



A\_stockphoto\_CANVA

QUER EMPREENDER NESTE ANO?

## VEJA OS SETORES COM MAIOR POTENCIAL PARA NOVOS NEGÓCIOS

QUALIFICATION

Confederação de Jovens Empresários aponta áreas com demanda recorrente e menor custo de entrada para pequenos empreendedores

O recorde de abertura de pequenos negócios registrado em 2025 reacendeu o interesse de brasileiros que planejam empreender em 2026. Entre janeiro e novembro do ano passado, cerca de 4,6 milhões de novas empresas foram abertas no país, segundo dados do Sebrae, setores como comércio eletrônico, soluções para o dia a dia e alimentação despontaram e ganharam destaque na preferência dos jovens empresários. O movimento foi impulsionado por fatores como digitalização de serviços, estímulos à economia local e maior facilidade para abertura de empresas. Para 2026, a expectativa é de um cenário ainda marcado por cautela, com atenção a juros, custos operacionais e concorrência.

Segundo Fábio Saraiva, advogado e presidente da CONAJE (Confederação Nacional de Jovens Empresários), quem pretende abrir um negócio precisa analisar diferentes cenários antes de investir.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença”, afirma.

Com base na observação do mercado e da atuação de jovens empresários em todo o país, a CONAJE elencou os setores com maior potencial para pequenos negócios em 2026.

### 1 Serviços essenciais e manutenção

Em períodos de instabilidade econômica, consumidores tendem a consertar mais e substituir menos. Serviços de manutenção seguem com demanda constante, independentemente do cenário.



Yuuji CANVA

Possíveis serviços: elétrica, hidráulica, manutenção predial, reparos de eletrodomésticos e eletrônicos, serviços automotivos, pequenas reformas e serviços técnicos.

### 2 Alimentação prática e de baixo custo

A busca por praticidade mantém o setor de alimentação aquecido, principalmente modelos com operação enxuta e foco em custo acessível.

Possíveis serviços: marmitas saudáveis, cozinhas de pequeno porte, delivery de produção própria e kits prontos de refeições congeladas.

### 3 Saúde e bem-estar (pessoas e pet)

Serviços ligados à saúde e ao cuidado pessoal tendem a ser priorizados mesmo em momentos de restrição financeira. O segmento pet segue em expansão, impulsionado pelo vínculo emocional com os animais.

Possíveis negócios: clínicas de estética e serviços de cuidado, fisioterapia, psicologia, terapias, serviços de banho, tosa e cuidado animal.

### 4 Educação e qualificação profissional

Cenários de incerteza costumam aumentar a procura por cursos e treinamentos voltados à recolocação profissional e ao desenvolvimento de novas habilidades.

Possíveis negócios: cursos rápidos, treinamentos técnicos, formação profissional, educação empreendedora e digital.

### 5 Serviços B2B para pequenas empresas

Empresas que ajudam outros negócios a reduzir custos ou ganhar eficiência tendem a encontrar espaço mesmo em períodos mais difíceis.

Possíveis negócios: marketing digital, contabilidade, gestão financeira e administrativa, gestão de redes sociais e tráfego pago e tecnologia de automação.

### 6 E-Commerce de produtos essenciais

Por mais que a instabilidade econômica impacte em todos os segmentos, as vendas online têm tomado o espaço do comércio tradicional.

Possíveis negócios: produtos de saúde e bem-estar, itens de reposição, produtos para pets e utensílios práticos.

Para Saraiva, a leitura de mercado é decisiva no início do negócio. “Quem começa em 2026 precisa olhar para setores com demanda, operação simples e espaço para especialização. Apostar em modismos ou estruturas muito complexas aumenta o risco. O foco deve ser serviço, nicho e sustentabilidade do negócio”, conclui.

“É fundamental montar projeções considerando custos fixos, juros ainda elevados e concorrência intensa. Negócios que entram no mercado apostando apenas em preço tendem a sofrer mais. Diferenciais como atendimento, nicho, valor percebido e comunidade fazem diferença.



Stock Dignity CANVA