

SUSTENTABILIDADE

REITER LOG/DIVULGAÇÃO/JC



Investimento em motores movidos a gás integra estratégia da empresa de estabelecer metas mais concretas de redução de emissões de poluentes

Reiter Log investe R\$ 600 milhões em caminhões

Aquisição de 220 veículos leva a empresa gaúcha a ampliar a frota e a meta de redução de emissões

Agnês Noll

✉ agnes@jcrs.com.br

A Reiter Log, transportadora gaúcha com sede na Região Metropolitana de Porto Alegre, está ampliando sua aposta em alternativas ao uso do diesel com a aquisição de 220 caminhões movidos a gás. O investimento é de aproximadamente R\$ 600 milhões e contempla não apenas os veículos, mas também a estrutura necessária para abastecimento, operação e monitoramento da nova frota.

O lote, que deve ser entregue integralmente até dezembro, representa, segundo a empresa, a maior aquisição de caminhões a gás da Scania já

realizada no Brasil. Com a chegada dos novos veículos, a Reiter Log deverá superar a marca de 600 caminhões movidos a gás em sua operação.

Mais do que uma aposta em uma nova tecnologia, a compra faz parte de uma estratégia que vem sendo desenvolvida pela empresa há alguns anos e que ganhou força à medida que os clientes passaram a estabelecer metas mais concretas de redução de emissões.

De acordo com Vanessa Pilz, vice-presidente da Reiter Log, a empresa começou a ampliar sua atuação com veículos a gás em 2021, quando adquiriu 124 caminhões. Desde então, a frota foi sendo expandida gradualmente. “Essa aquisição é consequência de uma estratégia que vem sendo construída há alguns anos e, principalmente, da demanda dos nossos clientes. Nosso primeiro grande movimento em escala com veí-

culos a gás aconteceu em 2021, com a aquisição de 124 caminhões, e desde então fomos ampliando gradualmente essa frota”, afirma.

Para a executiva, o novo lote está diretamente relacionado à transformação das exigências do mercado. Empresas contratantes do transporte passaram a incorporar a redução de emissões às próprias operações e, consequentemente, procuram transportadoras capazes de oferecer alternativas ao modelo tradicional baseado no diesel.

“Hoje temos embarcadores com metas cada vez mais claras de redução de emissões e precisamos ter escala para acompanhá-los. Por isso, a compra dos 220 veículos não é uma aposta isolada, mas uma resposta ao crescimento das operações de menor emissão e à demanda já identificada no mercado”, explica Vanessa.

A aquisição dos veículos re-

presenta apenas uma parte do investimento necessário para colocar uma frota dessa dimensão em operação. A mudança para combustíveis de menor emissão exige infraestrutura própria, planejamento logístico e preparação das equipes.

Segundo Vanessa, a Reiter já vem estruturando esse ecossistema para permitir que os caminhões movidos a gás sejam utilizados inclusive em trajetos de longa distância.

“Investimos cerca de aproximadamente R\$ 600 milhões. O investimento não se limita aos caminhões. Para operar uma frota dessa escala é necessário construir todo um ecossistema, com infraestrutura de abastecimento, pontos de apoio, telemetria, monitoramento das emissões, treinamento das equipes e planejamento das rotas”, diz.

A empresa também vem desenvolvendo uma rede própria de abastecimento, uma medi-

da necessária diante das limitações da infraestrutura disponível para veículos pesados movidos a gás. A estrutura permite que os caminhões sejam incorporados a operações mais extensas e não fiquem restritos a deslocamentos de curta distância.

A mudança na estratégia de compra da Reiter Log acompanha uma transformação na relação com os clientes. Se, nos primeiros anos de aposta nos caminhões a gás, a empresa precisava investir na tecnologia antes de ter uma demanda consolidada, agora, a expansão da frota está cada vez mais ligada a projetos desenvolvidos com os embarcadores.

Parte dos 220 novos veículos está destinada à ampliação de rotas de menor emissão e a operações já demandadas pelo mercado.

