

GUIA PRÁTICO:

Principais **KPIs** para transportadoras

Os indicadores que transformam faturamento em lucro.



Objetivo

ImLog — Escola de Negócios Para Transportadoras

A ImLog é a principal escola de negócios voltada exclusivamente para donos de transportadoras no Brasil.

Por meio de mentorias, treinamentos e uma comunidade exclusiva, a ImLog ajuda gestores do setor a profissionalizar suas operações, aumentar margens e escalar seus negócios com segurança.

(Este material visa esclarecer algumas situações e não substitui a consultoria individual especializada.)



Os sintomas de uma gestão intuitiva

Se sua transportadora apresenta alguns dos sinais abaixo, provavelmente ela ainda **depende mais do feeling do que dos dados.**

- ✓ Reuniões sem números.
- ✓ Decisões baseadas em opinião.
- ✓ Problemas recorrentes.
- ✓ Indicadores diferentes em cada área.
- ✓ Dificuldade para entender a rentabilidade.
- ✓ Falta de metas claras.
- ✓ Resultados que variam muito.
- ✓ Dependência excessiva do proprietário.

Quanto mais itens você marcou, maior a necessidade de criar uma cultura orientada a dados.



O maior mito



"Precisamos de BI para começar"

Muitos empresários acreditam que gestão por indicadores exige:

- ✗ Alto investimento em tecnologia
- ✗ Uma equipe de especialista em dados
- ✗ Conhecimento avançado em BI e dashboards

Isso não é verdade.

Uma cultura de dados começa com perguntas simples:

- ✓ Estamos ganhando dinheiro? Onde?
- ✓ Qual cliente é rentável?
- ✓ Onde perdemos produtividade?
- ✓ Qual operação gera mais resultado?

Muitas empresas iniciam com:

Planilhas. Relatórios do TMS. Reuniões periódicas. Indicadores simples.

O importante não é a ferramenta. É a disciplina.

A tecnologia acelera. A cultura transforma.

Por onde começar:

1

Defina os objetivos: escolha a prioridade do negócio, como crescer, reduzir custos ou aumentar a produtividade.

2

Selecione poucos indicadores: acompanhe de 10 a 15 números realmente importantes.

3

Defina responsáveis: cada indicador deve ter dono, meta, frequência e plano de ação.

4

Crie uma rotina: faça reuniões periódicas para analisar resultados e desvios.

5

Aja com base nos dados: identifique a causa, defina a ação, o responsável e o prazo.

Indicadores só geram resultados quando orientam decisões.

Existem dezenas de KPIs ou indicadores que podem ser utilizados na gestão de uma transportadora.

Quanto mais clareza você tiver sobre os números certos da operação, maior será sua capacidade de identificar problemas e oportunidades.

No entanto, acompanhar muitas métricas sem um objetivo claro pode gerar o efeito contrário: excesso de informação e dificuldade para agir.



Selecionamos alguns dos principais KPIs **para quem deseja começar uma gestão orientada por dados:**

Financeiro

- Receita Líquida
- Margem Bruta
- EBITDA (LAJIDA)
- Inadimplência
- Valor em Caixa
- Prazo Médio de Recebimento
- Prazo Médio de Pagamento

Operações:

- OTIF (On-Time In-Full)
- Índice de Avarias
- Entregas no Prazo
- Ocupação dos Veículos
- Quilômetros Rodados Vazios

Comercial:

- Quantidade de Leads
- Novos Clientes
- Taxa de Conversão
- Ticket Médio
- Meta de Receita

Frota:

- Consumo de Combustível por km rodado
- CPK (Custo por Km Rodado)
- Disponibilidade de Frota

Pessoas:

- Turnover (Rotatividade de pessoas)
- Absenteísmo
- Produtividade por Colaborador



FINANCEIRO

RECEITA LÍQUIDA

O que mede: o faturamento efetivo da transportadora após a dedução dos impostos incidentes e demais deduções sobre a receita.

Fórmula: Receita Líquida = Receita Bruta - Impostos - Deduções sobre a Receita

MARGEM BRUTA

O que mede: quanto da receita líquida sobra após a dedução dos custos diretamente relacionados à prestação dos serviços de transporte, contribuindo para cobrir as despesas operacionais e gerar lucro.

