

Relatório Comparativo – Panorama do Setor Colchoeiro Brasileiro

Expectativas para o 2º semestre de 2025

(Separação entre Fabricantes e Fornecedores)

FABRICANTES DE COLCHÕES

Perfil da Amostra

- Representam **cerca de 69%** dos respondentes.
- Concentração nas regiões **Sudeste e Sul**, com participação menor do **Nordeste e Centro-Oeste**.

Situação Atual do Mercado

Os fabricantes descrevem o mercado com palavras como:

“Crítica”, “Paralisado”, “Péssimo”, “Duro”, “Sem perspectiva” e “Instável”, refletindo **preocupação com estagnação, retração de demanda e perda de competitividade**.

Principais Desafios

- **Concorrência desleal** (produtos não conformes e sonegação)
- **Concorrência intensa e guerra de preços**
- **Altos custos operacionais**
- **Burocracia e regulações**
- **Falta de mão de obra qualificada**
- **Flutuações de demanda e mudanças de consumo**

Comentários qualitativos destacam ainda:

- “Enquanto não acabarem com o dumping, teremos sérios problemas de custos.”
- “Promoções não surtem efeito, talvez estejamos sofrendo com vendas diretas online.”
- “Baixaram a régua dos colchões.”

Expectativas de Faturamento

- **Maioria (cerca de 55%)** projeta **crescimento modesto (até 10% ou até 30%)**.
- **Uma parcela expressiva** espera **queda de faturamento**, principalmente **entre 10% e 30%**.
- Alguns preveem **redução entre 30% e 50%**, revelando forte pessimismo em certos nichos.

Produção e Vendas

- Há **divisão entre expectativa de aumento e redução** da produção e vendas.
- Parte significativa acredita em **estabilidade ou leve queda**, enquanto **outros 30% a 40%** apostam em **crescimento entre 10% e 30%**.
- Relatos apontam que **estoques elevados no varejo e pressão de preços** influenciam diretamente os planos produtivos.

Expectativa para 2026

- **Cerca de 41%** esperam **ano igual a 2025**.
- **34%** acreditam que será **pior**.
- Apenas **24%** têm expectativa **melhor para 2026**.

A percepção majoritária entre fabricantes é de que **2026 trará desafios semelhantes ou maiores**, com **pressão competitiva e incertezas macroeconômicas persistentes**.

FORNECEDORES DO SETOR COLCHOEIRO

Perfil da Amostra

- Representam cerca de **31% dos respondentes**.
- Quase todos localizados na **Região Sudeste**.

Situação Atual do Mercado

As palavras mais citadas pelos fornecedores foram:

“Recessivo”, “Volátil”, “Conservador”, “Desafiador”, “Estagnado”, “Preocupante” e “Incerto” — um retrato de **cautela e apreensão** quanto ao ritmo de recuperação do setor.

Principais Desafios

- **Concorrência intensa e desleal**
- **Custos elevados**
- **Oscilações de demanda**
- **Dificuldade na contratação e retenção de mão de obra**
- **Qualidade inconsistente de produtos no mercado**

Uma resposta resume o sentimento geral: “O mercado está levemente pior que no ano passado.”

Expectativas de Faturamento

- A maioria projeta **estabilidade** ou **reduções leves (até 10%)** no faturamento.
- Alguns fornecedores esperam **crescimento tímido (até 10%)**, indicando cautela diante de um ambiente ainda adverso.

Expectativas para 2026

- **Parte relevante acredita em estabilidade**, enquanto **outros veem piora em relação a 2025**.
- Há também **visões otimistas pontuais**, com empresas acreditando em **melhora gradual no próximo ciclo**.

CONCLUSÕES ESTRATÉGICAS – VISÃO COMPARADA

Tema	Fabricantes	Fornecedores
Clima atual do mercado	Predomina percepção de estagnação e retração	Visão de volatilidade e cautela
Principais desafios	Concorrência desleal, custos altos, dumping, demanda fraca	Concorrência intensa, custos e oscilação da demanda
Faturamento esperado 2º sem/2025	Divididos entre queda moderada e crescimento de até 30%	Predominância de estabilidade ou queda leve
Produção e vendas	Parte relevante prevê crescimento até 30% , outros esperam queda	Não se aplica diretamente (maioria não produz colchões)
2026 vs 2025	41% igual, 34% pior, 24% melhor	Estabilidade com nuances de pessimismo e otimismo

Síntese Final

O panorama mostra que **fabricantes estão mais expostos aos efeitos da retração da demanda, competição desleal e custos altos**, enquanto **fornecedores adotam postura mais cautelosa e conservadora**.

A incerteza domina as expectativas para 2026, reforçando a urgência de ações estratégicas como:

- Fortalecimento da **fiscalização de conformidade e combate ao dumping**;
- **Inovação em produtos e canais de venda**, para superar a pressão competitiva;
- **Articulação institucional** por políticas industriais que reduzam custos e desburocratizem o setor;
- **Integração da cadeia de valor** para mitigar riscos e aumentar competitividade.