

A GESTÃO ESTRATÉGICA COMO VIA PARA A REDUÇÃO DA INADIMPLÊNCIA, ESTUDO DE CASO EM UM PROVEDOR DE INTERNET

Congresso Online de Gestão Estratégica., 1ª edição, de 18/01/2021 a 22/01/2021
ISBN dos Anais: 978-65-86861-57-0

SANTANA; Deivson Lucas Fonseca de ¹

RESUMO

Introdução: Nas últimas décadas podemos observar o aumento da competitividade empresarial, o que demonstra que as organizações devem manter uma procura constante com o intuito de obter uma maior eficiência na gestão dos seus recursos. Diante deste contexto, a grande facilidade que as empresas passaram a ofertar a seus clientes, a fim de se inserir neste mercado cada vez mais competitivo, é referente a políticas de crédito liberal, onde buscam a política liberal de concessão de crédito, como forma de criar condições mais favoráveis para a otimização de lucros, porém, com uma cobrança mais rigorosa. Com isso entendemos que este tipo de concessão pode trazer riscos para a empresa. **Objetivo geral:** Analisar os níveis de inadimplência referente ao período de 01/01 a 30/09 dos anos de 2018 e 2019, para que em 2020 no mesmo período a inadimplência não chegue em 10%. Estudo realizado num provedor de internet com atuação nas Zonas da Mata Norte e Sul do Estado de Pernambuco. **Metodologia:** Foi realizada uma análise nos dados financeiros de 2018 e 2019 com o intuito de se verificar os níveis de inadimplência e posteriormente realizar ajustes na política interna de concessão de crédito, e também na administração da cobrança. Foram utilizados os valores em aberto e a receber no total de cada ano, dividindo um pelo outro onde, encontrei taxa de inadimplência de cada ano. Após serem encontrados os valores e considerando que a empresa deseja obter um crescimento de 50% para 2020 em comparação ao mesmo período no ano anterior, foi realizada a estimativa da taxa de inadimplência com o crescimento proposto, que seria de aproximadamente de 12%. Como principal medida da implantação da gestão estratégica, adotamos mudanças na política interna de concessão de crédito, e também na administração da cobrança. Proporcionando, desta forma que os objetivos definidos pela gestão da empresa, sejam cumpridos no período de tempo que fora de terminado. **Resultados e discussão:** Após a realização das análises foi verificado que para os anos de 2018 e 2019 a taxa de inadimplência estava em 3% e 5%, respectivamente. Para o ano de 2020 pode-se notar que houve um crescimento de 63% no faturamento da empresa, em comparação com o mesmo período no ano anterior. Com as melhorias realizadas nas políticas de crédito conseguiu-se manter a taxa de inadimplência em 7%, sendo este valor abaixo da projeção para o cenário otimista que ficou em 14%. **Conclusão:** Portanto, um bom planejamento aliado de um olhar mais estratégico sobre o futuro do negócio pôde ajudar a empresa a crescer de

¹ UNOPAR, deivsonlfs@gmail.com

forma estruturada e a alcançar suas metas. Pois um caminho com estrutura, cultura organizacional e valores tem grandes chances de dar certo em uma empresa, juntamente com objetivos futuros claramente definidos.

PALAVRAS-CHAVE: gestão estratégica, inadimplência, provedor de internet.