



Como a inteligência de dados está moldando o futuro do transporte nas estradas brasileiras

O setor de transportes sempre foi um dos principais pilares da economia brasileira

Em um país onde a logística depende majoritariamente do transporte rodoviário de cargas, o desafio é claro: tornar esse sistema mais eficiente, seguro e sustentável. Nesse cenário, a tecnologia tem se consolidado como protagonista de uma inovação contínua que está transformando o setor. E a telemática veicular é, sem dúvida, uma das engrenagens centrais dessa transformação.

Segundo estudo da consultoria global McKinsey & Company, publicado em 2022, empresas que adotam soluções avançadas de análise de dados e automação na logística podem reduzir em até 15% os custos operacionais e aumentar a produtividade em mais de 20%. Esses ganhos são possíveis graças à associação da telemática a tecnologias como inteligência artificial (IA) e machine learning, capazes de captar, analisar e transformar dados em decisões mais ágeis e inteligentes.

A telemática, por definição, é a combinação entre telecomunicação e informática, voltada para o monitoramento remoto de veículos. Na prática, no entanto, ela representa muito mais: permite, por exemplo, identificar padrões de comportamento ao volante que impactam diretamente o consumo de combustível e a segurança viária. Além disso, é capaz de antecipar falhas mecânicas, minimizando interrupções na operação e prolongando a vida útil dos ativos.

Em um país onde o transporte rodoviário concentra cerca de 65% da movimentação de cargas, segundo dados de 2023 da Confederação Nacional do Transporte (CNT), o impacto positivo da telemetria vai além da eficiência nas operações. Seus benefícios se estendem à mobilidade, à segurança pública, à sustentabilidade e ao fortalecimento da economia nacional. Ao reduzir desperdícios e emissões, a tecnologia também impulsiona metas ambientais relevantes, como a transição para um transporte mais limpo e eficiente, contribuindo diretamente para a descarbonização do transporte.

No Brasil, esse movimento por um transporte mais limpo e inteligente tem se intensificado nos últimos anos. A crescente maturidade do mercado demonstra que eficiência operacional e compromisso ambiental caminham juntos, e que investir em dados é fundamental, tanto para ampliar

Eduardo Canicoba (*)

a visibilidade das operações quanto para alcançar novos patamares de desempenho.

A adaptação dos gestores de frotas às novas tecnologias é decisiva não apenas para otimizar a operação e a rentabilidade, mas também para reduzir impactos ambientais. Plataformas modernas de gestão oferecem acesso a métricas detalhadas que permitem melhor planejamento de rotas, menor consumo de combustível e, consequentemente, uma significativa redução de emissões e custos operacionais.

Diante desse contexto, a experiência internacional e o aprendizado acumulado em diferentes mercados tornam-se diferenciais importantes. É o caso da Geotab, que em 2025 completa 25 anos de atuação global no setor de tecnologia para gestão de frotas, e quatro anos de presença direta no Brasil. Essa trajetória, aliada a uma visão localmente adaptada, tem contribuído para acelerar a adoção de soluções baseadas em dados no país.

Com presença consolidada em diversos mercados e expansão constante no Brasil, observamos um avanço significativo na adoção da inteligência de dados no setor. A aplicação de inteligência artificial (IA) tem possibilitado prevenir colisões, gerar comparativos de desempenho entre frotas para fins de benchmarking em segurança e oferecer insights preditivos que orientam decisões em tempo real. Um levantamento recente da consultoria de inteligência de mercado MarketsandMarkets, publicado em 2024, projeta que o mercado de IA em logística deve crescer a uma taxa anual de 24% até 2030, impulsionado justamente pela busca por previsibilidade e eficiência.

Essa maturidade crescente no uso de dados, impulsionada pela aplicação prática da telemetria, pela Internet das Coisas (IoT), e por soluções de IA, indica um avanço que vai além da digitalização. Trata-se de uma mudança de mentalidade, uma nova forma de pensar o transporte, a logística e a tomada de decisões. Mais do que ferramentas, os dados passaram a ocupar um papel estratégico nas operações que movem o país.

O futuro do transporte no Brasil está sendo moldado por quem sabe transformar dados em direção estratégica. A tecnologia já está ao nosso alcance, mas seu valor dependerá de como será colocada em prática: com propósito, planejamento e responsabilidade.

(*) Vice-presidente da Geotab Brasil.

O sucesso das startups está nos bastidores e não no palco

No mundo das startups, o palco é sedutor; o ecossistema é, inegavelmente, um motor de inovação e disrupção. As premiações, os pitches ovacionados, os posts virais de rodada captada

Ana Paula Debiazi (*)

A mídia celebra os “unicórnios” e as histórias de crescimento exponencial, alimentando um imaginário de sucesso rápido e glamoroso. Rodadas de investimento milionárias, valuations inflacionados e aparições em eventos de grande porte criam uma aura de triunfo que, por vezes, mascara a árdua jornada por trás de cada conquista. É fácil esquecer que o que brilha no palco nem sempre sustenta o que acontece nos bastidores. E, no fim das contas, é nos bastidores que o sucesso real acontece.

Essa cultura do hype pode levar a uma distorção da realidade, na qual a percepção de sucesso se sobrepõe aos alicerces que realmente o sustentam. Startups podem se sentir pressionadas a buscar visibilidade a qualquer custo, negligenciando aspectos cruciais para sua longevidade. O foco excessivo em métricas de vaidade, como número de downloads ou seguidores em redes sociais, pode desviar a atenção de indicadores de saúde do negócio, como a retenção de clientes, a margem de lucro e o fluxo de caixa.

Startups não crescem com manchetes. Crescem com decisões difíceis, execução disciplinada e atenção constante ao que importa, mesmo que ninguém esteja olhando. Startups se preocupam mais em parecer promissoras do que em ser promissoras. Buscam investimento antes de validação, palco antes de processo, audiência antes de cliente.

Há uma romantização perigosa em torno do “founder



Ilho Frazão - CANVA

carismático”, do “pitch maker” e da cultura de palco. Mas os cases que realmente viraram negócios sólidos são quase sempre construídos com outra matéria-prima: execução silenciosa.

Empresas como Basecamp, Pipefy, Conta Azul ou RD Station não cresceram fazendo barulho no início. Cresceram resolvendo problemas reais, ouvindo o cliente e entregando — uma funcionalidade, uma melhoria, uma experiência — de cada vez.

No cenário atual, onde capital está mais criterioso e usuários estão mais exigentes, quem foca em gestão, produto e cliente tem muito mais chance de permanecer em pé quando o hype passar.

Pouco se fala disso, mas startups bem geridas têm menos glamour e muito mais chances de dar certo. Com processos bem definidos, que salvam tempo e evitam caos; gestão financeira rigorosa, que dá fôlego quando a maré vira; e uma cultura interna saudável, que evita a debandada de talentos.

Uma gestão eficiente é a espinha dorsal de qualquer negócio bem-sucedido. Envol-

ve planejamento estratégico sólido, alocação inteligente de recursos, processos bem definidos e uma cultura de responsabilidade. Longe do glamour, a gestão eficiente garante que a startup opere de forma organizada, otimizando custos, maximizando a produtividade e mitigando riscos. Líderes focados em construir uma estrutura interna robusta, com métricas claras e comunicação transparente, criam um ambiente propício ao crescimento constante.

Foco no cliente é mais do que métricas de NPS ou CSAT. É entender profundamente o que a pessoa sente, precisa, evita, deseja. É adaptar o produto. É vender com empatia, não com roteiro decorado.

Em meio ao barulho do mercado, a voz do cliente muitas vezes se perde. No entanto, startups que priorizam genuinamente a compreensão das necessidades de seus clientes, oferecendo soluções que agregam valor real e construindo relacionamentos duradouros, estabelecem uma base sólida para o sucesso. O feedback constante dos clientes, a adaptação ágil da oferta e um atendimento de excelência

são práticas discretas, mas poderosas, que fidelizam, atraem novos clientes por indicação e garantem a relevância da startup no longo prazo.

Startups que priorizam o cliente aprendem mais rápido, validam com mais precisão e constroem soluções que o mercado realmente quer.

Ideias brilhantes são apenas o ponto de partida. A execução disciplinada, a capacidade de transformar a visão em realidade através de um trabalho árduo, metódico e persistente, é o que diferencia as startups que prosperam daquelas que ficam pelo caminho. Isso envolve o estabelecimento de metas claras, a criação de planos de ação detalhados, o acompanhamento rigoroso do progresso e a capacidade de aprender com os erros e ajustar a rota quando necessário. A disciplina na execução, muitas vezes invisível ao público externo, é o motor que impulsiona o crescimento constante e a superação de desafios.

Ao valorizarmos mais essas práticas discretas e consistentes, em detrimento do hype superficial, estaremos cultivando um ecossistema mais maduro, resiliente e capaz de gerar impacto real e sustentável a longo prazo. O futuro das startups de sucesso reside na solidez dos seus bastidores, onde a verdadeira magia acontece, longe dos holofotes.

(*) CEO da Leonora Ventures, corporate venture builder catarinense que tem a missão de impulsionar o crescimento de startups que atuam com tecnologias inovadoras no setor de varejo, logística e educação. - E-mail: leonoraventures@nbpress.com.br.

Edge Cloud: mais perto do usuário, mais eficiente para os negócios

André Silva (*)

Por muito tempo, falar em computação em nuvem era sinônimo de grandes data centers localizados a milhares de quilômetros dos usuários finais. Mas o mundo mudou. A demanda por agilidade, desempenho e segurança está transformando o conceito tradicional de cloud. É nesse cenário que entra a Edge Cloud: a evolução natural da nuvem para um mundo que exige respostas em tempo real.

Edge Cloud significa trazer a experiência da nuvem para mais perto do usuário. Isso pode envolver a instalação de infraestrutura dentro do próprio data center da empresa ou o uso de parceiros regionais com data centers próximos à operação. O objetivo? Reduzir a latência, aumentar a resiliência e garantir eficiência no acesso e processamento de dados.

Imagine, por exemplo, uma indústria farmacêutica na região Norte do Brasil, operando em áreas remotas e com conectividade limitada. Levantar

dados até um data center no Sudeste pode comprometer a performance de aplicações críticas. Com a Edge Cloud, essa empresa pode contar com uma infraestrutura de nuvem local — em Manaus, por exemplo — garantindo desempenho, disponibilidade e segurança, sem abrir mão dos benefícios da nuvem tradicional. Outro ponto importante é o modelo econômico. Ao adotar a Edge Cloud como serviço, a empresa elimina o investimento em hardware (Capex) e passa a pagar apenas pelo que consome (Opex). Além disso, as preocupações com manutenção, atualização de firmware e gerenciamento da infraestrutura ficam por conta do provedor, permitindo que o time interno se concentre no core business.

A Edge Cloud também favorece estratégias de continuidade de negócios. Em uma arquitetura híbrida, que combina nuvem pública, privada e Edge, é possível distribuir workloads, criar planos robustos de disaster recovery e garantir alta disponibilidade com menor custo e maior eficiência. Vale

lembrar que a transformação digital exige agilidade. O time-to-market hoje é um diferencial competitivo. A Edge Cloud permite lançar novos serviços e aplicações com rapidez, utilizando arquiteturas modernas como microserviços, machine learning e big data, mesmo em regiões historicamente desassistidas pelas grandes nuvens públicas.

No setor público, por exemplo, Edge Cloud pode ser um habilitador para levar serviços digitais a municípios distantes, garantindo o cumprimento da LGPD e a soberania sobre os dados. E tudo isso com governança, criptografia e compliance.

Em resumo, o futuro é híbrido. E mais do que isso, é distribuído. A Edge Cloud não substitui a nuvem tradicional, mas complementa e fortalece sua estratégia digital. Trata-se de pensar em nuvem de forma inteligente: mais próxima, ágil e eficiente.

(*) Solution Architecture Director da Zadara, empresa global especializada em soluções de infraestrutura como serviço (IaaS), com foco em ambientes híbridos, multicloud e nuvens soberanas. E-mail: zadara@nbpress.com.br.