

TRANSPORTE DE CARGAS

PORTOS RS/DIVULGAÇÃO/JC



Desempenho de 2025, apresentado pela Agência Nacional de Transportes Aquaviários, mostrou que terminais do País movimentaram 1,4 bilhão de toneladas no ano passado

Portos batem recorde histórico em 2025

Dados apresentados pela Antaq na semana passada confirmam crescimento de 6,1% no ano; setor vive ciclo de expansão com aceleração de leilões e investimentos

O setor portuário brasileiro alcançou uma marca histórica. O Desempenho Aquaviário 2025, apresentado pela Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq), mostrou que os portos nacionais movimentaram 1,4 bilhão de toneladas ao longo do ano passado. O volume representa um crescimento de 6,1% em relação a 2024 e reflete o aquecimento do comércio exterior e a capacidade de resposta da infraestrutura logística do País.

O ano passado se encerrou com um desempenho elevado

em dezembro. A movimentação de cargas saltou 14,2% na comparação com o mesmo mês do ano anterior, totalizando 119 milhões de toneladas em 30 dias, o que sinaliza uma tendência de alta para 2026.

Os números representam um cenário de crescimento consistente ao longo dos anos. Nos últimos 15 anos, a movimentação de cargas no Brasil cresceu 67%, saindo de 840 milhões para o atual patamar de 1,4 bilhão de toneladas.

De acordo com o secretário nacional de Portos, Alex Ávila, esse resultado valida a política de Estado para o setor. “Sabemos da relevância e da pujança que o setor portuário tem para a economia e para todo o setor produtivo nacional, sobretudo no agronegócio. Esse recorde não é obra do acaso, mas fruto de um ambiente de estabilidade e segurança jurídica que construímos. Hoje, temos um

modelo maduro, que atrai o investidor e garante que a nossa infraestrutura acompanhe a velocidade da produção brasileira”, afirmou.

O diretor-geral da Antaq, Frederico Dias, reforçou que a precisão dos dados traz transparência ao mercado. “Hoje é dia de celebrar mais um recorde, que não é apenas um momento pontual, mas o reflexo de uma trajetória de crescimento consistente e da maturidade institucional do País. Os bons números são o melhor termômetro de que estamos cumprindo nosso papel. Ao divulgar esses dados, a Antaq reforça sua missão técnica de fornecer informações confiáveis para que o setor privado possa planejar investimentos e o poder público formular políticas consistentes, baseadas em evidências”, disse.

Os dados do Anuário 2025 mostram um crescimento equilibrado. A movimentação nos

Terminais de Uso Privado (TUPs) cresceu 7% (906,1 milhões de toneladas), enquanto nos portos públicos registrou alta de 4,5% (497 milhões de toneladas), com destaque para o Porto de Santa-rém (PA), que cresceu 13,2%. Um indicador importante do aquecimento da atividade industrial e do consumo foi o desempenho das cargas containerizadas. Esse segmento, que transporta produtos de maior valor agregado, movimentou 164,6 milhões de toneladas (+7,2%).

Entre as mercadorias, o agronegócio segue como protagonista absoluto. A soja registrou um crescimento expressivo, de 14%, totalizando 139,7 milhões de toneladas escoadas. Na outra ponta da cadeia, a importação de adubos e fertilizantes cresceu 10% (49,3 milhões de toneladas), sinalizando que os produtores estão aumentando os investimentos na preparação das próximas safras. Outro destaque foi a

movimentação de gás de petróleo, que avançou 10,4%, somando 5,8 milhões de toneladas.

Além do recorde na movimentação, 2025 foi um ano decisivo para a infraestrutura. O MPor realizou oito leilões portuários que somam R\$ 10,3 bilhões em investimentos nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste. Os projetos contemplam a ampliação de capacidade e modernização de terminais, incluindo obras estruturantes como o Túnel Santos-Guarujá e melhorias no Canal de Acesso de Paranaguá.

O ano também foi marcado pela forte expansão do capital privado. Foram assinados 39 atos (entre novas autorizações para TUPs e alterações contratuais) que totalizam R\$ 5,81 bilhões em investimentos. Somam-se a isso outros R\$ 2,07 bilhões viabilizados via gestão contratual, com aportes de operadores para modernização e ganhos de eficiência.

