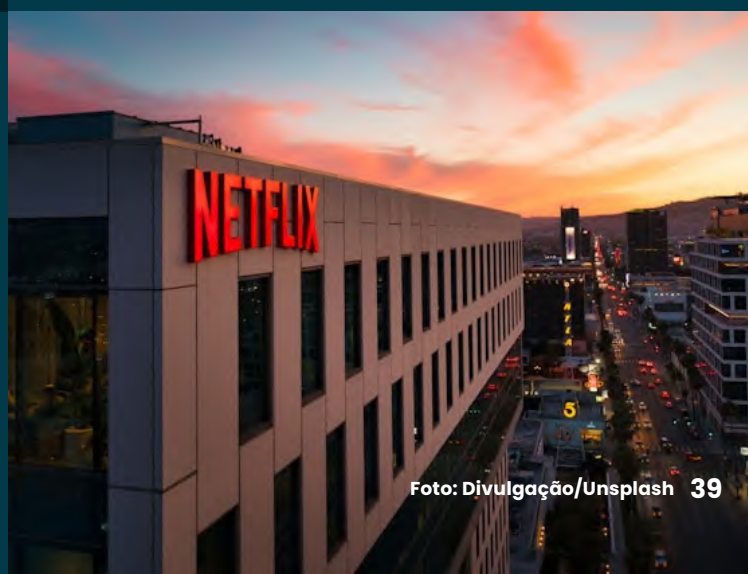
83%

dos consumidores estão dispostos a compartilhar seus dados em troca de benefícios como acesso antecipado à ofertas.

Fonte: Deloitte

Case

A Netflix monetiza dados para melhorar a recomendação de conteúdo, mas também utiliza esses dados para criar novas produções e personalizar a experiência de seus usuários, gerando maior engajamento e satisfação.



INDÚSTRIA 5.0

O que está acontecendo

A Indústria 5.0 traz a colaboração entre humanos e máquinas inteligentes, com foco no aumento da personalização, sustentabilidade e eficiência. Em vez de substituir os trabalhadores, as tecnologias da Indústria 5.0 complementam o potencial humano, permitindo novas formas de trabalho.

Por que isso importa para o meu negócio

A Indústria 5.0 permite processos mais personalizados, maior inovação em produtos e uma produção mais flexível. Ao integrar IA, robótica e humanos, as empresas podem criar soluções mais eficientes e centradas no cliente, mantendo a adaptabilidade às necessidades do mercado.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Invista em robôs colaborativos (cobots) para melhorar a eficiência no ambiente de trabalho;
- Use IA para personalizar produtos e experiências do cliente em tempo real;
- Capacite sua equipe a trabalhar com novas tecnologias, aprimorando as habilidades humanas;
- Adote práticas sustentáveis, usando tecnologias para otimizar recursos e reduzir desperdícios.

Foto: Divulgação/Unsplash

R\$ 3,4 trilhões

É a previsão de investimento no Brasil até 2033 para impulsionar a nova era industrial

Fonte: Agência Gov

Case

A BMW tem integrado robôs colaborativos em suas fábricas, permitindo uma produção mais personalizada e eficiente, sem substituir os trabalhadores. A empresa também prioriza a sustentabilidade e a adaptação rápida às mudanças do mercado.



ECONOMIA DIGITAL

O que está acontecendo

Cada vez mais, empresas e consumidores estão migrando para plataformas online, desde o e-commerce até serviços financeiros e educacionais. As transações, interações e até a criação de novos negócios estão sendo conduzidas majoritariamente no ambiente digital.

Foto: Divulgação/Unsplash

Por que isso importa para o meu negócio

A digitalização permite alcançar um mercado global, otimizar processos, reduzir custos e criar novos fluxos de receita. As empresas que não se adaptam ao digital correm o risco de ficar para trás em um mundo cada vez mais conectado e competitivo.

