

MINUTO VAREJO

PREFEITURA DE GRAVATAÍ/DIVULGAÇÃO/JC



Complexo logístico está sendo erguido com investimento de R\$ 300 milhões e irá gerar 2 mil empregos

Amazon terá megacentro de distribuição em área da Dallasanta em Gravataí

Gigante norte-americana segue trilha da argentina Mercado Livre, que está montando CD na cidade

Patricia Comunello

✉ patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

Depois de assegurar um mega CD da maior plataforma de e-commerce da América Latina, Gravataí, sede da única montadora de automóveis do Rio Grande do Sul, conquistou o segundo complexo logístico, agora da gigante Amazon, confirmou à coluna Minuto Varejo com o prefeito da cidade, Luiz Zaffalon. O líder Mercado Livre (Meli) anunciou o

CD no município em julho, junto com outro centro de distribuição, situado em Guaíba, no Ellosul, empreendimento logístico do grupo Lebes. Nas duas cidades, o Meli começa a operar em meados de outubro. A expansão é parte de plano bilionário em logística e tecnologia.

“O complexo (Amazon) terá 100 mil metros quadrados. A área total do terreno é de 15 hectares”, detalha Zaffalon. A área, às margens da RS-118 e ao lado do atacarejo Stok Center, é da Dallasanta. “Isto coloca a cidade em destaque neste segmento”, comenta o prefeito. A Dallasanta, que atua com ativos imobiliários e centros comerciais (Paseo

Zona Sul, Trend Orla e Nova Olaria - que não reabriu ainda, em Porto Alegre) está erguendo o complexo com aporte de R\$ 300 milhões. Zaffalon lembra que o terreno abrigava o antigo centro de eventos da prefeitura. “A Dallasanta comprou a área”, esclarece o prefeito. “O site (logístico) em construção é previsto para março de 2027. Vai precisar algo em torno de 2 mil empregados”, detalha Zaffalon, à coluna.

A Amazon tem o único CD com operação completa desde 2020 em Nova Santa Rita, no Parque Logístico 3SB, às margens da BR-386, no qual a Dallasanta tem participação no capital. O de Gravataí será maior. A com-

panhia norte-americana divulga que chegou a 300 estruturas logísticas no País, sendo mais de 10 mega CDs, que funcionam como fulfillment (com armazenagem e despacho de mercadorias). Os demais são hub para receber pacotes e despachar, para agilizar o tempo de entrega.

O Mercado Livre marcou para 13 de outubro a inauguração da operação no LOG II. São 700 empregos diretos em uma primeira fase e mais 1,2 mil na segunda fase, lembra Zaffalon. O LOG, que também fica na RS-118, tem três fases. A Meli terá área ainda maior na terceira fase, em construção. Com os dois novos CDs, a marca chega

a três no Estado. O primeiro fica em Sapucaia do Sul, no Ecoparque Lourenço&Souza.

Os dois complexos gaúchos fazem parte do pacote da gigante de e-commerce argentina de adicionar 14 novos CDs este ano na operação no Brasil. Com o número, a gigante chegará a 48 CDs Fulfillment no País. “O Rio Grande do Sul é um dos pilares da nossa malha logística na Região Sul”, pontuou a companhia, na nota. Os dois CDs no Rio Grande do Sul somam quase 1,4 mil vagas. No País, a malha logística vai passar de 49,8 mil para mais de 78,1 mil trabalhadores até o fim de 2026, informa a Meli.



Meli vai se instalar no LOG II, enquanto espera conclusão de área maior na terceira fase do empreendimento

SERVIÇOS

RS terá novos hubs de carregamento de veículos

Planejamento mira ter pontos disponíveis em Porto Alegre e municípios da Região Metropolitana

Cássio Fonseca

✉ cassiof@jcrs.com.br

Com a ascensão do mercado de veículos eletrificados no Rio Grande do Sul, cresce o leque de demandas dos usuários e uma delas é que, além da necessidade de pontos em todas as cidades para o carregamento, os espaços devem ser mais atraentes para que o cliente permaneça durante o período em que o veículo está conectado.

