

Sondagem dos Resultados das

VENDAS DE MATERIAL ESCOLAR 2026

MANAUS



Pesquisa com os Principais Lojistas do Setor

Fecomércio AM
CNC Sesc Senac

IFPE AM
Instituto Fecomércio de Pesquisas
Empresariais do Amazonas

Sondagem Empresarial do Setor de Material Escolar 2026.

O levantamento foi realizado pelo Instituto de Pesquisas da Fecomércio-AM por meio de **amostra não probabilística por conveniência**, composta por empresas do comércio varejista de material escolar em Manaus.

Foram consultados lojistas considerados representativos do setor, que aceitaram participar voluntariamente da sondagem.

Por se tratar de uma amostra não probabilística, **os resultados têm caráter indicativo e refletem a percepção das empresas participantes**, não permitindo inferência estatística para todo o universo de estabelecimentos.

Local: Manaus - AM

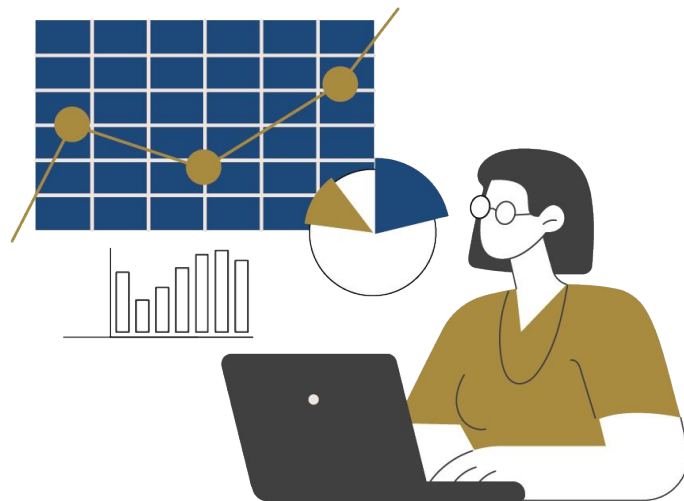
Período de coleta: de 09 a 12 de março de 2026

Sondagem Empresarial do Setor de Material Escolar 2026.

DESTAQUES:

- ❖ Entre as empresas consultadas, a maioria relatou aumento nas vendas de material escolar em 2026, em relação ao ano anterior.
- ❖ 70% das empresas consultadas tiveram aumento no faturamento, e o crescimento médio do setor foi estimado em **cerca de 4% em relação ao ano anterior**.
- ❖ A expansão das vendas foi sustentada principalmente pelo aumento do volume comercializado, indicando maior demanda por produtos escolares.
- ❖ Itens básicos lideraram as vendas, com destaque para **cadernos (85%) e lápis e canetas (70%)**, principais produtos da lista escolar.
- ❖ Consumidores demonstraram maior cautela nas compras: 95% dos lojistas perceberam **substituição por produtos mais baratos**.
- ❖ A maior parte das empresas conseguiu preservar ou ampliar suas margens de lucro, apesar do ambiente competitivo e da sensibilidade do consumidor aos preços.
- ❖ Concorrência online e promoções agressivas foram os principais fatores de impacto nas vendas, refletindo a crescente disputa por preço no varejo.
- ❖ O desempenho classificado como **“melhor”** (e não “muito melhor”) é consistente com um cenário de **crescimento moderado do varejo**, sem expansão extraordinária.

Metodologia



Público Alvo

Principais estabelecimentos varejistas especializados em material escolar localizados na zona urbana de Manaus, selecionados por relevância no segmento.

