

FERRAMENTA DE GERENCIAMENTO DE CRÉDITO E RECEITA

Nome do Autor Principal⁽¹⁾

Sinézio Ferreira de Lana, Técnico em Gestão atuando na Sabesp, no processo Vendas e Relacionamento com Clientes da UGR Santo Amaro, cursando Tecnólogo em Banco de Dados pelo SENAC (Serviço Nacional de Aprendizagem).

Nome do Autor⁽²⁾

Sandra Regina Caro

Nome do Autor⁽³⁾

Bruno Cesar Febraio

Nome do Autor⁽⁴⁾

Anderson Torres Martins Carvalho

Endereço⁽¹⁾: Avenida Adolfo Pinheiro, Nº2233 – Chácara Santo Antônio – São Paulo – SP-CEP: 04733-400 – País: Brasil – Tel: +55 (11) 5683-3748 – e-mail: slana@sabesp.com.br.

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo apresentar a ferramenta de apoio no gerenciamento de créditos e receitas. O trabalho apresenta uma análise da evolução na gestão do processo de recuperação de receitas e análise detalhada dos créditos com atualização dinâmica e visão georreferenciada de toda a base.

O trabalho foi desenvolvido com a criação de *dashboard* e painéis dinâmicos conectados a um banco de dados que cruza informações detalhadas com coordenadas que possibilita a visualização georreferenciada da base.

Com a ferramenta foi possível apresentar de forma dinâmica relatórios consolidados, construído através da ferramenta Power BI®. Com as informações estratificadas e detalhadas foi possível melhorar a tomadas de decisões e planejar ações mais assertivas.

PALAVRAS-CHAVE: Receita, Crédito, Gerenciamento de Informações, Melhoria da Gestão.

INTRODUÇÃO

O setor de Crédito e Receita desempenha um papel fundamental na empresa por gerar caixa e garantir as atividades. O autor Geraldo Leoni (1997) recomenda a estruturação completa de um setor de cobrança nas empresas de maior porte ou com alto índice de inadimplência. Por isso é fundamental ter um setor bem estruturado com ferramentas atuais, ágeis e dinâmicas além de pessoas capacitadas, bem treinadas e comprometidas.

Trabalhar de forma preventiva em ações de recuperação de Receita é fundamental para garantir liquidez ao caixa da empresa e antecipar recebíveis.

Com este argumento, este trabalho tem por objetivo demonstrar como o uso de ferramentas atuais podem propiciar uma maior assertividade de ações e com isso antecipar recebíveis com intuito de reduzir a inadimplência.

OBJETIVO

O objetivo deste trabalho é apresentar a ferramenta de análise para tomada de decisões em menor tempo e com isso garantir maior assertividade nas ações com a utilização dos painéis de indicadores.

A utilização desta ferramenta visa propiciar uma gestão mais dinâmica com visual moderno e interativo e com visão georreferenciada da carteira de devedores com vários segmentos e filtros.

Neste trabalho será apresentado a ferramenta com painéis dinâmicos e mapa georreferenciado dos devedores.

METODOLOGIA

Para a estruturação e montagem da ferramenta foi utilizada:

- Banco de Dados de Devedores: Base de dados dos clientes devedores;
- Rotinas: Automatização diária de rotinas de extração de dados;
- Banco de Dados Cadastrais: Base de dados com os cadastros dos clientes;
- Banco de Dados cartográficos: Base de dados cartográficos para composição de informações georreferenciadas;
- Power BI®: Ferramenta da Microsoft® de análise de negócios e *business intelligence*.
- ArcGis Desktop: ArcGis é um Sistema de Informações Geográficas mantido pelo Environmental Systems Research Institute

A primeira etapa realizada foi a conversão por meio do ArcGis da base de coordenadas padrão utilizada na empresa, para a linguagem adequada ao Power BI®.

A Segunda etapa foi a sincronização, conexões e cruzamentos entre as várias bases de dados, utilizando com chave primária o RGI (registro geral do imóvel) e chave secundária o número da fatura. Com isso foi possível segmentar a base por categoria de uso, conforme abaixo:

Tabela 1: Quadro de devedores segmentados por categoria de uso

CATEGORIA	RGIs	(%)
RESIDENCIAL	386456	92,64%
COMERCIAL	23052	5,53%
MISTA	5025	1,20%
INDUSTRIAL	1950	0,47%
PUBLICA	675	0,16%
Total	417158	100,00%

Com a tabela 1 segmentada por categoria de uso, fica evidente o dinamismo da ferramenta. Com apenas um clique é possível selecionar a Categoria desejada e a visualização aparecerá no mapa.

