

AMAZON & EMPREENDEDORISMO NACIONAL



**IMPULSIONANDO PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS
QUE TRANSFORMAM A ECONOMIA BRASILEIRA**

amazon



“

O fortalecimento das pequenas e médias empresas é prioridade do Governo Federal, e iniciativas como as da Amazon demonstram que é possível criar um ecossistema onde a tecnologia se torna aliada do empreendedor brasileiro, gerando emprego, renda e desenvolvimento econômico.”

Márcio França, Ministro do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.



O Brasil é um país de empreendedores

Nas próximas páginas, você vai conhecer como a Amazon Brasil atua como uma força transformadora para o desenvolvimento econômico nacional, impactando positivamente milhares de empreendedores e comunidades em todo o país. Este primeiro relatório reflete nosso compromisso contínuo com o desenvolvimento sustentável dos negócios brasileiros e nossa visão de longo prazo para o país. Apresentamos uma

visão abrangente de como diferentes verticais de negócio da Amazon contribuem para o crescimento e sucesso dos pequenos e médios empreendedores brasileiros.

Por meio de dados, depoimentos e análises internas e externas conduzidas pela PwC, demonstramos como nossa tecnologia, ferramentas e serviços têm capacitado empresas locais a expandir seus horizontes e alcançar novos patamares de desenvolvimento.



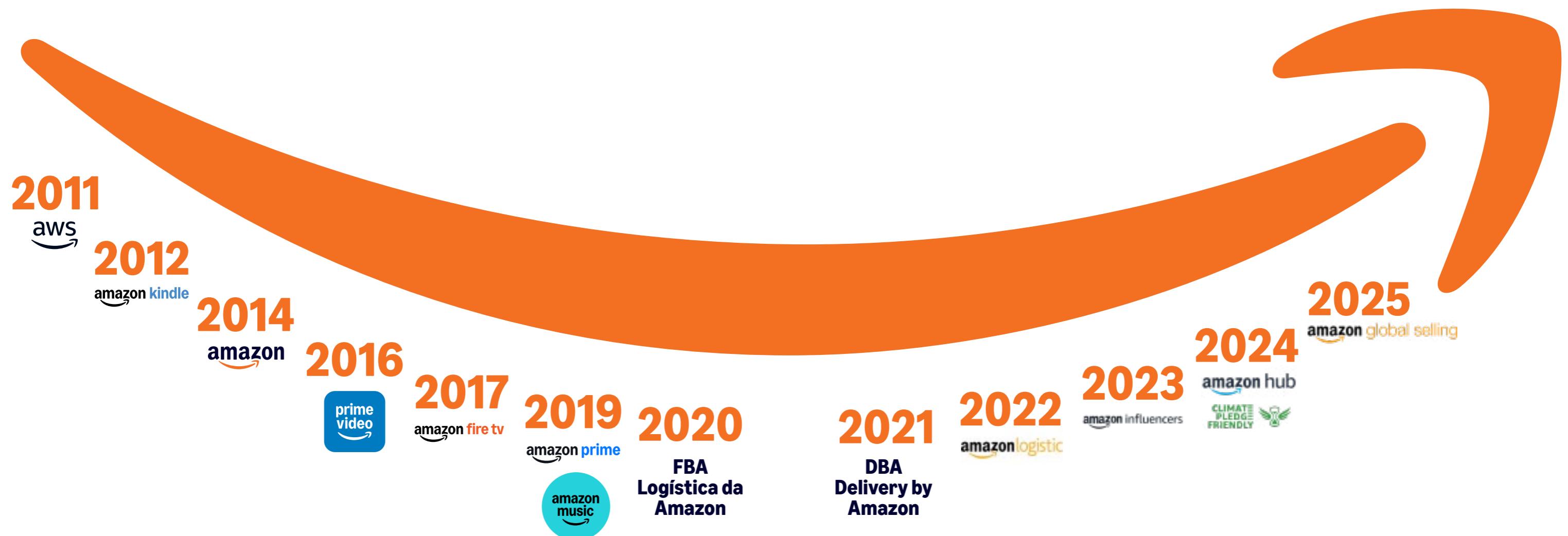
Desde que a Amazon chegou no Brasil em 2011, temos um grande objetivo: crescer enquanto contribuímos para o desenvolvimento do país como um todo. Sabemos que sucesso e crescimento trazem grandes responsabilidades, por isso, estamos sempre atentos aos efeitos de nossas ações no planeta, nas comunidades e nas futuras gerações. No Brasil, nossa visão vai além das conhecidas frentes de tecnologia e e-commerce, somos comprometidos em ser um verdadeiro catalisador para o desenvolvimento econômico nacional.