Como posso aplicar de forma prática no meu negócio

- Invista em plataformas online para expandir seu alcance de mercado;
- Adote modelos de negócios digitais, como SaaS (Software as a Service) ou produtos digitais;
- Utilize ferramentas de marketing digital, como SEO, mídia paga e redes sociais, para aumentar a visibilidade;
- Implemente e-commerce para facilitar a compra de seus produtos ou serviços de forma rápida e segura.



Foto: Divulgação/Unsplash

Case

O Nubank revolucionou o setor bancário ao adotar um modelo de negócio completamente digital, eliminando agências físicas e oferecendo uma plataforma simples e eficiente para seus clientes. Essa inovação foi um grande diferencial para se tornar o maior banco digital da América Latina.

Destaque na economia digital global, o Brasil é o

4º

maior consumidor de aplicativos no mundo

3º

país que mais utiliza redes sociais



Desafios que definem o Jogo...

//

Empreender é perder o
medo de surpreender

//

Silvio Meira

Carta 2025

Um mergulho nas dores mais críticas em Gestão, Comportamento, Tecnologia e Economia.

Mais do que tendências, este capítulo revela as barreiras que precisam ser superadas agora.

Desafios Gestão



90%

dos líderes de pequenas e médias empresas enfrentam dificuldades para crescer e inovar.

Fonte: Pesquisa Cabeça de Dono, Itaú Empresas

Para se destacar em um mercado tão dinâmico, é necessário que as empresas invistam em processos eficientes, na capacitação contínua de suas equipes e na construção de uma cultura organizacional que favoreça a inovação constante.

6 Desafios

1

Gestão Estratégica

Falta de planejamento impede decisões de longo prazo.

2

Talentos e Liderança

Dificuldade em reter, engajar e desenvolver bons times.

3

Saúde Financeira

Gestão de caixa, custos e liquidez ainda são gargalos.

4

Eficiência Operacional

Baixa produtividade e processos desconectados.

5

Marketing e Mercado

Presença fraca e pouco crescimento no posicionamento.

6

Portfólio e Inovação

Pouca diversificação para sustentar o crescimento.

Desafios

Comportamento



65%

das MPes brasileiras não utilizam ferramentas para personalização da experiência dos clientes.

Fonte: ABDI

Atrair e fidelizar clientes, construir uma presença digital sólida e se alinhar com práticas de sustentabilidade e responsabilidade social são aspectos que definem o sucesso a longo prazo.

6 Desafios

1

Mudanças de Comportamento

Mudanças no comportamento do consumidor e exigência de adaptação.

2

Atendimento ao Cliente

Desafios na experiência, gestão e atendimento ao cliente.

3

Presença Digital

Dificuldade de atrair clientes e construir presença digital.

4

Sustentabilidade

Necessidade de sustentabilidade e responsabilidade social.

5

Posicionamento de Marca

Falta de visão estratégica para o posicionamento de marca.

6

Adaptação ao Mercado

Adaptação ao mercado em constante transformação.

Desafios Tecnologia



66%

das MPes brasileiras estão nos níveis mais baixos de maturidade digital

Fonte: ABDI

Para acompanhar o ritmo das mudanças tecnológicas, as empresas enfrentam uma série de desafios relacionados à adoção e integração de novas soluções.

6 Desafios

1

Integração de Sistemas

Implementação e integração de sistemas e tecnologia

2

Cultura Digital

Promoção de cultura digital, automação de processos e treinamento em habilidades digitais

