

GUIA PRÁTICO:

Principais **KPIs** para transportadoras

Os indicadores que transformam faturamento em lucro.





O que este guia vai ajudar você a fazer

Este material é para o dono de transportadora que quer decidir com base em números, mesmo sem equipe de dados ou sistema sofisticado.

1

Escolher os primeiros indicadores

Poucos números, ligados à prioridade do negócio.

2

Entender o que cada um revela

O que aquele resultado diz sobre a sua empresa.

3

Definir frequência e responsável

Quem atualiza o dado e quem decide sobre ele.

4

Investigar as causas

O que olhar quando o número piora.

5

Transformar análise em ação

Com responsável, prazo e verificação.

A proposta não é acompanhar tudo de uma vez.

Comece com poucos números, crie uma rotina confiável e amplie o painel conforme a gestão amadurecer.

DIAGNÓSTICO

Os sintomas de uma gestão intuitiva

Se a sua transportadora tem vários dos sinais abaixo, as decisões ainda dependem mais da percepção das pessoas do que de informações compartilhadas.



As reuniões terminam sem números e sem responsáveis.



Cada área apresenta uma versão diferente do mesmo resultado.



Os mesmos problemas voltam a acontecer.



A empresa fatura, mas ninguém explica onde a margem ficou.



Clientes e rotas seguem sem análise de rentabilidade.



As metas existem, mas não são acompanhadas durante o mês.



O resultado varia muito e a causa só aparece no fechamento.



O proprietário participa de quase todas as decisões.

Quanto mais sinais você reconheceu, **maior é a necessidade de criar uma rotina simples de gestão por indicadores.**

QUEBRA DE OBJEÇÃO

Você não precisa de um BI para começar

Uma ferramenta de BI organiza e acelera a análise, mas não cria a rotina de gestão. Muitas transportadoras começam com o que já têm.



Comece com o que já existe



Planilhas bem estruturadas



Relatórios do TMS e do financeiro



Uma definição única por indicador



Responsáveis pela atualização



Reuniões curtas e periódicas

Comece pelas perguntas

- Estamos ganhando dinheiro e em quais operações?
- Quais clientes e rotas pressionam a nossa margem?
- Onde perdemos produtividade ou rodamos com ociosidade?
- Quais recebimentos e pagamentos podem apertar o caixa?



Quando a pergunta está clara, fica mais fácil escolher o dado necessário, e evitar painéis cheios de números que ninguém usa.



Por onde começar

Cinco passos para sair do zero. O número isolado apenas informa o que aconteceu, a gestão começa quando alguém compara, entende a causa e decide.

1

Defina a prioridade do negócio

Proteger a margem, melhorar o caixa, elevar a pontualidade ou reduzir a ociosidade.

2

Selecione de três a cinco indicadores

Eles precisam ajudar a responder à prioridade escolhida.

3

Padronize o cálculo

Registre a fórmula, a fonte do dado e as regras de inclusão e exclusão.

4

Defina responsável e frequência

Alguém atualiza o dado. Alguém decide sobre ele.

5

Crie uma reunião curta

Compare resultado, meta e histórico. Registre ações com prazo.

A primeira versão do painel não precisa ser perfeita. Ela precisa ser simples o bastante para ser atualizada toda semana.

Quer montar esse painel com apoio de quem já fez isso?

Na Imersão ImLog, donos de transportadoras passam três dias estruturando gestão, números e rotina de decisão. Fale com a ImLog e veja a próxima turma.

imlog Imersão
CLIQUE AQUI E SAIBA MAIS



PRIORIDADE

5 indicadores para o primeiro painel

Se a empresa ainda não tem uma rotina consistente, estes cinco números criam uma visão inicial de rentabilidade, caixa, serviço e eficiência.

Margem bruta

Quanto sobra após os custos diretamente ligados ao transporte.