Utilizamos nossa escala global e nacional para seguir construindo pontes entre pequenos e médios negócios e diversas oportunidades de crescimento dentro e fora do país. Investimos estrategicamente para capacitar milhares de empreendedores brasileiros, desde artesãos, vendedores parceiros, criadores de conteúdo, startups, transportadores e escritórios, conectando-os a milhões de clientes.

Hoje a Amazon Brasil conta com diferentes verticais de negócios, que impulsionam a economia, geram empregos e aceleram a inovação e tecnologia. Quando pequenas e médias empresas prosperam, não apenas seus negócios crescem, mas todo o sistema econômico se fortalece, gerando empregos e impulsionando o PIB do país. Nossa compromisso é construir uma relação de confiança duradoura, em que o sucesso de nossos parceiros brasileiros e das comunidades locais seja também o nosso sucesso.”

Juliana Sztrajtman.
Presidente da Amazon.com.br

A Amazon no Brasil





Atualmente, a Amazon.com.br disponibiliza a seus clientes:



**MAIS DE
150
MILHÕES DE
PRODUTOS**



**EM MAIS DE
50
CATEGORIAS**

Vendedores parceiros independentes Serviço de marketplace

Há 26 anos, expandimos globalmente nossas ofertas e seleção de produtos ao permitir que vendedores parceiros independentes utilizassem nosso serviço de marketplace, proporcionando acesso a uma ampla base de clientes e entregas com velocidade sem precedentes.

Criando soluções para seu negócio

Com o objetivo constante de inovar e trazer soluções para facilitar as vendas de parceiros, a Amazon conta com diferentes serviços, como o **FBA - Logística Amazon**, um programa próprio presente em diversos países e que atende milhares de vendedores parceiros elegíveis. Por meio do FBA, os vendedores enviam seus produtos para a Amazon, que armazena, embala e os envia de forma rápida para 100% dos municípios brasileiros. Criado para otimizar a logística dos vendedores que utilizam o serviço de marketplace, esses produtos ganham o selo

Vendedores que ativaram 3 ou mais programas nos seus primeiros 90 dias reportaram vendas até 7 vezes acima da média.*

Benefícios para PMEs usarem a inteligência logística da Amazon:



Ofertas ganham entrega Prime e chegam mais rápido

Vendas podem aumentar ao oferecer aos clientes uma entrega grátis, rápida e segura.



O pós-venda fica por conta da Amazon

Nos responsabilizamos pelo atendimento ao cliente. Atualizaremos o status do pedido, e quando necessário faremos os devidos reembolsos e devoluções.



Prime, entregas rápidas e gratuitas, além dos serviços de pós-venda da Amazon. Utilizando o programa, vendedores parceiros têm mais tempo para se dedicar ao gerenciamento e estratégias do seu negócio. Além disso, a Amazon oferece outras ferramentas como **Delivery by Amazon**, que oferece entregas rápidas, rastreáveis e com preços competitivos, **Produtos Patrocinados** para mais visibilidade, **Cupons e Ofertas** que destacam promoções especiais, e sistema de **Preços Automatizados** para manter a competitividade nas vendas.



Mais tempo e mais produtividade

A logística de envio de pedidos fica por conta da Amazon e a sua empresa fica livre para se concentrar na expansão do seu negócio.

