

# Nordeste teve 15,6% dos novos pequenos negócios

Os dados são do Sebrae e se referem aos últimos 13 meses

Agência Gov | Via Sudene

O estudo do Sebrae sobre a "Abertura de Pequenos Negócios no Brasil" foi analisado pela Sudene, com enfoque no desempenho dos estados do Nordeste. Até novembro de 2024, a Região foi responsável pela abertura de 610.451 pequenas empresas, o que representa 15,6% do total de 3.906.058 negócios abertos no Brasil. De acordo com Miguel Vieira de Araújo, economista da Coordenação de Avaliação e Estudos da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste, esses números superam a participação da Região no PIB nacional, que gira em torno de 14%.

O Nordeste é a terceira região que mais abriu pequenos negócios no País, ficando atrás do Sudeste (51,1%) e do Sul (19,1%). No Brasil, a abertura de pequenos negócios corresponde a 96,4% das novas empresas, um número que é ainda maior na Região, alcançando 97,4%. Pequenos negócios incluem MEI, microempresas e empresas de pequeno porte.

Ao comparar os dados



O Nordeste aparece como a terceira região que mais abriu pequenos negócios

de 2024 com os de 2023, a Sudene observou crescimento em todos os estados, com destaque para Sergipe, que registrou a segunda maior variação (12,5%), e Pernambuco, que ficou em sétimo lugar, com uma variação de 9,3%. A análise também revela um desequilíbrio regional, evidenciado pelo fato de que o município de São Paulo, no mês de novembro, abriu mais negócios do que Sergipe e Piauí juntos no acumulado de 11 meses (33.474 contra 25.290

e 28.296, respectivamente). Quando comparado com outros estados nordestinos, o número de novos negócios abertos em São Paulo se aproxima de Alagoas (33.588), Rio Grande do Norte (40.561), Paraíba (48.027) e Maranhão (49.964).

A Sudene também destacou a composição setorial das pequenas empresas abertas no Nordeste. Aproximadamente 7,6% das empresas abertas na região são indústrias, proporção semelhante à média bra-

sileira de 7,8%. No entanto, a participação do Nordeste na abertura de pequenas empresas no setor industrial é de cerca de 15%, o que reforça a importância de focar em pequenas e médias indústrias. Miguel Vieira de Araújo destaca que este dado reforça a relevância das iniciativas do Programa Nova Indústria Brasil (NIB), que busca fortalecer as cadeias produtivas industriais no Nordeste, com foco nas pequenas e médias empresas do setor.

## CORREIO OPINIÃO

### O Whatsapp é uma ferramenta poderosa de conversão

Por Gabriella Ibrahim\*

No dia a dia da advocacia, saber conduzir uma conversa estratégica com um potencial cliente é uma habilidade essencial para quem deseja fortalecer sua presença no mercado e fechar mais negócios. Um método prático e eficaz de comunicação para melhorar a conversão de clientes é o WhatsApp.

O primeiro contato é crucial. Comece a conversa de forma empática e genuína. O objetivo aqui é ouvir o cliente mais do que falar, para entender suas reais necessidades antes de apresentar qualquer solução. Essa abordagem acolhedora permite que o cliente se sinta à vontade para compartilhar suas preocupações, criando um ambiente de confiança.

Após abrir o diálogo, procure identificar não só o problema direto, mas também as questões subjacentes que podem impactar a escolha pela sua solução. Quanto mais você entender sobre o que o cliente precisa, mais assertiva será a sua proposta. Essa fase de investigação ajuda a construir uma narrativa sólida e mostra que você compreende as necessidades do cliente, o que torna sua solução mais relevante.

Não se esqueça de direcionar o cliente ao fechamento. Aqui, é importante fazer perguntas que ajudem o cliente a refletir sobre a real necessidade de sua atuação. Uma técnica eficaz para essa etapa é o método SPIN (Situação, Problema, Implicação e Necessidade de Solução), que permite que o cliente perceba, por si mesmo, o valor da sua ajuda.

Na hora de apresentar sua proposta, é essencial que a explicação seja clara e que o valor do seu serviço seja comunicado de forma objetiva. Muitos clientes não conseguem avaliar o serviço jurídico como nós, advogados, então cabe a você destacar os benefícios de forma simples, mas estratégica.

Organize a proposta visualmente, com os principais pontos e valores de forma clara. Quanto mais objetivo e transparente você for, maior será a percepção de valor.

Lembre-se de que é natural que o cliente levante objeções, seja sobre o preço ou a necessidade do serviço. Antecipe-se e prepare respostas para as objeções mais comuns.

**\*Advogada contratualista, especialista e referência em Contratos e Legal Design, criadora da Formação LDFD**

## Alagoas bem avaliada pela agência de risco Fitch

Em comunicado emitido nesta terça (17), a Fitch Ratings, agência de avaliação de risco, reafirmou a posição de Alagoas em 'BB', que indica a capacidade de pagamento do Estado com perspectiva estável. De acordo com a Fitch, o cenário externo instável poderia prejudicar o rating de Alagoas, mas o forte desempenho de receita estadual colabora pela manutenção da nota. Também foram mantidas as notas nacionais de longo prazo em 'AAA (bra)' e de curto prazo em 'F1+(bra)'.

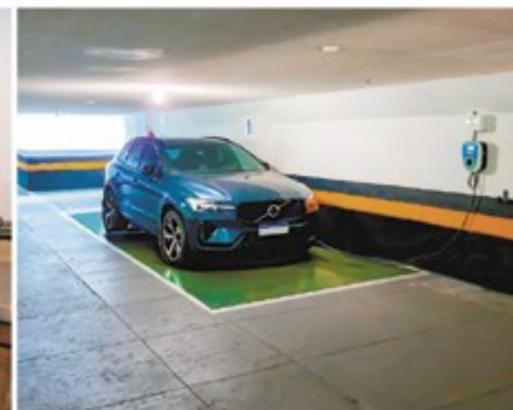
"A avaliação da Fitch reconhece a resiliência fiscal de Alagoas, mesmo diante de desafios como o atual ciclo de alta da taxa Selic, que tem um impacto nas finanças de todos as unidades da Federação", explica a secretária estadual da Fazenda, Renata dos Santos.

A Fitch também reconheceu os esforços do Governo alagoano no controle das despesas, uma vez que as taxas de crescimento apontam estabilidade. Foi ainda ressaltado que "o Estado está em dia com sua folha de pagamento e não possui atrasos significativos no pagamento a fornecedores".

Em 2024, aponta o relatório, o STF emitiu uma decisão final em um processo judicial entre Alagoas e o Governo Federal, o que levou a um acréscimo de R\$ 1,2 bilhão na dívida do Estado. "Temos o controle da dívida, mas acabamos sofrendo com a incorporação de um valor decorrente de ação judicial de governos passados", comenta Renata.



Apartamentos exclusivos e completos para long stay em Ipanema com a comodidade de ter serviços de um hotel à sua disposição.



R. Francisco Otaviano, 155 - Ipanema, Rio de Janeiro - RJ