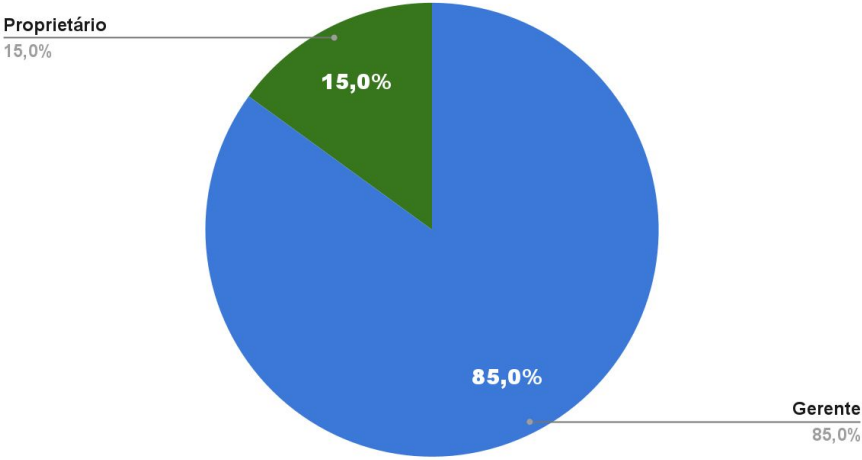
Método de Coleta

Pesquisa realizada por meio de entrevistas pessoais presenciais com apoio de formulário eletrônico em formato Google Forms.

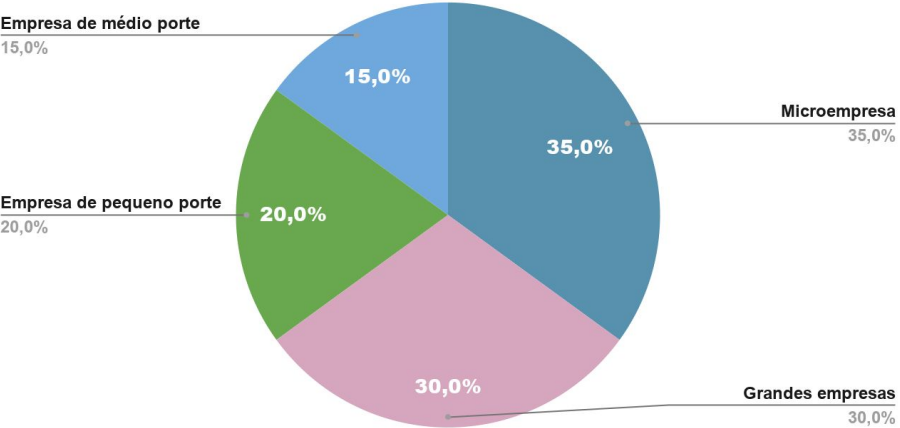
Amostra por Conveniência

Amostra não probabilística por conveniência, composta por empresas do comércio varejista de material escolar em Manaus.

