

REFORMA TRIBUTÁRIA



TÂNIA MEINERZ/JC

Empresas já estão revisando estratégias de investimento e renovação de frota

Novo sistema fiscal impacta compra e venda de caminhões no Estado

Transição começou neste ano e será feita de forma escalonada até a consolidação do novo sistema

Osni Machado

✉ osni.machado@jornaldocomercio.com.br

O mercado brasileiro de caminhões novos, seminovos e usados vai ganhar uma nova dinâmica com a implantação da reforma tributária. As empresas do setor já começaram a revisar estratégias de investimento, renovação de frota e gestão financeira, embora a substituição gradual de tributos como PIS, Cofins, ICMS e ISS pelo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e pela Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) se estenda até 2033. A transição começou neste ano e será feita de forma escalonada até a consolidação do novo sistema.

A alíquota padrão do IBS/CBS ainda será definida ao longo desse processo, mas as estimativas atuais variam entre 26,5% e 28%. Apesar de o percentual chamar atenção, o impacto econômico dependerá não apenas da carga tributária nominal, mas principalmente da nova sistemática de aproveitamento de créditos.

Para especialistas, o novo modelo tende a simplificar o sistema de créditos tributários, mas também impõe desafios relacionados à adaptação operacional e ao custo dos investimentos. Segundo o assessor jurídico do Sincodiv/Fenabreve-RS, Marcelo Rohenkohl, a reforma altera significativamente a lógica financeira das operações envolvendo veículos comerciais. Atualmente, explica, empresas que adquirem caminhões destinados ao ativo imobilizado precisam, em diversos estados, recuperar o crédito de ICMS de forma parcelada,

ao longo de até 48 meses. Com o IBS e a CBS, a tendência é que esse crédito seja apropriado integralmente no momento da aquisição do bem, reduzindo a necessidade de imobilização de recursos e melhorando o fluxo de caixa das empresas.

As mudanças também deverão atingir o mercado de caminhões usados, segmento considerado estratégico para a renovação das frotas. Hoje, em regra, a venda de veículos pertencentes ao ativo imobilizado das transportadoras não sofre incidência de ICMS. Com a reforma, essas operações poderão ser alcançadas pelo IBS e pela CBS, dependendo das regras aplicáveis durante o período de transição.

Segundo Rohenkohl, essa alteração poderá influenciar diretamente a capacidade de renovação das empresas, já que o valor obtido com a venda do caminhão usado normalmente

compõe parte dos recursos destinados à compra de um veículo novo. O comportamento dos preços dos seminovos e usados, assim como a definição da alíquota efetiva do novo sistema, deverá ser acompanhado de perto pelo setor.

Outro ponto que desperta atenção é o impacto sobre o fluxo de caixa das transportadoras. O novo sistema amplia a previsibilidade decorrente da recuperação mais rápida dos créditos tributários. Em contrapartida, a futura implementação do chamado split payment poderá modificar profundamente a rotina financeira das empresas.

Nesse modelo, os tributos poderão ser recolhidos diretamente ao Fisco no momento do pagamento da operação, sem transitar pelo caixa da empresa. Embora a regulamentação específica para o setor ainda esteja em construção, Rohenkohl ressalta que seus efeitos preci-

sam ser considerados desde já no planejamento financeiro das transportadoras. A transição exigirá permanente atualização das empresas diante das frequentes mudanças em documentos fiscais, sistemas eletrônicos e regras de apuração previstas até 2033. Falhas de conformidade poderão provocar impactos operacionais relevantes, incluindo bloqueios na emissão de notas fiscais e dificuldades de faturamento.

Para o Sindicato das Empresas de Transportes de Carga e Logística no Rio Grande do Sul (Setcergs), toda iniciativa que incentive a modernização dos veículos comerciais é bem-vinda, especialmente em um cenário em que a idade média da frota nacional ainda representa desafios para a segurança viária, a eficiência operacional e a sustentabilidade do transporte rodoviário de cargas. Delmar Albarello, presidente do Setcergs, destaca que a renovação da frota contribui diretamente para melhores condições de circulação nas rodovias, oferecendo veículos com tecnologias mais modernas de segurança, menor índice de falhas mecânicas e melhor desempenho logístico.

Além disso, caminhões mais novos tendem a apresentar menor consumo de combustível e redução na emissão de poluentes, alinhando o setor às demandas ambientais e às exigências de competitividade do mercado. Albarello também considera outro ponto desta questão, ou seja, para que a renovação da frota ocorra em maior escala, é fundamental enfrentar os obstáculos econômicos que hoje limitam a capacidade de investimento das transportadoras. O principal desafio, segundo o dirigente, está na elevada carga tributária e no alto custo do crédito.

