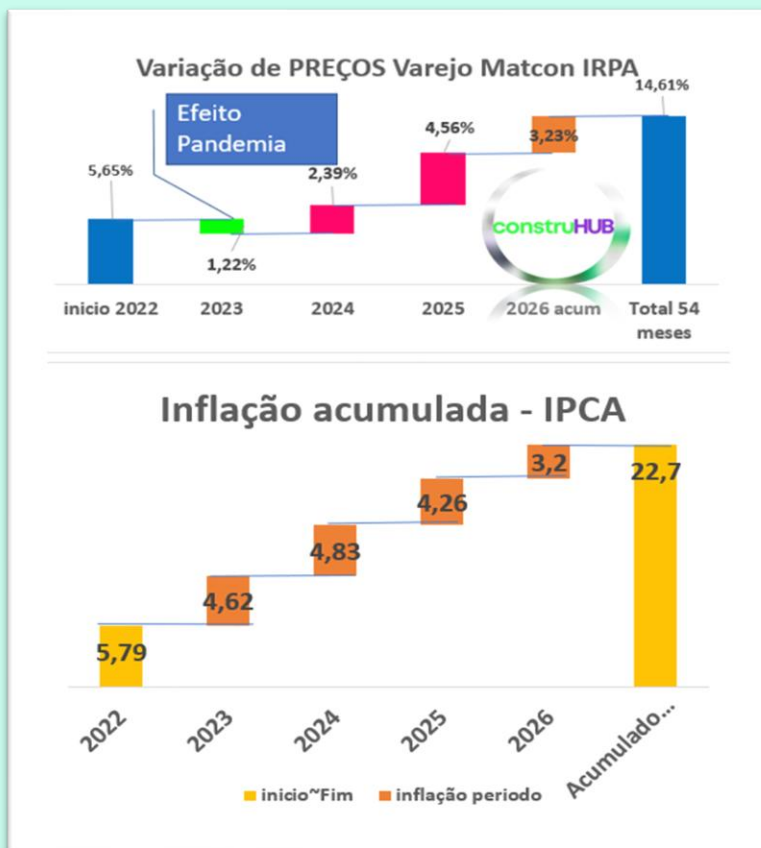


Inteligência do Varejo de MatCon | Relatório Executivo

- Margem das lojas assessoradas continua crescendo
- Preços do varejo seguem espremidos, abaixo da inflação
- Diesel e Selic mantêm pressão significativa sobre a rentabilidade
- ⚡ Principal recomendação do mês - Fortalecer gestão de estoque e produtividade comercial.

Variação de Preços e Inflação



54 meses - Pressão competitiva persiste

O Índice de Reajuste de Preços do Varejo de MatCon (IRPA) acumulou variação de **apenas 14,61%**, significativamente **inferior à inflação oficial IPCA de 22,7%** e a taxa básica de juros (Selic).

Essa evolução fraca continua mostrando um setor sob **forte pressão competitiva**, com reajustes apertados refletindo em margens e rentabilidade não saudáveis.

Fatores em destaque:

- **Estoques excessivos** - com constantes liquidações e promoções;
- **Demanda desaquecida** – em segmentos populares e produtos “value”;
- **Aumento dos custos operacionais e logísticos**, sem repasse aos preços;

Este boletim possui uma atualização mensal, sendo que boa parte das informações são incrementais.

Inteligência do Varejo de MatCon | Relatório Executivo

- **Concorrência acirrada** - entre canais físicos, on-line e market-places.
- **Alto endividamento das famílias** – adiando a prioridade para melhoria do lar.

Indicador de Mercado - Vendas e Margem

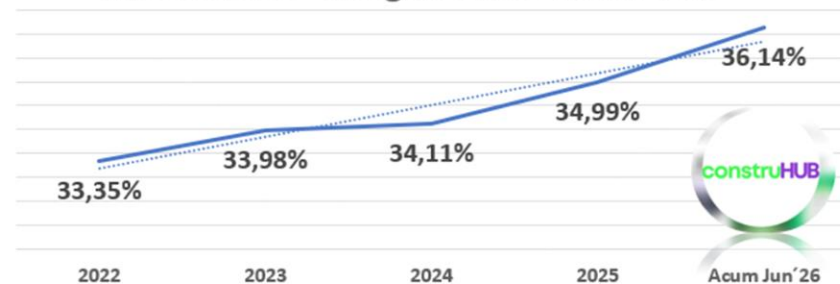
Margem Bruta

- **Tendência** - Margens Azure Construhub cresceram consistentemente de 33,35% (2022) para 36,14% (Jun'26).