Semanal e mensal

Disponibilidade de caixa

Quanto a empresa tem para cumprir compromissos imediatos.

Diária

Prazo médio de recebimento

Quanto tempo a receita leva para entrar no caixa.

Semanal

OTIF

Se as entregas chegam no prazo e completas.

Diária e semanal

CPK

Quanto custa cada quilômetro rodado pela frota.

Semanal e mensal

Sem frota própria?

Troque o CPK por custo por entrega, rota, tonelada ou outro direcionador da sua operação.

Depois que a rotina funcionar

Adicione os indicadores comerciais, de pessoas e os demais operacionais deste guia.

O mapa de indicadores da transportadora

Este é um cardápio, não uma lista obrigatória. A operação, o tipo de carga, o modelo de frota e a estratégia determinam quais números são relevantes.



Financeiro

Receita líquida · Margem bruta · EBITDA · Inadimplência
Disponibilidade de caixa · PMR · PMP



Comercial

Leads qualificados · Novos clientes · Taxa de conversão
Ticket médio · Atingimento da meta



Operação

OTIF · Entregas no prazo · Índice de avarias
Ocupação dos veículos · Km rodados vazios



Frota

Consumo de combustível · CPK
Disponibilidade da frota



Pessoas

Turnover · Absenteísmo
Produtividade por colaborador

Nas próximas páginas: o que cada indicador responde, como calcular, com que frequência olhar e o que fazer quando ele piora.

Receita e margem

Os dois números que mostram se o faturamento está virando lucro.

RECEITA LÍQUIDA



Responde: Quanto da receita permanece após impostos e deduções sobre o faturamento.

Como calcular: Receita bruta – impostos, cancelamentos, devoluções e demais deduções.

Frequência: Semanal para acompanhamento e mensal após o fechamento.

Se piorar, investigue: Queda de volume, perda de clientes, redução de preço, descontos e mudança no mix de operações.

Decisão que orienta: Revisar metas comerciais, preços, carteira e capacidade.

MARGEM BRUTA



Responde: Quanto sobra da receita líquida depois dos custos diretamente ligados ao transporte.

Como calcular: Em R\$: receita líquida – custos dos serviços prestados. Em %: $\text{margem bruta} \div \text{receita líquida} \times 100$.

Frequência: Semanal por operação, quando os dados permitirem, e mensal no fechamento.

Se piorar, investigue: Preço, combustível, pedágio, terceiros, comissões, ocupação, km vazios, rota e perfil do cliente.

Decisão que orienta: Renegociar contratos, corrigir preços, redesenhar rotas e rever operações pouco rentáveis.

Atenção: Use a classificação de custos da DRE da empresa e mantenha o mesmo critério ao longo do tempo.

NA PRÁTICA

Margem bruta não é um número só. Abra por cliente, rota e tipo de operação, é ali que aparece quem paga a conta e quem consome a sua margem. A média da empresa esconde os dois.



Resultado operacional e inadimplência

O resultado que sobra da operação e o dinheiro que não entrou.

EBITDA (LAJIDA)

Responde: Qual é o resultado operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização.



Como calcular: Use o EBITDA apurado na DRE gerencial, seguindo a estrutura contábil da empresa.

Frequência: Mensal.

Se piorar, investigue: Queda da margem bruta, crescimento de despesas administrativas, aumento de pessoal e despesas extraordinárias.

Decisão que orienta: Reduzir despesas, ajustar estrutura, rever preços e priorizar operações com melhor contribuição.

Atenção: Valide a composição com o responsável financeiro ou o contador. Fórmula simplificada esconde classificações importantes.

INADIMPLÊNCIA



Responde: Quanto da carteira a receber está vencida e ainda não foi paga.

Como calcular: $\text{Valores vencidos e não recebidos} \div \text{carteira total a receber na mesma data} \times 100$.

Frequência: Semanal, com análise por faixa de atraso.