Muitas empresas do setor ainda convivem com níveis significativos de endividamento e encontram dificuldades para acessar financiamentos em condições compatíveis com a realidade do transporte rodoviário de cargas. Embora existam linhas de financiamento com taxas de juros de 13% ao ano, somam-se a elas o spread bancário e outros encargos financeiros, elevando significativamente o custo efetivo das operações.

MULTIMODAIS**Azul Logística cresce 16% em inaugurações e rede chega a 350 lojas**

A Azul Logística ampliou sua presença no Brasil com a inauguração de 14 novas lojas no primeiro semestre de 2026, um crescimento de 16% no número de inaugurações em comparação com o primeiro semestre de 2025.

Com as novas unidades, a empresa passa a contar com uma rede de 350 lojas em operação, presentes em 268 cidades distribuídas por todos os estados brasileiros, reforçando sua estratégia de expansão e de aumento da capilaridade.

A iniciativa fortalece a atuação multimodal da companhia, que integra operações aéreas, rodoviárias e fluviais para oferecer soluções logísticas cada vez mais ágeis e convenientes aos clientes.

As novas unidades foram inauguradas em Campinas (SP), que recebeu três lojas, São Paulo (SP), com duas novas unidades, além de Praia Grande (SP), Guaíra (PR), Ponta Grossa (PR), Nova Mutum (MT), Sinop (MT), Feira de Santana (BA), Betim (MG), Parintins (AM) e São Gabriel da Cachoeira (AM).

A definição das novas localidades considera fatores estratégicos, como potencial de mercado, demanda logística, oportunidades para redução dos prazos de entrega, fortalecimento da presença regional e ampliação da conveniência para os clientes.

A expansão da rede também contribui para aumentar a capilaridade da Azul Logística,

aproximando a companhia de empresas e consumidores em diferentes regiões do País. Além disso, cada nova unidade movimenta a economia local, gerando oportunidades de trabalho e fortalecendo parcerias com fornecedores e prestadores de serviços da região.

“A expansão da nossa rede acompanha o crescimento da demanda por soluções logísticas cada vez mais rápidas e eficientes. Cada nova loja fortalece a integração entre nossa malha aérea, rodoviária e fluvial, ampliando nossa capacidade de oferecer soluções multimodais em cerca de 96% do território nacional”, afirma Izabel Reis, diretora da Azul Logística.

Segundo ela, a companhia está investindo continuamente para conectar ainda mais regiões do País, reduzir prazos de entrega, de forma a proporcionar uma experiência logística cada vez mais completa e conveniente para os clientes.

Atualmente, a Azul Logística atende cerca de 96% do território nacional e mantém um plano contínuo de expansão, avaliando constantemente oportunidades de mercado e necessidades operacionais.

No segundo semestre, a estratégia seguirá voltada à ampliação da capilaridade, à melhoria dos prazos de entrega e ao fortalecimento da conveniência para os clientes, sempre alinhada às necessidades de cada mercado e à estratégia de crescimento da companhia.



AZUL CARGO/DIVULGAÇÃO/JC

Objetivo da companhia é aumentar a oferta de soluções logísticas

NEGÓCIOS CORPORATIVOS**Shopee amplia centros de distribuição no Brasil**

SHOPEE/DIVULGAÇÃO/JC



Empresa anunciou dez novos CDs, crescimento de mais de 60% em comparação ao final de 2025

No início deste ano, foram inaugurados três novos centros de fulfillment, no Rio Grande do Sul, em Goiás e Minas Gerais

A Shopee está reforçando sua rede logística no Brasil para oferecer uma experiência de compra mais rápida para vendedores e consumidores. Em 2026, a empresa anunciou dez novos centros de distribuição, de 16 para 26, o que representa um crescimento de mais de 60% em comparação ao final de 2025.

Entre as inaugurações do primeiro semestre estão as unidades de Piracicaba e Ibitinga, no interior de São Paulo, além de operações nas regiões metropolitanas do Rio de Janeiro e de Minas Gerais. Juntas, essas quatro unidades, que operam no modelo cross-docking, terão capacidade para processar mais de 2 milhões de pedidos por dia e devem gerar cerca de 1,8 mil vagas de emprego.