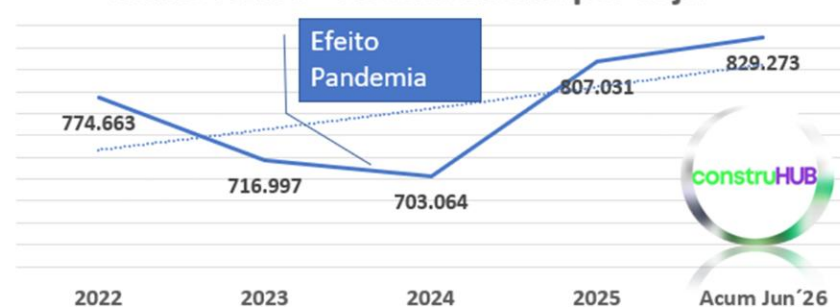
- **Leitura** - Apesar da pressão de preços baixos no setor, as **lojas assessoradas pelo Azure Construhub** vêm elevando suas margens consistentemente.

- **Insight** - A gestão acurada de mix, promoções eficientes, menor perda operacional e redução de despesas operacionais, contribuiu para essa

Índice Azure - Margem Bruta acumulada



Índice Azure - Receita média por Loja



melhoria.

Receita Média por Loja

- **Tendência** - Após queda **pós pandemia**, houve recuperação significativa (Jun'26), com receita média em R\$ 829 mil por loja assessorada pela equipe Construhub.
- **Leitura** - O varejo vem ganhando tração novamente para as lojas que estão preparadas para o novo cenário multicanal, indicando melhora no volume de vendas e maior eficiência operacional.
- **Insight** - Esse crescimento acima da média histórica está relacionado ao uso de tecnologias fornecida pela Azure, ferramentas inovadoras de suporte a operação,

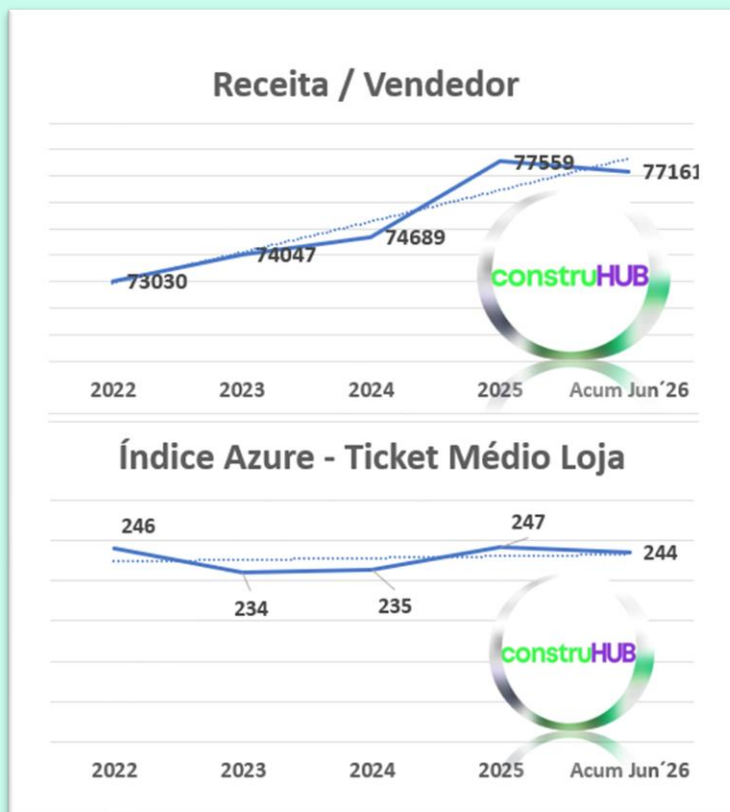
Este boletim possui uma atualização mensal, sendo que boa parte das informações são incrementais.

