

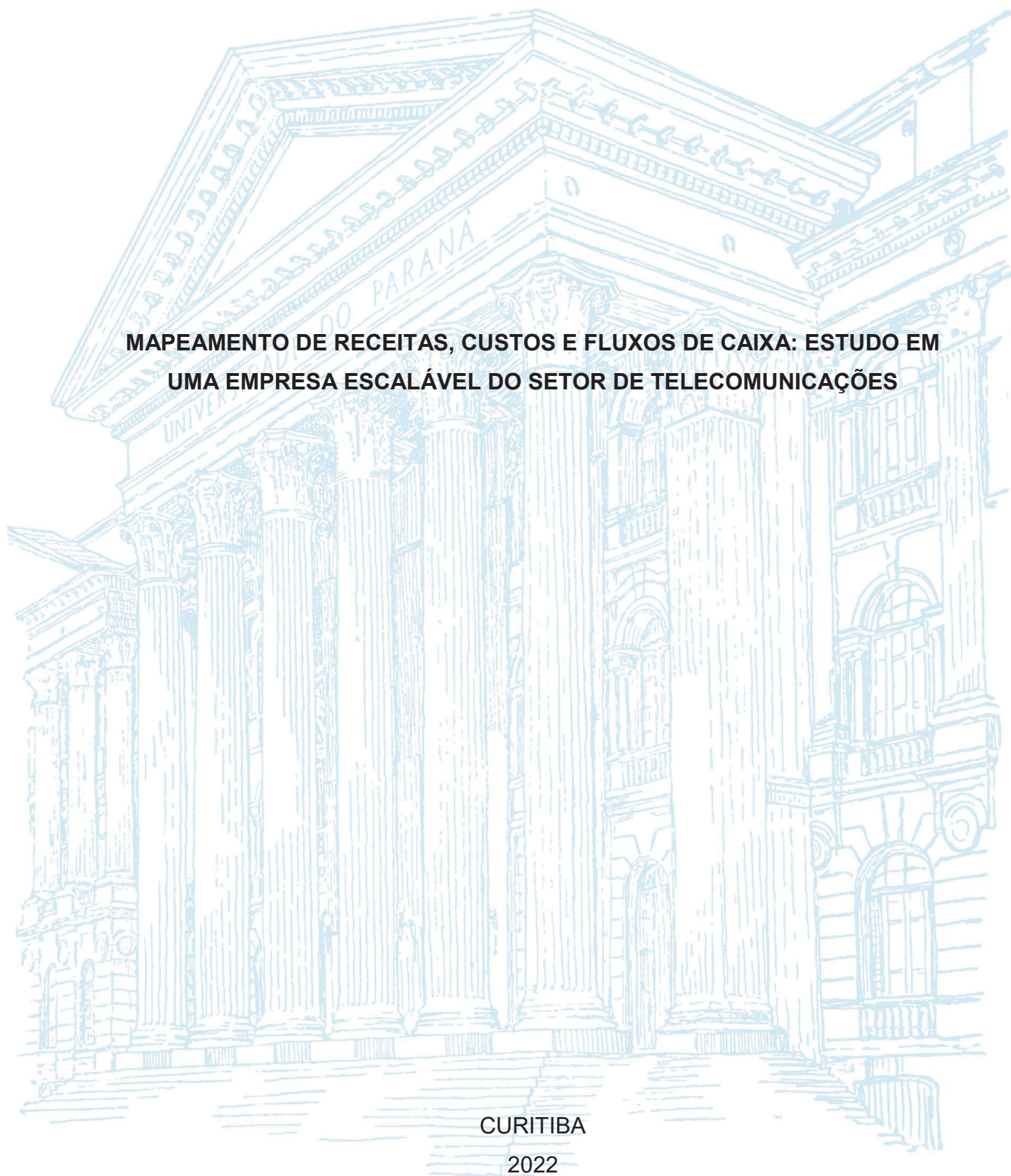
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

ALINE RUBIO MARTINI

**MAPEAMENTO DE RECEITAS, CUSTOS E FLUXOS DE CAIXA: ESTUDO EM
UMA EMPRESA ESCALÁVEL DO SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES**

CURITIBA

2022



ALINE RUBIO MARTINI

MAPEAMENTO DE RECEITAS, CUSTOS E FLUXOS DE CAIXA: ESTUDO EM
UMA EMPRESA ESCALÁVEL DO SETOR DE TELECOMUNICAÇÕES

Relatório Técnico-Científico apresentado ao curso de Especialização/MBA Gestão Contábil Tributária 2020/2022, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Especialista em Gestão Contábil e Tributária.