Leia mais na página 2

Estratégia da Reiter acompanha demanda por operações sustentáveis

Agnês Noll

✉ agnes@jcrs.com.br

“A sustentabilidade deixou de ser apenas um compromisso institucional e começou a entrar efetivamente na operação logística. Os embarcadores estão estabelecendo metas de descarbonização e procurando fornecedores capazes de ajudá-los a atingir esses objetivos”, afirma Vanessa Pilz, vice-presidente da Reiter Log.

Com isso, a escolha da tecnologia passa a considerar as características de cada operação, como rota e tipo de carga. “Isso faz com que a discussão deixe de ser simplesmente qual caminhão utilizar e passe a ser qual solução energética faz mais sentido para determinada rota, carga e operação”, explica. A estratégia, segundo ela, é adaptar as soluções às necessidades de cada cliente, conciliando a redução das emissões com eficiência e sustentabilidade financeira.

Nesse cenário, o caminhão a gás funciona como uma plataforma de transição. Os veículos podem operar tanto com gás natural quanto com biometano, mas os combustíveis têm impactos ambientais diferentes. “Do ponto de vista do veículo e da operação, as duas soluções permitem utilizar a mesma plataforma de caminhões a gás. A grande diferença está na origem do combustível e, consequentemente, no impacto ambiental”, diz Vanessa. Enquanto o gás natural é considerado um combustível de transição, o biometano tem origem renovável e possibilita uma

redução mais significativa das emissões no ciclo da operação.

“É justamente por isso que enxergamos o caminhão a gás como uma plataforma importante para a transição: à medida que aumenta a disponibilidade de biometano, conseguimos elevar o benefício ambiental sem necessariamente substituir o veículo”, afirma.

A expansão também precisa ser acompanhada de produtividade e viabilidade econômica. “O principal ganho é aumentar nossa capacidade de oferecer operações de menor emissão em escala, inclusive em longas distâncias. Mas sustentabilidade, para nós, precisa caminhar junto com produtividade e viabilidade financeira”, afirma Vanessa. Por isso, a empresa avalia cada operação individualmente antes de definir tecnologia, combustível e rota. Para acompanhar os resultados, a Reiter utiliza telemetria e sistemas de monitoramento das emissões. A companhia realiza o inventário de suas emissões desde 2021 e possui certificação de terceira parte, além do Selo Ouro no Programa Brasileiro GHG Protocol.

“Temos telemetria e monitoramento das emissões integrados à estratégia de descarbonização, o que permite acompanhar o desempenho das operações”, explica Vanessa. Segundo ela, o acompanhamento permite avaliar os resultados da estratégia de descarbonização. “Inventariamos nossas emissões desde 2021 e investimos em uma certificação de terceira parte.”



REITER LOG/DIVULGAÇÃO/JC

Sustentabilidade entrou de vez na operação logística, afirma Vanessa

INDÚSTRIA

Mercado de implementos rodoviários mostra reação

BANCO DE IMAGENS/DIVULGAÇÃO/JC



Desempenho do setor é puxado pelo segmento de reboques e semirreboques

Volumes emplacados em julho e agosto representam 30% do acumulado ao longo de oito meses

Roberto Hunoff, de Caxias do Sul

✉ economia@jornaldocomercio.com.br

Após um primeiro semestre de retração, o mercado nacional de implementos rodoviários sinalizou reação nos meses de julho e agosto. Nos dois meses foram entregues 29.777 unidades, o equivalente a quase 30% do acumulado entre janeiro e agosto, que soma 95.513 emplacamentos, 2,7% inferior ao mesmo período do exercício passado.

No primeiro trimestre do ano, a perda em relação a igual período de 2025 foi de 13,68%.

O desempenho é puxado pelo segmento de reboques e semirreboques, que teve um primeiro semestre muito negativo. No acumulado de oito meses, o mercado absorveu 46.959 unidades, queda de 1,6% na comparação com igual período de 2025.

