

1 ATIVIDADE DO SETOR

Crescimento moderado e sinais de desaceleração

PMS – Serviços (IBGE)

Junho/2026

-0,2% vs. maio/2026
(variação na margem)

+2,0% no 1º semestre/2026

+2,0% vs. junho/2025
(12 meses)

19,9% acima de fev/2020
(pré-pandemia)

-0,3% abaixo do pico de
out/2025

Leitura para o empresário

- Expansão existe, mas é frágil.
- O setor ainda não retomou o pico de atividade.
- Demanda pode perder força no 2º semestre.



PERGUNTA-CHAVE: Minha empresa está preparada para um cenário de crescimento menor?

Fonte: IBGE – Pesquisa Mensal de Serviços (PMS) – Junho/2026

3 PRODUTIVIDADE

O grande desafio competitivo

Por que importa?

Sem produtividade, o aumento de custos vira perda de margem e de competitividade.



O que trava a produtividade?

- ✗ Processos manuais e retrabalho
- ✗ Baixa qualificação e treinamento
- ✗ Uso limitado de tecnologia e dados
- ✗ Falta de integração entre áreas
- ✗ Cultura resistente à mudança



RISCO REAL: Produzir o mesmo com mais gente e maior custo é perder competitividade.

Fonte: FGV, MDIC e Sebrae – Estudos sobre produtividade e competitividade

5 O CONSUMIDOR

Orçamento disputado e escolhas mais seletivas

O que está acontecendo?

- Confiança do consumidor caiu em julho.
- Piora maior entre famílias de menor renda (FGV).
- Renda comprometida com dívidas, alimentação, saúde, moradia, transporte e apostas.



O que isso significa?

- Cliente mais seletivo e sensível a preço.
- Serviços precisam provar valor e diferenciar-se.
- Concorrência por "share of wallet" mais intensa.



PERGUNTA-CHAVE: Por que o cliente deveria continuar gastando com meu serviço?

Fonte: FGV – Sondagem do Consumidor (Jul/2026)

O QUE IMPORTA PARA O EMPRESÁRIO DE SERVIÇOS?

Crescer é importante. Manter margem, ter caixa, produtividade e competitividade é o que garante sustentabilidade no longo prazo.

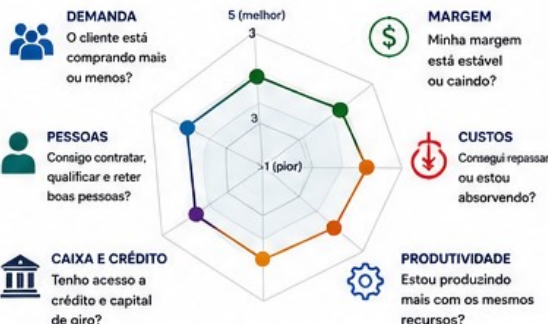
CARTA DE CONJUNTURA DOS SERVIÇOS

AGOSTO/2026

Panorama, desafios e tendências que impactam as decisões do seu negócio.

RADAR DO EMPRESÁRIO DE SERVIÇOS

Como está o seu negócio hoje?



Como usar: avalie de 1 (pior) a 5 (melhor) cada item e identifique onde estão seus maiores riscos e prioridades.

2 MERCADO DE TRABALHO

Mais empregos, maior desafio de gestão

Emprego formal em Serviços (Novo Caged)

1º semestre/2026

571.926

novos postos gerados
(+2,5% em relação ao estoque)



Oportunidade: setor continua sendo o maior gerador de empregos formais.

Leitura para o empresário

- Contratar está mais difícil em muitas áreas.
- Retenção e qualificação são críticas.
- Custo da mão de obra e encargos pressionam margens.



Fonte: MTE – Novo CAGED – 1º semestre/2026

4 REFORMA TRIBUTÁRIA EM TRANSIÇÃO

Impactos diretos no preço, na margem e no caixa

O que já está em vigor em 2026

- ✓ Destaque de CBS e IBS nos documentos fiscais
- ✓ Novas obrigações acessórias
- ✓ Alíquota-teste de 1% (regime regular)*
- ✓ Adaptação de sistemas e processos

* Conforme deliberação do CGIBS.