Se piorar, investigue: Concentração em poucos clientes, falhas de cobrança, divergência de comprovantes e piora do risco de crédito.

Decisão que orienta: Reforçar cobrança, revisar limite de crédito, corrigir documentação e renegociar condições.

Atenção: Defina uma única regra para atraso e use sempre a mesma data de corte.

NA PRÁTICA

EBITDA e inadimplência andam juntos. Resultado operacional bom com carteira vencida alta significa lucro no papel e aperto no caixa, e o segundo chega antes.



Caixa e prazos

O lucro aparece na DRE. O caixa é o que paga a folha na sexta-feira.



DISPONIBILIDADE DE CAIXA

Responde: Quanto dinheiro está disponível para cumprir os compromissos imediatos.

Como calcular: Caixa + saldos bancários + aplicações de liquidez imediata.

Frequência: Diária, com projeção das entradas e saídas futuras.

Se piorar, investigue: Atraso de clientes, concentração de vencimentos, gastos não previstos e descasamento entre receber e pagar.

Decisão que orienta: Priorizar pagamentos, acelerar cobranças e negociar prazos.

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)

Responde: Em quantos dias, em média, a empresa recebe as vendas realizadas a prazo.

Como calcular: Saldo médio de contas a receber ÷ receita média diária de vendas a prazo.

Frequência: Semanal e mensal.

Se piorar, investigue: Mudança nas condições comerciais, atraso de clientes, falhas de faturamento e demora na comprovação das entregas.

Decisão que orienta: Ajustar condições comerciais, cobrança e processo de faturamento.

PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO (PMP)

Responde: Em quantos dias, em média, a empresa paga fornecedores e compromissos operacionais.

Como calcular: Saldo médio de contas a pagar ÷ compras e contratações médias por dia.

Frequência: Semanal e mensal.

Se piorar, investigue: Antecipações frequentes, perda de prazo, concentração de vencimentos e fornecedores com condições ruins.

Decisão que orienta: Negociar prazos e alinhar o calendário de pagamentos ao recebimento dos clientes.

Leitura financeira é um dos blocos da Imersão ImLog

Margem, custos, precificação e rentabilidade trabalhados em 3 dias, com mentores que vivem o transporte. Fale com a ImLog.

imlog Imersão

CLIQUE AQUI E SAIBA MAIS



Entrada e conversão de oportunidades

De onde vêm as oportunidades e quanto delas vira cliente.

LEADS QUALIFICADOS



Responde: Quantas empresas com perfil para comprar entraram no processo comercial.

Como calcular: Total de novos leads que atendem aos critérios mínimos definidos pela transportadora no período.

Frequência: Semanal.

Se piorar, investigue: Queda de indicações, baixa prospecção, campanhas fracas e critérios de qualificação pouco claros.

Decisão que orienta: Ajustar canais, cadência de prospecção e perfil de cliente ideal.

NOVOS CLIENTES



Responde: Quantos clientes começaram a gerar receita no período.

Como calcular: Total de novos clientes com operação iniciada no período.

Frequência: Mensal, com acompanhamento semanal das propostas em fase final.

Se piorar, investigue: Ciclo de venda longo, propostas paradas, preço desalinhado e falhas no início da operação.

Decisão que orienta: Atuar nas oportunidades prioritárias e melhorar a implantação do cliente.

TAXA DE CONVERSÃO



Responde: Qual parcela das oportunidades qualificadas se transforma em cliente.

Como calcular: $\text{Clientes conquistados} \div \text{oportunidades qualificadas encerradas no período} \times 100$.

Frequência: Mensal, com análise por vendedor, canal e segmento.

Se piorar, investigue: Qualificação ruim, proposta pouco clara, demora na resposta, preço e perda para concorrentes.

Decisão que orienta: Melhorar abordagem, proposta, velocidade comercial e critérios de qualificação.

Valor da carteira e meta

Quanto vale cada cliente da carteira e quanto falta para a meta.