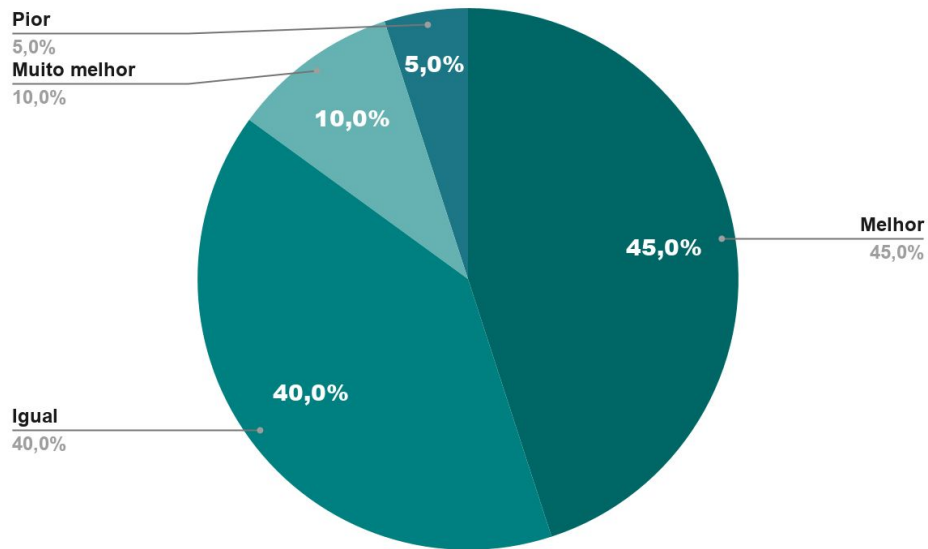
CARGO DO ENTREVISTADO



PORTE DA EMPRESA CONSULTADA



Desempenho das vendas de material escolar em 2026, comparado a 2025

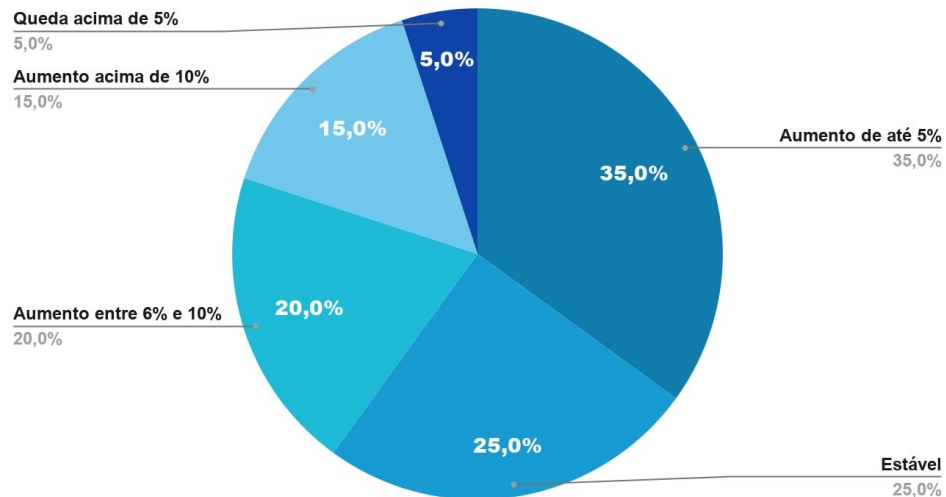


O resultado indica um **cenário predominantemente positivo para o comércio de material escolar em Manaus em 2026**, com **mais da metade dos lojistas registrando melhora nas vendas** em relação ao ano anterior.

Ao mesmo tempo, o **alto percentual de estabilidade (40%)** sugere que parte significativa do setor manteve o mesmo patamar de faturamento, indicando **crescimento moderado e relativamente disseminado**, sem forte retração no mercado.

O desempenho classificado como **“melhor”** (e não “muito melhor”) é consistente com um cenário de **crescimento moderado do varejo**, sem expansão extraordinária.

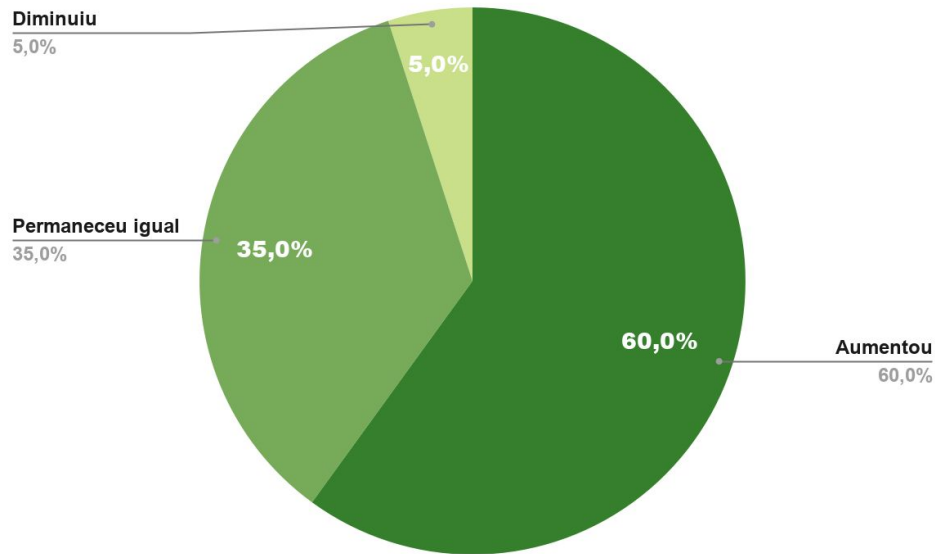
Variação estimada no faturamento em relação a 2025:



A sondagem realizada com lojistas que aceitaram participar voluntariamente da sondagem, aponta um cenário positivo para o setor em 2026. Cerca de **70% das empresas registraram aumento no faturamento em relação a 2025**, enquanto **25% mantiveram estabilidade** e apenas **5% relataram queda nas vendas**.

A maior parte dos estabelecimentos indicou **crescimento moderado de até 5%**, embora uma parcela relevante tenha apresentado expansão mais expressiva, com **35% das empresas registrando aumento superior a 6%**. Considerando as faixas de variação informadas, estima-se que o **faturamento médio do painel tenha crescido cerca de 4% em relação ao ano anterior**.

Volume de unidades vendidas em 2026, comparado a 2025

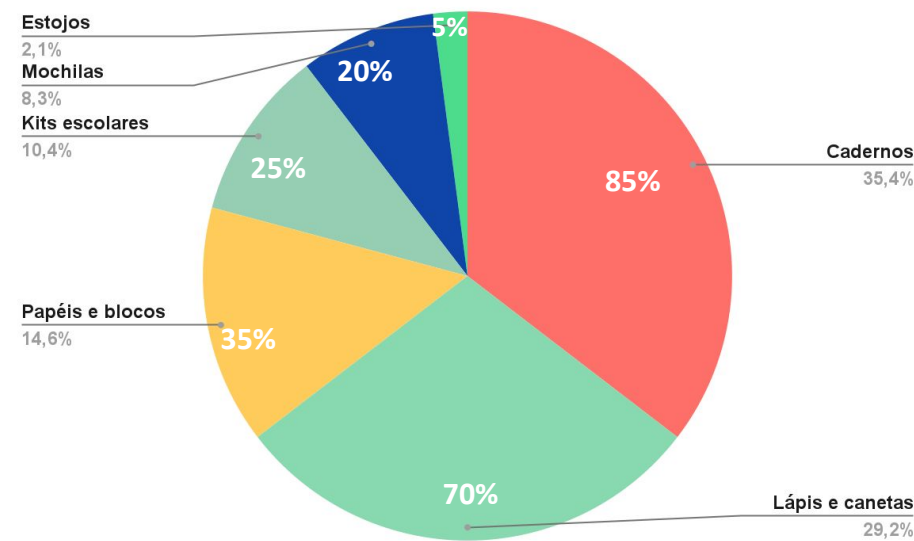


Quando se compara este resultado com o indicador anterior de **faturamento (70% das empresas com aumento)**, observa-se que:

- O crescimento do setor foi sustentado principalmente pelo aumento no volume vendido.
- O mercado apresentou **expansão relativamente disseminada**, com baixa incidência de retração.

O resultado indica que o desempenho positivo do faturamento do setor foi acompanhado por **crescimento efetivo da demanda por material escolar**, reforçando o cenário de expansão moderada do mercado em relação a 2025.

