

GUIA DEFINITIVO PARA CONTRATAÇÃO DE FRETAMENTO CORPORATIVO

OFERECIDO POR:



FRETADÃO



GUIA DEFINITIVO PARA CONTRATAÇÃO DE FRETAMENTO CORPORATIVO

Este guia foi criado para ajudar você, comprador, a conduzir processos de BID (Bidding Process) ou concorrência com estratégia, transparência e foco em resultados. Aqui, reunimos a experiência de **especialistas em mobilidade corporativa** para que suas decisões de contratação possam ir além do preço, gerando valor real para o negócio e para as pessoas da sua empresa.

OFERECIDO POR:



SUMÁRIO



Sumário interativo

Clique para acesso rápido

1 Introdução e objetivo do guia

2 Fretadão: mobilidade corporativa inteligente

3 O que é fretado corporativo?

4 O cenário nas empresas

5 Modelos de contratação e gestão

- Modelo tradicional – transportador convencional
- Modelo full service – disruptivo e inteligente

6 Comparativo entre os modelos

7 A importância de um BID detalhado e estruturado

- Times chave envolvidos na coleta de dados

8 As cinco fases fundamentais

- 1ª | Coleta e validação dos dados
- 2ª | definição do objetivo
- 3ª | Seleção estratégica dos participantes
- 4ª | Construção e divulgação do edital
- 5ª | Avaliação das propostas e definição do vencedor

9 Encerramento

1 Introdução e objetivo do guia

Nos últimos anos, o mundo corporativo passou por transformações que redesenharam seu funcionamento. A ascensão do modelo de trabalho híbrido exigiu flexibilidade; a digitalização acelerada colocou dados e tecnologia no centro das decisões; e a crescente importância das metas **ESG** (Ambiental, Social e de Governança) trouxe a sustentabilidade para a pauta estratégica das empresas.

Ao mesmo tempo, o **crescimento urbano** e a **complexidade logística** tornaram o transporte corporativo mais do que um simples desafio. Hoje, a **mobilidade é um pilar estratégico** fundamental para a competitividade, pois a maneira como os colaboradores se deslocam impacta diretamente na produtividade, absenteísmo e satisfação.

Nesse cenário, as empresas precisam de soluções inteligentes e escaláveis que se adaptem em tempo real às operações e gerem ganhos tangíveis em eficiência e economia. Mais do que apenas levar e buscar pessoas, o transporte corporativo deve garantir **eficiência, segurança e valor** para a empresa, seus colaboradores e parceiros.

Este guia foi desenvolvido com base em anos de experiência no setor de mobilidade corporativa. Seu objetivo é ajudar a sua empresa a tomar a decisão mais assertiva, elevando os padrões de segurança, pontualidade e satisfação dos colaboradores, tudo isso com uma abordagem orientada por dados e as melhores práticas do mercado.



2 O que é mobilidade corporativa inteligente?

O mercado de mobilidade corporativa evoluiu para oferecer soluções avançadas que vão muito além do transporte tradicional. As plataformas mais inovadoras integram dados, tecnologia e as melhores práticas do setor para otimizar a logística e os custos de transporte de colaboradores.

Gestão Digital e em Tempo Real:

Uma plataforma tecnológica é a base de uma solução inteligente. Ela permite o monitoramento em tempo real, a personalização de rotas, a comunicação direta com os colaboradores e a emissão de relatórios detalhados, oferecendo total transparência e controle sobre a operação.

Cobertura e Escala:

A capacidade de operação em diversas cidades e estados é fundamental para empresas com filiais ou equipes em diferentes localidades. A robustez de uma rede de parceiros e a otimização de rotas em larga escala garantem um serviço consistente e de alta qualidade.

Integração de Modalidades:

As soluções mais completas integram diferentes tipos de transporte em uma única plataforma, como fretado, vale-transporte e veículos por aplicativo. Essa abordagem unificada simplifica a gestão, otimiza os recursos e permite que a empresa ofereça a melhor opção para cada colaborador.

A excelência de uma solução de mobilidade é comprovada pelo seu compromisso com a qualidade e a segurança. Certificações como a **ISO 9001** (Sistema de Gestão da Qualidade (SGQ)) e a **ISO 39001** (Sistemas de Gestão de Segurança Viária (SGSV)) são indicadores-chave de que o fornecedor segue padrões rigorosos e se dedica a oferecer um serviço seguro, eficiente e de alto padrão.

Benefícios Tangíveis da Mobilidade Corporativa Inteligente

Uma estratégia de mobilidade corporativa inteligente pode gerar resultados significativos e tangíveis, impactando positivamente diversas áreas do negócio. Ao implementar uma solução eficiente, as empresas podem alcançar:



Redução de custos:

Através da otimização de rotas e modelos de contratação mais flexíveis, é possível investir de forma mais inteligente e reduzir despesas operacionais.



Aumento da Eficiência Operacional:

Um transporte otimizado e com maior previsibilidade proporciona mais controle sobre o transporte dos funcionários, melhorando o desempenho geral da operação.



Melhora no Bem-Estar dos Colaboradores:

Funcionários que têm uma experiência de transporte segura e confortável tendem a ser mais engajados e produtivos.



Fortalecimento da Cultura e da Marca Empregadora:

Ao valorizar a experiência do funcionário, a empresa se torna mais atrativa, o que contribui diretamente para a retenção de talentos e para o fortalecimento de sua imagem institucional.

Investir em mobilidade inteligente é uma decisão estratégica que gera valor real, indo além da simples logística e contribuindo para a competitividade da empresa.

3 O que é Fretado Corporativo?

O fretado corporativo é uma solução de transporte privado contratada por empresas, diretamente ou por meio de operadoras especializadas, para cobrir integralmente o trajeto casa-trabalho-casa dos colaboradores. Este modelo é amparado por legislação (como a CLT, Art. 7º, inciso XXVI, e a Lei 7.418/65), podendo legalmente substituir o vale-transporte, desde que cubra 100% do deslocamento diário.