TICKET MÉDIO



Responde: Qual é a receita média gerada por cliente ou contrato.

Como calcular: Receita do período ÷ número de clientes ativos ou contratos considerados.

Frequência: Mensal.

Se piorar, investigue: Entrada de contratos pequenos, queda de volume, perda de rotas, descontos e crescimento concentrado em clientes de baixo valor.

Decisão que orienta: Rever carteira, ampliar serviços, recuperar volume e orientar a prospecção.

Atenção: Escolha uma unidade — cliente, contrato ou operação — e mantenha o mesmo critério nas comparações.

ATINGIMENTO DA META DE RECEITA



Responde: Quanto da meta planejada já foi realizado.

Como calcular: Receita líquida realizada ÷ meta de receita × 100.

Frequência: Semanal durante o mês e mensal no fechamento.

Se piorar, investigue: Pipeline insuficiente, contratos atrasados, perda de volume, churn, sazonalidade e capacidade operacional limitada.

Decisão que orienta: Reordenar prioridades comerciais, acelerar propostas e ajustar a previsão.

Atenção: Acompanhe durante o mês. Meta revisada só no fechamento não muda o resultado.

NA PRÁTICA

Ticket médio subindo com margem caindo costuma ser contrato grande e mal precificado. Olhe os dois números na mesma reunião, nunca em relatórios separados.



Pontualidade e nível de serviço

O indicador que o seu cliente enxerga antes de qualquer planilha.

OTIF (ON-TIME IN-FULL)



Responde: Qual percentual das entregas chegou no prazo e com o pedido completo.

Como calcular: $\text{Entregas no prazo e completas} \div \text{total de entregas elegíveis} \times 100$.

Frequência: Diária, com consolidação semanal e mensal.

Se piorar, investigue: Atrasos na coleta, falhas de separação, documentação, trânsito, rota, capacidade, transbordo e ocorrências no destino.

Decisão que orienta: Corrigir gargalos, reforçar capacidade, ajustar janela e atuar com clientes e embarcadores.

Atenção: Defina com clareza o prazo prometido, o que é entrega completa e quais exceções entram no cálculo.

ENTREGAS NO PRAZO



Responde: Qual percentual das entregas cumpriu o prazo acordado, independentemente da completude.

Como calcular: $\text{Entregas realizadas no prazo} \div \text{total de entregas elegíveis} \times 100$.

Frequência: Diária, com consolidação semanal e mensal.

Se piorar, investigue: Coletas tardias, planejamento de rota, tempo de carga e descarga, indisponibilidade de veículo e falhas de comunicação.

Decisão que orienta: Redesenhar rotas, renegociar janelas e ajustar a programação.

Atenção: Use este indicador para isolar a pontualidade. O OTIF combina pontualidade e entrega completa.

NA PRÁTICA

Antes de cobrar OTIF da equipe, confirme se o prazo prometido pelo comercial é o mesmo que a operação consegue cumprir. Boa parte do atraso nasce na proposta, não na estrada.



Qualidade e uso da capacidade

Onde a operação perde dinheiro sem aparecer na conta do cliente.

ÍNDICE DE AVARIAS

Responde: Qual percentual das cargas apresentou dano durante o transporte.

Como calcular: $\text{Entregas com avaria} \div \text{total de entregas} \times 100$.

Frequência: Semanal e mensal, com análise por causa, rota, unidade e cliente.

Se piorar, investigue: Embalagem, amarração, manuseio, carregamento, condição do veículo, treinamento e transferência entre unidades.

Decisão que orienta: Corrigir procedimentos, treinar equipes e atuar com clientes sobre embalagem.

OCUPAÇÃO DOS VEÍCULOS

Responde: Quanto da capacidade disponível foi utilizada.

Como calcular: $\text{Capacidade utilizada} \div \text{capacidade disponível} \times 100$.