Categorias tiveram maior volume de vendas

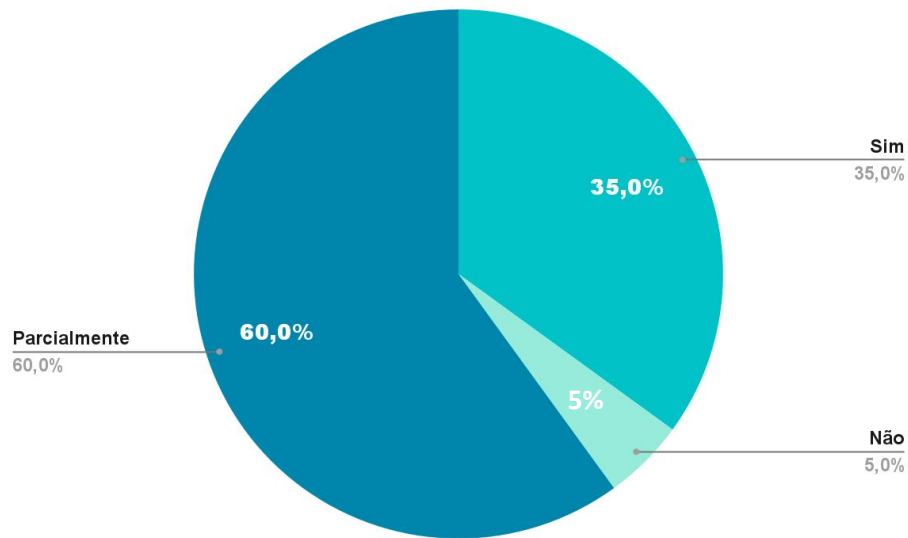


Entre as categorias com maior volume de vendas, destacam-se os **cadernos**, mencionados por **85% dos lojistas**, seguidos por **lápis e canetas (70%)**. Produtos como **papéis e blocos (35%)**, **kits escolares (25%)** e **mochilas (20%)** também foram citados, porém com menor frequência.

O resultado indica que o desempenho das vendas de material escolar em 2026 foi impulsionado principalmente pelos **itens básicos da lista escolar**, que concentram maior demanda durante o período de volta às aulas.

Os percentuais não fecham em 100%, devido a múltiplas escolhas

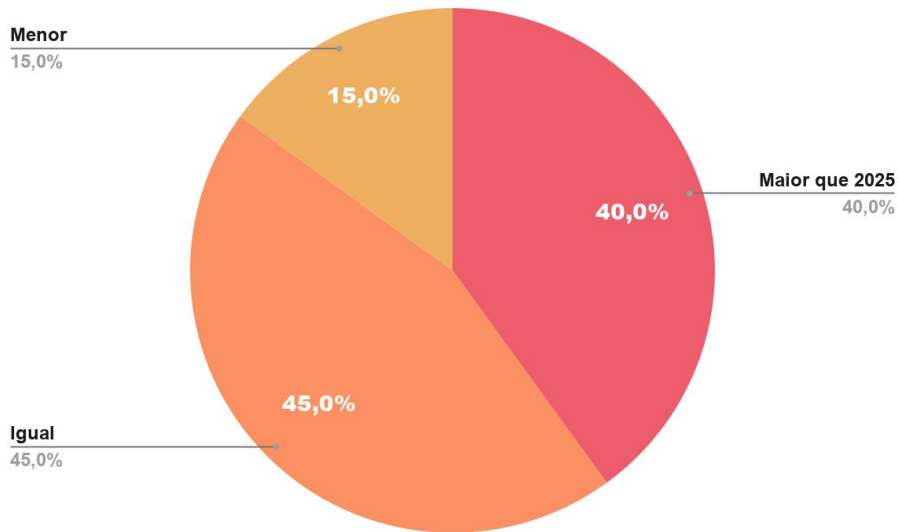
Substituição por produtos mais baratos



A pesquisa também identificou mudanças no padrão de consumo das famílias. De acordo com os lojistas consultados, **95% perceberam algum nível de substituição por produtos mais baratos**, sendo que **60% afirmaram que essa substituição ocorreu de forma parcial** e **35% relataram troca mais evidente por itens de menor preço**. Apenas **5% dos entrevistados não observaram mudança no padrão de compra dos consumidores**.

O resultado indica que, apesar do aumento no volume de vendas, os consumidores demonstraram **maior cautela nas compras**, optando com frequência por **marcas mais econômicas ou alternativas de menor valor**.

