

Por que  
sua empresa **ainda**  
**perde dinheiro** com  
passagens aéreas e  
**como mudar isso**

Material rico







## Introdução

# Quando decidir sem referências e dados vira desperdício de recursos.

As viagens corporativas são estratégicas para o crescimento, mas também estão entre os maiores pontos de ineficiência financeira das empresas – podendo representar até **10% do orçamento operacional total**, segundo a [Aberdeen Research](#).

Quando pensamos nesse volume de investimento, fica claro que cada passagem aérea emitida sem clareza significa mais risco do que se imagina. O problema é que, até hoje, a compra de passagens sempre foi uma decisão reativa: o viajante solicita, o gestor aprova, o financeiro paga. E ninguém sabe, de fato, se aquele era o melhor momento para emitir.

**No fim, o custo da viagem vai muito além da passagem. É a soma do retrabalho, da incerteza e da falta de controle.**



# Quando a decisão é no escuro, o impacto negativo é real

01

## Dinheiro desperdiçado em cada emissão

Sem clareza sobre os preços, cada passagem pode sair mais cara do que deveria. O orçamento se corrói aos poucos, sem que ninguém perceba a origem da perda.

02

## Falta de controle sobre o momento ideal

O viajante nunca sabe se deve comprar agora ou esperar. A incerteza sobre o timing gera insegurança, decisões reativas e, muitas vezes, compras fora do melhor custo.

03

## Subjetividade que distorce escolhas

O que é caro ou barato? Sem dados concretos, a noção de preço justo fica restrita a percepções individuais, que variam muito de pessoa para pessoa e criam inconsistência.

04

## Gestão orçamentária reativa

O financeiro só enxerga o impacto quando os custos já aconteceram. Sem visibilidade antecipada, não há como planejar com precisão nem ajustar políticas de forma assertiva.

05

## Decisões baseadas em palpites (não em dados)

Colaboradores compram sem referência, gestores aprovam com base em percepções e o financeiro corre atrás do prejuízo. O resultado é mais retrabalho do que estratégia.

06

## Falta de transparência nos valores

Na hora da compra, o viajante não tem como saber se está pagando caro ou barato. Essa opacidade mina a confiança e gera conflitos entre viajante, gestor e financeiro.

07

## Processos de aprovação arrastados

Sem clareza prévia, cada solicitação vira um vai e vem interminável de análises, dúvidas e questionamentos. O fluxo de aprovações se torna lento e desgastante.

08

## Políticas ignoradas na prática

Quando as regras não vêm acompanhadas de parâmetros claros, o descumprimento cresce. O resultado é uma baixa adesão às políticas de viagem, que ficam no papel.

09

## Políticas pouco adaptáveis

Com informações limitadas, as empresas acabam criando regras genéricas. Isso gera distorções, injustiças e baixa efetividade, já que cada trecho e cada período têm dinâmicas próprias.



# Como a falta de clareza afeta cada papel no negócio



Para o

## Viajante

Sem parâmetros de comparação, o colaborador não sabe se está pagando caro ou barato por uma passagem. Ele compra no escuro, sem noção do impacto da sua escolha no orçamento da empresa. O resultado é insegurança, falta de autonomia real e, muitas vezes, uma má experiência de viagem já no ponto de partida: a emissão do bilhete.



Para o

## Gestor de viagens

Mesmo com experiência acumulada, o gestor só tinha percepções subjetivas sobre os preços médios dos trechos mais voados. Replicar esse conhecimento para cada colaborador sempre foi um desafio caro em tempo e esforço, gerando fluxos intermináveis de comunicação e retrabalho em aprovações. Sem dados claros, a taxa média de cumprimento das políticas de compra se mantém baixa, e falar em savings era mais discurso do que prática.



Para o

## Gestor financeiro

O financeiro só enxerga os custos depois que eles já aconteceram. Sem dados preditivos, não há como comprovar savings, planejar com acuracidade ou ajustar políticas de forma assertiva. A consequência é uma gestão orçamentária reativa, que corre atrás dos números em vez de antecipar decisões.



