JC LOG LOGÍSTICA

Porto Alegre, terça-feira, 17 de novembro de 2026 | Nº12 - Ano 24

INFRAESTRUTURA

EVANDRO OLIVEIRA/ARQUIVO/JC



Quanto aos segmentos de ônibus e caminhões, o desempenho ainda permanece negativo

Condições das rodovias gaúchas geram aumento de custos

Pesquisa CNT 2026 mostra avanço nas malhas estadual e federal, mas a distância entre elas aumentou

Agnês Noll
agnes@jcrs.com.br

As rodovias gaúchas estão melhores do que há um ano, mas continuam pesando no bolso de quem transporta e, por consequência, de quem consome. A Pesquisa CNT de Rodovias 2026, divulgada na semana passada pela Federação das Empresas de Transporte de Cargas e Logística no Rio Grande do Sul (Fetransul), aponta que as condições do pavimento elevam em 36% os custos operacionais do transporte no Estado. Em 2025, o acréscimo era de 37,2%.

O levantamento percorreu 8.825 quilômetros no Rio Grande do Sul: 5.577 km de rodovias federais e 3.248 km de estaduais. Na malha estadual, a parcela classificada como ruim ou péssima caiu de 49,1% para 37%, uma redução de 12,1 pontos percentuais. Nas federais, o índice recuou de 13% para 7,2%. No conjunto da malha avaliada, os trechos em condição boa ou ótima passaram de 27% para 35,4%.

"É importante destacar essa evolução. Ela é decorrente de investimento e recuperação dessas rodovias", reconhece o presidente da Fetransul, Francisco Cardoso. O dado que preocupa o setor aparece quando os trechos regulares entram na conta. Nas estaduais, a soma de regular, ruim ou péssimo passou de 89,9% para 86,1%, queda de apenas 3,8 pontos. Nas federais, o recuo foi de 63% para 52%, ou 11 pontos. Com isso, a diferença entre as duas malhas aumentou de 26,9 para 34,1 pontos percentuais. Parte da melhora estadual foi, na verdade, a migração de trechos ruins para a categoria regular, que subiu de 40,8% para 49,1%.

"A gente observa um investimento maior do governo federal do que do estadual nas rodovias do Rio Grande do Sul. E essa distância é importante, porque, para chegar às federais, a carga precisa trafegar pelas estaduais", afirma Cardoso.

Outro alerta é o número de pontos críticos, que saltou de 81 para 183. Desse total, 142 são buracos de grande porte. "Isso danifica pneus, aumenta a manutenção, além dos riscos de acidentes", diz o dirigente, que atribui o aumento à qualidade do pavimento.

Na prática, explica Cardoso, o índice de 36% significa gastar mais com pneus, manutenção e combustível, além de levar mais tempo para concluir cada viagem. "São engarrafamentos, buracos, pistas simples. Tudo isso afeta a operação de transporte e a logística." Segundo ele, mesmo com a renovação de frota e o investimento em novas tecnologias, reduzir o consumo de diesel e, com ele, as emissões de CO_2 não depende só do transportador. A qualidade das estradas também é decisiva para tornar a operação mais eficiente e sustentável.

O impacto não fica restrito às transportadoras. Como cerca de 85% das cargas do Estado são movimentadas por caminhão, segundo Cardoso, o custo logístico chega ao frete e ao preço final dos produtos. O agronegócio é o segmento mais exposto. A indústria, que compra insumos de fora e vende para outros estados, também é onerada em toda a cadeia. "Se compararmos com São Paulo, que tem as melhores rodovias do País, lá se consegue ser muito mais produtivo em tempo de viagem e com custos menores. E nós estamos na ponta do Brasil. Se queremos atrair investimentos, gerar empregos e arrecadação, logística e infraestrutura pesam na decisão", afirma.

A CNT calcula que o Rio Grande do Sul precisa de cerca de R$ 10 bilhões para recuperar o pavimento da malha avaliada. Desse total, R$ 7,67 bilhões iriam para restauração, R$ 2,19 bilhões para manutenção e R$ 162,4 milhões para a reconstrução de trechos totalmente destruídos. A estimativa usa custos médios de setembro de 2026.