Em muitas corporações, o fretado corporativo é considerado um dos maiores investimentos em benefícios, o que exige uma seleção e gestão cuidadosa. Ao unir **eficiência logística, previsibilidade financeira e valorização do colaborador**, essa solução se consolida como um pilar estratégico para as empresas.



Principais ganhos ao adotar o fretado corporativo:

Uma solução de fretado corporativo bem implementada pode gerar uma série de benefícios tangíveis para a empresa, incluindo:



Produtividade e pontualidade:

A otimização de rotas e horários alinhados à jornada de trabalho resulta na redução de atrasos e no aumento do tempo produtivo dos colaboradores.



Engajamento e retenção:

Ao ser percebido como um benefício de cuidado da empresa, o fretado corporativo impacta positivamente na atração e retenção de talentos, contribuindo para o fortalecimento da marca empregadora.



Otimização de custos:

A solução permite a substituição ou redução do vale-transporte por um modelo contratual com valores por passageiro, o que pode converter despesas fixas em custos variáveis e gerar economia no orçamento de mobilidade.



Sustentabilidade e ESG:

O transporte fretado contribui para a diminuição da circulação de veículos individuais, reduzindo a emissão de CO₂ por passageiro e auxiliando no cumprimento de metas ambientais da empresa.



Segurança e compliance:

A contratação de um serviço especializado garante motoristas qualificados, veículos em conformidade com as normas regulatórias e o uso de tecnologia para monitoramento e segurança das viagens.

Regulamentação para Fretado Corporativo

A regulamentação para o transporte fretado corporativo contínuo em viagens interestaduais e internacionais é estabelecida pela **Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT)**. Conforme as Resoluções ANTT nº 4.777/2015 e nº 5.017/2016, a operação desses serviços é restrita a dois tipos de veículos:

- **Ônibus:**

Veículos com capacidade superior, adequados para operações de longa distância e viagens interestaduais e internacionais. Atendem aos requisitos de segurança, conforto e desempenho definidos pela ANTT, sendo indicados para rotas corporativas contínuas com maior volume de passageiros.

- **Micro-ônibus:**

Veículos de menor porte, ideais para grupos reduzidos em viagens corporativas contínuas. Atendem integralmente às normas da ANTT e oferecem maior flexibilidade operacional, mantendo os padrões de segurança, conforto e regularidade exigidos para o transporte fretado interestadual e internacional.

No que diz respeito a vans, a ANTT as enquadra como micro-ônibus (categorias **M2** ou **M3**) dependendo de sua capacidade e peso bruto. Portanto, uma van pode ser utilizada no fretamento contínuo interestadual ou internacional, desde que atenda a essa classificação e cumpra o limite de idade de fabricação e todas as demais normas de segurança e documentação exigidas pela ANTT.



Veículos leves podem realizar fretado corporativo?

A regulamentação do fretado corporativo (contínuo), seja pela ANTT (para viagens interestaduais) ou por órgãos estaduais e municipais, estabelece que o serviço deve ser realizado por veículos de transporte coletivo. Isso significa que os veículos precisam ser projetados e licenciados especificamente para o transporte de um número maior de passageiros, de forma profissional e com requisitos de segurança específicos.

Veículos leves (carros de passeio) não se encaixam nesta categoria por diversas razões:



Capacidade de passageiros:

O fretamento contínuo destina-se a transportar grupos (como funcionários ou estudantes), demandando uma capacidade de transporte superior à de um carro de passeio comum, que normalmente leva de 4 a 5 passageiros, incluindo o motorista.



Segurança e adequação:

Ônibus e micro-ônibus são construídos com estruturas de segurança reforçadas e saídas de emergência, equipamentos essenciais para o transporte coletivo. Carros de passeio não possuem essas características para o transporte comercial de grupos.





Regulamentação específica:

As leis de trânsito e as normas de transporte classificam carros de passeio para uso particular ou para serviços de transporte individual, como táxis e aplicativos (Uber, 99, etc.). O fretamento contínuo, sendo uma modalidade de transporte coletivo, exige uma regulamentação e requisitos muito mais rigorosos para as empresas e os veículos.



Risco de clandestinidade:

A utilização de carros de passeio para realizar fretamento contínuo é considerada transporte clandestino de passageiros. Tal prática está sujeita a fiscalização rigorosa e pesadas penalidades, incluindo multas e apreensão do veículo, aplicadas pela ANTT e pelos órgãos estaduais e municipais. As autoridades são competentes para autuar mesmo carros particulares se for comprovado que estão realizando transporte remunerado de passageiros de forma irregular.

Em resumo, o uso de carros de passeio para fretamento contínuo não é permitido e pode gerar sérias consequências legais. Para demandas que exigem o transporte de um número menor de pessoas, mas que não se encaixam em serviços de táxi ou aplicativo, existem outras modalidades de transporte regulamentadas, como o serviço de carro executivo.

Tipos de veículos:

A escolha do tipo de veículo no transporte fretado corporativo deve considerar o perfil da operação, o volume de passageiros e os objetivos logísticos e financeiros da empresa. O mercado oferece opções variadas para atender a diferentes necessidades.

