



Recuperação de estradas estaduais mobiliza cerca de R\$ 3,1 bilhões do Plano Rio Grande, mas gargalos, como a falta de hidrovias, amplia a dependência das rodovias

Transporte recebe só 28% do investimento necessário

Lacuna de R\$ 208 bilhões encarece o frete e tira competitividade; setor tem a menor participação privada entre os segmentos de infraestrutura

Agnês Noll
✉ agnes@jcrs.com.br

Transporte e logística formam o segmento de infraestrutura com a maior lacuna de investimentos do Brasil. Segundo dados apresentados pela Associação Brasileira da Infraestrutura e Indústrias de Base (Abdib) no lançamento de um estudo da Confederação Nacional da Indústria (CNI), o setor recebeu R\$ 79,5 bilhões, diante de uma necessidade estimada em R\$ 287,9 bilhões. A diferença é de R\$ 208,4 bilhões: o investimento equivale a pouco mais de um quarto do necessário.

O quadro geral também está longe do ideal. O estudo “Financiamento dos Investimentos em Infraestrutura no Brasil”, divulgado em 15 de setembro, mostra que o País investiu R\$ 266,8

bilhões em infraestrutura em 2024, o equivalente a 2,27% do Produto Interno Bruto (PIB). Para a CNI, o patamar precisaria subir para 4,65% do PIB, ou seja, mais que dobrar, e o esforço teria de se sustentar por cerca de duas décadas.

Na prática, o déficit de infraestrutura se traduz em rodovias saturadas, ferrovias insuficientes e hidrovias precárias, o que encarece o frete, reduz a competitividade dos produtos brasileiros e, potencialmente, pesa no preço ao consumidor. O diagnóstico do Plano Nacional de Logística (PNL) 2050, lançado pelo governo federal em 12 de agosto, soma a esses gargalos a falta de terminais ferroviários e a exposição da infraestrutura a enchentes e secas.

Segundo o Ministério dos Transportes, os problemas afetam também o abastecimento de bens essenciais e o transporte de passageiros. O plano propõe 112 objetivos e 31 eixos de transporte até 2050 e deve subsidiar o Plano Plurianual (PPA).

O transporte é ainda o segmento com menor participação privada no financiamento: 36,1% em 2024, contra 65,2%

no saneamento, 82,1% na energia elétrica e 91% nas telecomunicações. Na média da infraestrutura, a fatia privada subiu de 37,4% em 2014 para 61,2% em 2024, impulsionada por concessões, parcerias público-privadas (PPPs) e mercado de capitais, mas o transporte segue bem abaixo desse patamar.

Para a CNI, a saída é um novo regime de financiamento, ancorado em estabilidade macroeconômica e fiscal, segurança jurídica, mercado de capitais mais forte, projetos bem estruturados e combinação de recursos públicos e privados. O estudo alerta que nenhuma fonte isolada dá conta da demanda.

O secretário de Logística e Transportes do Rio Grande do Sul, Clóvis Garcez Magalhães, chega à mesma conclusão pelo lado fiscal: a infraestrutura disputa recursos com saúde, segurança e educação e acaba financiada “com o que sobra”. Ele defende concessões e PPPs, com aportes estatais para que a tarifa seja suportável, e aponta o novo marco ferroviário como espaço para mais operadores e para a participação dos estados.

No Rio Grande do Sul, o dé-

ficit de investimento aparece de forma concreta. Segundo o secretário estadual de Logística e Transportes, Clóvis Garcez Magalhães, os modais ferroviário e hidroviário perderam dinamismo, e a carga migrou para as rodovias. “Hoje, o Estado não consegue ter uma capacidade logística razoável”, afirma.

Segundo o secretário, o problema deve ganhar peso com a reforma tributária. Sem a guerra fiscal entre os estados, o incentivo tributário deixa de ser a principal ferramenta para atrair investimentos privados, e a eficiência logística passa a ser o grande diferencial. “Nosso agro é potente e competitivo da porteira para dentro. É preciso torná-lo competitivo da porteira para fora”, resume.

A catástrofe de 2024 agravou o quadro. Conforme o secretário, o Estado hoje não tem ferrovia para escoar biocombustíveis, cadeia que agrega valor ao granel, e a movimentação de contêineres por trilhos é zero, depois de já ter sido relevante. Na produção animal, ele vê risco de que as plantas deixem o Estado se não houver escoamento adequado e integração com o oeste

catarinense, o oeste paranaense e o Mato Grosso do Sul.