A demanda se encaixa, principalmente, para motoristas de aplicativo, que rodam por mais tempo e precisam parar para o reabastecimento com mais frequência. A visão, portanto, é que há uma oportunidade de mercado à plena vista, conforme o CEO da RIC Charge, empresa gaúcha especializada em eletromobilidade, Jonathan Cunha.

A ideia do empreendedor consiste em hubs de recarga e apoio aos motoristas de aplicativo, para que eles tenham um espaço de descanso antes de voltar ao trabalho. Com inves-

timento de aproximadamente R\$ 1 milhão em cada, dois já estão operando e, até o final deste ano, seis unidades estarão abertas — sendo que duas serão inauguradas nos próximos 15 dias.

Para viabilizar a empreitada, a empresa conta com seis endereços em Porto Alegre. Eles estão nas avenidas Cairú, José de Alencar, Icaraí, Assis Brasil, Manoel Elias e na rua Dr. João Inácio, esquina com a Souza Reis.

Destes, o hub na avenida Cairú está operante desde novembro do ano passado, enquanto o da José de Alencar abriu recentemente. Os pontos na av. Icaraí e Assis Brasil são os próximos.

Cunha conta que ficou na primeira unidade de novembro a maio, escutando o cliente, e que “essa necessidade é real

para o motorista, tanto que temos mais de 1 mil usuários cadastrados sem ter feito qualquer campanha de divulgação”. Desse total, 98% são motoristas de aplicativo.

Quanto aos preços, o motorista paga R\$ 1,59 por quilowatt e da meia-noite às 6h o valor é de R\$ 1,39. Em cada recarga, o gasto costuma ser de R\$ 50 por usuário, conta o executivo. “Hoje o usuário faz um cadastro e passa a ter liberdade de acessar qualquer uma das unidades, 24 horas por dia, sem que haja a necessidade de ter a presença física de algum funcionário”, completa.

Além disso, a partir de janeiro, a expansão deve avançar para a Região Metropolitana, começando por Novo Hamburgo. O planejamento contempla ainda cidades como Gravataí, Cachoeirinha, Canoas, Viamão e Alvorada. “Nosso objetivo é abrir mais oito hubs no ano que vem e queremos encerrar 2029 com 30 unidades funcionando”, diz o CEO. Com o mesmo aporte previsto em todos os pontos, a empresa pretende investir cerca de R\$ 30 milhões até a data estabelecida.

“A partir de 2028 já conseguiremos nos retroalimentar com o próprio recurso oriun-



RIC CHARGE/DIVULGAÇÃO/JC

RIC Charge aposta no crescimento do mercado de veículos elétricos

do do resultado das unidades abertas”, detalha Cunha.

Sobre o negócio, a RIC Charge faz parte de uma trajetória empresarial iniciada há cerca de oito anos no segmento de energia. A empresa surgiu a partir da aquisição de uma companhia de energia solar e, ao longo dos anos, ampliou sua atuação para diferentes negócios relacionados ao setor energético.

Com as mudanças regulatórias e as dificuldades enfrentadas pelo mercado de geração solar a partir de 2022/2023, a companhia passou a buscar novas oportunidades dentro do setor, como os eletropostos, por exemplo.

Confira os pontos da RIC Charge em Porto Alegre

► **Em funcionamento:**

Avenida Cairú, 1420
Avenida José de Alencar, 1607

► **A serem inaugurados:**

Avenida Icaraí, 1440
(inauguração em outubro)
Avenida Assis Brasil, 3611
(inauguração no final de setembro)

► **Em aprovação de projeto:**

Avenida Manoel Elias, 205
Rua Dr. João Inácio, 1618,
esquina com a Souza Reis

INFRAESTRUTURA

Sergs Debates discute infraestrutura e como avançar e se adequar às exigências climáticas

Enquanto conclui mais um rescaldo de eventos climáticos, o Rio Grande do Sul está diante de inúmeros desafios. Um dos principais deles é duplo: abrir um novo ciclo de desenvolvimento ao mesmo tempo em que cria infraestruturas que tragam mais resiliência aos efeitos do clima. Essa foi a tônica do Sergs Debates: Infraestruturas para o RS, realizado na quarta-feira passada, na sede da Sociedade de Engenharia do Rio Grande do Sul (Sergs), em Porto Alegre.