Orientador: Prof. Dr Romualdo Douglas Colauto

CURITIBA

2022

RESUMO

O objetivo da pesquisa consiste em projetar receitas, custos operacionais e fluxos de caixa para uma empresa escalável de serviços de telecomunicações. Foi realizada uma pesquisa documental na empresa para compreender quais são as técnicas para a otimização dos processos, aumento da produtividade, melhoria do engajamento dos colaboradores utilizada na empresa. Os resultados mostram que uma empresa escalável se torna favorável para ambos os lados, ou seja, a relação cliente x fornecedor fica mais leve e de fácil conduta para as negociações. Isso porque, o cliente não precisa de um estoque em sua empresa para gerir, diminuindo assim as suas despesas fixas e não tem perda de estoque, a qual no ramo de telecomunicações esse percentual gira em torno de 10 a 15%. Já para a empresa escalável as compras serão apenas sob demanda, visto que, a empresa tem todos os produtos necessários para a ativação a pronta entrega, ou seja, disponível a qualquer tempo, facilitando a vida dos provedores. Olhando como investidor, uma empresa escalável trabalha com um investimento baixíssimo e com retorno em um curto espaço de tempo, uma vez que, o crescimento se torna orgânico, conforme demanda.

Palavras-chave: Projeções de Receitas. Projetos de Custos. Negócio Escalável. Caso. Telecomunicações.

ABSTRACT

The objective of the research is to project revenues, operating costs, and cash flows for a scalable telecommunications services company. A desk research was conducted in the company to understand what techniques for process optimization, increased productivity, improved employee engagement are used in the company. The results show that a scalable company becomes favorable for both sides, that is, the customer x supplier relationship becomes lighter and easier to conduct negotiations. This is because the customer does not need to have a stock in his company to manage, thus reducing his fixed expenses and has no stock loss, which in the telecommunications industry this percentage is around 10 to 15%. For the scalable company, purchases will be only on demand, since the company has all the products necessary for activation on demand, i.e. available at any time, making the lives of providers easier. Looking as an investor, a scalable company works with a very low investment and with return in a short period of time, once the growth becomes organic, according to demand.

Keywords: Revenue Projections. Cost Projections. Scalable Business. Case. Telecommunications.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	4
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA.....	4
1.2 OBJETIVO DO ESTUDO	4
1.3 IMPORTÂNCIA PRÁTICA DO ESTUDO.....	4
4 DESCRIÇÃO DOS RESULTADOS	7
5 CONCLUSÕES	9
REFERÊNCIAS	11

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA

A ideia de negócios escaláveis tem tomado cada vez mais os lugares das empresas tradicionais, isso porque, temos visto o sucesso de algumas empresas escaláveis revolucionando o mercado, como: Amazon, Uber e Airbnb. O motivo de todo esse sucesso é a agilidade, adaptação, inovação e otimização dos recursos. Se tornando mais atrativa para os investidores, uma vez que, consegue oferecer produtos ou serviços que não exigem uma grande equipe ou estrutura e com soluções inovadoras (KUVIATKOSKI, 2021).

Para as empresas de Telecomunicações esse tipo de negócio se torna essencial, pois assegura que não se perca oportunidades de ser lucrativo, uma vez que, uma empresa escalável facilita a vida do provedor.

A facilidade se dá por vários motivos, o provedor não vai precisar gerir estoque, espaço físico e equipe de instalação, devido essa prestação de serviço ser executada por uma empresa escalável, onde o estoque é a pronta entrega, equipamentos de ponta, para controle dos serviços executados e profissionais altamente capacitados, com isso o empresário tem como objetivo apenas com o crescimento da empresa. O mais interessante neste contexto é que a empresa escalável não necessita de um capital giro, pois o crescimento se dá conforme demanda.