Dos 8.825 km pesquisados, 63,3% têm pavimento regular, ruim ou péssimo. Metade da extensão (50,9%) apresenta desgaste, 39,4% têm trincas em malha ou remendos, 6,4% têm afundamentos, ondulações ou buracos e 0,5% está totalmente destruída. A geometria da via (60,1%) e a sinalização (45,4%) também concentram avaliações negativas.

Para Cardoso, o valor não precisa ser aplicado de uma só vez. "Parece muito dinheiro se pensarmos em fazer tudo de uma única vez, e não há recurso para isso. Mas, destinando R$ 1 bilhão por ano, é possível fazer a recuperação e a conservação das rodovias e chegar a uma posição muito próxima à de São Paulo."

Uma das fontes apontadas pelo dirigente é a taxa de licenciamento do Detran, que, segundo ele, gira em torno de R$ 750 milhões. Se esse valor fosse revertido para restauração, manutenção e construção de rodovias, faltariam cerca de R$ 250 milhões para atingir o patamar de R$ 1 bilhão por ano. "Então, não falta muito. É uma taxa pequena diante do grande benefício que toda a sociedade e a economia podem ter, para sermos mais competitivos e transitarmos com mais segurança nas nossas rodovias."

O presidente da Fetransul defende uma visão de médio e longo prazo. Depois da enchente, há muito a recuperar com estruturas resilientes aos novos desafios climáticos. Também são necessários investimentos em ampliação, como segundas pistas, duplicações e terceiras faixas.

Entre as federais, a principal demanda é a duplicação da BR-285, de Vacaria a São Borja, e da BR-290, de Eldorado do Sul a Uruguaiana, que já estão em fase de estudos de viabilidade. "As grandes zonas de produção estão na 285 e na 290. O governo federal tem que investir ou conceder essas rodovias para que a gente tenha a duplicação. Hoje se perde muito tempo, se corre risco de acidentes e se gasta mais com diesel, pneus e manutenção, o que se reflete no frete dessas regiões", afirma. Na malha estadual, ele cita como prioridades a região do Bloco 2, o Vale do Taquari e a Serra Gaúcha.

As concessões rodoviárias são vistas como alternativa diante de um "cobertor cada vez mais curto" do setor público, mas com ressalvas. Segundo Cardoso, é preciso dar segurança ao investidor para atrair mais competidores, garantir tarifas de pedágio adequadas à realidade econômica e fiscalizar a entrega dos serviços contratados. "É uma alternativa, mas é preciso ampliar a concorrência e ter maior fiscalização das entregas."

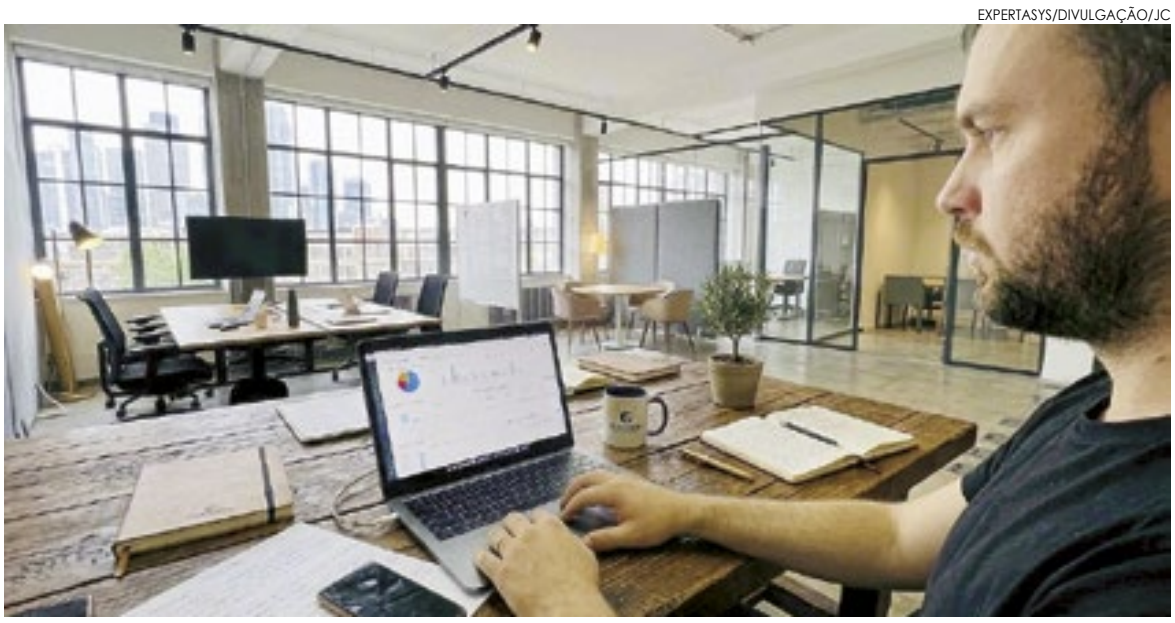
TECNOLOGIA

IA otimiza análise de falhas em produtividade

ExpertaSYS, comercializado pela gaúcha Experta Corporate, possui mais de 600 mil usuários e completa 10 anos