3

Transformação Digital

Necessidade de transformação digital e adaptação frente às mudanças tecnológicas

4

Governança de IA

Controle de custos, gestão de riscos e uso responsável da IA

5

Cibersegurança

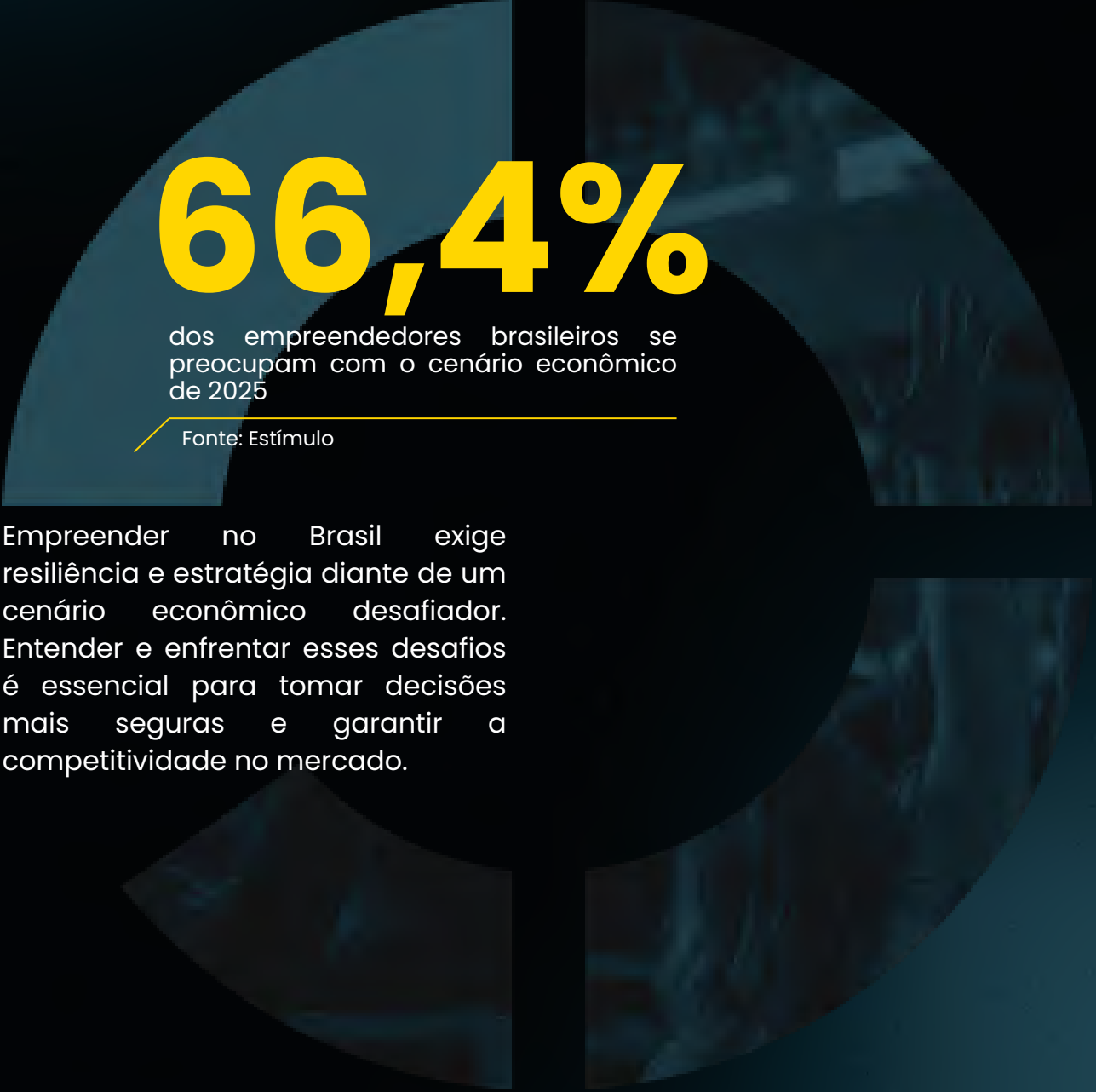
Cibersegurança e proteção de dados

6

Investimentos

Investimentos em tecnologia e P&D

Desafios Economia



66,4%

dos empreendedores brasileiros se preocupam com o cenário econômico de 2025

Fonte: Estímulo

Empreender no Brasil exige resiliência e estratégia diante de um cenário econômico desafiador. Entender e enfrentar esses desafios é essencial para tomar decisões mais seguras e garantir a competitividade no mercado.

