

## INOVAÇÃO

## Varejo de materiais de construção acelera digitalização

## Grupo JLF investe em automação com padrões e integração via WhatsApp

A falta de padronização e de rastreabilidade sempre esteve entre os principais gargalos do varejo de materiais de construção. Erros de lote, divergências de tonalidade, preços desatualizados e retrabalho constante impactam diretamente a experiência do cliente e a eficiência da operação.

Foi diante desse cenário que o Grupo JLF estruturou um processo de digitalização que conecta tecnologia, dados e atendimento em uma solução simples, mas altamente eficiente no ponto de venda.

Com 48 anos de atuação no setor, a empresa evoluiu iniciativas anteriores com padrões DataMatrix, EAN-128 e QR Code padrão GS1, consolidando um modelo que integra leitura de códigos, automação de processos e uso do WhatsApp como ferramenta central de vendas e rastreabilidade.

Antes da transformação, o processo era fortemente dependente de digitação manual, conhecimento individual dos vendedores e consultas constantes a sistemas e catálogos. Isso resultava em erros

frequentes, retrabalho, devoluções e perda de vendas. “A falta de padronização gerava problemas diretos no dia a dia, como lotes trocados, tonalidades erradas e preços inconsistentes. Era um modelo reativo, que dificultava o controle e limitava nosso crescimento”, relata Netto Lozano, diretor da JLF.

A virada veio com a adoção dos padrões GS1 como base para uma linguagem única de dados, o que permite que todas as etapas da operação — da compra ao atendimento — passem a trabalhar com informações estruturadas e confiáveis. Na prática, a solução simplifica o processo de vendas. O vendedor utiliza o celular para ler o código GS1 diretamente do produto e envia a informação a um bot integrado ao WhatsApp. A partir dessa leitura, o sistema identifica automaticamente o item, recupera seus dados completos e inicia a montagem do orçamento.

“A leitura do código elimina a dependência de digitação e garante que todas as informações — produto, lote, tonalidade, preço — estejam corretas desde o início. Isso trouxe mais velocidade, segurança e padronização para o atendimento”, explica Netto Lozano.

Com isso, orçamentos que



Vendedor lê o código do produto no celular e envia a informação a um bot ligado ao WhatsApp

antes exigiam múltiplas etapas passam a ser gerados em poucos cliques, com possibilidade de incluir diversos itens, consultar estoque em tempo real e enviar a cotação diretamente ao cliente pelo próprio WhatsApp.

A integração com Inteligência Artificial também contribui para interpretar os dados capturados e estruturar as informações de forma automatizada. Isso torna o processo mais ágil e intuitivo para a equipe.

Outro ganho relevante está na precisão das entregas. Em um setor onde pequenas variações de lote ou tonalidade podem comprometer o resultado final de uma obra, a rastreabilidade garantida pelos códigos GS1 reduz significativamente erros e inconsistências.

“Materiais como revestimentos são extremamente sensíveis. Com a padronização, conseguimos garantir que o que foi orçado é exatamente o que será entregue, o que reduz retrabalho e aumenta a

## O que a solução muda na prática

- Centraliza informações como produto, lote, tonalidade e preço
- Redução de erros e mais confiabilidade nos dados
- Leitura via celular integrada ao WhatsApp
- Permite capturar dados diretamente do produto e iniciar venda
- Atendimento mais rápido e intuitivo
- Orçamento automatizado
- Sistema monta cotações completas a partir da leitura dos códigos
- Mais agilidade e eliminação de retrabalho
- Consulta de estoque em tem-

- po real
- Integra dados da loja e parceiros durante o atendimento
- Redução de rupturas e maior taxa de conversão
- Rastreabilidade por item
- Garante precisão em produtos com variações de lote e tonalidade
- Mais qualidade na entrega e satisfação do cliente
- Integração com inteligência artificial
- Interpreta dados e organiza informações automaticamente
- Processo mais eficiente e escalável
- Padronização com códigos GS1

confiança do cliente”, destaca Netto Lozano.

A visibilidade de estoque em tempo real também impacta diretamente o fechamento de vendas, evita rupturas e promessas não cumpridas, além de tornar a operação mais fluida. Mesmo sendo uma solução tecnologicamente robusta, a simplicidade foi um dos fatores-chave para sua adoção. Ao

utilizar ferramentas já presentes no cotidiano, como o celular e o WhatsApp, a empresa conseguiu engajar rapidamente a equipe e acelerar a transformação digital. “A tecnologia precisa estar onde o usuário está. Trazer o processo para dentro do WhatsApp facilitou a adesão da equipe e aproximou ainda mais o atendimento do cliente”, afirma o executivo.

## Código de barras ganha papel estratégico na cadeia produtiva, revela pesquisa

Presente nas gôndolas, nos centros de distribuição e nas compras online, o código de barras ampliou sua função na cadeia produtiva. Mais do que identificar produtos, o padrão passou a concentrar informações que conectam indústria, varejo, logística e consumidor.

Dados da pesquisa “Tendências da Indústria”, realizada pela Associação Brasileira de Automação-GS1 Brasil, mos-

tram que o código de barras já está incorporado às operações das empresas. Segundo o levantamento realizado com 195 empresas das cinco regiões do País entre novembro e dezembro de 2025, 89% das indústrias afirmam que parceiros comerciais exigem o uso da identificação padronizada para efetivarem os pedidos e comercializarem produtos. Mundialmente, o padrão mais comum é

o código de barras linear ou bidimensional GS1, que é “bipado” cerca de 10 milhões de vezes em 150 países.

A exigência de um padrão global consagrado pelo mercado acompanha a transformação das operações de consumo e distribuição. Com maior integração entre lojas físicas, e-commerce, centros logísticos e sistemas de gestão, o código de barras passou a apoiar processos ligados à venda, controle de estoque, emissão de notas fiscais e rastreabilidade.

A pesquisa aponta que 76% das indústrias utilizam código de barras em toda a linha de produtos comercializados.

O impacto também aparece no faturamento. 70% da receita das empresas participantes vêm de itens identificados com o padrão.

O levantamento mostra ainda que a tecnologia está presente tanto no varejo físico quanto nas vendas online. Para 92% das empresas, o código de barras é importante para operações presenciais. No comércio eletrônico, o índice chega a 89%.

O avanço da rastreabilidade também aparece entre os principais movimentos observados pela pesquisa. Em setores como alimentos, medicamentos, logística e bens de consu-

mo, acompanhar a origem e a movimentação dos produtos passou a fazer parte da gestão da cadeia produtiva.

Segundo o estudo, 92% dos entrevistados associam o código de barras à emissão de nota fiscal e à integração com sistemas ERP. O padrão permite registrar informações sobre fabricação, armazenamento, transporte e distribuição dos produtos ao longo da operação.

Entre as empresas consultadas, 68% afirmam ter implantado processos de rastreabilidade, de forma completa ou parcial, o que aprimora a cadeia de abastecimento.