Fórmula: Margem Bruta = Receita Líquida - Custos dos Serviços Prestados

Custos e despesas variáveis: combustível, pedágios, comissões, terceiros, taxas e outros custos que variam conforme o volume de operação.

Indicador percentual: Margem Bruta (%) = $\frac{\text{Margem Bruta}}{\text{Receita Líquida}} \times 100$

Referência: o percentual ideal varia conforme o modelo de operação, perfil das cargas e estrutura de custos da transportadora. Por isso, é mais seguro estabelecer uma meta própria com base no histórico da empresa, em vez de usar 20% como regra universal.

FINANCEIRO

EBITDA (LAJIDA)



O que mede: o resultado operacional da empresa antes das despesas financeiras, impostos, depreciação e amortização.

Fórmula: $\text{EBITDA} = \text{Margem Bruta} - \text{Despesas Gerais (Custos Fixos e Administrativos)}$

INADIMPLÊNCIA



O que mede: o percentual de valores vencidos e não recebidos pela empresa.

Fórmula: $\text{Inadimplência} = \frac{\text{Valores em Atraso}}{\text{Receita a Receber}} \times 100$

VALOR EM CAIXA



O que mede: o valor disponível em caixa e nas contas da empresa em determinado momento.

Fórmula: $\text{Valor em Caixa} = \text{Disponibilidades em Caixa} + \text{Saldo em Contas Bancárias}$

FINANCEIRO

PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO (PMP)



O que mede: O PMP mede em quantos dias, em média, a empresa paga seus fornecedores e demais compromissos.

Fórmula: $\text{PMP} = \text{Contas a Pagar} \div \text{Compras Médias Diárias}$

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO (PMR)



O que mede: O PMR mede em quantos dias, em média, a empresa recebe de seus clientes.

Fórmula: $\text{PMR} = \text{Contas a Receber} \div \text{Receita Média Diária}$

COMERCIAL

QUANTIDADE DE LEADS



O que mede: o número de potenciais clientes interessados nos produtos ou serviços da empresa.

Fórmula: Quantidade de Leads = Total de Leads Gerados no Período

NOVOS CLIENTES



O que mede: o número de novos clientes conquistados pela empresa em determinado período.

Fórmula: Novos Clientes = Total de Clientes Conquistados no Período

TAXA DE CONVERSÃO



O que mede: o percentual de leads ou oportunidades que se transformaram em clientes.

Fórmula: Taxa de Conversão = Clientes Fechados ÷ Leads (ou Oportunidades) × 100

COMERCIAL

TICKET MÉDIO



O que mede: mede o valor médio das vendas realizadas em determinado período.

Fórmula: Ticket Médio = Receita de Vendas ÷ Número de Vendas

META DE RECEITA



O que mede: o valor de receita que a empresa pretende alcançar em determinado período.

Fórmula: Atingimento da Meta = Receita Realizada ÷ Meta de Receita × 100

OPERAÇÕES

OTIF (On-Time In-Full)



O que mede: Percentual de entregas realizadas no prazo e completas, conforme acordo com o cliente.

Fórmula: $\text{Entregas no prazo e completas} \div \text{Total de entregas} \times 100$

ÍNDICE DE AVARIAS



O que mede: Percentual de cargas entregues com algum tipo de avaria em relação ao total de cargas transportadas.

Fórmula: $\text{Entregas com avaria} \div \text{Total de entregas} \times 100$

ENTREGAS NO PRAZO



O que mede: Percentual de entregas realizadas dentro do prazo acordado com o cliente.

Fórmula: $\text{Entregas realizadas no prazo} \div \text{Total de entregas} \times 100$

OCUPAÇÕES DE VEÍCULOS



O que mede: Nível de utilização da capacidade disponível dos veículos, identifica ociosidade e oportunidades de melhor aproveitamento da frota.

Fórmula: $\text{Capacidade utilizada} \div \text{Capacidade total disponível} \times 100$

OPERAÇÕES

QUILÔMETROS RODADOS VAZIOS



O que mede: Percentual de quilômetros percorridos sem carga, indicando o nível de ociosidade e eficiência da operação.

Fórmula: $\text{Km rodados vazios} \div \text{Km rodados totais} \times 100$



FROTA

CONSUMO DE COMBUSTÍVEL POR KM RODADO



O que mede: Quantos quilômetros o veículo percorre com cada litro de combustível. Esse indicador permite acompanhar a eficiência do veículo e o consumo da frota.