1.2 OBJETIVO DO ESTUDO

O objetivo da pesquisa consiste em projetar receitas, custos operacionais e fluxos de caixa para uma empresa escalável de serviços de telecomunicações.

1.3 IMPORTÂNCIA PRÁTICA DO ESTUDO

O estudo é importante porque ajuda a criar uma padronização dos processos e, com isso pode possibilitar o aumento na produtividade sem demandar recursos adicionais (dinheiro e/ou mão de obra), diminuindo os custos operacionais ao

oportunizar produzir em grandes quantidades aquilo que se espera dar ganhos para a empresa em estudo.

O fato de a empresa ser escalável e com uma padronização nos processos, faz com que se aumente a sua lucratividade, uma vez que a mão-de-obra é mais bem aproveitada, permitindo a empresa medir o desempenho do colaborador e a eficiência do processo. O modelo proposto busca ajudar a empresa aumentar o faturamento sem precisar elevar os seus gastos, podendo ser replicado para quaisquer modelos de negócio.

2 CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS ESCALÁVEIS NO SETOR DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

De acordo com Moretti (2022) um negócio escalável é aquele que atende grande demanda e possui ganho de produtividade sem necessitar de mais dinheiro ou mão-de-obra para funcionar. Acompanhando o mercado de telecomunicações, uma empresa prestadora de serviço escalável, tem grandes oportunidades de expansão com rapidez, oferecendo um serviço inovador, multiplicando o atendimento a clientes e conseqüentemente suas vendas.

Tudo isso criando uma estrutura facilmente ampliável e replicável, podendo ser utilizado para qualquer modelo de negócio (SPINA, 2022). Oferecendo algo que suporte novos clientes sem a necessidade de grandes alterações dentro da empresa, fazendo com que facilite a vida do empreendedor. Neste formato produtivo, o intuito é produzir o máximo possível com custos reduzidos, a fim de ampliar os ganhos. Multiplicando as ações e serviços sem modificar a estrutura inicial de custos, aumentando a capacidade produtiva. Tornando-se uma empresa com grande potencial de crescimento.

Guilherme Brant (2021) diz que a maioria das organizações que consegue crescer, percebe também um aumento das despesas relativas à produção. Mas isso não ocorre em negócios escaláveis, que fogem a essas regras básicas do mundo corporativo.

Uma empresa que se torna escalável padroniza e simplifica os seus processos internos até elevar a capacidade produtiva e ganhar agilidade com menos recursos. Esses negócios podem começar pequenos e seus proprietários terem muitas incertezas, mas eles conseguem ter uma taxa de crescimento anual muito alta e ganham o mercado.

Esse crescimento exponencial, com alcance significativo em um breve período, se torna ainda mais relevante quando se comparado com os modelos

convencionais. Uma empresa escalável vem com um pensamento moderno para mudar o pensamento empresarial, reunindo elementos que antes não eram explorados. Incluindo inovação, adoção de sistemas tecnológicos e novas técnicas organizacionais.

O resultado é uma eficiência operacional com baixo custo, visto que as empresas se tornam menos dependentes de ativos físicos, como prédios, carros e afins. De acordo com a Associação Brasileira de Automação (2022), uma empresa escalável, vem para mudar a lógica do mercado, onde a regra era ter mais força de trabalho, para produzir em maior volume, hoje é automatizar o processo para agilizá-lo. Sendo uma de suas principais características a rapidez de mudança e estrutura flexível”.

A tecnologia permite um melhor acompanhamento dos números, sejam elas despesas, receitas ou custos, através de dashboards e demais relatórios. Nos permite também, analisar os processos executados, podendo minimizar o retrabalho e também as possíveis despesas desnecessárias. Neste caso fica fácil agir rapidamente a qualquer mudança imposta pela concorrência. Além disso, a empresa expande a sua atuação de maneira rápida e eficiente, sem custos financeiros.

O grande diferencial das empresas escaláveis é a sua possibilidade de expansão acelerada. Com a tecnologia e um modelo repetível, o negócio consegue atender um número enorme de clientes, sem uma grande estrutura.

Desse modo, é possível expandir a empresa a nível nacional e até mesmo global. Afinal, ao oferecer uma solução ágil e de qualidade, os empreendimentos escaláveis conquistam a confiança e a fidelidade dos clientes (KUVIATKOSKI, 2021).