“Participando do FBA a gente conseguiu suprir a necessidade de atender o Brasil inteiro, com um preço legal”

Vendedora parceira

Letícia Ramos, sócia Administradora da

NILENNAS

*Este cálculo é baseado em uma análise de dados de vendas dos vendedores da Amazon. Serve apenas como um ponto de referência. Não reflete dados atualizados em tempo real e não é específico para qualquer produto ou categoria de produto. Os resultados reais podem variar com base em uma ampla gama de fatores, incluindo, entre outros, sazonalidade e preço de venda. A Amazon não garante nenhum resultado específico para o seu negócio usando o FBA.

PMEs na Amazon.com.br

O serviço de marketplace da Amazon permite que vendedores de todo o Brasil alcancem uma base nacional e internacional de clientes, ampliando áreas de atuação, diversificando o perfil de consumidores e maximizando vendas em um movimento que cresce em ritmo acelerado.

78%
das vendas são realizadas fora do estado de origem do vendedor parceiro.

A Amazon Brasil superou em 2025 a marca de:

100 mil
VENDEDORES PARCEIROS NO PAÍS

99% DELES MICRO,
PEQUENAS E MÉDIAS
EMPRESAS (MPMES).



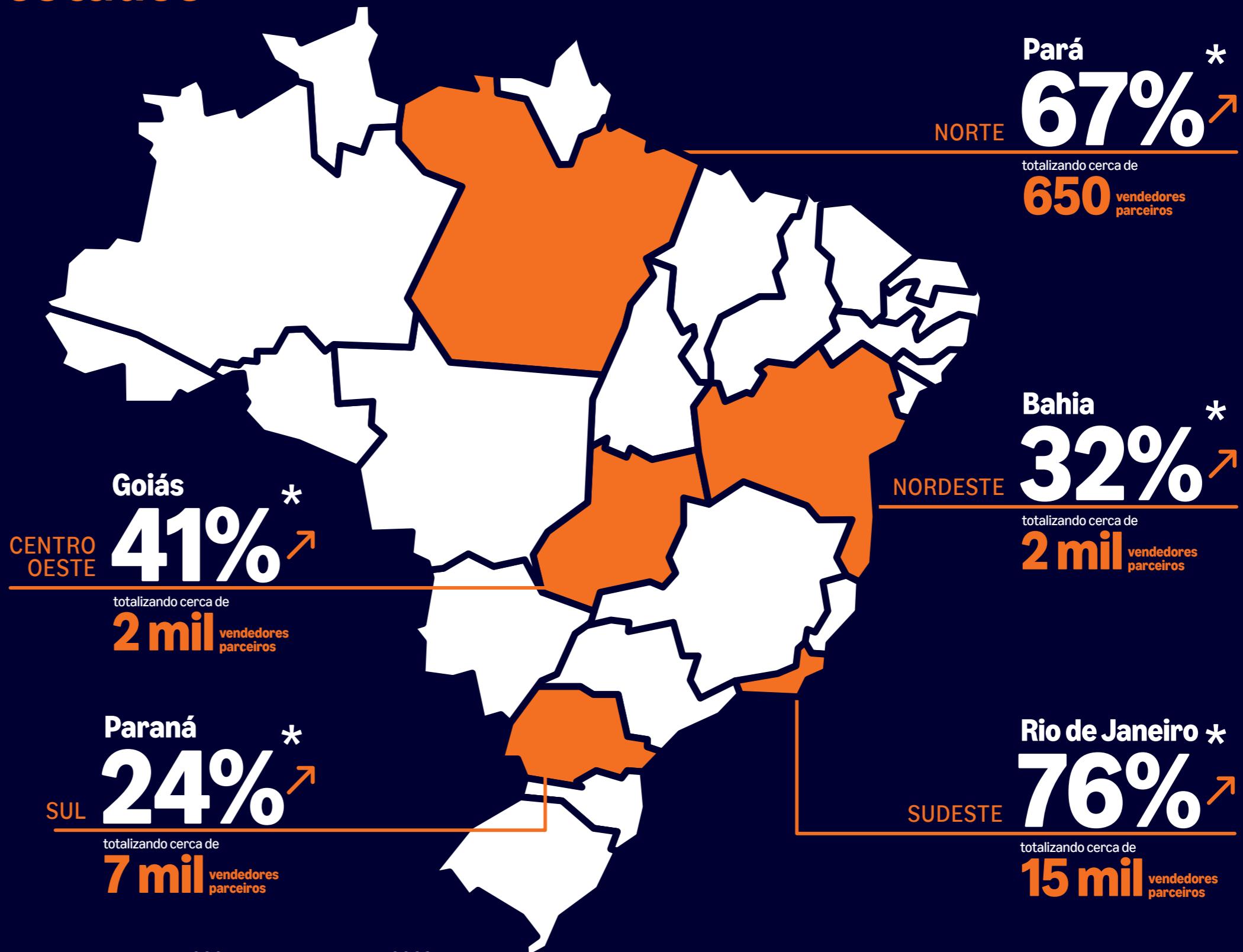
Como parte dos nossos esforços de desenvolvimento nacional, a Amazon tem ajudado vendedores parceiros a expandirem fronteiras e enviarem seus produtos para fora de seus estados e até do país. Esse é um movimento que cresce em ritmo acelerado e contribui para o desenvolvimento das PMEs brasileiras.”