Tipo	Capacidade	Trajeto Ideais	Vantagens	Observações
 Vans	Até 15 lugares	Municipais e intermunicipais de menor distância	Maior agilidade, flexibilidade na criação e ajuste de rotas e melhor adaptação a percursos urbanos complexos.	Indicadas para grupos menores, rotas de curta e média distância, e áreas com restrições de circulação.
 Micro-ônibus	Cerca de 28 lugares	Urbanos e intermunicipais	Equilíbrio entre acessibilidade, tempo de trajeto e custo-benefício por passageiro	Capacidade intermediária para grupos médios
 Ônibus	Aproximadamente 46 lugares	Municipais e intermunicipais com maior demanda	Menor custo por passageiro	Acessibilidade mais limitada em áreas de difícil manobra. Projetados para grandes grupos em operações volumosas e turnos

Os ônibus são classificados em três categorias, cada uma com características técnicas e aplicações específicas para diferentes trajetos e níveis de conforto, a saber:

Categoria	Motor	Suspensão	Características	Aplicações
 Convencional	Dianteiro	Molas de aço	Assentos fixos ou com inclinação mínima, geralmente sem ar-condicionado	Viagens urbanas e regionais de curta duração, foco no custo-benefício
 Executivo	Dianteiro	Vibrablock	Poltronas ergonômicas e reclináveis, ar-condicionado, USB, tomadas, (opcionalmente) sanitário	Trajeto urbanos e intermunicipais de médio alcance, combinando praticidade com conforto
 Luxo (leito)	Traseiro	A ar	Poltronas tipo leito com alto grau de inclinação e apoio para pernas, climatização, USB, tomadas, sanitário	Viagens rodoviárias de longa distância (ex: deslocamentos entre capitais, roadshows corporativos), máximo conforto

Após entender o enquadramento regulatório do fretamento corporativo, é hora de olhar para os resultados que essa solução pode gerar na prática. Uma estratégia de mobilidade bem-sucedida vai muito além de um simples serviço de transporte; ela se torna um ativo estratégico que impacta positivamente diversas áreas da empresa.

4

Benefícios da gestão inteligente da mobilidade corporativa

O fretado corporativo tornou-se um pilar estratégico e interconectado para a competitividade das empresas, impactando diretamente a produtividade, custos, sustentabilidade e a experiência do colaborador. A profissionalização dessa solução, com foco em dados e gestão inteligente, gera resultados concretos para o negócio.

Categoria	Benefícios	Resultados
Produtividade e Bem-estar	Transforma tempo de deslocamento improdutivo e estressante em descanso e atividades pessoais. Aumenta a pontualidade e o engajamento dos <u>colaboradores</u> .	Redução de até 25% em atrasos. Ganho médio de 1 hora produtiva por colaborador/semana. Maior índice de satisfação dos colaboradores.
Otimização de Custos e Eficiência Operacional	O fretado corporativo, quando bem planejado, equaliza custos fixos e variáveis, otimizando rotas com base na demanda. Isso garante maior eficiência operacional e o uso inteligente dos recursos, adaptando o transporte às necessidades reais da <u>empresa</u> .	Economia de até R\$1.200 por colaborador/ano. Redução do capital imobilizado em até 60%. Aumento da eficiência de ocupação para até 90%.
Sustentabilidade e Imagem Institucional (ESG)	Contribui para metas de sustentabilidade e relatórios ESG. Melhora o trânsito e diminui a emissão de CO ₂ . Fortalece a imagem da empresa	Redução de até 40% na circulação de veículos individuais. Fator decisivo para 83% dos profissionais na escolha de uma vaga. Aumento de até 25% na taxa de atração de talentos.

Categoria	Benefícios	Resultados
Atração, Engajamento, Retenção de Talentos	Reflete cuidado com o bem-estar do colaborador, impactando positivamente no engajamento e retenção. Garante segurança e conformidade através de motoristas certificados e monitoramento.	Turnover 20% menor que a média do setor. Mitiga riscos regulatórios e operacionais, além de contribuir para o cumprimento da NR-1.
Flexibilidade e Escalabilidade (Tecnologia)	Integra diferentes modais de transporte em plataformas digitais. Permite roteirização inteligente, monitoramento em tempo real e personalização.	Solução escalável e adaptável a operações complexas, múltiplos sites e gestão de turnos 24x7.



5 Modelos de Contratação e Gestão

A principal diferença entre o **modelo tradicional** de fretado corporativo e o **modelo full service – disruptivo e inteligente**, que utilizam tecnologia, reside na forma como o serviço é estruturado, operado e otimizado. Essa distinção reflete o impacto da transformação digital na mobilidade corporativa.

Enquanto o modelo tradicional se baseia em rotas fixas e pouca flexibilidade, os modelos disruptivos utilizam tecnologia e dados em tempo real para oferecer serviços mais ágeis, personalizados e escaláveis.



Modelo Tradicional – Transportador Convencional

Este modelo, ainda utilizado por empresas com estruturas logísticas rígidas, apresenta limitações frente às demandas atuais de agilidade e eficiência.

Categoria do Desafio	Descrição	Impacto
 Rotas e horários inflexíveis	Operações baseadas em itinerários fixos e dados históricos, com pouca adaptação a variações diárias de demanda.	Operações baseadas em itinerários fixos e dados históricos, com pouca adaptação a variações diárias de demanda.
 Gestão burocrática e centralizada	Tomada de decisão lenta, com processos manuais e pouca autonomia operacional.	Dificuldade de ajustes em tempo real para responder a imprevistos, como congestionamentos ou mudanças na escala de colaboradores.
 Elevado custo fixo operacional	A ausência de uma gestão ativa e de flexibilidade faz com que os custos operacionais permaneçam altos, mesmo em períodos de baixa demanda ou sazonalidade.	Compromete a elasticidade orçamentária e a capacidade de adaptação da empresa.
 Experiência do usuário limitada	Ausência de tecnologias embarcadas como rastreamento em tempo real ou aplicativos de acompanhamento.	Falta de transparência e percepção reduzida de conforto e segurança por parte dos colaboradores.

