

# Transporte executivo



# EXPEDIENTE

## **Presidente do Conselho Deliberativo**

José Zeferino Pedrozo

## **Diretor Presidente**

Décio Lima

## **Diretor Técnico**

Bruno Quick

## **Diretor de Administração e Finanças**

Margarete Coelho

## **Gerente**

Eduardo Curado Matta

## **Gerente-Adjunta**

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

## **Gestor Nacional**

Luciana Macedo de Almeida

## **Autor**

Sebrae

## **Coordenação do Projeto Gráfico**

Renata Aspin

## **Projeto Gráfico**

Nikolas Furquim Zalewski

# ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	2
Localização.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	4
Pessoal.....	4
Equipamentos.....	5
Matéria Prima/Mercadoria.....	5
Organização do Processo Produtivo.....	6
Automação.....	6
Canais de Distribuição.....	7
Investimentos.....	7
Capital de Giro.....	8
Custos.....	9
Diversificação/Agregação de Valor.....	10
Divulgação.....	10
Informações Fiscais e Tributárias.....	11
Eventos.....	12
Entidades em Geral.....	12
Normas Técnicas.....	12
Glossário.....	13
Dicas de Negócio.....	14
Características Específicas do Empreendedor.....	15
Bibliografia Complementar.....	15
Produtos e Serviços - Sebrae.....	16

# 1. Apresentação de Negócio

Mais do que apenas levar pessoas de um ponto A para um ponto B, este setor oferece uma experiência premium, valorizando conforto, segurança e eficiência. Aqui vamos apresentar uma visão atualizada do mercado, destacando as oportunidades e os desafios para empreendedores que desejam ingressar neste segmento promissor.

## Um Mercado em Transformação

Tradicionalmente focado em contratos corporativos para viagens planejadas, o transporte executivo se expandiu significativamente. A crescente demanda por mobilidade individual, impulsionada por aplicativos e plataformas digitais, abriu novas possibilidades para o setor. Hoje, o serviço atende tanto empresas que buscam otimizar a logística de seus colaboradores quanto clientes particulares que valorizam o conforto e a praticidade.

A tecnologia desempenha um papel crucial neste cenário. Soluções de gerenciamento de frotas, sistemas de rastreamento e aplicativos de reserva online garantem maior eficiência, transparência e segurança para empresas e passageiros. A utilização de carros elétricos e híbridos também se torna cada vez mais relevante, atendendo à crescente preocupação com a sustentabilidade ambiental.

## Oportunidades e Desafios

A crescente demanda por transporte individual e a adoção de tecnologias inovadoras geram excelentes oportunidades para empreendedores no ramo do transporte executivo. Entretanto, é essencial estar atento aos desafios:

- **Concorrência:** O mercado é competitivo, exigindo estratégias de diferenciação e foco em excelência no atendimento ao cliente.
- **Regulamentações:** O cumprimento da legislação pertinente, incluindo aspectos como segurança, licenciamento e tributação, é fundamental.
- **Gestão de custos:** O controle de gastos com combustível, manutenção de veículos e pessoal é crucial para garantir a lucratividade.
- **Marketing e vendas:** A construção de uma forte marca e a implementação de estratégias eficazes de marketing são essenciais para atrair clientes.

## Construindo Seu Negócio de Sucesso

Antes de iniciar seu negócio, é fundamental realizar um planejamento estratégico completo, incluindo:

- **Análise de mercado:** Identifique seu público-alvo, analise a concorrência e avalie a demanda na sua região.
- **Plano de negócios:** Defina seu modelo de negócio, projete suas receitas e custos, e estabeleça metas de crescimento.
- **Escolha da frota:** Selecione veículos adequados ao seu público-alvo, considerando conforto, segurança e eficiência.
- **Contratação de equipe:** Selecione motoristas qualificados, treinados e comprometidos com a excelência no atendimento.
- **Tecnologia:** Invista em ferramentas tecnológicas que otimizem a gestão de sua operação, desde o agendamento até o rastreamento.
- **Legalização do negócio:** Defina a melhor estrutura legal para sua empresa (MEI, LTDA, etc.), cumprindo todas as exigências legais.

## 2. Mercado

A demanda por transporte executivo é influenciada por múltiplos fatores interligados: o crescimento das cidades e sua infraestrutura, a distribuição demográfica e os padrões de renda, a concorrência direta (táxis, aplicativos de transporte) e indireta (transporte público) e o fluxo turístico. Portanto, a análise detalhada desses aspectos é crucial para definir o público-alvo e a estratégia de negócio.

Por exemplo, cidades com maior concentração de empresas multinacionais e eventos corporativos, ou com significativo fluxo turístico de alto padrão, tendem a apresentar maior demanda por serviços de transporte executivo premium.

Sobre a concorrência acirrada com aplicativos de transporte e o constante aumento de veículos de aluguel cadastrados nessas plataformas, vale ressaltar que o transporte executivo especializado ainda encontra seu nicho. A vantagem está na diferenciação através de um serviço personalizado, veículos de luxo, motoristas altamente treinados e foco na segurança. Vale também dizer que é possível observar um aumento da demanda por serviços de transporte executivo para eventos corporativos e turismo de luxo, setores menos impactados pela economia colaborativa.

No entanto, desafios existem. A alta concorrência com serviços de táxis, crises econômica e política, aumento de veículos cadastrados em aplicativos especializados, violência urbana, excesso de congestionamentos e problemas de infraestrutura urbana e a concorrência de hotéis que oferecem serviços de transfer como cortesia aos seus clientes são alguns fatores que precisam ser considerados na elaboração de um plano de negócios robusto.

