

1ª Edição
Curitiba
2026



Prefeitura de
CURITIBA

Trabalhamos
juntos.

MANUAL DO EMPREENDEDOR

EMPREENDEDORISMO QUE MOVE **CURITIBA**



DISPONÍVEL EM:



BR



ENG



ES



FR



HT



العربية

SECRETARIA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E INOVAÇÃO



Curitiba sempre foi uma cidade de gente que trabalha, cria, arrisca e transforma boas ideias em oportunidades. E o papel da Prefeitura é estar ao lado de quem quer empreender, tornando esse caminho mais simples e com menos burocracia.

É com esse espírito que apresentamos o Manual do Empreendedor de Curitiba, o primeiro manual desse tipo no Brasil. Um guia feito para quem tem uma ideia e não sabe por onde começar, para quem já tem seu negócio e quer crescer e também para quem busca inovar e encontrar novas oportunidades.

Aqui, o empreendedor encontra em um só lugar informações sobre como abrir e formalizar uma empresa, capacitações, acesso ao crédito, serviços da Prefeitura e do Sebrae e os caminhos para se conectar ao nosso ecossistema de inovação. O próprio manual mostra que Curitiba ampliou de 606 para 1.200 atividades econômicas de baixo risco e se tornou a capital mais livre do Brasil para empreender.

E tem um cuidado que diz muito sobre a Curitiba que queremos construir. Além do português, este manual está disponível em inglês, espanhol, francês, crioulo haitiano e árabe. Quem escolheu Curitiba para começar uma nova vida também precisa encontrar portas abertas para trabalhar, empreender e prosperar.

Nossa cidade já é referência em inovação e vem trabalhando para facilitar cada vez mais a vida de quem produz e gera emprego. O Manual do Empreendedor é mais um passo nessa direção: informação clara, oportunidade e Prefeitura ajudando, em vez de atrapalhar.

Porque uma cidade que acredita em quem empreende acredita no seu próprio futuro.

Trabalhamos juntos.

Eduardo Pimentel

Prefeito de Curitiba



Apresentação

O Manual do Empreendedor foi concebido com o propósito de facilitar o acesso à informação, permitindo que qualquer pessoa encontre, de maneira simples e com menos burocracia, orientações para as diferentes etapas da criação e do desenvolvimento de um negócio, desde a sua formalização até aspectos relacionados ao enquadramento empresarial e aos regimes tributários, como MEI, Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real.

Além de apoiar quem pretende iniciar um negócio, o Manual também se destina a quem já empreende, reunindo, em um só lugar, informações claras e objetivas sobre os diversos serviços de apoio oferecidos pela Prefeitura Municipal de Curitiba, por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Inovação - SMDEI e pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Paraná – Sebrae/PR.

Este trabalho integra uma política de desenvolvimento econômico e inclusão produtiva que busca ampliar oportunidades e reduzir barreiras para quem deseja empreender em Curitiba. Com tradução para o inglês (English), espanhol (Español), francês (Français), crioulo haitiano (Kreyòl Ayisyen) e árabe (العربية), o Manual amplia o acesso à informação e busca reduzir barreiras linguísticas, especialmente para imigrantes e refugiados que encontram em Curitiba acolhimento e oportunidades para reconstruir suas vidas.

A parceria com o Sebrae/PR agrega a este trabalho sua experiência e conhecimento no apoio ao empreendedorismo e aos pequenos negócios, aproximando orientação técnica e aplicação prática das necessidades de quem empreende.

Esperamos que o Manual do Empreendedor seja uma ferramenta efetiva para quem deseja transformar uma ideia em negócio, desenvolver uma empresa ou encontrar novas oportunidades. Ao facilitar o acesso à informação, à capacitação, ao crédito, aos serviços públicos e aos mercados, contribuimos para fortalecer o empreendedorismo, gerar renda e promover o desenvolvimento econômico e a qualidade de vida em Curitiba.

Sérgio Bento

*Secretário de Desenvolvimento Econômico e Inovação da Prefeitura Municipal
de Curitiba*

Vitor Tioqueta

*Diretor-Superintendente do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas
Empresas no estado do Paraná*



1. **Apresentação**

- **Por que inovar?**

Empreender com inovação não é apenas lançar algo novo no mercado. É resolver problemas reais de forma mais eficiente, escalável e sustentável, criando valor econômico e social em contextos cada vez mais complexos e competitivos. Para startups, pesquisadores e profissionais que identificam oportunidades a partir da própria prática profissional, inovar é o caminho para transformar conhecimento, experiência e pesquisa em soluções aplicáveis ao mundo real.

Vivemos em um cenário marcado por rápidas transformações tecnológicas, mudanças nos modelos de negócio, novos comportamentos de consumo e desafios sociais e ambientais crescentes. Nesse contexto, modelos tradicionais de empreender tendem a perder competitividade, enquanto negócios inovadores conseguem testar hipóteses rapidamente, adaptar-se ao mercado e escalar soluções com maior potencial de impacto.

Inovar, portanto, não significa necessariamente criar algo disruptivo desde o início, mas conectar problemas relevantes a soluções viáveis, utilizando métodos, tecnologias, parcerias e ambientes que reduzam riscos e acelerem o aprendizado ao longo da jornada empreendedora.

- **Inovação acontece em ecossistemas, não de forma isolada**

Um dos principais diferenciais dos empreendedores inovadores está na sua capacidade de atuar de forma conectada a um ecossistema de inovação. Diferentemente do empreendedorismo isolado, a inovação se fortalece quando há interação entre empresas, universidades, centros de pesquisa, ambientes de inovação, investidores e o poder público.



Ecossistemas de inovação funcionam como redes vivas, nas quais cada ator exerce um papel específico, seja na geração de conhecimento, na formação de talentos, no desenvolvimento tecnológico, no acesso a capital ou na criação de políticas públicas favoráveis. A maturidade dessas conexões é determinante para acelerar a criação e consolidação de negócios inovadores, reduzindo o tempo entre a ideia e a geração de valor no mercado.

O Vale do Pinhão: um território fértil para inovar. Curitiba se destaca nacional e internacionalmente por contar com um ecossistema de inovação estruturado, conhecido como Vale do Pinhão. Mais do que um programa, o Vale do Pinhão representa uma estratégia integrada de desenvolvimento econômico, inovação e cidade inteligente, com foco nas pessoas e na qualidade de vida urbana.

O ecossistema reúne uma ampla diversidade de ativos: instituições de ensino superior e ICTs, parques tecnológicos, incubadoras, aceleradoras, espaços *makers*, *coworkings*, hubs de inovação, redes de investidores e políticas públicas específicas para fomentar a inovação. Esse arranjo cria condições concretas para que ideias evoluam para negócios, pesquisas se transformem em produtos e soluções tecnológicas cheguem ao mercado de forma estruturada.

Dados recentes mostram que Curitiba concentra dezenas de milhares de empresas inovadoras, um expressivo contingente de talentos qualificados e um conjunto relevante de fontes de capital, incluindo investidores-anjo, *venture capital*, *corporate venture* e linhas de fomento público. Além disso, o Vale do Pinhão opera a partir de uma governança colaborativa, organizada em redes de ambientes de inovação, talentos e capital, que atuam de forma integrada ao longo da jornada do empreendedor.

Para o empreendedor inovador, compreender por que inovar é também entender onde buscar apoio em cada etapa da jornada. A força do Vale do Pinhão está



justamente em oferecer um ambiente onde é possível acessar conhecimento, infraestrutura, conexões e recursos financeiros de forma alinhada ao estágio de desenvolvimento do negócio, desde a ideação até a escala.

Ao longo deste texto, você encontrará como instituições de ensino e pesquisa, ICTs, fontes de capital, ambientes de inovação e ações da Prefeitura de Curitiba e do Sebrae PR podem apoiar sua trajetória empreendedora, ajudando a transformar boas ideias em soluções inovadoras, sustentáveis e competitivas para o mercado.

- **Para quem é este material**

Este manual foi desenvolvido para empreendedores e potenciais empreendedores que desejam criar ou desenvolver negócios inovadores, especialmente *startups*, pesquisadores, estudantes de graduação, pós-graduação, profissionais técnicos e especialistas que identificam oportunidades de negócio a partir de lacunas observadas em sua própria prática profissional, científica ou tecnológica. Também se destina a pessoas que já possuem uma ideia, projeto ou solução em desenvolvimento e buscam compreender melhor como estruturar sua jornada empreendedora, reduzir riscos, acessar conhecimento, conectar-se a parceiros estratégicos e utilizar, de forma inteligente, os ativos do ecossistema de inovação de Curitiba. Ao longo do material, o leitor encontrará orientações pensadas tanto para quem está nos estágios iniciais da inovação quanto para aqueles que desejam avançar rumo à validação, tração e escala de seus negócios, sempre considerando o apoio oferecido pelas instituições, ambientes, políticas públicas e redes que compõem o Vale do Pinhão.

2. **A Jornada do Empreendedor Inovador**

Empreender com inovação é um processo contínuo de aprendizado, experimentação e tomada de decisão em contextos de incerteza. Diferentemente de modelos tradicionais, o empreendedor inovador não percorre um caminho linear, previsível

ou isento de riscos. Ao contrário, sua trajetória é marcada por avanços, ajustes, validações e, muitas vezes, retornos estratégicos a etapas anteriores, conforme novas informações e aprendizados surgem ao longo do caminho.

A Jornada do Empreendedor Inovador representa essa trajetória de forma estruturada, organizada em etapas que refletem os principais desafios enfrentados desde o momento em que surge o desejo de empreender até a consolidação e o crescimento sustentável do negócio. Cada fase da jornada demanda competências específicas, decisões estratégicas distintas e o acesso a diferentes tipos de apoio, como conhecimento técnico, ambientes de experimentação, conexões institucionais, talentos e fontes de capital.

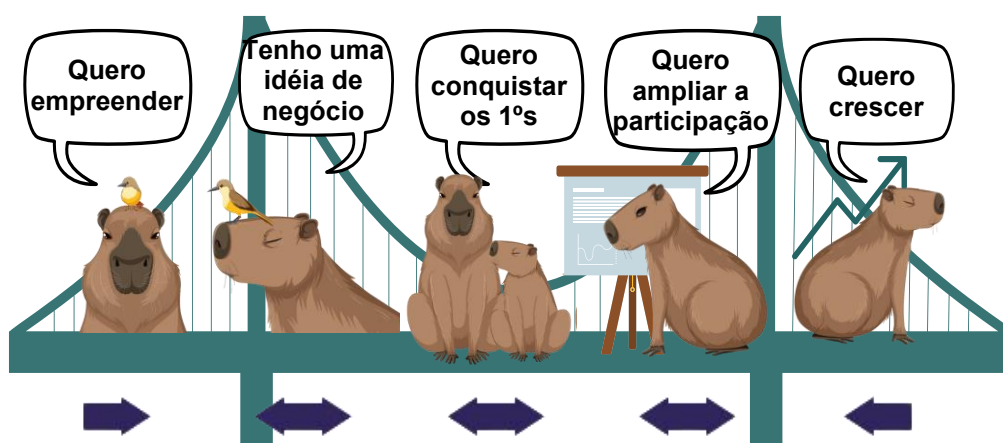


Figura 1 - Ponte de Inovação do Empreendedor Inovador

Inspirada na jornada de inovação do Sebrae, esta abordagem parte da compreensão de que o ecossistema de inovação deve apoiar o empreendedor conforme o estágio de desenvolvimento do seu empreendimento, seja na ideação, na validação da solução, na conquista dos primeiros clientes, na ampliação da participação no mercado ou na busca por crescimento e escala. Ao reconhecer essas etapas, o empreendedor consegue tomar decisões mais conscientes, reduzir riscos e utilizar de forma mais eficiente os recursos disponíveis.

Nos próximos tópicos, cada etapa da jornada será apresentada de forma clara e prática, evidenciando o que caracteriza cada fase, quais são os principais desafios



enfrentados pelo empreendedor e como os ativos do ecossistema de inovação de Curitiba, especialmente o Vale do Pinhão, podem apoiar essa trajetória, conectando ideias a soluções reais e negócios inovadores ao mercado.

3. Ideação e sensibilização

A etapa de ideação e sensibilização marca o início da jornada do empreendedor inovador e está diretamente relacionada ao despertar do olhar para as oportunidades, problemas e desafios reais do mercado e da sociedade. Nesse momento, o foco não está ainda na solução pronta ou no modelo de negócio estruturado, mas na ampliação de repertório, no contato com novas tecnologias, tendências e metodologias e no estímulo à mentalidade empreendedora e inovadora. É uma fase fundamental para que pesquisadores, estudantes e profissionais consigam transformar inquietações, experiências práticas ou resultados de pesquisa em ideias com potencial de gerar valor. A sensibilização permite compreender o contexto em que se pretende atuar, reconhecer dores relevantes, validar se o problema merece ser resolvido e preparar o empreendedor para avançar de forma mais consciente nas próximas etapas da jornada.

No ecossistema de inovação de Curitiba, a etapa de ideação e sensibilização é fortemente apoiada por uma atuação articulada entre o Sebrae e as instituições de ensino superior, como UTFPR, UFPR, PUCPR, Universidade Positivo, entre outras. Um dos principais destaques é o Programa Startup Garage, que tem como objetivo estimular universitários, pesquisadores e jovens profissionais a transformar ideias em projetos de negócios inovadores. Por meio de metodologias práticas, mentorias e conexão com o mercado, o programa promove o primeiro contato dos participantes com o empreendedorismo inovador, fortalecendo competências como identificação de problemas, proposição de soluções e trabalho em equipe, além de aproximar o ambiente acadêmico das demandas reais das empresas e da sociedade.

Outra frente relevante de ideação e sensibilização no ecossistema é promovida por entidades empresariais e comunidades empreendedoras, como a ADVB-PR, que

realiza *hackathons* temáticos, a exemplo do Hackatop de Marketing, conectando inovação, criatividade e desafios reais do mercado e da cidade. Essas iniciativas estimulam a cocriação de soluções em ambientes intensivos de aprendizagem, reunindo estudantes, profissionais e mentores em experiências imersivas. Soma-se a esse movimento o Startup Weekend, organizado pela comunidade Techstars, que ocorre periodicamente em Curitiba e proporciona uma vivência prática de empreendedorismo em curto espaço de tempo, permitindo que participantes passem por todas as etapas iniciais de ideação, validação e prototipação. Essas ações desempenham papel fundamental na formação da cultura empreendedora local, despertando o interesse por empreender com inovação e preparando os participantes para avançar nas próximas fases da jornada.



4. Validação do problema e da solução

A etapa de validação do problema e da solução é decisiva para transformar uma boa ideia em um negócio com reais chances de sucesso, pois é nela que o empreendedor confirma se o problema identificado é relevante, recorrente e significativo para um público específico, bem como se a solução proposta gera valor percebido. Nesse momento, o foco está em testar hipóteses junto aos usuários e clientes, utilizando métodos como entrevistas, experimentos, protótipos e MVPs, de forma rápida e iterativa. A busca pelo *problem–solution fit* antecede o *product–market fit* e exige

escuta ativa do mercado, análise de evidências e disposição para ajustes ou mudanças de direção. Validar corretamente evita desperdício de tempo e recursos, reduz riscos e cria bases sólidas para a estruturação do negócio, permitindo que o empreendedor avance para as próximas etapas da jornada com maior clareza sobre o público-alvo, a proposta de valor e o potencial de escala da solução.



Nessa etapa de validação do problema e da solução, as ações de inovação aberta desempenham papel estratégico ao conectar empreendedores diretamente com demandas reais do mercado. Iniciativas como o Programa de Inovação Aberta do Sebrae e as chamadas conduzidas pela Agência Curitiba de Inovação permitem que *startups* e negócios inovadores testem suas soluções junto a empresas, organizações públicas e grandes âncoras, validando hipóteses de valor, aderência da solução e viabilidade de implementação. Complementarmente, ações de conexão empresarial, como rodadas de negócios e *business rounds* promovidos pela Agência Curitiba, e eventos como o Conecta PR, do Sebrae, ampliam as oportunidades de interação com potenciais clientes e parceiros, possibilitando não apenas o teste do *product-market fit*, mas também a geração dos primeiros contratos e relações comerciais. Essas iniciativas aceleram o aprendizado do empreendedor, reduzem riscos e aproximam inovação, mercado e negócio desde os estágios iniciais da jornada.

5. Estruturação do negócio

Após validar o problema e comprovar que a solução possui aderência ao mercado, o empreendedor entra na etapa de estruturação do negócio, momento em que a iniciativa deixa de ser apenas uma solução testada e passa a se organizar como um empreendimento com modelo de geração de valor claro e sustentável. Nessa fase, são definidos elementos fundamentais como proposta de valor, modelo de negócios, segmentação de clientes, estratégia de mercado, estrutura operacional, aspectos jurídicos e financeiros, além da construção de um plano inicial de crescimento. Também é o momento de estruturar equipe, governança e indicadores que permitam acompanhar o desempenho do negócio. A organização dessas bases é essencial para que a solução evolua de um experimento validado para uma empresa capaz de operar de forma consistente, atrair parceiros e investidores e preparar-se para conquistar seus primeiros clientes e ampliar sua presença no mercado.



Nessa etapa de estruturação do negócio, o ecossistema de inovação de Curitiba oferece diferentes iniciativas que apoiam empreendedores na organização e no



desenvolvimento de seus modelos de negócio. O Sebrae disponibiliza plataformas e programas que auxiliam desde a definição do modelo de negócios até a implementação de práticas de gestão e inovação, como a plataforma Canvas Apps, que oferece ferramentas digitais para estruturar e visualizar modelos de negócio de forma prática. Outra iniciativa relevante é o programa Agentes Locais de Inovação (ALI), que apoia empresas e empreendedores na incorporação de métodos de gestão da inovação, melhoria de processos e desenvolvimento de soluções mais competitivas. Complementarmente, o Sebraetec permite que empresas tenham acesso a consultorias tecnológicas especializadas subsidiadas, para apoiar o desenvolvimento de produtos, processos, *design*, propriedade intelectual e outras necessidades técnicas fundamentais para consolidar o negócio. Além disso, iniciativas promovidas no âmbito do Vale do Pinhão contribuem para orientar empreendedores sobre ferramentas de gestão, planejamento e desenvolvimento empresarial, conectando conhecimento, mentoria e apoio institucional para fortalecer as bases do empreendimento e prepará-lo para avançar nas próximas fases da jornada empreendedora.

6. Tração e crescimento

A etapa de tração e escala representa o momento em que o negócio inovador começa a consolidar sua presença no mercado, ampliando sua base de clientes, fortalecendo sua proposta de valor e estruturando processos para crescer de forma sustentável. Após validar o modelo de negócio e conquistar os primeiros clientes, o empreendedor passa a focar no aumento da demanda, na eficiência operacional, no aprimoramento do produto ou serviço e na expansão de mercado. Nesse estágio, tornam-se fundamentais estratégias de crescimento, parcerias comerciais, acesso a novos canais de distribuição e, muitas vezes, a captação de recursos para acelerar o desenvolvimento da empresa. A capacidade de escalar significa estruturar o negócio para crescer sem perder qualidade ou eficiência, permitindo que a solução inovadora alcance um número maior de clientes e gere impacto econômico e social mais amplo.



Além das iniciativas de capacitação e mentorias, o ecossistema também oferece programas e instrumentos voltados para impulsionar o crescimento e a expansão de *startups* e negócios inovadores. O Sebrae mantém programas específicos para *startups* que apoiam empreendedores em diferentes estágios de maturidade, oferecendo capacitação, acesso a oportunidades de *networking*, conexões com investidores e oportunidades de internacionalização. Iniciativas como o Top 10 Paraná destacam e acompanham *startups* promissoras com mentorias e conexões estratégicas para apoiar sua escalabilidade e inserção em novos mercados. Complementarmente, eventos e iniciativas de conexão empresarial, como feiras de inovação e encontros promovidos no ecossistema do Vale do Pinhão, ampliam a visibilidade das soluções e favorecem novas oportunidades de negócios. No âmbito das políticas públicas municipais, programas como o Curitiba Tecnoparque, gerido pela Agência Curitiba de Inovação, oferecem incentivos para empresas de base tecnológica desenvolverem projetos inovadores na cidade, inclusive com benefícios fiscais para estimular seu crescimento e competitividade. Soma-se a isso a atuação da Invest Curitiba, que contribui para conectar empresas a oportunidades de investimento e expansão, fortalecendo o ambiente favorável à consolidação e à escala de negócios inovadores na capital paranaense.



- Quem apoia o empreendedor em cada etapa

Para cada fase da jornada:

- O que o empreendedor precisa

Ao longo da jornada empreendedora, o desenvolvimento de um negócio inovador depende da capacidade do empreendedor de acessar conhecimento, infraestrutura, conexões estratégicas e recursos financeiros, elementos que são viabilizados pela atuação integrada do ecossistema de inovação. Nesse contexto, as Instituições de Ensino Superior (IES) e as Instituições de Ciência, Tecnologia e Inovação (ICTs) desempenham papel fundamental na geração de conhecimento científico, formação de talentos e desenvolvimento tecnológico, além de possibilitar parcerias para pesquisa aplicada, testes e desenvolvimento de soluções. Os ambientes de inovação, como incubadoras, aceleradoras, hubs de inovação, parques tecnológicos, *coworkings* e espaços *makers*, oferecem infraestrutura, mentorias, programas de desenvolvimento empresarial e conexões com o mercado, contribuindo para acelerar o amadurecimento dos empreendimentos. Complementarmente, as fontes de capital, que incluem investidores-anjo, fundos de *venture capital*, *corporate venture*, programas de fomento público e instrumentos de financiamento à inovação, são essenciais para viabilizar o crescimento e a escala das soluções desenvolvidas. A interação entre esses atores permite que o empreendedor reduza incertezas, amplie sua rede de colaboração e encontre os recursos necessários para transformar ideias em negócios inovadores competitivos. **Como as IES e ICTs contribuem** (conhecimento, talentos, pesquisa, P&D, transferência de tecnologia, infraestrutura)

As Instituições de Ensino Superior (IES) e as Instituições de Ciência, Tecnologia e Inovação (ICTs) contribuem de forma estratégica para o desenvolvimento de negócios inovadores ao disponibilizar conhecimento científico, formação de talentos qualificados e infraestrutura de pesquisa aplicada. Por meio de cursos de graduação, pós-graduação, grupos de pesquisa e laboratórios especializados, essas instituições atuam na geração de conhecimento e no desenvolvimento de novas tecnologias que



podem ser transformadas em produtos, processos e serviços inovadores. Além disso, as ICTs desempenham papel importante na pesquisa e desenvolvimento (P&D), na realização de testes, prototipagem e validação tecnológica, apoiando empresas e empreendedores na evolução de suas soluções. Outro aspecto relevante é a transferência de tecnologia, realizada por meio de núcleos de inovação tecnológica (NITs), que viabilizam parcerias com empresas, licenciamento de tecnologias, criação de *spin-offs* acadêmicas e projetos cooperativos de inovação. Dessa forma, as IES e ICTs fortalecem o ecossistema ao conectar ciência, tecnologia e mercado, contribuindo para transformar conhecimento em inovação e desenvolvimento econômico.





São instituições voltadas à **formação** de recursos humanos e à **pesquisa científica e tecnológica**, como, por exemplo, universidades, faculdades, institutos federais, institutos de tecnologia, fundações de pesquisa, entre outros. A instituição pode se dedicar à **formação** de talentos e/ou à inovação.

- **Fontes de capital mais aderentes à fase**

As fontes de capital desempenham papel fundamental no desenvolvimento e crescimento de negócios inovadores, pois viabilizam os recursos financeiros necessários para transformar ideias em soluções escaláveis e competitivas no mercado. No ecossistema de inovação, essas fontes podem assumir diferentes formatos, dependendo do estágio de maturidade do empreendimento, incluindo investidores-anjo, fundos de *venture capital*, *corporate venture capital*, programas de fomento público, editais de inovação, linhas de financiamento e mecanismos de investimento coletivo (*crowdfunding*). Enquanto os instrumentos de fomento e financiamento público costumam apoiar etapas iniciais de pesquisa, desenvolvimento e validação tecnológica, investidores privados tendem a atuar em fases de crescimento e escala, buscando empresas com potencial de expansão e retorno. Além do aporte financeiro, muitas dessas fontes também oferecem mentorias, governança, acesso a redes de relacionamento e conexões com o mercado, ampliando as oportunidades de crescimento do negócio e fortalecendo sua capacidade de competir em ambientes cada vez mais dinâmicos e tecnológicos.



Investidores existentes na localidade que tenham como foco o investimento em inovação, como, por exemplo, pessoas físicas ou grupos de investidores “anjos”, que são fundamentais na primeira fase dos novos empreendimentos. Também é considerada a existência de instituições de *venture capital* que atuam no investimento inicial ou na aquisição de participação minoritária em novos negócios. Além disso, analisa-se a capacidade das empresas e instituições locais de captar recursos de instituições de fomento, como FINEP, EMBRAPPII, BNDES, Fundações de Amparo à Pesquisa e outras.

- **Ambientes de inovação mais indicados**

Os ambientes de inovação são estruturas organizadas para apoiar o desenvolvimento de empreendimentos inovadores, oferecendo infraestrutura, programas de

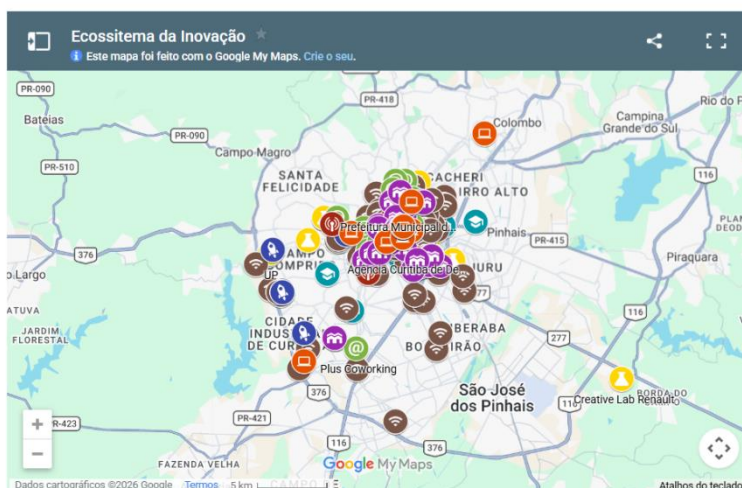
desenvolvimento empresarial, conexões estratégicas e acesso a redes de conhecimento e mercado. Esses ambientes incluem incubadoras, aceleradoras, parques tecnológicos, hubs de inovação, centros de inovação, *coworkings* e espaços *makers*, que atuam em diferentes estágios da jornada do empreendedor. Além de disponibilizar espaço físico e infraestrutura tecnológica, esses ambientes promovem mentorias, capacitações, programas de aceleração, conexão com investidores e interação com empresas e instituições de pesquisa. Ao reunir empreendedores, pesquisadores, investidores e organizações em um mesmo contexto colaborativo, os ambientes de inovação favorecem a troca de experiências, a cocriação de soluções e a redução de riscos no desenvolvimento de novos negócios. Dessa forma, tornam-se peças-chave para acelerar a transformação de ideias em produtos e serviços inovadores com potencial de impacto no mercado e na sociedade.



São espaços que estimulam o compartilhamento de conhecimento, promovem experiências criativas e desenvolvem o empreendedorismo a partir do trabalho colaborativo de servidores, estudantes, empresas, *startups* e agentes da sociedade.

- **Mapa dos Ativos de Inovação de Curitiba**

O mapa de atores do ecossistema de inovação do Vale do Pinhão apresenta a rede de organizações, instituições e iniciativas que atuam de forma integrada para apoiar o desenvolvimento de negócios inovadores em Curitiba. Esse mapa organiza os principais participantes do ecossistema em diferentes categorias, evidenciando como universidades, empresas, governo, ambientes de inovação, investidores e organizações de apoio se conectam para impulsionar a inovação na cidade. O objetivo é tornar visível a rede de colaboração existente e facilitar que empreendedores identifiquem parceiros, programas e instituições capazes de apoiar sua jornada empreendedora.



Mapa do
Ecossistema de
Inovação

Clique Aqui e Faça Parte



De forma geral, o ecossistema reúne atores distribuídos em diferentes grupos, entre eles: órgãos de governo, responsáveis por políticas públicas e programas de incentivo à inovação; universidades e ICTs, que contribuem com formação de talentos, pesquisa e desenvolvimento tecnológico; centros de pesquisa e inovação, que atuam no desenvolvimento de soluções tecnológicas e projetos de P&D; ambientes de inovação, como incubadoras, aceleradoras, hubs, parques tecnológicos, *coworkings* e espaços *makers*; instituições de apoio e organizações empresariais, que promovem capacitação, conexões e programas de empreendedorismo; além de empresas e *startups*, que desenvolvem soluções inovadoras e dinamizam o mercado. Esse conjunto de atores forma uma rede colaborativa que fortalece a geração de ideias, a criação de novos negócios e a competitividade econômica da cidade.

A articulação entre esses atores é organizada por meio da governança do Vale do Pinhão e de redes temáticas que conectam diferentes vertentes do ecossistema, como rede de ambientes de inovação, rede de talentos (IES e ICTs) e rede de capital, além de comunidades empreendedoras e *clusters* setoriais. Essa estrutura colaborativa permite que iniciativas públicas e privadas atuem de forma complementar, ampliando as oportunidades para empreendedores acessarem conhecimento, infraestrutura, conexões e recursos financeiros ao longo de toda a jornada de inovação.

- **Dicas práticas para o empreendedor**

- 1. Comece pelo problema, não pela solução**

Empreendedores inovadores de sucesso normalmente começam investigando profundamente um problema real do mercado. Converse com potenciais usuários, entenda suas dores e valide se o problema realmente existe antes de investir tempo e recursos no desenvolvimento de uma solução.



2. Teste rápido e aprenda rápido

Evite buscar a solução perfeita logo no início. Desenvolva versões simples da solução (protótipos ou MVPs) e teste com usuários reais. O aprendizado gerado nesses testes é muito mais valioso do que meses de desenvolvimento sem contato com o mercado.