Inteligência do Varejo de MatCon | Relatório Executivo

campanhas comerciais eficientes e expansão de canais de venda (WhatsApp, marketplace, venda B2B).

Evolução de Receita e Ticket por vendedor

Indicador estratégico com influência direta no resultado da loja



A receita por vendedor evoluiu de R\$ 73.030 para R\$ 77.161 (2022 X 2026), com crescimento consistente ano após ano. Esse avanço reflete uma combinação

- De mais treinamento,
- Maior produtividade individual,
- Melhor aproveitamento da força de vendas

Competências incrementadas pela Assessoria Construhub.

Com estes indicadores é possível:

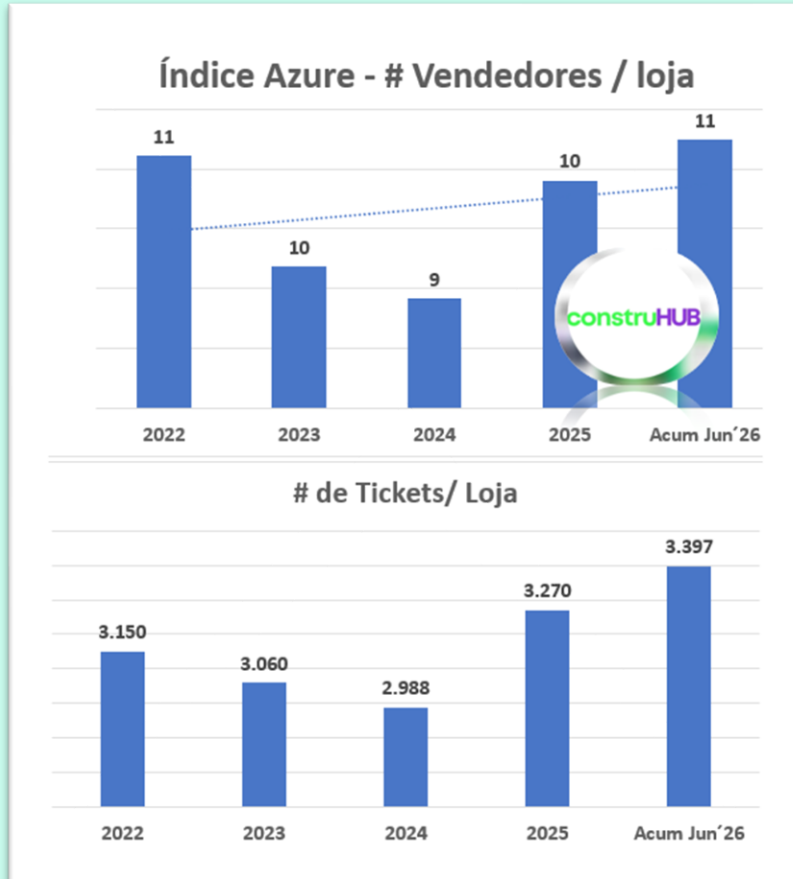
- Reforçar estratégias de bonificação baseadas em produtividade real;

- Ajustar metas por perfil de vendedor, categoria, produtos fora de linha, filial, etc;
- Identificar gargalos ou oportunidades em campo com mais precisão.

A melhora desse indicador demonstra maior uso de ferramentas de CRM Azure, atendimento via WhatsApp e **ações orientadas por dados, favorecendo o foco em conversão**, ticket, fidelização e jornada de compra do consumidor - pilares centrais de um time comercial de alta performance com assessoria e conhecimento sedimentado pelos anos de mercado da Azure Construhub.

Este boletim possui uma atualização mensal, sendo que boa parte das informações são incrementais.

#Vendedores por loja e # de tickets por loja



✚ **Automação, Maior Eficiência**- Os dados revelam **queda no número de vendedores por loja** entre 2022 e 2024 - de 11 para 9 profissionais.