Outro ponto que merece muita atenção para quem quer empreender em serviço de transporte executivo tem a ver com os aspectos legais, com uma legislação que exige o cumprimento de normas de segurança e regulamentações específicas para o setor.

Por fim, vale ainda fazer uma análise aprofundada da concorrência, incluindo o estudo das tarifas praticadas, a qualidade dos serviços oferecidos e o perfil dos clientes atendidos, além de uma pesquisa de mercado bem estruturada, para a identificação de oportunidades e a mitigação de riscos.

## 3. Localização

Embora um escritório comercial tradicional ofereça maior credibilidade, a opção de operar com um endereço virtual para correspondências, aliado a um site profissional, reduz significativamente os custos iniciais com aluguel, IPTU, condomínio e taxas adicionais. Isso permite focar seus recursos na aquisição de veículos de alta qualidade e na construção de uma frota eficiente.

Mas, se optar por um espaço físico, considere locais próximos a grandes centros, aeroportos, hotéis e áreas de grande fluxo de executivos. Também priorize locais seguros, de fácil acesso e com infraestrutura adequada para a manutenção dos veículos. E, antes de fechar qualquer negócio, faça uma boa avaliação do custo-benefício do aluguel, incluindo prazos de contrato, possíveis reajustes e eventuais reformas necessárias.

Por fim, independentemente da sua escolha, é fundamental garantir a regularização do seu endereço junto à prefeitura. Para isso, verifique se o imóvel possui “Habite-se”, se as atividades estão em conformidade com a Lei de Zoneamento Municipal, e se os impostos (IPTU) estão em dia. A regularização da sua operação demonstra profissionalismo e garante a segurança jurídica do seu empreendimento.

## 4. Exigências Legais e Específicas

Iniciar um negócio de transporte executivo exige atenção aos aspectos legais. Aqui vamos simplificar o processo para você!

Primeiramente, defina a estrutura jurídica da sua empresa: individual ou sociedade (veja mais detalhes no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'). Para isso, um contador experiente pode te auxiliar tanto na escolha como nos trâmites legais, como registro na Junta Comercial, obtenção do CNPJ (Secretaria da Receita Federal), e alvará de funcionamento na prefeitura. O enquadramento sindical patronal e o cadastro na Caixa Econômica Federal (Conectividade Social - INSS/FGTS) também são necessários.

E, antes mesmo de iniciar as operações, verifique também as leis de zoneamento na Prefeitura, para garantir a viabilidade do seu endereço, assim como quais são as exigências determinadas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC - Lei Federal nº 8.078), além de conferir as vantagens oferecidas pela Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa), que simplifica o processo e pode reduzir taxas.

Vale ainda destacar que para serviço de transporte coletivo há também regulamentações específicas. São elas:

- O condutor que exerça atividade remunerada de bens ou pessoas, de acordo com a Resolução 168/04, Art. 4º § 1º e Art. 6º § 2º do CONTRAN, está obrigado a declarar essa condição perante o órgão de trânsito para fins de constar o registro do EAR (exerce atividade remunerada) no campo de observação da Carteira Nacional de Habilitação (CNH).
- Segundo a Resolução nº 168 de 2004 do Departamento Nacional de Trânsito - DENATRAN, se o empreendedor optar por trabalhar com veículos acima de oito lugares, exceto o do motorista, ele deverá ser capacitado em curso obrigatório no Departamento Estadual de Trânsito - DETRAN e portar carteira de habilitação categoria "D".
- A exploração de serviços de transporte rodoviário interestadual e internacional de passageiros encontra-se sob a égide da Lei nº 10.233, de 5 de junho de 2001, da Lei nº 8.987, de 13 de fevereiro de 1995, e da Lei nº 9.074, de 7 de julho de 1995, estas regulamentadas pelo Decreto nº 2.521, de 20 de março de 1998, e pelas normas aprovadas em Resolução, pela Diretoria Colegiada da ANTT.
- As ações de regulação e fiscalização do setor têm caráter permanente e objetivam a adequação das rotinas e procedimentos para a efetiva operacionalização da Lei nº 10.233/2001, que criou a ANTT, buscando a contínua melhoria dos serviços e a redução dos custos aos usuários do transporte rodoviário interestadual e internacional de passageiros, quer no transporte regular, quer no de fretamento contínuo, eventual ou turístico.
- É importante também conhecer a lei nº 13.103 de 2 de março de 2015 que dispõe sobre o exercício da profissão de motorista.
- Sobre instalação de dispositivos de geolocalização, inclusive no celular, assim como dispositivos multimídia como TV digital, deve-se consultar a Resolução CONTRAN 242 de 22 de junho de 2007, que dispõe sobre a instalação e utilização de equipamentos geradores de imagens nos veículos automotores

Por fim, o Sebrae local oferece suporte e orientação para esclarecer dúvidas e auxiliar na navegação desse processo.

Lembre-se: a conformidade legal não é apenas uma obrigação, mas um investimento no sucesso do seu negócio. Boa sorte!

## 5. Estrutura

Começar pequeno e investir gradualmente é perfeitamente viável. Aqui avaliaremos duas opções para que você possa definir qual delas se aproxima mais da sua realidade, considerando seu orçamento e projeção de crescimento:

**Opção A: Escritório Virtual.** Ideal para começar com baixo investimento. Um site profissional com informações claras sobre seus serviços e contatos (telefone e e-mail) é fundamental. No entanto, você precisará de um local para guardar e fazer a manutenção básica dos veículos.