3. Conecte-se ao ecossistema de inovação

Participe de eventos, programas, *hackathons*, incubadoras e comunidades empreendedoras. Estar próximo de outros empreendedores, mentores, pesquisadores e investidores acelera o aprendizado, amplia oportunidades e reduz erros comuns na jornada empreendedora.

4. Utilize os ativos disponíveis na sua cidade

Busque apoio em ambientes de inovação, universidades, programas públicos e instituições de apoio. Muitas vezes existem laboratórios, mentorias, editais, consultorias tecnológicas e programas de aceleração disponíveis que podem ajudar a evoluir sua ideia com menor custo e maior suporte técnico.

5. Construa uma rede de mentores e parceiros

Empreender não precisa ser uma jornada solitária. Ter mentores experientes, parceiros estratégicos e uma boa rede de contatos pode acelerar decisões importantes e abrir portas para clientes, investidores e oportunidades de mercado.



6. Desenvolva uma mentalidade de experimentação

Nem todas as hipóteses irão se confirmar, e isso faz parte do processo de inovação. Encare erros como aprendizado e esteja disposto a ajustar sua solução ou até mudar de direção quando necessário.

7. Estructure bem o modelo de negócio

Além da tecnologia ou da ideia inovadora, é fundamental entender como o negócio irá gerar valor e receita. Defina claramente quem é o cliente, qual problema você resolve, como entrega valor e como a empresa irá se sustentar financeiramente.

8. Pense em escala desde cedo

Mesmo que o negócio esteja começando pequeno, reflita sobre como a solução pode crescer e atender um número maior de clientes sem aumentar proporcionalmente os custos. Negócios inovadores geralmente possuem potencial de escala.

9. Busque continuamente conhecimento

O ambiente de inovação evolui rapidamente. Participe de cursos, eventos, comunidades e programas de capacitação para se manter atualizado sobre tendências tecnológicas, modelos de negócio e oportunidades de mercado.



10. Tenha persistência e visão de longo prazo

A jornada empreendedora envolve desafios, incertezas e momentos difíceis. Persistência, capacidade de adaptação e clareza de propósito são elementos fundamentais para transformar uma ideia inovadora em um negócio sustentável e relevante.

- **Encerramento**

Empreender com inovação é uma jornada desafiadora, mas também uma das formas mais poderosas de transformar conhecimento, criatividade e experiência em soluções que geram impacto econômico e social. Cada grande negócio inovador começou com uma ideia, uma inquietação ou a vontade de resolver um problema real. Ao longo desta primeira parte do Manual, buscamos apresentar caminhos, etapas e atores que podem apoiar essa trajetória, mostrando que o empreendedor não precisa percorrer esse caminho sozinho.

Curitiba possui um ambiente fértil para o desenvolvimento de negócios inovadores. O ecossistema de inovação do Vale do Pinhão reúne universidades, centros de pesquisa, ambientes de inovação, investidores, empresas e instituições de apoio que atuam de forma colaborativa para estimular o empreendedorismo, fortalecer *startups* e promover o desenvolvimento tecnológico da cidade. Participar desse ecossistema significa acessar conhecimento, conexões estratégicas, programas de desenvolvimento e oportunidades de mercado que podem acelerar significativamente a evolução de uma ideia até sua consolidação como negócio.

Nesse contexto, o Sebrae Paraná oferece programas, capacitações, consultorias, conexões com o mercado e acesso a instrumentos que ajudam empreendedores a desenvolver, estruturar e escalar seus negócios inovadores. Seja para validar uma ideia, estruturar um modelo de negócio, acessar tecnologia ou buscar novos mercados, existem iniciativas disponíveis para apoiar cada etapa da jornada empreendedora.



Se você chegou até aqui, talvez já tenha identificado uma oportunidade, uma ideia ou um problema que merece ser resolvido. O próximo passo é começar, experimentar, aprender e se conectar com quem pode ajudar nessa caminhada. Busque os atores do ecossistema, participe das iniciativas disponíveis e aproveite as oportunidades que o Vale do Pinhão e o Sebrae Paraná oferecem. A inovação nasce da ação, da colaboração e da coragem de transformar ideias em realidade. O ecossistema está pronto para caminhar junto com você.

SERVIÇOS ÚTEIS

Prefeitura Municipal de Curitiba

A Prefeitura de Curitiba oferece serviços para quem deseja abrir, formalizar ou desenvolver um negócio. O empreendedor pode encontrar orientação, capacitação, acesso ao crédito, espaços de trabalho, apoio à inovação e oportunidades de conexão e comercialização.

Alguns serviços dependem de agendamento, inscrição, seleção ou abertura de edital. Por isso, consulte os canais indicados antes de comparecer ao local.

PARA ABRIR OU FORMALIZAR MEU NEGÓCIO

- **Salas dos Empreendedores**

O que é: São unidades de atendimento da Prefeitura de Curitiba voltadas à orientação de quem deseja abrir, formalizar ou administrar um pequeno negócio. Curitiba conta com unidades fixas em todas as Administrações Regionais e com o Espaço Empreendedor Móvel, que atende diferentes pontos da cidade.



Para quem é: Pessoas interessadas em começar um negócio, trabalhadores autônomos, empreendedores informais, microempreendedores individuais e responsáveis por microempresas.

O que oferece: As unidades prestam orientações sobre formalização, alteração e regularização do Microempreendedor Individual, atividades econômicas permitidas, escolha ou alteração de CNAEs, emissão de documentos e cumprimento de obrigações. Também orientam sobre capacitações, acesso ao microcrédito e outros serviços de apoio ao empreendedor.

Como acessar: O atendimento nas unidades fixas deve ser agendado pela Agenda Online da Prefeitura ou pelo aplicativo Curitiba App. O calendário e os locais de atendimento do Espaço Empreendedor Móvel são divulgados pelos canais oficiais da Prefeitura.

Saiba mais: Consulte o Guia de Serviços, a Agenda Online e o aplicativo Curitiba App. [Atendimento ao MEI e Espaço Empreendedor](#)

- **Facilita Mais Curitiba**

O que é: O Facilita Mais Curitiba é uma iniciativa da Prefeitura para simplificar a abertura e o funcionamento de empresas. O programa classifica as atividades econômicas de acordo com o grau de risco e reduz exigências prévias para as atividades consideradas de baixo risco. Em 2026, as atividades de baixo risco foram ampliadas de 606 CNAEs para 1.200, o que fez de Curitiba a capital mais livre do Brasil.

Para quem é: Pessoas que desejam abrir uma empresa em Curitiba e empresas que pretendem incluir ou alterar atividades econômicas.



O que oferece: As atividades classificadas como de baixo risco podem iniciar a operação após a consulta de viabilidade e a autodeclaração do responsável, sem a necessidade de licenças sanitárias, ambientais ou do Corpo de Bombeiros antes do início da atividade. As exigências variam conforme o CNAE, o local e o grau de risco da atividade.

Como acessar: Antes de abrir a empresa, consulte a viabilidade do endereço e verifique em qual classificação de risco se encontra cada atividade econômica. Os anexos do Decreto Municipal nº 2.350 apresentam as atividades classificadas como de baixo, médio e alto risco ou com risco ainda em definição.

Saiba mais: [Facilita Mais Curitiba e classificação das atividades](#)

- **Abertura de empresas em Curitiba**

Curitiba busca reduzir o tempo e a burocracia necessários para a abertura de empresas. Segundo informações divulgadas pela Prefeitura com base no Mapa de Empresas do Governo Federal, Curitiba alcançou a posição de capital brasileira mais rápida para abertura de negócios.

A rapidez do procedimento depende da atividade econômica, do endereço escolhido, da apresentação correta das informações e da necessidade de licenças específicas. Atividades de médio ou alto risco podem exigir análise e autorização dos órgãos responsáveis antes do início do funcionamento.

O empreendedor deve verificar previamente os CNAEs que correspondem às atividades que pretende exercer. A escolha incorreta pode causar problemas tributários, dificuldades na emissão de notas fiscais ou necessidade de alteração posterior do cadastro.



Saiba mais: Consulte o Espaço Empreendedor e o [Portal de Serviços da Prefeitura](#).

- **Microcrédito**

O que é: Serviço de orientação e encaminhamento para linhas de microcrédito operadas pelo Fomento Paraná, em parceria com a Prefeitura de Curitiba.

Para quem é: Empreendedores informais, microempreendedores individuais e microempresas com faturamento anual de até R\$ 360 mil, observadas as condições de análise da instituição financeira.

O que oferece: Crédito de até R\$ 20 mil, conforme o perfil do empreendedor e o estágio do negócio. O recurso pode ser utilizado para capital de giro, aquisição de equipamentos, realização de reformas e outros investimentos no empreendimento. As taxas podem chegar a 0,82%, e o prazo máximo é de 36 meses, com possibilidade de carência de 90 dias, período que será deduzido do prazo máximo.

Como acessar: O interessado deve agendar atendimento em um Espaço Empreendedor pela Agenda Online ou pelo aplicativo Curitiba App. O encaminhamento não garante a aprovação do financiamento, que depende da análise da Fomento Paraná.

Saiba mais: [Microcrédito em Curitiba](#)

PARA APRENDER E DESENVOLVER MEU NEGÓCIO

- **Capacitações para empreendedores**

O que é: A Prefeitura de Curitiba promove cursos, oficinas, palestras e atividades de orientação para apoiar a criação e o desenvolvimento de negócios.



Para quem é: Pessoas que pretendem empreender, trabalhadores autônomos, microempreendedores individuais, pequenos empresários, integrantes de *startups* e participantes de iniciativas de economia solidária.

O que oferece: As atividades podem tratar de temas como planejamento, gestão financeira, formação de preços, atendimento, vendas, marketing digital, acesso ao crédito, inovação e apresentação de negócios. A programação varia ao longo do ano.

Como acessar: As oportunidades são divulgadas no Guia Curitiba, no portal e nas redes oficiais da Prefeitura e da Agência Curitiba. Cada atividade pode ter público, número de vagas, período de inscrição e forma de participação próprios.

Saiba mais: Consulte a programação no [Guia Curitiba](#) e nos canais da [Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Inovação](#) e da [Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação](#).

- **Worktiba**

O que é: O Worktiba é uma rede de espaços públicos de trabalho compartilhado (*coworking*) e apoio ao empreendedorismo e à inovação, mantida pela Agência Curitiba.

Para quem é: empreendedores, profissionais autônomos, *startups*, grupos de trabalho e pessoas que estejam desenvolvendo projetos ou negócios.

O que oferece: Dependendo da unidade e da disponibilidade, o usuário pode encontrar, gratuitamente, estrutura de *coworking*, estações de trabalho, acesso à internet, salas para reuniões, atividades de capacitação e conexão com programas do ecossistema de inovação de Curitiba.



Como acessar: A utilização dos espaços e a participação nas atividades dependem das regras de cada unidade, da disponibilidade e, quando exigido, de cadastro ou reserva prévia.

Saiba mais: Consulte as unidades, regras de utilização e formas de agendamento no portal da [Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação](#).

- **Fab Lab Cajuru**

O que é: O Fab Lab Cajuru é um laboratório público de fabricação digital e prototipagem da Prefeitura de Curitiba.

Para quem é: estudantes, empreendedores, empresas, pesquisadores e pessoas da comunidade interessados em desenvolver projetos, protótipos e soluções utilizando ferramentas de fabricação digital.

O que oferece: O espaço possibilita o desenvolvimento e a experimentação de projetos por meio de equipamentos e técnicas de fabricação digital. Também pode receber oficinas, atividades formativas e ações de apoio à prototipagem, conforme a programação e a disponibilidade.

Como acessar: Antes de comparecer, consulte as regras de uso, a programação e a necessidade de agendamento. Determinados equipamentos podem exigir orientação técnica ou participação prévia em atividade de capacitação.

Saiba mais: Fab Lab Cajuru, Avenida Prefeito Maurício Fruet, 2.150, Rua da Cidadania do Cajuru. Telefone: (41) 3221-2421.

[Informações oficiais do Fab Lab Cajuru](#)



PARA INOVAR

- **Curitiba Tecnoparque**

O que é: O Curitiba Tecnoparque é um programa municipal de fomento ao desenvolvimento científico, tecnológico e de inovação, por meio de incentivo fiscal, pelo qual a alíquota de ISS pode ser reduzida de 5% para 2% durante a execução do projeto.

Para quem é: Empresas estabelecidas em Curitiba que desenvolvam atividades de pesquisa, desenvolvimento tecnológico ou inovação e que atendam aos requisitos previstos na legislação do programa.

O que oferece: As empresas habilitadas podem ter acesso a incentivos fiscais municipais, nos termos da legislação vigente e conforme a aprovação do projeto apresentado. O programa busca apoiar investimentos em inovação e ampliar a presença de empresas de base tecnológica na cidade.

Como acessar: A empresa deve consultar os requisitos, verificar se sua atividade está contemplada e apresentar projeto e documentação para análise. A concessão do incentivo não é automática e depende de habilitação e aprovação pelos órgãos responsáveis.

Saiba mais: Consulte a legislação, os requisitos e os procedimentos atualizados no portal da [Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação](#).



- **Sandbox Regulatório de Curitiba**

O que é: O Sandbox Regulatório é um ambiente experimental que permite testar produtos, serviços ou soluções inovadoras em condições controladas e com acompanhamento do poder público.

Para quem é: Empresas, *startups* e outras organizações que desenvolvam soluções inovadoras cuja aplicação dependa de autorização municipal, adequação temporária de regras ou acompanhamento de órgãos públicos.

O que oferece: Os projetos selecionados podem testar suas soluções durante prazo e condições definidos, com regras específicas, limites de atuação e medidas de proteção aos usuários e à cidade. A autorização experimental não representa liberação permanente nem dispensa o cumprimento das condições estabelecidas.

Como acessar: A participação depende da apresentação de proposta e de sua aprovação nos procedimentos definidos pelo Município. O interessado deve consultar a regulamentação e verificar se há processo de inscrição ou seleção aberto.

Saiba mais: Consulte os regulamentos e oportunidades no portal da [Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação](#) e na legislação municipal.

- **Fundo de Inovação**

O que é: O Fundo de Inovação é um instrumento municipal destinado a apoiar iniciativas de ciência, tecnologia e inovação consideradas relevantes para Curitiba.

Para quem é: Empresas, *startups*, instituições científicas e tecnológicas, universidades, pesquisadores ou outras organizações, conforme as regras de cada edital ou instrumento de apoio.



O que oferece: O Fundo pode apoiar projetos por meio dos mecanismos previstos na legislação e nos editais publicados. Os temas prioritários, os valores disponíveis, as despesas permitidas e as obrigações dos participantes são definidos em cada processo de seleção.

Como acessar: O interessado deve acompanhar a publicação de editais, chamadas públicas e regulamentos. A inscrição exige a apresentação de projeto e dos documentos estabelecidos no respectivo edital.

Saiba mais: Consulte os editais e comunicados da [Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação](#) e da Prefeitura de Curitiba.

PARA ACESSAR MERCADOS, CONEXÕES E OPORTUNIDADES

- **Business Round**

O que é: O Business Round é uma iniciativa de conexão promovida pela Agência Curitiba e pelo Vale do Pinhão.

Para quem é: Empreendedores, *startups*, investidores, empresas, profissionais e representantes de instituições interessados em desenvolver contatos e oportunidades de parceria.

O que oferece: Os encontros permitem apresentar negócios, conhecer outros participantes, ampliar a rede de contatos e identificar oportunidades comerciais, tecnológicas ou institucionais. O formato, o tema e o público podem variar a cada edição.

Como acessar: As edições são divulgadas previamente e podem exigir inscrição, conforme a capacidade do local. O participante deve consultar a programação e as orientações específicas de cada encontro.



Saiba mais: Acompanhe a agenda e os canais oficiais da [Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação](#) e do Vale do Pinhão.

- **Curitiba de Volta ao Centro**

O que é: O Curitiba de Volta ao Centro é um programa municipal de revitalização da região central, com ações urbanas e incentivos destinados à recuperação de imóveis, à atração de moradores e ao estímulo das atividades econômicas.

Para quem é: Proprietários de imóveis, investidores, empresas e empreendedores interessados em instalar, ampliar ou recuperar atividades e imóveis na área abrangida pelo programa.

O que oferece: A legislação prevê diferentes incentivos fiscais, urbanísticos e econômicos, que variam conforme o imóvel, a localização, a intervenção proposta e a atividade desenvolvida. Podem existir mecanismos de apoio a obras de recuperação, retrofit e ocupação de imóveis, observadas as regras do programa.

Como acessar: Antes de realizar investimento ou iniciar obra, o interessado deve verificar se o imóvel está na área contemplada e solicitar análise do benefício correspondente. A concessão depende do atendimento aos requisitos legais e da aprovação pelos órgãos competentes.

Saiba mais: Consulte a legislação, a área de abrangência e os procedimentos no [portal oficial](#) do programa Curitiba de Volta ao Centro e nos canais da Prefeitura.



PARA DESENVOLVER UM NEGÓCIO COM IMPACTO SOCIAL

- **Economia de Impacto**

O que é: A Economia de Impacto reúne negócios e organizações que buscam gerar resultados econômicos e, ao mesmo tempo, solucionar problemas sociais ou ambientais.

Para quem é: empreendedores, empresas, cooperativas, organizações da sociedade civil, investidores, universidades e demais instituições que desenvolvam ou apoiem iniciativas com impacto social ou ambiental positivo.

O que oferece: A Estratégia Municipal de Economia de Impacto organiza ações de articulação, capacitação, apoio e conexão entre o poder público e as instituições que atuam nessa área. As oportunidades concretas dependem dos programas, parcerias, eventos e editais disponíveis.

Como acessar: Os interessados devem acompanhar as ações, eventos, processos de participação e oportunidades divulgados pela Prefeitura e pela Agência Curitiba.

Saiba mais: Consulte os canais da [Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Inovação](#) e da [Agência Curitiba](#).

- **Economia Popular Solidária**

O que é: A Economia Popular Solidária é uma forma coletiva de produção, prestação de serviços, comercialização e geração de renda baseada na cooperação, na autogestão e na divisão justa dos resultados.



Para quem é: artesãos, produtores, trabalhadores autônomos, grupos produtivos, associações, cooperativas e empreendimentos econômicos solidários de Curitiba.

O que oferece: A Prefeitura promove orientação, capacitação e oportunidades de exposição e venda de produtos em feiras e espaços de comercialização. A participação pode depender de cadastro, avaliação dos produtos, disponibilidade de vagas e atendimento às regras de cada espaço ou evento.

Como acessar: O interessado deve procurar o Departamento de Economia Popular e Solidária para conhecer os critérios de cadastramento, as capacitações disponíveis e as oportunidades de comercialização.

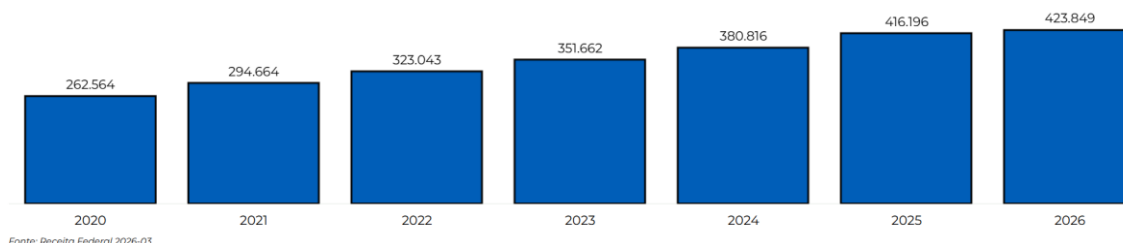
Saiba mais: Consulte o Departamento de Economia Popular e Solidária no portal da [Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico e Inovação](#).

SEBRAE/PR

Curitiba possui uma população de 1.830.795 habitantes, segundo dados do IBGE de 2025.

De acordo com os dados do Sebrae, a cidade de Curitiba possui atualmente 423.849 micro e pequenas empresas ativas, incluindo microempreendedores individuais e proprietários de micro e pequenas empresas, com tempo médio de atividade de 6,6 anos.

O número atual de **micro e pequenas empresas** no município é o maior registrado nos últimos **sete anos**, segundo dados da Receita Federal de 2026.



Ao analisar as empresas ativas pelo viés do porte empresarial, observamos que o número de microempreendedores individuais existentes é bastante significativo, havendo uma grande oportunidade de atuação no desenvolvimento desses negócios. No entanto, as micro e pequenas empresas ainda são maioria.



MEI



ME



EPP

180.732^{42,6%}

211.473^{49,9%}

31.644^{7,5%}

Categoria	Sigla	Faturamento
Microempreendedor Individual	MEI	R\$ 81.000,00
Microempresa	ME	R\$ 360.000,00
Empresa de Pequeno Porte	EPP	R\$ 4.800.000,00



Quando olhamos para os setores de atuação das empresas ativas no município, **os setores de serviços e comércio se destacam**, representando mais de 85% das empresas.



Atuação do Sebrae Paraná e seus canais de atendimento.

O Sebrae Paraná possui atendimento presencial nos 399 municípios do estado por meio de seus canais de atendimento, atuando na formalização de novos negócios e apoiando a melhoria da gestão empresarial de microempreendedores individuais e proprietários de micro e pequenas empresas.

Atualmente, nossa estrutura de atendimento é composta por 34 escritórios, 86 Pontos de Atendimento, 366 Salas do Empreendedor e os consultores do Porta a Porta.

Em Curitiba, temos quatro escritórios, um Ponto de Atendimento, dez Salas do Empreendedor e o Porta a Porta.

Canal Escritório

Estrutura própria do Sebrae, com foco no relacionamento com os clientes, oferecendo soluções gratuitas e pagas de baixa, média e alta complexidade.

O público preferencial de atendimento são os proprietários de micro e pequenas empresas e as pessoas que desejam estruturar um novo negócio.



Ponto de Atendimento

Parceria do Sebrae com entidades empresariais, como associações comerciais, com foco no relacionamento com os clientes e na oferta de soluções gratuitas de baixa, média e alta complexidade.

O público preferencial de atendimento são os proprietários de micro e pequenas empresas e as pessoas que desejam estruturar um novo negócio.

Salas do Empreendedor

Parceria do Sebrae com as prefeituras municipais, com atendimento massificado e especializado a microempreendedores individuais, oferecendo soluções gratuitas e de baixa complexidade.

Público preferencial de atendimento: microempreendedores individuais.

Porta a Porta

Atendimento gratuito e personalizado aos proprietários de micro e pequenas empresas, realizado por consultores do Sebrae, que buscam conhecer as dificuldades desses empresários e facilitar o acesso às orientações e ao suporte especializado.

Durante os atendimentos, é aplicado o diagnóstico de gestão, que aborda **cinco áreas de conhecimento da empresa**: estratégias e processos, marketing, finanças, gestão de pessoas e inovação. A partir das respostas, o cliente é encaminhado para as melhores soluções do Sebrae, com o objetivo de elevar seu nível de gestão.



1ª Edição
Curitiba
2026

MANUAL DO EMPREENDEDOR

EMPREENDEDORISMO QUE MOVE **CURITIBA**



DISPONÍVEL EM:



BR



ENG



ES



FR



HT



العربية



Curitiba has always been a city of people who work, create, take risks and turn good ideas into opportunities. The role of the City Government is to stand alongside those who want to start a business, making this journey simpler and less bureaucratic.

It is in this spirit that we present the Curitiba Entrepreneur's Manual, the first manual of its kind in Brazil. A guide designed for those who have an idea but do not know where to begin, for those who already have a business and want to grow, and also for those seeking to innovate and find new opportunities.

Here, entrepreneurs can find, all in one place, information on how to open and formalize a business, training opportunities, access to credit, services provided by the City Government and Sebrae, and ways to connect with our innovation ecosystem. The Manual itself shows that Curitiba expanded the number of economic activities classified as low-risk from 606 to 1,200 and became Brazil's freest capital city for entrepreneurship.

There is also a commitment that says a great deal about the Curitiba we want to build. In addition to Portuguese, this Manual is available in English, Spanish, French, Haitian Creole and Arabic. Those who have chosen Curitiba to begin a new life should also find open doors to work, start a business and prosper.

Our city is already a benchmark for innovation and continues working to make life increasingly easier for those who produce and generate jobs. The Entrepreneur's Manual is another step in that direction: clear information, opportunity, and a City Government that helps instead of getting in the way.

Because a city that believes in those who undertake believes in its own future.

We work together.

Eduardo Pimentel
Mayor of Curitiba



Presentation

The Entrepreneur's Manual was designed to facilitate access to information, enabling anyone to find, in a simple and less bureaucratic way, guidance for the different stages of creating and developing a business, from its formalization to matters related to business classification and tax regimes, such as MEI, Simples Nacional, Lucro Presumido and Lucro Real.

In addition to supporting those who intend to start a business, the Manual is also intended for those who are already entrepreneurs, bringing together, in one place, clear and objective information on the various support services provided by the City of Curitiba, through the Municipal Secretariat for Economic Development and Innovation (SMDEI), and by the Brazilian Micro and Small Business Support Service in Paraná (Sebrae/PR).

This initiative is part of an economic development and productive inclusion policy that seeks to expand opportunities and reduce barriers for those who wish to start a business in Curitiba. With translations into English, Spanish (Español), French (Français), Haitian Creole (Kreyòl Ayisyen) and Arabic (العربية), the Manual broadens access to information and seeks to reduce language barriers, especially for immigrants and refugees who find in Curitiba a welcoming environment and opportunities to rebuild their lives.

The partnership with Sebrae/PR brings its experience and expertise in supporting entrepreneurship and small businesses to this initiative, bringing technical guidance and practical application closer to the needs of entrepreneurs.

We hope that the Entrepreneur's Manual will be an effective tool for those who wish to turn an idea into a business, develop a company or find new opportunities. By facilitating access to information, training, credit, public services and markets, we contribute to strengthening entrepreneurship, generating income, and promoting economic development and quality of life in Curitiba.

Sérgio Bento
*Municipal Secretary for Economic Development and Innovation
City of Curitiba*

Vitor Tioqueta
*Chief Executive Officer of the Brazilian Micro and Small Business Support Service
(Sebrae) in the State of Paraná*



1. Introduction

- **Why innovate?**

Innovative entrepreneurship is not simply about launching something new **in** the market. It is about solving real problems in a more efficient, scalable, and sustainable way, creating economic and social value in increasingly complex and competitive environments. For startups, researchers, and professionals who identify opportunities through their own professional practice, innovation is a path **toward turning** knowledge, experience, and research into solutions that can be applied in the real world.

We live in a context marked by rapid technological change, shifts in business models, new consumer behaviors, and growing social and environmental challenges. In this environment, traditional ways of doing business tend to lose competitiveness, while innovative businesses are able to test hypotheses quickly, adapt to the market, and scale solutions with greater potential for impact.

Innovation, therefore, does not necessarily mean creating something disruptive from the outset. It means connecting relevant problems to viable solutions, using methods, technologies, partnerships, and environments that reduce risks and accelerate learning throughout the entrepreneurial journey.

- **Innovation happens in ecosystems, not in isolation**

One of the main distinguishing features of innovative entrepreneurs is their ability to operate while connected to an innovation ecosystem. Unlike isolated entrepreneurship, innovation becomes stronger when companies, universities, research centers, innovation environments, investors, and government interact.



Innovation ecosystems function as living networks in which each participant plays a specific role, whether in generating knowledge, developing talent, advancing technology, providing access to capital, or creating supportive public policies. The maturity of these connections is decisive **for accelerating** the creation and consolidation of innovative businesses and reducing the time between an idea and the generation of market value.

Vale do Pinhão: fertile ground for innovation. Curitiba stands out nationally and internationally for its structured innovation ecosystem, known as Vale do Pinhão. More than a program, Vale do Pinhão represents an integrated strategy for economic development, innovation, and smart-city development, focused on people and urban quality of life.

The ecosystem brings together a wide range of assets: higher education institutions and Science, Technology and Innovation Institutions (ICTs), technology parks, incubators, accelerators, maker spaces, coworking spaces, innovation hubs, investor networks, and specific public policies designed to foster innovation. This arrangement creates concrete conditions for ideas to become businesses, research to become products, and technological solutions to reach the market in a structured manner.

Recent data show that Curitiba is home to tens of thousands of innovative companies, a significant pool of qualified talent, and a relevant set of capital sources, including angel investors, venture capital, corporate venture capital, and public funding instruments. Vale do Pinhão also operates through collaborative governance organized around networks of innovation environments, talent, and capital, which work in an integrated manner throughout the entrepreneur's journey.

Innovating with the right support at the right time. For an innovative entrepreneur, understanding why to innovate also means understanding where to seek support at each stage of the journey. Vale do Pinhão's strength lies precisely in



providing an environment where knowledge, infrastructure, connections, and financial resources can be accessed according to the stage of business development, from ideation through scale-up.

Throughout this Manual, you will learn how education and research institutions, ICTs, capital providers, innovation environments, and initiatives **led by the City of Curitiba and Sebrae Paraná** can support your entrepreneurial path, helping turn good ideas into innovative, sustainable, and competitive solutions for the market.

- **Who this material is for**

This Manual was developed for entrepreneurs and prospective entrepreneurs who wish to create or develop innovative businesses, especially startups, researchers, undergraduate and graduate students, technical professionals, and specialists who identify business opportunities based on gaps observed in their own professional, scientific, or technological practice.

It is also intended for people who already have an idea, project, or solution under development and want to better understand how to structure their entrepreneurial journey, reduce risks, access knowledge, connect with strategic partners, and make informed use of the assets of Curitiba's innovation ecosystem.

The guidance covers both the initial stages of innovation and the path toward validation, traction, and business scale, always considering the support provided by the institutions, environments, public policies, and networks that make up Vale do Pinhão.



2. The Innovative Entrepreneur's Journey

Innovative entrepreneurship is a continuous process of learning, experimentation, and decision-making under uncertainty. Unlike traditional models, the innovative entrepreneur does not follow a linear, predictable, or risk-free path. The journey is marked by progress, adjustments, validation, and often strategic **returns to previous stages** as new information and learning emerge.

The **Innovative Entrepreneur's Journey** represents this path in a structured way, organized into stages that reflect the main challenges faced from the moment the desire to start a business arises through consolidation and sustainable growth. Each stage requires specific capabilities, strategic decisions, and access to appropriate forms of support, such as technical knowledge, experimentation environments, institutional connections, talent, and capital.