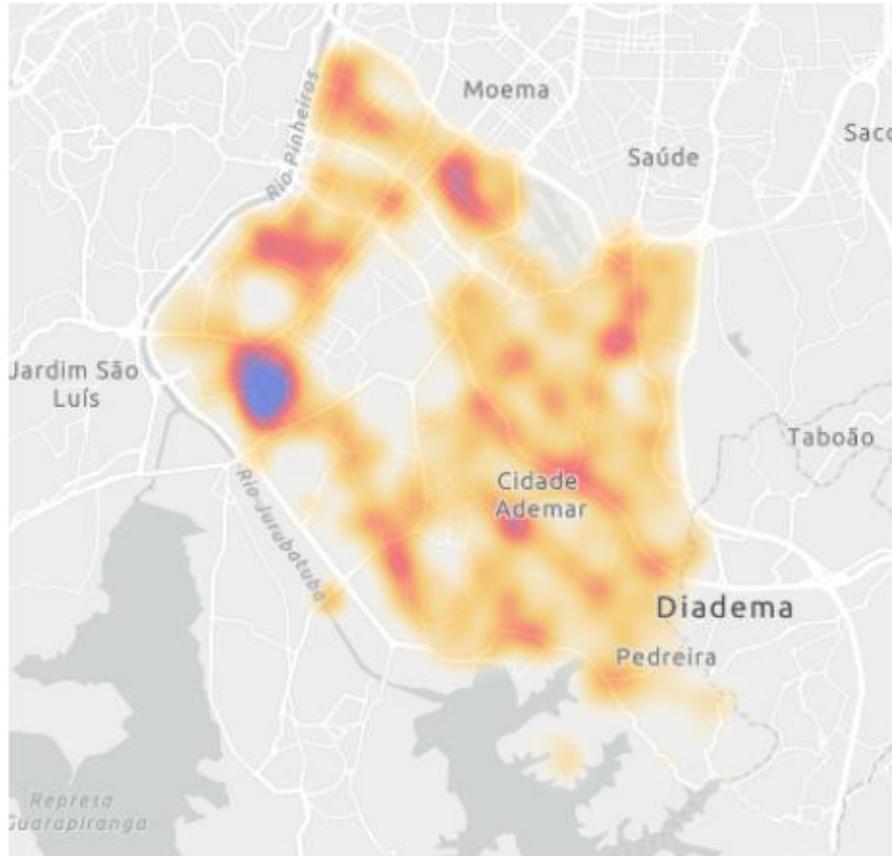


Figura 1: Georreferenciamento dos Devedores segmentado pela Categoria Comercial

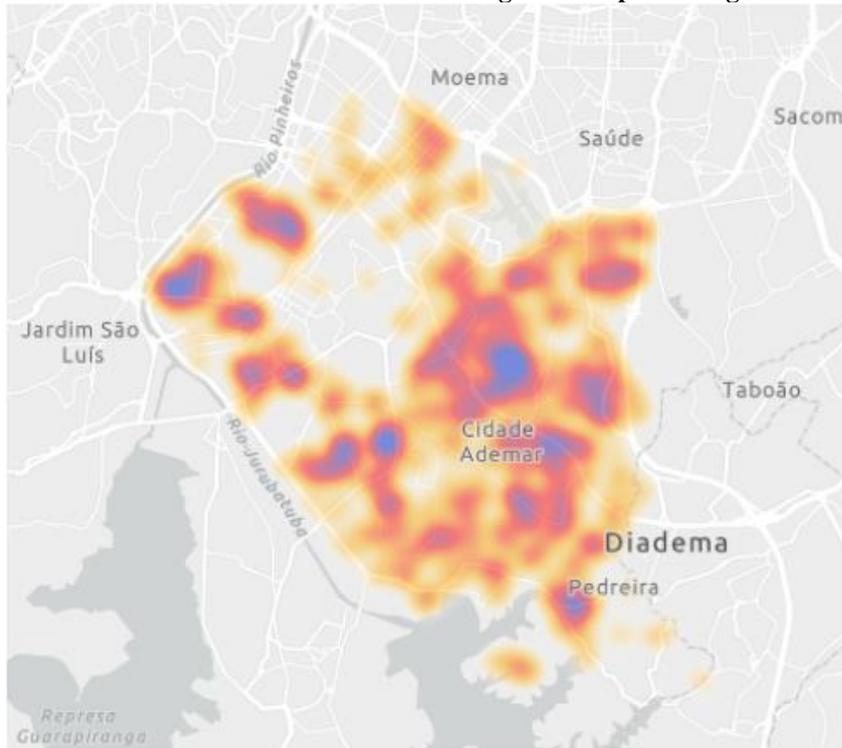


Figura 2: Georreferenciamento dos Devedores segmentado pela Categoria Industrial

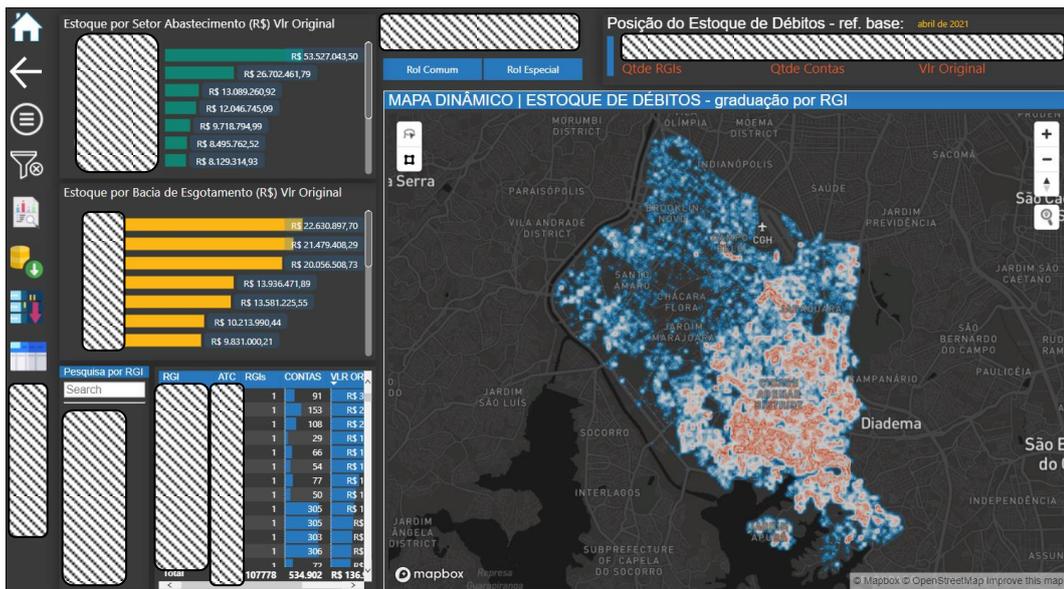


Figura 3: Georreferenciamento dos Devedores segmentado pela Categoria Industrial