Nas rodovias, 32 lotes estão sendo recuperados com recursos do Plano Rio Grande, em padrão de resiliência aos parâmetros da calamidade, num total de cerca de R\$ 3,1 bilhões já em execução. Para o secretário, o valor é pequeno diante da necessidade, sobretudo nas pontes e viadutos envelhecidos, como mostrou a ruptura do pilar da ponte entre Muçum e Encantado. Nas rodovias federais, ele critica a lentidão: a BR-116, principal acesso ao Porto de Rio Grande, não foi concluída, a BR-290, eixo com Uruguai e Argentina, nem teve a estruturação esboçada, e a BR-386 avançou de forma “ainda muito tímida”.

Para recompor minimamente a estrutura, incluindo hidrovias, eclusas, o Rio Taquari como via de escoamento e a participação em projetos ferroviários, o secretário estima algo entre R\$ 40 bilhões e R\$ 50 bilhões. Pelas contas dele, isso equivale a cerca de duas vezes o que o Estado dispõe por ano para investimentos e pagamento de dívida. Ele ressalva que são números aproximados, “em grandes números”.

TECNOLOGIA

Padronização ajuda operações para a Black Friday

Identificação única dos produtos e qualidade dos dados contribuem para diminuir problemas de cadastro e falhas logísticas em período de alta demanda

As ofertas que chegam ao consumidor na Black Friday começam a ser preparadas bem antes de novembro. Estoques, preços, divulgação e logística entram no planejamento das empresas para atender ao aumento da demanda e reduzir o risco de falhas na operação. Em 2026, a data será celebrada em 27 de novembro, e o desafio do comércio eletrônico será garantir que os produtos anunciados estejam corretamente identificados, cadastrados e disponíveis para entrega.

A dimensão dessa operação ficou evidente na edição de 2025. O comércio eletrônico brasileiro faturou R\$ 4,76 bilhões em um único dia, com quase 9 milhões de pedidos processados, segundo levantamento da Confi Neotrust divul-

gado pelo E-Commerce Brasil. Os números ajudam a dimensionar o volume de transações que exige preparação das empresas para períodos de vendas concentradas, o que faz com que a qualidade das informações sobre os produtos ganhe ainda mais relevância.

Dados incorretos ou incompletos podem provocar divergências entre catálogos, erros de estoque, dificuldades na separação de pedidos e problemas na expedição. A identificação padronizada ajuda a reduzir essas diferenças e permite que fabricantes, marketplaces, varejistas e operadores logísticos trabalhem com uma referência comum para cada item.

Um dos recursos utilizados nesse processo é o GTIN (Global Trade Item Number), número de identificação único atribuído a um produto e representado no código de barras. Ao permitir o reconhecimento do mesmo item em diferentes sistemas, essa identificação facilita a integração das informações ao longo da cadeia de abastecimento.

Para João Carlos de Oliveira, presidente da Associação Brasileira de Automação-GS1 Brasil, a preparação para a Black Friday também depende da consistência dos dados que sustentam as operações. “Quando fabricantes, marketplaces, varejistas e operadores logísticos trabalham com a mesma identificação para um produto, fica mais fácil manter os cadastros alinhados, localizar as mercadorias e acompanhar os pedidos. Em uma data com milhões de transações, essas informações ajudam a reduzir divergências e a evitar problemas que podem afetar a entrega ao consumidor”, afirma.

O GTIN permite identificar individualmente os produtos comercializados e facilita seu reconhecimento em diferentes etapas da operação. Para que cumpra essa função, porém, é necessário que o número esteja associado ao item correto e que as informações cadastrais sejam mantidas atualizadas.

No comércio eletrônico, a consistência dos dados ajuda a evitar que um mesmo produto



Dados corretos evitam divergências entre catálogos e erros de estoque

apareça com informações divergentes em diferentes canais. Na logística, contribui para o reconhecimento dos itens durante o recebimento, a armazenagem e a separação dos pedidos. No varejo, facilita processos como o controle de estoque e o regis-

tro das vendas.

A identificação padronizada não substitui a gestão dos estoques nem elimina a possibilidade de erros, mas ajuda a estabelecer uma referência comum entre os sistemas utilizados pelas empresas.