Inspired by Sebrae's innovation journey, this approach assumes that the innovation ecosystem should support entrepreneurs according to the development stage of their venture, whether in ideation, solution validation, acquiring their first customers, expanding their market share, or pursuing growth and scale. By recognizing these stages, entrepreneurs can make more informed decisions, reduce risks, and use available resources more efficiently.

The following sections present each stage clearly and practically, highlighting its characteristics, the main challenges faced by entrepreneurs, and how the assets of Curitiba's innovation ecosystem — especially Vale do Pinhão — can support this process by connecting ideas to real solutions and innovative businesses to the market.



3. Ideation and Awareness

The ideation and awareness stage marks the beginning of the innovative entrepreneur's journey and is directly related to **developing the ability to identify real opportunities, problems, and challenges in the market and society**.

At this point, the focus is not yet on a finished solution or a structured business model, but on **broadening knowledge and perspectives**, gaining exposure to new technologies, trends, and methodologies, and fostering an entrepreneurial and innovative mindset.

This is a fundamental stage for researchers, students, and professionals to transform concerns, practical experiences, or research results into ideas with value-creation potential. Awareness helps entrepreneurs understand the context in which they intend to operate, recognize relevant pain points, validate whether a problem is worth solving, and prepare to move forward more consciously.

In Curitiba's innovation ecosystem, ideation and awareness are strongly supported through coordinated action between Sebrae and higher education institutions such as UTFPR, UFPR, PUCPR, and Universidade Positivo, among others.

One major initiative is the Startup Garage Program, designed to encourage university students, researchers, and young professionals to transform ideas into innovative business projects. Through practical methodologies, mentoring, and market connections, the program introduces participants to **innovation-driven entrepreneurship** and strengthens skills such as problem identification, solution design, and teamwork, while bringing academia closer to the real needs of companies and society.

Another important **initiative supporting ideation and awareness** is promoted by business organizations and entrepreneurial communities such as ADVB-PR, which



organizes thematic hackathons such as Hackatop de Marketing, connecting innovation and creativity with real market and city challenges.

These initiatives encourage co-creation in intensive learning environments involving students, professionals, and mentors. Startup Weekend, organized by the Techstars community and held periodically in Curitiba, also provides a short, immersive entrepreneurial experience in which participants go through the initial stages of ideation, validation, and prototyping.

Together, these initiatives play an important role in **strengthening the local entrepreneurial culture** and preparing participants for the next stages of the journey.

4. Problem and Solution Validation

Problem and solution validation is a decisive stage in turning a good idea into a business with genuine prospects for success. At this stage, the entrepreneur confirms whether the identified problem is relevant, recurring, and significant for a specific audience, and whether the proposed solution generates perceived value.

The focus is on testing hypotheses with users and customers through interviews, experiments, prototypes, and minimum viable products (MVPs) in a rapid and iterative manner. The search for **problem–solution fit** precedes **product–market fit** and requires active listening to the market, evidence-based analysis, and a willingness to adjust or change direction.

Proper validation prevents wasted time and resources, reduces risks, and creates solid foundations for business structuring, allowing the entrepreneur to move forward with greater clarity regarding the target audience, value proposition, and scalability potential of the solution.



At this validation stage, open innovation initiatives play a strategic role by connecting entrepreneurs directly with real market needs. Initiatives such as Sebrae's Open Innovation Program and calls organized by Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação allow startups and innovative businesses to test solutions with companies, public organizations, and major anchor institutions, validating value hypotheses, solution fit, and implementation feasibility. Business connection initiatives, such as **business matchmaking sessions** and Business Round events promoted by Agência Curitiba, as well as Sebrae's Conecta PR, expand opportunities to interact with potential customers and partners. They can support not only **product-market fit testing** but also the generation of initial contracts and commercial relationships, accelerating learning, reducing risks, and bringing innovation, market demand, and business development together from the early stages.

5. Business Structuring

After validating the problem and confirming that the solution has **product-market fit**, the entrepreneur enters the **business structuring stage**. The initiative is no longer merely a tested solution and begins to operate as a venture with a clear and sustainable value-generation model.

Fundamental elements are defined at this stage, including the value proposition, business model, customer segmentation, market strategy, operating structure, legal and financial matters, and an initial growth plan. This is also the time to structure the team, governance, and performance indicators. Organizing these foundations is essential for moving from a validated experiment to a company capable of operating consistently, attracting partners and investors, winning its first customers, and expanding its market presence.

At this stage, Curitiba's innovation ecosystem offers initiatives that support entrepreneurs in organizing and developing their business models.



Sebrae provides platforms and programs ranging from business model definition to the implementation of management and innovation practices, including the Canvas Apps platform, which offers digital tools for structuring and visualizing business models. The **Local Innovation Agents (ALI) Program** supports companies and entrepreneurs in adopting innovation management methods, improving processes, and developing more competitive solutions. **Sebraetec** provides subsidized access to specialized technological consulting for product and process development, design, intellectual property, and other technical needs.

Vale do Pinhão initiatives also provide guidance on management, planning, and business development tools, connecting knowledge, mentoring, and institutional support to strengthen ventures and prepare them for subsequent stages.

6. Traction and Growth

The traction and scale stage is when an innovative business begins to consolidate its market presence, expand its customer base, strengthen its value proposition, and structure processes for sustainable growth. After validating the business model and acquiring its first customers, the entrepreneur focuses on increasing demand, improving operational efficiency, enhancing the product or service, and expanding into new markets. Growth strategies, commercial partnerships, access to new distribution channels, and, often, fundraising become essential. Scalability means structuring the business so that it can grow without losing quality or efficiency, enabling the innovative solution to reach more customers and generate broader economic and social impact.

In addition to training and mentoring initiatives, the ecosystem offers programs and instruments designed to **support the growth and expansion** of startups and innovative businesses. Sebrae maintains specific startup programs for different



maturity stages, offering training, networking, investor connections, and internationalization opportunities.

Initiatives such as Top 10 Paraná highlight and support promising startups through mentoring and strategic connections to improve scalability and facilitate entry into new markets. Innovation fairs and business-connection events in the Vale do Pinhão ecosystem increase the visibility of solutions and create new business opportunities.

Municipal programs such as Curitiba Tecnoparque, managed by Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação, offer incentives for technology-based companies to develop innovative projects in the city, including tax incentives to stimulate growth and competitiveness. Invest Curitiba helps connect companies to investment and expansion opportunities, strengthening the environment for the consolidation and scaling of innovative businesses in Paraná's capital.

- **Who supports the entrepreneur at each stage**
- **What the entrepreneur needs**

Throughout the entrepreneurial journey, the development of an innovative business depends on the entrepreneur's ability to access knowledge, infrastructure, strategic connections, and financial resources. These elements are enabled through the integrated operation of the innovation ecosystem. Higher Education Institutions (IES) and Science, Technology and Innovation Institutions (ICTs) play a fundamental role in generating scientific knowledge, developing talent, and advancing technology, while enabling partnerships for applied research, testing, and solution development. Innovation environments — including incubators, accelerators, innovation hubs, technology parks, coworking spaces, and maker spaces — provide infrastructure, mentoring, business development programs, and market connections.



Capital providers, including angel investors, venture capital funds, corporate venture capital, public funding programs, and innovation financing instruments, are essential for enabling growth and scale. Interaction among these actors allows entrepreneurs to reduce uncertainty, expand their collaboration networks, and obtain the resources required to turn ideas into competitive, innovative businesses.

- **How Higher Education Institutions and ICTs contribute**

Higher Education Institutions (IES) and Science, Technology and Innovation Institutions (ICTs) contribute strategically to innovative business development by providing scientific knowledge, qualified talent, and applied research infrastructure. Through undergraduate and graduate programs, research groups, and specialized laboratories, these institutions generate knowledge and develop new technologies that can become innovative products, processes, and services.

ICTs also play an important role in research and development (R&D), testing, prototyping, and technological validation, supporting companies and entrepreneurs as their solutions evolve. Technology transfer offices facilitate partnerships with companies, technology licensing, academic spin-offs, and cooperative innovation projects. In this way, IES and ICTs strengthen the ecosystem by connecting science, technology, and the market and by turning knowledge into innovation and economic development.

These institutions are dedicated to human capital development and scientific and technological research and include universities, colleges, federal institutes, technology institutes, and research foundations. An institution may focus on talent development, innovation, or both.



- **Capital sources suited to each stage**

Capital sources play a fundamental role in the development and growth of innovative businesses because they provide the financial resources required to turn ideas into scalable and competitive market solutions. Depending on the venture's maturity stage, these sources may include angel investors, venture-capital funds, corporate venture capital, public funding programs, innovation calls for proposals, financing facilities and crowdfunding mechanisms. Public grants and financing instruments often support early stages of research, development and technological validation, while private investors tend to participate during growth and scale-up, seeking companies with expansion and return potential. Beyond financial contributions, many capital providers offer mentoring, governance support, access to networks and market connections, expanding business-growth opportunities and strengthening competitiveness in increasingly dynamic and technology-driven environments.

The local ecosystem includes individual investors and angel-investor groups, which are particularly important in the initial phase of new ventures, as well as venture-capital institutions that provide initial investment or acquire minority stakes in new businesses. It also includes the capacity of local companies and institutions to raise resources from development and innovation-finance institutions such as FINEP, EMBRAPPII, BNDES, research-support foundations and others.

- **Most suitable innovation environments**

Innovation environments are organized structures that support the development of innovative ventures by providing infrastructure, business-development programs, strategic connections and access to knowledge and market networks. They include incubators, accelerators, technology parks, innovation hubs, innovation centers,



coworking spaces and maker spaces, which operate at different stages of the entrepreneurial journey. In addition to physical space and technological infrastructure, these environments provide mentoring, training, acceleration programs, investor connections and interaction with companies and research institutions. By bringing entrepreneurs, researchers, investors and organizations together in a collaborative setting, they encourage the exchange of experience, co-creation of solutions and risk reduction in new-business development. They are therefore key mechanisms for accelerating the transformation of ideas into innovative products and services with market and social impact.

These spaces encourage knowledge sharing, promote creative experiences and develop entrepreneurship through collaborative work involving public servants, students, companies, startups and members of society.

- **Map of Curitiba's Innovation Assets**

The Vale do Pinhão innovation-ecosystem map presents the network of organizations, institutions and initiatives that work in an integrated manner to support innovative business development in Curitiba. It organizes the ecosystem's main participants into categories and shows how universities, companies, government, innovation environments, investors and support organizations connect to drive innovation in the city. Its purpose is to make the existing collaboration network visible and help entrepreneurs identify partners, programs and institutions capable of supporting their entrepreneurial journey.

In general, the ecosystem includes government agencies responsible for public policies and innovation-incentive programs; universities and ICTs that contribute talent development, research and technological development; research and innovation centers working on technological solutions and R&D projects; innovation environments such as incubators, accelerators, hubs, technology parks, coworking spaces and maker spaces; support institutions and business organizations that promote training,



connections and entrepreneurship programs; and companies and startups that develop innovative solutions and energize the market. Together, these actors form a collaborative network that strengthens idea generation, new-business creation and the city's economic competitiveness.

Coordination among these actors is organized through Vale do Pinhão governance and thematic networks connecting different parts of the ecosystem, including the innovation-environments network, talent network (IES and ICTs), capital network, entrepreneurial communities and sector clusters. This collaborative structure allows public and private initiatives to complement one another and expands entrepreneurs' access to knowledge, infrastructure, connections and financial resources throughout the innovation journey.

- **Practical tips for entrepreneurs**

- 1. Start with the problem, not the solution**

Successful innovative entrepreneurs usually begin by investigating a real market problem in depth. Talk to potential users, understand their pain points and validate that the problem actually exists before investing time and resources in developing a solution.

- 2. Test quickly and learn quickly**

Do not pursue the perfect solution at the outset. Develop simple versions of the solution — prototypes or MVPs — and test them with real users. The learning



generated by these tests is far more valuable than months of development without market contact.

3. Connect with the innovation ecosystem

Take part in events, programs, hackathons, incubators and entrepreneurial communities. Being close to other entrepreneurs, mentors, researchers and investors accelerates learning, expands opportunities and reduces common mistakes.

4. Use the assets available in your city

Seek support from innovation environments, universities, public programs and support institutions. Laboratories, mentoring, calls for proposals, technology consulting and acceleration programs may help you advance your idea at lower cost and with greater technical support.

5. Build a network of mentors and partners

Entrepreneurship does not have to be a solitary journey. Experienced mentors, strategic partners and a strong network can accelerate important decisions and open doors to customers, investors and market opportunities.

6. Develop an experimentation mindset



Not every hypothesis will be confirmed, and that is part of innovation. Treat mistakes as learning opportunities and be prepared to adjust your solution or change direction when necessary.

7. Structure the business model well

Beyond the technology or innovative idea, it is essential to understand how the business will generate value and revenue. Clearly define the customer, the problem you solve, how you deliver value and how the company will sustain itself financially.

8. Think about scale early

Even if the business starts small, consider how the solution can grow and serve more customers without proportionally increasing costs. Innovative businesses generally have scaling potential.

9. Continuously seek knowledge

The innovation environment evolves rapidly. Take courses and participate in events, communities and training programs to remain up to date on technological trends, business models and market opportunities.



10. Be persistent and maintain a long-term vision

The entrepreneurial journey involves challenges, uncertainty and difficult periods. Persistence, adaptability and clarity of purpose are fundamental to turning an innovative idea into a sustainable and relevant business.

Closing

Innovating through entrepreneurship is a challenging journey, but it is also one of the most powerful ways to transform knowledge, creativity and experience into solutions that generate economic and social impact. Every major innovative business began with an idea, a concern or the desire to solve a real problem. This first part of the Manual has presented pathways, stages and actors that can support this journey, showing that entrepreneurs do not need to travel it alone.

Curitiba provides fertile ground for innovative business development. The Vale do Pinhão innovation ecosystem brings together universities, research centers, innovation environments, investors, companies and support institutions that collaborate to stimulate entrepreneurship, strengthen startups and promote the city's technological development. Participating in this ecosystem means gaining access to



knowledge, strategic connections, development programs and market opportunities that can significantly accelerate an idea's evolution into an established business.

In this context, Sebrae Paraná offers programs, training, consulting, market connections and access to instruments that help entrepreneurs develop, structure and scale innovative businesses. Whether the objective is to validate an idea, structure a business model, access technology or reach new markets, initiatives are available to support each stage of the entrepreneurial journey.

If you have reached this point, you may already have identified an opportunity, an idea or a problem worth solving. The next step is to begin, experiment, learn and connect with those who can help. Seek out ecosystem participants, take part in available initiatives and make use of the opportunities offered by Vale do Pinhão and Sebrae Paraná. Innovation is born from action, collaboration and the courage to turn ideas into reality. The ecosystem is ready to move forward with you.

USEFUL SERVICES

City of Curitiba

The City of Curitiba offers services for people who want to open, formalize or develop a business. Entrepreneurs can find guidance, training, access to credit, workspaces, innovation support, and networking and commercialization opportunities.

Some services require appointments, registration, selection or an open call. Check the indicated channels before going to the service location.

TO OPEN OR FORMALIZE MY BUSINESS



- **Entrepreneur Service Centers (Salas do Empreendedor)**

What it is: City of Curitiba service units that provide guidance to people who want to open, formalize or manage a small business.

Who it is for: People interested in starting a business, self-employed workers, informal entrepreneurs, MEI (Individual Microentrepreneurs), and people responsible for microenterprises.

What it offers: Guidance on formalization, changes and regularization of Individual Microentrepreneurs, permitted economic activities, selection or modification of CNAE codes, document issuance and compliance obligations. The units also provide guidance on training, access to Microcredit and other entrepreneur-support services.

How to access: Services at fixed units must be scheduled through the City's Online Appointment system or the Curitiba App. The schedule and locations of the Mobile Entrepreneur Space are published through the City's official channels.

Learn more: Consult the Service Guide, Online Appointment system and Curitiba App.

- **Facilita Mais Curitiba**

What it is: Facilita Mais Curitiba is a City initiative designed to simplify the opening and operation of companies. The program classifies economic activities according to their risk level and reduces prior requirements for activities considered low risk. In 2026, low-risk activities were expanded from 606 to 1,200 CNAE codes, positioning Curitiba as Brazil's freest state capital for business activity.



Who it is for: People who wish to open a Company in Curitiba and companies that intend to add or change economic activities.

What it offers: Activities classified as low risk may begin operating after the feasibility check and the responsible party's self-declaration, without requiring Health Permits, Environmental Licenses or Fire Department permits before operations begin. Requirements vary according to the CNAE code, location and activity risk level.

How to access: Before opening the Company, check the address feasibility and the risk classification of each economic activity. The annexes to Municipal Decree No. 2,350 list activities classified as low, medium and high risk, as well as those whose risk classification is still under definition.

Learn more: [Facilita Mais Curitiba](#) and the classification of economic activities.

- **Opening a company in Curitiba**

Curitiba seeks to reduce the time and bureaucracy required to open companies. According to information published by the City based on the Federal Government's Business Map, Curitiba became the Brazilian state capital with the fastest business-opening process.

The speed of the procedure depends on the economic activity, chosen address, correct submission of information and the need for specific licenses. Medium- or high-risk activities may require review and authorization by the responsible agencies before operations begin.

Entrepreneurs should check in advance which CNAE codes correspond to the activities they intend to perform. Incorrect selection may cause Tax problems, difficulties issuing Invoices or the need to amend the registration later.

Learn more: Consult the [Entrepreneur Space](#) and the [City Services Portal](#).



- **Microcredit**

What it is: Guidance and referral service for Microcredit facilities operated by Fomento Paraná in partnership with the City of Curitiba.

Who it is for: Informal entrepreneurs, Individual Microentrepreneurs and Microenterprises with annual Gross Revenue of up to BRL 360,000, subject to the financial institution's credit-analysis requirements.

What it offers: Credit of up to BRL 20,000, according to the entrepreneur's profile and the stage of the business. Funds may be used as Working Capital, to purchase equipment, carry out renovations and make other investments in the venture. Interest Rates may be as low as 0.82%, with a maximum term of 36 months and the possibility of a 90-day grace period, which is deducted from the maximum term.

How to access: Interested applicants must schedule an appointment at an Entrepreneur Space through the Online Appointment system or Curitiba App. Referral does not guarantee approval of the Loan, which depends on Fomento Paraná's credit assessment.

Learn more: Microcredit in Curitiba.

TO LEARN AND DEVELOP MY BUSINESS

- **Training for entrepreneurs**

What it is: The City of Curitiba promotes courses, workshops, lectures and guidance activities to support business creation and development.



Who it is for: People intending to become entrepreneurs, self-employed workers, Individual Microentrepreneurs, small-business owners, startup members and participants in solidarity-economy initiatives.

What it offers: Activities may cover planning, financial management, pricing, customer service, sales, digital marketing, access to credit, innovation and business pitching. Programming varies throughout the year.

How to access: Opportunities are published in Guia Curitiba and on the official portals and social-media channels of the City and Agência Curitiba. Each activity may have its own target audience, number of places, registration period and participation requirements.

Learn more: Consult the schedule in Guia Curitiba and the channels of the Municipal Secretariat for Economic Development and Innovation and Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação.

- **Worktiba**

What it is: Worktiba is a network of public coworking spaces supporting entrepreneurship and innovation, maintained by Agência Curitiba.

Who it is for: Entrepreneurs, self-employed professionals, startups, work groups and people developing projects or businesses.

What it offers: Depending on the unit and availability, users may access coworking infrastructure, workstations, internet access, meeting rooms, training activities and connections to Curitiba's innovation-ecosystem programs free of charge.

How to access: Use of the spaces and participation in activities depend on each unit's rules, availability and, when required, prior registration or reservation.



Learn more: Consult unit locations, rules of use and booking procedures on the Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação portal.

- **Fab Lab Cajuru**

What it is: Fab Lab Cajuru is a public digital-fabrication and prototyping laboratory of the City of Curitiba.

Who it is for: Students, entrepreneurs, companies, researchers and community members interested in developing projects, prototypes and solutions using digital-fabrication tools.

What it offers: The space enables project development and experimentation using digital-fabrication equipment and techniques. It may also host workshops, training activities and prototyping-support initiatives, depending on programming and availability.

How to access: Before visiting, check the rules of use, schedule and appointment requirements. Certain equipment may require technical guidance or prior participation in training.

Learn more: Fab Lab Cajuru, Avenida Prefeito Maurício Fruet, 2,150, Rua da Cidadania do Cajuru. Telephone: +55 (41) 3221-2421. Official Fab Lab Cajuru information.

TO INNOVATE

- **Curitiba Tecnoparque**



What it is: Curitiba Tecnoparque is a municipal program that fosters scientific, technological and innovation development through a tax incentive under which the ISS tax rate may be reduced from 5% to 2% during project implementation.

Who it is for: Companies established in Curitiba that conduct research, technological-development or innovation activities and meet the requirements established by program legislation.

What it offers: Eligible companies may access municipal tax incentives under applicable legislation and subject to approval of the submitted project. The program supports investment in innovation and seeks to expand the presence of technology-based companies in the city.

How to access: The Company must consult the requirements, verify whether its activity is covered, and submit a project and documentation for review. The incentive is not automatic and depends on qualification and approval by the responsible agencies.

Learn more: Consult current legislation, requirements and procedures on the Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação portal.

- **Curitiba Regulatory Sandbox**

What it is: The Regulatory Sandbox is an experimental environment that allows innovative products, services or solutions to be tested under controlled conditions and with government oversight.

Who it is for: Companies, startups and other organizations developing innovative solutions whose application depends on municipal authorization, temporary adaptation of rules or oversight by public agencies.



What it offers: Selected projects may test their solutions for a defined period and under defined conditions, with specific rules, operating limits and measures to protect users and the city. Experimental authorization does not constitute permanent approval and does not waive compliance with established conditions.

How to access: Participation depends on submitting a proposal and obtaining approval under procedures defined by the Municipality. Interested parties should consult the regulations and check whether an application or selection process is open.

Learn more: Consult regulations and opportunities on the Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação portal and in municipal legislation.

- **Innovation Fund**

What it is: The Innovation Fund is a municipal instrument designed to support science, technology and innovation initiatives considered relevant to Curitiba.

Who it is for: Companies, startups, scientific and technological institutions, universities, researchers and other organizations, according to the rules of each call for **proposals or support instrument**.

What it offers: The Fund may support projects through mechanisms provided for in legislation and published calls for proposals. Priority themes, available amounts, eligible expenses and participant obligations are defined in each selection process.

How to access: Interested parties should monitor calls for proposals, public calls and regulations. Applications require submission of a project and the documents specified in the relevant notice.

Learn more: Consult calls and notices published by Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação and the City of Curitiba.



TO ACCESS MARKETS, CONNECTIONS AND OPPORTUNITIES

- **Business Round**

What it is: Business Round is a networking initiative promoted by Agência Curitiba and Vale do Pinhão.

Who it is for: Entrepreneurs, startups, investors, companies, professionals and institutional representatives interested in developing contacts and partnership opportunities.

What it offers: Meetings allow participants to present businesses, meet other participants, expand their networks and identify commercial, technological or institutional opportunities. Format, theme and audience may vary by edition.

How to access: Editions are announced in advance and may require registration, subject to venue capacity. Participants should consult the schedule and specific guidance for each meeting.

Learn more: Follow the official schedules and channels of Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação and Vale do Pinhão.

- **Curitiba de Volta ao Centro**



What it is: Curitiba de Volta ao Centro is a municipal program to revitalize the central area through urban actions and incentives designed to restore properties, attract residents and stimulate economic activities.

Who it is for: Property owners, investors, companies and entrepreneurs interested in establishing, expanding or restoring activities and properties within the program area.

What it offers: Legislation provides different tax, urban-planning and economic incentives, which vary according to the property, location, proposed intervention and activity. Support mechanisms may be available for restoration works, retrofits and property occupation, subject to program rules.

How to access: Before investing or starting construction work, interested parties should verify whether the property lies within the covered area and request assessment of the relevant benefit. Granting depends on compliance with legal requirements and approval by the competent agencies.

Learn more: Consult the legislation, coverage area and procedures on the official Curitiba de Volta ao Centro portal and City channels.

TO DEVELOP A BUSINESS WITH SOCIAL IMPACT

- **Impact Economy**

What it is: The Impact Economy brings together businesses and organizations that seek to generate economic results while solving social or environmental problems.

Who it is for: Entrepreneurs, companies, cooperatives, civil-society organizations, investors, universities and other institutions that develop or support initiatives with positive social or environmental impact.



What it offers: The Municipal Impact Economy Strategy organizes coordination, training, support and connection between government and institutions operating in this field. Concrete opportunities depend on available programs, partnerships, events and calls for proposals.

How to access: Interested parties should follow actions, events, participation processes and opportunities announced by the City and Agência Curitiba.

Learn more: Consult the channels of the Municipal Secretariat for Economic Development and Innovation and Agência Curitiba.

- **Popular Solidarity Economy**

What it is: The Popular Solidarity Economy is a collective form of production, service provision, commercialization and income generation based on cooperation, self-management and fair sharing of results.

Who it is for: Artisans, producers, self-employed workers, production groups, associations, cooperatives and solidarity-economy enterprises in Curitiba.

What it offers: The City provides guidance, training and opportunities to display and sell products at fairs and commercial spaces. Participation may depend on registration, product assessment, available places and compliance with the rules of each venue or event.

How to access: Interested parties should contact the Department of Popular and Solidarity Economy to learn about registration criteria, available training and commercialization opportunities.

Learn more: Consult the Department of Popular and Solidarity Economy on the Municipal Secretariat for Economic Development and Innovation portal.



SEBRAE/PR

Curitiba has a population of 1,830,795 inhabitants, according to 2025 IBGE data.

According to Sebrae data, Curitiba currently has 423,849 active micro and small businesses, including Individual Microentrepreneurs and owners of micro and small businesses. The average business lifespan is 6.6 years.

The current number of micro and small businesses in the municipality is the highest recorded in the last seven years, according to Brazil's Federal Revenue Service (2026).

When active businesses are analyzed by company size, the number of Individual Microentrepreneurs is highly significant and represents a major opportunity for business-development initiatives; nevertheless, micro and small businesses together remain the majority.

Category	Abbreviation	Gross Revenue
Individual Microentrepreneur	MEI	BRL 81,000.00
Microenterprise	ME	BRL 360,000.00
Small Business	EPP	BRL 4,800,000.00

When we examine active companies by sector, services and commerce stand out, together representing more than 85% of businesses.



Sebrae Paraná services and service channels

Sebrae Paraná provides in-person services in all 399 municipalities in the state through its service channels, supporting the formalization of new businesses and helping improve the business management of Individual Microentrepreneurs and owners of micro and small businesses.

Its current service structure comprises 34 offices, 86 Service Points, 366 Entrepreneur Service Centers and Door-to-Door consultants. In Curitiba, there are four offices, one Service Point, ten Entrepreneur Service Centers and the Door-to-Door service.

Office Channel

Sebrae's own service structure focuses on customer relationships and offers free and paid solutions of low, medium and high complexity. Its priority audience is owners of micro and small businesses and people who wish to structure a new business.

Service Point

A partnership between Sebrae and business organizations, such as trade associations, focused on customer relationships and offering free solutions of low, medium and high complexity. Its priority audience is owners of micro and small businesses and people who wish to structure a new business.



Entrepreneur Service Centers

A partnership between Sebrae and municipal governments providing large-scale, specialized service to Individual Microentrepreneurs, with free, low-complexity solutions. The priority audience is Individual Microentrepreneurs.

Door-to-Door

Free, personalized service for owners of micro and small businesses provided by Sebrae consultants. Consultants seek to understand the difficulties faced by business owners and facilitate access to guidance and specialized support. During service, a management diagnostic is applied covering five areas of business knowledge: strategy and processes, marketing, finance, people management and innovation. Based on the responses, the Customer is directed to the Sebrae solutions best suited to raising the business's management level.

1ª Edição
Curitiba
2026



Prefeitura de
CURITIBA
*Trabalhamos
juntos.*

MANUAL DO EMPREENDEDOR

EMPREENDEDORISMO QUE MOVE **CURITIBA**



DISPONÍVEL EM:





Curitiba siempre ha sido una ciudad de personas que trabajan, crean, asumen riesgos y transforman buenas ideas en oportunidades. Y el papel de la Municipalidad es estar al lado de quienes quieren emprender, haciendo que ese camino sea más sencillo y con menos burocracia.

Con ese espíritu presentamos el Manual del Emprendedor de Curitiba, el primer manual de este tipo en Brasil. Una guía elaborada para quienes tienen una idea y no saben por dónde empezar, para quienes ya tienen su negocio y quieren crecer, y también para quienes buscan innovar y encontrar nuevas oportunidades.

Aquí, el emprendedor encuentra, en un solo lugar, información sobre cómo abrir y formalizar una empresa, capacitaciones, acceso al crédito, servicios de la Municipalidad y de Sebrae, y los caminos para conectarse con nuestro ecosistema de innovación. El propio Manual muestra que Curitiba amplió de 606 a 1.200 las actividades económicas clasificadas como de bajo riesgo y se convirtió en la capital más libre de Brasil para emprender.

Y hay un cuidado que dice mucho sobre la Curitiba que queremos construir. Además del portugués, este Manual está disponible en inglés, español, francés, criollo haitiano y árabe. Quienes eligieron Curitiba para comenzar una nueva vida también necesitan encontrar puertas abiertas para trabajar, emprender y prosperar.

Nuestra ciudad ya es una referencia en innovación y sigue trabajando para facilitar cada vez más la vida de quienes producen y generan empleo. El Manual del Emprendedor es un paso más en esa dirección: información clara, oportunidades y una Municipalidad que ayuda, en lugar de poner obstáculos.

Porque una ciudad que cree en quienes emprenden cree en su propio futuro.

Trabajamos juntos.

Eduardo Pimentel
Alcalde de Curitiba



Presentación

El Manual del Emprendedor fue concebido con el propósito de facilitar el acceso a la información, permitiendo que cualquier persona encuentre, de manera sencilla y con menos burocracia, orientaciones para las diferentes etapas de la creación y el desarrollo de un negocio, desde su formalización hasta aspectos relacionados con la clasificación empresarial y los regímenes tributarios, como MEI, Simples Nacional, Lucro Presumido y Lucro Real.