NEGÓCIOS CORPORATIVOS

Correios colocam 21 imóveis à venda em 11 estados

Empresa anunciou em dezembro captação de R\$ 12 bilhões em crédito para custear as ações de seu plano de reestruturação

Os Correios iniciaram, na semana passada, o primeiro leilão de imóveis próprios. A oferta inicial abrange 21 imóveis para venda imediata, localizados em 11 estados: Bahia, Ceará, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Pará, Paraná, Pernambuco, Rio Grande do Norte e São Paulo. Os leilões de imóveis classificados como ociosos pela empresa integram a primeira etapa do plano de reestruturação financeira dos Correios.

Em nota, a estatal esclareceu que as vendas dos imóveis ociosos “não trazem qualquer impacto à prestação de serviços à população.”

Ao todo, a infraestrutura da empresa em todo o País conta com mais de 10.350 unidades de atendimento, considerando agências próprias e outros pontos de atendimento de parceria. Há ainda 1,1 mil unidades de distribuição e tratamento, que são os centros logísticos onde as encomendas e cartas são processadas após a postagem e antes da entrega final.

A estimativa da direção da estatal é de que os leilões reduzam os custos de manutenção dos imóveis ociosos e arrecadem até R\$ 1,5 bilhão para investimento na própria empresa.

A empresa prepara, ainda para este primeiro semestre, a venda de outros bens ociosos lo-



FABIO RODRIGUES-POZZEBOM/ AGÊNCIA BRASIL/JC

Estimativa da direção da estatal é de que a ação reduza os custos de manutenção dos imóveis ociosos e arrecade até R\$1,5 bilhão

calizados em vários estados.

Os Correios selecionaram terrenos, prédios administrativos, antigos complexos operacionais, galpões, lojas e apartamentos funcionais para os leilões públicos. Em alguns casos, parte do imóvel ou terreno pode estar ocupada por terceiros e a desocupação será por conta do futuro comprador.

A estatal esclarece que os leilões são 100% digitais e estão abertos a pessoas físicas e jurídicas. Os leilões ocorrerão às 14h do dia 26 de fevereiro, no horário de Brasília.

Os lances iniciais dos imóveis leiloados variam de R\$ 19 mil a R\$ 11 milhões, o que deve

permitir o acesso de investidores de diferentes perfis, dizem os Correios.

Os leilões serão realizados sob a modalidade de lances sucessivos. Isso significa que, caso não haja lances pelo valor inicial, o preço será reduzido imediatamente durante o evento.

Pelo edital, o arrematante do bem terá até 60 dias para o pagamento.

O cidadão interessado em participar deve se cadastrar no site da empresa leiloeira. Depois de aprovado o cadastro, basta se habilitar no respectivo leilão da plataforma.

As informações sobre os leilões, incluindo editais públicos,

descrição detalhada dos lotes com fotos, condições de participação e cronograma atualizado, estão disponíveis na página eletrônica dos Correios e no site da empresa leiloeira, a Vip Leilões.

Nos dois sites, os interessados podem procurar os imóveis por tipo, localização, faixa de preço e data do leilão.

Para mais informações, o horário de atendimento pode ser feito pelo Whatsapp (11 3777-5942), de segunda a sexta-feira, das 9 horas às 17h, e por e-mail: comercial@leilaovip.com.br

Os Correios identificaram déficit estrutural superior a R\$ 4 bilhões anuais, patrimônio líquido negativo de R\$ 10,4 bi-

lhões e prejuízo acumulado de R\$ 6,057 bilhões até setembro de 2025, além da queda acentuada nos indicadores de qualidade e liquidez. Os dados totais de 2025 ainda não foram consolidados.

Em dezembro, os Correios anunciaram a captação de R\$ 12 bilhões em crédito para custear as ações do plano de reestruturação voltado à estabilização emergencial da empresa.

Como parte deste mesmo plano de reestruturação financeira, os Correios também anunciaram o fechamento de mil agências e um Plano de Desligamento Voluntário com a expectativa de adesão de até 15 mil empregados.