Virginia Pavin.
Diretora de Marketplace na Amazon Brasil.

Crescimento por estados

Em todos os estados do país, a Amazon Brasil teve um crescimento considerável no número de vendedores parceiros, resultando em um crescimento médio de

30%*



*Dados de 2024 comparados com 2023.

O impacto econômico da Amazon no Brasil

Estudo feito pela PwC¹ em março de 2025



Amazon reforça o compromisso de longo prazo com o Brasil de diferentes formas. Uma das principais é o fortalecimento contínuo da rede de pequenos e médios vendedores parceiros, associados ao serviço de marketplace. O

marketplace da Amazon tem impacto expressivo na geração de renda no Brasil: resultando em 3,4x mais em salários e remunerações, quando comparado ao setor do varejo em geral, o que destaca o potencial do segmento.

¹Os resultados do estudo foram coletados durante os meses de janeiro a dezembro de 2024.

R\$11,3 Bilhões
em vendas foram gerados por vendedores parceiros no marketplace da Amazon em 2024.
UM CRESCIMENTO 113% vs 2022.

170 mil empregos
(DIRETOS, INDIRETOS E INDUZIDOS)

foram gerados por meio do serviço de marketplace, mais do que dobrando o número vs 2022.

99% DOS VENDEDORES NA AMAZON SÃO PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS (PMES)

Este percentual se manteve constante entre 2022 e 2024, demonstrando o suporte contínuo da Amazon ao empreendedorismo local.



Somente em 2024 foram treinados mais de
50mil VENDEDORES +65% vs 2023

Educação e desenvolvimento de parceiros a nível nacional

O ferecemos tecnologia e recursos teóricos para contribuir no desenvolvimento de marcas, empresas e empreendedores. Projetado para ajudar PMEs a vender pela Amazon, o Seller Univer-

sity, centro de aprendizado abrangente, oferece cursos online de como listarem produtos, criarem planos e comissões de venda, além de gerenciamento de conta e catálogo de ofertas.



Livros e e-reader

“

A escolha do nome Amazon, homenageia o Rio Amazonas, simbolizando sua extensa diversidade de fauna e flora, representando um fluxo constante de conhecimento e diversidade cultural, assim como o rio que conecta diferentes povos e ecossistemas. Hoje, a empresa que começou vendendo livros, evoluiu para um marketplace global, e segue amplificando vozes diver-



sas, promovendo literatura de autores de diferentes origens, gêneros e experiências.”