Además de apoyar a quienes desean iniciar un negocio, el Manual también está destinado a quienes ya emprenden, reuniendo, en un solo lugar, información clara y objetiva sobre los diversos servicios de apoyo ofrecidos por la Municipalidad de Curitiba, a través de la Secretaría Municipal de Desarrollo Económico e Innovación (SMDEI), y por el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas de Paraná (Sebrae/PR).

Este trabajo forma parte de una política de desarrollo económico e inclusión productiva que busca ampliar las oportunidades y reducir las barreras para quienes desean emprender en Curitiba. Con traducciones al inglés (English), español, francés (Français), criollo haitiano (Kreyòl Ayisyen) y árabe (العربية), el Manual amplía el acceso a la información y busca reducir las barreras lingüísticas, especialmente para inmigrantes y refugiados que encuentran en Curitiba acogida y oportunidades para reconstruir sus vidas.

La colaboración con Sebrae/PR aporta a este trabajo su experiencia y conocimiento en el apoyo al emprendimiento y a las pequeñas empresas, acercando la orientación técnica y su aplicación práctica a las necesidades de quienes emprenden.

Esperamos que el Manual del Emprendedor sea una herramienta efectiva para quienes desean transformar una idea en un negocio, desarrollar una empresa o encontrar nuevas oportunidades. Al facilitar el acceso a la información, la capacitación, el crédito, los servicios públicos y los mercados, contribuimos a fortalecer el emprendimiento, generar ingresos y promover el desarrollo económico y la calidad de vida en Curitiba.

Sérgio Bento
Secretario Municipal de Desarrollo Económico e Innovación
Municipalidad de Curitiba

Vitor Tioqueta
Director Superintendente del Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas
Empresas (Sebrae) en el Estado de Paraná



1. Apresentação

- **¿Por qué innovar?**

Emprender con innovación no consiste únicamente en lanzar algo nuevo al mercado. Significa resolver problemas reales de manera más eficiente, escalable y sostenible, creando valor económico y social en contextos cada vez más complejos y competitivos. Para startups, investigadores y profesionales que identifican oportunidades a partir de su propia práctica profesional, innovar es el camino para transformar conocimiento, experiencia e investigación en soluciones aplicables al mundo real.

Vivimos en un escenario marcado por rápidas transformaciones tecnológicas, cambios en los modelos de negocio, nuevos comportamientos de consumo y crecientes desafíos sociales y ambientales. En este contexto, los modelos tradicionales de emprendimiento tienden a perder competitividad, mientras que los negocios innovadores logran probar hipótesis rápidamente, adaptarse al mercado y escalar soluciones con mayor potencial de impacto.

Innovar, por lo tanto, no significa necesariamente crear algo disruptivo desde el inicio, sino conectar problemas relevantes con soluciones viables, utilizando métodos, tecnologías, alianzas y entornos que reduzcan riesgos y aceleren el aprendizaje a lo largo de la trayectoria emprendedora.

- **La innovación ocurre en ecosistemas, no de forma aislada**

Uno de los principales diferenciales de los emprendedores innovadores está en su capacidad de actuar conectados a un ecosistema de innovación. A diferencia del



emprendimiento aislado, la innovación se fortalece cuando existe interacción entre empresas, universidades, centros de investigación, entornos de innovación, inversores y el poder público.

Los ecosistemas de innovación funcionan como redes vivas, en las que cada actor desempeña un papel específico, ya sea en la generación de conocimiento, la formación de talentos, el desarrollo tecnológico, el acceso a capital o la creación de políticas públicas favorables. La madurez de estas conexiones es determinante para acelerar la creación y consolidación de negocios innovadores, reduciendo el tiempo entre la idea y la generación de valor en el mercado.

Vale do Pinhão: un territorio fértil para innovar. Curitiba se destaca nacional e internacionalmente por contar con un ecosistema de innovación estructurado, conocido como Vale do Pinhão. Más que un programa, Vale do Pinhão representa una estrategia integrada de desarrollo económico, innovación y ciudad inteligente, centrada en las personas y en la calidad de vida urbana.

El ecosistema reúne una amplia diversidad de activos: instituciones de educación superior e Instituciones de Ciencia, Tecnología e Innovación (ICT), parques tecnológicos, incubadoras, aceleradoras, espacios makers, coworkings, hubs de innovación, redes de inversores y políticas públicas específicas para fomentar la innovación. Esta estructura crea condiciones concretas para que las ideas evolucionen hacia negocios, las investigaciones se transformen en productos y las soluciones tecnológicas lleguen al mercado de forma estructurada.

Datos recientes muestran que Curitiba concentra decenas de miles de empresas innovadoras, un contingente significativo de talentos cualificados y un conjunto relevante de fuentes de capital, incluidos inversores ángeles, venture capital, corporate venture y líneas de fomento público. Además, Vale do Pinhão funciona a partir de una gobernanza colaborativa, organizada en redes de entornos de



innovación, talentos y capital, que actúan de forma integrada a lo largo de la trayectoria del emprendedor.

Innovar con el apoyo adecuado, en el momento adecuado. Para el emprendedor innovador, comprender por qué innovar también significa entender dónde buscar apoyo en cada etapa de la trayectoria. La fortaleza de Vale do Pinhão reside precisamente en ofrecer un entorno donde es posible acceder a conocimiento, infraestructura, conexiones y recursos financieros de forma alineada con la etapa de desarrollo del negocio, desde la ideación hasta la escala.

A lo largo de este texto encontrará cómo las instituciones de enseñanza e investigación, las ICT, las fuentes de capital, los entornos de innovación y las acciones de la Municipalidad de Curitiba y de Sebrae Paraná pueden apoyar su trayectoria emprendedora, ayudando a transformar buenas ideas en soluciones innovadoras, sostenibles y competitivas para el mercado.

- **A quién está dirigido este material**

Este manual fue desarrollado para emprendedores y potenciales emprendedores que desean crear o desarrollar negocios innovadores, especialmente startups, investigadores, estudiantes de grado y posgrado, profesionales técnicos y especialistas que identifican oportunidades de negocio a partir de brechas observadas en su propia práctica profesional, científica o tecnológica. También está destinado a personas que ya poseen una idea, proyecto o solución en desarrollo y buscan comprender mejor cómo estructurar su trayectoria emprendedora, reducir riesgos, acceder a conocimiento, conectarse con socios estratégicos y utilizar de forma inteligente los activos del ecosistema de innovación de Curitiba. A lo largo del material, el lector encontrará orientaciones tanto para quienes están en las etapas iniciales de la innovación como para quienes desean avanzar hacia la validación, la tracción y la



escala de sus negocios, considerando siempre el apoyo ofrecido por las instituciones, entornos, políticas públicas y redes que integran Vale do Pinhão.

2. La Jornada del Emprendedor Innovador

Emprender con innovación es un proceso continuo de aprendizaje, experimentación y toma de decisiones en contextos de incertidumbre. A diferencia de los modelos tradicionales, el emprendedor innovador no recorre un camino lineal, previsible ni exento de riesgos. Por el contrario, su trayectoria está marcada por avances, ajustes, validaciones y, muchas veces, retornos estratégicos a etapas anteriores, a medida que surgen nueva información y nuevos aprendizajes.

La Jornada del Emprendedor Innovador representa esta trayectoria de forma estructurada, organizada en etapas que reflejan los principales desafíos enfrentados desde el momento en que surge el deseo de emprender hasta la consolidación y el crecimiento sostenible del negocio. Cada fase exige competencias específicas, decisiones estratégicas distintas y acceso a diferentes tipos de apoyo, como conocimiento técnico, entornos de experimentación, conexiones institucionales, talentos y fuentes de capital.

Inspirado en la jornada de innovación de Sebrae, este enfoque parte de la comprensión de que el ecosistema de innovación debe apoyar al emprendedor según la etapa de desarrollo de su emprendimiento, ya sea en la ideación, la validación de la solución, la conquista de los primeros clientes, la ampliación de la participación en el mercado o la búsqueda de crecimiento y escala. Al reconocer estas etapas, el emprendedor puede tomar decisiones más conscientes, reducir riesgos y utilizar de manera más eficiente los recursos disponibles.

En los próximos apartados, cada etapa de la jornada se presentará de forma clara y práctica, destacando qué caracteriza cada fase, cuáles son los principales



desafíos que enfrenta el emprendedor y cómo los activos del ecosistema de innovación de Curitiba, especialmente Vale do Pinhão, pueden apoyar esta trayectoria, conectando ideas con soluciones reales y negocios innovadores con el mercado.

3. Ideación y sensibilización

La etapa de ideación y sensibilización marca el inicio de la jornada del emprendedor innovador y está directamente relacionada con el desarrollo de una mirada atenta a oportunidades, problemas y desafíos reales del mercado y de la sociedad. En este momento, el foco todavía no está en una solución terminada ni en un modelo de negocio estructurado, sino en ampliar el repertorio, entrar en contacto con nuevas tecnologías, tendencias y metodologías y estimular una mentalidad emprendedora e innovadora. Es una fase fundamental para que investigadores, estudiantes y profesionales puedan transformar inquietudes, experiencias prácticas o resultados de investigación en ideas con potencial para generar valor. La sensibilización permite comprender el contexto en el que se pretende actuar, reconocer necesidades relevantes, validar si el problema merece ser resuelto y preparar al emprendedor para avanzar de forma más consciente en las siguientes etapas de la jornada.

En el ecosistema de innovación de Curitiba, la etapa de ideación y sensibilización cuenta con un fuerte apoyo de la actuación articulada entre Sebrae y las instituciones de educación superior, como UTFPR, UFPR, PUCPR y Universidade Positivo, entre otras. Uno de los principales destaques es el Programa Startup Garage, cuyo objetivo es estimular a universitarios, investigadores y jóvenes profesionales a transformar ideas en proyectos de negocios innovadores. Mediante metodologías prácticas, mentorías y conexión con el mercado, el programa promueve el primer contacto de los participantes con el emprendimiento innovador, fortaleciendo



competencias como la identificación de problemas, la propuesta de soluciones y el trabajo en equipo, además de acercar el ámbito académico a las demandas reales de las empresas y de la sociedad.

Otra línea relevante de ideación y sensibilización es promovida por entidades empresariales y comunidades emprendedoras, como ADVB-PR, que realiza hackathons temáticos, como Hackatop de Marketing, conectando innovación, creatividad y desafíos reales del mercado y de la ciudad. Estas iniciativas estimulan la cocreación de soluciones en entornos intensivos de aprendizaje, reuniendo estudiantes, profesionales y mentores en experiencias inmersivas. A este movimiento se suma Startup Weekend, organizado por la comunidad Techstars, que se realiza periódicamente en Curitiba y proporciona una experiencia práctica de emprendimiento en un corto período, permitiendo que los participantes recorran las etapas iniciales de ideación, validación y prototipado. Estas acciones desempeñan un papel fundamental en la formación de la cultura emprendedora local y preparan a los participantes para avanzar en las siguientes fases de la jornada.

4. Validación del problema y de la solución

La etapa de validación del problema y de la solución es decisiva para transformar una buena idea en un negocio con posibilidades reales de éxito, pues en ella el emprendedor confirma si el problema identificado es relevante, recurrente y significativo para un público específico, así como si la solución propuesta genera valor percibido. En este momento, el foco está en probar hipótesis con usuarios y clientes, utilizando métodos como entrevistas, experimentos, prototipos y productos mínimos viables (MVP), de forma rápida e iterativa. La búsqueda del problem–solution fit antecede al product–market fit y exige escucha activa del mercado, análisis de evidencias y disposición para realizar ajustes o cambios de dirección. Validar correctamente evita desperdicios de tiempo y recursos, reduce riesgos y crea bases



sólidas para la estructuración del negocio, permitiendo que el emprendedor avance con mayor claridad sobre el público objetivo, la propuesta de valor y el potencial de escala de la solución.

En esta etapa, las acciones de innovación abierta desempeñan un papel estratégico al conectar directamente a los emprendedores con demandas reales del mercado. Iniciativas como el Programa de Innovación Abierta de Sebrae y las convocatorias conducidas por Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação permiten que startups y negocios innovadores prueben sus soluciones con empresas, organizaciones públicas y grandes instituciones ancla, validando hipótesis de valor, adecuación de la solución y viabilidad de implementación. Complementariamente, acciones de conexión empresarial, como rondas de negocios y Business Round promovidos por Agência Curitiba, y eventos como Conecta PR, de Sebrae, amplían las oportunidades de interacción con potenciales clientes y socios, posibilitando no solo la prueba del product–market fit, sino también la generación de los primeros contratos y relaciones comerciales. Estas iniciativas aceleran el aprendizaje del emprendedor, reducen riesgos y acercan innovación, mercado y negocio desde las etapas iniciales de la jornada.

5. Estructuración del negocio

Después de validar el problema y comprobar que la solución posee adecuación al mercado, el emprendedor entra en la etapa de estructuración del negocio, momento en el que la iniciativa deja de ser únicamente una solución probada y pasa a organizarse como un emprendimiento con un modelo claro y sostenible de generación de valor. En esta fase se definen elementos fundamentales como la propuesta de valor, el modelo de negocio, la segmentación de clientes, la estrategia de mercado, la estructura operativa, los aspectos jurídicos y financieros y un plan inicial de crecimiento. También es el momento de estructurar el equipo, la gobernanza y los



indicadores que permitan acompañar el desempeño del negocio. La organización de estas bases es esencial para que la solución evolucione de un experimento validado a una empresa capaz de operar de forma consistente, atraer socios e inversores, conquistar sus primeros clientes y ampliar su presencia en el mercado.

En esta etapa, el ecosistema de innovación de Curitiba ofrece diferentes iniciativas que apoyan a los emprendedores en la organización y el desarrollo de sus modelos de negocio. Sebrae ofrece plataformas y programas que ayudan desde la definición del modelo de negocio hasta la implementación de prácticas de gestión e innovación, como la plataforma Canvas Apps, que ofrece herramientas digitales para estructurar y visualizar modelos de negocio de forma práctica. Otra iniciativa relevante es el programa Agentes Locales de Innovación (ALI), que apoya a empresas y emprendedores en la incorporación de métodos de gestión de la innovación, mejora de procesos y desarrollo de soluciones más competitivas. Complementariamente, Sebraetec permite a las empresas acceder a consultorías tecnológicas especializadas y subsidiadas para apoyar el desarrollo de productos, procesos, diseño, propiedad intelectual y otras necesidades técnicas fundamentales para consolidar el negocio. Además, iniciativas promovidas en el ámbito de Vale do Pinhão contribuyen a orientar a los emprendedores sobre herramientas de gestión, planificación y desarrollo empresarial, conectando conocimiento, mentoría y apoyo institucional.

6. Tracción y crecimiento

La etapa de tracción y escala representa el momento en que el negocio innovador comienza a consolidar su presencia en el mercado, ampliando su base de clientes, fortaleciendo su propuesta de valor y estructurando procesos para crecer de forma sostenible. Después de validar el modelo de negocio y conquistar los primeros clientes, el emprendedor pasa a centrarse en el aumento de la demanda, la eficiencia operativa, la mejora del producto o servicio y la expansión de mercado. En esta etapa



se vuelven fundamentales las estrategias de crecimiento, las alianzas comerciales, el acceso a nuevos canales de distribución y, muchas veces, la captación de recursos para acelerar el desarrollo de la empresa. La capacidad de escalar significa estructurar el negocio para crecer sin perder calidad ni eficiencia, permitiendo que la solución innovadora alcance a un mayor número de clientes y genere un impacto económico y social más amplio.

Además de las iniciativas de capacitación y mentoría, el ecosistema también ofrece programas e instrumentos destinados a impulsar el crecimiento y la expansión de startups y negocios innovadores. Sebrae mantiene programas específicos para startups que apoyan a emprendedores en diferentes etapas de madurez, ofreciendo capacitación, acceso a networking, conexiones con inversores y oportunidades de internacionalización. Iniciativas como Top 10 Paraná destacan y acompañan startups prometedoras mediante mentorías y conexiones estratégicas para apoyar su escalabilidad e inserción en nuevos mercados. Complementariamente, ferias de innovación y encuentros promovidos en el ecosistema de Vale do Pinhão amplían la visibilidad de las soluciones y favorecen nuevas oportunidades de negocio. En el ámbito de las políticas públicas municipales, programas como Curitiba Tecnoparque, gestionado por Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação, ofrecen incentivos para que empresas de base tecnológica desarrollen proyectos innovadores en la ciudad, incluso mediante beneficios fiscales. A esto se suma Invest Curitiba, que contribuye a conectar empresas con oportunidades de inversión y expansión.

- **Quién apoya al emprendedor en cada etapa**
- **Lo que necesita el emprendedor**

A lo largo de la jornada emprendedora, el desarrollo de un negocio innovador depende de la capacidad del emprendedor para acceder a conocimiento,



infraestructura, conexiones estratégicas y recursos financieros, elementos viabilizados por la actuación integrada del ecosistema de innovación. En este contexto, las Instituciones de Educación Superior (IES) y las Instituciones de Ciencia, Tecnología e Innovación (ICT) desempeñan un papel fundamental en la generación de conocimiento científico, la formación de talentos y el desarrollo tecnológico, además de posibilitar alianzas para investigación aplicada, pruebas y desarrollo de soluciones. Los entornos de innovación, como incubadoras, aceleradoras, hubs de innovación, parques tecnológicos, coworkings y espacios makers, ofrecen infraestructura, mentorías, programas de desarrollo empresarial y conexiones con el mercado. Complementariamente, las fuentes de capital, que incluyen inversores ángeles, fondos de venture capital, corporate venture, programas de fomento público e instrumentos de financiación de la innovación, son esenciales para viabilizar el crecimiento y la escala de las soluciones desarrolladas. La interacción entre estos actores permite que el emprendedor reduzca incertidumbres, amplíe su red de colaboración y encuentre los recursos necesarios para transformar ideas en negocios innovadores competitivos.

- **Cómo contribuyen las IES y las ICT**

Las Instituciones de Educación Superior (IES) y las Instituciones de Ciencia, Tecnología e Innovación (ICT) contribuyen estratégicamente al desarrollo de negocios innovadores al poner a disposición conocimiento científico, formación de talentos cualificados e infraestructura de investigación aplicada. Mediante carreras de grado y posgrado, grupos de investigación y laboratorios especializados, estas instituciones actúan en la generación de conocimiento y el desarrollo de nuevas tecnologías que pueden transformarse en productos, procesos y servicios innovadores. Además, las ICT desempeñan un papel importante en investigación y desarrollo (I+D), realización de pruebas, prototipado y validación tecnológica, apoyando a empresas y emprendedores en la evolución de sus soluciones. Otro aspecto relevante es la



transferencia de tecnología, realizada mediante núcleos de innovación tecnológica (NIT), que viabilizan alianzas con empresas, licenciamiento de tecnologías, creación de spin-offs académicas y proyectos cooperativos de innovación. De esta forma, las IES y las ICT fortalecen el ecosistema al conectar ciencia, tecnología y mercado.

Son instituciones orientadas a la formación de recursos humanos y a la investigación científica y tecnológica, como universidades, facultades, institutos federales, institutos de tecnología y fundaciones de investigación, entre otros. La institución puede dedicarse a la formación de talentos y/o a la innovación.

- **Fuentes de capital más adecuadas para cada fase**

Las fuentes de capital desempeñan un papel fundamental en el desarrollo y crecimiento de negocios innovadores, pues proporcionan los recursos financieros necesarios para transformar ideas en soluciones escalables y competitivas en el mercado. En el ecosistema de innovación, estas fuentes pueden adoptar diferentes formatos según la etapa de madurez del emprendimiento, incluidos inversores ángeles, fondos de venture capital, corporate venture capital, programas de fomento público, convocatorias de innovación, líneas de financiación y mecanismos de inversión colectiva (crowdfunding). Mientras que los instrumentos de fomento y financiación pública suelen apoyar etapas iniciales de investigación, desarrollo y validación tecnológica, los inversores privados tienden a actuar en fases de crecimiento y escala, buscando empresas con potencial de expansión y retorno. Además del aporte financiero, muchas de estas fuentes también ofrecen mentorías, gobernanza, acceso a redes de relaciones y conexiones con el mercado.

En la localidad existen inversores enfocados en innovación, como personas físicas o grupos de inversores ángeles, fundamentales en la primera fase de los nuevos emprendimientos. También existen instituciones de Venture Capital que



actúan mediante inversión inicial o adquisición minoritaria de nuevos negocios, además de la capacidad de empresas e instituciones locales para captar recursos de instituciones de fomento como FINEP, EMBRAPPII, BNDES, fundaciones de apoyo a la investigación y otras.

- **Entornos de innovación más indicados**

Los entornos de innovación son estructuras organizadas para apoyar el desarrollo de emprendimientos innovadores, ofreciendo infraestructura, programas de desarrollo empresarial, conexiones estratégicas y acceso a redes de conocimiento y mercado. Incluyen incubadoras, aceleradoras, parques tecnológicos, hubs de innovación, centros de innovación, coworkings y espacios makers, que actúan en diferentes etapas de la jornada del emprendedor. Además de ofrecer espacio físico e infraestructura tecnológica, estos entornos promueven mentorías, capacitaciones, programas de aceleración, conexión con inversores e interacción con empresas e instituciones de investigación. Al reunir emprendedores, investigadores, inversores y organizaciones en un mismo contexto colaborativo, favorecen el intercambio de experiencias, la cocreación de soluciones y la reducción de riesgos en el desarrollo de nuevos negocios.

Son espacios que estimulan el intercambio de conocimiento, promueven experiencias creativas y desarrollan el emprendimiento a partir del trabajo colaborativo de servidores públicos, estudiantes, empresas, startups y agentes de la sociedad.

- **Mapa de los Activos de Innovación de Curitiba**

El mapa de actores del ecosistema de innovación de Vale do Pinhão presenta la red de organizaciones, instituciones e iniciativas que actúan de forma integrada para



apoyar el desarrollo de negocios innovadores en Curitiba. El mapa organiza a los principales participantes del ecosistema en diferentes categorías, mostrando cómo universidades, empresas, gobierno, entornos de innovación, inversores y organizaciones de apoyo se conectan para impulsar la innovación en la ciudad. Su objetivo es hacer visible la red de colaboración existente y facilitar que los emprendedores identifiquen socios, programas e instituciones capaces de apoyar su jornada emprendedora.

En términos generales, el ecosistema reúne actores distribuidos en diferentes grupos: organismos gubernamentales responsables de políticas públicas y programas de incentivo a la innovación; universidades e ICT, que contribuyen a la formación de talentos, la investigación y el desarrollo tecnológico; centros de investigación e innovación; entornos de innovación como incubadoras, aceleradoras, hubs, parques tecnológicos, coworkings y espacios makers; instituciones de apoyo y organizaciones empresariales; además de empresas y startups. Este conjunto de actores forma una red colaborativa que fortalece la generación de ideas, la creación de nuevos negocios y la competitividad económica de la ciudad.

La articulación entre estos actores se organiza mediante la gobernanza de Vale do Pinhão y redes temáticas que conectan diferentes vertientes del ecosistema, como la red de entornos de innovación, la red de talentos (IES e ICT) y la red de capital, además de comunidades emprendedoras y clusters sectoriales. Esta estructura colaborativa permite que las iniciativas públicas y privadas actúen de forma complementaria, ampliando las oportunidades para que los emprendedores accedan a conocimiento, infraestructura, conexiones y recursos financieros a lo largo de toda la jornada de innovación.

Consejos prácticos para el emprendedor



1. Comience por el problema, no por la solución

Los emprendedores innovadores exitosos normalmente comienzan investigando en profundidad un problema real del mercado. Converse con potenciales usuarios, comprenda sus necesidades y valide si el problema realmente existe antes de invertir tiempo y recursos en desarrollar una solución.

2. Pruebe rápido y aprenda rápido

Evite buscar la solución perfecta desde el inicio. Desarrolle versiones simples de la solución —prototipos o MVP— y pruébelas con usuarios reales. El aprendizaje generado en estas pruebas es mucho más valioso que meses de desarrollo sin contacto con el mercado.

3. Conéctese con el ecosistema de innovación

Participe en eventos, programas, hackathons, incubadoras y comunidades emprendedoras. Estar cerca de otros emprendedores, mentores, investigadores e inversores acelera el aprendizaje, amplía oportunidades y reduce errores comunes en la jornada emprendedora.

4. Utilice los activos disponibles en su ciudad

Busque apoyo en entornos de innovación, universidades, programas públicos e instituciones de apoyo. A menudo existen laboratorios, mentorías, convocatorias,



consultorías tecnológicas y programas de aceleración disponibles que pueden ayudar a desarrollar su idea con menor costo y mayor soporte técnico.

5. Construya una red de mentores y socios

Emprender no tiene por qué ser una jornada solitaria. Contar con mentores experimentados, socios estratégicos y una buena red de contactos puede acelerar decisiones importantes y abrir puertas a clientes, inversores y oportunidades de mercado.

6. Desarrolle una mentalidad de experimentación

No todas las hipótesis se confirmarán, y eso forma parte del proceso de innovación. Considere los errores como aprendizaje y esté dispuesto a ajustar su solución o incluso cambiar de dirección cuando sea necesario.

7. Estructure bien el modelo de negocio

Además de la tecnología o de la idea innovadora, es fundamental comprender cómo el negocio generará valor e ingresos. Defina claramente quién es el cliente, qué problema resuelve, cómo entrega valor y cómo la empresa se sostendrá financieramente.

8. Piense en escala desde temprano



Aunque el negocio comience pequeño, reflexione sobre cómo la solución puede crecer y atender a un mayor número de clientes sin aumentar proporcionalmente los costos. Los negocios innovadores suelen tener potencial de escala.

9. Busque conocimiento continuamente

El entorno de innovación evoluciona rápidamente. Participe en cursos, eventos, comunidades y programas de capacitación para mantenerse actualizado sobre tendencias tecnológicas, modelos de negocio y oportunidades de mercado.

10. Sea persistente y mantenga una visión de largo plazo

La jornada emprendedora implica desafíos, incertidumbres y momentos difíciles. La persistencia, la capacidad de adaptación y la claridad de propósito son elementos fundamentales para transformar una idea innovadora en un negocio sostenible y relevante.

Cierre

Emprender con innovación es una jornada desafiante, pero también una de las formas más poderosas de transformar conocimiento, creatividad y experiencia en soluciones que generan impacto económico y social. Todo gran negocio innovador



comenzó con una idea, una inquietud o el deseo de resolver un problema real. A lo largo de esta primera parte del Manual buscamos presentar caminos, etapas y actores que pueden apoyar esta trayectoria, mostrando que el emprendedor no necesita recorrer este camino solo.

Curitiba posee un entorno fértil para el desarrollo de negocios innovadores. El ecosistema de innovación de Vale do Pinhão reúne universidades, centros de investigación, entornos de innovación, inversores, empresas e instituciones de apoyo que actúan de forma colaborativa para estimular el emprendimiento, fortalecer startups y promover el desarrollo tecnológico de la ciudad. Participar en este ecosistema significa acceder a conocimiento, conexiones estratégicas, programas de desarrollo y oportunidades de mercado que pueden acelerar significativamente la evolución de una idea hasta su consolidación como negocio.

En este contexto, Sebrae Paraná ofrece programas, capacitaciones, consultorías, conexiones con el mercado y acceso a instrumentos que ayudan a los emprendedores a desarrollar, estructurar y escalar sus negocios innovadores. Ya sea para validar una idea, estructurar un modelo de negocio, acceder a tecnología o buscar nuevos mercados, existen iniciativas disponibles para apoyar cada etapa de la jornada emprendedora.

Si ha llegado hasta aquí, quizá ya haya identificado una oportunidad, una idea o un problema que merece ser resuelto. El siguiente paso es comenzar, experimentar, aprender y conectarse con quienes pueden ayudar en este camino. Busque a los actores del ecosistema, participe en las iniciativas disponibles y aproveche las oportunidades que ofrecen Vale do Pinhão y Sebrae Paraná. La innovación nace de la acción, la colaboración y el valor de transformar ideas en realidad. El ecosistema está preparado para avanzar junto a usted.

SERVICIOS ÚTILES



Municipalidad de Curitiba

La Municipalidad de Curitiba ofrece servicios para quienes desean abrir, formalizar o desarrollar un negocio. El emprendedor puede encontrar orientación, capacitación, acceso al crédito, espacios de trabajo, apoyo a la innovación y oportunidades de conexión y comercialización.

Algunos servicios dependen de cita previa, inscripción, selección o apertura de convocatoria. Por ello, consulte los canales indicados antes de acudir al lugar.

PARA ABRIR O FORMALIZAR MI NEGOCIO

- **Salas del Emprendedor**

Qué es: Son unidades de atención de la Municipalidad de Curitiba destinadas a orientar a quienes desean abrir, formalizar o administrar un pequeño negocio. Curitiba cuenta con unidades fijas en todas las Administraciones Regionales y con el Espaço Empreendedor Móvel, que atiende distintos puntos de la ciudad.

Para quién es: Personas interesadas en iniciar un negocio, trabajadores autónomos, emprendedores informales, MEI (Microempreendedores Individuales) y responsables de microempresas.

Qué ofrece: Las unidades brindan orientación sobre formalización, modificación y regularización del Microempreendedor Individual, actividades económicas permitidas, elección o modificación de códigos CNAE, emisión de documentos y cumplimiento de obligaciones. También orientan sobre capacitaciones, acceso al Microcrédito y otros servicios de apoyo al emprendedor.



Cómo acceder: La atención en las unidades fijas debe agendarse mediante la Agenda Online de la Municipalidad o la aplicación Curitiba App. El calendario y los lugares de atención del Espaço Empreendedor Móvel se divulgan por los canales oficiales de la Municipalidad.

Más información: Consulte la Guía de Servicios, la Agenda Online y la aplicación Curitiba App. Atención al MEI y Espaço Empreendedor.