Sofia Paiva
sofiap@jcrs.com.br

EXPERTASYS/DIVULGAÇÃO/JC



Ferramenta identifica problemas e sugere planos de ação com base no histórico das empresas

A gestão de qualidade é a área empresarial responsável por planejar, controlar, monitorar e aprimorar processos, produtos e serviços - um tipo estrutural de logística dentro das organizações. Há 20 anos, Uiliam Guertzenstein, diretor de tecnologia da companhia gaúcha Experta Corporate, atua na área e, desde 2016, junto de parceiros, criou e começou a comercializar um software próprio, a ExpertaSYS.

O sistema partiu das demandas dos clientes. Já atuando na área de consultoria, Uiliam lembra que os softwares existentes não satisfaziam as necessidades impostas e, assim, iniciou o desenvolvimento da ExpertaSYS.

O modelo utilizado é o TAAS (Task as a Service, ou Tarefa como Serviço), uma evolução em relação aos modelos de software tradicionais, em que, ao invés de ser apenas um sistema, a plataforma possui agentes de Inteligência Artificial (IA) que realizam processos de ponta a ponta, voltado à execução automatizada de tarefas operacionais do dia a dia. A ferramenta substitui controles manuais, reduz o retrabalho e centraliza informações, contribuindo para processos de gestão, controle e auditoria.

A empresa é uma das pioneiras no Brasil na incorporação de IA nativa para sistemas de gestão da qualidade. "Já trabalhamos com Inteligência Artificial desde 2018, antes do resto do mercado. Iniciamos com robôs de atendimento, que, com Inteligência Artificial, identificavam as necessidades do cliente. Juntando nossa IA com o conhecimento dos consultores, construímos nosso sistema", aponta o diretor de tecnologia.

Nas empresas, é chamado de "não-conformidade" ou "inconformidade" quando há o descumprimento de um requisito pré-estabelecido - um produto, serviço, processo ou regra não sai como o planejado ou viola uma norma. A análise de causa - descobrir o que causou a inconformidade - é um processo complexo e que pode se tornar demorado, a depender do seu grau de complexidade, variando de desatualização em registros até métricas e indicadores incorretos.

Dentro do sistema ExpertaSYS, o "expertinho", IA acoplada, identifica possíveis inconformidades e avisa ao cliente, analisando também possibilidades de resolução para o problema. Conforme Uiliam, em companhias de médio e grande porte, análises de causa podem render um dia de reunião com equipes e gestores e, no sistema, leva cinco minutos.

"Como ele já tem todo o histórico da empresa dentro do sistema, ele consegue, com base nesse histórico, em questão de segundos, te propor uma ideia do que podem ser as causas desses problemas. Além disso, depois de ser definido, a gente vai para uma outra etapa desse processo, que é a definição de planos de ação para tratar essas causas."

Os maiores benefícios de sistemas como esse são a otimização de tempo e da produtividade. As inteligências artificiais, hoje, identificam e analisam métricas, produzindo pareceres e, como defende o diretor quando questionado sobre o objetivo do sistema: acabam com o uso de papel. A possibilidade de possuir diversos sistemas, módulos, programas e registros no mesmo lugar, facilita e aprimora processos organizacionais.

Ao centralizar informações e facilitar o acompanhamento das tratativas, o ExpertaSYS amplia a visibilidade sobre os processos. "Hoje, nosso sistema funciona em qualquer dispositivo, então funciona no celular independente do modelo. Ele é um sistema web e já estamos implantando funcionalidades offline. A ideia é um sistema intuitivo, que qualquer um pudesse usar."