Ricardo Perez.
Diretor-geral de livros na Amazon Brasil.

Para a Amazon é fundamental apoiar escritores de diferentes trajetórias e vivências para construir um cenário cultural mais inclusivo e representativo, reforçando nosso compromisso constante de ampliar as vozes que historicamente tiveram menos espaço na literatura brasileira.



O Kindle Direct Publishing, ou KDP, é a ferramenta de autopublicação da Amazon para escritores e editoras publicarem seus livros por conta própria e disponibilizá-los para leitores ao redor do mundo de forma rápida e gratuita. O KDP foi lançado em 2007 e chegou ao Brasil junto com a Amazon, em 2012. Em 2023, KDP atingiu a marca de mais de 300 mil obras publicadas no Brasil.

A autopublicação pelo KDP é gratuita. O autor pode publicar seu manuscrito e receber de 35% a até 70% do valor de capa de sua obra. O KDP permite que o livro seja publicado em até 72 ho-

ras e que alcance leitores em mais de 180 países. Os prêmios literários fazem parte do compromisso de longo prazo da Amazon Brasil, que investe continuamente para oferecer aos leitores uma ótima experiência e os serviços mais inovadores, além de retribuir à comunidade editorial local. Já estamos na 9ª edição, ou seja, nono ano, do Prêmio Kindle de Literatura, com parceria do Grupo Record; 2ª edição do Prêmio Amazon de Literatura Jovem, com parceria da Harper Collins Brasil; e acabamos de lançar (Jan'24) o prêmio Kindle de Vozes Negras, com parceria da Companhia das Letras.



O lançamento do KDP marcou uma revolução no modo como autores compartilham suas histórias e se conectam com os leitores. Protagonizamos com orgulho a democratização do acesso à publicação, que abriu portas para diversidade de vozes e perspectivas que enriquecem a cena literária.

Para mais informações: www.amazon.com.br/kdpsaibamais



Exemplos de sucesso

Jéssica Macedo

Autora best-seller da Amazon no Brasil e na Europa, com seus livros disponíveis em 6 idiomas. Jéssica começou a escrever aos nove anos e tornou-se autora aos 14, com o lançamento do seu primeiro livro "O Vale das Sombras". Com mais de 200 obras publicadas, é escritora, editora, designer e roteirista. Foi destaque da Forbes Brasil Under 30 e hoje, além de escritora, gerencia o catálogo do Grupo Editorial Portal, que ela fundou a partir das experiências vividas em outras editoras.





Vanessa Passos

Prêmio Kindle de Literatura de 2021

Sua obra "A filha primitiva" foi vencedora do Prêmio Kindle de Literatura de 2011 e será adaptada para o audiovisual pela Modo Operante Produções. É idealizadora do Programa Formação de Escritores, do Curso 321escreva e do Método Mais Vendidos. Já orientou centenas de escritoras a escrever, publicar e vender seus livros.

Sue Hecker

Pseudônimo da autora Débora Gimenez Gastaldo, é best-seller na Amazon e se destacou recentemente pelos direitos autorais adquiridos de seu livro "O lado bom de ser traido", pelo selo Harlequin da Harper Collins Brasil. Além disso, os direitos audiovisuais foram negociados para o filme homônimo, com a participação de Giovanna Lancellotti, Leandro Lima e Camilla de Lucas.



A nuvem como catalisadora de grandes negócios

Amazon Web Services (AWS), oferta de nuvem mais abrangente e amplamente adotada no mundo, oferece mais de 240 serviços de nuvem acessíveis e dimensionáveis para negócios de todos os tamanhos. Milhões de empresas estão usando a nuvem da AWS para reduzir custos de TI, aumentar a eficiência operacional e competir com empresas maiores em igualdade de condições.

Com quase 20 anos de experiência apoiando mais de 330 mil pequenos negócios em todo o mundo, a AWS oferece uma ampla gama de programas e recursos para que os fundadores provem que suas ideias são possíveis, em qual-

quer estágio de crescimento ou nível de investimento.