O programa Move Brasil tem participação importante na recuperação do resultado da indústria. O programa incentivou a aquisição de implementos rodoviários e ainda é

uma das ferramentas que dá suporte ao desempenho do setor. “As vendas associadas ao Move Brasil devem se estender em setembro. Esses resultados mostram que a recuperação dos negócios da indústria de implementos rodoviários segue em ritmo moderado”, explica José Carlos Spricigo, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários. Ele acredita que a manutenção desta curva ascendente e a realização da Fenatran, em novembro, devem garantir a repetição, em 2026, dos resultados do ano passado, na faixa de 149 mil unidades.

Na avaliação do setor, o programa também antecipou compras que poderiam ocorrer mais adiante. Spricigo levou essa discussão ao conselho da Anfir e ouviu dos fabricantes que o Move Brasil funcionou mais como um incentivo para antecipação de investimentos do que como um acréscimo efetivo de mercado.

Das 14 famílias de veículos rebocados, oito têm desempenho positivo no acumulado do ano. O tanque inox tem o melhor resultado, com alta de 16%, e 370 unidades. Já o tanque carbono é o de pior desempenho, com queda de 32%, com 2.541 entregas. O graneleiro/carga seca segue

na liderança, com 8.940 veículos, avanço de 6%, seguido por carga geral com 8.474 unidades, incremento de 9,5%.

No segmento de carroceria sobre chassis, o mercado apresenta retração de 3,8%, com 48.554 unidades vendidas.

Das sete famílias, cinco têm números negativos. O melhor resultado, de 4,5%, é o de baús lonados, com total de 310 unidades. O graneleiro/carga seca tem o pior desempenho, de 14%, com 9.749 entregas. O baú alumínio/frigorífico segue na liderança, com 21.660 unidades, alta de 3,5%.

O mercado de implementos registrou 8.760 unidades em janeiro, 9.870 em fevereiro e 12.211 em março. Em abril foram 11.767 unidades. Em maio somou 11.810 e, em junho, 12.318.

Já em julho o mercado atingiu 15.173 unidades, maior volume mensal do ano até então. Em agosto foram 13.604 unidades. Com isto o acumulado de janeiro a agosto chegou a 95.513.

As exportações do segmento apresentaram crescimento. Até o mês de julho foram 3 mil e 87 implementos enviados ao Exterior. Isto representa alta de 17,7% sobre as 2 mil 623 unidades exportadas no mesmo período do ano passado.

ENERGIA

‘Transição energética no País é cara e injusta’

Governança falha e interesses concentrados elevam custos ao consumidor, afirma economista

A ex-diretora de Desestatização do BNDES Elena Landau afirmou que a transição energética no Brasil “é uma porcária”, por ser cara e injusta, e defendeu que o País precisa parar de “fingir” que as políticas públicas e a governança do setor elétrico estão funcionando mais ou menos.

Elena fez estas críticas ao participar do painel “Por que energia, minerais e alimentos são uma agenda nacional estratégica”, organizado em São Paulo pela Meridiana, uma organização brasileira de inteligência política.

Para ela, o problema é estrutural e passa por falta de controle, transparência e uma alocação de recursos capturada por interesses concentrados, com custos repassados ao consumidor.

Elena disse que o debate deveria começar por uma espécie de rastreabilidade das decisões públicas, com etapas claras e verificáveis. “A primeira coisa é governança”, afirmou, ao criticar a tolerância com arranjos que, segundo ela, apenas em-



TÂNIA MEINERZ/JC

Para Elena Landau, a política é desenhada para remunerar agentes e acomodar subsídios

purram problemas para debaixo do tapete.

Na avaliação da economista, o mau funcionamento da governança não se restringe ao setor elétrico e está associado à incapacidade do Estado de lidar com temas graves e gravíssimos em tempo hábil. Ela também vinculou a agenda energética ao estrangulamento fiscal. Segundo

Landau, o avanço de despesas obrigatórias reduz o espaço para planejamento e priorização, reforçando a necessidade de enfrentar a discussão sobre reforma da Previdência e o desenho do gasto público. “Não vai sobrar nada mais se a gente não fizer”, disse, ao sustentar que o debate não é apenas sobre cortar, mas sobre ordenar a alocação de re-

ursos. No setor elétrico, a economista afirmou que há “falsidade” ao se vender a ideia de uma transição energética eficiente. “Transição energética no Brasil é uma porcária. Por quê? Porque é cara e injusta”, disse.