3 METODOLOGIA

Este estudo de caráter empirista e exploratório, tem o objetivo de projetar receitas, custos operacionais e fluxos de caixa para uma empresa escalável de serviços de telecomunicações.

Para tanto, foi realizado uma pesquisa documental na empresa para compreender quais são as técnicas para a otimização dos processos, aumento da produtividade, melhoria do engajamento dos colaboradores utilizada na empresa. Trata-se de uma empresa que atua no setor de telecomunicações desde o ano de

2023 a empresa está situada no Sul, na cidade de Pinhais, Região Metropolitana de Curitiba, hoje ela se enquadrada como de pequeno porte, pois trata-se de uma empresa recém inaugurada.

O terreno conta com uma estrutura de 5.000 m², localizada em Pinhais, cidade classificada como de alto desenvolvimento, com várias empresas e de fácil acesso para os colaboradores, contribuindo para a não escassez de mão de obra. A empresa possui 6 colaboradores que estão em constante aprendizado e capacitação, com isso eles possuem melhores processos internos, o que auxilia em melhores entregas para os clientes, gerando maior faturamento para a empresa. Isso faz com que melhore o clima organizacional.

Para realizar a otimização dos processos é necessário realizar: o mapeamento de processos; a identificação dos gargalos; a identificação dos pontos de melhorias; a correção das não conformidades e a padronização da rotina. Desta forma será possível padronizar e otimizar o trabalho executado pelos colaboradores e empresa (CONEXA SAÚDE).

A empresa adota indicadores de desempenho Key Performance Indicator - KPIs que são importantes ferramentas para empresas que querem saber se os seus processos estão indo bem, ou se é preciso fazer melhorias. Além disso, KPIs possibilitam uma tomada de decisão mais segura (SETTING CONSULTORIA). De acordo com Tiago Reis (2019), os indicadores de capacidade possibilitam analisar quanto os colaboradores da empresa podem produzir em determinado período. Esse indicador possibilita traçar metas e limites dentro da empresa.

4 DESCRIÇÃO DOS RESULTADOS

Os processos bem desenhados em parceria com a tecnologia são capazes de mostrar o quanto uma empresa pode multiplicar a sua receita sem que isso represente um aumento de custos na mesma proporção, já que aumentam consideravelmente o acompanhamento diário do processo, sendo possível a identificação de erros, alterações e melhorias. Sempre em busca de um melhor desempenho. Nos Quadros 1, 2 e 3 apresentam as projeções de receitas, custos operacionais e de caixa para a empresa objeto de estudo, para os próximos 5 anos.

QUADRO 1: Projeções de receitas da empresa objeto de estudo.

Mês	2023	2024	2025	2026	2027
Janeiro	R\$ -	R\$ 440.700,00	R\$ 847.500,00	R\$ 1.254.300,00	R\$ 1.966.200,00
Fevereiro	R\$ -	R\$ 474.600,00	R\$ 881.400,00	R\$ 1.288.200,00	R\$ 2.000.100,00
Março	R\$ -	R\$ 508.500,00	R\$ 915.300,00	R\$ 1.322.100,00	R\$ 2.034.000,00
Abril	R\$ -	R\$ 542.400,00	R\$ 949.200,00	R\$ 1.356.000,00	R\$ 2.067.900,00
Mai	R\$ 169.500,00	R\$ 576.300,00	R\$ 983.100,00	R\$ 1.695.000,00	R\$ 2.101.800,00
Junho	R\$ 203.400,00	R\$ 610.200,00	R\$ 1.017.000,00	R\$ 1.728.900,00	R\$ 2.135.700,00
Julho	R\$ 237.300,00	R\$ 644.100,00	R\$ 1.050.900,00	R\$ 1.762.800,00	R\$ 2.169.600,00
Agosto	R\$ 271.200,00	R\$ 678.000,00	R\$ 1.084.800,00	R\$ 1.796.700,00	R\$ 2.203.500,00
Setembro	R\$ 305.100,00	R\$ 711.900,00	R\$ 1.118.700,00	R\$ 1.830.600,00	R\$ 2.237.400,00
Outubro	R\$ 339.000,00	R\$ 745.800,00	R\$ 1.152.600,00	R\$ 1.864.500,00	R\$ 2.271.300,00
Novembro	R\$ 372.900,00	R\$ 779.700,00	R\$ 1.186.500,00	R\$ 1.898.400,00	R\$ 2.305.200,00
Dezembro	R\$ 406.800,00	R\$ 813.600,00	R\$ 1.220.400,00	R\$ 1.932.300,00	R\$ 2.339.100,00
Total	R\$ 2.305.200,00	R\$ 7.525.800,00	R\$ 12.407.400,00	R\$ 19.729.800,00	R\$ 25.831.800,00