O Estado precisa voltar seus olhos para o futuro e definir o que será necessário para sustentar o desenvolvimento,

aumentar a competitividade e preparar o território para os próximos anos. Para além de reconstruir o que foi perdido, técnicos de diversas áreas como saneamento, meio ambiente, construção civil, infraestrutura e projetos especiais se reuniram à mesa levantando ideias sobre o que o Rio Grande do Sul precisa construir, modernizar e transformar.

“Mais uma vez, promovemos uma discussão essencialmente técnica, plural e apartidária”, avaliou o presidente da Sociedade de Engenharia, Leonardo Treiguer. “Podemos dizer que estamos honrados de contribuir para trazer à tona, a partir

de uma visão baseada em dados e evidências concretas, projetos de futuro que orientem políticas públicas prioritárias para o nosso estado se desenvolver, pensando na economia, no ambiente e nas pessoas”, afirmou.

O diretor do Departamento de Energia da Secretaria de Meio Ambiente e Infraestrutura (Sema), Rodrigo Huguenin, projetou ainda para este ano um estudo que vai mapear todo o Rio Grande do Sul, suas necessidades e projetos. “Um dos pontos mais importantes é o sistema de transmissão de energia, que pode ser um desafio - e um gargalo. O objetivo do estudo é podermos dar subsídios para um planejamento mais robusto, sem invadir a seara dos órgãos responsáveis pelo setor”, afirmou.

Já o secretário extraordinário de Projetos Especiais de Porto Alegre, Bruno Vanuzzi, falou

sobre o saneamento básico da Capital no contexto do projeto de concessão. Segundo ele, 98% da população tem acesso à água tratada e de 56% a 59% ao esgoto; e 21% dos ramais não pagam a fatura há 12 meses. “Para universalizar só o esgoto, seriam necessários 30 anos do nível atual de investimentos do Dmae”, projetou. Vanuzzi apresentou também necessidades de adequações das estações, para recuperar danos e torná-las mais resilientes.

Para o vice-presidente da Fiergs e coordenador do Conselho da Construção Civil da Entidade (Consic), Claudio Teitelbaum, “a engenharia trabalha com a capacidade de transformar as necessidades em soluções concretas”. Ele elencou uma série de prioridades que permeiam políticas de Estado, como incorporar proteção climática ao planejamento do de-

senvolvimento, entender o conceito de funcionamento e as especificidades do território, além de dar condições logísticas e de confiabilidade para atrair e permitir a instalação de novos empreendimentos.

O diretor executivo de Operações da Corsan, José João de Jesus da Fonseca, o coordenador do Grupo Temático de Logística do Conselho de Infraestrutura (Coinfra) da Fiergs, Sergio Luiz Klein, e o diretor técnico da Fepam, Gabriel Simioni Ritter, também participaram do evento, que teve a mediação da conselheira da Sergs, Daniela Cardeal.

O Sergs Debates integra a programação permanente da Sociedade de Engenharia e tem patrocínio do Banrisul, com temas voltados à discussão de questões estratégicas para o desenvolvimento do Rio Grande do Sul.