Modelo Full Service – Disruptivo e Inteligente

O modelo **full service** representa uma nova era na mobilidade corporativa, combinando tecnologia, inteligência de dados e foco na experiência do usuário para transformar a gestão do transporte. Diferente das soluções tradicionais, este modelo é construído para oferecer dinamismo e adaptabilidade às necessidades de empresas modernas.

Categoria	Descrição	Impacto
 Flexibilidade e personalização em tempo real	Utiliza dados dinâmicos e algoritmos inteligentes para ajustar continuamente rotas, horários e pontos de embarque.	Maior aderência às necessidades dos colaboradores e elimina desperdícios logísticos.
 Gestão digital integrada e proativa	Operação é gerenciada por uma plataforma digital completa, com aplicativos para passageiros e painéis (dashboards) de controle para gestores.	Proporciona total visibilidade da operação, permitindo intervenções imediatas em caso de desvios e tomada de decisões com base em dados concretos.
 Transformação da estrutura de custos	Substitui ativos fixos (frota própria, motoristas, oficinas) por contratos sob demanda com transportadoras parceiras.	Converte despesas fixas em custos variáveis, otimizando o orçamento e aumentando a previsibilidade financeira

6 Comparativo entre os modelos

A escolha do modelo de fretado reflete a maturidade digital e estratégica da empresa em um mercado cada vez mais dinâmico e orientado por dados. A tabela abaixo resume as principais diferenças entre as abordagens tradicionais e **full service**.

Característica	Modelo Tradicional	Modelo Full Service
 Flexibilidade e personalização	Rotas e horários inflexíveis, definidos por dados históricos. Dificuldade em se adaptar a variações diárias de demanda.	Flexibilidade e personalização em tempo real com base em dados dinâmicos e algoritmos inteligentes. Ajustes contínuos de rotas e pontos de embarque.
 Gestão e tecnologia	Gestão burocrática e centralizada, com processos manuais e baixa adoção de inovação tecnológica. Tomada de decisão lenta e pouca autonomia operacional. Ausência de tecnologias embarcadas.	Plataforma digital integrada e proativa com rastreamento em tempo real, embarque digital e gestão automatizada (Apps, dashboards e rastreamento 24/7). Visibilidade total da operação e intervenções imediatas.
 Estrutura de custos	Elevado custo fixo operacional devido à frota própria, motoristas e manutenção. Pouca elasticidade em períodos de baixa demanda.	Transformação da estrutura de custos: conversão de despesas fixas em custos variáveis através de modelos sob demanda e contratos flexíveis.

Característica	Modelo Tradicional	Modelo Full Service
 Experiência do usuário	Experiência limitada pela falta de rastreamento em tempo real, aplicativos e canais de comunicação diretos.	Melhoria na experiência do usuário com transparência, conforto e segurança percebidos através da tecnologia (monitoramento em tempo real via App e dashboards)
 Competitividade e inovação	Posicionamento menos proativo, podendo não sinalizar compromisso com a inovação.	Sinaliza um posicionamento proativo, fortalece a marca empregadora e se destaca na atração e retenção de talentos.
 Eficiência operacional e financeira	Gestão orçamentária menos ágil e escalável, com maior desperdício de recursos. Roteiros fixos e pouco adaptáveis, com baixa resposta a variações de demanda.	Gestão orçamentária ágil e escalável, com maior previsibilidade e redução de desperdício. Roteirização inteligente com ajustes dinâmicos, otimizando tempo e recursos
 Sustentabilidade e ESG	Ações pontuais e não estruturadas, com foco limitado em impacto ambiental. Menor contribuição para a redução de emissões e alívio de tráfego.	Estratégias ESG consolidadas, com neutralização de CO ₂ e roteirização eficiente para menor emissão. Redução da frota própria e otimização de rotas contribuem para diminuição de CO ₂ , redução de tráfego e cumprimento de metas ESG.

Característica	Modelo Tradicional	Modelo Full Service
 Segurança	Monitoramento limitado, sem integração plena de tecnologias embarcadas.	Segurança proativa com telemetria avançada, câmeras internas/externas e controle de acesso.
 Transparência e gestão	Informações descentralizadas e baixa visibilidade sobre indicadores operacionais.	Monitoramento em tempo real via App e dashboards, com relatórios automatizados e gestão preditiva.
 Atendimento	Suporte convencional, com respostas lentas e baixa resolutividade.	Atendimento 24/7 com SLA definido, respostas ágeis e alta taxa de satisfação dos usuários.

7 A importância do BID estruturado e detalhado

Uma concorrência bem estruturada é a alavanca que transforma a aquisição em vantagem competitiva. Ao **elaborar um processo de BID**, a **empresa está delineando o caminho** para a excelência operacional, a eficiência de custos e a satisfação dos colaboradores.

Construir um roteiro robusto significa arquitetar a espinha dorsal da operação de fretado corporativo, envolvendo critérios de seleção que culminam em uma avaliação multidimensional (técnica, comercial e tecnológica) para gerar resultados verdadeiramente sustentáveis.

Enquanto o **modelo tradicional** oferece uma **visão limitada e estática**, focada no cenário operacional atual, **o estudo estratégico com uma abordagem moderna** proporciona uma abordagem integrada, que une dados operacionais aos objetivos de longo prazo da empresa.



Times que devem ser envolvidos na coleta de dados

Para um BID eficaz, a colaboração interdepartamental é essencial. Um processo de contratação de fretado exige a participação de times-chave para coletar dados completos e garantir que a solução final atenda às necessidades de todos os setores da empresa.

Time Envolvido



RH / DP

Contribuições e Responsabilidades

Detém informações estratégicas sobre o quadro de colaboradores. Sua contribuição é fundamental para a precisão do projeto, fornecendo dados como:

O número de funcionários por unidade e turno (**headcount**);

A localização residencial dos colaboradores (mantendo a privacidade e o anonimato);

Informações sobre as premissas relacionadas ao bem-estar e à experiência do colaborador com o benefício de mobilidade.