FONTE: elaborado pela autora (2023).

O quadro acima, mostra a projeção da receita líquida nos próximos 5 anos, mês a mês, considerando um aumento de 10%, aproximadamente, em cada mês de faturamento. A empresa iniciará o seu negócio com a projeção de 500 clientes no primeiro mês. A partir do segundo mês a sua prospecção de crescimento é de 100 clientes/mês, chegando ao final do 20º mês com 29.000 clientes, a partir do 21º mês temos uma projeção de ativar 4.900 clientes ao mês, com a mesma métrica traçada nos meses anteriores de 100 clientes por mês. Chegando assim, ao final de 5 anos com uma carteira estimada de 268.400 clientes. No Quadro 2, apresentam-se as projeções de Custos Operacionais.

QUADRO 2: Projeção de custos operacionais

Custos Fixos	2023	2024	2025	2026	2027
Administração	R\$ 14.000,00	R\$ 21.000,00	R\$ 21.000,00	R\$ 21.000,00	R\$ 21.000,00
Contratos	R\$ 369.600,00	R\$ 554.400,00	R\$ 554.400,00	R\$ 554.400,00	R\$ 554.400,00
Pessoal	R\$ 285.200,00	R\$ 427.800,00	R\$ 427.800,00	R\$ 427.800,00	R\$ 427.800,00
Custos Variáveis	2023	2024	2025	2026	2027
Instaladores	R\$ 816.000,00	R\$ 2.664.000,00	R\$ 4.392.000,00	R\$ 6.120.000,00	R\$ 7.848.000,00
Logística	R\$ 204.000,00	R\$ 666.000,00	R\$ 1.098.000,00	R\$ 1.530.000,00	R\$ 1.962.000,00
Embalagens	R\$ 44.540,00	R\$ 145.410,00	R\$ 239.730,00	R\$ 334.050,00	R\$ 428.370,00
Total	R\$ 1.733.340,00	R\$ 4.478.610,00	R\$ 6.732.930,00	R\$ 8.987.250,00	R\$ 11.241.570,00

FONTE: elaborado pela autora (2023).

O quadro acima mostra uma projeção dos custos operacionais nos próximos 5 anos considerando um aumento de 10%, aproximadamente, em cada mês de

faturamento. Utilizando a mesma métrica descrita no quadro 1. Observa-se que os custos fixos se mantem, nos 5 anos projetados, mesmo com o aumento do faturamento x ativações. Os custos variáveis seguem na mesma crescente das ativações, chegando ao final da projeção com 8.400 clientes/mês ativados.

QUADRO 3: PROJEÇÃO DE CAIXA DA EMPRESA EM ESTUDO

ANO 2023	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Receitas Operacionais	R\$ 169.500,00	R\$ 203.400,00	R\$ 237.300,00	R\$ 271.200,00	R\$ 305.100,00	R\$ 339.000,00	R\$ 372.900,00	R\$ 406.800,00
Receitas Não Operacionais	R\$ 100.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Despesas Operacionais	R\$ 83.600,00	R\$ 83.600,00	R\$ 83.600,00	R\$ 83.600,00	R\$ 83.600,00	R\$ 83.600,00	R\$ 83.600,00	R\$ 83.600,00
Despesas Não Operacionais	R\$ 78.275,00	R\$ 93.930,00	R\$ 109.585,00	R\$ 125.240,00	R\$ 140.895,00	R\$ 156.550,00	R\$ 172.205,00	R\$ 187.860,00
Resultado	R\$ 107.625,00	R\$ 25.870,00	R\$ 44.115,00	R\$ 62.360,00	R\$ 80.605,00	R\$ 98.850,00	R\$ 117.095,00	R\$ 135.340,00

FONTE: elaborado pela autora (2023).