- **Facilita Mais Curitiba**

Qué es: Facilita Mais Curitiba es una iniciativa de la Municipalidad para simplificar la apertura y el funcionamiento de empresas. El programa clasifica las actividades económicas según su grado de riesgo y reduce requisitos previos para las actividades consideradas de bajo riesgo. En 2026, las actividades de bajo riesgo se ampliaron de 606 a 1.200 códigos CNAE, lo que situó a Curitiba como la capital más libre de Brasil para emprender.

Para quién es: Personas que desean abrir una empresa en Curitiba y empresas que pretenden incluir o modificar actividades económicas.

Qué ofrece: Las actividades clasificadas como de bajo riesgo pueden iniciar operaciones después de la consulta de viabilidad y la autodeclaración del responsable, sin necesidad de Licencia Sanitaria, Licencia Ambiental o autorización del Cuerpo de Bomberos antes del inicio de la actividad. Los requisitos varían según el CNAE, la ubicación y el grado de riesgo de la actividad.

Cómo acceder: Antes de abrir la empresa, consulte la viabilidad de la dirección y verifique la clasificación de riesgo de cada actividad económica. Los anexos del Decreto Municipal n.º 2.350 presentan las actividades clasificadas como de riesgo bajo, medio y alto o con riesgo aún en definición.



Más información: Facilita Mais Curitiba y clasificación de las actividades.

- **Apertura de empresas en Curitiba**

Curitiba busca reducir el tiempo y la burocracia necesarios para la apertura de empresas. Según información divulgada por la Municipalidad con base en el Mapa de Empresas del Gobierno Federal, Curitiba alcanzó la posición de capital brasileña más rápida para abrir negocios.

La rapidez del procedimiento depende de la actividad económica, la dirección elegida, la correcta presentación de la información y la necesidad de licencias específicas. Las actividades de riesgo medio o alto pueden exigir análisis y autorización de los organismos responsables antes del inicio del funcionamiento.

El emprendedor debe verificar previamente los códigos CNAE correspondientes a las actividades que pretende ejercer. Una elección incorrecta puede causar problemas tributarios, dificultades en la emisión de facturas o la necesidad de modificar posteriormente el registro.

Más información: Consulte Espaço Empreendedor y el Portal de Servicios de la Municipalidad.

- **Microcrédito**

Qué es: Servicio de orientación y derivación a líneas de Microcrédito operadas por Fomento Paraná, en alianza con la Municipalidad de Curitiba.



Para quién es: Emprendedores informales, Microempreendedores Individuales y microempresas con Facturación anual de hasta R\$ 360 mil, observadas las condiciones de análisis de la institución financiera.

Qué ofrece: Crédito de hasta R\$ 20 mil, según el perfil del emprendedor y la etapa del negocio. El recurso puede utilizarse como Capital de Trabajo, para la adquisición de equipos, realización de reformas y otras inversiones en el emprendimiento. Las Tasas de Interés pueden llegar al 0,82 %, el plazo máximo es de 36 meses, con posibilidad de un período de gracia de 90 días, que se descontará del plazo máximo.

Cómo acceder: El interesado debe agendar atención en un Espaço Empreendedor mediante la Agenda Online o la aplicación Curitiba App. La derivación no garantiza la aprobación del Préstamo, que depende del análisis de Fomento Paraná.

Más información: Microcrédito en Curitiba.

PARA APRENDER Y DESARROLLAR MI NEGOCIO

- **Capacitaciones para emprendedores**

Qué es: La Municipalidad de Curitiba promueve cursos, talleres, conferencias y actividades de orientación para apoyar la creación y el desarrollo de negocios.



Para quién es: Personas que pretenden emprender, trabajadores autónomos, Microempreendedores Individuales, pequeños empresarios, integrantes de startups y participantes de iniciativas de economía solidaria.

Qué ofrece: Las actividades pueden abordar planificación, gestión financiera, formación de precios, atención al cliente, ventas, marketing digital, acceso al crédito, innovación y presentación de negocios. La programación varía a lo largo del año.

Cómo acceder: Las oportunidades se divulgan en Guia Curitiba, en el portal y en las redes oficiales de la Municipalidad y de Agência Curitiba. Cada actividad puede tener público, número de plazas, período de inscripción y forma de participación propios.

Más información: Consulte la programación en Guia Curitiba y los canales de la Secretaría Municipal de Desarrollo Económico e Innovación y de Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação.

- **Worktiba**

Qué es: Worktiba es una red de espacios públicos de trabajo compartido (coworking) y apoyo al emprendimiento y a la innovación, mantenida por Agência Curitiba.

Para quién es: Emprendedores, profesionales autónomos, startups, grupos de trabajo y personas que estén desarrollando proyectos o negocios.

Qué ofrece: Dependiendo de la unidad y de la disponibilidad, el usuario puede encontrar gratuitamente infraestructura de coworking, estaciones de trabajo, acceso a internet, salas de reuniones, actividades de capacitación y conexión con programas del **ecosistema de innovación de Curitiba**.



Cómo acceder: El uso de los espacios y la participación en las actividades dependen de las reglas de cada unidad, de la disponibilidad y, cuando sea exigido, de registro o reserva previa.

Más información: Consulte las unidades, reglas de uso y formas de agendamiento en el portal de Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação.

- **Fab Lab Cajuru**

Qué es: Fab Lab Cajuru es un laboratorio público de fabricación digital y prototipado de la Municipalidad de Curitiba.

Para quién es: Estudiantes, emprendedores, empresas, investigadores y personas de la comunidad interesadas en desarrollar proyectos, prototipos y soluciones utilizando herramientas de fabricación digital.

Qué ofrece: El espacio posibilita el desarrollo y la experimentación de proyectos mediante equipos y técnicas de fabricación digital. También puede recibir talleres, actividades formativas y acciones de apoyo al prototipado, según la programación y disponibilidad.

Cómo acceder: Antes de acudir, consulte las reglas de uso, la programación y la necesidad de agendamiento. Determinados equipos pueden exigir orientación técnica o participación previa en una actividad de capacitación.

Más información: Fab Lab Cajuru, Avenida Prefeito Maurício Fruet, 2.150, Rua da Cidadania do Cajuru. Teléfono: (41) 3221-2421. Información oficial de Fab Lab Cajuru.



PARA INNOVAR

Curitiba Tecnoparque

Qué es: Curitiba Tecnoparque es un programa municipal de fomento al desarrollo científico, tecnológico y de innovación mediante un incentivo fiscal por el cual la alícuota del ISS puede reducirse del 5 % al 2 % durante la ejecución del proyecto.

Para quién es: Empresas establecidas en Curitiba que desarrollen actividades de investigación, desarrollo tecnológico o innovación y cumplan los requisitos previstos en la legislación del programa.

Qué ofrece: Las empresas habilitadas pueden acceder a incentivos fiscales municipales, conforme a la legislación vigente y a la aprobación del proyecto presentado. El programa busca apoyar inversiones en innovación y ampliar la presencia de empresas de base tecnológica en la ciudad.

Cómo acceder: La empresa debe consultar los requisitos, verificar si su actividad está contemplada y presentar proyecto y documentación para análisis. La concesión del incentivo no es automática y depende de la habilitación y aprobación de los organismos responsables.

Más información: Consulte la legislación, los requisitos y los procedimientos actualizados en el portal de Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação.

- **Sandbox Regulatorio de Curitiba**

Qué es: El Sandbox Regulatorio es un entorno experimental que permite probar productos, servicios o soluciones innovadoras en condiciones controladas y con acompañamiento del poder público.



Para quién es: Empresas, startups y otras organizaciones que desarrollen soluciones innovadoras cuya aplicación dependa de autorización municipal, adecuación temporal de reglas o acompañamiento de organismos públicos.

Qué ofrece: Los proyectos seleccionados pueden probar sus soluciones durante un plazo y bajo condiciones definidas, con reglas específicas, límites de actuación y medidas de protección para los usuarios y la ciudad. La autorización experimental no representa una liberación permanente ni exime del cumplimiento de las condiciones establecidas.

Cómo acceder: La participación depende de la presentación de una propuesta y de su aprobación en los procedimientos definidos por el Municipio. El interesado debe consultar la reglamentación y verificar si existe un proceso de inscripción o selección abierto.

Más información: Consulte los reglamentos y oportunidades en el portal de Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação y en la legislación municipal.

- **Fondo de Innovación**

Qué es: El Fondo de Innovación es un instrumento municipal destinado a apoyar iniciativas de ciencia, tecnología e innovación consideradas relevantes para Curitiba.

Para quién es: Empresas, startups, instituciones científicas y tecnológicas, universidades, investigadores u otras organizaciones, conforme a las reglas de cada convocatoria o instrumento de apoyo.



Qué ofrece: El Fondo puede apoyar proyectos mediante los mecanismos previstos en la legislación y en las convocatorias publicadas. Los temas prioritarios, los valores disponibles, los gastos permitidos y las obligaciones de los participantes se definen en cada proceso de selección.

Cómo acceder: El interesado debe acompañar la publicación de convocatorias públicas y reglamentos. La inscripción exige la presentación del proyecto y de los documentos establecidos en la respectiva convocatoria.

Más información: Consulte las convocatorias y comunicados de Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação y de la Municipalidad de Curitiba.

PARA ACCEDER A MERCADOS, CONEXIONES Y OPORTUNIDADES

- **Business Round**

Qué es: Business Round es una iniciativa de conexión promovida por Agência Curitiba y Vale do Pinhão.



Para quién es: Emprendedores, startups, inversores, empresas, profesionales y representantes de instituciones interesados en desarrollar contactos y oportunidades de alianza.

Qué ofrece: Los encuentros permiten presentar negocios, conocer a otros participantes, ampliar la red de contactos e identificar oportunidades comerciales, tecnológicas o institucionales. El formato, el tema y el público pueden variar en cada edición.

Cómo acceder: Las ediciones se divulgan previamente y pueden exigir inscripción, según la capacidad del lugar. El participante debe consultar la programación y las orientaciones específicas de cada encuentro.

Más información: Siga la agenda y los canales oficiales de Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação y Vale do Pinhão.

- **Curitiba de Volta ao Centro**

Qué es: Curitiba de Volta ao Centro es un programa municipal de revitalización de la región central, con acciones urbanas e incentivos destinados a la recuperación de inmuebles, la atracción de residentes y el estímulo de las actividades económicas.

Para quién es: Propietarios de inmuebles, inversores, empresas y emprendedores interesados en instalar, ampliar o recuperar actividades e inmuebles en el área comprendida por el programa.



Qué ofrece: La legislación prevé diferentes incentivos fiscales, urbanísticos y económicos, que varían según el inmueble, la ubicación, la intervención propuesta y la actividad desarrollada. Pueden existir mecanismos de apoyo a obras de recuperación, retrofit y ocupación de inmuebles, observadas las reglas del programa.

Cómo acceder: Antes de realizar una inversión o iniciar una obra, el interesado debe verificar si el inmueble se encuentra en el área contemplada y solicitar el análisis del beneficio correspondiente. La concesión depende del cumplimiento de los requisitos legales y de la aprobación de los organismos competentes.

Más información: Consulte la legislación, el área de cobertura y los procedimientos en el portal oficial del programa Curitiba de Volta ao Centro y en los canales de la Municipalidad.

PARA DESARROLLAR UN NEGOCIO CON IMPACTO SOCIAL

- **Economía de Impacto**

Qué es: La Economía de Impacto reúne negocios y organizaciones que buscan generar resultados económicos y, al mismo tiempo, solucionar problemas sociales o ambientales.



Para quién es: Emprendedores, empresas, cooperativas, organizaciones de la sociedad civil, inversores, universidades y demás instituciones que desarrollen o apoyen iniciativas con impacto social o ambiental positivo.

Qué ofrece: La Estrategia Municipal de Economía de Impacto organiza acciones de articulación, capacitación, apoyo y conexión entre el poder público y las instituciones que actúan en esta área. Las oportunidades concretas dependen de los programas, alianzas, eventos y convocatorias disponibles.

Cómo acceder: Los interesados deben acompañar las acciones, eventos, procesos de participación y oportunidades divulgados por la Municipalidad y Agência Curitiba.

Más información: Consulte los canales de la Secretaría Municipal de Desarrollo Económico e Innovación y de Agência Curitiba.

- **Economía Popular Solidaria**

Qué es: La Economía Popular Solidaria es una forma colectiva de producción, prestación de servicios, comercialización y generación de ingresos basada en la cooperación, la autogestión y la distribución justa de los resultados.

Para quién es: Artesanos, productores, trabajadores autónomos, grupos productivos, asociaciones, cooperativas y emprendimientos de economía solidaria de Curitiba.



Qué ofrece: La Municipalidad promueve orientación, capacitación y oportunidades de exposición y venta de productos en ferias y espacios de comercialización. La participación puede depender de registro, evaluación de productos, disponibilidad de plazas y cumplimiento de las reglas de cada espacio o evento.

Cómo acceder: El interesado debe dirigirse al Departamento de Economía Popular y Solidaria para conocer los criterios de registro, las capacitaciones disponibles y las oportunidades de comercialización.

Más información: Consulte el Departamento de Economía Popular y Solidaria en el portal de la Secretaría Municipal de Desarrollo Económico e Innovación.

SEBRAE/PR

Curitiba posee una población de 1.830.795 habitantes, según datos del IBGE de 2025.

De acuerdo con datos de Sebrae, la ciudad de Curitiba posee actualmente 423.849 micro y pequeñas empresas activas, incluidos los Microempreendedores Individuales y propietarios de micro y pequeñas empresas, con una vida media empresarial de 6,6 años.

El número actual de micro y pequeñas empresas en el municipio es el mayor registrado en los últimos siete años, según la Receita Federal de 2026.

Al analizar las empresas activas según su tamaño empresarial, observamos que el número de Microempreendedores Individuales es muy significativo, lo que representa una gran oportunidad de actuación en el desarrollo de estas empresas; aun así, las micro y pequeñas empresas siguen siendo mayoría.

Categoría	Sigla	Facturación
Microempreendedor Individual	MEI	R\$ 81.000,00
Microempresa	ME	R\$ 360.000,00
Empresa de Pequeño Porte	EPP	R\$ 4.800.000,00

Al observar los sectores de actuación de las empresas activas en el municipio, los sectores de servicios y comercio se destacan y representan más del 85 % de las empresas.

Actuación de Sebrae Paraná y sus canales de atención

Sebrae Paraná ofrece atención presencial en los 399 municipios del estado a través de sus canales de atención, actuando en la formalización de nuevos negocios y apoyando la mejora de la gestión empresarial de los Microempreendedores Individuales y propietarios de micro y pequeñas empresas.

Actualmente, la estructura de atención está compuesta por 34 oficinas, 86 Puntos de Atención, 366 Salas del Emprendedor y consultores del programa Porta a Porta. En Curitiba hay cuatro oficinas, un Punto de Atención, diez Salas del Emprendedor y el servicio Porta a Porta.



Canal Oficina

Estructura propia de Sebrae centrada en la relación con los clientes, que ofrece soluciones gratuitas y de pago de baja, media y alta complejidad. El público preferente son los propietarios de micro y pequeñas empresas y quienes desean estructurar un nuevo negocio.

Punto de Atención

Alianza de Sebrae con entidades empresariales, como asociaciones comerciales, centrada en la relación con los clientes y que ofrece soluciones gratuitas de baja, media y alta complejidad. El público preferente son los propietarios de micro y pequeñas empresas y quienes desean estructurar un nuevo negocio.

Salas del Emprendedor

Alianza de Sebrae con las municipalidades para una atención masiva y especializada al Microemprendedor Individual, ofreciendo soluciones gratuitas y de baja complejidad. El público preferente son los Microemprendedores Individuales.

Porta a Porta

Atención gratuita y personalizada a propietarios de micro y pequeñas empresas realizada por consultores de Sebrae, que buscan conocer las dificultades de estos



empresarios y facilitar el acceso a orientaciones y soporte especializado. Durante la atención se aplica un diagnóstico de gestión que aborda cinco áreas de conocimiento de la empresa: estrategia y procesos, marketing, finanzas, gestión de personas e innovación. A partir de las respuestas, el cliente es derivado a las mejores soluciones de Sebrae para elevar su nivel de gestión.

1ª Edição
Curitiba
2026

MANUAL DO EMPREENDEDOR

EMPREENDEDORISMO QUE MOVE **CURITIBA**



DISPONÍVEL EM:





Curitiba a toujours été une ville de personnes qui travaillent, créent, prennent des risques et transforment de bonnes idées en opportunités. Le rôle de la Ville est d'être aux côtés de celles et ceux qui souhaitent entreprendre, en rendant ce parcours plus simple et moins bureaucratique.

C'est dans cet esprit que nous présentons le Manuel de l'Entrepreneur de Curitiba, le premier manuel de ce type au Brésil. Un guide conçu pour celles et ceux qui ont une idée mais ne savent pas par où commencer, pour celles et ceux qui ont déjà leur Entreprise et souhaitent la développer, ainsi que pour celles et ceux qui cherchent à innover et à trouver de nouvelles opportunités.

L'Entrepreneur y trouve, en un seul endroit, des informations sur la création et la formalisation d'une Entreprise, les formations, l'accès au crédit, les services proposés par la Ville et par Sebrae, ainsi que les moyens de se connecter à notre écosystème d'innovation. Le Manuel lui-même montre que Curitiba a porté de 606 à 1 200 le nombre d'activités économiques classées à faible risque et est devenue la capitale la plus libre du Brésil pour entreprendre.

Une attention particulière est également portée sur la Curitiba que nous voulons construire. Outre le portugais, ce Manuel est disponible en anglais, espagnol, français, créole haïtien et arabe. Celles et ceux qui ont choisi Curitiba pour commencer une nouvelle vie doivent eux aussi trouver des portes ouvertes pour travailler, entreprendre et prospérer.

Notre ville est déjà une référence en matière d'innovation et continue d'œuvrer pour faciliter toujours davantage la vie de celles et ceux qui produisent et créent des emplois. Le Manuel de l'Entrepreneur constitue une nouvelle étape dans cette direction : une information claire, des opportunités et une Ville qui aide, au lieu de créer des obstacles.

Parce qu'une ville qui croit en celles et ceux qui entreprennent croit en son propre avenir.

Nous travaillons ensemble.

Eduardo Pimentel
Maire de Curitiba



Présentation

Le Manuel de l'Entrepreneur a été conçu dans le but de faciliter l'accès à l'information, afin de permettre à toute personne de trouver, de manière simple et avec moins de bureaucratie, des orientations concernant les différentes étapes de la création et du développement d'une entreprise, depuis sa formalisation jusqu'aux aspects liés au statut juridique de l'entreprise et aux régimes fiscaux, tels que le MEI, le Simples Nacional, le Lucro Presumido et le Lucro Real.

En plus d'accompagner les personnes qui souhaitent créer une entreprise, le Manuel s'adresse également à celles qui exercent déjà une activité entrepreneuriale. Il rassemble, en un seul endroit, des informations claires et objectives sur les différents services d'accompagnement proposés par la Mairie de Curitiba, par l'intermédiaire du Secrétariat au Développement Économique et à l'Innovation – SMDEI, ainsi que par le Service Brésilien d'Appui aux Micro et Petites Entreprises du Paraná – Sebrae/PR.

Ce travail s'inscrit dans le cadre d'une politique de développement économique et d'inclusion productive visant à élargir les opportunités et à réduire les obstacles pour celles et ceux qui souhaitent entreprendre à Curitiba. Grâce à sa traduction en anglais (English), espagnol (Español), français (Français), créole haïtien (Kreyòl Ayisyen) et arabe (العربية), le Manuel élargit l'accès à l'information et contribue à réduire les barrières linguistiques, notamment pour les immigrants et les réfugiés qui trouvent à Curitiba un accueil et des opportunités pour reconstruire leur vie.

Le partenariat avec le Sebrae/PR apporte à ce travail son expérience et son expertise en matière de soutien à l'entrepreneuriat et aux petites entreprises, en rapprochant les orientations techniques et leur application pratique des besoins réels des entrepreneurs.

Nous espérons que le Manuel de l'Entrepreneur constituera un outil efficace pour toutes celles et tous ceux qui souhaitent transformer une idée en entreprise, développer leur activité ou découvrir de nouvelles opportunités. En facilitant l'accès à l'information, à la formation, au crédit, aux services publics et aux marchés, nous contribuons à renforcer l'entrepreneuriat, à générer des revenus et à promouvoir le développement économique ainsi que la qualité de vie à Curitiba.

Sérgio Bento

Secrétaire au Développement Économique et à l'Innovation de la Mairie de Curitiba

Vitor Tioqueta

Directeur-Superintendant du Service Brésilien d'Appui aux Micro et Petites Entreprises de l'État du Paraná – Sebrae/PR



1. Introduction

- **Pourquoi innover?**

Entreprendre en innovant ne consiste pas seulement à lancer quelque chose de nouveau sur le marché. Il s'agit de résoudre des problèmes réels de manière plus efficace, évolutive et durable, en créant de la valeur économique et sociale dans des contextes toujours plus complexes et concurrentiels. Pour les startups, les chercheurs et les professionnels qui identifient des opportunités à partir de leur propre pratique, l'innovation permet de transformer les connaissances, l'expérience et la recherche en solutions applicables au monde réel.

Nous vivons dans un contexte marqué par des transformations technologiques rapides, l'évolution des modèles économiques, de nouveaux comportements de consommation et des défis sociaux et environnementaux croissants. Dans ce contexte, les modèles traditionnels d'entrepreneuriat tendent à perdre en compétitivité, tandis que les entreprises innovantes peuvent tester rapidement leurs hypothèses, s'adapter au marché et développer des solutions à plus fort potentiel d'impact.

Innover ne signifie donc pas nécessairement créer dès le départ une rupture technologique. Il s'agit plutôt de relier des problèmes pertinents à des solutions viables, en utilisant des méthodes, des technologies, des partenariats et des environnements qui réduisent les risques et accélèrent l'apprentissage tout au long du parcours entrepreneurial.



- **L'innovation se produit au sein d'écosystèmes, et non de manière isolée**

L'un des principaux atouts des entrepreneurs innovants réside dans leur capacité à agir en connexion avec un écosystème d'innovation. Contrairement à l'entrepreneuriat isolé, l'innovation se renforce grâce aux interactions entre entreprises, universités, centres de recherche, environnements d'innovation, investisseurs et pouvoirs publics.

Les écosystèmes d'innovation fonctionnent comme des réseaux vivants dans lesquels chaque acteur joue un rôle spécifique : production de connaissances, formation des talents, développement technologique, accès au capital ou création de politiques publiques favorables. La maturité de ces connexions est déterminante pour accélérer la création et la consolidation d'entreprises innovantes et réduire le délai entre l'idée et la création de valeur sur le marché.

Vale do Pinhão : un territoire fertile pour innover. Curitiba se distingue au Brésil et à l'international par un écosystème d'innovation structuré, connu sous le nom de Vale do Pinhão. Plus qu'un programme, Vale do Pinhão représente une stratégie intégrée de développement économique, d'innovation et de ville intelligente, centrée sur les personnes et la qualité de vie urbaine.

L'écosystème rassemble une grande diversité d'actifs: établissements d'enseignement supérieur et Institutions de Science, Technologie et Innovation (ICT), parcs technologiques, incubateurs, accélérateurs, espaces makers, coworkings, hubs d'innovation, réseaux d'investisseurs et politiques publiques spécifiques de soutien à l'innovation. Cette structure crée des conditions concrètes pour faire évoluer les idées vers des entreprises, transformer la recherche en produits et permettre aux solutions technologiques d'accéder au marché de manière structurée.



Des données récentes montrent que Curitiba concentre des dizaines de milliers d'entreprises innovantes, un nombre important de talents qualifiés et un ensemble pertinent de sources de capital, notamment des business angels, des fonds de capital-risque, du corporate venture et des dispositifs publics de soutien. Vale do Pinhão repose en outre sur une gouvernance collaborative, organisée en réseaux d'environnements d'innovation, de talents et de capitaux, qui interviennent de manière intégrée tout au long du parcours de l'entrepreneur.

Innover avec le bon soutien, au bon moment. Pour l'entrepreneur innovant, comprendre pourquoi innover signifie également savoir où chercher de l'aide à chaque étape. La force de Vale do Pinhão réside précisément dans l'existence d'un environnement permettant d'accéder aux connaissances, aux infrastructures, aux connexions et aux ressources financières en fonction du stade de développement de l'entreprise, depuis l'idéation jusqu'au passage à l'échelle.

Tout au long de ce document, vous découvrirez comment les établissements d'enseignement et de recherche, les ICT, les sources de capital, les environnements d'innovation ainsi que les actions de la Ville de Curitiba et du Sebrae Paraná peuvent soutenir votre parcours entrepreneurial et contribuer à transformer de bonnes idées en solutions innovantes, durables et compétitives.

- **À qui s'adresse ce document**

Ce manuel s'adresse aux entrepreneurs et futurs entrepreneurs qui souhaitent créer ou développer des entreprises innovantes, notamment aux startups, chercheurs, étudiants de premier et deuxième cycles universitaires, professionnels techniques et spécialistes qui identifient des opportunités d'affaires à partir de lacunes observées dans leur pratique professionnelle, scientifique ou technologique. Il s'adresse également aux personnes qui disposent déjà d'une idée, d'un projet ou d'une solution



en développement et souhaitent mieux comprendre comment structurer leur parcours entrepreneurial, réduire les risques, accéder aux connaissances, se connecter à des partenaires stratégiques et utiliser intelligemment les ressources de l'écosystème d'innovation de Curitiba. Le lecteur trouvera des orientations aussi bien pour les premières étapes de l'innovation que pour la validation, la traction et le passage à l'échelle, en tenant compte de l'appui offert par les institutions, les environnements, les politiques publiques et les réseaux qui composent Vale do Pinhão.

2. Le Parcours de l'Entrepreneur Innovant

Entreprendre en innovant est un processus continu d'apprentissage, d'expérimentation et de prise de décision dans un contexte d'incertitude. Contrairement aux modèles traditionnels, l'entrepreneur innovant ne suit pas un chemin linéaire, prévisible et sans risque. Son parcours est marqué par des avancées, des ajustements, des validations et, souvent, des retours stratégiques à des étapes antérieures à mesure que de nouvelles informations et de nouveaux apprentissages apparaissent.

Le Parcours de l'Entrepreneur Innovant structure cette trajectoire en étapes correspondant aux principaux défis rencontrés depuis l'envie d'entreprendre jusqu'à la consolidation et à la croissance durable de l'entreprise. Chaque phase exige des compétences spécifiques, des décisions stratégiques différentes et l'accès à divers types d'appui: connaissances techniques, environnements d'expérimentation, connexions institutionnelles, talents et sources de capital.

Inspirée du parcours d'innovation du Sebrae, cette approche considère que l'écosystème d'innovation doit soutenir l'entrepreneur en fonction du stade de développement de son projet : idéation, validation de la solution, acquisition des premiers clients, augmentation de la part de marché ou recherche de croissance et de passage à l'échelle. La reconnaissance de ces étapes permet de prendre des



décisions plus éclairées, de réduire les risques et d'utiliser plus efficacement les ressources disponibles.

3. Idéation et sensibilisation

L'étape d'idéation et de sensibilisation marque le début du parcours de l'entrepreneur innovant. Elle est directement liée au développement d'un regard attentif sur les opportunités, les problèmes et les défis réels du marché et de la société. À ce stade, l'objectif n'est pas encore de disposer d'une solution finalisée ou d'un modèle économique structuré, mais d'élargir ses références, d'entrer en contact avec de nouvelles technologies, tendances et méthodologies et de développer un état d'esprit entrepreneurial et innovant. Cette phase est essentielle pour permettre aux chercheurs, étudiants et professionnels de transformer leurs préoccupations, leurs expériences pratiques ou leurs résultats de recherche en idées susceptibles de créer de la valeur.

Dans l'écosystème d'innovation de Curitiba, cette étape bénéficie d'un fort soutien grâce à l'action coordonnée du Sebrae et des établissements d'enseignement supérieur tels que l'UTFPR, l'UFPR, la PUCPR et l'Universidade Positivo. Le programme Startup Garage constitue l'une des principales initiatives : il encourage les étudiants, chercheurs et jeunes professionnels à transformer leurs idées en projets d'entreprises innovantes grâce à des méthodologies pratiques, du mentorat et des connexions avec le marché.

D'autres initiatives sont portées par des organisations professionnelles et des communautés entrepreneuriales, telles que l'ADVB-PR, avec des hackathons thématiques comme Hackatop de Marketing. S'y ajoute Startup Weekend, organisé par la communauté Techstars et régulièrement accueilli à Curitiba. Ces expériences immersives permettent aux participants de parcourir les premières étapes de l'idéation,



de la validation et du prototypage et jouent un rôle important dans le développement de la culture entrepreneuriale locale.

4. Validation du problème et de la solution

La validation du problème et de la solution est décisive pour transformer une bonne idée en une entreprise ayant de réelles chances de réussite. L'entrepreneur vérifie si le problème identifié est pertinent, récurrent et significatif pour un public déterminé et si la solution proposée crée une valeur perçue. Il s'agit de tester des hypothèses auprès d'utilisateurs et de clients au moyen d'entretiens, d'expérimentations, de prototypes et de produits minimum viables (MVP), de manière rapide et itérative. La recherche du problem–solution fit précède le product–market fit et exige une écoute active du marché, l'analyse des preuves et la capacité à ajuster ou réorienter le projet.

À ce stade, les actions d'innovation ouverte jouent un rôle stratégique en reliant directement les entrepreneurs aux besoins réels du marché. Le Programa de Inovação Aberta du Sebrae et les appels conduits par Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação permettent aux startups et entreprises innovantes de tester leurs solutions avec des entreprises, des organismes publics et de grandes institutions partenaires. Les rencontres d'affaires, Business Round et des événements tels que Conecta PR élargissent les possibilités de contact avec des clients et partenaires potentiels et peuvent favoriser les premiers contrats commerciaux.



5. Structuration de l'entreprise

Après avoir validé le problème et vérifié l'adéquation de la solution au marché, l'entrepreneur entre dans la phase de structuration de l'entreprise. L'initiative cesse alors d'être seulement une solution testée et devient une activité organisée autour d'un modèle clair et durable de création de valeur. Cette phase comprend notamment la définition de la proposition de valeur, du modèle économique, de la segmentation des clients, de la stratégie de marché, de la structure opérationnelle, des aspects juridiques et financiers et d'un premier plan de croissance. C'est également le moment de structurer l'équipe, la gouvernance et les indicateurs de performance.