Foi para mudar esse cenário que a Paytrack trouxe o **Price Tracking diretamente para a pesquisa de voos**. Agora, ao realizar uma busca de passagem aérea dentro da plataforma, o colaborador visualiza:

- Se o preço do trecho está dentro ou acima da média de mercado.
- O histórico de preços dos últimos 60 dias.
- A previsão para os próximos 30 dias.

Tudo isso sem sair do fluxo da compra, de forma fluida e personalizada para cada viajante.



E o melhor:

**Essa entrega faz parte da evolução contínua da experiência Paytrack, sem custo adicional para os clientes.**



# A transformação incomparável para cada papel



Para o

## Viajante

Mais clareza e segurança para decidir.

O colaborador não precisa mais comprar no escuro: ele tem parâmetros claros sobre o valor da passagem e pode escolher o melhor momento de emissão com autonomia. Isso traz mais confiança, reduz inseguranças e garante uma experiência de viagem mais positiva já no ponto de partida.



Para o

## Gestor de viagens

Menos retrabalho, mais dados.

O conhecimento antes subjetivo se transforma em informação concreta, acessível a todos. Isso agiliza aprovações, aumenta o cumprimento das políticas e comprova savings. Além disso, gestor e viajante passam a compartilhar os mesmos dados, reduzindo atritos e tornando o processo mais colaborativo.



Para o

## Gestor financeiro

Controle e inteligência orçamentária.

Com dados claros na hora da compra, o financeiro identifica oportunidades de economia, ajusta políticas por perfil e trecho e planeja com mais precisão. A funcionalidade reduz riscos de orçamentos inflados, facilita a atualização de regras e fortalece a previsibilidade, elevando a maturidade da gestão orçamentária.



# Benefícios reais na gestão corporativa



**Decisões menos subjetivas** e mais inteligentes



**Maior controle** orçamentário sobre viagens.



**Economia real:** sabendo quando comprar, emite passagens mais baratas.

**Transparência imediata** sobre o valor da tarifa.



**Diminuição** no fluxo de aprovações



**Descentralização do conhecimento** sobre preços e economia.

**Potencial de cumprimento** da política de viagens muito maior.





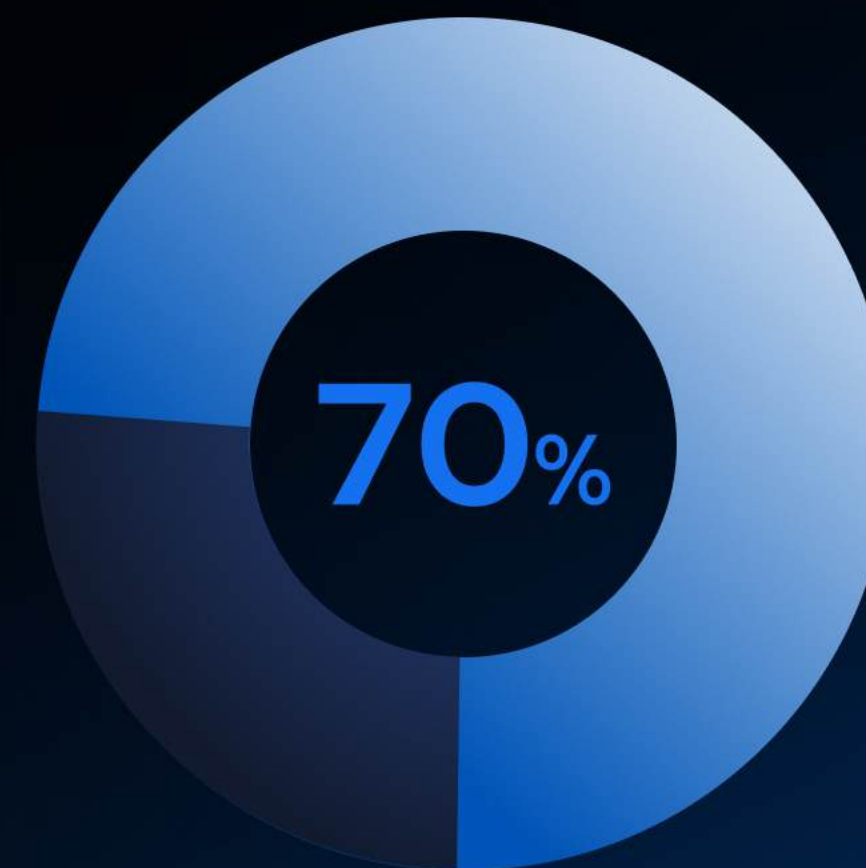
É **fato** que a falta de visibilidade sobre os gastos com viagens corporativas custa caro. Aprovações se arrastam, políticas são descumpridas, gestores se sobrecarregam e o orçamento acaba corroído por escolhas sem referência de valor. Em outras palavras, milhões de reais podem estar sendo desperdiçados em viagens corporativas simplesmente porque as empresas ainda não têm dados suficientes na hora de decidir.