Para utilizar o software, é preciso ser cliente da Experta Corporate com um contrato mínimo de 12 meses. Enquanto o acordo estiver vigente, um consultor está disponível para auxiliar no que for preciso, mas Uiliam salienta: o sistema é intuitivo e de auto-alimentação. Com poucos dados, o expertinho e outras funcionalidades já iniciam análises e entendem o funcionamento da empresa.

Sistema de gestão reduz em 30% o tempo das auditorias e acompanha crescimento do Grupo Recicla

O Grupo Recicla é uma empresa que presta serviços a outras companhias, auxiliando na redução de impactos ambientais desde 2005. O Grupo utiliza a ExpertaSYS há três anos como sistema operacional. A coordenadora do Sistema de Gestão Integrado (SGI) da empresa, Júlia Striving, explica que quando ela iniciou em seu cargo, a equipe de gestão era apenas ela e todo o trabalho era manual. Após o primeiro ano de uso da plataforma, foi registrada uma queda de 30% no tempo dedicado a processos de auditoria.

"Fazia todos os controles em planilha de Excel: de documentação, de planos de ação, de não-conformidades, enfim. Era tudo feito manualmente e ao longo do andar, a gente foi contratando um um outro sistema de gestão, que não nos atendeu da mesma forma que a ExpertaSYS faz hoje", relembra Júlia.

Atualmente, com a ampliação da companhia, o time de gestão que antes era composto por uma pessoa, possui seis integrantes. Todas as unidades e filiais do Grupo Recicla usam o sistema de forma integrada. "Todas as nossas filiais utilizam esse sistema como busca de documentos, não-conformidades, atendem aos planos de gestão que são implementados e adicionam planos." Ela salienta que a implantação da plataforma foi rápida, mas foi igualmente necessário haver uma mudança cultural na empresa para saírem do papel e irem para as telas. Hoje, o Grupo Recicla possui 82 usuários cadastrados, entre lideranças e gestores.

Júlia afirma que a existência de uma inteligência artificial integrada ao sistema é um diferencial. "Antes a gente fazia tudo, se precisava do SGI muito mais presente para poder fazer uma análise de causa que seja coerente ou implementar um plano de ação com o gestor. Hoje, a inteligência artificial do Experta nos ajuda muito na redução de tempo em relação a essa demanda. Em uma reunião de uma hora, por exemplo, antes, a gente tratava de uma não-conformidade, hoje, a gente consegue tratar o dobro. Consegue tratar até duas, dependendo, três não-conformidades."

A coordenadora do SGI destaca: "A necessidade de um sistema, na verdade, surgiu de uma demanda de realmente enxergar o sistema de gestão em números. Antes

/JC



Empresa que atende mais de 300 indústrias adotou a tecnologia

tínhamos que filtrar várias planilhas, várias colunas para conseguir chegar em um resultado e mesmo assim, às vezes não era fidedigno, né? Hoje, com o sistema, a gente consegue ter um resultado rápido de como está o status do nosso sistema e de forma fidedigna, né, ao que realmente existe."

O crescimento do Grupo Recicla, que atende mais de 300 indústrias dos mais variados segmentos, e o desenvolvimento de um sistema de gestão de qualidade andaram juntos, na visão de Júlia. "O crescimento da empresa, se a gente não tivesse um sistema de controle dos nossos processos, teria sido um crescimento muito desordenado. E assim, com o sistema já mais sólido, mais implementado, a gente consegue ter um crescimento mais ordenado em termos de processo."

JCLOG LOGÍSTICA
Publicação do Jornal do Comércio de Porto Alegre
logistica@jornaldocomercio.com.br