Assaí fecha parceria com Mercado Livre para vender online no segundo trimestre

O Assaí fechou uma parceria com o Mercado Livre para estreitar em marketplace no modelo fulfillment, ampliando sua atuação em canais digitais. As vendas ao consumidor têm início previsto para o segundo trimestre na região Sudeste, com ampliação para todo o Brasil até o final de 2026.

A parceria marca a primeira entrada do Assaí em marketplace, após anos de cautela com o e-commerce alimentar. O presidente do Assaí, Belmiro Gomes, afirmou que o principal entrave sempre foi operacional. “O e-commerce para nós sempre foi mais complexo por causa da logística. E, vamos ser sincero,

o Mercado Livre tem a melhor logística do Brasil hoje”, disse.

O Assaí será responsável pelo abastecimento dos centros de distribuição do Mercado Livre, enquanto o parceiro assume as etapas de armazenagem, separação, preparação dos pedidos e entrega ao cliente final.

Na primeira etapa, a operação deve começar com um sortimento de cerca de 400 itens (SKUs), concentrado em categorias não perecíveis, como higiene e limpeza. Belmiro destacou as dificuldades de transporte e rentabilidade envolvendo alimentos frescos. “É muito mais

fácil entregar um iPhone do que um pé de alface”, afirmou.

O vice-presidente sênior e head de commerce na América Latina do Mercado Livre, Fernando Yunes, destacou que o Assaí passa a acessar uma estrutura logística que hoje entrega 52% das compras no mesmo dia ou no dia seguinte e 80% em até dois dias, contando com o apoio de uma rede de 29 centros de distribuição fulfillment.

Yunes disse que supermercados são hoje a vertical mais dinâmica da plataforma. “É o segmento que mais cresce no Mercado Livre. No terceiro tri-

mestre de 2025, cresceu 44% contra o ano anterior”, afirmou.

As 312 lojas do Assaí poderão utilizar o Mercado Livre Negócios para compras de insumos operacionais, enquanto clientes do programa Meli+ terão cashback no Mercado Pago ao realizar compras na rede.

Segundo Belmiro, a operação deve ampliar o alcance do Assaí em categorias não perecíveis, com espaço para evoluir gradualmente. “As duas companhias, pelos seus tamanhos e capilaridade, são extremamente complementares”, afirmou.

RODOVIAS

Fluxo em estradas com pedágio cai 1% em janeiro

Na comparação com o primeiro mês de 2025, contudo, o indicador apresentou alta de 1,5%

O fluxo de veículos nas rodovias com pedágio no Brasil registrou queda de 1% em janeiro em relação a dezembro, com ajuste sazonal, segundo o Índice da Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias (ABCR) elaborado em conjunto com a Tendências Consultoria. Na comparação com o primeiro mês de 2025, contudo, o indicador apresentou alta de 1,5%.

A queda mensurada em janeiro na margem decorreu do recuo de 0,9% em leves, apesar do crescimento de 2% nos veículos pesados. Já o avanço interanual do indicador foi puxado pela alta de 1,8% no fluxo de veículos leves e de 0,5% do segmento de pesados.

A despeito do declínio no movimento nas estradas de veículos leves em janeiro no confronto com o mês anterior, este segmento cresceu em dezembro do ano passado e apresentou o maior nível histórico,



TÂNIA MEINERZ/JC

Mercado de trabalho aquecido, com forte geração de vagas, impulsiona os deslocamentos diários

lembram em nota Thiago Xavier e Felipe Melchert, da Tendências Consultoria.

Conforme os analistas, o crescimento deveu-se ao quadro favorável, que sugere que a expansão da massa de renda do trabalho, somada às medidas governamentais voltadas ao au-

mento da renda e ao ambiente de inflação mais moderada em bens essenciais, têm estimulado as viagens das famílias.

Além disso, os analistas mencionam que o mercado de trabalho aquecido, com forte geração de vagas, impulsiona os deslocamentos diários para

o trabalho. “Em sentido oposto, atuam como freios as condições financeiras mais restritivas - que elevam o endividamento das famílias - e a inflação ainda elevada em serviços, incluindo aqueles relacionados ao lazer”, acrescentam.