Na terceira etapa após a visualização dos dados no mapa e definido (figura 3) a estratégia de atuação, os dados filtrados podem ser exportados conforme demonstrado na figura 4.

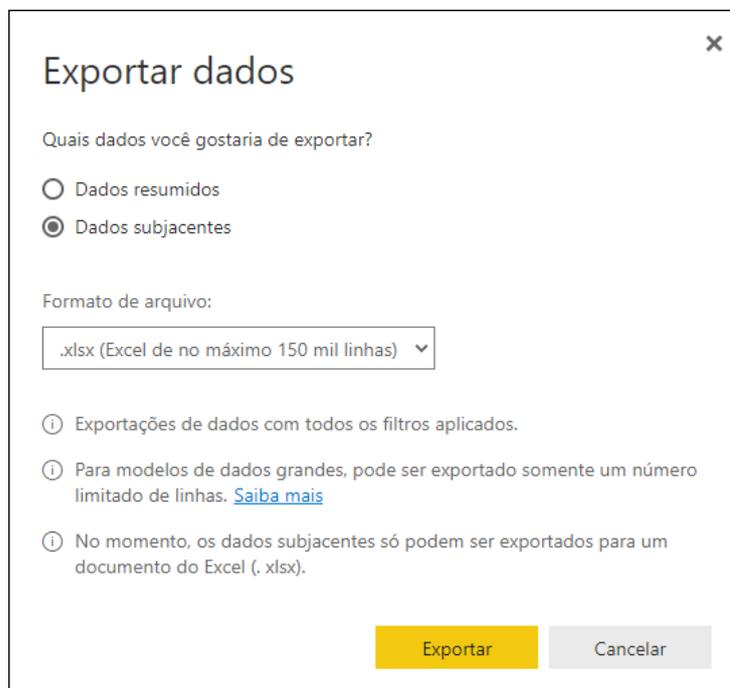


Figura 4: Possibilidade de Exportação dos dados segmentados

Na quarta etapa os dados e os resultados das ações foram ordenados em um dashboard para a visualização das informações estratégicas com atualizações diárias através de rotinas automatizadas.

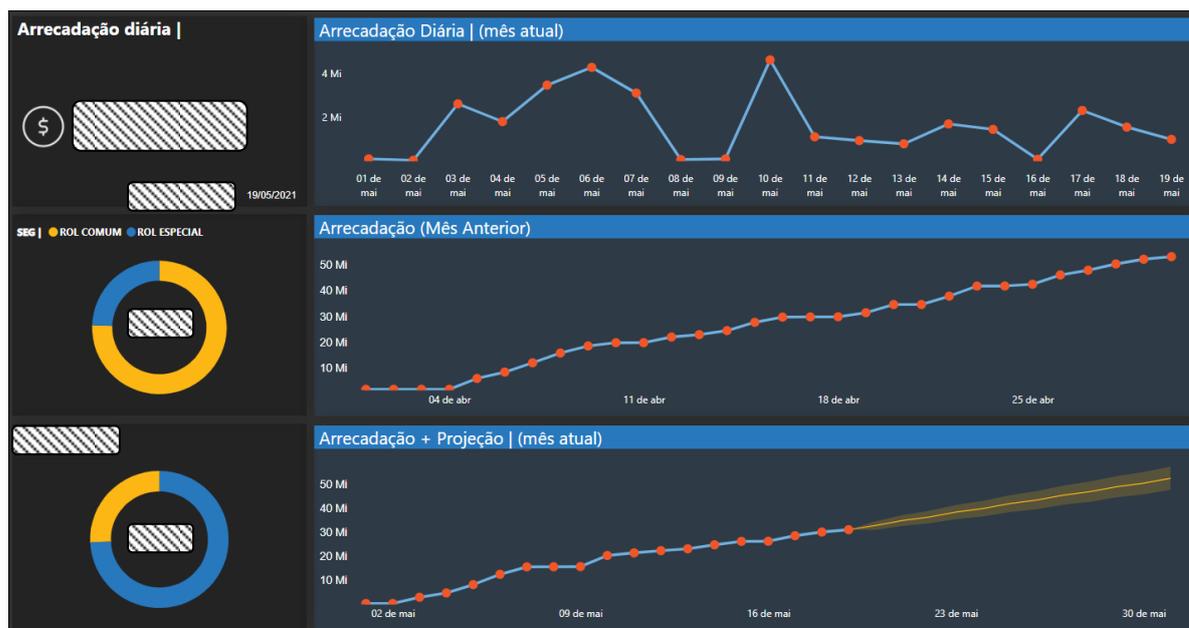


Figura 5: Dashboard com informações de Receita atualizado diariamente

RESULTADOS

Este trabalho foi necessário para mitigação dos impactos na arrecadação e mitigar o aumento da inadimplência em razão da pandemia, trazendo soluções diferenciadas de gestão e acompanhamento de ações e resultados.

Após a implantação da ferramenta ocorrida em janeiro de 2021 e ainda com ações iniciadas em fevereiro de 2021 foi possível aferir uma redução de 22,5% no indicador TER (Taxa de Evasão de Receitas) conforme figura abaixo.

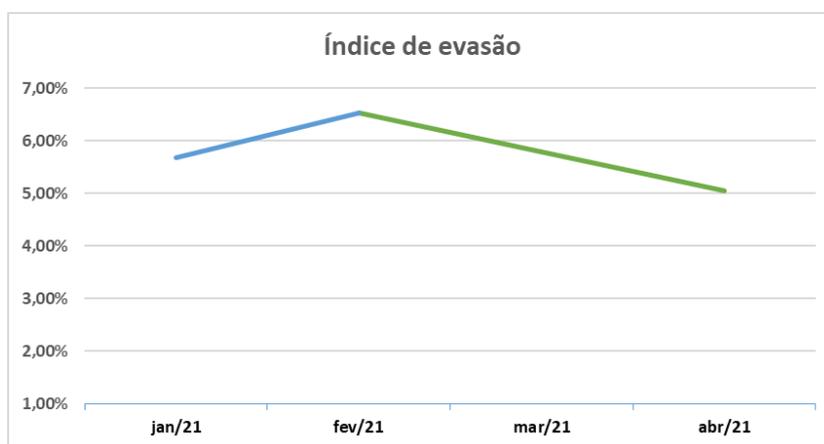


Figura 5: Gráfico – Queda no Índice de Evasão de Receitas

Com o gráfico acima é possível observar o período após a implementação (verde) com priorização de ações para mitigação dos impactos da Pandemia.

CONCLUSÃO

Uma dificuldade comum em grandes empresas é, como reduzir ou até mesmo manter em níveis aceitáveis o índice de inadimplência, ou evasão de receitas.

Uma empresa com um departamento de crédito e cobrança bem organizado, processos claros e descentralizados e um mecanismo de gestão atualizado baseado no ambiente externo contribuirá para o desenvolvimento e a situação financeira da empresa.

Este trabalho nos permitiu demonstrar como é feito a gestão do nosso recebível e da receita além de mensurarmos diariamente os resultados das ações.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. LEONI, Geraldo: Cadastro Crédito e Cobrança. São Paulo: Editoria Atlas, 1997