O crescimento da malha logística fortalece a capacidade da Shopee de suportar o volume crescente de pedidos e aprimorar a eficiência das entregas em todo o Brasil. Esses investimentos já contribuíram para uma redução de mais de um dia no tempo médio de entrega no

primeiro trimestre de 2026, em comparação com o mesmo período do ano passado.

Os quatro novos centros de distribuição fazem parte do plano de expansão logística da Shopee ao longo de 2026. No início deste ano, foram inaugurados três novos centros de fulfillment em Goiás, Rio Grande do Sul e Minas Gerais, ampliando sua capacidade de armazenagem e processamento de produtos. Também foram abertas operações no modelo cross-docking no Espírito Santo, Paraná e Ceará.

A expansão do fulfillment é outro avanço relevante para a operação. Nesse modelo, os vendedores podem armazenar seus produtos dentro da rede logística da Shopee, o que contribui para acelerar o processamento dos pedidos e reduzir os prazos de entrega para os consumidores.

Além disso, a empresa conta com mais de 5 mil Agências Shopee em todo o País. Esses pontos de coleta e entrega facilitam o envio de pacotes pelos vendedores, ajudando a melhorar a eficiência logística ao mesmo tempo em que criam oportunidades de renda extra para os pequenos e médios empreendedores que os operam.

“Estamos expandindo nossa infraestrutura em regiões estratégicas para acompanhar

o crescimento dos vendedores brasileiros e oferecer aos consumidores entregas mais rápidas. Além disso, cada novo espaço contribui para as economias locais, gerando oportunidades de emprego e impulsionando o desenvolvimento regional”, afirma Rafael Flores, head de Expansão da Shopee.

Atualmente, a rede logística da Shopee conta com 26 centros de distribuição em operação no Brasil (21 no modelo cross-docking e cinco no modelo fulfillment), além de mais de 200 hubs de primeira e última milha e mais de 5.000 Agências Shopee. A empresa também trabalha com mais de 45 mil motoristas parceiros que realizam as entregas aos consumidores.

À medida que o comércio eletrônico continua a crescer no Brasil, a Shopee afirma que seguirá expandindo para ajudar os vendedores a se conectarem com consumidores onde quer que estejam.

“Trabalhando com parceiros logísticos e fortalecendo sua rede em todo o território nacional, a plataforma permanece focada em gerar oportunidades para negócios locais e proporcionar uma experiência de compra fácil e segura para todos os seus usuários”, diz a empresa.

LEGISLAÇÃO

Regra amplia rastreabilidade no setor calçadista

Portaria nº 459/2025 torna obrigatória a identificação única dos produtos e reforça o papel dos padrões para garantir conformidade, combater a falsificação e ampliar a competitividade do setor

A Portaria nº 459/2025 do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro) inaugura uma nova etapa para a indústria calçadista brasileira. A norma estabelece requisitos obrigatórios para a identificação dos produtos e determina que fabricantes e importadores comercializem apenas calçados em conformidade a partir de 31 de dezembro de 2026.

O prazo inicial, previsto para 31 de julho, foi prorrogado a pedido da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados), que argumentou haver um volume significativo de produtos ainda em estoque nos centros de distribuição. Para distribuidores e varejistas, a exigência passa a valer em 31 de dezembro de 2027. O descumprimento da regulamentação pode resultar em advertências, multas, apreensão de mercadorias e outras sanções previstas na legislação.

Em vigor desde 20 de agosto de 2025, a portaria tornou obrigatória, no Brasil, a aplicação da norma ABNT NBR 16679:2018, que estabelece os requisitos de etiquetagem para calçados. Desde então, a medida tem gerado dúvidas entre fabricantes, importadores e varejistas. Para orientar o setor, a Associação Brasileira de Automação-GS1 Brasil promoveu, em parceria com a Abicalçados, na semana passada, um webinar para esclarecer os principais pontos da regulamentação e mostrar como os padrões globais podem auxiliar as empresas na adequação às novas exigências.

Entre as informações obrigatórias na etiqueta estão marca ou razão social, CNPJ do fabricante, país de origem, numeração e composição predominante do calçado. A portaria também determina que cada produto possua uma identificação única e de reconhecimento internacional.

Para o executivo de Negócios da GS1 Brasil, Danilo José Fernandes, essa exigência representa um avanço para a organização do



Prazo inicial, previsto para 31 de julho, foi prorrogado a pedido da Abicalçados, em função dos estoques

setor. “A identificação única deixa de ser apenas uma ferramenta de automação para assumir um papel estratégico na conformidade regulatória. Ela permite que o produto seja identificado da fábrica ao ponto de venda por meio de uma linguagem comum, reconhecida em qualquer lugar do mundo”, afirma.