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

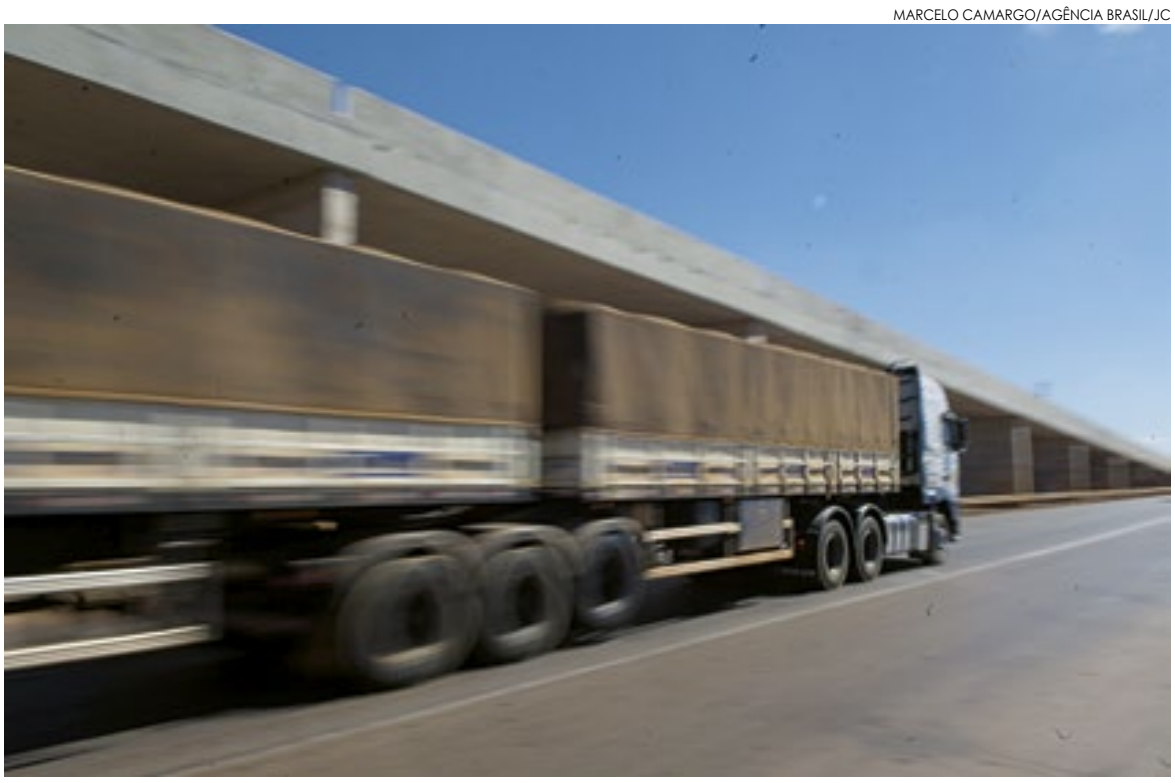
LEGISLAÇÃO

Reforma tributária exige mais controle sobre fretes

Nova etapa das normas amplia exigências na contratação de TACs

Osni Machado
osni.machado@jornaldocomercio.com.br

MARCELO CAMARGO/AGÊNCIA BRASIL/JC



Escolha do regime de IBS e CBS terá impacto no preço dos serviços prestados, alertam especialistas

A contratação de Transportadores Autônomos de Cargas (TACs) deverá deixar de ser uma questão apenas operacional para as empresas do setor a partir de 2027. Com a entrada em uma nova etapa da reforma tributária, transportadoras terão de ampliar o controle sobre cadastro, documentação fiscal, enquadramento tributário, pagamentos e regularidade dos profissionais contratados. Para os autônomos, a mudança também exigirá maior organização da atividade, sem que isso signifique, necessariamente, a obrigação de abrir uma empresa.

A avaliação é de Everton Kaghofer, diretor comercial da Roadcard, e de Fernando Bittencourt e Erica Preis, do LFB, Law For Business Advogados, parceiro da Roadcard em questões relacionadas à reforma tributária no transporte rodoviário de cargas. Segundo Kaghofer, o TAC continuará sendo autônomo, mas passará a atuar em um ambiente de maior formalização, rastreabilidade e controle fiscal.

A partir de 1º de janeiro de 2027, o profissional terá de estar preparado para novas exigências relacionadas ao IBS e à CBS, além das obrigações que já fazem parte da atividade. A reforma tributária prevê regras específicas para o TAC pessoa física, inclusive em relação à documentação fiscal e ao aproveitamento de créditos pela empresa contratante.

O principal efeito para as transportadoras será transformar a contratação do autônomo em um processo de validação mais amplo. Não bastará conferir apenas se o profissional está disponível para realizar o frete. Será necessário verificar sua identificação e enquadramento, a regularidade do Registro Nacional de Transportadores Rodoviários de Cargas (RNTRC), a documentação, o veículo, o CIOT, os valores envolvidos, eventuais antecipações, o documento fiscal e a liquidação do serviço.