## E não estamos falando de hipóteses.

Com o recurso de **Price Tracking**, que compara tarifas aéreas e preços de hotéis com a base histórica da plataforma, empresas podem economizar até 70% nas reservas. O Grupo Mateus, por exemplo, uma das maiores redes de varejo do Brasil, reduziu **quase 40% das despesas de viagens** em apenas um ano ao adotar a Paytrack para gerenciar políticas e processos. Hoje, com dados e automação, a companhia transformou sua gestão em eficiência comprovada e liberou recursos para investir em outras frentes estratégicas.

### Economia nas reservas

(Fonte: Panrotas)



### Redução nas despesas do Grupo Mateus







Nenhuma outra plataforma do mercado entrega histórico, média e previsão de preços diretamente na pesquisa de voos.

Esse é o compromisso da Paytrack: oferecer transparência, controle e, principalmente, **economia real** na gestão de viagens e despesas corporativas. É a união perfeita entre a experiência do viajante, a política do gestor e a estratégia financeira – tudo em um único fluxo, simples e integrado.



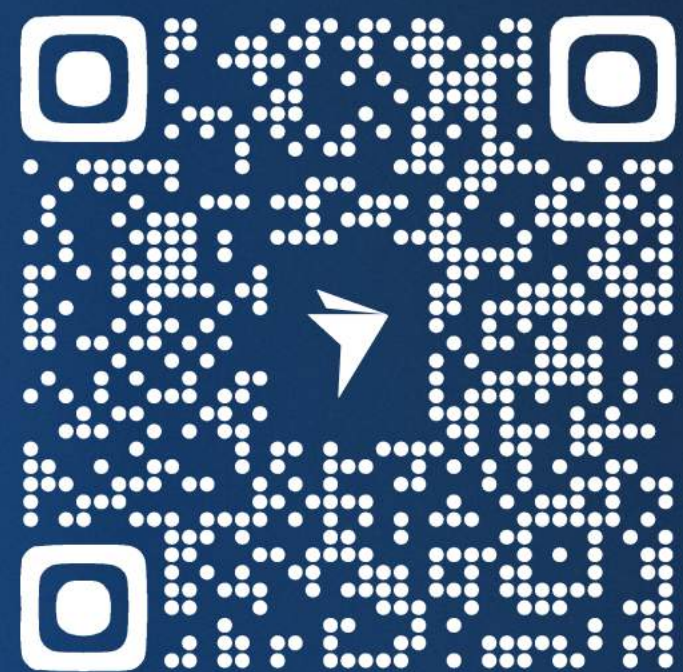
# Gestão de viagens e despesas corporativas.

paytrack.com.br

## Incomparável

Fale com nossos especialistas e veja como aplicar o Price Tracking na sua empresa.

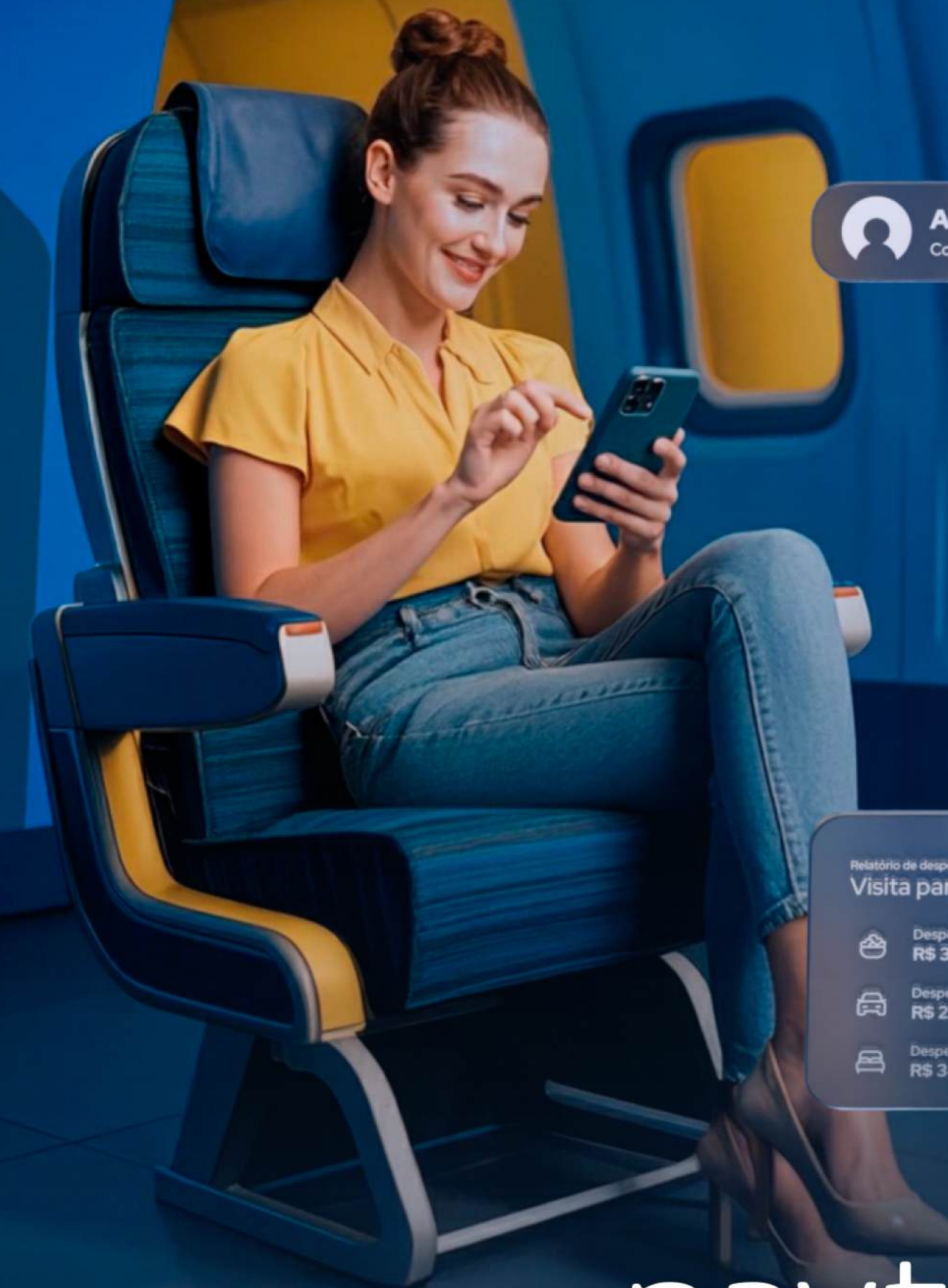
Conheça a Paytrack



[contato@paytrack.com.br](mailto:contato@paytrack.com.br)

+55 (47) 3380-3999

Rodovia Paul Fritz Kuehnrich,  
955 – 1º andar – Blumenau, SC



**Ariel Silva**  
Comercial

Aprovar Reembolso

Voo  
**BR 0213** 14 NOV 2025

DE  
**CGH** 9 AM

PARA  
**CWB** 12 AM

Passageiro  
**João de A. M. Silva**

Portão	Classe	Poltrona
<b>A10</b>	<b>ECO</b>	<b>23A</b>



Relatório de despesas #353

Visita para Clientes Pendente

 Despesa de Alimentação


R\$ 39,40

...

 Despesa de Quilometragem

R\$ 200,00

...

 Despesa de Hotel

R\$ 345,98

...

paytrack   
viagens e despesas corporativas