

OPINIÃO

Por que as concessões rodoviárias lideram a modernização do transporte

João Fornari

Diretor comercial e cofundador da Kartado

O pipeline de concessões rodoviárias previsto para 2026 coloca a infraestrutura de transportes no centro da agenda econômica brasileira. Com plano de terminar o ano com 13 leilões realizados e estimativa de R\$ 148 bilhões em investimentos em todas as regiões do País, o governo aposta na ampliação da participação privada para destravar obras, reduzir gargalos logísticos e melhorar a qualidade e a segurança das estradas.

Dados indicam que as concessões já se consolidam como instrumento-chave na busca da logística eficiente. A Pesquisa CNT 2025, maior estudo sobre infraestrutura rodoviária no Brasil, avaliou pavimento, sinalização

e geometria das vias a partir da análise de itens como condições do asfalto, qualidade da sinalização, existência de acostamentos, curvas, pontes e dispositivos de segurança. A conclusão foi que 68% das rodovias concedidas são ótimas ou boas, contra 27% das rodovias públicas com essa qualidade de conservação. A mesma pesquisa traz que das 10 melhores estradas brasileiras, 9 são concedidas.

Segundo a Confederação Nacional do Transporte (CNT), a precariedade da infraestrutura rodoviária tem impacto direto sobre a economia: rodovias em más condições aumentam em até 31,2% os custos operacionais do transporte, percentual que pode chegar a 35,8% nas estradas sob gestão pública.

Outros dados que assegu-

ram os benefícios das concessões para a infraestrutura rodoviária vem da Fundação Dom Cabral (FDC): as rodovias concedidas são três vezes mais seguras que as administradas pelo poder público, de acordo com estudo publicado em 2023. A Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias (ACBR) afirma que, nos últimos 20 anos, houve redução de 56% das fatalidades e de 51% dos sinistros em rodovias concedidas.

A tendência é que a tecnologia aliada à inovação ajude as concessionárias a manterem a posição e a melhorarem os serviços. Pelo menos 80% das 20 melhores concessões rodoviárias possuem processos de gestão de ativos e manutenção digitalizados, o que as ajuda a garantir um melhor atendimento do contrato:

ao saber mais rápido onde estão os problemas, conseguem avaliar a criticidade para definir quais deles precisam ser resolvidos primeiro, sejam buracos, placas danificadas ou vegetação alta, por exemplo. Além de garantir a segurança da população, protege a concessão do risco contratual de uma eventual multa, que pode chegar a milhões de reais.

A iniciativa que tem sido positiva para as concessões rodoviárias também pode ser vantajosa para outras empresas do setor de infraestrutura. Seja para quem atua na prestação de serviços como energia, saneamento, até aeroportos, o acesso facilitado a informações por meio da digitalização facilita análises, permite melhor tomada de decisões pelos gestores e um melhor serviço em geral para a população.



KARTADO/DIVULGAÇÃO/JC



A tendência é que a tecnologia aliada à inovação ajude as concessionárias a manterem a posição e a melhorarem os serviços

Sindiatacadistas RS
Sindicato do Sistema Comércio

SIGA NOSSAS MÍDIAS SOCIAIS E FIQUE LIGADO NAS NOVIDADES:
SINDIATACADISTAS.COM.BR @SINDIATACADISTASRS SINDIATACADISTAS /COMPANY/SINDIATACADISTAS

ESTOQUE CERTO E PESSOAS CERTAS: ESTRATÉGIA LOGÍSTICA É VITAL PARA O ATACADO

Muito além do que simplesmente o processo que envolve a organização e transportes de bens e produtos, a logística pode ser o pilar estrutural com maior margem para que as empresas ganhem em competitividade. O parecer objetivo do diretor de Operações da MLogBrasil e consultor empresarial, Fernando Mancuzo, foi apenas um dos muitos pontos analisados no quinto episódio do podcast "Fala, Atacadista".

Conduzido pelo vice-presidente do Sindiatacadistas RS, Fulvio Delavi, o encontro colocou em evidência a relevância da estratégia logística para as empresas, especialmente os negócios do segmento atacadista, que têm na gestão de estoque uma atividade que está no centro da sua dinâmica de operação.

"Tem uma diferença muito grande entre ter muito estoque e ter o estoque certo. O estoque certo é o que o cliente está precisando, com um bom mix de produto, quantidade e giro certos e, principalmente, com uma rentabilidade adequada. Por isso é fundamental aproximar a logística do setor de vendas", explica.

Segundo o especialista, apesar do mercado ser composto por empresas de diferentes portes e nichos de atuação, uma boa estratégia logística passa pela organização de um tripé que, não por acaso, depende da sinergia mútua para garantir o equilíbrio do negócio.

"Eu só acredito numa empresa de sucesso quando há um equilíbrio entre tecnologia, processos e pessoas. E hoje o maior desafio está na questão das pessoas e de como mantê-las em desenvolvimento", acredita.

Não por acaso Mancuzo é um dos mais bem avaliados consultores do Qualificar, programa de fomento à capacitação profissional articulado pelo Sindiatacadistas RS desde 2014.

Acesse o site sindiatacadistas.com.br e confira a agenda completa do Programa Qualificar.

Quer saber mais sobre o tema?
Confira esses e outros ensinamentos do episódio escaneando o QR Code.



Jornalista responsável: Mágia Comunicação Empresarial