Margem de lucro em 2026



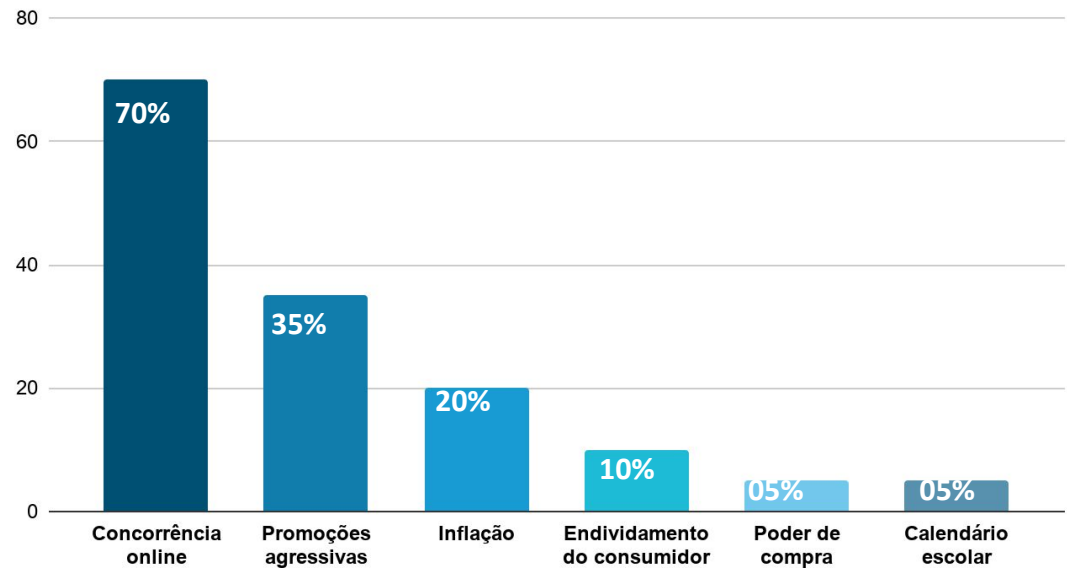
Em relação à rentabilidade, a pesquisa indica que a maior parte dos lojistas conseguiu preservar suas margens em 2026. **Cerca de 45% afirmaram que a margem de lucro permaneceu igual à registrada em 2025**, enquanto **40% relataram aumento**. Apenas **15% indicaram redução na margem de lucro**.

O resultado sugere que, apesar da maior sensibilidade dos consumidores aos preços, grande parte das empresas conseguiu **equilibrar custos e estratégias de venda**, mantendo níveis de rentabilidade semelhantes ou superiores aos do ano anterior.

Esse resultado pode estar associado a fatores como:

- Ajustes de preços ao consumidor,
- Melhor negociação com fornecedores,
- Mix de produtos mais eficiente,
- ou **maior volume de vendas**, que ajuda a diluir custos.

Principais fatores que impactaram as vendas em 2026



Os percentuais não fecham em 100%, devido a múltiplas escolhas

Dominância do Digital e Preço (Impacto Direto)

Concorrência Online (70%): O maior desafio. Indica uma migração estrutural do consumo para o e-commerce ou uma dificuldade de competir com a conveniência e os preços do ambiente digital.

Promoções Agressivas (35%): Sugere que o mercado está em uma "guerra de preços". Para manter o volume de vendas, as empresas estão sendo forçadas a sacrificar margem de lucro.

Conjuntura Econômica (Impacto de Renda)

Inflação (20%): Atua no aumento de custos e na corrosão do valor do dinheiro, desestimulando compras não essenciais.

Endividamento (10%) e Poder de Compra (5%)



Fecomércio AM
CNC Sesc Senac

IFPEAM
Instituto Fecomércio de Pesquisas
Empresariais do Amazonas

Obrigado!