**Opção B: Escritório Físico.** Embora demande investimento maior, um escritório físico proporciona maior credibilidade. Para iniciar, um espaço de aproximadamente 30 m<sup>2</sup> pode ser suficiente, incluindo uma área de recepção, uma pequena sala de espera com poltronas confortáveis, uma mesa para reuniões e uma área para escritório com computador e impressora. Ofereça ainda café e água aos clientes, criando um ambiente acolhedor e profissional. Para completar, é necessário um espaço para manutenção básica dos veículos, mesmo que seja um local externo próximo ao escritório.

Mas, independentemente da opção escolhida, a prioridade é garantir a impecável apresentação e manutenção dos veículos. Conforto, limpeza e segurança são aspectos cruciais para a satisfação do cliente. Lembre-se: a primeira impressão é crucial no mercado de transporte executivo.

## 6. Pessoal

O sucesso de um negócio de transporte executivo depende fortemente da sua equipe. Mas, se você optar por começar sozinho, a organização do tempo entre a administração e a condução do veículo será fundamental.

No entanto, à medida que seu negócio cresce, a contratação estratégica se torna imprescindível. Aí não se trata apenas de encontrar motoristas, mas de construir uma equipe qualificada e engajada, que reflita a excelência do seu serviço.

Para isso, priorize candidatos com experiência e capacitação operacional, que possuam as qualificações exigidas pela legislação, dominem técnicas de atendimento ao público, sejam simpáticos, honestos e disponíveis ao chamado dos clientes.

Outras características que devem ser consideradas são a cordialidade e a descrição, para garantir a satisfação dos clientes, além de saber lidar com diferentes perfis de passageiros, desde aqueles que buscam tranquilidade e silêncio até aqueles que desejam interagir. Por fim, a qualificação na direção defensiva é indispensável.

Outras competências chave para sua equipe incluem: controle emocional, bom humor, conhecimentos básicos de etiqueta, gentileza, prontidão, conhecimento profundo da região (como trajetos, pontos turísticos, restaurantes, etc.) e, claro, um impecável histórico de direção.

Para começar o seu negócio, considere ainda necessidade de pelo menos um recepcionista/telefonista, um motorista e um agente administrativo. Em relação aos salários, eles devem seguir as normas sindicais (Sindicato dos Motoristas), com ajustes baseados na experiência e competências de cada funcionário.

Para finalizar, a saúde e o bem-estar da sua equipe também deve ser uma prioridade, já que a profissão de motorista apresenta riscos de doenças ocupacionais, como problemas

cardiovasculares e ortopédicos. Ou seja, incentive entre seus funcionários hábitos saudáveis, avalie a ergonomia dos veículos e considere planos de saúde adequados, entre outras iniciativas positivas.

Para completar, ofereça incentivos, benefícios e oportunidades de crescimento profissional. Isso não apenas reduz custos com recrutamento e treinamento, mas também fortalece o vínculo com a equipe, resultando em melhor atendimento ao cliente e maior fidelização.

## 7. Equipamentos

A opção por um veículo sedan de luxo ou uma van dependerá diretamente do seu público-alvo e do tipo de serviço oferecido. Um sedan de luxo, ideal para transporte individual, deve priorizar o conforto, oferecendo ar-condicionado, e recursos adicionais como TV digital e água para seus clientes, elevando a experiência de viagem. Já uma van, com capacidade para 8 a 19 passageiros (excluindo o motorista), se adapta melhor a grupos ou eventos corporativos. Para veículos maiores, consulte a legislação específica da sua região.

Supondo que você planeja iniciar com um "escritório virtual", atuando como condutor, os investimentos iniciais se concentram no veículo e em equipamentos complementares. A seguir, vamos analisar um a um:

**Veículo:** Considere a aquisição de um sedan de luxo usado ou uma van executiva usada, avaliando cuidadosamente a relação custo-benefício. Não se esqueça de verificar a legalidade da instalação de itens como TV digital no veículo, consultando o órgão de trânsito da sua região.

**Equipamentos e Acessórios:** Além do veículo, invista em itens que garantam conforto, segurança e eficiência operacional:

- **Conforto do Passageiro:** Mini geladeira, carregadores de celular (considere a instalação de tomadas USB) e a possibilidade de Wi-Fi (verifique a viabilidade e custo-benefício).
- **Facilidade Operacional:** Carrinho para transporte de bagagem facilita o embarque e desembarque, além de criar uma imagem profissional.
- **Manutenção e Segurança:** Kit básico de ferramentas para pequenas manutenções, macaco hidráulico para troca de pneus, aspirador de pó e produtos de limpeza são essenciais para a manutenção do veículo e a limpeza interna.
- **Segurança:** Avalie a instalação de câmeras de segurança internas (verifique legislação local) e a contratação de seguro para o veículo e equipamentos. Sistemas de alarme para o escritório ou garagem também podem ser considerados.

Lembre-se: a legislação referente a transporte executivo varia de cidade para cidade. Neste caso, você pode procurar o Sebrae ou órgãos de trânsito locais para obter informações atualizadas sobre regulamentações, licenças e seguros obrigatórios.

## 8. Matéria Prima/Mercadoria

No transporte executivo, a gestão de "estoques" difere da gestão tradicional de bens físicos. Enquanto um comércio lida com produtos armazenáveis, você gerencia recursos que impactam diretamente na qualidade do serviço e na satisfação do cliente. A eficiência aqui se traduz em otimizar a utilização de seus recursos para maximizar a lucratividade e a fidelização.