No Rio de Janeiro, o fluxo to-

tal de veículos em estradas com pedágio cresceu 0,5% em janeiro em relação a dezembro. A expansão refletiu a alta de 0,6% de leves, apesar da queda de 0,2% de pesados.

Porém, o indicador cresceu 1,6% em janeiro no confronto com o mesmo mês do ano passado, devido ao avanço de 1,7% nos veículos leves e de 1,6% nos veículos pesados. Já no acumulado de 12 meses concluídos em janeiro, o índice total cresceu 1,3%. O fluxo de pedágio de veículos leves acumulou alta de 1,1% e o de pesados, de 2,3%.

Em São Paulo, o fluxo pedagiado total de veículos caiu 0,6% em janeiro, na série dessazonalizada. “Nesse mesmo critério, os leves apresentaram queda de 0,9%, enquanto pesados avançaram 2,5%”, justifica o relatório. No confronto com janeiro de 2025, o índice total registrou alta de 1,0%. O fluxo em estradas com pedágio de veículos leves avançou 1,3% e pesados variou -0,1%.

No acumulado em 12 meses, o índice total registrou alta de 1,9%, refletindo crescimento de 1,9% no fluxo de veículos leves e de 1,7% no de pesados.

INDÚSTRIA

Fruki Bebidas amplia centro de distribuição de Osório

A Fruki Bebidas concluiu a ampliação de seu centro de distribuição (CD) em Osório, no Litoral Norte do Rio Grande do Sul. A obra acrescenta 22% à estrutura existente e tem como principal objetivo qualificar as operações logísticas, especialmente nos processos de carga e descarga de caminhões, aumentando a agilidade, a eficiência, a segurança e o conforto das equipes.

Inaugurado em 2022, o CD Osório é estratégico para o atendimento eficaz no Litoral Norte gaúcho e no Sul de Santa Catarina, duas das regiões mais importantes durante a primavera e o verão, principais períodos de vendas do setor de bebidas. Com a ampliação, a sede ganha maior fluidez operacional e contribui para a melhoria do nível de serviço prestado aos clientes.

“A ampliação reforça nosso compromisso com a eficiência logística e com a qualidade do atendimento. A otimização dos fluxos internos do CD Osório traz mais

agilidade às operações e fortalece nossa capacidade de resposta nos períodos de maior demanda”, destaca Fabrício Gigena, diretor de Logística da Fruki Bebidas.

Segundo a empresa, a ampliação do CD Osório reflete a atenção contínua da Fruki Bebidas em infraestrutura e logística, visando novos negócios em sua área de atuação e acompanhando a expansão de mercado e a necessidade de operações cada vez mais ágeis e eficientes.

A Fruki conta com uma estrutura logística composta por 11 Centros de Distribuição estrategicamente posicionados para garantir presença regional e agilidade no atendimento. No Rio Grande do Sul, os CDs estão localizados em Lajeado, Paverama, Osório, Canoas, Pelotas, Farroupilha, Santa Maria, Santo Ângelo e Passo Fundo. Em Santa Catarina, a empresa opera unidades em Biguaçu e Blumenau.



FRUKI BEBIDAS/DIVULGAÇÃO/JC

Companhia gaúcha investiu para melhorar a eficiência operacional

AVIAÇÃO

Por unanimidade, plenário do Cade aprova operação da Azul com a United Airlines

O plenário do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) aprovou, por unanimidade, o ato de concentração da Azul com a United Airlines. A operação consiste no aumento da participação minoritária detida pela United na Azul, no âmbito do processo de reorganização judicial da companhia brasileira nos Estados Unidos, conduzido sob o Chapter 11. Com a operação, a participação da United no capital social da Azul passará de atuais 2,02% para aproximadamente 8%.