Riscos para o empresário

- ⚠ Impacto no preço final e na margem
- ⚠ Créditos podem não ser suficientes
- ⚠ Revisão de contratos necessária
- ⚠ Investimentos em sistemas e compliance
- ⚠ Erros podem gerar custos e penalidades



Pergunta crítica: Quem vai absorver o custo da mudança? Sua empresa, seu cliente ou seu fornecedor?

Fonte: Receita Federal / CGIBS – Orientações 2026 e alterações do cronograma.

6 TECNOLOGIA E INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Mudança competitiva: quem não evolui, perde espaço

O que está em jogo?

- IA e automação reduzem tempo e custo.
- Empresas mais eficientes entregam mais valor com menos recursos.
- Novos modelos de negócio estão surgindo e ganhando mercado.



Riscos de ficar para trás

- ⚠ Perder produtividade
- ⚠ Perder clientes para concorrentes mais eficientes
- ⚠ Não ter dados para decidir
- ⚠ Custos operacionais mais altos



Pergunta-chave: Minha empresa está ficando mais produtiva que o meu concorrente?

Fonte: MDIC – Produtividade e IA no setor de serviços (2026)

7 JUROS, CRÉDITO E INVESTIMENTO

Crescer ou preservar caixa?

O que está acontecendo?

- Juros ainda em patamar restritivo.
- Crédito caro e mais seletivo.
- IBC-Br caiu 0,64% em junho e o crescimento do 2º tri ficou abaixo do 1º (BC).

Impactos para o empresário

- ⚠ Investir ficou mais caro e arriscado
- ⚠ Capital de giro mais caro
- ⚠ Menor disposição do cliente para consumir
- ⚠ Mais pressão sobre fluxo de caixa



Pergunta-chave: Tenho fôlego financeiro para atravessar um cenário de crescimento mais lento?

Fonte: Banco Central – IBC-Br (Jun/2026) e Relatório de Inflação (Jun/2026)

COMO O CENÁRIO AFETA O SEU NEGÓCIO?



FATURAMENTO

Demanda moderada e mais volátil exige foco em eficiência comercial e retenção de clientes.



MARGEM

Custos (mão de obra, insumos, tecnologia, energia) crescem mais rápido que a receita em muitos negócios.



PESSOAS

Contratação difícil, rotatividade alta e necessidade constante de qualificação.



INVESTIMENTO

Crédito caro e incerto. Investir sem retorno rápido pode ser arriscado.



CONCORRÊNCIA

Quem usa tecnologia, dados e processos mais eficientes está ganhando mercado e clientes.



INCERTEZA

Mudanças tributárias, regulatórias e tecnológicas exigem decisões mais rápidas.

O QUE O EMPRESÁRIO PODE FAZER AGORA?

- ✓ Revisar custos, precificação e contratos.
- ✓ Melhorar processos e eliminar desperdícios.
- ✓ Investir em tecnologia que gere retorno claro.
- ✓ Desenvolver pessoas e reter talentos-chave.
- ✓ Diversificar clientes, serviços e canais de venda.
- ✓ Usar dados para tomar decisões mais assertivas.
- ✓ Acompanhar de perto as mudanças da Reforma Tributária.



NOSSA MISSÃO



“Representar para Fortalecer e fortalecer para ser fortalecido”

NOTA: Dados até 12/08/2026. Cenário sujeito a revisões.

FONTES PRINCIPAIS: IBGE (PMS – Jun/2026) | MTE (Novo CAGED – 1º Sem/2026) | FGV (Sondagem Serviços – Jul/2026 e Sondagem Consumidor – Jul/2026) | BC (IBC-Br – Jun/2026) | Receita Federal/CGIBS (Reforma Tributária – 2026) | MDIC (Produtividade e IA nos Serviços – 2026)

CRESCER É POSSÍVEL.
SUSTENTAR É DESAFIADOR.
SER COMPETITIVO É ESSENCIAL.