A empresa de dermocosméticos, Adcos, está em acelerado crescimento de 20% ao ano, e iniciou sua jornada de migração para a nuvem da Amazon Web Services (AWS) com o objetivo de otimizar custos, reduzir a latência e ampliar a disponibilidade tecnológica necessária para sustentar sua expansão. Embora já utilizasse computação em nuvem desde 2020, foi em 2024 que a companhia identificou na AWS uma oportunidade estratégica para centralizar toda sua infraestrutura de dados, concluindo a migração em 2025. Durante esse processo, a Adcos investiu na capacitação de sua equipe de TI.

A mudança para a AWS trouxe ganhos tangíveis, especialmente no e-commerce, que manteve alta performance em momentos críticos como Black Friday e Natal, impulsionando a retenção de usuários e o aumento das taxas de conversão. A equipe de TI também alcançou maior eficiência por meio da automação de tarefas operacionais, como a gestão de backups e a garantia de alta disponibilidade.

A jornada de inovação da Adcos ganhou ainda mais velocidade com a nuvem. Em 2024, a empresa adotou serviços de machine learning, inteligência artificial generativa para recomendações de produtos e desenvolveu um aplicativo interno voltado à transformação de dados, o que reduziu significativamente o tempo gasto com correções de preço-líquido e substituição tributária.

O futuro da Adcos na AWS está pautado por uma estratégia data-driven, com foco na personalização da experiência do cliente, centralização do ambiente de dados e analytics, além da expansão do uso de soluções baseadas em inteligência artificial generativa em diversas áreas da companhia.



“O caso da Adcos exemplifica perfeitamente como empresas brasileiras estão transformando seu potencial de crescimento através da nuvem. Quando uma empresa em rápida expansão adota tecnologias avançadas como machine learning e IA generativa, ela não está apenas otimizando custos – está redefinindo sua capacidade competitiva no mercado.”

Cleber Morais.
Diretor-geral de Vendas da AWS no Brasil.

Entregando sorrisos com impacto

Entregar sorrisos de forma rápida e segura é a maior missão por trás de toda a operação da Amazon e, para realizar essa importante função, a nossa logística opera por meio de uma rede interconectada de pessoas, centros logísticos, estações de entrega e tecnologias avançadas, fortalecida por provedores e parceiros externos. Essa infraestrutura visa oferecer um serviço especializado e confiável, aprimorando a experiência geral do cliente no país.

Nesse ano reforçamos o compromisso em aumentar a agilidade de entrega em todo o Brasil a partir da expansão da infraestrutura logística, que já realiza entregas em 100% dos municípios brasileiros. Desde o lançamento das operações de varejo em 2019, a Amazon Brasil cresceu exponencialmente. Hoje, já são mais de 150 polos logísticos espalhados por regiões estratégicas de Norte a Sul, com 12 Centros de Distribuição e mais de 140 Estações de Entrega operadas com tecnologia Amazon.



“Estamos empenhados em transformar a experiência de entrega em todo o Brasil, expandindo constantemente nossa capacidade para alcançar nossos clientes, independentemente de sua localização. Com investimentos contínuos em tecnologia e em inovação logística, superamos desafios das regiões mais complexas, entregando cada pacote com rapidez, segurança e excelência. Este é nosso compromisso diário: evoluir, incluir e conectar, prezando pela qualidade de nossos serviços por todo o país.”

Ricardo Pagani.
Diretor de Operações da Amazon Brasil.