Para Elena, a política é desenhada para remunerar agentes e acomodar subsídios, e não para atender o usuário do sistema.

“Você não pensa no usuário da transição elétrica, você pensa no condutor que vai ganhar dinheiro, no subsídio”, afirmou.

Segundo ela, o País enfrenta simultaneamente problemas de acesso e de custo da energia, enquanto a maior parte dos consumidores cativos tem pouca influência política. “Eu diria que 99,9% dos consumidores de energia cativo não estão próximos nem do Congresso Nacional, nem do governo. É um interesse disperso que perde para o interesse dos votos concentrados”, disse.

Landau destacou ainda o peso de tributos e encargos nas tarifas. “A tarifa de energia elétrica carrega 30% de tributo”, afirmou, questionando o que chama de “encargo” - despesas embutidas na conta para cobrir escolhas mal desenhadas. “Aquilo é tudo que faz, que é mal feito, você joga debaixo do tapete e finge que está tudo bem”, criticou, mencionando a pressão de lobbies por novas fontes e benefícios. Ela citou decisões que, em sua visão, pioraram a matriz, como restrições a usinas com reservatório na Amazônia, que teriam levado à expansão de térmicas. “Para não ter usina de reservatório, a gente botou térmica”, disse.

De empresas a fazendas: o que os brasileiros buscam quando pesquisam por energia solar

Economia, sustentabilidade e autonomia energética são alguns dos fatores que têm levado cada vez mais brasileiros a investirem em energia solar. Essa tendência já se reflete nos mecanismos de busca, que revelam um amplo interesse por diferentes formas de incorporar a tecnologia ao dia a dia.

Para se ter uma ideia, só nos últimos 12 meses, as buscas online por “energia solar para” mostram que a fonte vem conquistando um público cada vez mais diverso. Depois do boom das instalações residenciais, cresce a procura por soluções voltadas a empresas e fazendas — um sinal de que o alcance da tecnologia fotovoltaica vem se ampliando.

Os dados fazem parte de um levantamento realizado pela Descarbonize Soluções, energytech especializada em energia solar e transição energética, que identificou os principais tipos de imóveis associados às buscas por sistemas fotovoltaicos no Google.

O aumento da procura corporativa e rural acompanha um movimento mais amplo de expansão da fonte energética no país: segundo a Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (Absolar), a fonte soma 68,8 GW de capacidade instalada e já ocupa a segunda posição na matriz elétrica brasileira, com 25% de participação.

No ambiente digital, buscas envolvendo energia solar somaram mais de 4,9 milhões de idas ao Google nos últimos 12 meses — um reflexo do interesse crescente dos brasileiros em conhecer e instalar sistemas fotovoltaicos nos mais diversos ambientes.

Um bom exemplo disso é a procura por energia solar para residência, líder no ranking dos tipos de imóveis mais pesquisados. O resultado não é por acaso: segundo dados de 2025 da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel), o Brasil possui mais de 3 milhões de sistemas residenciais de energia solar.

O interesse também se estende a outros formatos de moradia: buscas por sistemas fotovoltaicos para apartamentos e condomínios aparecem no ranking, mostrando que a essa matriz energética chama atenção de quem mora em diferentes tipos de ambientes habitacionais.

O levantamento, por sua vez, também mostra que a procura pela fonte solar não se limita aos ambientes residenciais — o setor corporativo também aparece entre os principais públicos interessados na tecnologia: “energia solar para empresas” ocupa a segunda posição no ranking geral de buscas. Além da redução de custos, a energia solar tem sido adotada pelo segmento empresarial como forma de reforçar o compromisso com a sustentabilidade, avançar em metas ambientais e reduzir a exposição do negócio às oscilações das tarifas de energia elétrica.