A precisão desses dados é vital, pois eles definirão a malha logística e o investimento da operação. A experiência no setor indica que as listas de colaboradores podem ter de 30% a 40% dos endereços desatualizados. Por isso, uma campanha de atualização de dados junto aos funcionários é essencial para garantir que a solução de fretado seja eficiente desde o início.



Operações

É fundamental para o processo de **BID**, pois detêm o conhecimento prático da operação diária. Sua colaboração é indispensável para a coleta de dados que refletem a realidade da empresa no dia a dia. Eles podem fornecer informações como:

Endereços completos das operações (com CEP);

Tempos ideais de antecedência e espera nas entradas e saídas de turnos;

O nível de personalização atual das rotas e o **SLA** (Acordo de Nível de Serviço) de distância praticado para embarque e desembarque;

Quaisquer outras premissas ou particularidades operacionais.

Caso a empresa já utilize o serviço de fretado, o time de Operações deve fornecer também a quantidade e a categoria de veículos, além do número de rotas em operação.



Financeiro

É primordial para entender as restrições orçamentárias e as metas de otimização de custos da empresa. Eles contribuem com dados essenciais para a construção do **business case** (análise de viabilidade financeira), como:

O investimento atual em fretado corporativo ou o custo médio por passageiro;

A existência e o percentual de metas de redução de custos (ou **saving**) esperadas com a nova solução;

Outras despesas de mobilidade que possam ser impactadas pela mudança.

As informações fornecidas pelo time financeiro são a base para o comparativo entre a situação atual e a solução proposta, demonstrando o retorno sobre o investimento (ROI) da profissionalização do serviço de fretado.

Time Envolvido



Tecnologia da Informação



Lideranças e Gestão (Gerência e Diretoria)

Contribuições e Responsabilidades

Quando aplicável, é um parceiro estratégico, especialmente na contratação de soluções de mobilidade modernas. A área é responsável por avaliar e garantir a compatibilidade e a integração da nova solução de fretado com os sistemas internos da empresa. Para isso, a equipe deve fornecer informações sobre:

As tecnologias embarcadas já existentes (como aplicativos e sistemas de rastreamento);

O nível de segurança de dados necessário;

Os requisitos técnicos para a integração do novo sistema de gerenciamento de mobilidade, garantindo que ele se comunique de forma eficaz com as plataformas internas.

A participação das **Lideranças** é essencial para alinhar o processo de **BID** com a estratégia global da empresa. Gerentes e diretores são responsáveis por articular o principal objetivo estratégico da solução de fretado, definindo se o foco será em experiência, redução de custos, sustentabilidade ou na evolução do benefício como um todo. Além disso, eles validam as premissas e os dados coletados, garantindo que o projeto de mobilidade esteja em sintonia com os objetivos de longo prazo da organização.

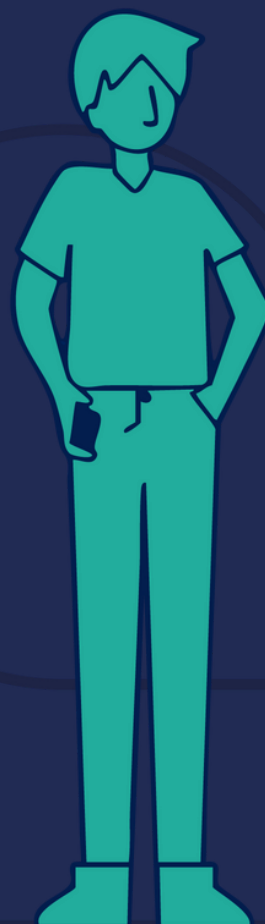
Para facilitar a criação de um roteiro robusto para o processo de **BID** na contratação de um serviço de fretado corporativo, é fundamental seguir cinco fases principais.

Elas guiarão o processo desde a coleta de dados até a definição do fornecedor ideal, assegurando uma concorrência transparente, orientada a resultados e alinhada aos objetivos estratégicos da sua empresa.

Coleta e Validação dos Dados

1ª

Esta fase se concentra na coleta de informações essenciais e premissas operacionais detalhadas. O objetivo é garantir a precisão e a utilidade dos dados para o planejamento estratégico e para o desenvolvimento de uma solução de fretado otimizada.



Informações da Operação:

Categoria da Informação	Detalhes Necessários	Relevância para sua Operação
Localização e Tempo	Endereço completo sua operação (com CEP). Tempo de antecedência na entrada dos turnos (10, 15, 20 minutos?). Tempo de espera na saída dos turnos (10, 15, 20 minutos?).	Essencial para mapeamento preciso e otimização geográfica das rotas. Garante que os horários de chegada do fretado estejam sincronizados e evite longas esperas para os colaboradores.
Personalização do Serviço	Nível de personalização das rotas/linhas atuais (maior ou menor). SLA de distância atual para embarque e desembarque (500, 1000, 5000 metros?).	Entender as expectativas de flexibilidade e o histórico da sua operação ajuda a definir a granularidade ideal de atendimento e a identificar oportunidades de otimização.
Eficiência do Trajeto	Tempo máximo de trajeto praticado (01h00, 01h30, 02h00?).	Ajuda a otimizar as rotas para garantir o bem-estar dos colaboradores e a pontualidade.
Requisitos Específicos	Outras premissas ou particularidades a considerar (Banheiro, câmeras internas/externas, sistema retarder?).	Detalhes que impactam a segurança, o conforto e a conformidade da sua operação.
Maturidade Tecnológica	Tecnologia embarcada atual (Aplicativo para passageiro, controle de acesso, rastreamento, telemetria, portal para gerenciamento?).	Identifica o nível de maturidade tecnológica da empresa e as oportunidades de integração com plataformas de fretado.