Editor-chefe: Guilherme Kolling
(guilhermekolling@jornaldocomercio.com.br)

Editora de Economia: Fernanda Crancio
(fernanda.crancio@jornaldocomercio.com.br)

Editora-assistente: Cristine Pires
(cristine.pires@jornaldocomercio.com.br)

Projeto gráfico: Luis Gustavo Van Ondheusden

INFRAESTRUTURA



Semana Caldeira, realizada em Porto Alegre, foi palco de debates sobre ferrovias e multimodalidade

RS contesta modelo federal para malha ferroviária do Sul

Secretário estadual de Logística chamou de “modelo de fracasso” a divisão da concessão em três

Agnês Noll
✉ agnes@jcrs.com.br

O governo gaúcho contratou uma consultoria para fazer uma análise aprofundada da malha ferroviária gaúcha e contestar o modelo de concessão proposto pelo governo federal. O anúncio foi feito pelo secretário estadual de Logística e Transportes, Clóvis Garcez Magalhães, durante a palestra Fórum Liderança da Logística RS, promovida pelo Instituto Porta dentro da programação da Semana Caldeira, realizada na semana passada, em Porto Alegre.

A proposta da União prevê substituir a atual concessão da malha sul por três novas concessões. Para o secretário, o desenho compromete o futuro do modal no Estado. “A promoção de três concessões em substituição à atual é um modelo de fracasso. É uma declaração antecipada de um sistema que não vai encontrar um equilíbrio razoável ao longo do tempo”, afirmou. Segundo ele, a avaliação é quase consenso entre empresários da indústria, do comércio e dos serviços do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, além de parte do setor produtivo do Paraná.

O secretário afirmou que, ao fim dos 30 anos de concessão previstos no modelo, a capaci-

dade de transporte ferroviário até o porto de Rio Grande ficaria aquém do que já está instalado e projetado no complexo portuário. Os três estados do Sul, segundo ele, chegaram a uma posição comum sobre o tema, apesar de eventuais diferenças entre si. Na avaliação do secretário, isso “fortalece a condição da colaboração federativa” diante de um governo nacional com visão divergente.

O secretário lembrou que a ferrovia teve papel central na ocupação do território gaúcho. “No Rio Grande do Sul, efetivamente, a ferrovia é o nosso modal fundante”, disse. Hoje, porém, a oferta do transporte ferroviário está muito abaixo do que o Estado já teve, segundo o secretário, que atribui a queda a um modelo de concessão “bastante precário”. Magalhães também criticou a forte dependência do transporte rodoviário para o escoamento da produção gaúcha, cenário que considera insustentável.

O Estado também está revisando o Plano Estadual de Logística e Transportes (PELT). Segundo Magalhães, há divergência entre a modelagem ferroviária do plano e a visão da secretaria. “Logística é tempo. É um investimento muito pesado, mas ele se faz a partir da liderança da sociedade”, declarou, ao defender o engajamento de federações empresariais e usuários do sistema nas discussões com os governos.

Se a ferrovia é motivo de disputa, a hidrovia do Guaíba foi apresentada no fórum como um exemplo de que a multimodalida-

de já funciona no Estado, embora ainda com gargalos. Desde 2019, contêineres com cargas do Polo Petroquímico descem de barcaça do Terminal Santa Clara, em Triunfo, até o porto de Rio Grande, em operação que envolve a Braskem e a Wilson Sons.

A responsável pelo transporte de resinas da Braskem, Gabriela Piguin, contou que antes a carga seguia por caminhão, um modal mais caro e mais poluente. “A hidrovia trouxe uma solução incrível para a Braskem na nossa forma de atender o cliente”, disse. Ela enfatizou ainda a redução de riscos nas estradas, como roubo de cargas, acidentes e limitações de jornada dos motoristas.

Os usuários, no entanto, apontaram entraves. O principal é a burocracia. “É muita documentação, é imposto para cá, imposto para lá. Muitas vezes o processo se torna tão complexo que pode haver desistências. As pessoas falam: o rodoviário é mais prático”, relatou a representante da Braskem.

O diretor presidente do Tecon Rio Grande, Paulo Bertinetti, fez crítica semelhante sobre a exigência de documentos diferentes a cada troca de modal: “Aquele burocracia que atrapalha o desenvolvimento da logística”.