Para realizar entregas rápidas usamos diferentes parceiros logísticos e meios de transportes, associados à tecnologia Amazon para otimizar rotas e possibilitar mais agilidade e segurança para atender todas as partes do país. Con-

tamos com parceiros nacionais e especializados, que geram impacto positivo e proporcionam excelentes experiências de compra e entrega para todos os envolvidos na logística de um pacote, como é o caso:

To Do Green

Estamos constantemente investindo em projetos para reduzir o impacto ambiental. Como parte da nossa rede logística, muitos produtos vendidos diariamente na [Amazon.com.br](https://www.amazon.com.br) são entregues pela To Do Green, uma empresa brasileira, que realiza entregas com veículos elétricos, evitando emissões de CO₂ nos processos logísticos. Em 2024, expandimos nossa operação de 7 para 16 estações de entrega, responsáveis por realizar entregas em mais de 70 cidades do interior de São Paulo, como Sorocaba, Taubaté, Mogi das Cruzes, Ribeirão Preto, entre outras.



Favela Llog

Reforçamos nossa capacidade de entrega em favelas com o auxílio dos serviços da transportadora Favela Llog, do grupo favela Holding, especializado em rotas localizadas em regiões periféricas do país. Desde julho de 2022, quando a Favela Llog iniciou sua operação com a Amazon em Paraisópolis (SP), já expandimos significativamente: atualmente com 14 estações distribuídas entre São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador. Esta iniciativa não apenas expande nossa capacidade logística, possibilitando que clientes recebam seus produtos com rapidez e segurança, mas também cria um impacto social significativo ao gerar oportunidades de trabalho nas comunidades e para egressos do sistema carcerário.



Delivery Service Partners

Em 2020 lançamos o programa Delivery Service Partners (DSP) no Brasil, desenvolvendo empreendedores para gerenciarem suas operações de entrega de pacotes vendidos na Amazon. Os DSPs são empresas parceiras que utilizam a tecnologia Amazon, oferecendo um serviço de entregas ágil e eficiente. Desde então, mais de 50 empreendedores construíram e escalaram seus negócios com a Amazon, gerando mais de 3.000 oportunidades de trabalho, em 11 estados do país, como Bahia, Goiás, Minas Gerais, Paraíba, Paraná, Rio de Janeiro, entre outros.

Marília Rizzo, empreendedora DSP desde o lançamento do programa no Brasil, transformou desafios em oportu-

“O programa DSP foi uma chance de diversificar nossas fontes de renda. Superamos os desafios com dedicação e união, criando uma operação de sucesso que reflete a paixão pelo que fazemos”

Marília Rizzo

nidades. Vinda de uma família atuante no setor de alimentação, ela se reinventou no setor de logística durante a pandemia, e hoje lidera uma equipe exclusivamente composta por mulheres.



Expandindo programas logísticos, melhorando experiências de entrega

Ao mesmo tempo em que proporcionamos um impacto econômico positivo no país e geramos oportunidades de novos negócios para pequenos estabelecimentos, seguimos expandindo mais um programa de entregas no País, o Amazon Hub (logistics.amazon.com.br/hubdelivery).

Por meio do Amazon Hub, micro e pequenas empresas são cadastradas e treinadas para entregarem os pacotes da Amazon de forma rápida e segura, enquanto geram renda complementar para



seus negócios de maneira autônoma e flexível, e sem necessidade de investimentos adicionais. Os parceiros do Amazon Hub recebem de 20 a 40 pacotes todos os dias pela manhã, para realizar entregas no horário comercial, de acordo com a disponibilidade de tempo e equipe. As entregas podem ser realizadas até 7 dias por semana, conforme funcionamento do estabelecimento e escolha do empreendedor.



Lançado em 2024, o Amazon Hub já conta com mais de 400 empresas ativas em locais estratégicos. Em expansão para as regiões metropolitanas do Distrito Federal e de outros oito novos estados: Bahia, Ceará, Pernambuco, Paraíba, Paraná, Rio Grande do Sul, Goiás e Espírito Santo, o programa pretende engajar 1,9 mil lojas parceiras.

Parceiros

“A iniciativa do Amazon Hub é muito interessante para nós. Ela nos traz um faturamento que não estava previsto e nos possibilita utilizar a equipe e o espaço de trabalho de uma forma melhor, aproveitando tudo que já temos. O processo de entrega é simples e fácil de assimilar, otimizando nosso tempo”. Fernando Goncalves Nunes, proprietário da emplacadora de veículos Authentic Placas e parceiro do Amazon Hub na cidade de São Paulo.”