Frequência: Por viagem, consolidada semanalmente.

Se piorar, investigue: Planejamento de carga, baixa consolidação, restrição de horário e escolha inadequada do veículo.

Decisão que orienta: Consolidar cargas, rever programação e adequar o tipo de veículo.

QUILÔMETROS RODADOS VAZIOS

Responde: Quanto da quilometragem total ocorreu sem carga.

Como calcular: $\text{Km vazios} \div \text{km totais} \times 100$.

Frequência: Por viagem, consolidada semanalmente.

Se piorar, investigue: Falta de carga de retorno, desequilíbrio de rotas, programação ruim e contratos unidirecionais.

Decisão que orienta: Buscar carga de retorno, rever malha e negociar o reposicionamento.

Ocupação, km vazios e CPK são discutidos na Imersão

Três dias trabalhando processos, indicadores operacionais e a rotina que sustenta a melhoria. Fale com a ImLog.

imlog Imersão
CLIQUE AQUI E SAIBA MAIS

Eficiência e disponibilidade

O custo do ativo mais caro da transportadora.

CONSUMO DE COMBUSTÍVEL



Responde: Quantos quilômetros o veículo percorre por litro de combustível.

Como calcular: Quilômetros rodados ÷ litros consumidos.

Frequência: Diária por abastecimento e semanal por veículo, rota e motorista.

Se piorar, investigue: Condução, excesso de peso, marcha lenta, rota, pneus, manutenção, abastecimento e possível desvio.

Decisão que orienta: Treinar motoristas, corrigir manutenção, revisar rotas e investigar desvios.

CPK (CUSTO POR KM RODADO)



Responde: Quanto custa cada quilômetro rodado pela frota.

Como calcular: Custos da frota no período ÷ quilômetros rodados no mesmo período.

Frequência: Semanal para os componentes variáveis e mensal para o CPK completo.

Se piorar, investigue: Combustível, pneus, manutenção, pedágio, mão de obra, depreciação, seguro, baixa utilização e km vazios.

Decisão que orienta: Rever preço, rota, utilização da frota, manutenção e a composição entre frota própria e terceiros.

Atenção: Defina se o cálculo é variável ou completo. Para precificação, o CPK completo dá a visão mais ampla.

DISPONIBILIDADE DA FROTA



Responde: Quanto da capacidade planejada esteve disponível para operar.

Como calcular: Veículos ou horas disponíveis ÷ veículos ou horas planejados × 100.

Frequência: Diária e semanal.

Se piorar, investigue: Manutenção corretiva, espera por peças, falha de programação, documentação e veículos sem motorista.

Decisão que orienta: Priorizar manutenção, ajustar estoque de peças e melhorar a programação.

Estabilidade e produtividade da equipe

A equipe sustenta o indicador. Sem ela, nenhum painel se mantém.

TURNOVER



Responde: Qual percentual da equipe deixou a empresa no período.

Como calcular: $\text{Número de desligamentos} \div \text{número médio de colaboradores no período} \times 100$.

Frequência: Mensal, com análise por área, função, liderança e motivo.

Se piorar, investigue: Qualidade da liderança, remuneração, escala, recrutamento, integração e mercado local.

Decisão que orienta: Corrigir causas de saída, melhorar seleção, integração e atuação das lideranças.

ABSENTEÍSMO



Responde: Quanto do tempo de trabalho previsto foi perdido por faltas, atrasos e afastamentos.

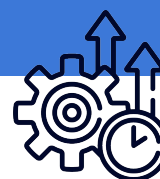
Como calcular: $\text{Horas não trabalhadas} \div \text{horas de trabalho previstas} \times 100$.

Frequência: Semanal para a operação e mensal para análise de tendência.

Se piorar, investigue: Escala, segurança, clima, liderança, sobrecarga, transporte e padrões por equipe ou turno.

Decisão que orienta: Ajustar escala, prevenir riscos e atuar sobre causas recorrentes.