O quadro acima, mostra uma projeção do caixa do ano de 2023, iniciando as operações com 500 ativações/mês, considerando um aumento de 10%, aproximadamente, em cada mês de faturamento, chegando ao final do ano ativando 1.200 clientes/mês e com uma carteira de 6.800 clientes.

As despesas operacionais não sofrem qualquer alteração no período, pois a empresa foi projetada para ativar até 8.400 clientes/mês com a mesma estrutura, sem alteração nos custos fixos.

No mês de maio/2023, quando inicia a empresa, haverá um aporte de R\$ 100.000,00, para o fluxo de caixa, pois, por se tratar de uma empresa nova não terá crédito para suportar as despesas do primeiro mês. Neste caso o aporte vem para suprir todas as despesas, sendo elas operacionais ou não operacionais.

5 CONCLUSÕES

O objetivo da pesquisa consistiu em projetar receitas, custos operacionais e fluxos de caixa para uma empresa escalável de serviços de telecomunicações. Os números acima revelam os sucessos das empresas mencionadas na introdução desse trabalho. Observa-se que é possível fazer mais com menos, ficando claro ao analisarmos o Quadro 2, onde os custos fixos se mantem e o faturamento segue crescendo, o que torna uma empresa escalável altamente viável.

O motivo disso é que não é necessário um alto investimento, o qual está sendo mostrado no Quadro 3 deste trabalho, onde o único valor a ser aportado é

para suprir as despesas do início das operações, por se tratar de uma empresa nova. Isso ocorre devido a não necessidade de uma grande estrutura e sim trabalhando com soluções inovadoras, buscando sempre o melhor custo benefício, e atualizando os colaboradores, fazendo com que tenha pouca rotatividade e baixo custo com mão de obra.

Os pontos a serem destacados nesse estudo é que, uma empresa escalável se torna favorável para ambos os lados, ou seja, a relação cliente x fornecedor fica mais leve e de fácil conduta para as negociações.

Isso porque, o cliente não precisa de um estoque em sua empresa para gerir, diminuindo assim as suas despesas fixas e não tem perda de estoque, a qual no ramo de telecomunicações esse percentual gira em torno de 10 a 15%. Já para a empresa escalável as compras serão apenas sob demanda, visto que, a empresa tem todos os produtos necessários para a ativação a pronta entrega, ou seja, disponível a qualquer tempo, facilitando a vida dos provedores.

Olhando como investidor, uma empresa escalável trabalha com um investimento baixíssimo e com retorno em um curto espaço de tempo, uma vez que, o crescimento se torna orgânico, conforme demanda.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE AUTOMAÇÃO. Negócio escalável: entenda a importância da escalabilidade. Disponível em: <<https://blog.gs1br.org/negocio-escalavel-entenda-a-importancia-da-escalabilidade>>. Acesso em 23/11/2022.

BRANT, Guilherme. **Negócios Escaláveis**: Tudo que você precisa saber. Disponível em: <WeCont. Net>. Acesso em: 09/03/2023.

KUVIATKOSKI, Carol. **Escalabilidade**: o que é e como criar um negócio escalável? Disponível em: <ideianoar.com.br>. Acesso em: 09/03/2023.

MORETTI, Isabella. **Negócio escalável**: o que é, características e como criar. Disponível em: <<https://viacarreira.com/negocio-escalavel>>. Acesso em: 29/11/2022.

OTIMIZAÇÃO de processos: o que é, benefícios e como aplicar? Disponível em: <conexasaude.com.br> Acesso em: 09/03/2023

OTIMIZAÇÃO de processos: qual a importância do uso da tecnologia? Disponível em: <Blog da 4biit.com>. Acesso em 29/11/2022.

REIS, Tiago. **Como implantar indicadores de desempenho em 6 etapas**. Disponível em: <setting.com.br>. Acesso em: 09/03/2023.

SPINA, Cassio. Exame 55 anos. **O que é uma ideia escalável?** Disponível em: <<https://viacarreira.com/negocio-escalavel>>. Acesso em 23/11/2022.