Se sua empresa já possui fretado corporativo nesta operação:

Informação Necessária

Quantidade de veículos e tipo (van, micro-ônibus e ônibus)

Quantidade de rotas/linhas na malha atual (total ou por turnos)

Principal objetivo olhando para o modelo atual de gerenciamento (serviço prestado) na categoria fretado

Análise Financeira e Otimização de Custos (Investimento atual ou ticket médio por passageiro)

Objetivo e Relevância para Sua Empresa

Essencial para o dimensionamento, a transição e a otimização da sua frota existente, permitindo propor a combinação ideal de veículos.

A informação sobre o número total de rotas ou o detalhe por turno é crucial para se ter uma visão clara da complexidade logística atual. Esse dado é fundamental para a construção do **business case**, pois permite comparar a situação atual (**as is**) com a futura otimizada (**to be**) e dimensionar o investimento necessário.

Ajuda a compreender as dores e os pontos de melhoria no serviço existente, direcionando a solução para resolver desafios específicos

O levantamento do investimento atual em transporte ou do custo médio por passageiro é essencial para calcular o potencial de economia (**saving**) e o **Retorno sobre o Investimento** (ROI) da nova solução. Com esses dados, é possível construir cenários e estudos financeiros detalhados, alinhados ao objetivo central da empresa. Se houver uma meta de redução de custos, o percentual desejado é um dado crucial para direcionar a estratégia.

2ª

Definição do Objetivo

Definir um objetivo central claro é a base para uma transição estruturada na gestão do fretado corporativo. Essa clareza orienta todas as análises subsequentes, permitindo a seleção de parceiros alinhados e a identificação de fornecedores que não atendem aos requisitos da sua operação.

Cenário	Objetivo	Nível de Personalização e Detalhes da Solução
Operação existente	Foco em melhor gerenciamento e experiência	Maior nível de personalização, com uma malha operacional e rotas desenhadas especificamente para as movimentações de entrada e saída dos colaboradores. Oferece um atendimento mais "porta a porta", com um SLA de distância de até 1000 metros para embarque e desembarque.
Operação existente	Foco em redução de custos (<i>saving</i>)	Menor nível de personalização, com malha operacional desenhada de forma mais dinâmica e estratégica. Utiliza pontos fixos nas principais vias, terminais e estações. O SLA de distância para embarque/desembarque pode ser de até 5.000 metros, com opção de integração com vale-transporte complementar ou transporte individual (carro de aplicativo ou táxi) para os trechos finais.
Nova operação (unidade) ou desejo de evolução do benefício	Equilíbrio entre experiência e investimento	O nível de personalização pode variar conforme o <i>budget</i> disponível. O foco é encontrar o equilíbrio ideal entre a melhor experiência para os colaboradores e o investimento, sempre considerando as expectativas e métricas de desempenho.

3ª

Definição do Objetivo

Nesta etapa, o foco é selecionar parceiros de fretado que cumpram os padrões de qualidade e eficiência, e que estejam alinhados à visão de soluções modernas, baseadas em tecnologia e dados.

A escolha de um fornecedor vai muito além do preço; ela é um reflexo do compromisso da empresa com a segurança, a experiência do colaborador e a eficiência operacional.

Critério de Avaliação	Detalhes Importantes e Diferenciais	Peso Sugerido
Estrutura e capilaridade geográfica	Avalie a robustez da infraestrutura e a capacidade de atendimento em diversas localidades é fundamental para empresas com operações em múltiplas cidades ou estados. Opte por parceiros que ofereçam uma rede ampla e flexível, capaz de garantir um serviço de qualidade consistente, independentemente da complexidade ou da distância da rota.	10%
Roteirização inteligente e gestão ativa	Priorize empresas que utilizam algoritmos avançados e inteligência artificial para a roteirização. Essa gestão ativa permite ajustes rápidos e eficientes em tempo real.	20%

Critério de Avaliação	Detalhes Importantes e Diferenciais	Peso Sugerido
Times multidisciplinares para atendimento e gestão	O parceiro ideal deve contar com equipes especializadas e multidisciplinares, capazes de oferecer suporte contínuo e gerenciar a complexidade do serviço com uma abordagem proativa e orientada a dados.	10%
SLA histórico com pontualidade mínima de 95%	Exija um histórico comprovado de pontualidade com um Service Level Agreement (SLA) mínimo de 95%. Soluções disruptivas, como o Fretadão, garantem isso através de monitoramento em tempo real.	10%
Marketplace de transportadores ou frota otimizada	Análise a capacidade do parceiro de mobilizar recursos de forma inteligente. Modelos como o Fretadão utilizam um marketplace de transportadores homologados, oferecendo flexibilidade e escala sem a necessidade de uma frota própria imobilizada	15%

Critério de Avaliação	Detalhes Importantes e Diferenciais	Peso Sugerido
Certificações ANTT e ISO	A conformidade com as regulamentações é um critério inegociável na escolha de um parceiro de fretado. Verifique as certificações da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) e ISO, que atestam a qualidade e a segurança dos processos. Um fornecedor de alta qualidade deve ter um compromisso real com a segurança, garantindo a certificação de seus motoristas, a manutenção preventiva da frota e a utilização de tecnologias embarcadas, como telemetria, para um serviço seguro e confiável.	5%
Tecnologia para otimização	O atributo essencial do modelo disruptivo. O parceiro deve utilizar softwares e ferramentas de simulação avançadas para otimizar itinerários. É crucial que adotem dashboards intuitivos e sistemas de rastreamento robustos. Além disso, a transparência e a experiência do usuário são diferenciais, com aplicativos de rastreamento que permitem aos colaboradores acompanharem rotas e horários.	30%

4ª

Construção e Divulgação do Edital

A construção e divulgação do edital é o momento de transformar o planejamento e a análise em um roteiro robusto que guiará a empresa à excelência operacional, à eficiência de custos e à satisfação dos colaboradores.