6 Desafios



1

Inflação

Impacto de um cenário inflacionário instável sobre os custos e a previsibilidade do negócio.

2

Acesso a crédito

Dificuldades para obter financiamento com condições acessíveis.

3

Tributação

Carga tributária elevada e sistema fiscal complexo, que demandam tempo e recursos para cumprimento.

4

Burocracia

Excesso de processos e exigências que dificultam a abertura, formalização e gestão do negócio.

5

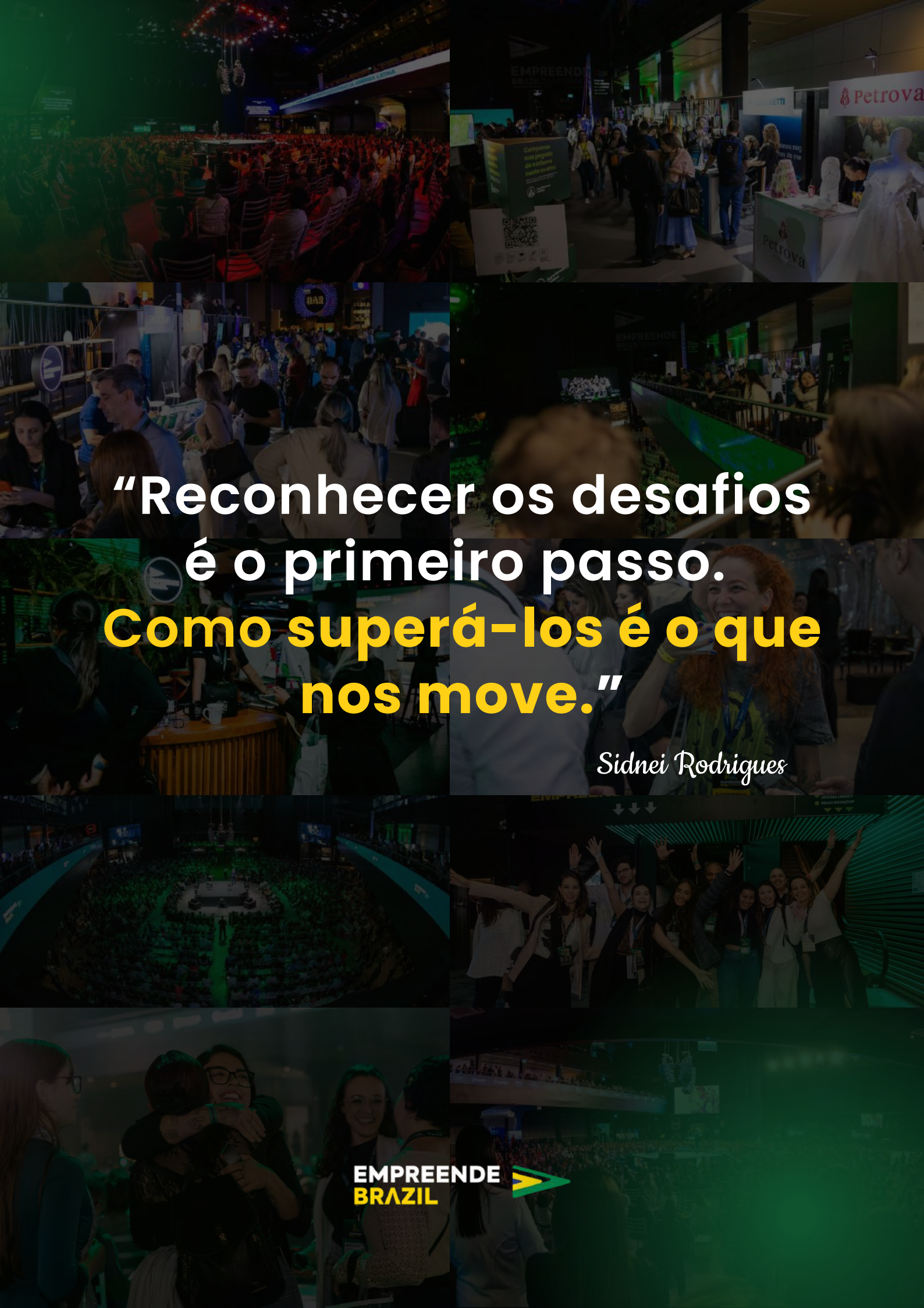
Planejamento Financeiro

Falta de estrutura e ferramentas para organizar o fluxo de caixa e tomar decisões estratégicas.

6

Custos Operacionais

Desafio dos custos operacionais, diante de margens apertadas e aumento de despesas.