Ou seja, seu principal "estoque" é a sua frota e a disponibilidade dos seus motoristas. Portanto, é fundamental manter veículos em ótimo estado, revisados e com seguro em dia. Para isso, invista em manutenção preventiva, contrate motoristas confiáveis e considere a

imprescindível para mitigar riscos.

Outro "estoque" importante são as habilidades e o conhecimento da sua equipe. Motoristas corteses, conhecedores das rotas e com boa comunicação são ativos valiosos. Sendo assim, invista em treinamento, especialmente em segurança e atendimento ao cliente. Considere ainda cursos de idiomas, se o público-alvo incluir estrangeiros. Vale lembrar também que a capacitação contínua se traduz em melhor prestação de serviço e aumento na satisfação do cliente.

Por fim, pense em itens adicionais que podem aumentar o valor percebido pelo cliente e, portanto, podem ser considerados parte do seu "estoque". Água, carregadores portáteis, revistas e outros pequenos mimos podem fazer a diferença. Gerencie esses itens com cuidado para evitar desperdícios, mas entenda que investir em pequenos detalhes pode gerar grande retorno em termos de satisfação e recomendações.

Importante: Analise seu histórico de reservas, identifique horários de pico e períodos de baixa demanda para otimizar a utilização da sua frota e a escalação dos motoristas. Para isso, recorra a ferramentas de gerenciamento de frota, que fornecem dados precisos para tomada de decisão.

## 9. Organização do Processo Produtivo

Um processo produtivo bem estruturado não apenas garante a satisfação do cliente, mas também a lucratividade e a sustentabilidade do seu negócio. Embora pareça simples à primeira vista, cada etapa requer atenção aos detalhes para entregar uma experiência premium.

Tudo começa com a solicitação de um cliente seja pelo seu aplicativo, site, telefone ou via parceiro (hotel ou agência de viagens, por exemplo). Imediatamente, você registra todos os detalhes, como data, hora, origem e destino, confirmando a reserva e o valor do serviço, baseado em uma tabela de preços transparente e atualizada, considerando a distância e localidade.

A pontualidade e a segurança são imprescindíveis nesta etapa, utilizando-se, se necessário, de tecnologias de rastreamento e comunicação eficientes, garantindo a tranquilidade do cliente durante a viagem. Após a conclusão da corrida, emite-se a nota fiscal eletrônica ou cupom fiscal, processando o pagamento conforme acordado.

Por fim, a higienização minuciosa do veículo assegura o conforto e a segurança dos próximos passageiros, contribuindo para a imagem de excelência da sua empresa.

Mas o sucesso vai além da prestação do serviço em si, e uma administração eficiente é fundamental. Para isso, um sistema de gestão eficaz para controle financeiro, gestão de frotas (se aplicável) e atendimento ao cliente, através de ferramentas como CRM (Customer Relationship Management) ou plataformas de comunicação integradas, otimiza a operação e melhora o atendimento personalizado.

## 10. Automação

A automação melhora o dinamismo dos serviços oferecidos, desde o gerenciamento de frotas e rotas até a emissão de notas fiscais e a comunicação com clientes, liberando tempo para você focar no crescimento estratégico do seu negócio

Para isso, você encontrará no mercado uma variedade de soluções, desde plataformas online acessíveis a pacotes completos com suporte técnico especializado. A escolha ideal

do tamanho da sua empresa e das suas necessidades específicas. Portanto, pesquise bastante, compare funcionalidades e preços, e procure referências de outros empreendedores do setor.

No segmento de transportes, como já se sabe é comum a utilização do GPS, presente em diversos aplicativos e integrada a centrais multimídia. Além de auxiliar na navegação e no rastreamento do veículo, aumentando a segurança, ele fornece informações sobre o trânsito em tempo real, permitindo otimizar as rotas e reduzir os tempos de viagem.

No entanto, para se destacar, você ainda pode investir em recursos que agreguem valor à experiência do passageiro, como oferecer serviço de Wi-Fi, carregadores de celular e até mesmo TV digital a bordo. São diferenciais competitivos que podem fidelizar clientes e atrair novos negócios. Considere ainda a possibilidade de integração de sistemas de pagamento digital para facilitar as transações.

Lembre-se: o investimento em tecnologia deve ser estratégico, direcionado para o aumento da eficiência e da lucratividade do seu negócio.

## 11. Canais de Distribuição

Definir o canal certo para comercializar seu serviço de transporte executivo é fundamental para o sucesso do seu negócio. Ele representa a ponte entre sua empresa e o cliente, influenciando diretamente sua receita e crescimento. No cenário atual, a diversidade e a adaptabilidade são essenciais.

Tradicionalmente, os canais diretos, como contato telefônico ou pessoal, permaneceram relevantes. Afinal, clientes que valorizam o contato humano e a personalização ainda os preferem. Porém, a maior parte dos negócios prospera ao integrar canais diretos e indiretos.

Sobre os canais indiretos, como parcerias com hotéis, empresas de turismo e até mesmo agências de viagens corporativas, eles ampliam seu alcance e garantem um fluxo constante de clientes, especialmente para eventos corporativos e viagens de negócios.

Mas é importante destacar que plataformas online, sites e aplicativos especializados se tornaram imprescindíveis, com aplicativos como Uber, Cabify e similares demonstrando a eficácia da tecnologia em conectar diretamente motoristas e passageiros, oferecendo transparência e agilidade no processo de reserva.

Contudo, investir em um aplicativo próprio ou integrar-se a plataformas existentes também é uma estratégia chave para alcançar um público mais amplo e conectado, e deve ser considerada.