Para Gabriela, as empresas precisam superar a resistência cultural ao modal. “A multimodalidade é o caminho. A mudança é dura, mas depois ela flui”, disse a executiva, ao defender um trabalho conjunto entre Estado, operadores logísticos e clientes.

Enchentes pressionam por uma logística mais resiliente para o Estado

A crise climática atravessou todos os painéis da palestra Fórum Liderança da Logística RS da Semana Caldeira, realizado justamente em um período em que o Estado voltou a registrar áreas alagadas e sem energia. O governador Eduardo Leite, que estava previsto no evento, não compareceu por conta da situação.

O secretário estadual de Logística e Transportes, Clóvis Garcez Magalhães, lembrou que os eventos extremos não começaram em 2024. “O que nós vimos em 2024 começou em 2022”, afirmou. Ele relacionou a gravidade dos impactos à forma de ocupação do território gaúcho, com comunidades de todo o Rio Grande do Sul sendo duramente atingidas. “Discutir logística é pensar em pessoas”, defendeu.

Segundo o secretário, parte

significativa da malha rodoviária foi submersa e está sendo reconstruída com novos critérios, porque foi projetada “em um tempo em que os nossos parâmetros de interpretação eram outros”.

Representantes da Garin Partners, empresa que atua como assessora técnica na modelagem de concessões hidroviárias, defenderam que investir em hidroviárias também é uma estratégia de adaptação climática. “Quando você regulariza o movimento e utiliza bem as suas margens, você reduz as enchentes, não aumenta”, afirmou Mário Fernandes. Segundo a empresa, a previsibilidade diante de eventos extremos foi um dos pontos incluídos na modelagem da concessão hidroviária gaúcha, com a discussão sobre como tratar o risco climático e quem arca com esse custo.

CONSUMO

Frete e prazo já pesam tanto quanto o desconto para compra na Black Friday

O consumidor que chega à Black Friday de 2026 é treinado. Anos de datas promocionais formaram um perfil proficiente, e o medo de deixar passar a oferta pesou mais nesse treino do que a busca por desconto. Esse mesmo consumidor é quem primeiro sente quando a logística falha, e frete e prazo já pesam tanto quanto o preço na hora de decidir.

O estudo de Black Friday da Stefanini Marketing, na 6ª edição, aponta frete caro como o principal fator que trava a compra, citado por 47% dos consumidores, à frente de juros altos (39%) e falta de dinheiro (36%). A taxa de desistência chega a 29% quando não encontram frete grátis.

Prazo de entrega e indisponibilidade regional respondem por dois dos três principais motivos de abandono de carrinho, atrás apenas de mudança de preço no checkout (53%).

Esse consumidor pesquisa

preço com mais de um mês de antecedência, 56% contra 31% em 2021, e cruza em média cinco canais antes de decidir. O comportamento vem de repetição, e é por isso que frete e prazo quebram a compra na última etapa, exatamente quando esse consumidor mais experiente já decidiu.

A insatisfação com o prazo de entrega longo subiu 6 pontos percentuais frente a 2025 (35% citam isso como motivo de abandono). A indisponibilidade de produtos na região do comprador também piorou, 3 pontos a mais que no ano passado (33%). O varejo investiu em logística e a percepção do consumidor piorou mesmo assim.

Há também um contraponto de tolerância quanto ao prazo. A maioria, 65%, espera receber em até 5 dias, mas 71% topam esperar mais de 3 dias quando a oferta compensa. O consumidor aceita um prazo maior, desde que exista transparência sobre ele.



Levantamento da Stefanini Marketing destaca um consumidor atento

OPINIÃO

Inovação no agronegócio: startups otimizam cadeias produtivas no Brasil

João Carlos de Oliveira
Presidente da Associação Brasileira de Automação-GS1 Brasil

O agronegócio brasileiro reúne cadeias produtivas extensas, diferentes perfis de empresas e um volume crescente de informações. Do campo à indústria, passando pela armazenagem, logística e comercialização, cada etapa gera dados que podem ajudar a melhorar processos, reduzir perdas e orientar decisões. Transformar esse volume de registros em informação útil, porém, exige tecnologia e conhecimento sobre as necessidades de cada elo.

