

RELATÓRIO TRIMESTRAL DE RESULTADOS COMERCIAIS

2º trimestre de 2026 (abril a junho) | Diretoria Comercial | Emitido em 15 de julho de 2026

1. Sumário

O segundo trimestre de 2026 encerrou com faturamento de R\$ 18,4 milhões, crescimento de 7,6% sobre o primeiro trimestre e 96,8% da meta estabelecida (R\$ 19,0 milhões). A margem bruta recuou de 22,1% para 21,3%, pressionada pelo custo de frete e pela participação crescente da linha de refrigerados, que opera com margem inferior.

A região de Ribeirão Preto apresentou o maior crescimento (13,0%) e, ao mesmo tempo, os dois principais pontos de atenção do período: inadimplência de 4,8% e índice de entregas no prazo de 87%, abaixo da meta de 95%.

A carteira ativa cresceu de 298 para 312 clientes. Os cinco maiores clientes respondem por 41% do faturamento, sendo Supermercados Bom Preço o maior deles, com 14,7% do total. Esta concentração é discutida na seção 6.

O estudo preliminar de expansão para Sorocaba foi concluído e está apresentado na seção 8, aguardando deliberação da diretoria.

2. Resultados consolidados

Indicador	1º tri 2026	2º tri 2026	Varição
Faturamento bruto	R\$ 17,1 mi	R\$ 18,4 mi	+7,6%
Meta do trimestre	R\$ 17,5 mi	R\$ 19,0 mi	
Atingimento da meta	97,7%	96,8%	-0,9 p.p.
Margem bruta	22,1%	21,3%	-0,8 p.p.
Clientes ativos	298	312	+14
Pedidos atendidos	6.410	6.935	+8,2%
Ticket médio por pedido	R\$ 2.668	R\$ 2.653	-0,6%
Entregas no prazo (geral)	92%	91%	-1 p.p.
Inadimplência (30+ dias)	2,4%	3,0%	+0,6 p.p.

3. Resultados por região

A operação está organizada em três centros de distribuição: Campinas (atende Campinas e região metropolitana), Ribeirão Preto (atende o nordeste paulista) e Pouso Alegre (atende o sul de Minas Gerais).

Região	Faturamento T2	Var. vs T1	Inadimplência	Entregas no prazo
Campinas e região	R\$ 8,2 mi	+4,1%	2,1%	94%
Ribeirão Preto	R\$ 6,1 mi	+13,0%	4,8%	87%

Região	Faturamento T2	Var. vs T1	Inadimplência	Entregas no prazo
Sul de Minas	R\$ 4,1 mi	+6,5%	1,6%	91%
Total	R\$ 18,4 mi	+7,6%	3,0%	91%

3.1. Campinas segue como a operação mais estável, com crescimento moderado, inadimplência controlada e o melhor índice logístico. O ganho de 4,1% veio principalmente de aumento de volume em clientes existentes.

3.2. Ribeirão Preto cresceu 13,0% com a entrada de 11 novos clientes, entre eles três redes regionais de médio porte. O crescimento acelerado, porém, veio acompanhado de deterioração nos dois indicadores de risco: a inadimplência subiu de 3,1% para 4,8%, e o índice de entregas no prazo caiu de 90% para 87%, em razão da indisponibilidade de dois veículos refrigerados durante o mês de maio.

3.3. Sul de Minas manteve trajetória consistente, com a menor inadimplência da operação. O índice logístico de 91% é explicado pela distância média de entrega, superior à das demais regiões.

4. Resultados por linha de produto

Linha	Faturamento T2	Var. vs T1	Margem bruta	Participação
Secos (grãos, massas, enlatados)	R\$ 11,0 mi	+5,0%	23,8%	59,8%
Refrigerados (laticínios, frios)	R\$ 5,9 mi	+12,0%	17,1%	32,1%
Bebidas	R\$ 1,5 mi	+3,0%	19,4%	8,1%

4.1. A linha de refrigerados cresce a mais que o dobro da média da empresa e já representa quase um terço do faturamento. Sua margem, no entanto, é 6,7 pontos percentuais inferior à dos secos, e o custo do frete refrigerado subiu 9% no trimestre. A combinação explica a maior parte do recuo da margem consolidada.

4.2. Não há, até a data deste relatório, um levantamento detalhado do custo logístico por linha de produto. A Diretoria Comercial recomenda que esse levantamento seja realizado antes de qualquer decisão sobre precificação de refrigerados.

5. Carteira de clientes

A carteira encerrou o trimestre com 312 clientes ativos, sendo 187 supermercados e mercearias, 94 restaurantes e serviços de alimentação e 31 clientes institucionais (escolas, hospitais e refeitórios industriais).