Lembre-se: a chave para o sucesso não é apenas escolher o canal certo, mas sim ser ágil e adaptável. Monitore as tendências, esteja atento às novas tecnologias e adapte seus canais de distribuição para atender às necessidades em constante evolução do mercado.

## 12. Investimentos

O investimento para abrir uma empresa de transporte executivo varia bastante dependendo do porte da operação e dos serviços oferecidos. Considerando um cenário inicial com um veículo usado, os custos podem ser menores do que se imaginaria.

Por exemplo: adquirir um veículo Sedan de luxo usado pode custar em média R\$ 50.000,00 a R\$ 70.000,00, dependendo do ano, modelo e estado de conservação. Já uma Van executiva usada pode variar entre R\$ 80.000,00 a R\$ 120.000,00.

Outros custos iniciais incluem itens essenciais como: licenciamento do veículo, seguro, um sistema de GPS, um telefone celular dedicado ao trabalho e um software de gestão de frotas (com custos variáveis dependendo das funcionalidades). Considerar um site profissional e ferramentas de marketing digital também é estratégico para atrair clientes.

Mas, além dos custos com o veículo, considere os custos de abertura da empresa (cerca de R\$ 2.000,00 a R\$ 5.000,00 dependendo do estado e tipo de empresa), taxas e impostos, e o capital de giro para cobrir despesas nos primeiros meses, como combustível, manutenção do veículo e marketing.

É importante ainda ressaltar que os valores mencionados são apenas estimativas e devem ser refinados com um planejamento financeiro detalhado, considerando a sua região e os custos específicos.

Portanto, para obter uma visão mais precisa, a elaboração de um Plano de Negócios é fundamental. Este documento permitirá uma análise detalhada dos custos, projeção de receita e fluxo de caixa, auxiliando na busca por financiamento.

Dica: recomendamos que você procure o Sebrae para obter consultoria personalizada e assessoria na elaboração do seu plano de negócios.

Lembre-se: um planejamento financeiro sólido e a busca por financiamento adequado são cruciais para o sucesso do seu negócio de transporte executivo. Com a devida preparação e planejamento, você estará pronto para transformar sua ideia em realidade.

## 13. Capital de Giro

Ele representa o dinheiro disponível para manter as operações funcionando suavemente, cobrir despesas e garantir que você possa atender a todos os compromissos financeiros sem interrupções.

Em um serviço como transporte executivo, o capital de giro concentra-se principalmente na capacidade de honrar as despesas operacionais até receber os pagamentos pelos serviços prestados. Fatores como o prazo médio de pagamento concedido aos seus clientes e o prazo médio de recebimento de seus fornecedores (como combustível e manutenção, por exemplo) impactam diretamente na sua necessidade de capital de giro.

Portanto, prazo de pagamento mais longo para seus clientes implica em maior necessidade de capital. Por outro lado, prazos mais longos de pagamento a fornecedores podem reduzir essa necessidade.

Para manter este equilíbrio, é fundamental um controle orçamentário rigoroso. Ou seja, planeje cuidadosamente suas despesas fixas (aluguel, seguros, salários, manutenção de veículos etc.) e variáveis (combustível, manutenções eventuais, etc.), evite gastos desnecessários e monitore constantemente sua receita e fluxo de caixa.

Dica: nos primeiros meses, reinvesta a maior parte dos lucros para fortalecer sua posição financeira e impulsionar o crescimento.

Uma estimativa conservadora para calcular seu capital de giro pode variar entre 10% e 20% do seu investimento inicial, valor que deve ser suficiente para manter o negócio funcionando até que a receita estabilize e gere um fluxo de caixa positivo.

Lembre-se: mesmo sem estoque físico, seus veículos se depreciam com o tempo. Portanto,

inclua em suas projeções financeiras uma reserva para futuras manutenções, reparos e até mesmo a eventual substituição de veículos.

Você pode calcular a sua Necessidade de Capital de Giro usando a [Planejadora Financeira do Sebrae](#). Para isso basta simular sua estimativa de vendas e custos mensais, prazo do giro de estoque e prazos de pagamento e recebimentos. Com esses dados a ferramenta vai calcular ainda seus indicadores de lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.

## 14. Custos

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

Custos fixos são aqueles que permanecem constantes, independentemente do número de corridas realizadas. Eles representam os gastos essenciais para manter a operação funcionando, como:

- Aluguel de escritório (se aplicável): Embora muitos negócios de transporte executivo operem de forma remota, se houver um escritório físico, este custo é fixo.
- Salários (se aplicável): Se você contratar motoristas ou funcionários administrativos, seus salários são custos fixos.
- Seguros do veículo: Os prêmios de seguro do carro são um custo fixo anual, que pode ser dividido mensalmente para facilitar o planejamento.
- Licenciamento e IPVA: Taxas anuais de licenciamento e IPVA são custos fixos, distribuídos mensalmente no orçamento.
- Contabilidade: Os honorários do contador são geralmente fixos mensalmente.

Custos variáveis, por outro lado, mudam diretamente com o volume de trabalho. Ou seja, quanto mais corridas você realizar, maiores serão esses custos. Nessa lista entram despesas, como:

- Combustível: O consumo de combustível é diretamente proporcional ao número de quilômetros rodados.
- Manutenção preventiva e corretiva: Embora existam custos de manutenção preventiva programados, os reparos inesperados são variáveis e dependem do uso do veículo.
- Lavagem do veículo: A frequência da lavagem varia de acordo com o uso.
- Publicidade e marketing: Campanhas de marketing online, por exemplo, podem ter custos variáveis dependendo do desempenho.