Fernando Goncalves Nunes, proprietário da emplacadora de veículos Authentic Placas e parceiro do Amazon Hub na cidade de São Paulo.



“Estamos entusiasmados com o rápido crescimento e resposta positiva de clientes e parceiros do Amazon Hub. Temos uma visão de longo prazo para o Brasil e pretendemos continuar investindo em tecnologias, novos programas de entregas e no desenvolvimento de empreendedores locais, para todos crescermos juntos”.

Rafael Caldas.
Líder de Amazon Logistics no Brasil

Empreendedores nas comunidades pelo Brasil

Além dos investimentos constantes na operação, distribuídos nos 26 estados e Distrito Federal, gerando empregos diretos e indiretos, a empresa também apoia as comunidades onde funcionários e funcionárias vivem e trabalham, realizando doações e incentivando o voluntariado.



“Conduzimos uma abordagem 360° nas comunidades e regiões onde atuamos, indo além das ações assistenciais para impulsionar o desenvolvi-

mento econômico local. Atuamos de forma customizada no fortalecimento de pequenas e médias empresas e colaboramos na transformação das comunidades locais, do planeta e das futuras gerações”.

Juliana Sá.
Líder de Impacto Social da Amazon Brasil.

Dentre algumas das nossas iniciativas, estão:



Fundada em 2017, esta instituição de Paraisópolis capacita mulheres em situação de vulnerabilidade social e que passaram por violência doméstica, oferecendo formação em corte de costura para ajudá-las a começar uma nova vida. A Amazon tem apoiado a Costurando Sonhos, que é registrada com vendedor parceiro na Amazon.com.br, na expansão de suas instalações em São Paulo, Pernambuco e Brasília, e as

tornamos nossas fornecedoras principais dos coletes de segurança utilizados em todas as Operações da Amazon no Brasil. No primeiro trimestre de 2025, mais de 45% da receita da Costurando Sonhos veio das encomendas da Amazon.



Mãos de Maria é um negócio de impacto social fundado em 2017 para oferecer oportunidades de capacitação profissional

para mulheres que enfrentavam violência doméstica. Elas aprendem a cozinhar profissionalmente e podem ter uma nova profissão e renda.

Dentre as ações realizadas, a Amazon Brasil constantemente utiliza os serviços da Mãos de Maria para seus eventos internos e externos, suportando o desenvolvimento da empresa. Além disso, por meio de doações de produtos culinários, a Amazon auxilia na melhoria da cozinha comunitária e possibilita que esses itens também sejam distribuídos às alunas das capacitações. Ao lado da Mãos de Maria, a Amazon Brasil auxilia na doação de refeições e na realização de voluntariado no preparo e distribuição de alimentos em suas campanhas globais.





Coloque um sorriso no seu negócio com a Amazon

Nossa trajetória no Brasil é uma narrativa em constante evolução, escrita diariamente pela dedicação e criatividade de milhares de funcionários, parceiros e empreendedores que fazem a diferença em cada região do país. Juntos, não apenas transformamos desafios em oportunidades, mas convertemos ideias em realidades que impactam positivamente a vida de milhões de brasileiros. Nosso objetivo permanece claro e ambicioso: capacitar um número crescente de brasileiros a concretizar seus sonhos e expandir seus negócios, gerando

valor e desenvolvimento local. Acreditamos que o sucesso compartilhado é a base de um futuro próspero e sólido para todos. Cada história de sucesso relatada aqui evidencia o poder do empreendedorismo brasileiro e reforça nossa missão de seguir colaborando com o desenvolvimento socioeconômico no país.

Continuaremos investindo e inovando para que cada vez mais brasileiros possam realizar seus sonhos e desenvolver seus negócios, pois acreditamos que o sucesso compartilhado é a base para um futuro promissor e inclusivo.



Entregando sorrisos para todo o Brasil