Em 30 de dezembro, a Superintendência-Geral (SG) do Cade aprovou o negócio em ritmo sumário, que transcorre com mais rapidez, sem fazer restrições por concluir pela ausência de riscos concorrenciais decorrentes da operação. O Instituto de Pesquisas e Estudos da Sociedade e Consumo (IPSConsumo) entrou com recurso alegando que ope-

ração apresentada ao Cade deveria ter incluído também o negócio com a American Airlines (ainda não notificada ao Cade), “dado o forte entrelaçamento estratégico da UA no âmbito do Chapter 11 e a existência de relações de influência irrefutáveis das duas empresas americanas em aéreas latino-americanas”.

O IPSConsumo considerou ainda que a participação minoritária da United no grupo de controladores da Azul e, simultaneamente, na holding Abra Aviação - que controla a brasileira Gol Linhas Aéreas - permitiria a troca de informações concorrencialmente sensíveis e facilitaria a execução de conduta coordenada entre concorrentes. Na visão do instituto, essa posição societária criaria um circuito de concorrentes capazes de exercer uma possível ação coordenada, abrangendo United, Azul, Gol, Copa, Avianca e, no futuro próximo, a American Airlines.

OPINIÃO

Custos e gargalos reforçam busca por modelos antifrágeis na logística

Marcelo Zeferino
CCO da Prestex

O setor de logística enfrenta um cenário cada vez mais desafiador. Gargalos globais, taxas severas, conflitos geopolíticos e, internamente, problemas como infraestrutura rodoviária deficiente, roubo de cargas, burocracia excessiva e altos custos operacionais pressionam empresas e exigem novas formas de pensar.

Segundo o Índice de Frete Rodoviário da Edenred (IFR), o preço médio por quilômetro rodado fechou 2025 com aumento de 14,46% em relação a 2024, e a expectativa é de novas pressões em 2026 devido ao aumento do ICMS sobre combustíveis. No transporte aéreo de carga, essencial para o modelo ultraexpresso, os custos também seguem elevados. Apesar da alta demanda, que cresceu 5,5% até novembro de 2025, com projeção positiva de 2,6% para 2026, segundo a IATA, as margens de

lucro das companhias aéreas permanecem pequenas, abaixo de 4%.

É nesse contexto que ganha força o conceito de antifragilidade, introduzido por Nassim Nicholas Taleb. Trata-se de sistemas que não apenas resistem ao caos, mas se fortalecem diante dele. A logística ultraexpressa é, na prática, a tradução dessa filosofia. Não basta resistir às crises: é preciso crescer diante das adversidades e transformar imprevistos em vantagem competitiva.

A redução constante do lead time — o tempo entre o pedido e a entrega do produto — já não é apenas uma exigência do consumidor final (B2C), mas também das empresas B2B. Essa pressão por prazos cada vez menores coloca à prova a capacidade das operadoras de logística.

Se uma compra pessoal chega em poucas horas ou dias, por que no B2B isso ainda leva semanas ou meses? É uma mudança cultural: o trans-

porte urgente precisa deixar de ser exceção e passar a ser parte da estratégia.

Estudos confirmam essa tendência. A LogComex mostrou que empresas brasileiras que incorporaram logística expressa/ultraexpressa e sistemas de rastreabilidade digital reduziram em até 20% seus prazos médios. Os ganhos não são apenas financeiros, mas também reputacionais e estratégicos. Na indústria automotiva, por exemplo, evitamos paradas de linha de produção que custariam milhões por hora. Na saúde, há exemplo de uma empresa que reduziu de 36 para 7 dias o lead time e cortou 26% dos custos operacionais, garantindo suprimentos críticos para salvar vidas.

Setores como agro, alimentos, papel e celulose já incorporaram o transporte ultraexpresso em situações específicas. A busca por eficiência tem levado empresas a reavaliar estoques elevados e considerar alternativas mais ágeis.

O espaço físico em galpões logísticos, cada vez mais raro e caro em grandes metrópoles, reforça essa necessidade. Não adianta ter galpões enormes se não houver adaptabilidade. Como destacou o World Economic Forum recentemente, a volatilidade deixou de ser cíclica e passou a ser permanente. Quem não se adaptar rapidamente está fadado a perder competitividade.