Motivado por

- ajustes de estrutura,
- contenção de custos,
- menor volume de vendas no período.

No entanto, a partir de 2025 observa-se uma **retomada da força de vendas**, sinalizando **recomposição da capacidade comercial, aliado a automação das ferramentas de funis de venda**.

Ao mesmo tempo, o volume de

tickets por loja revela um

comportamento relevante- após

quedas em 2023 e 2024, o indicador

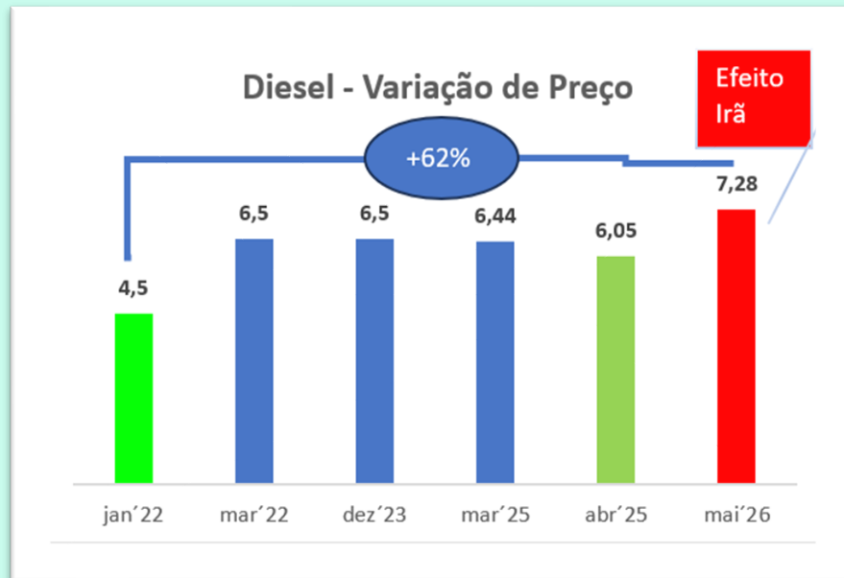
voltou a crescer, atingindo **seu melhor desempenho no acumulado de Junho/26**, com mais de **~3397 tickets emitidos por loja**.

Esse movimento combinado indica uma **clara evolução de produtividade**:

mesmo com menos vendedores, as lojas conseguiram manter, e agora ampliar a quantidade de atendimentos, refletindo maior preparo da equipe via

- Treinamentos da Azure,
- Uso de tecnologia e inovação comercial
- Implementação de Multicanais
- Melhoria no visual e mix de loja
- Melhor classificação das categorias

Inteligência do Varejo de MatCon | Relatório Executivo

 Diesel: um custo estrutural que pressiona toda a cadeia do MatCon

A evolução do preço do diesel reforça um dos principais desafios enfrentados pelo varejo de materiais de construção.

Aumento consistente dos custos logísticos e operacionais, sem a mesma capacidade de repasse aos preços finais. Entre **jan/22 e mai/26**, o preço médio do diesel acumulou **alta de**

aproximadamente 34%, saindo de **R\$ 4,50** para **R\$ 7,28** por litro. Mesmo com momentos de estabilidade ao longo do período, o patamar atual permanece significativamente acima do nível pré-ajustes, consolidando um novo custo estrutural para o setor.

No varejo de MatCon, o impacto do diesel é transversal:

- fretes de fornecedores e transferências entre CDs;
- entregas ao cliente final
- custos indiretos embutidos nos preços da indústria;
- serviços terceirizados de transporte e logística.

O ponto crítico é que, enquanto o **diesel sobe de forma relevante (62%)**, o **IRPA do varejo de materiais de construção acumulou apenas 13,61% em 53 meses**, evidenciando uma **compressão de margens** e reforçando a necessidade de **ganhos operacionais, gestão de mix e eficiência logística** para sustentar a rentabilidade.

Em um ambiente onde **os custos sobem mais rápido do que os preços**, a gestão baseada em dados, o controle rigoroso de estoques, a negociação ativa com fornecedores e a revisão das

Este boletim possui uma atualização mensal, sendo que boa parte das informações são incrementais.

