

Junho deve movimentar bilhões no varejo e gestão de caixa segue como gargalo, aponta especialista da F360

Com Dia dos Namorados, Copa do Mundo e festas juninas concentrados no mesmo mês, varejistas enfrentam pico de consumo e risco maior de desequilíbrio financeiro



O mês de junho de 2026 deve se consolidar como um dos períodos mais intensos do ano para o varejo brasileiro. Em menos de 30 dias, o calendário concentra três dos principais motores de consumo do primeiro semestre, com Dia dos Namorados, Copa do Mundo e festas juninas, impulsionando segmentos como moda, beleza, supermercados, food service, eletrônicos e entretenimento. Ao mesmo tempo em que o cenário amplia o potencial de faturamento, também aumenta a pressão sobre capital de giro, gestão de estoque e fluxo de caixa das empresas.

A combinação entre aumento acelerado das vendas, promoções agressivas e parcelamentos mais longos pode gerar desequilíbrios financeiros justamente no encerramento do semestre, segundo **Maurício Galhardo, sócio da [F360](#) e especialista em gestão financeira para franquias e redes varejistas.**

“Junho é um mês de oportunidade real para o varejo, mas ele também expõe fragilidades de gestão. Muitas empresas entram em períodos sazonais olhando apenas para volume de vendas e deixam margem, recebíveis e capital de giro em segundo plano. O resultado costuma aparecer semanas depois, com caixa pressionado e perda de rentabilidade”, afirma.

Mercado de bilhões

Os números reforçam o tamanho da movimentação esperada. A **Copa do Mundo**, com início em 11 de junho, deve impulsionar categorias ligadas ao consumo imediato



e à experiência dos jogos. Levantamento da Scanntech projeta crescimento de 4,7% no faturamento do varejo durante o período, enquanto o ticket médio pode subir até 69% nas horas que antecedem as partidas. Bebidas, snacks, eletrônicos, delivery e colecionáveis aparecem entre os segmentos mais beneficiados.

Na sequência, o **Dia dos Namorados**, celebrado em 12 de junho, deve levar cerca de 93 milhões de consumidores às compras em 2026, movimentando mais de R\$ 22 bilhões no comércio, segundo pesquisa da CNDL e SPC Brasil. Somente no *e-commerce*, a data gerou R\$ 9,23 bilhões em 2025, crescimento de 15,1% em relação ao ano anterior.

As festas juninas, celebradas ao longo do mês, completam o quadro. Com enraizamento cultural especialmente forte no Nordeste e no interior do país, a sazonalidade impacta setores de alimentos, bebidas, moda temática, decoração, turismo e eventos.

Para **Galhardo**, o desafio do varejo em 2026 deixou de ser apenas vender mais. “*O mercado passou a operar com margens mais pressionadas e consumidores mais sensíveis a preço. Nesse cenário, eficiência operacional e previsibilidade financeira se tornaram critérios competitivos tão importantes quanto crescimento de receita*”, diz.

Segundo o especialista, períodos de pico de consumo costumam ampliar erros relacionados à compra excessiva de estoque, concessão de descontos sem cálculo de margem e falta de visibilidade sobre recebíveis futuros. Redes que conseguem integrar dados financeiros e operacionais em tempo real tendem a responder com mais rapidez às oscilações de demanda e reduzir riscos no pós-sazonalidade.

“*O varejista que acompanha caixa diariamente entende não apenas quanto vendeu, mas quanto efetivamente ficou na operação. Essa diferença é o que separa crescimento sustentável de faturamento sem rentabilidade*”, conclui.

Sobre a F360

A F360 é a maior plataforma de gestão financeira voltada para varejistas e franquias no Brasil. Com soluções inteligentes que otimizam resultados, aumentam a eficiência operacional e simplificam a rotina dos negócios, a F360 já transformou a gestão financeira de mais de 15 mil varejistas em todo o país. Presente nas principais redes do segmento, como, Havaianas, Cacau Show, Hering, Chilli Beans, Arezzo, Casas Bauducco, entre outras, a empresa lidera o mercado com tecnologia de ponta e um compromisso contínuo em impulsionar o sucesso de seus clientes.

Para mais informações, entrevistas e personagens da F360:

Equipe MOTIM

Renato Caliman - renato.caliman@motim.cc (11) 97622-2218

Pâmela Moretti - pamela.moretti@motim.cc (11) 98085-3230

MOTIM

<http://motim.cc>