A mudança ganha relevância porque a documentação do transporte poderá interferir diretamente no tratamento tributário da operação. A legislação estabelece crédito presumido de IBS e CBS para empresas do regime regular que contratem TAC pessoa física não contribuinte ou enquadrado como Microempreendedor Individual (MEI), nas hipóteses previstas. O aproveitamento depende, entre outros requisitos, da emissão do documento fiscal eletrônico e do efetivo pagamento pelo serviço.

O percentual do crédito presumido será definido anualmente por ato conjunto do Comitê Gestor do IBS e do Ministério da Fazenda. Conforme a Receita Federal, a legislação prevê divulgação até setembro de cada ano, mas o percentual para 2027 ainda não havia sido divulgado até o fechamento da entrevista.

Para Kaghofer, isso aumenta a responsabilidade das transportadoras na escolha dos parceiros. "A contratação de TAC tende a deixar de ser uma decisão exclusivamente operacional e passar a ser também uma decisão de compliance, fiscal e tributária", afirma.

O TAC não será necessariamente obrigado a abrir uma empresa. Os especialistas fazem uma distinção entre a inscrição no CNPJ para fins cadastrais e fiscais e a constituição de uma pessoa jurídica. A reforma tributária prevê a inscrição no CNPJ para determinadas pessoas físicas a partir de 1º de janeiro de 2027 para fins de IBS e CBS, mesmo que não sejam contribuintes desses impostos.

Transportadoras terão de rever processos e orientar caminhoneiros autônomos a partir de 2027

A questão central será a adequação da atividade ao novo ambiente tributário e documental. A orientação dos especialistas é que transportadores e contratantes avaliem individualmente cada situação com seus contadores e especialistas tributários.

O TAC pessoa física poderá, nas condições previstas na legislação, optar pelo regime regular de IBS e CBS, desde que não seja MEI. A escolha terá permanência mínima de 12 meses. Nesse modelo, o transportador passará a apurar os dois tributos sobre suas prestações e, em regra, poderá apropriar créditos relacionados a aquisições vinculadas à atividade, como combustível, peças, manutenção, pneus e aquisição do caminhão, observadas as regras de creditamento.

A decisão também terá reflexos para a empresa contratante. Se o TAC permanecer como não contribuinte ou MEI, a transportadora no regime regular poderá utilizar o crédito presumido nas hipóteses previstas. Se o autônomo optar pelo regime regular, a contratante poderá tomar o crédito correspondente à operação tributada.

Esse mecanismo deverá entrar nas negociações comerciais. Como IBS e CBS são calculados "por fora", a formação do preço do frete terá de considerar o tratamento tributário de cada operação, os créditos disponíveis e os custos da atividade.

Não haverá, portanto, uma escolha automaticamente melhor para todos os transportadores ou empresas. A análise deverá considerar o volume de compras com direito a crédito, o perfil dos clientes, a margem das operações, o impacto dos tributos na formação do preço e a capacidade de gestão de cada empresa.

As transportadoras optantes pelo Simples Nacional também terão uma decisão pela frente. Poderão manter IBS e CBS dentro do regime ou optar pela apuração desses dois tributos pelo regime regular, fora do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS). No chamado modelo híbrido, a empresa permanecerá no Simples para os demais tributos, mas ficará sujeita à sistemática regular de débitos e créditos de IBS e CBS.

A recomendação dos especialistas é utilizar os últimos meses de 2026 para estruturar os processos. Entre as medidas estão a atualização cadastral dos TACs parceiros, com conferência de CNPJ e RNTRC; a preparação dos sistemas para recepção e conferência dos documentos fiscais eletrônicos; o mapeamento das operações que poderão gerar crédito presumido; a revisão dos contratos e dos fluxos de pagamento; e a simulação dos efeitos tributários sobre o custo e o preço do frete.

Também será necessário orientar os autônomos sobre as novas exigências. A preparação antecipada é considerada importante para evitar problemas na continuidade das contratações quando as regras começarem a produzir efeitos.

Para Kaghofer, a transformação também deverá acelerar a profissionalização da gestão nas transportadoras. A quantidade de informações fiscais, regulatórias e previdenciárias envolvidas tende a tornar insuficientes os controles exclusivamente manuais.

"O maior risco é acreditar que a adequação começa em 1º de janeiro de 2027. Quem começar a se preparar em janeiro já estará atrasado", alerta. A recomendação vale para os dois lados da relação.