Esse interesse também se reflete no avanço da transição

energética no setor: segundo o levantamento da TTS Energia, realizado com base em balanços oficiais da Aneel, mais de 217 mil empresas passaram a contar com geração própria entre janeiro e outubro daquele ano.

Na análise do comportamento das buscas por energia solar para empresas nas diferentes regiões do Brasil, nota-se que o interesse pelo tema se espalha de norte a sul do país. Entre os destaques, a região Norte ganha espaço: Rondônia e Tocantins figuram no pódio dos estados com maior volume de buscas sobre o assunto — e ambos aparecem entre os três primeiros em geração distribuída solar na região, segundo dados de 2026 da Absolar.

O Nordeste também aparece com força no ranking, representado por Piauí, Sergipe, Maranhão e Rio Grande do Norte. Apesar da alta procura, nenhum desses estados ocupa posição de protagonismo na capacidade instalada na matriz fotovoltaica, o que

pode indicar um momento de interesse crescente pela fonte solar na região.

Já o Centro-Oeste é representado por Mato Grosso do Sul e Mato Grosso, sendo este último o grande destaque da região, líder em geração distribuída solar, enquanto o Espírito Santo surge como representante do Sudeste. Por fim, o Paraná também merece atenção nesse cenário: o estado ocupa a terceira colocação nacional em capacidade instalada de geração distribuída solar, reforçando a relevância dessa fonte na matriz elétrica estadual.

“A energia solar vem ganhando espaço em diferentes setores e realidades, e o crescimento das buscas por instalações fotovoltaicas mostra que cada vez mais brasileiros enxergam a geração solar como uma alternativa para conquistar mais autonomia, eficiência e previsibilidade nos custos de energia”, comenta Milena Andrade, Gerente de Marketing da Descarbonize Soluções.

OPINIÃO

Gestão de ativos como estratégia para a indústria

Raphael CamposVice-Presidente Global
de Operações da Braskem

Durante décadas, a competitividade industrial esteve associada principalmente à expansão da capacidade produtiva e à redução de custos. Hoje, porém, a equação é mais complexa.

Em um cenário marcado por volatilidade econômica, pressão por descarbonização, maior exigência regulatória e necessidade crescente de eficiência, a gestão dos ativos deixou de ser uma atividade de suporte para ocupar uma posição central na estratégia dos negócios.

Essa mudança reflete uma nova lógica de criação de valor. Um ativo bem gerido produz mais, consome menos recursos, reduz riscos operacionais, prolonga sua vida útil

e melhora o retorno sobre o capital investido. Nesse contexto, segurança, confiabilidade e eficiência deixam de ser objetivos independentes e passam a formar uma mesma agenda de gestão capaz de



A indústria do futuro não será necessariamente aquela que possuir mais ativos, mas aquela capaz de extrair mais valor deles

criar resultados sustentáveis.

No setor petroquímico, essa evolução ganha ainda mais relevância diante da convivência entre plantas construídas em diferentes momentos e com níveis distintos de automação. Essa realidade, comum em indústrias intensivas em capital, mostra que competitividade não depende apenas de novos investimentos, mas da capacidade de operar diferentes gerações de ativos sob os mesmos padrões de excelência operacional.

Quando combinados à tecnologia, conhecimento acumulado e melhoria contínua, ativos maduros podem se tornar uma vantagem competitiva. Para isso, é fundamental conectar manutenção, operação, engenharia e confiabilidade. A integração en-

tre essas áreas, permite criar uma visão única dos ativos ao longo de seu ciclo de vida, antecipar falhas e transformar dados em decisões mais assertivas. Essa abordagem amplia a resiliência operacional das plantas e sua capacidade de responder a cenários cada vez mais desafiadores.

A indústria do futuro não será necessariamente aquela que possuir mais ativos, mas aquela capaz de extrair mais valor deles. É na convergência entre segurança, pessoas, tecnologia e excelência operacional que está sendo construída a próxima fronteira de geração de valor da indústria.

