GUIA DE NEGOCIAÇÃO

Reajuste de frete 2027:

como pedir, justificar e conseguir

Novembro e dezembro são quando o embarcador fecha o orçamento do ano que vem. Quem chega com número leva reajuste; quem chega pedindo "um aumentinho" leva um não. O roteiro para a conversa.

Para quem é: donos e comerciais de transportadoras de todos os portes que estão há mais de um ano sem reajustar o frete de algum cliente ou que reajustaram abaixo do custo.

Tecnologia que entende transporte.

Por que agora, e não em março

O cliente decide o orçamento de frete do ano seguinte no último trimestre. Pedido de reajuste que chega depois de aprovado o orçamento briga com uma verba já fechada. Pedido que chega antes vira linha do orçamento. Além disso, 2027 traz um fato novo que precisa estar na conversa: o início da cobrança da CBS, na transição da reforma tributária.

A regra: reajuste não se pede, se demonstra. O cliente aprova com mais facilidade um número que ele consegue defender internamente.

O que levar para a reunião

1. A composição do seu custo

Quanto do frete é diesel, pessoal, manutenção e pneus, pedágio, seguro, fixos. É com ela que a variação de cada item vira variação do frete.

2. A variação de cada item no período

Diesel pelo preço médio que você pagou; pessoal pelo dissídio; demais itens pelo que você efetivamente gastou ou por índices de custo do transporte publicados por entidades do setor, como a NTC&Logística.

3. O reajuste necessário, calculado

Soma ponderada: peso de cada item × variação. A Calculadora de Reajuste de Frete desta semana faz essa conta.

4. O que mudou no piso mínimo da ANTT

Se a tabela subiu e o seu frete ficou perto dela, o reajuste deixa de ser opção: abaixo do piso, o CIOT não é gerado.

5. O seu desempenho com aquele cliente

Entregas no prazo, ocorrências, tempo de espera que ele gerou. Desempenho comprovado é o que separa reajuste de troca de fornecedor.

6. O efeito da reforma tributária

Em 2027, a CBS passa a ser cobrada e PIS e COFINS acabam. Combine como fica o preço com tributo por fora e lembre que o destaque correto no CT-e é o que garante o crédito do cliente.

O roteiro da conversa

Momento	O que dizer
Abertura	Agradecer a parceria e trazer os números do ano: volume, pontualidade, ocorrências.
Contexto	Mostrar a composição do custo e a variação de cada item. Sem adjetivos, só números.
Pedido	O percentual calculado, com data de início. Um número, não uma faixa.
Objeção “está caro”	Voltar à composição: qual item ele contesta? Ofereça ajustes de condição (prazo de pagamento, janela de descarga, volume mínimo) em vez de desconto no preço.
Objeção “o concorrente cobra menos”	Perguntar o que está incluso no preço do concorrente: seguro, estadia, pontualidade, comprovação de entrega. Preço sem escopo não se compara.
Fechamento	Formalizar por escrito: percentual, data e cláusula de gatilho do diesel para o ano.

Se o cliente não aceitar o reajuste inteiro

1. **Troque preço por condição**
   Prazo de pagamento menor, estadia cobrada, volume mínimo garantido. Tudo isso tem valor e entra no cálculo.

2. **Escalone**
   Metade agora, metade em seis meses por escrito.

3. **Inclua um gatilho do diesel**
   Se o reajuste fixo não sai, ao menos o combustível passa a se reajustar sozinho.

4. **Saiba quando sair**
   Cliente que fica abaixo do seu custo não é cliente, é financiamento. A planilha de Rentabilidade por Cliente mostra quem são.

> *"Os relatórios que eu levava dois dias para fazer, agora saem em 2 horas. E a papelada fica em dia sozinha."*
>
> **Maria Oliveira, Trans Oliveira (45 caminhões)**

Como a NFASoft ajuda

Reajuste se sustenta com dados que já deveriam estar no seu sistema: custo por viagem e por cliente, consumo de diesel, desempenho de entrega, estadia gerada pelo cliente e piso de cada operação. O NFASoft tira esses números da própria operação, prontos para levar à mesa e atualiza a tabela de frete quando o reajuste é aprovado.

Próximo passo

Quer montar o dossiê de reajuste dos seus três maiores clientes antes de dezembro? Fale com a gente.

WhatsApp: 62 98116-8864

Site: www.nfasoft.com.br

Material informativo produzido pela NFASoft, TMS para transporte rodoviário de cargas há 25 anos. Não substitui orientação jurídica, contábil ou de corretor de seguros. Regras e valores mudam confira a versão vigente.

NFASoft - Tecnologia que entende transporte. 25 anos no setor.