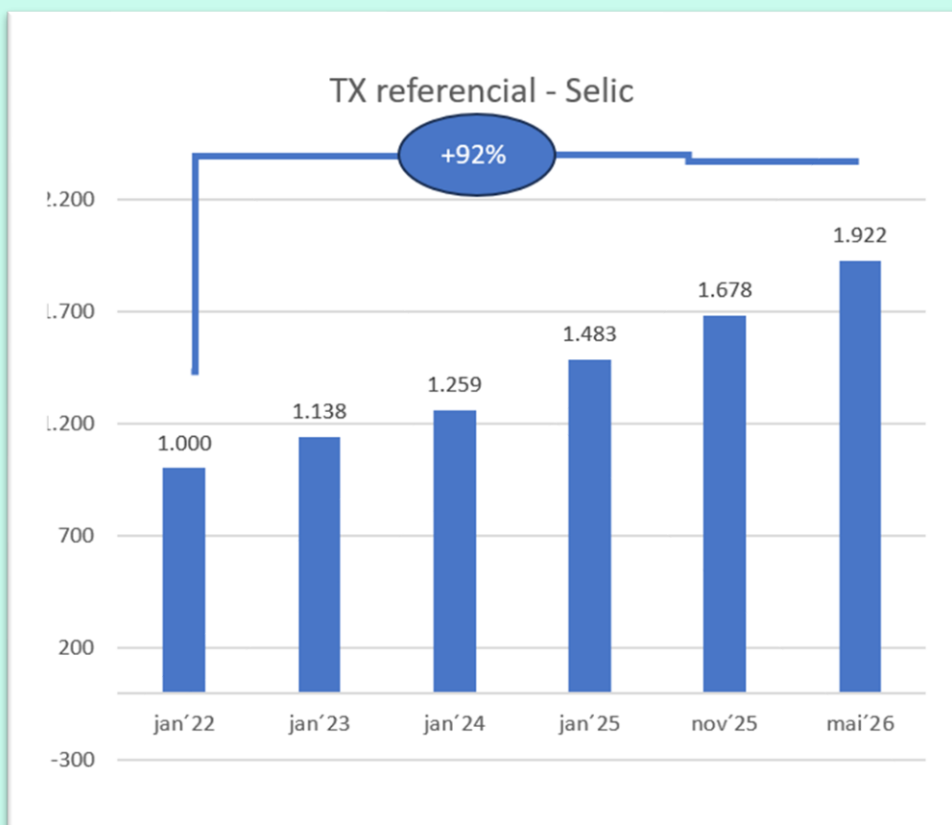
Inteligência do Varejo de MatCon | Relatório Executivo

políticas de frete e entrega deixam de ser opcionais e passam a ser **fator crítico de decisão, sobrevivência e competitividade.**

⚡ O que fazer?

- Revisar política de fretes
- Negociação com fornecedores baseada em dados
- Otimizar entregas
- Rever mix regional

Selic: o custo financeiro como referência silenciosa de decisão



A evolução da taxa Selic no período reforça o quanto o **custo do dinheiro** se tornou um fator crítico de decisão no varejo de materiais de construção. Tomando como referência uma aplicação financeira atrelada à Selic, **R\$ 1.000 aplicados em jan'2022 teriam se transformado em aproximadamente R\$ 1.922 em mai'2026**, o que representa um **retorno acumulado de cerca de 92% no período.**

Esse indicador é relevante não apenas como métrica financeira, mas como **parâmetro de juros**

elevado, o capital passou a ter um custo de oportunidade muito alto: recursos imobilizados em estoques excessivos, margens mal precificadas ou operações ineficientes competem diretamente com retornos financeiros de baixo risco. Para o varejo de MatCon, esse cenário amplia a pressão sobre:

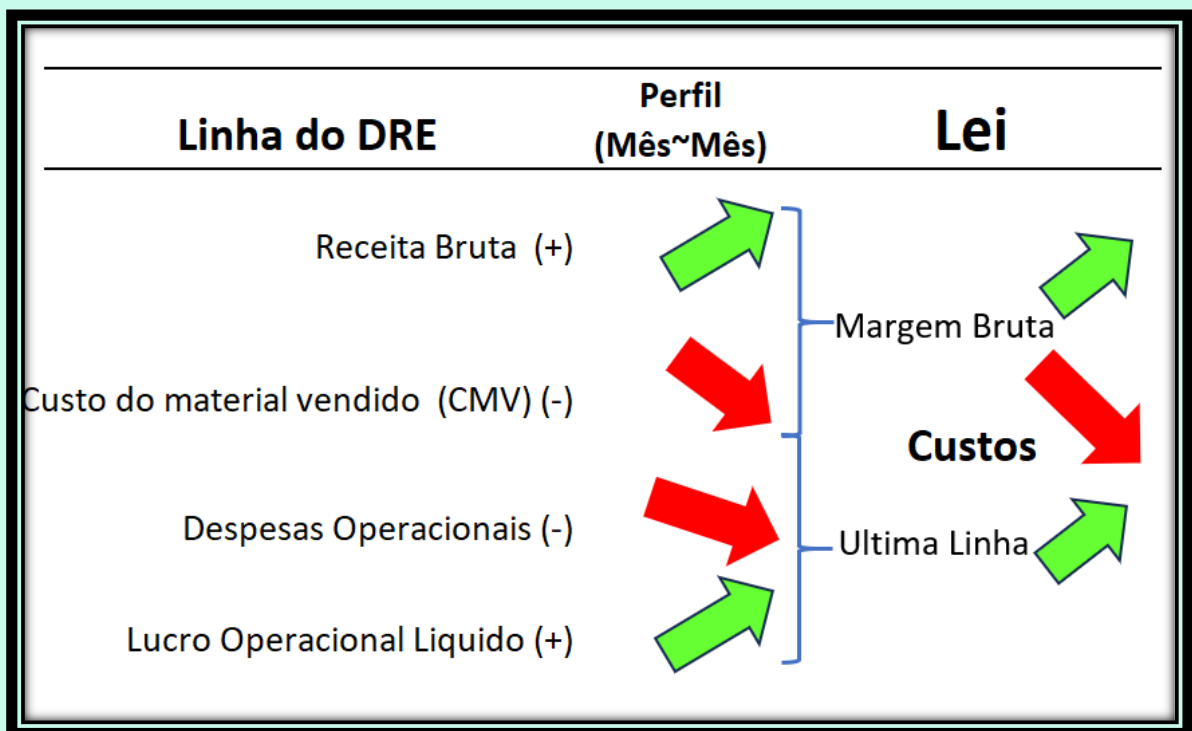
Este boletim possui uma atualização mensal, sendo que boa parte das informações são incrementais.

Inteligência do Varejo de MatCon | Relatório Executivo

- capital de giro e financiamento de estoques;
- políticas de prazo e crédito ao cliente;
- rentabilidade real das operações, especialmente quando os reajustes de preços não acompanham o aumento dos custos.

Diante desse contexto, **ganhos operacionais, gestão rigorosa de estoques, eficiência logística e decisões baseadas em dados** deixam de ser apenas boas práticas e passam a ser **condições essenciais para sustentar a competitividade e a geração de valor** em um ambiente de juros estruturalmente mais altos.

Utilizamos esta lei como guia de execução disciplinada



Este boletim possui uma atualização mensal, sendo que boa parte das informações são incrementais.

Inteligência do Varejo de MatCon | Relatório Executivo

Agenda do Próximo Mês

- ☐ Revisar estoques
- ☐ Revisar margens
- ☐ Acompanhar produtividade dos vendedores
- ☐ Atualizar calendário comercial
- ☐ Reavaliar política de crédito

Acesse nossas ferramentas, treine seu time e fique por dentro das evoluções do setor.

Conte com a gente - Academia Construhub
Oseias Aguiar - Consultor de Operações Varejo de MatCon



Este boletim possui uma atualização mensal, sendo que boa parte das informações são incrementais.