PRODUTIVIDADE POR COLABORADOR



Responde: Quanto resultado uma pessoa ou equipe entrega em determinado período.

Como calcular: $\text{Volume produzido} \div \text{número de pessoas ou horas trabalhadas}$.

Frequência: Semanal ou mensal, conforme a atividade.

Se piorar, investigue: Processo, treinamento, tecnologia, retrabalho, capacidade, absenteísmo e distribuição de tarefas.

Decisão que orienta: Redesenhar processos, dimensionar equipe e direcionar treinamento.

Atenção: Escolha uma medida concreta: entregas por motorista, toneladas por operador ou CT-es emitidos por pessoa.

Como definir uma meta útil

Uma meta universal raramente respeita o tipo de carga, a região, o modelo de frota e a maturidade da empresa. Use referências externas como comparação, nunca como regra automática.

- 1 Calcule o histórico confiável dos últimos meses.
- 2 Separe operações com características diferentes antes de comparar.
- 3 Identifique a capacidade atual e os principais limitadores.
- 4 Defina uma melhoria possível para o próximo ciclo.
- 5 Registre prazo, responsável e as ações que sustentam a meta.

EXEMPLO DE CONSTRUÇÃO

Histórico	OTIF médio de 89% nos últimos três meses.
Causa principal	Atrasos na coleta de dois clientes que representam 30% do volume.
Meta do próximo ciclo	Chegar a 92% após ajustar janelas e programação.
Revisão	Avaliar semanalmente e redefinir após 60 dias.



Quem atualiza e quem decide

A frequência varia conforme o volume e a disponibilidade dos dados. O essencial é evitar que um indicador importante só seja visto quando já não há tempo de agir.

INDICADOR	ATUALIZAÇÃO	DADO COM	DECISÃO EM
Caixa	Diária	Financeiro	Diretoria
Margem bruta	Semanal e mensal	Financeiro	Diretoria e operações
PMR	Semanal	Financeiro	Financeiro e comercial
Receita	Semanal	Financeiro	Diretoria e comercial
Leads e conversão	Semanal	Comercial	Reunião comercial
OTIF	Diária	Operações	Reunião operacional
Avarias	Semanal	Operações	Operações e qualidade
Ocupação	Por viagem e semanal	Planejamento	Reunião operacional
CPK	Semanal e mensal	Frota e financeiro	Diretoria e frota
Turnover	Mensal	Pessoas	Diretoria e lideranças

O painel mínimo de gestão

Para cada indicador, registre sempre os mesmos campos. Essa padronização reduz discussões sobre o número e concentra a reunião na decisão.

Indicador

Nome e definição objetiva

Resultado atual

Valor apurado no período

Meta

Resultado esperado no período

Histórico

Comparação com períodos anteriores

Desvio

Diferença entre resultado e meta

Causa

Fator que melhor explica o desvio

Ação

Medida para corrigir ou ampliar

Responsável e prazo

Quem executa e quando verificar

Uma reunião semanal de 45 minutos

5 min

Relembre as ações da reunião anterior e o que foi concluído.

10 min

Leia os indicadores e destaque apenas os desvios relevantes.

15 min

Discuta as causas dos dois ou três desvios prioritários.

10 min

Defina as ações, os responsáveis e os prazos.

5 min

Confirme decisões e o que será verificado na próxima reunião.

4 regras que salvam a reunião:

- Envie os números antes da reunião.
- Use a mesma definição e a mesma fonte sempre.
- Não leia indicadores que estão dentro do esperado.
- Não encerre um desvio sem ação, responsável e prazo.



Do desvio ao plano de ação

Registre um verbo, um resultado esperado, um responsável e uma data. “Melhorar a operação” não permite cobrança nem aprendizado.