Elementos Chave a Incorporar no Edital

Tópico Principal

Detalhes Essenciais para o Edital

Análise de Custos e Viabilidade Econômica
Retorno sobre Investimento (ROI)

Objetivo: Migrar despesas fixas para custos variáveis para gestão orçamentária mais eficaz e flexível.
Apresentar a expectativa de redução do absenteísmo e do turnover e diminuição dos custos operacionais como ganhos financeiros mensuráveis que o parceiro deve ajudar a alcançar.

Sustentabilidade Financeira e Ambiental

Destacar a importância da otimização de rotas e da menor necessidade de veículos próprios, beneficiando a economia da empresa e promovendo a sustentabilidade ambiental.

Aspectos Contratuais e SLAs (Service Level Agreements)

Ser explícito quanto a todos os aspectos operacionais: prazos de serviço, condições de reajustes, garantias, penalidades por descumprimento e planos de contingência para imprevistos, garantindo segurança e previsibilidade.

Tópico Principal

Detalhes Essenciais para o Edital

Acordos de Nível de Serviço (SLAs)

Estabelecer indicadores mensuráveis e rigorosos: pontualidade mínima (sugerido 95%), qualidade do transporte, segurança e satisfação dos colaboradores. Esses SLAs serão a base para uma gestão contínua e proativa do serviço.

Segurança Jurídica

Clarificar as responsabilidades de ambas as partes para reduzir riscos de litígios e fortalecer a confiança e a transparência na parceria.

Impacto no Clima Organizacional e Employer Branding

Comunicar que a qualidade do transporte impactará diretamente o humor, a disposição e o desempenho dos colaboradores, contribuindo para um clima organizacional saudável.

Redução do Turnover e Absenteísmo

Deixar claro que um serviço que une segurança, conforto e confiabilidade é esperado para reduzir barreiras que poderiam comprometer a continuidade e a produtividade da equipe.

Fortalecimento da Marca Empregadora

Posicionar o fretado como um investimento em mobilidade inteligente demonstra compromisso com os colaboradores, refletindo uma imagem diferenciada e atraente para a atração e retenção de talentos.

Passos para a Construção e Divulgação do Edital

1

Benchmarking Setorial

Análise de cases de sucesso de empresas com modelos de fretado disruptivos. Observar a estrutura de seus editais, critérios e resultados.

Objetivo: Extrair lições práticas e insights valiosos para otimizar seu edital com base em experiências comprovadas.

2

Workshops Interdepartamentais

Reunir os times-chave (Compras, TI, Operações e RH) para sessões de alinhamento.

Objetivo: Definir e validar os critérios técnicos, tecnológicos e estratégicos, além de consolidar os KPIs (indicadores de desempenho), garantindo que o edital reflita as necessidades globais da empresa.

3

Elaboração da Minuta de Edital de BID

Redigir o documento com base nas informações coletadas, objetivos definidos e insights do benchmarking e workshops.

Objetivo: Criar um documento robusto e abrangente que incorpore todas as exigências (técnicas, tecnológicas e estratégicas), capacitando a equipe de Compras a conduzir um processo de seleção transparente, eficiente e justo.

4

Divulgação do Edital

Definir os canais e o cronograma para a divulgação aos parceiros pré-selecionados (plataformas de compras, envio direto, publicações).

Objetivo: Assegurar que o edital chegue aos fornecedores qualificados e estratégicos, maximizando as chances de propostas inovadoras e competitivas

5ª

Avaliação das Propostas e Definição do Vencedor

A avaliação das propostas é o ápice do processo de **BID**, onde todo o trabalho de planejamento se materializa na escolha do parceiro ideal. Para garantir uma decisão estratégica, a avaliação deve ser multidimensional, indo além do preço e considerando critérios técnicos, comerciais e tecnológicos.

Processo de Avaliação Multidimensional

A avaliação das propostas deve ser colaborativa e criteriosa, envolvendo os times-chave. A decisão final deve estar alinhada aos objetivos estratégicos da empresa.

Análise Técnica e Tecnológica Detalhada

Esta fase da avaliação foca na capacidade do fornecedor de atender às especificações operacionais e tecnológicas definidas no **edital**. É o momento de aprofundar a análise para entender se a solução proposta é viável, robusta e alinhada às expectativas de **eficiência**, **segurança** e **inovação** da sua empresa.



30% Tecnologia para otimização

Aprofundar a análise dos softwares e ferramentas de simulação. Quais dashboards e sistemas de rastreamento robustos o fornecedor oferece? Há aplicativos de rastreamento para colaboradores?

20% Roteirização inteligente e gestão ativa

Analisar metodologias e ferramentas de roteirização. O fornecedor utiliza algoritmos avançados e inteligência artificial? Como irá assegurar ajustes rápidos e eficientes em tempo real.

15% Marketplace de transportadores ou frota otimizada

Entender como o parceiro mobiliza recursos. Ele utiliza um marketplace de transportadores homologados ou possui uma frota otimizada? Como garante flexibilidade e escala com o melhor custo-benefício

10% SLA histórico com pontualidade mínima de 95%

Solicitar o histórico comprovado de pontualidade e os mecanismos de monitoramento em tempo real

10% Times multidisciplinares para atendimento e gestão

Equipes de atendimento e gestão. Elas são especializadas e multidisciplinares? Como planejam oferecer suporte contínuo e gerenciar a complexidade do serviço com abordagem proativa e orientada a dados

10% Estrutura e capilaridade geográfica

Verificar a robustez da infraestrutura do fornecedor e sua capacidade de atendimento nas diversas localidades da sua operação. Como será garantida uma rede ampla e flexível

5% Certificações ANTT e ISO

Verificar a conformidade com as regulamentações.

