

Região abre média de 267 empresas por dia no primeiro semestre

Região abre média de 267 empresas por dia no primeiro semestre

Número indica crescimento de 11,74% na comparação com ano passado; ambiente favorável ao empreendedorismo motiva cenário

JOÃO VITOR ESPINOLA
Especial para o Diário
joaovitor@diariogrande.com.br

O Grande ABC registrou a abertura de 48.301 empresas no primeiro semestre deste ano, o equivalente a média de 267 novos negócios por dia e 11 por hora. O número representa crescimento de 11,74% em relação ao mesmo período de 2025, quando foram constituídas 43.225 empresas na região. Os dados são do Mapa de Empresas, disponibilizado pelo governo federal.

Entre as sete cidades, São Bernardo concentrou o maior número de novos negócios no segundo semestre, impulsionado por datas como Dia dos Pais, Dia das Crianças, Black Friday e Natal. No entanto, Jorge dos Santos Filho avalia que o ambiente continuará favorecendo os negócios mais estruturados, principalmente distantes dos limites eleitorais.

Inaugurada em 23 de maio, a loja de artigos religiosos See

a maior alta percentual da região, de 23,36%.

Para o economista e professor de Administração da ESPM (Escola Superior de Propaganda e Marketing) Jorge Ferreira dos Santos Filho, o avanço nas aberturas indica um ambiente econômico favorável ao empreendedorismo, mas exige cautela na análise. "Esse número não significa, automaticamente, que a economia esteja forte de forma sustentável. É preciso observar também os fechamentos, a sobrevivência das empresas, o setor de atuação e o porte dos negócios."

A expectativa é de que o ritmo de abertura continue no segundo semestre, impulsionado por datas como Dia dos Pais, Dia das Crianças, Black Friday e Natal. No entanto, Jorge dos Santos Filho avalia que o ambiente continuará favorecendo os negócios mais estruturados, principalmente distantes dos limites eleitorais.

Inaugurada em 23 de maio, a loja de artigos religiosos See

Santo André, representa uma das 14.038 empresas abertas no município neste ano. O esboço surgiu da decisão de Cristiano Chagas Azevedo, 50 anos, e da mulher, Talita Pereira Mauriz, 41, de investir no próprio negócio após ela sair do emprego que tinha como gerente financeira.

"A gente queria construir alguma coisa que fosse nossa. Como já fuéramos parte da Umbanda, decidimos seguir nesse caminho", relata Azevedo.

A escolha do endereço, porém, foi marcada por dificuldades. Segundo ele, o casal enfrentou resistência para alugar imóveis por causa do segmento da empresa. "Recebemos muito preconceito. Em vários lugares diziam que o proprietário não aceitava alugar para uma loja de artigos religiosos. Quando encontramos este ponto, deu tudo certo."

Mesmo instalado em uma região com diversos concorrentes, o empreendedor aposta na organização da loja e em produtos personalizados para



DIFERENCIAL. Talita e Cristiano apostaram no segmento religioso e instalaram loja no Centro de São André

conquistar clientes. "O maior desafio é fazer o consumidor conhecer uma empresa nova. Quem entra aqui percebe a di-

ferença no atendimento e acaba voltando", declara. O casal investiu cerca de R\$ 60 mil no negócio e ainda está

na fase de recuperação do capital. A estratégia para ampliar as vendas é fortalecer a atuação nas redes sociais.

Encerramento de atividades também tem ritmo acelerado

O número de negócios que encerraram as atividades também teve ritmo acelerado. Entre janeiro e junho deste ano, 26.579 empresas foram fechadas na região, alta de 11,24% em relação ao mesmo período de 2025, quando 23.893 CNJIs (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica) deixaram de operar. Santo André registrou aumento de 10,9% no número de empresas fechadas, ao ir de 6.972 para 7.734. Em São Bernardo

crescimento em São Caetano (12,9%), Diadema (11,9%), Mauá (12,1%), Ribeirão Pires (14,6%) e Rio Grande da Serra, com 7,6%.

Para o economista e professor de Administração da ESPM (Escola Superior de Propaganda e Marketing) Jorge Ferreira dos Santos Filho, o encerramento das atividades está ligado, principalmente, à falta de planejamento financeiro e às dificuldades de gestão enfrentadas pelos pequenos empreendedores. "A empresa pode vender bem, mas

se não tiver dívidas disponíveis para pagar fornecedores, impostos e despesa do dia a dia, o risco de sair do mercado é muito grande."

O especialista acrescenta que a concorrência interna, o endividamento com juros elevados, a entrada em mercados já saturados e a falta de validação da demanda contribuem para o cenário. Na avaliação dele, o empreendedor que pretende abrir um negócio deve iniciar a operação de forma enxuta, acompanhar de perto o fluxo de caixa e buscar diferenciais para fidelizar clientes. Isso aumenta as chances de permanecer no mercado mesmo em um cenário econômico desafiador. JVE

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal Diário do Grande ABC

Seção: Economia Página: 5