Cadastro confiável reduz erros e melhora resultados



Oliveira diz que grande volume de pedidos requer estratégias

A preparação para a data também exige planejamento do estoque. O histórico de vendas de edições anteriores pode ajudar a identificar os itens com maior procura e dimensionar compras e volumes armazenados. A falta de mercadorias pode representar perda de vendas, enquanto o excesso de produtos aumenta os custos e pode comprometer o fluxo de caixa.

A integração entre sistemas de gestão, plataformas de comércio eletrônico, estoque e logística também merece atenção. Quando essas ferramentas utilizam informações consistentes e atualizadas, a empresa consegue acompanhar melhor a disponibilidade dos itens e reduzir o risco de anunciar produtos sem estoque para atender aos pedidos.

A formação dos preços é ou-

tro ponto que exige antecedência. A definição de descontos deve considerar os valores praticados no mercado e os custos envolvidos na operação, como logística, taxas das plataformas e despesas de divulgação. A estratégia comercial precisa estar alinhada à capacidade de atender à demanda e preservar a margem de lucro.

“A Black Friday concentra em poucas horas um volume de vendas que exige respostas rápidas das empresas. Por isso, o planejamento comercial precisa caminhar junto com a organização dos dados, a gestão do estoque e a integração dos sistemas. A identificação correta dos produtos faz parte dessa estrutura”, diz o presidente da GS1 Brasil, João Carlos de Oliveira.

Por isso, a preparação operacional se reflete na experiência do consumidor. Descrições corretas, preços atualizados, disponibilidade real e prazos de entrega compatíveis com a operação ajudam a evitar dúvidas, cancelamentos e problemas no pós-venda.

Informações confiáveis também melhoram a experiência de compra

O uso de padrões de identificação e de compartilhamento de dados contribui para que as informações acompanhem o produto nas diferentes etapas da cadeia. Além do GTIN, soluções como o QR Code Padrão GS1 podem conectar a embalagem a informações digitais complementares, conforme a aplicação.

Para Oliveira, a organização dos dados deve fazer parte da rotina das empresas durante todo o ano. “A Black Friday torna mais visível a importância de processos bem estruturados, mas a qualidade das informações não pode ser uma preocupação restrita às grandes datas comerciais. Cadastros confiáveis e sistemas integrados ajudam a administrar a operação diariamente e dão às empresas melhores condições para responder aos períodos de maior demanda”, afirma. Entre as tecnologias que ajudam a organizar as operações estão:

GTIN (Global Trade Item Number) - número de identificação único utilizado para identi-

ficar produtos. Ele pode ser representado por diferentes tipos de códigos de barras e facilita o reconhecimento dos itens em sistemas de varejo, logística e comércio eletrônico.

Código de barras - representação gráfica de uma numeração de identificação, que pode ser capturada automaticamente por leitores. É utilizado em processos como registro de vendas, recebimento e movimentação de mercadorias.

QR Code Padrão GS1 - código bidimensional que pode conectar o produto físico a informações disponíveis no ambiente digital. Conforme a aplicação, permite disponibilizar dados complementares sobre o item.

Padronização de dados - consiste em estruturar as informações sobre produtos de maneira uniforme, facilitando a troca de dados entre empresas, sistemas e canais de venda. Essa organização ajuda a reduzir divergências cadastrais e contribui para a consistência das operações.

INFRAESTRUTURA

CNT prevê queda de 4% em investimentos para 2027

Setor previa R\$ 16,73 bi de aportes da Lei Orçamentária Anual (PLOA), considerando orçamentos da União e estatais

Os investimentos no setor de Transportes previstos no Projeto de Lei Orçamentária Anual (PLOA) de 2027 somam R\$ 16,07 bilhões, considerando os orçamentos da União e das empresas estatais, segundo levantamento da Confederação Nacional do Transporte (CNT).

O montante é uma redução de 4% em relação à proposta orçamentária de 2026 para o setor, que previa R\$ 16,73 bilhões, em valores corrigidos pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) até agosto de 2026 - quando o projeto foi apresentado ao Congresso.

A Confederação destaca que a retração contrasta com a variação positiva dos investimentos previstos diretamente no orçamento da União. Nesse recorte, os recursos para transportes passam de R\$ 14,42 bilhões na proposta de 2026 para R\$ 14,61 bilhões na de 2027. Por outro lado, a redução vem da redução dos investimentos previstos para as empresas estatais do setor, de R\$ 2,31 bilhões para R\$ 1,45 bilhão.