Segundo empreendedores deste tipo de negócio, um dos principais custos que o empreendimento exige é o de combustível e manutenção preventiva. No entanto, o essencial é que se faça uma análise criteriosa de todas as despesas, buscando formas de minimizá-las sem prejudicar a qualidade dos serviços e produtos oferecidos pelo serviço de transporte executivo.

Dica: para elaborar o seu plano de negócio, o empreendedor pode procurar a ajuda do Sebrae do seu estado e obter uma estimativa dos custos para sua empresa de transporte executivo, conforme o porte e os serviços oferecidos para o cliente.

## 15. Diversificação/Agregação de Valor

Identificar um diferencial em relação aos concorrentes e vê-lo reconhecido pelo consumidor significa vantagem para o seu negócio. Ciente disto, o empreendedor necessita estabelecer sua estratégia de atuação, podendo ser de custo ou de diferenciação.

Uma estratégia de custo, com preços abaixo da concorrência, requer alta escala para garantir a lucratividade, já que as margens são menores. Neste caso, a eficiência administrativa é vital, minimizando custos operacionais para impactar positivamente o resultado final. Isso também exige otimização de horários e alta taxa de ocupação dos veículos, oferecendo um serviço adequado a um público sensível ao preço.

Uma estratégia de diferenciação já foca na agregação de valor, ou seja, em oferecer algo além do transporte básico. Pesquisas recentes apontam que atributos como conforto, segurança, confiabilidade e excelência no atendimento ao cliente são fatores primordiais. Mas a inovação também pode estar em outros cuidados, como dispor de serviços ou recursos como ar-condicionado, Wi-Fi, carregadores de celular, espaço para bagagem, além de um ambiente limpo e organizado.

Outros exemplos de diferenciação são:

- Conforto térmico e acústico aprimorado: Veículos com isolamento térmico e acústico superior proporcionam uma viagem mais agradável.
- Entretenimento a bordo: Acesso a plataformas de streaming ou seleção de filmes (considerando as leis de direitos autorais).
- Serviços personalizados: Recepção VIP em aeroportos, auxílio com bagagem, etc.
- Segurança adicional: Monitoramento de viagens em tempo real, seguro para passageiros.
- Opções sustentáveis: Veículos híbridos ou elétricos, comprovando o compromisso com o meio ambiente.
- Atendimento multilíngue: Motoristas fluentes em outros idiomas para atender clientes internacionais.
- Integração com aplicativos: Facilidade de agendamento e pagamento através de aplicativos mobile.

Vale destacar que o conjunto formado por esses serviços compõe a proposta de atendimento deste negócio e deve ser encarado como um compromisso do empreendedor junto aos seus clientes. Por isso, além de se manter atualizado com as novas tendências, é importante também pesquisar a concorrência para conhecer os serviços que estão sendo oferecidos e desenvolver opções específicas com o objetivo de proporcionar aos seus clientes um produto diferenciado.

Lembre-se: conversar com os seus clientes para identificar suas expectativas é muito importante para o desenvolvimento de novos serviços ou produtos personalizados, o que amplia as possibilidades de fidelização, além de atrair novos clientes.

## 16. Divulgação

Apesar de ações tradicionais como a distribuição de folders em hotéis e aeroportos ainda terem seu valor, investir em marketing digital é fundamental.

sendo assim, um site profissional, com otimização para mecanismos de busca (SEO), é essencial para garantir que potenciais clientes o encontrem facilmente no ambiente virtual.

Redes sociais como LinkedIn, Instagram e Facebook também permitem conectar-se diretamente com seu público-alvo, mostrando o diferencial da sua empresa através de fotos e vídeos de alta qualidade, promoções e depoimentos de clientes satisfeitos.

Considere ainda plataformas como o WhatsApp Business para facilitar a comunicação e o agendamento de viagens.

Vale ressaltar que a construção de uma identidade visual profissional e consistente em todos os seus canais de comunicação é fundamental. Sendo assim, invista em um design que reflita a sofisticação e a confiabilidade que você deseja transmitir para seus clientes.

Por fim, procure direcionar seus recursos para as ações que geram maior retorno. Para isso, monitore constantemente os resultados de suas campanhas, adaptando-as de acordo com as tendências do mercado e o feedback dos clientes.

Lembre-se: Clientes satisfeitos tendem a comentar com outras pessoas e não existe melhor propaganda que a tradicional “boca-a-boca”.

## 17. Informações Fiscais e Tributárias

A escolha do regime tributário ideal para o seu serviço de transporte executivo é crucial para o sucesso do seu negócio. No entanto, são diferentes opções que a legislação tributária oferece, cada uma com suas vantagens e desvantagens. Aqui vamos analisar as principais:

**Simples Nacional:** Ideal para microempreendedores e empresas de pequeno porte, o Simples Nacional unifica oito impostos em um único pagamento mensal (DAS). Para empresas de serviços de conservação e limpeza, a receita bruta anual não pode ultrapassar R\$ 360.000,00 (microempresa) ou R\$ 4.800.000,00 (empresa de pequeno porte) para se enquadrar. As alíquotas variam de 4,5% a 33%, dependendo da receita bruta, conforme o Anexo IV da Lei Complementar nº 123/2006. Ou seja, essa opção facilita a gestão financeira, mas é importante verificar se o seu faturamento se enquadra nos limites estabelecidos.