O TAC deverá organizar documentação, registros e informações sobre seu enquadramento. As transportadoras, por sua vez, precisarão revisar toda a jornada da contratação, desde o cadastro e a validação do profissional até o RNTRC, CIOT, documento fiscal, pagamento e liquidação do frete.

A reforma tributária, na avaliação deles, transforma a qualidade da informação em um elemento econômico da operação. Uma contratação corretamente documentada poderá ser decisiva não apenas para cumprir as obrigações, mas também para assegurar o tratamento tributário adequado e o aproveitamento dos créditos previstos na legislação.

REPRESENTATIVIDADE

Albarello é reeleito presidente do Setcergs

Eleição foi momento histórico nos 67 anos da entidade, que passa a contar com uma mulher na vice-presidência pela primeira vez

O empresário Delmar Albarello foi reeleito presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga e Logística do Rio Grande do Sul (Setcergs) para mais dois anos de gestão. A Chapa 1, única inscrita no processo eleitoral realizado no dia 5 de novembro, foi eleita para conduzir a entidade no biênio 2027-2028. A nova diretoria assume oficialmente em 1º de janeiro de 2027.

Uma das novidades da composição é a eleição de Andressa Scapini, da Scala Transporte e Administração Ltda., de Lajeado, para a vice-presidência. Ela será a primeira mulher, em 67 anos de história do Setcergs, a ocupar o cargo na diretoria do Sindicato, representando um marco para a participação feminina nas instâncias de liderança do transporte de cargas e da logística.

Reeleito, Delmar Albarello reafirma o compromisso de dar continuidade ao trabalho de representação e fortalecimento do setor. "Recebo essa reeleição com responsabilidade e com o compromisso renovado de seguir trabalhando em defesa das empresas de transporte de cargas e logística no Estado. Temos desafios importantes pela frente, que envolvem competitividade, infraestrutura, segurança, relações de trabalho e sustentabilidade. Nosso papel é fortalecer o diálogo com os diferentes setores da sociedade, representar os interesses das transportadoras e construir caminhos para o desenvolvimento da atividade", destaca o presidente.

Para Andressa Scapini, assumir a vice-presidência também representa a oportunidade de ampliar a visibilidade das mulheres que já desempenham funções estratégicas no segmento. "É uma satisfação assumir essa responsabilidade e, ao mesmo tempo, representar tantas mulheres que já estão à frente de transportadoras, conduzindo negócios, equipes e operações. A presença feminina no setor é uma realidade, e precisamos dar visibilidade a essas lideranças, ampliar espaços de participação e incentivar que mais mulheres ocupem posições de decisão. Espero contribuir com esse movimento dentro do Setcergs", afirma.

SETCERGS/DIVULGAÇÃO/JC



Albarello começa nova gestão

SETCERGS/DIVULGAÇÃO/JC



Andressa assume como vice

Conheça a diretoria 2027-2028

- **Presidente:** Delmar Roque Albarello – Troca Transportes Ltda.
- **Vice-presidente:** Andressa Scapini – Scala Transporte e Administração Ltda.
- **Superintendente de Operações de Transporte e Logística:** Rodrigo Michelon – Rodocell Transportes e Logística Ltda.
- **Superintendente Institucional:** Eduardo Luiz Richter – Transportadora Transvr Ltda.
- **Superintendente de Gestão e ESG:** Leandro Bortoncello – Transportadora Transmiro Ltda.
- **Superintendente de Comunicação e Marketing:** Carlos Mahler – Transportes Mahler.
- **Superintendente de Relações do Trabalho:** Taiany Radde de Castro Schmitt – João de Alencar Schmitt Ltda.

OPINIÃO

Da entrega rápida à entrega inteligente: a nova logística do atacado distribuidor

Alisson Sousa
Product Owner da MáximaTech

A logística sempre foi um dos pilares mais relevantes do atacado distribuidor. Durante décadas, a capacidade de entregar rapidamente era suficiente para diferenciar uma empresa da concorrência. Hoje, no entanto, em um mercado cada vez mais conectado, digital e orientado pela experiência do cliente, a velocidade continua sendo importante, mas já não basta. O diferencial competitivo passou a ser a entrega inteligente, um modelo logístico que combina agilidade, precisão e transparência para garantir que o pedido seja entregue no prazo acordado, com os produtos corretos, sem avarias, e com visibilidade de toda a operação. Mais do que uma atividade operacional, a logística passou a influenciar diretamente indicadores estratégicos, como nível de serviço, rentabilidade, fidelização de clientes e crescimento do negócio.