MINISTÉRIO DA INFRAESTRUTURA/DIVULGAÇÃO/JC

O levantamento destaca recursos da ordem de R\$ 808,61 milhões para o transporte ferroviário

Entre os modais considerados pela CNT, o transporte rodoviário concentra a maior parcela dos investimentos previstos, com R\$ 12,46 bilhões, equivalente a 85,2% do total destinado às subfunções do setor. O levantamento destaca R\$ 808,61 milhões para o transporte ferroviário, R\$ 640,73 milhões para o aquaviário e R\$ 212,61 milhões para o aéreo.

A CNT também destaca a

diferença entre os recursos previstos para rodovias e a necessidade estimada de investimentos na malha pública federal. Segundo a entidade, seriam necessários R\$ 49,93 bilhões para atender às demandas identificadas nas rodovias sob gestão federal, cerca de quatro vezes os R\$ 12,46 bilhões previstos para o transporte rodoviário na proposta orçamentária de 2027.

No orçamento das empresas estatais do setor (Infraero e Companhia das Docas), os investimentos recuam de R\$ 2,31 bilhões no PLOA de 2026 para R\$ 1,45 bilhão no de 2027. A previsão para o setor aquaviário cai de R\$ 1,79 bilhão para R\$ 1,04 bilhão. Para o setor aéreo, os investimentos previstos diminuem de R\$ 522,44 milhões para R\$ 412,95 milhões.

No Ministério dos Trans-

portes, os investimentos previstos somam R\$ 13,67 bilhões no PLOA de 2027, ante R\$ 13,65 bilhões na proposta do ano anterior. Para o Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (Dnit), a previsão é de R\$ 12,42 bilhões, aumento em relação ao PLOA de 2026, mas abaixo do valor aprovado na LOA deste ano, segundo os dados compilados pela CNT.

A entidade observa ainda que o orçamento do Ministério de Portos e Aeroportos apresenta redução no total de recursos previstos, de R\$ 4,12 bilhões para R\$ 3,18 bilhões. Apesar disso, as despesas classificadas como investimentos aumentam de R\$ 768,24 milhões para R\$ 941,53 milhões. A variação reflete, em parte, a forte queda nas inversões financeiras previstas para a pasta.

Os números do levantamento comparam propostas orçamentárias e, em alguns casos, valores autorizados na lei orçamentária vigente. Portanto, não representam necessariamente o montante que será efetivamente gasto em 2027. A execução dependerá da aprovação do orçamento, da configuração da Esplanada dos Ministérios, de eventuais alterações durante a tramitação e da liberação dos recursos ao longo do exercício.

Lojas Renner S.A. conquista certificação ISO 14001 para o CD de Cabreúva, em São Paulo

A Lojas Renner S.A. dá mais um passo em sua jornada ESG ao conquistar, pela primeira vez, a certificação internacional ISO 14001 para o seu Centro de Distribuição (CD) de Cabreúva (SP). Este reconhecimento atesta a maturidade da gestão ambiental da unidade e reforça o compromisso da companhia com a melhoria contínua de seus processos, contribuindo para o uso mais eficiente de recursos naturais, a destinação adequada de resíduos e o controle de emissões atmosféricas. Com a conquista, a companhia passa a contar com duas operações logísticas certificadas pela norma: além de Cabreúva, o CD de São José (SC), detentor do selo Lixo Zero, também foi recertificado, reforçando a consolidação do Sistema de Gestão Ambiental (SGA) da empresa.

“A certificação ISO 14001 comprova que a sustentabilidade

de está presente de forma transversal na nossa operação e que temos uma gestão estruturada para identificar, controlar e reduzir os impactos ambientais das nossas atividades. Um trabalho que reforça a importância de transformar aprendizados em processos e práticas que possam evoluir continuamente”, destaca Eduardo Ferlauto, diretor de Sustentabilidade da Lojas Renner S.A. e do Instituto Lojas Renner.

No CD de Cabreúva, que demandou cerca de R\$ 750 milhões em investimentos diretos e tem aproximadamente 250 mil metros quadrados de área construída, a energia utilizada já é proveniente do mercado livre e de fontes solares fotovoltaicas. O empreendimento conta ainda com a certificação LEED Gold, um dos principais selos internacionais para construções sustentáveis, e teve o replantio de quase 70 mil mudas de

plantas nativas no terreno, reforçando seu compromisso com a preservação ambiental. A gestão ambiental também engloba a capacitação contínua das equipes: conhecimentos e procedimentos foram transformados em trilhas de aprendizagem e disponibilizados na Universidade Renner, plataforma corporativa de desenvolvimento da companhia.