É aqui que as startups de tecnologia vêm ganhando terreno. Empresas menores e especializadas têm desenvolvido soluções para problemas específicos do setor, utilizando recursos como inteligência artificial, automação, rastreabilidade digital e blockchain. Em vez de substituir estruturas existentes, essas ferramentas podem ser incorporadas às

operações para tornar processos mais precisos e eficientes.

Um dos campos de maior potencial é a rastreabilidade. Saber de onde vem um produto, acompanhar sua movimentação e reunir informações sobre as diferentes etapas de produção atende a demandas que vão além do controle interno. Consumidores, indústrias, distribuidores e mercados internacionais querem conhecer a origem e as características dos produtos que compram.

A tecnologia pode ajudar o produtor a tomar decisões com base em informações que antes ficavam dispersas. Dados sobre produção, movimentação, qualidade e condições de operação, quando organizados, permitem identificar problemas, comparar resultados e agir com mais rapidez. Esse movimento muda também a relação entre empresas tradicionais e startups. O conhecimento acumulado por quem atua há anos no agronegócio encontra

a capacidade de experimentação e desenvolvimento tecnológico de novos negócios. Dessa aproximação podem surgir soluções mais adequadas à realidade do campo e das demais etapas da cadeia.

A sustentabilidade é outro campo em que essa parceria ganha relevância. Medir impactos ambientais, acompanhar o uso de recursos e comprovar práticas adotadas na produção depende de registros confiáveis. Com exigências cada vez maiores de consumidores e compradores internacionais, ter essas informações organizadas pode deixar de ser apenas uma vantagem e passar a ser requisito para acessar determinados mercados.

O avanço tecnológico, porém, não depende apenas da adoção de novas ferramentas. É preciso que os diferentes sistemas consigam trocar informações e que os dados tenham qualidade suficiente para serem utilizados por quem está em cada ponta da ca-

deia. Sem essa base, mesmo tecnologias sofisticadas encontram limites. Por isso, a inovação no agronegócio não está apenas na ferramenta desenvolvida por uma startup. Está também na capacidade de aproximar conhecimento, empresas e necessidades reais do setor.

O Brasil tem uma das maiores cadeias agropecuárias do mundo e reúne condições para transformar tecnologia em ganho de produtividade, eficiência e competitividade. A aproximação entre startups e empresas do agronegócio pode acelerar esse processo, criando soluções para desafios que vão do campo ao mercado consumidor.

Mais do que acompanhar a evolução tecnológica, o setor precisa encontrar formas de aplicá-la aos problemas que já fazem parte da sua rotina. É nessa combinação entre conhecimento do agro e capacidade de inovação que podem surgir respostas para uma cadeia produtiva cada vez mais exigente.



GS1 BRASIL/DIVULGAÇÃO/JC



Do campo à indústria, passando pela armazenagem, logística e comercialização, cada etapa gera dados que podem ajudar a melhorar processos, reduzir perdas e orientar decisões

Como a Inteligência Artificial elimina o custo invisível da espera na logística?

Alisson Sousa

✉ Product Owner da MáximaTech

No atacado distribuidor, o custo sempre esteve diretamente associado ao tempo. Quanto mais rápido um pedido é separado, carregado, transportado e entregue, maior tende a ser a produtividade da operação. Por outro lado, um fator que ainda passa despercebido por muitas empresas, e que pode representar perdas milionárias ao longo do ano, é o custo da espera.

Esse prejuízo não está relacionado apenas aos caminhões parados aguardando carregamento ou descarga, mas também está nos pedidos emitidos com informações incorretas, roteiros ineficientes, entregas frustradas, retrabalho, veículos que percorrem quilômetros desnecessários e equipes que gastam horas solucionando problemas que poderiam ter sido evitados. O impacto é ainda mais significativo no atacado distribuidor, setor que responde por mais de 55% do mercado merceário brasileiro, movimentando R\$443,4 bilhões, de acordo com o Ranking ABAD/NielsenIQ.