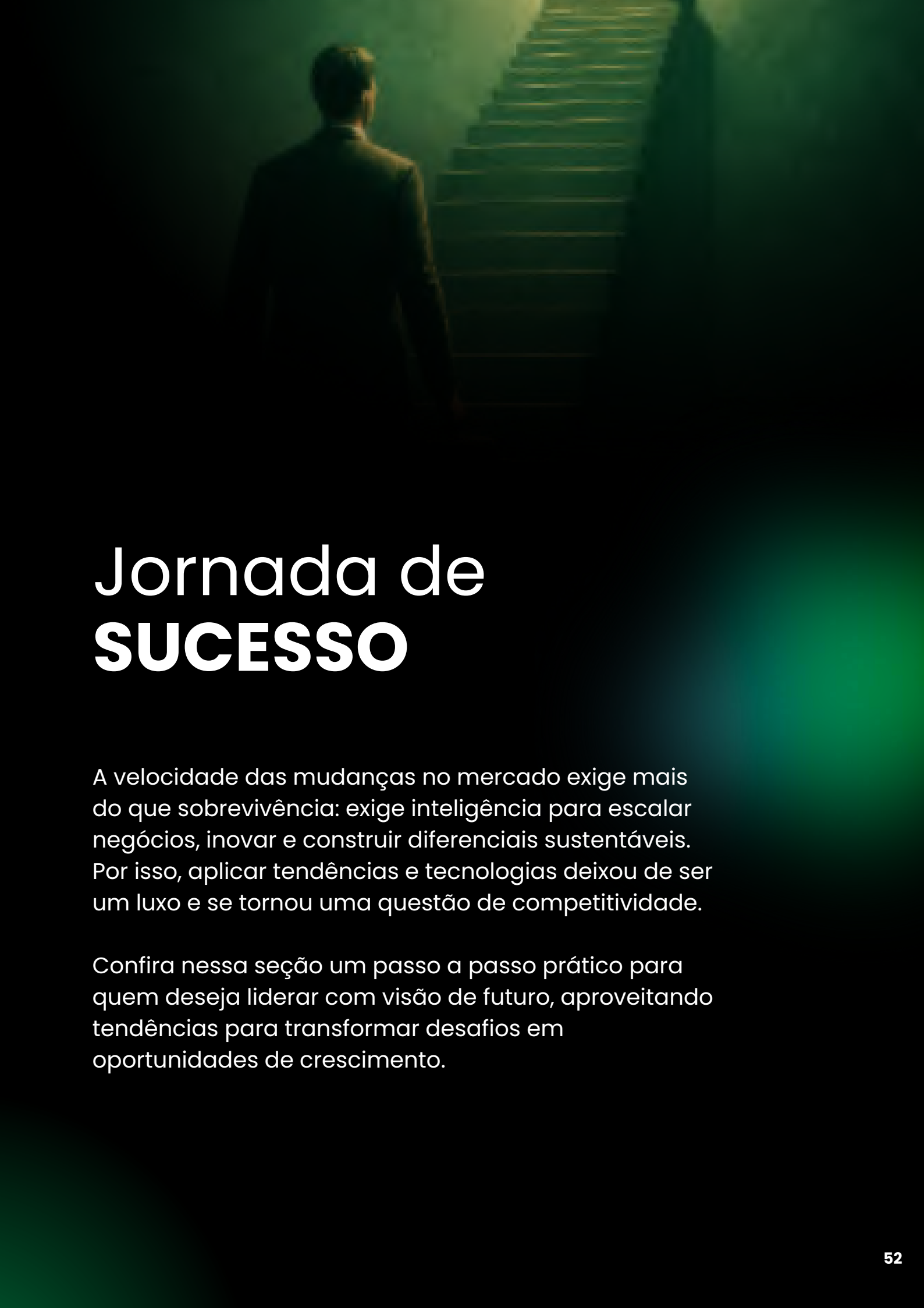


**“Reconhecer os desafios
é o primeiro passo.
Como superá-los é o que
nos move.”**

Sidnei Rodrigues

**EMPREENDE
BRAZIL**





Jornada de **SUCESSO**

A velocidade das mudanças no mercado exige mais do que sobrevivência: exige inteligência para escalar negócios, inovar e construir diferenciais sustentáveis. Por isso, aplicar tendências e tecnologias deixou de ser um luxo e se tornou uma questão de competitividade.

Confira nessa seção um passo a passo prático para quem deseja liderar com visão de futuro, aproveitando tendências para transformar desafios em oportunidades de crescimento.



01

Onde você está

Faça um diagnóstico real. Saiba como sua empresa está hoje nas seguintes dimensões: cultura e pessoas; experiência do cliente; processos; dados e analytics; e tecnologia. Um olhar honesto revela os verdadeiros pontos de melhoria e cria a base para decisões certas e alinhadas ao mercado.

Avalie sua maturidade

Descubra o grau de evolução do seu negócio em relação às dimensões diagnosticadas. Avaliar a maturidade ajuda a identificar se você está preparado para crescer ou se precisa acelerar mudanças para não perder espaço.

02

03

Revise o modelo de negócio

Revise sua proposta de valor e a experiência do cliente. Ajuste seu modelo para inovar, simplificar e atender novas demandas seja com serviços digitais, personalização ou plataformas. Negócio vencedor evolui junto com o mercado.

Priorize as ações

Defina o que é mais estratégico agora. Foque no que traz mais resultado, seja na adoção de tecnologia, no marketing ou em melhorias operacionais. Priorização é o segredo para avançar rápido mesmo com poucos recursos.

06

Analise os recursos

Otimize seus recursos financeiros, humanos e tecnológicos. Automatize tarefas, utilize ferramentas de IA e foque no que realmente traz retorno. Usar bem o que você tem é o caminho para crescer sem desperdícios.

05

Descubra as capacidades

Mapeie as competências do seu time e da empresa. Invista em habilidades digitais, atendimento de excelência e inovação. Equipes preparadas para novas tecnologias entregam mais valor, eficiência e diferenciação.