Cabreúva traz à nossa operação mais eficiência e flexibilidade para a distribuição dos produtos. E a certificação ISO 14001 mostra que essa evolução também passa por uma gestão cada vez mais estruturada dos aspectos ambientais da nossa operação. É um trabalho contínuo, que envolve processos, controles e indicadores, mas principalmente as pessoas, que são fundamentais para colocar essas práticas em ação no dia a dia”, afirma Alexandre Aires, vi-



LOJAS RENNER/DIVULGAÇÃO/JC

Empresa varejista reforça o compromisso com a gestão ambiental

ce-presidente de Supply Chain da Lojas Renner S.A.

A recente conquista em Cabreúva envolveu um diagnóstico completo da unidade. Auditorias, implementação de controles e o aprimoramento de processos voltados para identificação, monitoramento e mitigação de impactos ambientais. O escopo da avalia-

ção contemplou diversas frentes operacionais, como a gestão de resíduos, o consumo de recursos naturais, o controle e armazenamento de produtos químicos, a prevenção de riscos de incêndio e para respostas a emergências ambientais, o rigoroso atendimento aos requisitos legais e a qualificação de fornecedores.

OPINIÃO

Entregar rápido é só uma parte da promessa logística

Sanderson Pajeú
CEO e Fundador da naPorta

A logística entrou em uma corrida pela velocidade. Entrega no mesmo dia, em poucas horas ou em prazos cada vez menores passou a ser apresentada como sinal de eficiência e, em muitos casos, como argumento decisivo para conquistar o consumidor. A velocidade é, de fato, um atributo importante. O problema começa quando ela passa a ser tratada como a principal medida de qualidade de uma operação que precisa fazer muito mais do que simplesmente chegar rápido.

Essa discussão ganha relevância porque o comércio digital já ocupa uma parcela significativa das compras dos brasileiros. No terceiro trimestre de 2025, as vendas online representaram 18,7% do total do comércio, segundo o FGV IBRE, um dos maiores patamares da série histórica. Com o canal digital consolidado, a logística deixou de ser apenas uma etapa operacional nos bastidores e passou a fazer parte da própria experiência de compra. Nesse contexto, a pergunta mais importante talvez não seja apenas quanto tempo uma entrega leva, mas se a promessa feita ao consumidor

consegue ser cumprida de forma consistente.

Os dados sobre comportamento de compra ajudam a colocar essa corrida em perspectiva. Segundo o Indicador de Vendas Online da FGV IBRE, 78,2% dos consumidores consideram o preço do produto um fator relevante, enquanto 72% priorizam frete grátis ou acessível e 50,3% apontam a entrega rápida como diferencial. Pesquisa do SPC Brasil com a Offerwise mostra ainda que o consumidor tolera, em média, 4,5 dias de espera antes de se sentir insatisfeito, com 45% aceitando esperar até cinco dias e 24% até dois. O prazo importa, portanto, mas aparece dentro de uma equação mais ampla de custo, conveniência e confiança.

Isso não significa minimizar o problema da demora. Segundo a pesquisa NuvemCommerce 2026, 35% dos consumidores desistem de uma compra por causa do prazo de entrega, enquanto 57% abandonam o carrinho quando percebem que o frete é mais caro do que esperavam. O dado mostra que existe uma relação direta entre logística e conversão. Mas também ajuda a perceber que reduzir dias de espera é apenas uma das variáveis que determinam a

qualidade percebida pelo consumidor. Uma entrega rápida que chega fora do prazo prometido, não alcança determinada região ou gera insegurança também produz uma experiência ruim.

Existe ainda uma variável que costuma desaparecer quando comparamos apenas prazos médios. O Brasil não possui uma geografia logística homogênea. A estrutura disponível em grandes capitais e centros urbanos não é a mesma encontrada em cidades menores ou regiões onde a oferta de operadores é limitada. Uma promessa de entrega rápida em uma praça altamente atendida não significa que o mesmo padrão possa ser reproduzido em territórios com menor infraestrutura. Por isso, discutir a evolução da logística sem discutir cobertura é olhar apenas para uma parte do problema.