E é justamente nessa capacidade de integrar essas agendas que reside uma das mais relevantes vantagens competitivas para os próximos anos.

BRASKEM/DIVULGAÇÃO/JC



Sindiatacadistas RS
Sindicato do Sistema Comércio

SIGA NOSSAS MÍDIAS SOCIAIS E FIQUE LIGADO NAS NOVIDADES:



SINDIATACADISTAS.COM.BR



@SINDIATACADISTASRS



SINDIATACADISTAS



/COMPANY/SINDIATACADISTAS

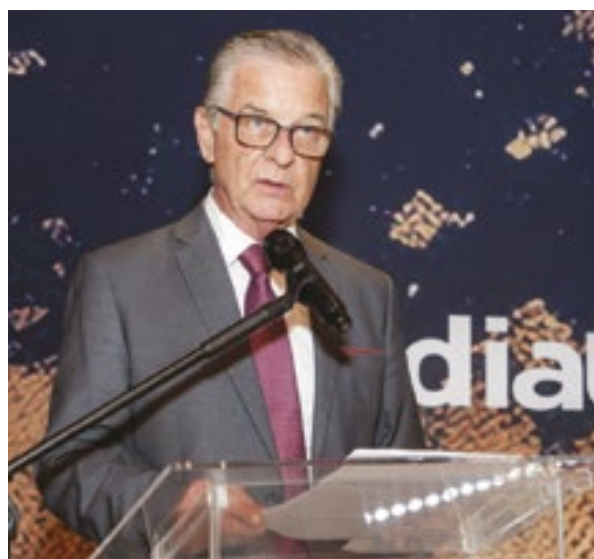
SINDIATACADISTAS RS PROPÕE AOS CANDIDATOS AGENDA PARA UM ESTADO MAIS COMPETITIVO

Entidade sugere a criação de diversos programas em áreas estratégicas como infraestrutura e captação e investimentos

O Sindiatacadistas RS endereçou aos candidatos ao Governo do Estado sua agenda de propostas para 2027-2030, com a criação de programas e adoção de medidas voltadas a aumentar a competitividade do RS, fortalecer a segurança jurídica, melhorar a infraestrutura e tornar o ambiente de negócios mais simples e eficiente. A entidade reúne seis sindicatos empresariais que representam mais de 18 mil empresas e defende um Estado mais seguro para investir, simples para empreender, eficiente para produzir e competitivo para distribuir.

O presidente da entidade, Luiz Henrique Hartmann, afirma que para o comércio atacadista, o custo de transportar mercadorias é um dos principais desafios e precisa ser tratado dentro da política estadual de desenvolvimento. Por isso, a proposta do Sindiatacadistas é a criação de um programa de logística para integrar e qualificar rodovias, ferrovias, hidrovias, portos e aeroportos. Entre as prioridades, estão recuperar e duplicar rodovias estratégicas, melhorar os acessos ao Porto do Rio Grande, ampliar o uso das hidrovias, criar plataformas logísticas regionais e modernizar aeroportos para o transporte de cargas.

Os atacadistas consideram que há necessidade de melhorar o ambiente de negócios e nesse aspecto, sugerem implantar um programa destinado a simplificar a abertura, a gestão de empresas e facilitar o acesso ao crédito.



Luiz Henrique Hartmann, presidente do Sindiatacadistas

Para acelerar o desenvolvimento, a entidade defende uma postura mais agressiva de atração de investimentos. Para tanto, sugere a criação do Investe RS 2030 a fim de captar investimentos em setores estratégicos, como indústria, agroindústria, logística, inovação, comércio e serviços.

Visando a acompanhar a evolução das medidas propostas e seus impactos, a ideia do Sindiatacadistas é criar o Conselho RS Competitivo, com participação do governo, setor produtivo, universidades e entidades empresariais, além da divulgação anual de indicadores de competitividade do Estado.



Leia o documento na íntegra no site do Sindiatacadistas.