Fórmula: $\text{Km rodados} \div \text{Litros de combustível consumidos}$

CPK (CUSTO POR KM RODADO)



O que mede: Quanto custa, em média, cada quilômetro percorrido pela operação. Considera os custos envolvidos na operação, como combustível, mão de obra, pedágios, manutenção, entre outros.

Fórmula: $\text{Custo total da operação} \div \text{Km rodados}$

DISPONIBILIDADE DA FROTA



O que mede: Percentual de veículos disponíveis para operação em relação ao total da frota, considerando veículos em manutenção, parados ou indisponíveis.

Fórmula: $\text{Veículos disponíveis} \div \text{Total de veículos da frota} \times 100$

PESSOAS

TURNOVER (ROTATIVIDADE DE PESSOAS)



O que mede: Percentual de colaboradores que saíram da empresa em determinado período, indicando o nível de rotatividade da equipe.

Fórmula: $\text{Número de desligamentos no período} \div \text{Número médio de colaboradores no período} \times 100$

ABSENTEÍSMO



O que mede: Percentual de tempo de trabalho perdido devido a faltas, atrasos e afastamentos dos colaboradores.

Fórmula: $\text{Horas não trabalhadas} \div \text{Horas de trabalho previstas} \times 100$

PRODUTIVIDADE POR COLABORADOR



O que mede: Quanto cada colaborador produz em determinado período, permitindo avaliar a eficiência e o desempenho da equipe.

Fórmula: $\text{Volume de atividades realizadas} \div \text{Número de colaboradores envolvidos}$

INDICADORES DE SUCESSO

Dados que geram **decisões**.
Decisões que movimentam **resultados**.

Apresentamos alguns dos mais importantes indicadores para que você compreenda como os dados podem **transformar** a gestão da sua transportadora.

Mais do que números, indicadores são ferramentas poderosas para levar sua transportadora ao **próximo nível**.



EMPRESAS ORIENTADAS A DADOS CONSEGUEM:

- ✓ Antecipar problemas
- ✓ Identificar oportunidades
- ✓ Melhorar margens
- ✓ Aumentar produtividade
- ✓ Reduzir desperdícios
- ✓ Profissionalizar a gestão
- ✓ Delegar decisões
- ✓ Crescer com mais segurança



O empresário deixa de apagar incêndios e passa a **conduzir** o negócio, que é o que sempre falamos na ImLog.

O QUE MUDA QUANDO A CULTURA DE DADOS CHEGA?



MATRIZ DE PRIORIDADE

INDICADOR	FREQUÊNCIA	RESPONSÁVEL
 Margem Bruta	Semanal	 Financeiro
 OTIF	Diário	 Operações
 Ticket Médio	Mensal	 Comercial
 Turnover	Mensal	 RH



FLUXO:



NA PRÁTICA: COMECE NA SEGUNDA-FEIRA



Escolher 3 KPIs



Nomear responsabilidades



Definir metas



Criar reunião semanal



Registrar plano de ação



Revisar indicador

mensalmente



COLOCAR "META RECOMENDADA"

Você faz isso em alguns indicadores, mas não em todos:

Por exemplo:

• OTIF – Meta: 95% • Turnover – Meta: 3%



Os indicadores exigem tempo e disciplina do dono da transportadora.

Mas, no final do dia, eles trazem algo valioso: **a tranquilidade** de saber que tudo está sob controle e **a confiança** para planejar o futuro com mais estratégia e segurança.



Compreendeu os KPIs e agora?

Você chegou até aqui e agora já sabe quais indicadores acompanhar. Mas existe uma grande diferença entre conhecer KPIs e construir uma empresa orientada por dados. É exatamente isso que acontece na Imersão da Imlog.

Durante três dias, Donos de transportadoras de todo o Brasil aprendem como implantar uma gestão profissional, interpretar indicadores, aumentar margens e desenvolver equipes de alta performance.

Como a ImLog apoia transportadoras?

- Mentorias com profissionais do setor
- Programas de capacitação para gestão
- Ferramentas e metodologias para análise de custos e precificação
- Networking com empresários e gestores do segmento de transporte
- Conteúdos especializados sobre legislação, gestão e crescimento empresarial

Conheça os nossos programas:



**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.

+2.000

Alunos formados

+1.000

Empresas participantes

+50

Mentores especializados



Não gerencie o seu negócio sozinho.

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

imlog

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