**Lucro Presumido:** Neste regime o lucro é presumido com base na receita bruta, simplificando a apuração dos impostos. Para serviços de conservação e limpeza, a base de cálculo é geralmente de 32% da receita bruta. Sendo que os impostos são calculados trimestralmente, incluindo IRPJ (15%, podendo haver adicional de 10%), CSLL (9%), PIS (0,65%), COFINS (3%) e ISS (varia conforme o município). Portanto, para empresas com maior faturamento que não se encaixam no Simples Nacional, essa opção pode ser interessante.

**Lucro Real:** Este regime considera o lucro líquido real da empresa após ajustes e compensações. É o sistema mais complexo, exigindo uma contabilidade mais detalhada. As alíquotas para IRPJ (15%, com possível adicional de 10%) e CSLL (9%) são aplicadas, por exemplo, sobre o lucro líquido. Enquanto o PIS (1,65%) e COFINS (7,65%) incidem sobre a receita bruta, sendo compensáveis. Já o ISS também é calculado sobre a receita de serviços. No entanto, apesar da complexidade, o Lucro Real pode ser mais vantajoso em algumas situações, principalmente em empresas com maiores custos e despesas operacionais. Ou seja, é preciso de uma avaliação cuidadosa.

**Contribuições Sociais (vale para todos os regimes):** Independentemente do regime escolhido, você terá contribuições previdenciárias, que são: INSS patronal – cerca de 20% da folha de pagamento; INSS para autônomos; RAT e outras contribuições sociais. O FGTS (8% da folha de pagamento) também se aplica neste caso.

## 18. Eventos

Transposul 2025

Fenatran

Intermodal South America

Feira líder mundial em logística, mobilidade, TI e SCM

Multimodal - NEC Birmingham - 17 a 19 de junho de 2025

Movimat

BrasilLOG 2025 - Feira Internacional de Logística

## 19. Entidades em Geral

ABAV

Home - Abrati

Confederação Nacional do Transporte - CNT

Portal de Serviços SENATRAM

Home - Embratur

Transporte por Fretamento

Ministério dos Transportes

SEST SENAT

## 20. Normas Técnicas

Não existem normas específicas para este negócio. Mas há normas que podem ser consideradas para a execução do serviço de transporte executivo na área administrativa e de recepção. São elas:

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais.

Esta Norma estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio.

Esta Norma estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

Esta Norma especifica os requisitos gerais para o projeto, instalação, comissionamento (controle após instalação), operação, ensaio de manutenção e registros de sistemas de alarme manual e automático empregados para a proteção de pessoas, de propriedade e do ambiente.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida:2005 - Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos.

Esta Norma estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

A norma técnica ABNT NBR 15284:2005 Turismo - Motorista de táxi - Competência de pessoal também é aplicável ao negócio.

## 21. Glossário

**AVALIAÇÃO PSICOLÓGICA** - É um exame de caráter eliminatório para avaliar a personalidade, as aptidões percepto-motoras e racionais e o nível mental do motorista. Ele é exigido para a concessão da Autorização para Conduzir Ciclomotor (ACC) e da Carteira Nacional de Habilitação, e também na renovação de carteira de motorista que exerce serviço remunerado de transporte de pessoas ou bens, e na substituição do documento de habilitação obtido em país estrangeiro. A avaliação psicológica também pode ser solicitada pela perícia do Detran.

**CATEGORIA de HABILITAÇÃO** - É a habilidade e a responsabilidade que se requer do condutor, em função da utilização do tipo de veículo que ele dirigirá. O art. 143 do Código de Trânsito Brasileiro dispõe que os candidatos poderão habilitar-se nas categorias de A a E, abaixo discriminadas:

- I – Categoria A – condutor de veículo motorizado de duas ou três rodas, com ou sem carro lateral;
- II – Categoria B – condutor de veículo motorizado, não abrangido pela categoria A, cujo peso bruto total não exceda a três mil e quinhentos quilogramas e cuja lotação não exceda a oito lugares, excluído o do motorista;
- III – Categoria C – condutor de veículo motorizado utilizado em transporte de carga, cujo peso bruto total exceda a três mil e quinhentos quilogramas;
- IV – Categoria D – condutor de veículo motorizado utilizado no transporte de passageiros, cuja lotação exceda a oito lugares, excluído o do motorista;
- V – Categoria E – condutor de combinação de veículos em que a unidade tratora se

enquadre nas Categorias B, C ou D e cuja unidade acoplada - reboque, semirreboque ou articulada - tenha seis mil quilogramas ou mais de peso bruto total, ou cuja lotação exceda a oito lugares, ou, ainda, seja enquadrada na categoria trailer.

**CATEGORIA DE VEÍCULOS** - Há vários tipos de categoria para diferentes tipos de veículos (consultar o Código de Trânsito Brasileiro). As principais são:

- Aluguel - O veículo é utilizado para transporte remunerado de carga ou passageiro.
- Particular - Utilização do veículo para fins particulares.

**EMPRESA CONTRATANTE:** representa a pessoa jurídica do contratante de serviços de transporte. Possui responsabilidades como: gestor de viagens, que organiza as viagens de toda a companhia; gestor de centro de custo, que autoriza despesas com viagens para um centro de custo da companhia; solicitante de viagem, que faz as requisições de viagens no sistema.

**LOTAÇÃO** - Carga útil máxima (incluindo condutor e passageiros) que o veículo pode transportar. A carga é expressa em quilogramas, para os veículos de carga, ou em número de pessoas, no caso de veículos de transporte coletivo.

**MOTORISTA:** pessoa física que conduz o veículo.

**PASSAGEIRO:** pessoa física que é transportada.

**TRANSPORTADOR:** representa a pessoa jurídica do transportador. Papéis: gerente de operações, que organiza a viagem; gerente financeiro, que organiza os faturamentos.

## 22. Dicas de Negócio

O sucesso no mercado de transporte executivo exige mais do que apenas um veículo impecável. É fundamental construir um negócio sólido, eficiente e focado na excelência do serviço, considerando as demandas atuais do mercado. Lembre-se: a satisfação do cliente é o pilar da sua prosperidade.

Pensando na saúde do seu motorista, invista na prevenção. Longas jornadas ao volante exigem cuidados com a postura, alimentação e atividades físicas regulares para evitar problemas como lesões por esforço repetitivo e dores na coluna. Portanto, incentive a prática de exercícios e considere a possibilidade de sessões de RPG (Reeducação Postural Global) para auxiliar na prevenção de problemas relacionados à postura. Exames de acuidade visual regulares, uso de protetor solar e óculos de qualidade também são essenciais.

A manutenção preventiva do veículo é outro fator imprescindível, dada a alta quilometragem diária. Nesse sentido, a escolha de fornecedores de peças e serviços de qualidade, com foco na melhor relação custo-benefício, é vital para minimizar custos e garantir a eficiência operacional.

Invista ainda na higiene do seu automóvel. Dedetização regular, realizada com produtos seguros, garante um ambiente agradável e higiênico para motoristas e clientes, impactando diretamente na satisfação e fidelização.

Sobre segurança, é indispensável contratar um seguro completo para o veículo e os passageiros, com cobertura para furtos e danos.

Denunciar a exploração sexual de crianças e de adolescentes bem como não aceitar traslado de pessoas para locais onde sabidamente tais práticas ocorram, é uma importante forma de garantir a credibilidade do negócio e cumprir com a responsabilidade social.

Por fim, lembre-se que a tecnologia é sua aliada. Explore aplicativos de gerenciamento de rotas, sistemas de pagamento digital e plataformas de comunicação eficientes para otimizar o seu serviço e garantir a satisfação do seu cliente.

## 23. Características Específicas do Empreendedor

Além de estar devidamente habilitado, com a sua CNH em dia, o motorista deve reunir características pessoais tais como:

- Gostar de dirigir;
- Ter atenção e respeitar as regras de trânsito;
- Conhecer bem a cidade onde trabalha;
- Comunicar-se de maneira eficaz com os passageiros e estar apto a fornecer qualquer informação sobre os pontos turísticos da cidade;
  - Ser prestativo, paciente e cordial, especialmente com pessoas idosas ou deficientes no seu acesso e desembarque do veículo;
  - Possuir senso de limpeza e manter o seu veículo em bom estado de conservação;
  - Apresentar-se adequadamente vestido e asseado para o trabalho.

É importante que o empreendedor também tenha aptidão para o negócio e vontade de aprender buscando informações em cursos, livros e revistas especializadas ou junto a pessoas que atuam na área. Portanto, considere ainda:

- Busca constante de informações e oportunidades;
- Iniciativa e persistência;
- Comprometimento;
- Qualidade e eficiência;
- Capacidade de estabelecer metas e assumir riscos;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- Independência e autoconfiança;
- Senso de oportunidade;
- Conhecimento do ramo;
- Liderança;
- Espírito cooperativo.

É necessário estudar bem o assunto e a estratégia de mercado para poder desenvolver sensibilidade e flexibilidade para rápida adaptação às necessidades e encantamento de clientes.

## 24. Bibliografia Complementar

AIUB, George Wilson et al. Plano de Negócios: serviços. 2. ed. Porto Alegre: Sebrae, 2000.

ANDERSON, Chris. A cauda longa: do mercado de massa para o mercado de nicho. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

ANTP. 1997. Transporte Humano: cidades com qualidade de vida. Coordenadores: A.B.Pires,

E.A. Vasconcelos, A.C. Silva. Apresentação Rogério Belda. ANTP. São Paulo.

Cruz, R.M, Hoffmann, M., Alchieri, J.C Comportamento Humano no Trânsito. São Paulo. Casa do Psicólogo. 2003.

COSTA, Nelson Pereira. Marketing para Empreendedores: um guia para montar e manter um negócio. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

DAUD, Miguel; RABELLO, Walter. Marketing de Varejo: Como incrementar resultados com a prestação de Serviços. São Paulo: Artmed Editora, 2006.

DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luisa. 14. ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

GHEMAWAT, Pankaj. A estratégia e o cenário dos negócios: texto e casos. Bookman, Porto Alegre, 2000.

KOTLER, Philip. Administração de Marketing: a edição do novo milênio. 10. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

LOVELOCK, Christopher e WRIGHT, Lauren. Serviços – Marketing e Gestão. Ed. Saraiva. São Paulo, 2003.

SIMIONATTO, Taiar. Identificação de dimensões do serviço ao cliente relevantes à logística no setor de serviços. Campinas, SP: [s.n.], 2006.

## 25. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio, e para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

No site do Sebrae você também pode conferir as principais opções de orientação empresarial e capacitações, na página de Cursos Online e Gratuitos - Sebrae.

Para desenvolver o comportamento empreendedor, conheça o Empretec - Sebrae - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado

Para quem quer começar o próprio negócio, conheça o Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio - Sebrae. O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa.

Para quem pretende inovar, confira a ferramenta Sebrae Canvas - Crie um modelo de negócios canvas gratuito. Ela ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado.

Conheça também o Sebraetec - Sebrae, o programa do Sebrae que oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

Por fim, o programa Agentes Locais de Inovação - Sebrae é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte.