CAMPO	EXEMPLO REAL
Indicador	Quilômetros vazios
Desvio	Resultado de 24% diante da meta de 18%
Causa	Três rotas retornam sem carga em quatro dias da semana
Ação	Mapear embarcadores com carga de retorno e revisar a programação
Responsável	Gerente comercial e coordenador de operações
Prazo	Apresentar alternativas até a próxima sexta-feira
Verificação	Comparar o percentual após quatro semanas

CUIDADOS

Erros que enfraquecem a gestão por indicadores



✗ Acompanhar números demais

O painel cresce e a equipe não sabe onde agir.

✗ Mudar a fórmula

A comparação perde valor quando cada período usa uma regra.

✗ Usar meta sem contexto

Um benchmark externo pode não caber na sua operação.

✗ Analisar apenas a média

A média esconde o cliente, a rota ou o veículo que concentra o problema.

✗ Punir quem traz o problema

A equipe passa a esconder desvios.

✗ Encerrar sem plano

Boa análise sem responsável e prazo não muda o resultado.

Comece nos próximos sete dias

Dia 1

Escolha uma prioridade de gestão e três indicadores ligados a ela.

Dia 2

Defina a fórmula, a fonte e a regra de corte de cada indicador.

Dia 3

Calcule o histórico disponível e verifique a qualidade dos dados.

Dia 4

Defina responsáveis pela atualização e pela decisão.

Dia 5

Estabeleça uma meta inicial com base no histórico e na capacidade.

Dia 6

Monte uma página simples: resultado, meta, histórico e ação.

Dia 7

Realize a primeira reunião e registre os próximos passos.

Prefere fazer isso acompanhado?

A Imersão ImLog reúne donos de transportadoras por três dias para estruturar gestão, números e rotina de decisão. Fale com a ImLog.

imlog Imersão
CLIQUE AQUI E SAIBA MAIS



PRÓXIMO PASSO

Conhecer o indicador é apenas o **começo**.

O ganho aparece quando Financeiro, Operação, Comercial e Pessoas usam as mesmas informações para decidir, corrigir desvios e acompanhar a execução. Na Imersão ImLog, donos de transportadoras aprendem a conectar números, processos e decisões do dia a dia.

Durante três dias você trabalha

- Leitura financeira e proteção de margem
- Custos, precificação e rentabilidade
- Processos e indicadores operacionais
- Estrutura comercial e gestão da carteira
- Liderança, pessoas e rotina de gestão

Sua empresa já tem dados, mas ainda depende de você para transformar cada problema em decisão?
Fale com a ImLog e conheça a próxima turma da Imersão.

imlog Imersão
CLIQUE AQUI E SAIBA MAIS

Uma escola de negócios para transportadoras

A ImLog apoia donos e gestores de transportadoras na profissionalização da gestão, com programas conectados aos desafios reais do setor.



imlog
DAY

Evento presencial com palestras, painéis e networking estratégico.



imlog
Imersão

Imersão presencial de 3 dias com os maiores especialistas do transporte brasileiro.



imlog
Acelera

Programa de acompanhamento anual com foco em desenvolvimento e crescimento.



imlog
Club

Club exclusivo com acesso a mentores renomados das maiores transportadoras do país.

+2.500

Alunos formados

+1.200

Empresas participantes

+70

Mentores especializados



Não gerencie o seu negócio sozinho.

Fale com a ImLog e vamos juntos acelerar o crescimento da sua transportadora.

Este e-book foi desenvolvido com finalidade educativa e informativa, apresentando conceitos, indicadores e boas práticas de gestão para transportadoras. As informações aqui contidas devem ser utilizadas como material de apoio e não substituem uma análise individualizada das necessidades de cada empresa.

Para saber mais sobre nossos treinamentos, clique nos ícones abaixo:



WhatsApp



Nossas avaliações

© 2026 ImLog – Escola de Negócios para Donos de Transportadoras
Proibida a reprodução e distribuição sem autorização prévia.

inlog