Cliente	Região	Faturamento T2	Participação
Supermercados Bom Preço	Ribeirão Preto	R\$ 2,70 mi	14,7%
Rede Economia	Campinas	R\$ 1,66 mi	9,0%
Mercado São Jorge	Sul de Minas	R\$ 1,29 mi	7,0%

Cliente	Região	Faturamento T2	Participação
Cozinha Industrial Metalcamp	Campinas	R\$ 1,10 mi	6,0%
Atacado Vila Rica	Ribeirão Preto	R\$ 0,79 mi	4,3%
Demais 307 clientes		R\$ 10,86 mi	59,0%

6. Inadimplência e concentração

6.1. A inadimplência consolidada (títulos vencidos há mais de 30 dias) subiu de 2,4% para 3,0%. O aumento está concentrado em Ribeirão Preto, onde sete dos onze clientes novos apresentaram atraso no primeiro ciclo de faturamento.

6.2. O Financeiro propôs, em reunião de 30 de junho, o bloqueio automático de novos pedidos para clientes com títulos vencidos há mais de 30 dias. A medida ainda não foi implementada no sistema.

6.3. Supermercados Bom Preço, maior cliente da empresa e historicamente pontual, solicitou em junho a ampliação do prazo de pagamento de 28 para 45 dias, no contexto da renovação antecipada do contrato. A solicitação está em análise. Ressalta-se que a dependência de um único cliente para 14,7% do faturamento constitui risco relevante: a perda dessa conta reduziria o faturamento de Ribeirão Preto em 44%.

7. Logística

7.1. O índice consolidado de entregas no prazo foi de 91%, contra meta de 95%. Em Ribeirão Preto, dois veículos refrigerados ficaram indisponíveis entre 6 e 27 de maio por manutenção corretiva, o que resultou em 214 entregas atrasadas e 38 pedidos cancelados pelo cliente, com perda estimada de R\$ 96 mil em faturamento.

7.2. O custo médio de frete por pedido subiu 9%, de R\$ 118 para R\$ 129, impulsionado pelo combustível e pela maior participação de cargas refrigeradas.

7.3. A Operação estuda a contratação de transportadora terceirizada para os picos de fim de mês em Ribeirão Preto. Não há, ainda, proposta comercial recebida.

8. Estudo preliminar: expansão para Sorocaba

8.1. A região de Sorocaba concentra 38 clientes potenciais mapeados (22 supermercados, 11 restaurantes e 5 institucionais), com demanda estimada em R\$ 1,1 milhão por trimestre no primeiro ano de operação, chegando a R\$ 1,8 milhão por trimestre no terceiro ano.

8.2. A abertura de um quarto centro de distribuição exige investimento estimado de R\$ 3,2 milhões (galpão, câmaras frias, dois veículos e capital de giro inicial). O retorno estimado é de 30 meses, considerando a captura de 60% da demanda mapeada.

8.3. A estimativa depende da assinatura de dois contratos-âncora, com a rede Supermercados Família (8 lojas) e com o Hospital Regional de Sorocaba, ainda em negociação. Sem esses dois contratos, o retorno estimado passa de 30 para 52 meses.

8.4. Alternativa de menor risco: atender Sorocaba a partir do centro de Campinas, com rota dedicada, por 12 meses, antes de decidir pela abertura do centro próprio. Esta alternativa reduz o investimento inicial a R\$ 480 mil, mas limita o atendimento a produtos secos e eleva o custo de

frete por pedido em cerca de 35%.

8.5. A decisão está pendente de deliberação da diretoria, prevista para a reunião de 20 de setembro de 2026.

9. Pontos de atenção

- Concentração de 14,7% do faturamento em um único cliente, atualmente em renegociação contratual.
- Inadimplência de 4,8% em Ribeirão Preto, sem bloqueio automático de pedidos implementado.
- Índice logístico de 87% em Ribeirão Preto, abaixo da meta, com impacto direto em cancelamentos.
- Margem da linha de refrigerados em queda, sem levantamento de custo logístico por linha.
- Estudo de Sorocaba condicionado a dois contratos ainda não assinados.

10. Recomendações preliminares

- Implementar o bloqueio automático de pedidos para inadimplentes até o fim de setembro.
- Concluir o levantamento de custo logístico por linha de produto antes de revisar preços de refrigerados.
- Formalizar contrato com transportadora terceirizada para Ribeirão Preto antes do pico de outubro.
- Conduzir a renegociação com Supermercados Bom Preço com atenção ao prazo de pagamento e à cláusula de exclusividade proposta.
- Condicionar a decisão de Sorocaba à assinatura de pelo menos um dos contratos-âncora.

Anexo A. Faturamento mensal por região (R\$ mil)

Região	Abril	Mai	Junho	Total T2
Campinas e região	2.690	2.720	2.790	8.200
Ribeirão Preto	2.080	1.870	2.150	6.100
Sul de Minas	1.330	1.370	1.400	4.100
Total	6.100	5.960	6.340	18.400

Nota: a queda de Ribeirão Preto em maio reflete os 38 pedidos cancelados durante a indisponibilidade da frota refrigerada.

Anexo B. Indicadores logísticos por região

Região	Pedidos	Entregas atrasadas	Cancelados	Custo médio frete
Campinas e região	3.110	187	9	R\$ 112
Ribeirão Preto	2.290	298	38	R\$ 138
Sul de Minas	1.535	138	6	R\$ 151
Total	6.935	623	53	R\$ 129