Boletim Econômico
Sebrae Rio

Rio de Janeiro, 26 de outubro de 2026



Um novo serviço do Sebrae RJ com informações e análises sobre o panorama da economia.

Mais uma ferramenta para ajudar micro e pequenos empresários a tomar decisões sobre o presente e o futuro de seus negócios.

O cotidiano da economia, das finanças e do mundo dos negócios – seja nacional ou internacionalmente – pode ser acompanha quase que instantaneamente em diversas fontes de informação. Pela internet, o público em geral tem acesso a várias publicações, sejam elas de veículos tradicionais de comunicação (jornais, revistas, rádios e canais de TV) ou mesmo de instituições financeiras e especialistas categorizados. Mas, mesmo diante desse considerável leque de informações, o **Sebrae RJ** concluiu que seria oportuno produzir uma publicação que aborde tal panorama com um olhar mais voltado para pequenos e microempreendedores do Estado do Rio de Janeiro.



Para este trabalho, convidamos o jornalista George Vidor, especializado em tema econômicos e financeiros, para colaborar na elaboração dos textos e na realização de entre istas e análises que acompanharão, em forma de vídeos, a publicação digital Como primeiro tema, resolvemos chamar a atenção para oportunidades de crédito, ao constatarmos que o Estado do Rio de Janeiro vinha ocupando, no conjunto de financiamentos do BNDES para pequenos e microempresários, uma posição incompatível com o próprio tamanho da economia fluminense. Em 2025, o E stado do Rio ocupava o décimo quarto lugar nessa lista. **O que explicaria isso? Excesso de prudência dos pequenos e microempreendedores fluminen es? Elevado grau de informalidade nesse patamar empresarial? Rigor demasiado dos agentes financeiros na concessão de financiamentos? Desconhecimento ou falta de informações?**

Acreditamos que essa última hipótese seja a mais provável, e esperamos que essa primeira iniciativa do novo serviço ampile o número de potenciais interessados, que nunca antes recorreram a tais linhas de crédito simplesmente por desconhecê-las. Entrevistamos Tiago Peroba, um dos executivos do BNDES responsáveis por essa carteira de empréstimos, e Ana Paula de Matos, superintendente estadual do Banco do Brasil. **O acesso à integra das entrevistas, muito esclarecedoras, pode ser feito ao clicar no link abaixo.**



Clique aqui e conheça George Vidor, jornalista que colabora com este boletim.



O BNDES só financia grandes projetos?

Essa é a impressão que as pessoas têm de maneira em geral, pois de fato o nome de banco sempre aparece relacionado a grandes projetos e investimentos vultosos na economia brasileira. No entanto, quando observamos os números das operações com recursos do banco, constata-se que o BNDES concedeu R$ 78 bilhões em créditos e garantias para pequenos e microempreendedores no ano passado, abrangendo um universo de mais de 400 mil clientes.

As operações de crédito do BNDES são realizadas por meio de mais de 70 agentes financeiros, entre os quais os principais bancos do país, além de financeiras e fintechs. O processo de aprovação dos financiamentos e de garantia é praticamente todo automatizado. Anteriormente, após o agente financeiro solicitar o crédito para um cliente, autorização poderia levar cerca de 15 dias. Atualmente leva de 20 a 60 segundos! É o que nos explica Tiago Peroba.

Porém, mesmo com esse significativo volume de operações, no Estado do Rio de Janeiro o total destinado a pequenos e microempreendedores foi de **R$ 250 milhões, envolvendo 1299 transações**. Um número que não era condizente coma importância da economia fluminense, deixando o Estado na décima quarta posição entre as unidades da federação. A boa notícia é que essa triste realidade começou a mudar em 2026, e no primeiro semestre do ano o volume cresceu cerca de 200% frente ao mesmo período de 2025, envolvendo **R$ 367 milhões em 1520 transações**. Com isso, o Estado saltou da décima quarta para a décima posição, pouco acima do patamar de Rondônia, e abaixo do Espírito Santo, por exemplo. Já neste segundo semestre, o volume de operações se acelerou ainda mais e o Estado do Rio de Janeiro já ocupa a sétima posição, com a perspectiva de atingir o quarto lugar até o fim do ano. Uma das explicações para essa mudança é que as operações do BNDES agora envolvem também transportadores autônomos, taxistas e condutores de veículos vinculados a diversas plataformas de aplicativos.





Tiago Peroba citou na entrevista um exemplo prático do qual ele mesmo foi testemunha. Após uma conversa por celular dentro de um táxi, o motorista percebeu que estava conduzindo um funcionário do BNDES e comentou que estava muito agradecido ao banco. Por qual razão? **Graças a um financiamento que obteve para o veículo, conseguiu reduzir a prestação mensal de R$ 3.200,00 para R$ 2.200,00. Ou seja, um ganho mensal de R$ 1 mil no fluxo de caixa, R$ 12 mil por ano, um valor significativo para essa atividade.**

Além deste e de outros exemplos, Tiago Peroba enumerou várias observações que podem ser úteis e servir de orientação para pequenos e microempreendedores identificarem oportunidades nas linhas de financiamento do BNDES. Acompanhem a íntegra e/ou partes da entrev-ista, conduzida em linguagem que foge ao jargão das áreas financeiras e técnicas. **(Assista a entrevista na íntegra)**



Banco do Brasil tem linhas voltadas para mulheres empreendedoras

A participação ainda relativamente tímidas dos pequenos e microempreendedores nas operações do BNDES despertou a curiosidade sobre se haveria uma situação semelhante em outros grandes bancos. Assim, convidamos para uma entrevista a superintendente estadual do Banco do Brasil, **Ana Paula de Matos, que é conselheira do Sebrae RJ**.

Foi uma entrevista esclarecedora, na qual Ana Paula enumerou uma série de iniciativas do banco voltadas exclusivamente para pequenos e microempreendedores, como, por exemplo, a existência de 12 agências no Estado especializadas nesse atendimento. Ainda mais interessante é que o banco tem linhas de financiamento destinado a mulheres empreendedoras, com taxas de juros abaixo das cobradas em operações semelhantes. O Banco do Brasil, da mesma maneira que o BNDES, atua nesse segmento por meio digital, praticamente automatizado.

Mas, segundo Ana Paulo, os gerentes estão orientados a, sempre que necessário, atender clientes presencialmente sobre que4stões específicas que não possam ser resolvidos de forma automatizada, voltando a chamar atenção para as doze agências especializadas. (Assista a entrevista na íntegra)