Análise Comercial e Financeira

Esta fase de avaliação foca na proposta de valor econômico e financeiro do fornecedor. O objetivo é comparar o investimento necessário com os potenciais ganhos e a sustentabilidade da oferta, garantindo que a solução seja financeiramente viável e vantajosa.

Critério de Avaliação	Detalhes da Análise
Proposta de preço e modelagem de custos	Compare as propostas de preço de forma padronizada. Avalie se o modelo de custos (fixo, variável ou híbrido) está alinhado ao objetivo de migrar despesas fixas para variáveis, buscando uma gestão orçamentária mais eficaz e flexível.
Business case e potencial de <i>saving</i>/ROI	Analise o business case apresentado pelo fornecedor. Ele demonstra claramente como a solução proposta contribuirá para a redução do absenteísmo e do turnover, bem como para a diminuição dos custos operacionais?
Condições contratuais e acordos financeiros	Revise as cláusulas contratuais propostas, especialmente as relacionadas a prazos de serviço, condições de reajustes, garantias, penalidades por descumprimento e planos de contingência.

Avaliação do Impacto no Clima Organizacional e Employer Branding

A proposta deve demonstrar um entendimento profundo do impacto no ambiente interno e na imagem da empresa.

Critério de Avaliação	Detalhes da Análise
 Experiência do colaborador	Como a solução proposta visa melhorar a experiência do colaborador? Há foco em segurança, conforto e confiabilidade?
 Alinhamento estratégico	A proposta demonstra compromisso com o fortalecimento da sua marca empregadora? Como o fretado inteligente contribuirá para atrair e reter talentos? Observe se o fornecedor compreende e aborda os principais objetivos estratégicos da sua empresa.

Decisão Final e Negociação

Após a avaliação detalhada das propostas, a equipe multifuncional deve se reunir para consolidar as pontuações, discutir os resultados e tomar a decisão final. Esta etapa culmina na escolha do parceiro que melhor atende aos requisitos estratégicos da sua empresa.

Etapa do Processo	Detalhes da Ação e Objetivo
Consolidação das pontuações	Agrupar e ponderar as pontuações de cada critério para todas as propostas, utilizando os pesos pré definidos na 3ª fase (Seleção Estratégica dos Participantes).
Discussão e alinhamento	Discutir os pontos fortes e fracos de cada proposta. O objetivo é abordar dúvidas e alinhar as percepções entre os times envolvidos (Compras, Operações, RH, Financeiro e TI, lideranças).

Etapa do Processo	Detalhes da Ação e Objetivo
Negociação final	Conduzir uma rodada final de negociação com os fornecedores finalistas. A meta é otimizar as condições comerciais e contratuais, buscando o melhor cenário para a empresa.
Definição do fornecedor vencedor	Escolher o fornecedor que melhor atenda aos critérios multidimensionais (técnicos, comerciais e tecnológicos). A escolha deve estar alinhada aos objetivos estratégicos da empresa e demonstrar que o parceiro possui uma visão de longo prazo compartilhada.
Formalização	Documentar a decisão final de forma clara e completa. Após a escolha, prosseguir com a assinatura do contrato e iniciar os planos de transição para a nova operação de fretado.

9 Encerramento: O Caminho para um Fretado Corporativo de Excelência

Com mais de uma década de experiência no mercado, o Fretadão consolidou-se como referência nacional em gestão e inteligência para a mobilidade corporativa. Nossa atuação vai além de oferecer fretamento: criamos soluções que integram diferentes modais, combinando dados, tecnologia e experiência para transformar o transporte de colaboradores em uma ferramenta estratégica para empresas de todos os portes.

Essa liderança se constrói todos os dias, no trabalho conjunto com mais de 300 contratos ativos e milhares de motoristas e passageiros. O Fretadão contribui para elevar o padrão do setor ao implementar processos mais eficientes, seguros e sustentáveis — desde a roteirização inteligente até o monitoramento em tempo real, passando pela neutralização de carbono e por políticas inclusivas que garantam acesso e conforto para todos.

Ao conectar empresas, pessoas e tecnologia, ajudamos a redefinir o papel da mobilidade corporativa no Brasil. Mais do que atender à demanda de transporte, capacitamos organizações a enxergar o fretado como um ativo estratégico, capaz de gerar valor para o negócio, para as pessoas e para a sociedade.

Este guia é o **ponto de partida** para **transformar o fretado corporativo da sua empresa** em uma **solução de mobilidade corporativa estratégica**, eficiente e capaz de gerar valor real. A contratação de transporte deixa de ser apenas uma obrigação operacional e passa a se tornar uma vantagem competitiva.



Um processo de BID robusto não é apenas uma formalidade, mas sim o mapa que guia sua organização à excelência operacional, à eficiência de custos e impacta diretamente na satisfação dos colaboradores. A avaliação multidimensional — técnica, comercial e tecnológica — é o alicerce para resultados verdadeiramente sustentáveis, especialmente ao adotar um modelo disruptivo que integra dados operacionais a objetivos de longo prazo.

Lembre-se: O sucesso do fretado corporativo vai além do transporte. Ele impacta diretamente o clima organizacional, a redução de turnover e absenteísmo, e o fortalecimento do seu employer branding. Investir em mobilidade inteligente é um compromisso visível com o bem-estar dos seus colaboradores e com a imagem da sua empresa no mercado.

Com este guia, você tem em mãos as ferramentas para conduzir processos de BID que otimizam recursos e também elevam a experiência do colaborador e potencializam os objetivos estratégicos da sua organização. Agora, é hora de transformar o fretado em uma verdadeira alavanca de valor para o seu negócio.

**FALE COM UM
ESPECIALISTA**



OFERECIDO POR:

