



goFlu>>.
View

O Custo Invisível da Contratação Tradicional de Frete

Onde sua margem pode estar escapando sem que você perceba

O Modelo Tradicional Parece Seguro. Mas Não É.



O modelo tradicional de contratação de frete geralmente segue três caminhos principais: BID anual estruturado, operações spot quando necessário, e negociação baseada em histórico interno acumulado.

Na teoria, essa abordagem traz previsibilidade e controle. Na prática, pode gerar distorções significativas que corroem sua margem silenciosamente.

Três Distorções Críticas do Modelo Tradicional

Contratos Descolados

Preços fixados sem acompanhamento contínuo do mercado real, gerando descompasso progressivo com a realidade competitiva.

Spot Recorrente

Uso excessivo de cotações spot por falhas estruturais de planejamento, transformando exceção em regra operacional cara.

Visibilidade Zero

Falta de transparência sobre competitividade por rota, impedindo decisões estratégicas baseadas em dados reais.

O problema é que nada disso explode de uma vez. A margem vai sendo corroída silenciosamente, mês após mês.

⚠ VAZAMENTO #1

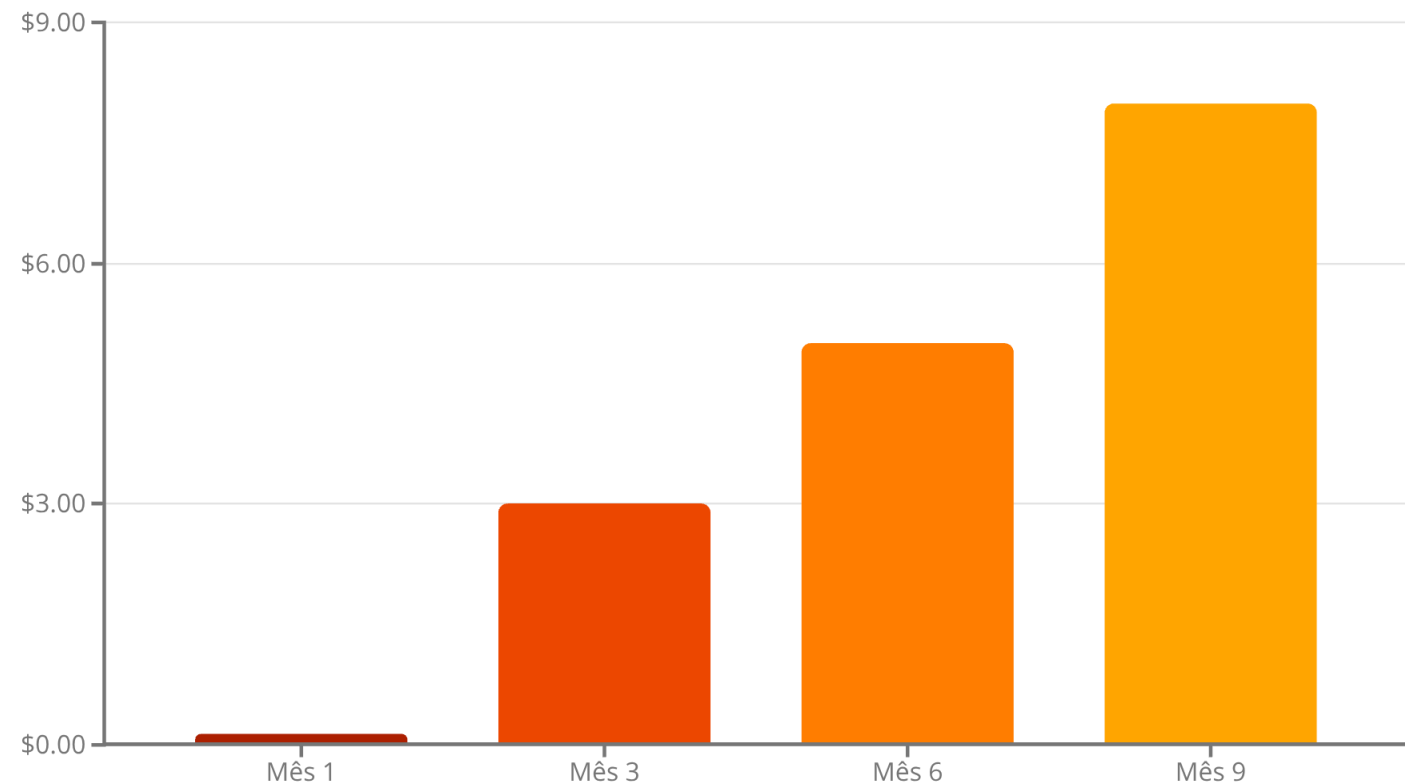
Contratos Acima do Mercado

O Cenário Muda. Seu Contrato Não.

Quando um contrato é fechado, ele reflete o cenário daquele momento específico. Mas o mercado de frete é dinâmico e muda constantemente.

Se não há monitoramento contínuo e inteligente, o contrato pode ficar rapidamente desatualizado: 3% acima, depois 5%, chegando a 8% ou mais.

Parece pouco isoladamente. Mas em operações com alto volume mensal, essa diferença representa milhões de reais ao longo do ano.



Pergunta direta: Você sabe hoje se seus contratos estão alinhados ao preço real de mercado?

🔔 VAZAMENTO #2

Quando o Spot Vira Rotina

O spot deveria ser exceção estratégica, usado apenas em situações específicas e não planejadas. Mas em muitas operações ele se tornou regra cotidiana.

- ➔ Falta de cobertura contratual eficiente
Contratos não contemplam rotas críticas ou volumes reais
- ➔ Oscilação inesperada de demanda
Picos sazonais ou comerciais sem planejamento antecipado
- ➔ Falta de visibilidade antecipada
Ausência de projeções que permitam preparação adequada

Quando o spot é usado sem inteligência, ele se torna reativo.
E operação reativa sempre custa mais.



Vazamentos Invisíveis #3 e #4

Decisão Sem Benchmark Externo

Muitas empresas tomam decisões estratégicas baseadas apenas em **histórico próprio**, percepção do time ou pressão do momento.

Sem benchmark externo confiável, é impossível saber se sua rota está competitiva, se o mercado já ajustou preços ou se há oportunidade real de renegociação.

Decidir sem referência externa é operar no escuro.

Falta de Previsibilidade

Frete não precisa ser surpresa constante no seu orçamento. Com dados e inteligência de mercado aplicada, é possível:

- Antecipar tendências de preço com precisão
- Identificar ciclos sazonais e padrões
- Projetar variações com base em dados reais

Sem previsibilidade, o orçamento vira estimativa.

E estimativa não protege margem.

Governança Frágil: O Risco Além do Preço

Além da questão de preço, existe o risco estrutural que muitas vezes passa despercebido até se tornar um problema crítico.

Documentação Descentralizada

Contratos e registros espalhados sem padronização, dificultando acesso e análise consolidada.

Falta de Controle de Performance

Ausência de métricas claras para avaliar transportadoras e rotas ao longo do tempo.

Baixa Rastreabilidade de Decisão

Histórico inexistente ou fragmentado das razões por trás de cada escolha comercial.

Quando a governança é frágil, o risco deixa de ser apenas financeiro. Ele passa a ser jurídico, regulatório e estratégico.



Checklist Prático: Avalie Sua Operação

Responda com honestidade às perguntas abaixo para identificar onde existem oportunidades de ganho:

01

Você sabe se seus contratos estão acima da média de mercado?

Monitoramento ativo versus preços praticados hoje

02

Você revisa suas rotas estrategicamente ao longo do ano?

Análise periódica de competitividade por corredor

03

Você usa dados externos para negociar?

Benchmark de mercado como base de decisão

04

Você consegue prever tendências de preço?

Projeções baseadas em inteligência de dados

05

Você tem visão consolidada de performance e risco?

Governança estruturada e rastreável

Se você respondeu "**não**" para duas ou mais perguntas, existe espaço claro e mensurável para ganho de eficiência na sua operação.

Frete Não É Apenas Custo. É Inteligência Competitiva.

O Problema Real

Se você chegou até aqui, provavelmente percebeu algo importante: o problema não está na negociação pontual isolada. Está na falta de visibilidade contínua sobre o mercado.

O mercado de frete muda constantemente. Os preços oscilam. As rotas se tornam mais ou menos competitivas. A capacidade disponível varia.

E quem não acompanha essas mudanças em tempo real acaba decidindo sempre olhando pelo retrovisor.



Empresas mais eficientes não negociam apenas melhor. Elas negociam com base em dados concretos e atualizados.

Próximo Passo: Enxergar o Mercado com Clareza

Se você quer entender como está o preço de frete das suas principais rotas, e como ele pode se comportar nos próximos meses, existe uma forma objetiva e estratégica de fazer isso.



Inteligência de mercado aplicada ao frete rodoviário brasileiro.

goFlux View é a plataforma de inteligência logística da goFlux. Ela transforma dados de mercado e da sua operação em informações estratégicas, entregando indicadores confiáveis, análises comparativas e visibilidade completa para apoiar decisões mais assertivas na contratação e gestão de fretes.

Conheça como funciona a plataforma que transforma dados de mercado em decisões estratégicas para sua operação logística.

[Quero saber mais](#)

Sem compromisso comercial. Apenas dados concretos para apoiar sua decisão estratégica.

goFlux>>x.
View

goflux.com.br/view