Nos próximos dois anos, veremos maior integração tecnológica para prever gargalos antes que aconteçam, além de parcerias globais ampliando a capilaridade das operações. Essa transformação virá acompanhada de uma mudança cultural, com a logística ultraexpressa tornando-se parte da rotina corporativa. Em um cenário marcado pela imprevisibilidade, decisões precisam ser rápidas e mudanças ainda mais rápidas. As empresas que entenderem isso primeiro terão condições de liderar o mercado.



PRESTEX/DIVULGAÇÃO/JC



Não basta resistir à crise: é preciso crescer diante das adversidades e transformar imprevistos em vantagem competitiva

Indicadores de performance (KPIs) com SAP

Jenner Marques
CEO da EVOX

A capacidade de obter recursos para aprimorar processos, reduzir custos e, principalmente, impulsionar os resultados de negócios é fundamental para o sucesso corporativo a longo prazo. Nesse contexto, a tecnologia SAP ganha importância por ter uma diversidade de funcionalidades para a gestão dos indicadores de performance (KPIs) das empresas.

Ao fornecer uma visão clara e objetiva do progresso, os KPIs com SAP identificam necessidades de melhoria e embasam a tomada de decisões estratégicas, sendo essenciais para:

Identificação de tendências.
Gestão embasada em dados.
Alinhamento organizacional.
Avaliação do Retorno sobre o Investimento (ROI).

KPIs específicos por área dentro das empresas: finanças, vendas, logística, RH e RSC

Compartilho exemplos reais

de indicadores em cinco áreas:

1. Finanças

Os KPIs da área financeira são:

Receita líquida: pode ser acompanhada a partir de relatórios de vendas e faturamento.

Lucro bruto: rentabilidade das operações principais da empresa.

Lucro operacional: rentabilidade das operações da empresa antes de juros e impostos.

Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE): rentabilidade do investimento dos acionistas.

Fluxo de caixa operacional: capacidade da empresa em financiar suas operações e investimentos.

Índice de liquidez corrente: capacidade da empresa de pagar suas obrigações de curto prazo.

2. Vendas

Os KPIs de vendas podem ser acompanhados para otimizar diversas atividades:

Volume: registro de todas as transações de vendas, permitindo o acompanhamento detalha-

do do volume por produto, cliente ou região.

Valor: indicador direto da receita gerada pelas atividades de vendas.

Ticket médio: o valor médio gasto por cliente em cada compra pode ser analisado para identificar oportunidades de aumentar o valor das transações.

Taxa de retenção de clientes: lealdade dos clientes e a qualidade do relacionamento, com dados de clientes ativos e inativos.

Market Share: desempenho de vendas da empresa em relação aos seus próprios objetivos e ao histórico de desempenho.

3. Logística

O acompanhamento de KPIs na cadeia de suprimentos e da logística tem impacto significativo nos custos operacionais e na satisfação do cliente:

Custo de transporte: análise dos custos de transporte por diferentes modais e rotas.

Eficiência da produção: eficiência do processo produtivo, com dados de planejamento e

execução da produção.

4. Recursos Humanos

A gestão eficaz do capital humano é essencial para o sucesso a longo prazo. Os KPIs de RH são:

Rotatividade (Turnover): nível de retenção de talentos, calculado com base nas admissões e demissões.

Tempo médio de contratação: eficiência do processo de recrutamento e seleção, acompanhado no SAP pelos dados de recrutamento.

Custo por contratação: eficiência dos investimentos em recrutamento, com os custos e os dados de contratações rastreados no SAP.

5. Responsabilidade Social Corporativa (RSC)

Cada vez mais, as empresas estão sendo avaliadas por seu desempenho em sustentabilidade e RSC. Os KPIs avaliados são:

Consumo de energia: quantidade de energia utilizada nas operações da empresa.

Emissão de Gases de Efeito



EVOX/DIVULGAÇÃO/JC

Estufa (GEE): emissões e gases de efeito estufa liberados pelas atividades da empresa.

Conformidade: nível de conformidade da empresa com as regulamentações ambientais e sociais.

Portanto, o monitoramento eficaz dos KPIs com SAP é fundamental para direcionar estratégias e garantir a competitividade no mercado por meio de agilidade e precisão operacional. Gerenciar indicadores em tempo real é a melhor forma de promover uma gestão orientada por resultados.