A própria transformação do mercado exige essa visão mais ampla. À medida que diferentes empresas ampliam investimentos em velocidade e infraestrutura, surge uma questão sobre como levar qualidade logística para além dos grandes ecossistemas e das regiões mais rentáveis. O desafio não é impedir que as operações mais estruturadas entreguem mais rápido.

É evitar que velocidade se torne sinônimo de excelência e faça com que cobertura, previsibilidade, segurança e taxa de sucesso sejam tratadas como atributos secundários.

É nesse ponto que inteligência territorial, tecnologia preditiva e inteligência artificial podem contribuir. Conhecer como cada região se comporta permite planejar rotas, estimar prazos e identificar onde diferentes modelos de operação fazem mais sentido. A experiência do consumidor também depende de elementos menos visíveis, como informação adequada sobre o pedido, capacidade de cumprir a janela prometida e preparo dos profissionais responsáveis pela última milha. O entregador, afinal, é muitas vezes o único representante físico da cadeia logística que o consumidor encontra.

Para os embarcadores, isso também significa rever a forma como parceiros logísticos são avaliados. O prazo médio pode continuar sendo um indicador importante, mas não deveria aparecer isoladamente. Entregas dentro do prazo prometido, taxa de sucesso, cobertura regional, segurança e qualidade da informação ajudam a revelar se a operação realmente funcio-



NAPORTA/DIVULGAÇÃO/JC

na para o consumidor. Em determinadas regiões, um parceiro regional com conhecimento do território pode oferecer uma experiência mais consistente do que uma estrutura nacional que não consegue manter o mesmo padrão em todas as praças.

A velocidade continuará sendo um diferencial relevante do varejo digital. A questão é não confundir velocidade com qualidade logística. Uma operação madura não é necessariamente aquela que estabelece o menor prazo possível, mas aquela que consegue cumprir sua promessa de maneira previsível, segura e abrangente. No fim, o consumidor não compra uma quantidade de horas ou dias. Ele compra a expectativa de que aquilo que foi prometido no momento da compra será entregue. E é essa consistência, mais do que um recorde de velocidade, que sustenta a confiança no comércio digital.

Governo do RS amplia sistema de contratação de empresas para obras

O governo do Estado, por meio da Secretaria de Obras Públicas (SOP), expandiu o sistema de credenciamento de empresas, no qual é utilizado um cadastro prévio de prestadoras aptas a executar os trabalhos e que são acionadas conforme a necessidade. O modelo já abarcava a elaboração de projetos e atendimentos técnicos de arquitetura e engenharia e agora inclui serviços de topografia e sondagem,

que avaliam as condições do terreno para a execução das obras.

Por eliminar a necessidade de uma nova licitação a cada contratação, o credenciamento de empresas acelera o início dos trabalhos. Ele simplifica um processo que poderia ser bastante demorado. A análise das prestadoras interessadas é realizada previamente na Central de Licitações (Celic). Quando um departamento da SOP encaminha uma

demanda, basta selecionar uma das pré-habilitadas, dando mais rapidez ao andamento. Com isso, o tempo médio para contratação que, por outros modos, poderia levar de seis meses a um ano, caiu para pouco mais de 40 dias. O gerenciamento do sistema é feito pela Equipe de Gestão de Credenciamento (EGC), pela Equipe de Contratos de Obras e Projetos (Ecop) e pela Assessoria Jurídica da SOP.

O edital de credenciamento de empresas para execução de projetos está aberto desde o ano passado. Em agosto, começou o de sondagem, que é a investigação do subsolo a fim de se obter dados para projetos de fundações e definição de soluções de engenharia a partir das condições encontradas. Em setembro, iniciou-se o de topografia, que é a análise das características do terreno e que, além

de subsidiar a elaboração das intervenções, serve para fins de registro e regularização das áreas. Não há prazo de encerramento das inscrições em todas as modalidades.

Os interessados em participar devem estar previamente registrados no Portal do Fornecedor RS, e o Portal de Compras Eletrônicas reúne o envio da documentação e os resultados da análise dos documentos.

PLANO DE GERENCIAMENTO DE RESÍDUOS (PGRS),
ASSESSORIA EM LICENCIAMENTO AMBIENTAL E LAUDO DE COBERTURA VEGETAL.
ACESSE NOSSO SITE E CONHEÇA NOSSOS SERVIÇOS

51 99975.0551 | 99988.0104

www.nichosconsultoria.com.br



NICHOS
CONSULTORIA EM SOLUÇÕES AMBIENTAIS