L'écosystème de Curitiba propose plusieurs initiatives d'appui. Le Sebrae met à disposition des plateformes et programmes allant de la définition du modèle économique à l'introduction de pratiques de gestion et d'innovation, notamment Canvas Apps. Le programme Agentes Locais de Inovação (ALI) accompagne les entreprises dans l'intégration de méthodes de gestion de l'innovation et d'amélioration des processus. Sebraetec permet quant à lui d'accéder à des prestations technologiques spécialisées et subventionnées pour le développement de produits, de processus, du design, de la propriété intellectuelle et d'autres besoins techniques.

6. Traction et croissance

La phase de traction et de passage à l'échelle correspond au moment où l'entreprise innovante commence à consolider sa présence sur le marché, à élargir sa clientèle, à renforcer sa proposition de valeur et à structurer ses processus afin de croître durablement. Après validation du modèle économique et acquisition des premiers clients, l'entrepreneur se concentre sur l'augmentation de la demande, l'efficacité opérationnelle, l'amélioration du produit ou du service et l'expansion du



marché. Les stratégies de croissance, les partenariats commerciaux, l'accès à de nouveaux canaux de distribution et, souvent, la mobilisation de ressources financières deviennent essentiels.

Le Sebrae dispose de programmes spécifiques pour les startups, avec formations, networking, connexions avec des investisseurs et possibilités d'internationalisation. Des initiatives comme Top 10 Paraná accompagnent des startups prometteuses au moyen de mentorats et de connexions stratégiques. Dans le cadre des politiques municipales, Curitiba Tecnoparque, géré par Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação, offre des incitations aux entreprises technologiques développant des projets innovants dans la ville, notamment sous la forme d'avantages fiscaux. Invest Curitiba contribue également à mettre les entreprises en relation avec des opportunités d'investissement et d'expansion.

- **Qui accompagne l'entrepreneur à chaque étape**
- **Ce dont l'entrepreneur a besoin**

Tout au long du parcours entrepreneurial, le développement d'une entreprise innovante dépend de la capacité à accéder aux connaissances, aux infrastructures, aux connexions stratégiques et aux ressources financières. Les établissements d'enseignement supérieur (IES) et les Institutions de Science, Technologie et Innovation (ICT) jouent un rôle fondamental dans la production de connaissances scientifiques, la formation de talents et le développement technologique. Les environnements d'innovation — incubateurs, accélérateurs, hubs, parcs technologiques, coworkings et espaces makers — proposent infrastructures, mentorat, programmes de développement et connexions avec le marché. Les sources de capital, notamment les business angels, fonds de capital-risque, corporate venture,



programmes publics de soutien et dispositifs de financement de l'innovation, sont essentielles pour permettre la croissance et le passage à l'échelle.

Comment les IES et les ICT contribuent

Les établissements d'enseignement supérieur et les Institutions de Science, Technologie et Innovation contribuent au développement des entreprises innovantes en mettant à disposition des connaissances scientifiques, des talents qualifiés et des infrastructures de recherche appliquée. Par les formations, les groupes de recherche et les laboratoires spécialisés, ils participent à la création de connaissances et de technologies pouvant devenir des produits, processus et services innovants. Les ICT interviennent également dans la recherche et développement (R&D), les essais, le prototypage et la validation technologique. Les Núcleos de Inovação Tecnológica (NIT) facilitent les partenariats avec les entreprises, les licences technologiques, la création de spin-offs académiques et les projets coopératifs d'innovation.

- **Sources de capital adaptées à chaque phase**

Les sources de capital fournissent les ressources nécessaires pour transformer des idées en solutions évolutives et compétitives. Selon le degré de maturité de l'entreprise, elles peuvent prendre la forme de business angels, de fonds de capital-risque, de corporate venture capital, de programmes publics de soutien, d'appels à projets, de lignes de financement ou de financement participatif. Les instruments publics soutiennent souvent les premières phases de recherche, développement et validation technologique, tandis que les investisseurs privés interviennent davantage dans les phases de croissance et de passage à l'échelle. Au-delà du financement, ces acteurs peuvent apporter mentorat, gouvernance, réseaux et connexions avec le marché.



Le territoire compte des investisseurs spécialisés dans l'innovation, notamment des personnes physiques et des groupes de business angels, ainsi que des institutions de Venture Capital. Les entreprises et institutions locales peuvent également mobiliser des ressources auprès d'organismes de soutien tels que FINEP, EMBRAPA, BNDES, les fondations de soutien à la recherche et d'autres institutions.

- **Environnements d'innovation les plus adaptés**

Les environnements d'innovation sont des structures organisées pour soutenir le développement d'entreprises innovantes en proposant infrastructures, programmes de développement, connexions stratégiques et accès aux réseaux de connaissances et de marché. Ils comprennent notamment incubateurs, accélérateurs, parcs technologiques, hubs, centres d'innovation, coworkings et espaces makers. Ils favorisent le mentorat, les formations, les programmes d'accélération, les connexions avec les investisseurs et les interactions avec les entreprises et les organismes de recherche.

- **Carte des actifs d'innovation de Curitiba**

La carte des acteurs de l'écosystème d'innovation de Vale do Pinhão présente le réseau d'organisations, d'institutions et d'initiatives qui agissent de manière intégrée pour soutenir le développement d'entreprises innovantes à Curitiba. Elle organise les principaux acteurs en catégories et montre comment universités, entreprises, pouvoirs publics, environnements d'innovation, investisseurs et organisations d'appui se connectent pour stimuler l'innovation dans la ville.

L'écosystème regroupe des organismes publics responsables des politiques et programmes d'incitation, des universités et ICT, des centres de recherche et



d'innovation, des incubateurs, accélérateurs, hubs, parcs technologiques, coworkings et espaces makers, ainsi que des institutions d'appui, des organisations professionnelles, des entreprises et des startups.

La coordination entre ces acteurs repose sur la gouvernance de Vale do Pinhão et sur des réseaux thématiques, notamment le réseau des environnements d'innovation, le réseau des talents (IES et ICT) et le réseau de capital, auxquels s'ajoutent des communautés entrepreneuriales et des clusters sectoriels.

- **Conseils pratiques pour l'entrepreneur**

1. Commencez par le problème, pas par la solution

Les entrepreneurs innovants qui réussissent commencent généralement par étudier en profondeur un problème réel du marché. Échangez avec des utilisateurs potentiels, comprenez leurs besoins et vérifiez que le problème existe réellement avant d'investir du temps et des ressources dans une solution.

2. Testez vite et apprenez vite

Ne cherchez pas la solution parfaite dès le départ. Développez des versions simples — prototypes ou MVP — et testez-les avec de vrais utilisateurs. Les enseignements tirés de ces tests valent davantage que des mois de développement sans contact avec le marché.



3. Connectez-vous à l'écosystème d'innovation

Participez à des événements, programmes, hackathons, incubateurs et communautés entrepreneuriales. La proximité avec d'autres entrepreneurs, mentors, chercheurs et investisseurs accélère l'apprentissage et élargit les opportunités.

4. Utilisez les ressources disponibles dans votre ville

Recherchez l'appui des environnements d'innovation, universités, programmes publics et institutions d'accompagnement. Des laboratoires, mentorats, appels à projets, prestations technologiques et programmes d'accélération peuvent contribuer au développement de votre idée à moindre coût.

5. Construisez un réseau de mentors et de partenaires

Entreprendre ne doit pas être une aventure solitaire. Des mentors expérimentés, des partenaires stratégiques et un bon réseau peuvent accélérer les décisions et ouvrir l'accès à des clients, investisseurs et opportunités.

6. Développez une culture de l'expérimentation

Toutes les hypothèses ne seront pas confirmées, et cela fait partie du processus d'innovation. Considérez les erreurs comme des apprentissages et soyez prêt à adapter votre solution ou à changer de direction.

7. Structurez correctement votre modèle économique



Au-delà de la technologie ou de l'idée innovante, il est essentiel de comprendre comment l'entreprise créera de la valeur et générera du chiffre d'affaires. Définissez clairement le client, le problème résolu, la manière dont vous créez de la valeur et la viabilité financière de l'entreprise.

8. Pensez au passage à l'échelle dès le début

Même si l'entreprise démarre à petite échelle, réfléchissez à la manière dont la solution pourra grandir et servir davantage de clients sans augmentation proportionnelle des coûts.

9. Développez continuellement vos connaissances

L'environnement de l'innovation évolue rapidement. Participez à des formations, événements, communautés et programmes pour rester informé des tendances technologiques, des modèles économiques et des opportunités de marché.

10. Soyez persévérant et gardez une vision à long terme

Le parcours entrepreneurial comporte des défis, des incertitudes et des moments difficiles. La persévérance, l'adaptabilité et la clarté de l'objectif sont essentielles pour transformer une idée innovante en une entreprise durable et pertinente.

Conclusion



Entreprendre en innovant est un parcours exigeant, mais aussi l'un des moyens les plus puissants de transformer les connaissances, la créativité et l'expérience en solutions générant un impact économique et social. Toute grande entreprise innovante a commencé par une idée, une interrogation ou la volonté de résoudre un problème réel. Cette première partie du Manuel présente des chemins, des étapes et des acteurs susceptibles d'accompagner ce parcours et montre que l'entrepreneur n'a pas à le parcourir seul.

Curitiba offre un environnement fertile pour le développement d'entreprises innovantes. L'écosystème de Vale do Pinhão réunit universités, centres de recherche, environnements d'innovation, investisseurs, entreprises et institutions d'appui qui collaborent pour stimuler l'entrepreneuriat, renforcer les startups et promouvoir le développement technologique de la ville.

Dans ce contexte, Sebrae Paraná propose des programmes, formations, prestations de conseil, connexions avec le marché et instruments permettant aux entrepreneurs de développer, structurer et faire évoluer leurs entreprises innovantes.

Si vous êtes arrivé jusqu'ici, vous avez peut-être déjà identifié une opportunité, une idée ou un problème qui mérite d'être résolu. L'étape suivante consiste à commencer, expérimenter, apprendre et vous connecter à celles et ceux qui peuvent vous accompagner. L'innovation naît de l'action, de la collaboration et du courage de transformer les idées en réalité.



- **SERVICES UTILES**

- **Ville de Curitiba**

La Ville de Curitiba propose des services aux personnes qui souhaitent créer, formaliser ou développer une entreprise. L'entrepreneur peut obtenir des orientations, des formations, un accès au crédit, des espaces de travail, un soutien à l'innovation ainsi que des possibilités de mise en relation et de commercialisation.

Certains services nécessitent un rendez-vous, une inscription, une sélection ou l'ouverture d'un appel à candidatures. Consultez donc les canaux indiqués avant de vous déplacer.

POUR CRÉER OU FORMALISER MON ENTREPRISE

- **Salas do Empreendedor**

Qu'est-ce que c'est: Des unités d'accueil de la Ville de Curitiba destinées à orienter les personnes souhaitant créer, formaliser ou gérer une petite entreprise. Curitiba dispose d'unités fixes dans toutes les Administrations régionales ainsi que de l'Espaço Empreendedor Móvel, qui dessert différents points de la ville.

À qui s'adresse-t-il: Aux personnes souhaitant démarrer une activité, aux travailleurs indépendants, entrepreneurs informels, MEI (Micro-entrepreneurs Individuels) et responsables de micro-entreprises.

Ce qu'il offre: Des orientations sur la formalisation, la modification et la régularisation du MEI, les activités économiques autorisées, le choix ou la modification des codes CNAE, l'émission de documents et le respect des obligations. Les unités



renseignent également sur les formations, l'accès au Microcrédit et d'autres services d'appui.

Comment y accéder: Les rendez-vous dans les unités fixes doivent être pris via l'Agenda Online de la Ville ou l'application Curitiba App. Le calendrier et les lieux de l'Espaço Empreendedor Móvel sont publiés sur les canaux officiels.

En savoir plus: Consultez le Guia de Serviços, l'Agenda Online et l'application Curitiba App.

- **Facilita Mais Curitiba**

Qu'est-ce que c'est: Facilita Mais Curitiba est une initiative municipale destinée à simplifier la création et le fonctionnement des entreprises. Le programme classe les activités économiques selon leur niveau de risque et réduit les exigences préalables pour les activités considérées à faible risque. En 2026, le nombre d'activités à faible risque est passé de 606 à 1 200 codes CNAE, ce qui a placé Curitiba comme la capitale la plus libre du Brésil pour entreprendre.

À qui s'adresse-t-il: Aux personnes souhaitant créer une entreprise à Curitiba et aux entreprises qui souhaitent ajouter ou modifier des activités économiques.

Ce qu'il offre: Les activités classées à faible risque peuvent commencer après la consultation de faisabilité et l'auto-déclaration du responsable, sans Licence Sanitaire, Licence Environnementale ni autorisation préalable du Corps des pompiers. Les exigences varient selon le CNAE, l'emplacement et le niveau de risque.

Comment y accéder: Avant de créer l'entreprise, vérifiez la faisabilité de l'adresse et la classification du risque de chaque activité. Les annexes du décret



municipal n° 2.350 présentent les activités à risque faible, moyen ou élevé, ainsi que celles dont le risque reste à définir.

- **Création d'entreprises à Curitiba**

Curitiba cherche à réduire le temps et la bureaucratie nécessaires à la création d'entreprises. Selon les informations publiées par la Ville sur la base du Mapa de Empresas du Gouvernement fédéral, Curitiba a atteint la position de capitale brésilienne la plus rapide pour la création d'entreprises.

La rapidité de la procédure dépend de l'activité économique, de l'adresse choisie, de l'exactitude des informations et de la nécessité éventuelle de licences spécifiques. Les activités à risque moyen ou élevé peuvent nécessiter une analyse et une autorisation des organismes compétents avant le début de l'activité.

L'entrepreneur doit vérifier au préalable les codes CNAE correspondant aux activités qu'il souhaite exercer. Un choix incorrect peut entraîner des problèmes fiscaux, des difficultés d'émission de factures ou la nécessité de modifier ultérieurement l'inscription.

En savoir plus: Consultez Espaço Empreendedor et le portail des services de la Ville.



- **Microcrédit**

Qu'est-ce que c'est: Service d'orientation et d'accompagnement vers les lignes de Microcrédit opérées par Fomento Paraná, en partenariat avec la Ville de Curitiba.

À qui s'adresse-t-il: Aux entrepreneurs informels, Micro-entrepreneurs Individuels et micro-entreprises dont le Chiffre d'Affaires annuel ne dépasse pas 360 000 R\$, sous réserve des conditions d'analyse de l'établissement financier.

Ce qu'il offre: Un crédit pouvant atteindre 20 000 R\$, selon le profil de l'entrepreneur et le stade de l'entreprise. Les ressources peuvent servir au Fonds de Roulement, à l'acquisition d'équipements, à des travaux et à d'autres investissements. Le Taux d'Intérêt peut descendre jusqu'à 0,82 %, avec une durée maximale de 36 mois et une possibilité de différé de 90 jours, déduite de la durée maximale.

Comment y accéder: Le demandeur doit prendre rendez-vous dans un Espaço Empreendedor via l'Agenda Online ou Curitiba App. L'orientation ne garantit pas l'approbation de l'Emprunt, qui dépend de l'analyse de Fomento Paraná.

POUR APPRENDRE ET DÉVELOPPER MON ENTREPRISE

- **Formations pour entrepreneurs**

Qu'est-ce que c'est: La Ville de Curitiba organise des cours, ateliers, conférences et activités d'orientation pour soutenir la création et le développement des entreprises.



À qui s'adresse-t-il: Aux personnes souhaitant entreprendre, travailleurs indépendants, Micro-entrepreneurs Individuels, petits entrepreneurs, membres de startups et participants à des initiatives d'économie solidaire.

Ce qu'il offre: Les activités peuvent porter sur la planification, la gestion financière, la fixation des prix, la relation client, les ventes, le marketing numérique, l'accès au crédit, l'innovation et la présentation de projets. Le programme varie au cours de l'année.

Comment y accéder: Les possibilités sont publiées dans Guia Curitiba, sur le portail et les réseaux officiels de la Ville et d'Agência Curitiba. Chaque activité peut avoir son propre public, nombre de places, période d'inscription et modalités de participation.

- **Worktiba**

Qu'est-ce que c'est: Worktiba est un réseau d'espaces publics de travail partagé (coworking) et d'appui à l'entrepreneuriat et à l'innovation, géré par Agência Curitiba.

À qui s'adresse-t-il: Aux entrepreneurs, professionnels indépendants, startups, groupes de travail et personnes développant des projets ou des entreprises.

Ce qu'il offre: Selon l'unité et les disponibilités, l'utilisateur peut accéder gratuitement à des espaces de coworking, postes de travail, internet, salles de réunion, formations et connexions avec les programmes de l'écosystème d'innovation de Curitiba.



Comment y accéder: L'utilisation des espaces et la participation aux activités dépendent des règles de chaque unité, des disponibilités et, le cas échéant, d'une inscription ou réservation préalable.

- **Fab Lab Cajuru**

Qu'est-ce que c'est: Fab Lab Cajuru est un laboratoire public de fabrication numérique et de prototypage de la Ville de Curitiba.

À qui s'adresse-t-il: Aux étudiants, entrepreneurs, entreprises, chercheurs et membres de la communauté souhaitant développer des projets, prototypes et solutions à l'aide d'outils de fabrication numérique.

Ce qu'il offre: Le lieu permet de développer et d'expérimenter des projets grâce à des équipements et techniques de fabrication numérique. Il peut également accueillir des ateliers, formations et actions de soutien au prototypage, selon le programme et les disponibilités.

Comment y accéder: Avant de vous déplacer, consultez les règles d'utilisation, le programme et les éventuelles exigences de réservation. Certains équipements peuvent nécessiter un accompagnement technique ou une formation préalable.

En savoir plus: Fab Lab Cajuru, Avenida Prefeito Maurício Fruet, 2.150, Rua da Cidadania do Cajuru. Téléphone: (41) 3221-2421.



POUR INNOVER

- **Curitiba Tecnoparque**

Qu'est-ce que c'est: Curitiba Tecnoparque est un programme municipal de soutien au développement scientifique, technologique et à l'innovation au moyen d'un avantage fiscal permettant de réduire le taux de l'ISS de 5 % à 2 % pendant l'exécution du projet.

À qui s'adresse-t-il: Aux entreprises établies à Curitiba qui mènent des activités de recherche, de développement technologique ou d'innovation et satisfont aux conditions prévues par la réglementation.

Ce qu'il offre: Les entreprises éligibles peuvent accéder à des avantages fiscaux municipaux conformément à la législation en vigueur et sous réserve de l'approbation du projet. Le programme vise à soutenir les investissements dans l'innovation et à renforcer la présence d'entreprises technologiques dans la ville.

Comment y accéder: L'entreprise doit consulter les critères, vérifier l'éligibilité de son activité et soumettre un projet et les documents requis. L'avantage n'est pas automatique et dépend de l'habilitation et de l'approbation des organismes compétents.



- **Sandbox Réglementaire de Curitiba**

Qu'est-ce que c'est: Le Sandbox Réglementaire est un environnement expérimental permettant de tester des produits, services ou solutions innovantes dans des conditions contrôlées et sous le suivi des pouvoirs publics.

À qui s'adresse-t-il: Aux entreprises, startups et autres organisations développant des solutions innovantes dont la mise en œuvre dépend d'une autorisation municipale, d'un aménagement temporaire des règles ou du suivi d'organismes publics.

Ce qu'il offre: Les projets sélectionnés peuvent tester leurs solutions pendant une durée et dans des conditions définies, avec des règles spécifiques, des limites d'intervention et des mesures de protection des utilisateurs et de la ville. L'autorisation expérimentale n'est ni permanente ni une dispense des conditions fixées.

Comment y accéder: La participation dépend du dépôt d'une proposition et de son approbation selon les procédures municipales. Le demandeur doit consulter la réglementation et vérifier l'existence d'une procédure d'inscription ou de sélection ouverte.

- **Fonds d'Innovation**

Qu'est-ce que c'est: Le Fonds d'Innovation est un instrument municipal destiné à soutenir des initiatives de science, de technologie et d'innovation jugées pertinentes pour Curitiba.



À qui s'adresse-t-il: Aux entreprises, startups, institutions scientifiques et technologiques, universités, chercheurs ou autres organisations, selon les règles de chaque appel à projets ou dispositif d'appui.

Ce qu'il offre: Le Fonds peut soutenir des projets au moyen des mécanismes prévus par la législation et les appels publiés. Les thèmes prioritaires, montants disponibles, dépenses admissibles et obligations des participants sont définis dans chaque procédure de sélection.

Comment y accéder: Le demandeur doit suivre la publication des appels à projets, appels publics et règlements et présenter le projet et les documents requis.

POUR ACCÉDER AUX MARCHÉS, AUX CONNEXIONS ET AUX OPPORTUNITÉS

- **Business Round**

Qu'est-ce que c'est: Business Round est une initiative de mise en relation promue par Agência Curitiba et Vale do Pinhão.

À qui s'adresse-t-il: Aux entrepreneurs, startups, investisseurs, entreprises, professionnels et représentants d'institutions souhaitant développer des contacts et des partenariats.

Ce qu'il offre: Les rencontres permettent de présenter des entreprises, de rencontrer d'autres participants, d'élargir son réseau et d'identifier des opportunités commerciales, technologiques ou institutionnelles. Le format, le thème et le public peuvent varier selon les éditions.



Comment y accéder: Les éditions sont annoncées à l'avance et peuvent nécessiter une inscription en fonction de la capacité d'accueil.

- **Curitiba de Volta ao Centro**

Qu'est-ce que c'est: Curitiba de Volta ao Centro est un programme municipal de revitalisation du centre-ville, comprenant des actions urbaines et des incitations destinées à la rénovation des immeubles, à l'attraction de nouveaux habitants et au développement des activités économiques.

À qui s'adresse-t-il: Aux propriétaires immobiliers, investisseurs, entreprises et entrepreneurs souhaitant installer, développer ou réhabiliter des activités et des biens immobiliers dans la zone couverte par le programme.

Ce qu'il offre: La réglementation prévoit différents avantages fiscaux, urbanistiques et économiques, qui varient selon le bien, son emplacement, l'intervention envisagée et l'activité exercée. Des mécanismes peuvent soutenir les travaux de rénovation, le retrofit et l'occupation des immeubles.

Comment y accéder: Avant tout investissement ou travaux, le demandeur doit vérifier que le bien se situe dans la zone couverte et demander l'analyse de l'avantage correspondant. Son octroi dépend du respect des exigences légales et de l'approbation des organismes compétents.



POUR DÉVELOPPER UNE ENTREPRISE À IMPACT SOCIAL

- **Économie d'Impact**

Qu'est-ce que c'est: L'Économie d'Impact regroupe des entreprises et organisations qui cherchent à produire des résultats économiques tout en apportant des solutions à des problèmes sociaux ou environnementaux.

À qui s'adresse-t-elle: Aux entrepreneurs, entreprises, coopératives, organisations de la société civile, investisseurs, universités et autres institutions qui développent ou soutiennent des initiatives à impact social ou environnemental positif.

Ce qu'elle offre: La Stratégie Municipale d'Économie d'Impact organise des actions de coordination, de formation, d'appui et de mise en relation entre les pouvoirs publics et les institutions du secteur. Les possibilités concrètes dépendent des programmes, partenariats, événements et appels disponibles.

Comment y accéder: Les personnes intéressées doivent suivre les actions, événements, processus participatifs et opportunités publiés par la Ville et Agência Curitiba.



- **Économie Populaire et Solidaire**

Qu'est-ce que c'est: L'Économie Populaire et Solidaire est une forme collective de production, de prestation de services, de commercialisation et de création de revenus fondée sur la coopération, l'autogestion et le partage équitable des résultats.

À qui s'adresse-t-elle: Aux artisans, producteurs, travailleurs indépendants, groupes de production, associations, coopératives et entreprises de l'économie solidaire de Curitiba.

Ce qu'elle offre: La Ville propose des orientations, des formations ainsi que des possibilités d'exposition et de vente des produits dans des foires et espaces de commercialisation. La participation peut dépendre d'une inscription, d'une évaluation des produits, des places disponibles et du respect des règles de chaque espace ou événement.

Comment y accéder: Le demandeur doit contacter le Departamento de Economia Popular e Solidária afin de connaître les critères d'inscription, les formations disponibles et les possibilités de commercialisation.

SEBRAE/PR

Curitiba compte 1 830 795 habitants, selon les données de l'IBGE de 2025.

Selon les données du Sebrae, Curitiba compte actuellement 423 849 micro et petites entreprises actives, y compris les Micro-entrepreneurs Individuels et les propriétaires de micro et petites entreprises, avec une durée de vie moyenne des entreprises de 6,6 ans.



Le nombre actuel de micro et petites entreprises dans la municipalité est le plus élevé enregistré au cours des sept dernières années, selon la Receita Federal en 2026.

L'analyse des entreprises actives selon leur taille montre que le nombre de Micro-entrepreneurs Individuels est particulièrement important et représente une grande opportunité d'accompagnement, même si les micro et petites entreprises demeurent majoritaires.

Catégorie	Sigle	Chiffre d'Affaires
MEI (Micro-entrepreneur Individuel)	MEI	R\$ 81.000,00
Micro-entreprise	ME	R\$ 360.000,00
Petite Entreprise	EPP	R\$ 4.800.000,00

Lorsque l'on examine les secteurs d'activité des entreprises actives de la municipalité, les services et le commerce se distinguent et représentent plus de 85 % des entreprises.

Action du Sebrae Paraná et ses canaux d'accueil

Sebrae Paraná assure une présence dans les 399 municipalités de l'État au moyen de ses canaux d'accueil, en accompagnant la formalisation de nouvelles entreprises et l'amélioration de la gestion des Micro-entrepreneurs Individuels ainsi que des propriétaires de micro et petites entreprises.

La structure actuelle comprend 34 bureaux, 86 Points d'Accueil, 366 Salas do Empreendedor et les consultants du programme Porta a Porta. À Curitiba, elle



comprend quatre bureaux, un Point d'Accueil, dix Salas do Empreendedor et le service Porta a Porta.

Canal Bureau

Structure propre au Sebrae, centrée sur la relation avec les clients et proposant des solutions gratuites et payantes de faible, moyenne et haute complexité. Le public prioritaire est constitué des propriétaires de micro et petites entreprises et des personnes souhaitant structurer une nouvelle activité.

Point d'Accueil

Partenariat du Sebrae avec des organisations professionnelles, telles que les associations commerciales, axé sur la relation avec les clients et proposant des solutions gratuites de faible, moyenne et haute complexité. Le public prioritaire est constitué des propriétaires de micro et petites entreprises et des personnes souhaitant structurer une nouvelle activité.

Salas do Empreendedor

Partenariat du Sebrae avec les municipalités, destiné à fournir un accueil de grande échelle et spécialisé aux Micro-entrepreneurs Individuels, avec des solutions gratuites et de faible complexité. Le public prioritaire est constitué des Micro-entrepreneurs Individuels.



Porta a Porta

Accompagnement gratuit et personnalisé des propriétaires de micro et petites entreprises par des consultants du Sebrae, qui cherchent à comprendre les difficultés rencontrées par ces entrepreneurs et à faciliter leur accès aux orientations et à un soutien spécialisé. Un diagnostic de gestion couvrant cinq domaines est appliqué : stratégie et processus, marketing, finances, gestion des personnes et innovation. À partir des réponses, le client est orienté vers les solutions du Sebrae les mieux adaptées afin d'améliorer son niveau de gestion.

1ª Edição
Curitiba
2026

MANUAL DO EMPREENDEDOR

EMPREENDEDORISMO QUE MOVE **CURITIBA**



DISPONÍVEL EM:





Curitiba te toujou yon vil kote moun travay, kreye, pran inisyativ epi transfòme bon lide an opòtinite. Wòl Meri a se rete bò kote moun ki vle antre nan antreprenarya, pou fè chemen sa a pi fasil epi ak mwens biwokrasi.

Se nan lespri sa a nou prezante Manyèl Antreprenè Curitiba, premye manyèl nan kalite sa a nan Brezil. Se yon gid ki fèt pou moun ki gen yon lide men ki pa konnen ki kote pou yo kòmanse, pou moun ki deja gen yon biznis epi ki vle devlope li, epi tou pou moun k ap chèche inovasyon ak jwenn nouvo opòtinite.

Nan manyèl sa a, antreprenè yo jwenn, nan yon sèl kote, enfòmasyon sou fason pou ouvri ak legalize yon antrepriz, fòmasyon ak kou, aksè ak kredi, sèvis Meri Curitiba ak Sebrae ofri, ansanm ak chemen pou konekte ak ekosistèm inovasyon nou an. Manyèl la montre tou ke Curitiba ogmante kantite aktivite ekonomik ki konsidere kòm aktivite ki gen ti risk, soti nan 606 rive nan 1.200 aktivite, epi li vin kapital ki bay plis libète pou antreprenarya nan Brezil.

Genyen tou yon atansyon espesyal ki montre kalite Curitiba nou vle bati a. Anplis lang pòtigè, manyèl sa a disponib an anglè, panyòl, fransè, kreyòl ayisyen ak arab. Moun ki chwazi Curitiba pou kòmanse yon nouvo lavi bezwen jwenn pòt ki louvri tou pou yo kapab travay, antreprann epi pwospere.

Vil nou an deja yon referans nan inovasyon epi li kontinye travay pou rann lavi moun ki pwodui ak kreye djòb pi fasil. Manyèl Antreprenè a se yon lòt etap nan direksyon sa a: enfòmasyon ki klè, opòtinite, ak yon Meri ki ede moun olye li mete obstak sou chemen yo.

Paske yon vil ki kwè nan moun k ap antreprann, se yon vil ki kwè nan pwòp avni li.

N ap travay ansanm.

Eduardo Pimentel
Majistra Curitiba



Prezantasyon

Prezantasyon

Manyèl Antreprenè a te prepare nan objektif pou fasilite aksè a enfòmasyon, pou nenpòt moun kapab jwenn, yon fason senp epi avèk mwens biwokrasi, oryantasyon pou diferan etap nan kreyasyon ak devlopman yon biznis, depi nan fòmalizasyon li rive nan aspè ki gen rapò ak klasifikasyon antrepriz la ak rejim fiskal yo, tankou MEI, Simples Nacional, Lucro Presumido ak Lucro Real.

Anplis sipòte moun ki vle kòmanse yon biznis, Manyèl la fèt tou pou moun ki deja ap antreprann. Li rasanble, nan yon sèl kote, enfòmasyon klè ak objektif sou divès sèvis sipò Meri Curitiba ofri atravè Secretaria de Desenvolvimento Econômico e Inovação (SMDEI), ansanm ak Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Paraná (Sebrae/PR).

Travay sa a fè pati yon politik devlopman ekonomik ak enklizyon pwodiktif ki chèche ogmante opòtinite epi diminye baryè pou moun ki vle antreprann nan Curitiba. Avèk tradiksyon an anglè (English), panyòl (Español), fransè (Français), kreyòl ayisyen (Kreyòl Ayisyen) ak arab (العربية), Manyèl la elaji aksè a enfòmasyon epi li chèche diminye baryè lengwistik, espesyalman pou imigran ak refijye ki jwenn nan Curitiba yon kote ki akeyan ak opòtinite pou rekonstwi lavi yo.

Patenarya avèk Sebrae/PR pote nan travay sa a eksperyans ak konesans li nan sipò pou antreprenarya ak ti biznis yo, epi li fè oryantasyon teknik ak aplikasyon pratik yo vin pi pre bezwen moun k ap antreprann yo.

Nou espere Manyèl Antreprenè a ap yon zouti efikas pou moun ki vle transfòme yon lide an yon biznis, devlope yon antrepriz oswa jwenn nouvo opòtinite. Lè nou fasilite aksè a enfòmasyon, fòmasyon, kredi, sèvis piblik ak mache yo, nou kontribye pou ranfòse antreprenarya, jenere revni epi ankouraje devlopman ekonomik ak kalite lavi nan Curitiba.

Sérgio Bento

Sekretè Devlopman Ekonomik ak Inovasyon nan Meri Curitiba

Vitor Tioqueta

Direktè Jeneral Sèvis Brezilyen pou Sipòte Mikwo ak Ti Antrepriz (Sebrae) nan Eta Paraná



1. Entwodiksyon

- **Poukisa pou inovè?**

Antreprann ak inovasyon pa vle di sèlman mete yon bagay nouvo sou mache a. Sa vle di rezoud pwoblèm reyèl yon fason ki pi efikas, dirab epi ki ka grandi, pandan w ap kreye valè ekonomik ak sosyal. Pou startup, chèchè ak pwofesyonèl ki idantifye opòtinite nan eksperyans yo, inovasyon pèmèt transfòme konsepsyon, rechèch ak eksperyans an solisyon ki ka aplike nan lavi reyèl.

Nou viv nan yon epòk kote teknoloji chanje rapid, modèl biznis ap evolye, konpòtman konsomatè ap chanje, epi defi sosyal ak anviwònman ap ogmante. Nan kontèks sa a, biznis inovatè yo kapab teste ipotèz yo pi vit, adapte yo ak mache a epi devlope solisyon ki gen plis potansyèl pou kreye enpak.

Inovasyon pa oblije vle di kreye yon gwo revolisyon teknolojik depi nan kòmansman. Sa mande sitou pou konekte yon pwoblèm enpòtan ak yon solisyon ki posib, epi sèvi ak metòd, teknoloji, patenarya ak anviwònman ki diminye risk epi akselere aprantisaj pandan tout chemen antreprenarya a.

- **Inovasyon fèt nan ekosistèm, li pa fèt poukont li**

Youn nan pi gwo avantaj yon antreprenè inovatè se kapasite li pou travay konekte ak yon ekosistèm inovasyon. Inovasyon vin pi solid lè antrepriz, inivèsite, sant rechèch, anviwònman inovasyon, envestisè ak pouvwa piblik travay ansanm.

Ekosistèm inovasyon yo fonksyone tankou rezo vivan kote chak aktè gen yon wòl: pwodwi konsepsyon, fòme talan, devlope teknoloji, fasilite aksè a kapital oswa kreye politik piblik ki favorab. Kalite koneksyon sa yo ede akselere kreyasyon ak



konsolidasyon antrepriz inovatè epi diminye tan ant yon lide ak kreyasyon valè sou mache a.

Vale do Pinhão se yon teritwa favorab pou inovasyon. Curitiba rekonèt nan Brezil ak aletranje pou ekosistèm inovasyon li a, Vale do Pinhão. Li se plis pase yon pwogram: se yon estrateji entegre pou devlopman ekonomik, inovasyon ak vil entelijan, ki mete moun ak kalite lavi nan sant la.

Ekosistèm nan rasanble inivèsite ak Instituições de Ciência, Tecnologia e Inovação (ICT), pak teknolojik, enkibatè, akseleratè, espas maker, coworking, hub inovasyon, rezo envestisè ak politik piblik pou sipòte inovasyon. Estrikti sa a ede lide tounen biznis, rechèch tounen pwodwi, epi solisyon teknolojik rive sou mache a yon fason ki pi òganize.

Vale do Pinhão gen yon gouvènans kolaboratif ak rezo anviwònman inovasyon, talan ak kapital, ki kapab sipòte antreprenè a depi nan etap lide a jouk nan etap kwasans ak ekspansyon.

- **Pou kiyès materyèl sa a fèt?**

Manyèl sa a fèt pou antreprenè ak moun ki vle antreprann epi ki vle kreye oswa devlope biznis inovatè. Li itil espesyalman pou startup, chèchè, etidyan, pwofesyonèl teknik ak espesyalis ki idantifye opòtinite biznis nan travay, rechèch oswa eksperyans yo. Li itil tou pou moun ki deja gen yon lide, yon pwojè oswa yon solisyon epi ki vle konprann pi byen kijan pou estriktire chemen antreprenarya yo, diminye risk, jwenn konesans, konekte ak patnè estratejik epi itilize resous ekosistèm inovasyon Curitiba a.



2. Chemen Antreprenè Inovatè a

Antreprann ak inovasyon se yon pwosesis kontinyèl aprantisaj, eksperimentasyon ak pran desizyon nan yon anviwònman ki gen ensètitid. Chemen an pa toujou dwat: li gen avansman, ajisteman, validasyon epi pafwa retounen nan etap anvan yo lè nouvo enfòmasyon parèt.

Chemen Antreprenè Inovatè a òganize trajè sa a an etap ki reprezante prensipal defi yo, depi anvi antreprann rive nan konsolidasyon ak kwasans dirab biznis la. Chak etap mande konpetans, desizyon ak kalite sipò diferan.

Apwòch sa a, ki enspire nan chemen inovasyon Sebrae a, ede antreprenè a idantifye nan ki etap pwojè li ye epi chèche sipò ki pi adapte: ideyasyon, validasyon solisyon an, premye kliyan, ogmantasyon patisipasyon sou mache a oswa kwasans ak ekspansyon.

3. Ideyasyon ak sansibilizasyon

Etap ideyasyon an se kòmansman chemen antreprenè inovatè a. Objektif la se devlope kapasite pou obsève opòtinite, pwoblèm ak defi reyèl nan mache a ak nan sosyete a. Nan moman sa a, li pa nesesè pou solisyon an fini oswa pou modèl biznis la deja konplè. Sa ki enpòtan se elaji referans, konnen nouvo teknoloji, tandans ak metodoloji, epi devlope yon mantalite antreprenarya ak inovasyon.

Nan ekosistèm Curitiba a, etap sa a jwenn sipò nan aksyon Sebrae ak enstitisyon edikasyon siperyè tankou UTFPR, UFPR, PUCPR ak Universidade Positivo. Startup Garage se youn nan inisyativ ki ankouraje etidyan, chèchè ak jèn



pwofesyonèl transfòme lide yo an pwojè biznis inovatè atravè metodoloji pratik, mentorat ak koneksyon ak mache a.

Genyen tou hackathon, Startup Weekend ak lòt aktivite kominotè ki pèmèt patisipan yo viv eksperyans rapid nan ideyasyon, validasyon ak pwototip.

4. Validasyon pwoblèm nan ak solisyon an

Validasyon an esansyèl pou transfòme yon bon lide an yon biznis ki gen chans reyèl pou reyisi. Antreprenè a bezwen verifye si pwoblèm nan enpòtan pou yon gwoup kliyan epi si solisyon li pwopoze a kreye valè. Sa fèt atravè entèvyou, eksperyans, pwototip ak pwodwi minimòm vyab (MVP), yon fason rapid epi repete.

Nan etap sa a, inovasyon ouvè ede konekte antreprenè a ak bezwen reyèl mache a. Programa de Inovação Aberta do Sebrae ak inisyativ Agência Curitiba de Desenvolvimento e Inovação pèmèt startup ak antrepriz inovatè teste solisyon yo ak antrepriz, òganizasyon piblik ak patnè. Business Round ak Conecta PR kapab ede kreye kontak ak kliyan, patnè ak premye opòtinite komèsyal.

5. Estriktirasyon biznis la

Aprè antreprenè a valide pwoblèm nan ak solisyon an, li bezwen estriktire biznis la. Sa gen ladan pwopozisyon valè, modèl biznis, segman kliyan, estrateji mache, operasyon, aspè legal ak finansye, ekip, gouvènans ak endikatè pèfòmans.

Sebrae ofri zouti ak pwogram pou ede nan etap sa a. Canvas Apps ede òganize modèl biznis la. Agentes Locais de Inovação (ALI) sipòte antrepriz nan jesyon inovasyon ak amelyorasyon pwosesis. Sebraetec bay aksè a sèvis teknolojik



espesyalize ak sibvansyone pou pwodwi, pwosesis, design, pwopriyete entelektyèl ak lòt bezwen teknik.

6. Traksyon ak kwasans

Nan etap traksyon ak ekspansyon an, antrepriz la ap chèche ranfòse prezans li sou mache a, ogmante kantite kliyan, amelyore pwodwi oswa sèvis li epi estriktire pwosesis pou grandi yon fason dirab. Patenarya komèsyal, nouvo kanal distribisyon ak aksè a resous finansye vin pi enpòtan.

Sebrae gen pwogram pou startup ki gen ladan fòmasyon, networking, koneksyon ak investisè ak opòtinite entènasyonalizasyon. Top 10 Paraná ofri mentorat ak koneksyon estratejik. Curitiba Tecnoparque ofri ankourajman pou antrepriz teknolojik ki devlope pwojè inovasyon nan vil la, epi Invest Curitiba ede konekte antrepriz ak opòtinite investisman ak ekspansyon.

- **Ki moun ki ka sipòte antreprenè a?**

Pandan tout chemen an, yon antrepriz inovatè bezwen aksè a konesans, enfrastrikti, koneksyon estratejik ak resous finansye. Inivèsite ak ICT yo pwodwi konesans, fòmè talan epi sipòte rechèch ak devlopman. Enkibatè, akseleratè, hub, pak teknolojik, coworking ak espas maker ofri enfrastrikti, mentorat ak koneksyon. Investisè, fon, pwogram piblik ak liy finansman kapab bay kapital pou devlopman ak ekspansyon.



- **Wòl inivèsite ak ICT yo**

Enstitisyon edikasyon siperyè ak ICT yo kontribye atravè rechèch, laboratwa, talan kalifye, tèst, pwototip ak validasyon teknolojik. Núcleos de Inovação Tecnológica (NIT) fasilite patenarya ak antrepriz, lisans teknoloji, spin-off akademik ak pwojè inovasyon an koperasyon.

- **Sous kapital selon etap biznis la**

Sous kapital yo ka gen ladan investisè angel, venture capital, corporate venture capital, pwogram piblik, apèl pwojè, liy finansman ak crowdfunding. Enstriman piblik yo souvan enpòtan nan rechèch, devlopman ak validasyon, tandiske kapital prive ka vin pi enpòtan nan kwasans ak ekspansyon. FINEP, EMBRAPPII, BNDES ak lòt enstitisyon se egzanp sous sipò ki ka disponib selon pwojè a.

- **Anviwònman inovasyon**

Anviwònman inovasyon yo gen ladan enkibatè, akseleratè, pak teknolojik, hub, sant inovasyon, coworking ak espas maker. Yo kapab ofri enfrastrikti, mentorat, fòmasyon, akselerasyon, koneksyon ak investisè ak relasyon ak antrepriz ak òganizasyon rechèch.



- **Kat aktè inovasyon Curitiba yo**

Kat ekosistèm Vale do Pinhão a montre rezo òganizasyon ak enstitisyon ki sipòte inovasyon nan Curitiba. Li mete ansanm pouvwa piblik, inivèsite, ICT, sant rechèch, antrepriz, startup, anviwònman inovasyon, envestisè ak òganizasyon sipò.

- **Konsèy pratik pou antreprenè a**

- 1. Kòmanse ak pwoblèm nan, pa ak solisyon an**

Pale ak itilizatè ak kliyan potansyèl yo. Konprann bezwen yo epi verifye si pwoblèm nan reyèl anvan ou envesti anpil tan ak lajan.

- 2. Teste vit epi aprann vit**

Kreye vèsyon senp tankou pwototip oswa MVP epi teste yo ak itilizatè reyèl.

- 3. Konekte ak ekosistèm inovasyon an**

Patisipe nan evènman, pwogram, hackathon, enkibatè ak kominote antreprenarya.

- 4. Itilize resous ki disponib nan vil la**



Chèche sipò nan inivèsite, anviwònman inovasyon, pwogram piblik ak enstitisyon sipò.

5. Kreye yon rezo mentor ak patnè

Mentor, patnè estratejik ak yon bon rezo kapab akselere desizyon epi ouvri pòt pou kliyan ak envestisè.

6. Devlope yon kilti eksperimentasyon

Se pa tout ipotèz ki pral konfime. Sèvi ak erè kòm aprantisaj epi adapte solisyon an lè sa nesesè.

7. Estriktire modèl biznis la byen

Konprann kijan biznis la kreye valè ak Chif dafè / Fakti (Faturamento). Defini kliyan an, pwoblèm nan, valè ou bay la ak dirabilite finansye a.

8. Panse a ekspansyon depi bonè

Menm si ou kòmanse piti, reflechi sou kijan solisyon an kapab grandi san depans yo ogmante nan menm pwopòsyon an.

9. Kontinye aprann



Patisipe nan kou, evènmman, kominote ak fòmasyon pou rete ajou sou teknoloji, modèl biznis ak opòtinite mache.

10. Fè pèseverans epi panse alontèm

Chemen antreprenarya a gen defi ak ensètitud. Pèseverans, adaptasyon ak yon objektif klè enpòtan pou bati yon biznis dirab.

Konklizyon

Antreprann ak inovasyon se yon chemen ki mande efò, men li kapab transfòme konesans, kreyativite ak eksperyans an solisyon ki kreye enpak ekonomik ak sosyal. Chak gwo biznis inovatè te kòmanse ak yon lide, yon kesyon oswa yon pwoblèm pou rezoud.

Curitiba ofri yon anviwònman favorab atravè Vale do Pinhão, kote inivèsite, sant rechèch, anviwònman inovasyon, envestisè, antrepriz ak enstitisyon sipò kolabore. Sebrae Paraná ofri tou pwogram, fòmasyon, konsiltasyon, koneksyon ak mache ak lòt zouti.

Kòmanse, teste, aprann epi konekte. Inovasyon fèt ak aksyon, kolaborasyon ak kouraj pou transfòme lide an reyaliye.



Meri Curitiba

Meri Curitiba ofri sèvis pou moun ki vle ouvri, fòmalize oswa devlope yon biznis. Antreprenè a kapab jwenn oryantasyon, fòmasyon, aksè a kredi, espas travay, sipò pou inovasyon, koneksyon ak opòtinite komèsyal. Kèk sèvis mande randevou, enskripsyon, seleksyon oswa yon apèl piblik.

POU OUVRI OSWA FORMALIZE BIZNIS MWEN

- **Salas do Empreendedor**

Kisa li ye: Inite sèvis Meri Curitiba ki bay oryantasyon pou moun ki vle ouvri, fòmalize oswa jere yon ti biznis. Gen inite fiks nan tout Administrasyon Rejyonal yo ak Espaço Empreendedor Móvel.

Pou kiyès li ye: Moun ki vle kòmanse yon aktivite, travayè endepandan, antreprenè enfòmèl, MEI (Mikwoantreprenè Endividyèl) ak responsab Mikwoantrepriz (ME).

Sa li ofri: Oryantasyon sou fòmalizasyon, chanjman ak regularizasyon MEI, aktivite ekonomik ki otorize, CNAE, dokiman ak obligasyon, ansanm ak enfòmasyon sou fòmasyon, Mikwokredi ak lòt sèvis.

Kijan pou jwenn sèvis la: Pran randevou nan Agenda Online Meri a oswa nan aplikasyon Curitiba App. Kalandriye Espaço Empreendedor Móvel pibliye nan kanal ofisyèl yo.



- **Facilita Mais Curitiba**

Kisa li ye: Yon inisyativ minisipal pou senplifye ouvèti ak fonksyònman antrepriz. Li klase aktivite ekonomik yo selon nivo risk epi diminye egzijans anvan ouvèti pou aktivite ki gen risk ba. An 2026, kantite aktivite risk ba yo te pase soti 606 rive 1.200 CNAE.

Pou kiyès li ye: Moun ki vle ouvri yon antrepriz nan Curitiba ak antrepriz ki vle ajoute oswa chanje aktivite ekonomik yo.

Sa li ofri: Aktivite ki klase kòm risk ba kapab kòmanse apre verifikasyon fezabilite ak deklarasyon responsab la, san Lisans Sanitè, Lisans Anviwònman oswa otorizasyon davans nan men ponpye yo. Egzijans yo depann de CNAE, kote ak nivo risk.

Kijan pou jwenn sèvis la: Verifye fezabilite adrès la ak klasifikasyon risk chak aktivite. Konsilte anèks Decreto Municipal nº 2.350.

Pou konnen plis: Konsilte Facilita Mais Curitiba ak klasifikasyon aktivite ekonomik yo.

- **Ouvèti antrepriz nan Curitiba**

Curitiba ap travay pou diminye tan ak biwokrasi pou ouvri antrepriz. Dapre enfòmasyon Meri a ki baze sou Mapa de Empresas Gouvènman Federal la, Curitiba te rive nan pozisyon kapital brezilyen ki pi rapid pou ouvèti antrepriz.

Vitès pwosesis la depann de aktivite ekonomik la, adrès la, presizyon enfòmasyon yo ak lisans espesifik ki ka nesesè. Aktivite risk mwayen oswa wo ka bezwen analiz ak otorizasyon anvan yo kòmanse.



Antreprenè a dwe verifye CNAE ki koresponn ak aktivite li yo. Yon chwa ki pa kòrèk kapab kreye pwoblèm taks, difikilte pou emèt Bilan / Fakti Ofisyèl (Nota Fiscal), oswa bezwen pou chanje Enskripsyon Minisipal la.

Pou konnen plis: Konsilte Espaço Empreendedor ak Portal de Serviços Meri Curitiba.

- **Mikwokredi**

Kisa li ye: Sèvis oryantasyon ak referans pou liy Mikwokredi Fomento Paraná opere an patenarya ak Meri Curitiba.

Pou kiyès li ye: Antreprenè enfòmèl, MEI (Mikwoantreprenè Endividyèl) ak Mikwoantrepriz (ME) ki gen Chif dafè / Fakti (Faturamento) anyèl jiska R\$ 360.000,00, selon kondisyon analiz enstitisyon finansye a.

Sa li ofri: Kredi jiska R\$ 20.000,00, selon pwofil antreprenè a ak etap biznis la. Lajan an kapab sèvi kòm Fon de Woulman (Capital de Giro), pou achte ekipman, fè renovasyon ak lòt Envestisman. Pousantaj Enterè (Taxa de Juros) ka rive jiska 0,82%, ak yon delè maksimòm 36 mwa ak posiblite yon peryòd gras 90 jou, ki antre nan delè maksimòm lan.

Kijan pou jwenn sèvis la: Pran randevou nan Espaço Empreendedor atravè Agenda Online oswa Curitiba App. Referans lan pa garanti apwobasyon Prè / Anprente (Empréstimo), paske Fomento Paraná ap fè analiz kredi a.

POU APRANN AK DEVLOPE BIZNIS MWEN



- **Fòmasyon pou antreprenè**

Meri Curitiba ofri kou, atelye, konferans ak oryantasyon sou planifikasyon, jesyon finansye, pri, sèvis kliyan, lavant, maketing dijital, aksè a kredi, inovasyon ak prezantasyon pwojè. Opòtinite yo pibliye nan Guia Curitiba ak kanal ofisyèl yo.

Pou kiyès li ye: Moun ki vle antreprann, travayè endepandan, MEI, pwopriyetè ti biznis, manm startup ak patisipan nan inisyativ ekonomi solidè.

Kijan pou jwenn sèvis la: Opòtinite yo pibliye nan Guia Curitiba ak nan kanal ofisyèl Meri Curitiba ak Agência Curitiba. Chak aktivite ka gen pwòp piblik, kantite plas, peryòd enskripsyon ak kondisyon patisipasyon.

- **Worktiba**

Worktiba se yon rezo espas piblik coworking ak sipò pou antreprenarya ak inovasyon, Agência Curitiba jere. Selon inite a ak disponiblite, antreprenè, pwofesyonèl endepandan ak startup kapab itilize espas travay, entènèt, sal reyinyon, fòmasyon ak koneksyon ak ekosistèm inovasyon an.

Kijan pou jwenn sèvis la: Itilizasyon espas yo depann de règ chak inite, disponiblite epi, lè sa nesesè, enskripsyon oswa rezèvasyon davans.

- **Fab Lab Cajuru**



Fab Lab Cajuru se yon laboratwa piblik fabrikasyon dijital ak pwototip. Li sèvi etidyan, antreprenè, antrepriz, chèchè ak kominote a. Li ofri ekipman ak teknik fabrikasyon dijital, atelye ak fòmasyon selon pwogram ak disponiblite.

Kijan pou jwenn sèvis la: Anvan ou ale, verifye règ itilizasyon yo, pwogramasyon an ak si li nesèsè pran randevou. Kèk ekipman ka mande oryantasyon teknik oswa fòmasyon davans.

Adrès: Avenida Prefeito Maurício Fruet, 2.150, Rua da Cidadania do Cajuru.
Telefòn: (41) 3221-2421.

POU INOVE

- **Curitiba Tecnoparque**

Curitiba Tecnoparque se yon pwogram minisipal ankourajman syantifik, teknolojik ak inovasyon. Li kapab diminye pousantaj ISS soti 5% pou rive 2% pandan egzekisyon pwojè a, selon kondisyon legal yo. Avantaj la pa otomatik: antrepriz la dwe ranpli kondisyon yo, soumèt pwojè ak dokiman epi jwenn apwobasyon.

Pou kiyès li ye: Antrepriz ki etabli nan Curitiba, ki fè rechèch, devlopman teknolojik oswa inovasyon epi ki satisfè kondisyon lalwa pwogram nan.

Kijan pou jwenn sèvis la: Antrepriz la dwe verifye kondisyon yo ak kalifikasyon aktivite li, epi soumèt pwojè ak dokiman pou analiz. Ankourajman an pa otomatik.



- **Sandbox Regulatório de Curitiba**

Sandbox Regulatório se yon anviwònman eksperimantal kote pwodwi, sèvis oswa solisyon inovatè kapab teste nan kondisyon kontwole epi anba siveyans pouvwa piblik. Pwojè ki chwazi yo teste pandan yon peryòd ak kondisyon ki defini. Otorizasyon eksperimantal la pa pèmanan epi li pa elimine kondisyon pwoteksyon itilizatè ak vil la.

Pou kiyès li ye: Antrepriz, startup ak lòt òganizasyon ki devlope solisyon inovatè ki bezwen otorizasyon minisipal, adaptasyon tanporè règ oswa sipèvizyon òganis piblik.

Kijan pou jwenn sèvis la: Patisipasyon depann de prezantasyon ak apwobasyon yon pwopozisyon dapre pwosedi minisipal yo.

- **Fundo de Inovação**

Fundo de Inovação se yon enstriman minisipal pou sipòte inisyativ syans, teknoloji ak inovasyon ki enpòtan pou Curitiba. Antrepriz, startup, ICT, inivèsite, chèchè ak lòt òganizasyon kapab patisipe selon règ chak apèl. Tèm, montan, depans ki elijib ak obligasyon yo defini nan chak pwosesis seleksyon.

Kijan pou jwenn sèvis la: Moun oswa òganizasyon ki enterese yo dwe swiv piblikasyon edital, apèl piblik ak règleman yo epi prezante pwojè ak dokiman ki mande yo.

POU JWENN MACHE, KONEKSYON AK OPÒTINITE



- **Business Round**

Business Round se yon inisyativ koneksyon Agência Curitiba ak Vale do Pinhão. Li pèmèt antreprenè, startup, investisè, antrepriz, pwofesyonèl ak enstitisyon prezante biznis yo, devlope networking epi idantifye opòtinite komèsyal, teknolojik ak enstitisyonèl.

Kijan pou jwenn sèvis la: Edisyon yo anonse davans epi yo ka mande enskripsyon selon kapasite espas la.

- **Curitiba de Volta ao Centro**

Curitiba de Volta ao Centro se yon pwogram pou revitalizasyon zòn santral vil la, ak aksyon iben ak ankourajman pou rekipirasyon imobilye, nouvo rezidan ak aktivite ekonomik. Pwopriyetè, investisè, antrepriz ak antreprenè dwe verifye si byen an nan zòn pwogram nan epi mande analiz anvan investisman oswa travay. Avantaj yo depann de kondisyon legal ak apwobasyon.

POU DEVLOPE YON BIZNIS KI GEN ENPAK SOSYAL

- **Ekonomi Enpak**

Ekonomi Enpak la rasanble biznis ak òganizasyon ki chèche jwenn rezilta ekonomik pandan y ap rezoud pwoblèm sosyal oswa anviwònman. Estrateji minisipal la kapab òganize aksyon koneksyon, fòmasyon ak sipò, selon pwogram, patenarya, evènman ak apèl ki disponib.



Pou kiyès li ye: Antreprenè, antrepriz, koperativ, òganizasyon sosyete sivil, envestisè, inivèsite ak lòt enstitisyon ki devlope oswa sipòte inisyativ ki gen enpak sosyal oswa anviwònmantal pozitif.

- **Ekonomi Popilè ak Solidè**

Ekonomi Popilè ak Solidè se yon fason kolektif pou pwodwi, bay sèvis, vann epi kreye revni, ki baze sou koperasyon, otojesyon ak pataj ekitab rezilta yo. Atizan, pwodiktè, travayè endepandan, gwoup pwodiktif, asosyasyon, koperativ ak antrepriz solidè kapab jwenn oryantasyon, fòmasyon ak opòtinite pou ekspoze ak vann pwodwi yo. Patisipasyon ka depann de enskripsyon, evalyasyon pwodwi, plas disponib ak règ chak espas oswa evènman.

Kijan pou jwenn sèvis la: Moun ki enterese yo dwe kontakte Departamento de Economia Popular e Solidária pou konnen kritè enskripsyon, fòmasyon ak opòtinite komèsyalizasyon yo.

SEBRAE/PR

Curitiba gen 1.830.795 moun, dapre IBGE 2025.

Dapre done Sebrae, Curitiba gen 423.849 mikwo ak ti antrepriz aktif, ladan yo MEI ak pwopriyetè mikwo ak ti antrepriz, epi dire lavi mwayèn antrepriz yo se 6,6 ane. Kantite aktyèl la se pi wo nivo nan sèt dènye ane yo, dapre Receita Federal an 2026.

Sektè sèvis ak komès ansanm reprezante plis pase 85% antrepriz aktif nan minisipalite a.

Kategori	Sig	Chif dafè / Fakti (Faturamento)
MEI (Mikwoantreprenè Endividyèl)	MEI	R\$ 81.000,00
Mikwoantrepriz (ME)	ME	R\$ 360.000,00
Antrepriz (EPP)	EPP	R\$ 4.800.000,00

Prezans Sebrae Paraná ak kanal sèvis yo

Sebrae Paraná prezan nan 399 minisipalite eta a. Estrikti a gen 34 biwo, 86 Pwen Sèvis, 366 Salas do Empreendedor ak konsiltan Porta a Porta. Nan Curitiba, gen 4 biwo, 1 Pwen Sèvis, 10 Salas do Empreendedor ak sèvis Porta a Porta.

Kanal Biwo

Estrikti Sebrae pou relasyon ak kliyan, avèk solisyon gratis ak peye ki gen diferan nivo konpleksite. Li sèvi sitou pwopriyetè mikwo ak ti antrepriz ak moun k ap estriktire yon nouvo biznis.

Pwen Sèvis

Patenarya Sebrae ak òganizasyon biznis, tankou asosyasyon komèsyal, ki bay solisyon gratis ak sèvis pou antreprenè.



Salas do Empreendedor

Patenarya Sebrae ak minisipalite yo pou sèvis an kantite ak sèvis espesyalize pou MEI (Mikwoantreprenè Endividyèl), ak solisyon gratis ki gen kompleksite ba.

Porta a Porta

Sèvis gratis ak pèsonalize kote konsiltan Sebrae ede pwopriyetè mikwo ak ti antrepriz idantifye difikilte yo. Dyagnostik jesyon an analize senk domèn: estrateji ak pwosesis, maketing, finans, jesyon moun ak inovasyon. Apre sa, kliyan an oryante sou solisyon Sebrae ki pi adapte.

1ª Edição
Curitiba
2026

MANUAL DO EMPREENDEDOR

EMPREENDEDORISMO QUE MOVE **CURITIBA**



DISPONÍVEL EM:



لطالما كانت كوريتيبا مدينةً لأناس يعملون ويبدعون ويخوضون التحديات ويحوّلون الأفكار الجيدة إلى فرص. ويتمثل دور بلدية كوريتيبا في الوقوف إلى جانب كل من يرغب في ممارسة ريادة الأعمال، وجعل هذا الطريق أكثر سهولة وأقل تعقيدًا من الناحية البيروقراطية.

وانطلاقًا من هذه الروح، نقدم دليل رواد الأعمال في كوريتيبا، وهو أول دليل من نوعه في البرازيل. وقد أعد هذا الدليل لكل من لديه فكرة ولا يعرف من أين يبدأ، ولكل من لديه مشروع قائم ويرغب في تطويره، وكذلك لكل من يسعى إلى الابتكار واكتشاف فرص جديدة.

يجد رائد الأعمال هنا، وفي مكان واحد، معلومات حول كيفية تأسيس الشركة وإضفاء الطابع الرسمي عليها، بالإضافة إلى 'Sebrae' وبرامج التدريب والتأهيل، وسبل الحصول على التمويل، والخدمات التي تقدمها بلدية كوريتيبا و المسارات التي تتيح له التواصل مع منظومة الابتكار في مدينتنا. ويوضح الدليل نفسه أن كوريتيبا رفعت عدد الأنشطة نشاط، وأصبحت العاصمة الأكثر حرية في البرازيل لممارسة 1,200 إلى 606 الاقتصادية المصنفة منخفضة المخاطر من الأنشطة الريادية.

وهناك أيضًا اهتمام خاص يعكس بوضوح نوع كوريتيبا التي نريد بناءها. فإلى جانب اللغة البرتغالية، يتوفر هذا الدليل باللغات الإنجليزية والإسبانية والفرنسية والكريولية الهايتية والعربية. فكل من اختار كوريتيبا لبدء حياة جديدة يحتاج أيضًا إلى أن يجد أبوابًا مفتوحة للعمل وريادة الأعمال والازدهار.

لقد أصبحت مدينتنا بالفعل مرجعًا في مجال الابتكار، وهي تعمل باستمرار على تسهيل حياة من ينتجون ويوفرون فرص العمل. ويُعد دليل رواد الأعمال خطوة أخرى في هذا الاتجاه: معلومات واضحة، وفرص متاحة، وبلدية تساعد وتسهّل الطريق بدلًا من أن تضع العراقيل.

لأن المدينة التي تؤمن برواد الأعمال تؤمن بمستقبلها.

نعمل معًا.

بيمينتيل

إدواردو

عمدة كوريتيبا



لماذا الابتكار؟

لا تعني ريادة الأعمال القائمة على الابتكار مجرد طرح شيء جديد في السوق، بل تعني حل مشكلات حقيقية بطرق أكثر كفاءة واستدامة وقابلية للتوسع، مع توليد قيمة اقتصادية واجتماعية. وبالنسبة إلى الشركات الناشئة والباحثين والمهنيين الذين يكتشفون فرصاً من خلال خبراتهم، يتيح الابتكار تحويل المعرفة والبحث والخبرة إلى حلول قابلة للتطبيق.

نعيش في بيئة تتغير فيها التكنولوجيا بسرعة، وتتطور نماذج الأعمال، وتتبدل سلوكيات المستهلكين، وتتزايد التحديات الاجتماعية والبيئية. وفي هذا السياق تستطيع الأعمال المبتكرة اختبار الفرضيات بسرعة أكبر، والتكيف مع السوق، وتطوير حلول ذات قدرة أكبر على إحداث أثر.

ولا يتطلب الابتكار بالضرورة ثورة تكنولوجية كبيرة منذ البداية. الأهم هو ربط مشكلة ذات صلة بحل قابل للتنفيذ، والاستفادة من الأساليب والتكنولوجيا والشراكات والبيئات التي تقلل المخاطر وتسرع التعلم طوال المسار الريادي.

الابتكار يحدث داخل منظومات، لا بصورة منعزلة

من أهم مزايا رائد الأعمال المبتكر قدرته على العمل ضمن منظومة ابتكار مترابطة. ويصبح الابتكار أكثر قوة عندما تتعاون الشركات والجامعات ومراكز البحث وبيئات الابتكار والمستثمرون والقطاع العام.

تعمل منظومات الابتكار كشبكات حية يؤدي فيها كل طرف دوراً: إنتاج المعرفة، إعداد المواهب، تطوير التكنولوجيا، تسهيل الوصول إلى رأس المال، أو إنشاء سياسات عامة داعمة. وتساعد هذه الروابط على تسريع إنشاء الأعمال المبتكرة وترسيخها وتقليل الوقت بين الفكرة وتوليد القيمة في السوق.

يُعد Vale do Pinhão بيئة مواتية للابتكار. وتُعرف كوريتيبا في البرازيل وخارجها بمنظومة الابتكار Pinhão، وهي أكثر من مجرد برنامج؛ إنها استراتيجية متكاملة للتنمية الاقتصادية والابتكار والمدن الذكية، تضع الإنسان وجودة الحياة في المركز.

وتجمع المنظومة الجامعات ومؤسسات العلوم والتكنولوجيا والابتكار (ICT)، والمتنزهات التكنولوجية، والحاضنات، والمسَرَّعات، ومساحات التصنيع، ومساحات العمل المشترك، ومراكز الابتكار، وشبكات المستثمرين، والسياسات العامة الداعمة للابتكار.

ويتمتع Vale do Pinhão بحكومة تعاونية وشبكة من بيئات الابتكار والمواهب ورأس المال، قادرة على دعم رائد الأعمال منذ مرحلة الفكرة وحتى النمو والتوسع.

لمن أعد هذا الدليل؟

أعد هذا الدليل لرواد الأعمال ولمن يرغبون في إنشاء أو تطوير أعمال مبتكرة. وهو مفيد بصورة خاصة للشركات الناشئة والباحثين والطلاب والمهنيين التقنيين والمتخصصين الذين يحددون فرصاً تجارية من خلال العمل أو البحث أو الخبرة. كما يفيد من لديه فكرة أو مشروع أو حل ويرغب في فهم كيفية تنظيم مساره الريادي، وتقليل المخاطر، والوصول إلى المعرفة والشركاء الاستراتيجيين وموارد منظومة الابتكار في كوريتيبا.

2. مسار رائد الأعمال المبتكر

ريادة الأعمال القائمة على الابتكار عملية مستمرة من التعلم والتجريب واتخاذ القرار في بيئة تتسم بعدم اليقين. ولا يكون المسار دائماً خطياً؛ فقد يتضمن تقدماً وتعديلات وعمليات تحقق، وأحياناً العودة إلى مراحل سابقة عند ظهور معلومات جديدة.

ينظم مسار رائد الأعمال المبتكر هذه الرحلة في مراحل تمثل التحديات الرئيسية، من الرغبة في بدء مشروع إلى ترسيخ العمل ونموه المستدام. وتتطلب كل مرحلة مهارات وقرارات وأنواع دعم مختلفة.

جسر الابتكار: أريد أن أبدأ مشروعاً ← لدي فكرة عمل ← أريد الحصول على أول عملائي ← أريد زيادة حصتي في السوق ← أريد أن أنمو.

يساعد هذا النهج، المستوحى من مسار الابتكار لدى Sebrae، رائد الأعمال على تحديد المرحلة التي يوجد فيها مشروعه والبحث عن الدعم الأنسب: توليد الأفكار، والتحقق من الحل، والحصول على العملاء الأوائل، وزيادة الحصة السوقية، ثم النمو والتوسع.

3. توليد الأفكار والتوعية

مرحلة توليد الأفكار هي بداية مسار رائد الأعمال المبتكر. وهدفها تطوير القدرة على ملاحظة الفرص والمشكلات والتحديات الحقيقية في السوق والمجتمع. وفي هذه المرحلة لا يلزم أن يكون الحل نهائياً أو أن يكون نموذج العمل مكتملاً. الأهم هو توسيع المعرفة المرجعية، والتعرف إلى تقنيات واتجاهات ومنهجيات جديدة، وتنمية عقلية ريادة الأعمال والابتكار.

في منظومة كوريتيبا، تحظى هذه المرحلة بدعم مبادرات Sebrae ومؤسسات التعليم العالي مثل UTFPR و UFPR و PUCPR و Universidade Positivo. ويُعد Startup Garage من المبادرات التي تشجع الطلاب والباحثين والمهنيين الشباب على تحويل أفكارهم إلى مشاريع أعمال مبتكرة من خلال منهجيات عملية وإرشاد وربط بالسوق.

كما توجد فعاليات الهاكاثون و Startup Weekend وغيرها من الأنشطة المجتمعية التي تتيح للمشاركين خوض تجارب سريعة في توليد الأفكار والتحقق والنمذجة الأولية.

4. التحقق من المشكلة والحل

التحقق خطوة أساسية لتحويل الفكرة الجيدة إلى عمل لديه فرص حقيقية للنجاح. ويحتاج رائد الأعمال إلى التأكد من أن المشكلة مهمة لفئة من العملاء وأن الحل المقترح يولد قيمة. ويتم ذلك من خلال المقابلات والتجارب والنماذج الأولية والمنتج الأولي القابل للاختبار (MVP)، بطريقة سريعة ومتكررة.

في هذه المرحلة يساعد الابتكار المفتوح على ربط رائد الأعمال بالاحتياجات الحقيقية للسوق. ويتيح Agência Curitiba de Desenvolvimento ومبادرات Programade Inovação Aberta do Sebrae للشركات الناشئة والأعمال المبتكرة اختبار حلولها مع الشركات والمؤسسات العامة والشركاء. كما يمكن لـ Business Round و Conecta PR المساعدة في إنشاء علاقات مع العملاء والشركاء والفرص التجارية الأولى.

5. هيكل العمل

بعد التحقق من المشكلة والحل، يحتاج رائد الأعمال إلى هيكل العمل. ويشمل ذلك عرض القيمة، ونموذج العمل، وشرائح العملاء، واستراتيجية السوق، والعمليات، والجوانب القانونية والمالية، والفريق، والحوكمة، ومؤشرات الأداء.

يقدم Sebrae أدوات وبرامج للمساعدة في هذه المرحلة. وتساعد Canvas Apps في تنظيم نموذج العمل. ويدعم Agentes Locais de Inovação (ALI) الشركات في إدارة الابتكار وتحسين العمليات. كما يتيح Sebraetec الوصول إلى خدمات تكنولوجية متخصصة ومدعومة للمنتجات والعمليات والتصميم والملكية الفكرية وغيرها من الاحتياجات التقنية.

6. الجذب والنمو

في مرحلة الجذب والتوسع، تسعى الشركة إلى تعزيز حضورها في السوق، وزيادة عدد العملاء، وتحسين المنتج أو الخدمة، وتنظيم العمليات للنمو بصورة مستدامة. وتصبح الشراكات التجارية وقنوات التوزيع الجديدة والوصول إلى الموارد المالية أكثر أهمية.

لدى Sebrae برامج للشركات الناشئة تشمل التدريب وبناء العلاقات والربط بالمستثمرين وفرص التدويل. ويوفر Top 10 Paraná الإرشاد والروابط الاستراتيجية. ويقدم Curitiba Tecnoparque حوافز للشركات التكنولوجية التي تطور مشاريع ابتكار في المدينة، بينما يساعد Invest Curitiba في ربط الشركات بفرص الاستثمار والتوسع.

من يمكنه دعم رائد الأعمال؟

يحتاج العمل المبتكر طوال مساره إلى المعرفة والبنية التحتية والروابط الاستراتيجية والموارد المالية. وتنتج الجامعات ومؤسسات العلوم والتكنولوجيا والابتكار المعرفة، وتُعد المواهب، وتدعم البحث والتطوير. وتوفر الحاضنات والمسرّعات والمراكز والمنتزهات التكنولوجية ومساحات العمل المشترك ومساحات التصنيع البنية التحتية والإرشاد والاتصالات. كما يمكن للمستثمرين والصناديق والبرامج العامة وخطوط التمويل توفير رأس المال للتطوير والتوسع.

دور الجامعات ومؤسسات العلوم والتكنولوجيا والابتكار

تسهم مؤسسات التعليم العالي و ICT من خلال البحث والمختبرات والمواهب المؤهلة والاختبارات والنمذجة الأولية والتحقق التكنولوجي. وتساعد Núcleos de Inovação Tecnológica (NIT) في إقامة الشراكات مع الشركات، وترخيص التكنولوجيا، وإنشاء الشركات المنبثقة من الجامعات، ومشاريع الابتكار التعاونية.

مصادر رأس المال بحسب مرحلة العمل

قد تشمل مصادر رأس المال المستثمرين الملائكيين، ورأس المال الجريء، ورأس المال الجريء للشركات، والبرامج العامة، والدعوات إلى تقديم المشاريع، وخطوط التمويل، والتمويل الجماعي. وغالباً ما تكون الأدوات العامة مهمة في البحث والتطوير والتحقق، بينما قد يزداد دور رأس المال الخاص في النمو والتوسع. ومن أمثلة مصادر الدعم التي قد تكون متاحة بحسب المشروع: FINEP و EMBRAPA و BNDES.

بيئات الابتكار

تشمل بيئات الابتكار الحاضنات والمسرّعات والمنتزهات التكنولوجية والمراكز ومراكز الابتكار ومساحات العمل المشترك ومساحات التصنيع. ويمكنها تقديم البنية التحتية والإرشاد والتدريب والتسريع والربط بالمستثمرين والعلاقات مع الشركات ومؤسسات البحث.

خريطة جهات الابتكار في كوريتيبا

تعرض خريطة منظومة Vale do Pinhão شبكة المنظمات والمؤسسات التي تدعم الابتكار في كوريتيبا، بما في ذلك القطاع العام والجامعات و ICT ومراكز البحث والشركات والشركات الناشئة وبيئات الابتكار والمستثمرون ومؤسسات الدعم.

نصائح عملية لرائد الأعمال

1. ابدأ بالمشكلة لا بالحل

تحدث مع المستخدمين والعملاء المحتملين. افهم احتياجاتهم وتأكد من أن المشكلة حقيقية قبل استثمار الكثير من الوقت والمال.

2. اختبر بسرعة وتعلم بسرعة

أنشئ نسخاً بسيطة مثل النماذج الأولية أو MVP واختبرها مع مستخدمين حقيقيين.

3. تواصل مع منظومة الابتكار

شارك في الفعاليات والبرامج والهاكاثونات والحاضنات ومجتمعات ريادة الأعمال.

4. استخدم الموارد المتاحة في المدينة

ابحث عن الدعم لدى الجامعات وبيئات الابتكار والبرامج العامة ومؤسسات الدعم.

5. أنشئ شبكة من المرشدين والشركاء

يمكن للمرشدين والشركاء الاستراتيجيين وشبكة العلاقات الجيدة تسريع القرارات وفتح الأبواب أمام العملاء والمستثمرين.

6. طوّر ثقافة التجريب

لن تُثبت جميع الفرضيات صحتها. استخدم الأخطاء للتعلم وعدّل الحل عند الحاجة.

7. هيكل نموذج العمل جيداً

افهم كيف يولد العمل القيمة وحجم المبيعات (الفاتورة). حدد العميل والمشكلة والقيمة المقدمة والاستدامة المالية.

8. فكر في التوسع مبكراً

حتى عند البدء بحجم صغير، فكر في كيفية نمو الحل دون زيادة التكاليف بالنسبة نفسها.

9. واصل التعلم

شارك في الدورات والفعاليات والمجتمعات والتدريب للبقاء على اطلاع بالتكنولوجيا ونماذج الأعمال وفرص السوق.

10. تحلّ بالمشاورة والرؤية طويلة الأجل

يتضمن المسار الريادي تحديات وعدم يقين. والمثابرة والقدرة على التكيف والهدف الواضح عناصر أساسية لبناء عمل مستدام.

خاتمة

ريادة الأعمال القائمة على الابتكار مسار يتطلب جهداً، لكنه قادر على تحويل المعرفة والإبداع والخبرة إلى حلول تولد أثراً اقتصادياً واجتماعياً. وقد بدأ كل عمل مبتكر كبير بفكرة أو سؤال أو مشكلة تحتاج إلى حل.

توفر كوريتيبا بيئة خصبة من خلال Vale do Pinhão، حيث تتعاون الجامعات ومراكز البحث وبيئات الابتكار والمستثمرون والشركات ومؤسسات الدعم. كما يقدم Sebrae Paraná برامج وتدريباً واستشارات وروابط بالسوق وأدوات أخرى.

ابدأ، وجرب، وتعلم، وتواصل. فالابتكار ينتج عن العمل والتعاون والشجاعة لتحويل الأفكار إلى واقع.

خدمات مفيدة

بلدية كوريتيبا

تقدم بلدية كوريتيبا خدمات لمن يرغب في فتح عمل أو إضفاء الطابع الرسمي عليه أو تطويره. ويمكن لرائد الأعمال الحصول على الإرشاد والتدريب والوصول إلى الائتمان ومساحات العمل ودعم الابتكار والروابط والفرص التجارية. وقد تتطلب بعض الخدمات موعداً أو تسجيلاً أو اختياراً أو دعوة عامة.

لفتح عملي أو إضفاء الطابع الرسمي عليه



Salas do Empreendedor

ما هي: وحدات تابعة لبلدية كوريتيبا تقدم الإرشاد لمن يرغب في فتح مشروع صغير أو إضفاء الطابع الرسمي عليه أو إدارته. توجد وحدات ثابتة في جميع الإدارات الإقليمية، إضافة إلى Espaço Empreendedor Móvel.

لمن: لمن يرغب في بدء نشاط، والعاملين لحسابهم الخاص، ورواد الأعمال غير الرسميين، وMEI (رائد الأعمال الفردي الصغير)، ومديري الشركات الصغيرة (ME).

ما الذي تقدمه: إرشادات بشأن تسجيل MEI وتعديله وتسوية وضعه، والأنشطة الاقتصادية المسموح بها، وCNAE، والوثائق والالتزامات، إضافة إلى معلومات عن التدريب والتمويل الصغير وخدمات أخرى.

كيفية الوصول: حجز موعد عبر Agenda Online التابعة للبلدية أو تطبيق Curitiba App. ويُنشر جدول Espaço Empreendedor Móvel عبر القنوات الرسمية.

Facilita Mais Curitiba

ما هو: مبادرة بلدية لتبسيط فتح الشركات وتشغيلها، من خلال تصنيف الأنشطة الاقتصادية حسب مستوى المخاطر وتقليل المتطلبات المسبقة للأنشطة منخفضة المخاطر. وفي عام 2026 ارتفع عدد الأنشطة منخفضة المخاطر من 606 إلى 1,200 رمز CNAE.

ما الذي يقدمه: يمكن للأنشطة المصنفة منخفضة المخاطر أن تبدأ بعد التحقق من ملائمة الموقع وتقديم الإقرار الذاتي، من دون الحصول مسبقاً على الرخصة الصحية أو الرخصة البيئية أو ترخيص إدارة الإطفاء. وتختلف المتطلبات بحسب CNAE والموقع ومستوى المخاطر.

كيفية الوصول: تحقق من ملائمة العنوان وتصنيف مخاطر كل نشاط، وراجع ملاحق Decreto Municipal n° 2.350.

أو اقتصادية أنشطة إضافة في ترغب التي والشركات، كوريتيبا في شركة فتح في الراغبون الأشخاص: لمن تعديلها.

فتح الشركات في كوريتيبا

تعمل كوريتيبا على تقليل الوقت والبيروقراطية اللازمة لفتح الشركات. ووفقاً لمعلومات البلدية المستندة إلى Mapa de Empresas التابع للحكومة الفيدرالية، وصلت كوريتيبا إلى موقع أسرع عاصمة برازيلية في فتح الشركات.

تعتمد سرعة العملية على النشاط الاقتصادي والعنوان وصحة المعلومات والتراخيص الخاصة التي قد تكون مطلوبة. وقد تحتاج الأنشطة متوسطة أو مرتفعة المخاطر إلى تحليل وترخيص قبل بدء التشغيل.

يجب التحقق بعناية من رموز CNAE الملائمة للأنشطة. فالاختيار غير الصحيح قد يسبب مشكلات ضريبية، أو صعوبات في إصدار الفاتورة الضريبية، أو الحاجة إلى تعديل التسجيل البلدي.

التمويل الصغير

ما هو: خدمة إرشاد وإحالة إلى خطوط التمويل الصغير التي تديرها Fomento Paraná بالشراكة مع بلدية كوريتيبا.

لمن: رواد الأعمال غير الرسميين، وMEI (رائد الأعمال الفردي الصغير)، والشركات الصغيرة (ME) التي يصل حجم المبيعات (الفاتورة) السنوي لديها إلى R\$ 360.000,00، وفق شروط تحليل المؤسسة المالية.

ما الذي يقدمه: قرض يصل إلى R\$ 20.000,00 بحسب ملف رائد الأعمال ومرحلة المشروع. ويمكن استخدام الأموال كرأس المال العامل، أو لشراء المعدات، أو أعمال التجديد، أو استثمارات أخرى. ويمكن أن يصل سعر الفائدة إلى 0.82%، بمدة قصوى قدرها 36 شهراً وإمكانية فترة سماح 90 يوماً محسوبة ضمن المدة القصوى.

كيفية الوصول: احجز موعداً في Espaço Empreendedor عبر Agenda Online أو Curitiba App. ولا تضمن الإحالة الموافقة على القرض، لأن Fomento Paraná هي التي تجري تحليل الائتمان.

للتعلم وتطوير عملي

تدريب رواد الأعمال

Agência و كوريتيبا لبلدية الرسمية القنوات وفي Guia Curitiba في الفرص تُنشر: الوصول كيفية مشاركته وشروط تسجيله وفترة أماكنه وعدد جمهوره نشاط لكل يكون وقد Curitiba.

الشركات وأصحاب MEI، وأصحاب، الخاص لحسابهم والعاملون، مشروع بدء في الراغبون الأشخاص: لمن التضامني الاقتصاد مبادرات في والمشاركون، الناشئة الشركات وأعضاء، الصغيرة.



Worktiba

Worktiba شبكة من مساحات العمل المشترك العامة ودعم ريادة الأعمال والابتكار تديرها Agência Curitiba. وبحسب الوحدة والتوافر، يمكن لرواد الأعمال والمهنيين المستقلين والشركات الناشئة استخدام مساحات العمل والإنترنت وقاعات الاجتماعات والتدريب والروابط مع منظومة الابتكار.

المسبق الحجز أو التسجيل يتطلب وقد، التوافر ومدى وحدة كل لقواعد المساحات استخدام يخضع: الوصول كيفية

Fab Lab Cajuru

Fab Lab Cajuru مختبر عام للتصنيع الرقمي والنمذجة الأولية، يخدم الطلاب ورواد الأعمال والشركات والباحثين والمجتمع. ويوفر معدات وتقنيات للتصنيع الرقمي وورشاً وتدريباً وفق البرنامج والتوافر.

المعدات بعض تتطلب وقد. الحجز إلى والحاجة والبرنامج الاستخدام قواعد من مسبقاً التحقق يجب: الوصول كيفية مسبقاً تدريباً أو تقنياً إرشاداً

Avenida Prefeito Maurício Fruet, 2.150, Rua da Cidadania do Cajuru

(41) 3221-2421

Curitiba Tecnoparque

Curitiba Tecnoparque برنامج بلدي للحوافز العلمية والتكنولوجية والابتكارية. وقد يتيح خفض معدل ضريبة ISS من 5% إلى 2% أثناء تنفيذ المشروع، وفقاً للشروط القانونية. ولا تُمنح الميزة تلقائياً؛ إذ يجب على الشركة استيفاء المتطلبات وتقديم المشروع والوثائق والحصول على الموافقة.

لمن: الشركات القائمة في كوريتيبا التي تمارس البحث أو التطوير التكنولوجي أو الابتكار وتستوفي الشروط المنصوص عليها في تشريعات البرنامج.



كيفية الوصول: يجب على الشركة مراجعة الشروط والتحقق من أهلية نشاطها وتقديم المشروع والوثائق للتحليل. ولا تُمنح الحوافز تلقائياً.

Sandbox Regulatório de Curitiba

Sandbox Regulatório بيئة تجريبية يمكن فيها اختبار المنتجات أو الخدمات أو الحلول المبتكرة في ظروف خاضعة للرقابة وإشراف السلطة العامة. وتُختبر المشاريع المختارة خلال فترة وبشروط وقواعد وحدود محددة. ولا يمثل الترخيص التجريبي إعفاءً دائماً، ولا يلغي متطلبات حماية المستخدمين والمدينة.

لمن: الشركات والشركات الناشئة والمنظمات الأخرى التي تطور حلولاً مبتكرة يتطلب تطبيقها ترخيصاً بلدياً أو تكييفاً مؤقتاً للقواعد أو متابعة من الجهات العامة.

كيفية الوصول: تعتمد المشاركة على تقديم مقترح والموافقة عليه وفق الإجراءات التي تحددها البلدية.

Fundo de Inovação

Fundo de Inovação أداة بلدية لدعم المبادرات ذات الصلة بالعلوم والتكنولوجيا والابتكار في كوريتيبا. ويمكن للشركات والشركات الناشئة و ICT والجامعات والباحثين وغيرهم المشاركة وفق قواعد كل دعوة. وتحدد كل عملية اختيار الأولويات والمبالغ والنفقات المؤهلة والالتزامات.

للوصول إلى الأسواق والروابط والفرص

كيفية الوصول: يجب متابعة نشر الدعوات العامة واللوائح وتقديم المشروع والوثائق المطلوبة في كل عملية اختيار.

Business Round

Business Round مبادرة للربط تنظمها Agência Curitiba و Vale do Pinhão. وتتيح لرواد الأعمال والشركات الناشئة والمستثمرين والشركات والمهنيين والمؤسسات عرض أعمالهم، وبناء شبكة علاقات، وتحديد فرص تجارية وتكنولوجية ومؤسسية.

كيفية الوصول: يُعلن عن الفعاليات مسبقاً وقد تتطلب التسجيل بحسب القدرة الاستيعابية للمكان.

Curitiba de Volta ao Centro

Curitiba de Volta ao Centro برنامج لتنشيط المنطقة المركزية في المدينة، يتضمن إجراءات حضرية وحوافز لاستعادة العقارات وجذب السكان والنشاط الاقتصادي. وينبغي للمالكين والمستثمرين والشركات ورواد الأعمال التحقق من وقوع العقار ضمن منطقة البرنامج وطلب التحليل قبل الاستثمار أو تنفيذ الأعمال. وتعتمد المزايا على الشروط القانونية والموافقة.

لتطوير عمل ذي أثر اجتماعي

اقتصاد الأثر

يجمع اقتصاد الأثر الأعمال والمنظمات التي تسعى إلى تحقيق نتائج اقتصادية وفي الوقت نفسه حل مشكلات اجتماعية أو بيئية. ويمكن للاستراتيجية البلدية تنظيم أنشطة للربط والتدريب والدعم وفق البرامج والشراكات والفعاليات والدعوات المتاحة.

لمن: رواد الأعمال والشركات والتعاونيات ومنظمات المجتمع المدني والمستثمرون والجامعات والمؤسسات التي تطور أو تدعم مبادرات ذات أثر اجتماعي أو بيئي إيجابي.

الاقتصاد الشعبي والتضامني

الاقتصاد الشعبي والتضامني طريقة جماعية للإنتاج وتقديم الخدمات والتسويق وتوليد الدخل، تقوم على التعاون والإدارة الذاتية والتوزيع العادل للنتائج. ويمكن للحرفيين والمنتجين والعاملين لحسابهم الخاص والمجموعات الإنتاجية والجمعيات والتعاونيات والمشروعات التضامنية الحصول على الإرشاد والتدريب وفرص عرض المنتجات وبيعها. وقد تتطلب المشاركة التسجيل وتقييم المنتجات وتوافر الأماكن والالتزام بقواعد كل مساحة أو فعالية.

Departamento de Economia Popular e Solidária كيفية الوصول: يجب على المهتمين التواصل مع لمعرفة معايير التسجيل والتدريبات المتاحة وفرص التسويق.

SEBRAE/PR

يبلغ عدد سكان كوريتيبا 1,830,795 نسمة وفق IBGE لعام 2025.

وفق بيانات Sebrae، يوجد في كوريتيبا 423,849 من الشركات الصغيرة والمتناهية الصغر النشطة، بما فيها MEI وأصحاب الشركات الصغيرة، ويبلغ متوسط عمر الشركات 6.6 سنوات. ويمثل العدد الحالي أعلى مستوى خلال السنوات السبع الأخيرة، وفق Receita Federal في عام 2026.

يمثل قطاعا الخدمات والتجارة معاً أكثر من 85% من الشركات النشطة في البلدية.

الفئة	الاختصار	حجم المبيعات (الفاتورة)
رائد الأعمال الفردي الصغير	MEI	R\$ 81.000,00
شركة صغيرة	ME	R\$ 360.000,00
شركة صغيرة ومتوسطة الحجم	EPP	R\$ 4.800.000,00

وجود Sebrae Paraná وقنوات الخدمة

يتواجد Sebrae Paraná في جميع بلديات الولاية البالغ عددها 399. وتشمل بنيته 34 مكتباً و86 نقطة خدمة و366 Sala do Empreendedor ومستشاري Porta a Porta. وفي كوريتيبا توجد 4 مكاتب ونقطة خدمة واحدة و10 Salas do Empreendedor وخدمة Porta a Porta.

قناة المكتب

هيكل تابع لـ Sebrae للعلاقة مع العملاء، يقدم حلولاً مجانية ومدفوعة بمستويات مختلفة من التعقيد، ويخدم أساساً أصحاب الشركات الصغيرة والمتناهية الصغر ومن يعملون على هيكل عمل جديد.

نقطة الخدمة

شراكة بين Sebrae والكيانات التجارية، مثل الجمعيات التجارية، لتقديم حلول وخدمات مجانية لرواد الأعمال.



Salas do Empreendedor

شراكة بين Sebrae والبلديات لتقديم خدمة واسعة ومتخصصة إلى MEI (رائد الأعمال الفردي الصغير)، مع حلول مجانية منخفضة التعقيد.

Porta a Porta

خدمة مجانية وشخصية يساعد فيها مستشارو Sebrae أصحاب الشركات الصغيرة والمتناهية الصغر على تحديد الصعوبات. ويغطي التشخيص الإداري خمسة مجالات: الاستراتيجية والعمليات، والتسويق، والمالية، وإدارة الأفراد، والابتكار. وبعد ذلك يُوجَّه العميل إلى حلول Sebrae الأنسب.