Essa identificação é realizada por meio do GTIN (Global Trade Item Number), a sequência numérica representada pelo código de barras padrão GS1. Na prática, o GTIN permite identificar cada produto de forma exclusiva ao longo de toda a cadeia, reduzindo falhas de cadastro, fortalecendo a rastreabilidade, facilitando a

gestão de estoques e aumentando a confiança entre fabricantes, distribuidores, varejo e consumidores. De acordo com a coordenadora da Assessoria Jurídica da Abicalçados, Suély Mühl, a regulamentação atende a uma antiga demanda da indústria.

“A Portaria nº 459 representa uma conquista importante para o setor porque fortalece o combate à pirataria, à falsificação e à concorrência desleal. Ao mesmo tempo, amplia a proteção ao consumidor ao exigir informações claras sobre a composição e a origem dos produtos.”

Segundo dados apresentados pela entidade durante o webinar, o mercado ilegal provo-

cou perdas superiores a R\$ 473 bilhões no Brasil em 2025 com contrabando, falsificação, pirataria, fraudes e evasão fiscal. Apenas a indústria calçadista estima prejuízos anuais superiores a R\$ 15,8 bilhões, além do impacto sobre mais de 100 mil empregos diretos, o equivalente a cerca de R\$ 3 bilhões em remuneração anual.

Ao adotar o GTIN, cada modelo de calçado passa a ter uma identidade única reconhecida nacional e internacionalmente. Isso facilita a integração entre sistemas de gestão, operadores logísticos, plataformas de comércio eletrônico e redes varejistas, reduz inconsistências cadastrais e simplifica processos

de comercialização em diferentes canais de venda.

Embora passe a atender uma exigência da Portaria nº 459/2025, o GTIN já faz parte da rotina de milhares de empresas no Brasil e no exterior. O identificador é utilizado em operações de varejo, comércio eletrônico, logística e emissão de documentos fiscais, permitindo que um mesmo produto seja reconhecido por diferentes sistemas sem necessidade de novos cadastros ou adaptações.

De acordo com a coordenadora da Assessoria Jurídica da Abicalçados, Suély Mühl, a regulamentação atende a uma antiga demanda da indústria. “A Portaria nº 459 representa uma conquista importante para o setor porque fortalece o combate à pirataria, à falsificação e à concorrência desleal. Ao mesmo tempo, amplia a proteção ao consumidor ao exigir informações claras sobre a composição e a origem dos produtos.”

Segundo dados apresentados pela entidade durante o webinar, o mercado ilegal provocou perdas superiores a R\$ 473 bilhões no Brasil em 2025 com contrabando, falsificação, pirataria, fraudes e evasão fiscal. Apenas a indústria calçadista estima prejuízos anuais superiores a R\$ 15,8 bilhões, além do impacto sobre mais de 100 mil empregos diretos, o equivalente a cerca de R\$ 3 bilhões em remuneração anual.

QR Code amplia transparência

Embora não seja obrigatório pela Portaria, o QR Code Padrão GS1 é apontado como uma evolução da identificação dos produtos por permitir acesso rápido a informações digitais diretamente pelo celular. A tecnologia pode reunir dados como autenticidade, origem, composição, rastreabilidade, certificações, instruções de uso, canais de atendimento e

informações sobre sustentabilidade, transformando a etiqueta em um canal permanente de comunicação entre fabricantes e consumidores. “O QR Code Padrão GS1 amplia as possibilidades da etiqueta física. Além de identificar o produto, ele conecta o consumidor a informações oficiais e atualizadas durante todo o ciclo de vida do calçado”, explica Fernandes.

Preparação para o mercado externo

A adoção dos padrões globais também contribui para preparar as empresas para novas exigências internacionais, como o Passaporte Digital de Produto (Digital Product Passport – DPP), regulamentação que está sendo implementada pela União Europeia e que deverá impactar diretamente o setor calçadista nos próximos anos.

Ao utilizar identificadores globais e dados padronizados, as empresas passam a reunir informações sobre origem, composição, conformidade legal, rastreabilidade e sustentabilidade em um único ambiente digital, facilitando futuras adequações regulatórias e ampliando sua competitividade no mercado externo.