04

Planeje suas ações e orçamento

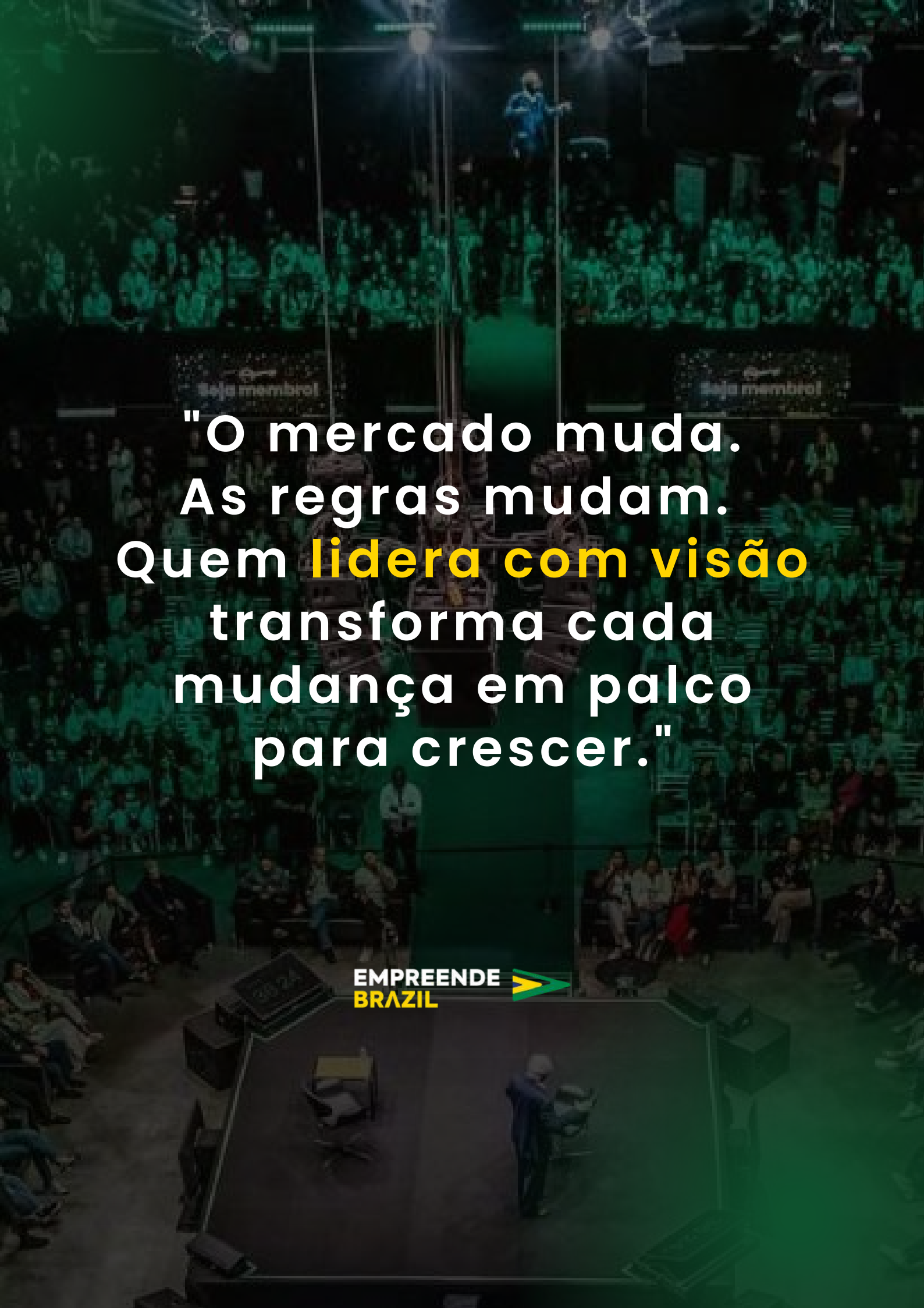
Planeje cada ação de acordo com o seu orçamento. Comece pequeno, teste, ajuste e escale. Faça escolhas inteligentes, busque soluções acessíveis e nunca perca o controle financeiro durante a execução.

07

Estabeleça modelo de acompanhamento

Acompanhe tudo em tempo real baseado em dados, com indicadores claros. Monitore resultados, aprenda rápido e ajuste o rumo sempre que necessário. Controle constante é o que transforma intenção em resultado consistente.

08



"O mercado muda.
As regras mudam.
Quem **lidera com visão**
transforma cada
mudança em palco
para crescer."

EMPREENDE
BRAZIL



CARTA EMPREENDE BRAZIL



*Produção conjunta entre
TDBusiness e Empreende Brazil*

#EMPREENDEBRAZIL

**EMPREENDE
BRAZIL**



O evento do empreendedor brasileiro

WWW.EMPREENDEBRAZIL.COM.BR

TD.
business

Inteligência organizacional é o nosso foco

WWW.TDBUSINESS.COM.BR