Esse modelo ganha ainda mais relevância quando observamos a importância do atacado distribuidor para a economia brasileira. O setor representa mais de 55% do mercado mercearil brasileiro, movimentando R$ 443,4 bilhões, segundo o Ranking ABAD/NielsenIQ 2026. Em uma cadeia dessa dimensão, qualquer ganho de eficiência logística impacta diretamente a disponibilidade de produtos nas lojas, a redução de custos operacionais e a experiência do consumidor final. Mas, muitas empresas ainda trabalham de forma reativa, descobrindo atrasos apenas quando o cliente entra em contato ou quando o problema já gerou impactos financeiros e reputacionais. Em vez de atuar estrategicamente, a equipe passa a dedicar seus esforços a resolver problemas que poderiam ter sido evitados. Por isso, o monitoramento em tempo real se tornou um requisito operacional.

Ferramentas de Torre de Controle, por exemplo, permitem acompanhar cada entrega, visualizar a localização dos motoristas, registrar ocorrências e compartilhar informações atualizadas com clientes e equipes internas. Essa capacidade de monitoramento aumenta a previsibilidade da operação e permite decisões mais rápidas diante de imprevistos. Essa visibilidade também contribui diretamente para indicadores como o OTIF (On Time In Full), métrica que avalia se a entrega foi realizada no prazo acordado, na quantidade correta e sem falhas. O acompanhamento desse indicador permite identificar gargalos, medir a qualidade da operação e orientar ações de melhoria contínua. Outro ponto importante é a integração entre vendas, estoque e logística. Quando essas áreas trabalham de forma isolada, a operação fica sujeita a problemas como ruptura de produtos, erros no planejamento, excesso de estoque e dificuldades para atender rapidamente às mudanças do mercado.

Por isso, a evolução da logística também passa pela adoção de sistemas especializados, como plataformas de gestão de transporte (TMS), que simplificam o controle das atividades relacionadas à frota, auxiliando na gestão da manutenção de veículos, acompanhamento de troca de óleos, peças e pneus, além de análise de orçamentos e multas. Essas soluções proporcionam maior controle operacional, previsibilidade e capacidade analítica, permitindo que gestores tomem decisões baseadas em dados e não apenas em experiências anteriores. Essa integração torna-se ainda mais importante considerando o perfil do varejo brasileiro. Grande parte dos pequenos varejistas opera com estoques mínimos, mantendo apenas os produtos expostos nas prateleiras. Nesse contexto, o distribuidor assume um papel decisivo para garantir o abastecimento contínuo das lojas.

Não podemos esquecer também que uma comunicação eficiente entre equipes comerciais e logística permite antecipar demandas, analisar históricos de consumo, prever sazonalidades e planejar melhor as reposições. Dessa forma, reduz-se o risco de ruptura, melhora-se o nível de serviço e fortalece-se o relacionamento com o cliente, fornecendo uma venda mais consultiva e mais assertividade operacional.

A agenda ESG também vem redefinindo as prioridades das operações logísticas. A otimização de rotas deixou de ser apenas uma ferramenta para economizar tempo. Hoje, ela representa uma importante estratégia para reduzir custos e minimizar impactos ambientais. Segundo a International Energy Agency (IEA), a emissão de CO_2 no mercado de logística cresce 30% por ano, o que reforça que iniciativas voltadas à eficiência logística também contribuem diretamente para os compromissos ambientais das empresas.

Nesse sentido, ferramentas de roteirização conseguem calcular trajetos mais eficientes considerando distância, trânsito, janelas de entrega e capacidade dos veículos. O resultado é a redução da quilometragem percorrida, do consumo de combustível e das emissões de gases de efeito estufa. Esse fator somado ao aumento de caminhões elétricos, que podem chegar a ser 6–8% da frota brasileira em 2030, segundo a Empresa de Pesquisa Energética e Anfavea, contribui para redução do impacto ambiental no setor da logística. Na nova realidade do setor, vencer a corrida logística não significa simplesmente entregar primeiro. Significa entregar melhor, com previsibilidade, integração, inteligência e transparência. É essa combinação que reduz custos, fortalece a confiança dos clientes e transforma a logística em um dos principais diferenciais competitivos do atacado distribuidor.