O que muda com a Portaria nº 459/2025

Fabricantes e importadores deverão comercializar apenas calçados em conformidade com a norma a partir de 31 de dezembro de 2026. Distribui-

dores e varejistas terão prazo até 31 de dezembro de 2027 para vender somente produtos adequados à regulamentação. A etiqueta deverá conter identi-

ficação única por meio do GTIN, além de informações como fabricante, CNPJ, país de origem, numeração e composição do produto. O descumprimen-

to da norma poderá resultar em advertências, apreensão de mercadorias, interdição de produtos e multas aplicadas pelos órgãos competentes.

OPINIÃO

Transforme o ERP em infraestrutura da IA

Vitor Genaro

Head de vendas Cloud da Ábaco Consulting

A indústria vive uma nova corrida tecnológica. Depois da automação, da digitalização e da migração para a nuvem, a Inteligência Artificial passou a ocupar o centro das estratégias de transformação. Em praticamente todas as discussões sobre competitividade surgem perguntas sobre agentes inteligentes, decisões autônomas e processos capazes de agir em tempo real. Existe, porém, uma questão menos evidente. Antes de perguntar quais agentes utilizar ou quais processos automatizar, talvez seja necessário responder outra pergunta: sobre qual base essas inteligências irão trabalhar?

Durante muitos anos, o ERP foi tratado como um sistema de gestão. Seu papel era registrar informações, integrar áreas e dar suporte às operações da empre-

sa. Esse papel continua sendo fundamental, mas começa a ganhar uma nova dimensão. À medida que a IA passa a executar atividades de negócio, o ERP deixa de ser apenas o ambiente em que as pessoas trabalham para se tornar a infraestrutura na qual os agentes inteligentes passam a operar.

Na manufatura, essa mudança faz ainda mais sentido. Um agente de IA pode identificar riscos de ruptura no abastecimento, reorganizar a programação da produção, antecipar impactos financeiros, sugerir ajustes na capacidade fabril ou apoiar decisões sobre compras e estoques. Mas nenhuma dessas ações acontece de forma isolada. Todas dependem de informações consistentes, processos integrados e regras de negócio confiáveis.

É nesse ponto que muitas iniciativas encontram seu principal desafio. Ao longo dos anos, diversas indústrias construíram

operações marcadas por customizações, controles paralelos, planilhas e sistemas desconectados. Nesse ambiente, a IA até consegue produzir análises interessantes, mas encontra dificuldade para transformar recomendações em ações efetivas. Afinal, agentes inteligentes só conseguem executar processos quando existe uma base única e confiável sobre a qual possam atuar.

Essa realidade também muda a forma de enxergar um projeto de ERP. Se antes a implementação era vista como um objetivo em si, hoje ela passa a representar a construção da fundação necessária para que a empresa avance em sua jornada de Inteligência Artificial. Quanto mais padronizados estiverem os processos e quanto maior for a integração entre áreas como produção, suprimentos, qualidade, finanças e logística, maior será a capacidade de incorporar

agentes inteligentes ao dia a dia da operação.

Nesse contexto, aceleradores de implementação segmentados por setores deixam de representar apenas ganho de prazo. Ao reunir melhores práticas do setor, processos pré-configurados e uma arquitetura preparada para a evolução contínua, eles reduzem a distância entre a indústria atual e o modelo de Empresa Autônoma.

Talvez a próxima vantagem competitiva da manufatura não esteja apenas em adotar Inteligência Artificial. Ela estará na capacidade de oferecer à IA um ambiente capaz de compreender o negócio, executar processos com segurança e transformar informação em ação. No futuro, o diferencial não será apenas ter um ERP moderno, mas permitir que ele se torne a plataforma sobre a qual a inteligência da empresa realmente passa a operar.

ÁBACO CONSULTING/DIVULGAÇÃO/JC



Quanto maior for a integração entre áreas como produção, suprimentos, qualidade, finanças e logística, maior será a capacidade de incorporar agentes inteligentes ao dia a dia da operação

Sindiatacadistas RS
Sindicato Empresarial do Sistema Comércio
Soluções para quem faz o atacado acontecer.

Junte-se às empresas que fazem o atacado acontecer.

Gerir um negócio atacadista é evoluir todos os dias: pessoas, gestão, tecnologia e mercado. O Sindiatacadistas atua ao lado das empresas com capacitação, informação qualificada, conexões estratégicas e soluções práticas, contribuindo para que as empresas cresçam, inovem e prosperem com consistência.

Conheça as soluções do Sindiatacadistas e associe-se!

🔗 souatacadista.com.br
☎ (51) 3214.7400
📷 @sindiatacadistasrs
f /sindiatacadistas
in /sindiatacadistas