Esse problema persiste porque muitas empresas ainda ba-

seiam a gestão logística em indicadores retrospectivos, que explicam o que aconteceu, mas oferecem pouca capacidade de antecipar riscos e evitar problemas futuros. E quando uma entrega atrasa, o cliente é impactado, o veículo perde produtividade, o vendedor precisa renegociar prazos e novos custos passam a fazer parte da operação.

Esse modelo reativo vem sendo substituído por uma gestão baseada em dados, automação e Inteligência Artificial. Um estudo recente da McKinsey & Company mostra que distribuidores estão utilizando IA para apoiar decisões de planejamento, execução logística e gestão operacional, aumentando a produtividade e tornando as operações mais resilientes diante das constantes mudanças do mercado.

Nesse contexto, a integração entre ERP, TMS (Transportation Management System), DMS (Delivery Management System), sistemas de roteirização e aplicativos utilizados pelos motoristas cria uma visão completa da jornada logística, permitindo acompanhar toda a operação, desde a entrada do pedido até a confirmação da entrega.

Quando esses sistemas operam de forma integrada, a logística deixa de funcionar em silos. O pedido gerado pela equipe comercial alimenta automaticamente o planejamento logístico. O TMS organiza a disponibilidade dos veículos. O roteirizador identifica os melhores trajetos considerando distância, capacidade de carga, janelas de atendimento e restrições operacionais. E, durante a execução, a torre de controle acompanha cada entrega, tratando ocorrências, registrando comprovantes digitais e fornecendo informações atualizadas em tempo real para a equipe interna e para o cliente.



Quanto mais rápido um pedido é separado, carregado, transportado e entregue, maior tende a ser a produtividade da operação

A integração entre as tecnologias permite responder rapidamente a questões que impactam diretamente o resultado financeiro da operação, por exemplo, quais clientes concentram os maiores tempos de espera, quais rotas apresentam maior improdutividade, quanto tempo os veículos permanecem parados durante as entregas, onde ocorrem mais devoluções, quais regiões apresentam atrasos recorrentes.

Além disso, o avanço da Inteligência Artificial leva essa transformação a um novo patamar. Em vez de apenas monitorar indicadores, algoritmos conseguem identificar padrões operacionais, antecipar riscos e recomendar ações automaticamente. Na distribuição, isso significa recalcular rotas diante de congestionamentos, redistribuir entregas quando ocorre a indisponibilidade de um veículo, prever atrasos, priorizar clientes estratégicos e identificar oportunidades para reduzir quilômetros percorridos.

A IA também começa a transformar o processo comercial. Recursos inteligentes podem sugerir automaticamente o melhor mix de produtos para cada cliente, aumentando o valor dos pe-

didados, reduzindo visitas pouco produtivas e identificando inconsistências antes que elas provoquem devoluções ou atrasos na expedição.

A roteirização inteligente também evoluiu. Hoje ela não busca apenas o menor caminho, mas considera simultaneamente variáveis como capacidade dos veículos, restrições de circulação, horários de atendimento, prioridades comerciais, tempo médio de descarga, perfil dos clientes e condições de trânsito. Essa capacidade reduz significativamente o tempo de espera, aumenta o aproveitamento da frota e melhora o nível de serviço. O atacado distribuidor, mitigar o custo da espera significa integrar processos, conectar informações e utilizar Inteligência Artificial para antecipar problemas antes que eles afetem a operação.

É justamente essa visão que vem orientando a evolução das plataformas de gestão logística. Em um mercado cercado por margens cada vez mais estreitas, eliminar o custo invisível da espera pode ser um dos fatores que separam as empresas mais competitivas daquelas que continuarão reagindo aos problemas depois que eles já aconteceram.