



# INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS APLICADA: A PROPOSTA DE UM MODELO PARA GESTÃO RECEBÍVEIS DE EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS BASEADA EM DADOS

Henrique Mota de Aguiar

Orientador: Prof. Doutor Luis Borges Gouveia

*Universidade Fernando Pessoa*  
**2023**

LibreOffice File Edit View Insert Format Styles Sheet Data Tools Window Help

FI - CARTEIRA COMPLETA.xls

ARIAL 10

	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
422	28/12/2010	ROBERTO ELTON MARTINS ARAUJO				Nko	46-9215 / (85)9621-7281		5.738,80			10.558,24	20					
423													20					
424	02/01/2011	MAYARA JORGE DE SOUSA ROCHA				Nko	(85)9009-3204		5.732,80			10.410,44	20					
425													20					
426	08/11/2010	ROSANGELA ANGELO REBOUCAS				Nko	(85)8014-8370		5.732,80			10.920,76	20					
427													20					
428	28/11/2010	FRANCISCO DAS CHADAS PINTO FERREIRA				Nko	(85)9967-16136		4.586,20			8.736,46	20					
429													20					
430	19/12/2010	ROBERTO ELTON MARTINS ARAUJO				Nko	46-9215 / (85)9621-7281		5.732,80			10.685,18	20					
431													20					
432	19/12/2010	ROBERTO ELTON MARTINS ARAUJO				Nko	46-9215 / (85)9621-7281		5.732,00			10.684,04	20					
433													20					
434	23/05/2011	PAULO MANUEL ROSA GALO LOURO				Nko			7.133,20			12.015,56	20					
435													20					
436													20					
437													20					
438													20					
439	<b>Data Venda</b>	<b>Comprador</b>				<b>Asses Anon</b>	<b>Telefones</b>		<b>Valor Parcela</b>			<b>Valor Emitido</b>	20					
440													20					
441	06/06/2011	ANDRE FELIPE CORDEIRO BRAGA				Nko	44-1491 / (85)9994-0833		7.660,20			12.673,30	20					
442													20					
443	02/05/2011	FERNANDO LUIZ LOPES CHAVES				Nko	4-89587 / (85)8860-60801		7.671,80			12.897,11	20					
444													20					
445	31/03/2011	JOSE EVANDRO CARVALHO FURTADO				Nko	44-9000 / (85)9102-8612		6.848,20			11.890,56	20					
446													20					
447							<b>Valor Total da Ocorrência:</b>		<b>737.239,63</b>			<b>1.221.852,57</b>						
448																		
449																		
450																		
451																		
452	<b>Data Venda</b>	<b>Comprador</b>				<b>Asses Anon</b>	<b>Telefones</b>		<b>Valor Parcela</b>			<b>Valor Emitido</b>						
453																		

## INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS APLICADA: A PROPOSTA DE UM MODELO PARA GESTÃO RECEBÍVEIS DE EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS BASEADA EM DADOS

HENRIQUE MOTA DE AGUIAR



# CONTEXTO E RELEVÂNCIA DO ESTUDO

- A gestão da informação dos recebíveis imobiliários, baseada em dados, com atualizações automatizadas, como alternativa aos relatórios tradicionais, poderá garantir uma melhor gestão da informação e financeira.

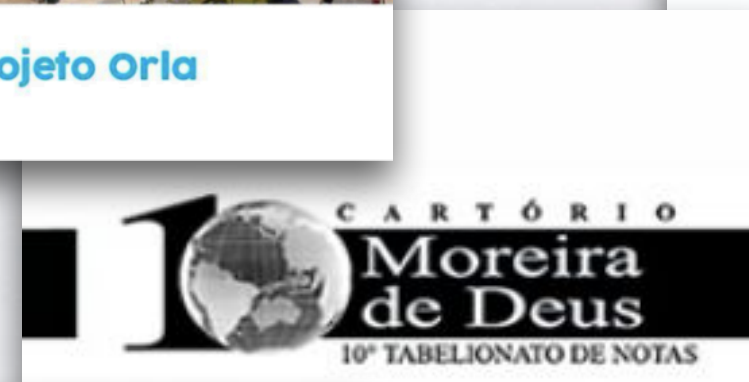


# MOTIVAÇÃO

- Gestão com foco na adimplência
- Dificuldade e taxa de atualização dos relatórios tradicionais
- Digitalização das atividades empresariais
- Necessidade de apresentar a informação relevante de forma rápida confiável e intuitiva



# TRAJETÓRIA





UNIVERSIDADE  
FERNANDO PESSOA  
WWW.UFP.PT

○ PRESENTE

# Hicks



Tradepoint-Brasil





# PROBLEMA E DESAFIO

- Dados x Informação
- Dificuldades em reunir dados de diversas fontes
- Os painéis interativos como ferramenta de apoio ao processo decisório
- Interatividade
- Integração
- Georreferenciamento da informação



# OBJETIVOS

- Verificar a influência da inteligência de negócios na gestão financeira de empreendimentos imobiliários.
- Identificar os elementos constitutivos para a manutenção da qualidade dos recebíveis imobiliários;
- Mapear os principais custos fixos que impactam no resultado operacional do empreendimento em curto, médio e longo prazo;
- Verificar se as estratégias de gestão compartilhada de empreendimentos imobiliários oferecem condições para a gestão dos recebíveis;
- Analisar a influência da gestão baseada em dados atualizados em tempo real, no resultado financeiro global dos empreendimentos imobiliários.



# ESTRUTURA DO TRABALHO

CONTEXTUALIZAÇÃO

Modelos existentes

Proposta de  
modelo

Pesquisa

Resultado

# MODELO EXISTENTE

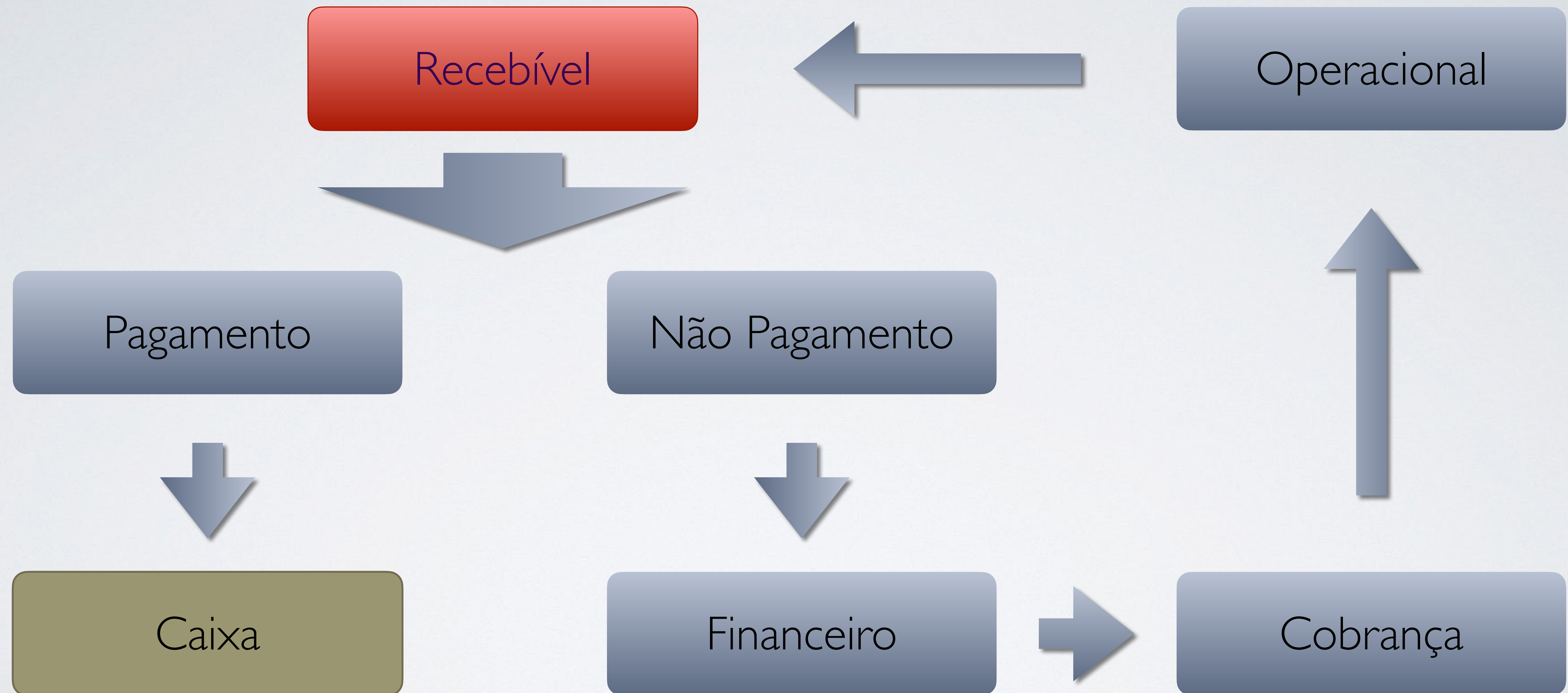
- Relatórios estáticos
- Periodicidade de atualização
- Fluxos



# O RECEBÍVEL



# FLUXO DOS RECEBIMENTOS



# GESTÃO BASEADA EM DADOS

- Volume de dados
- O dado relevante
- A importância da inteligência de negócios



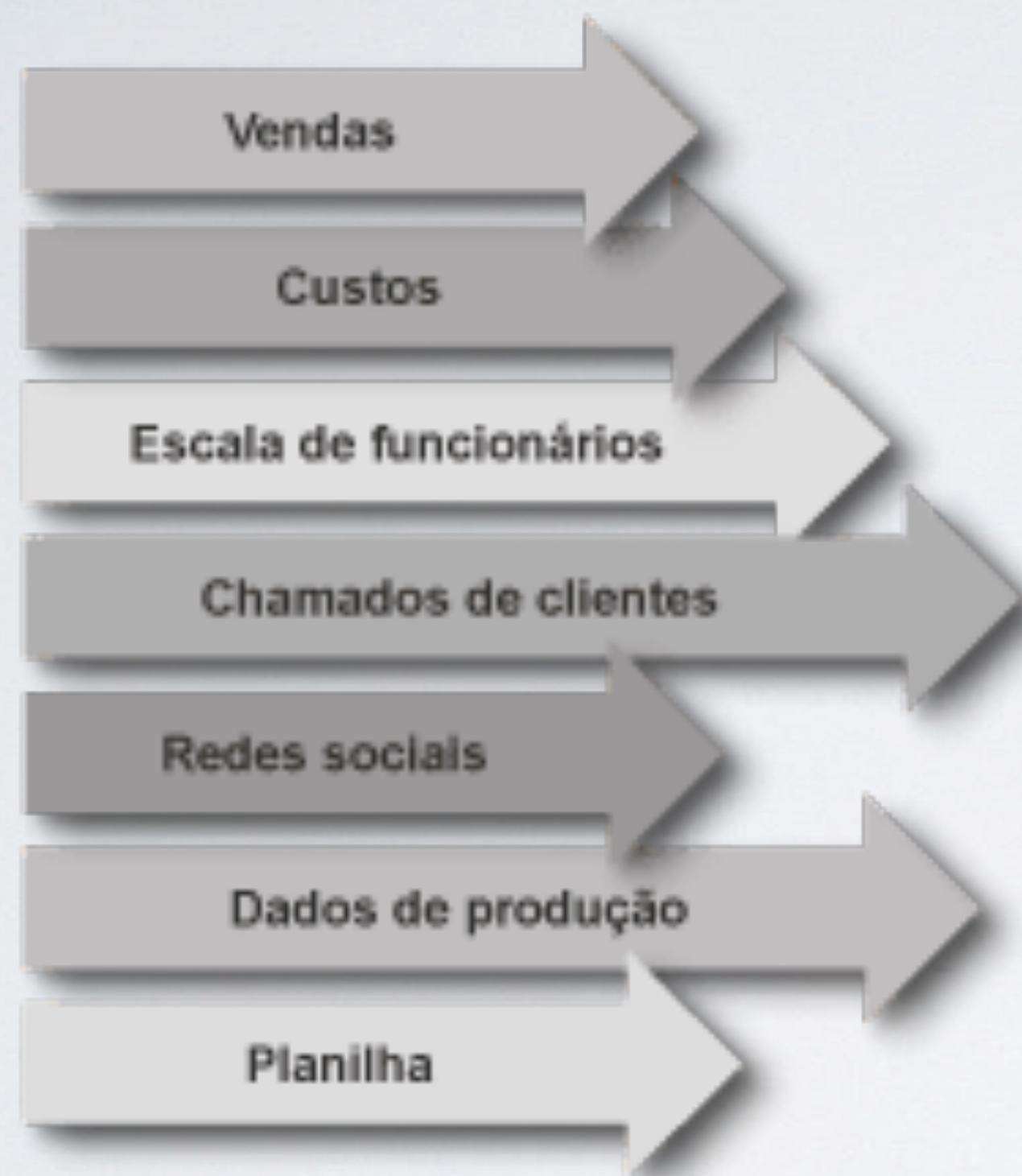
# DESAFIOS DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

- Maturidade digital
- Transformação digital
- Digitalização no setor imobiliário
- Documentos digitais
- Integração entre sistemas



# DO PROBLEMA AO MODELO

DADOS



INFORMAÇÃO



AÇÃO





UNIVERSIDADE  
FERNANDO PESSOA  
WWW.UFP.PT

# CONCEITO



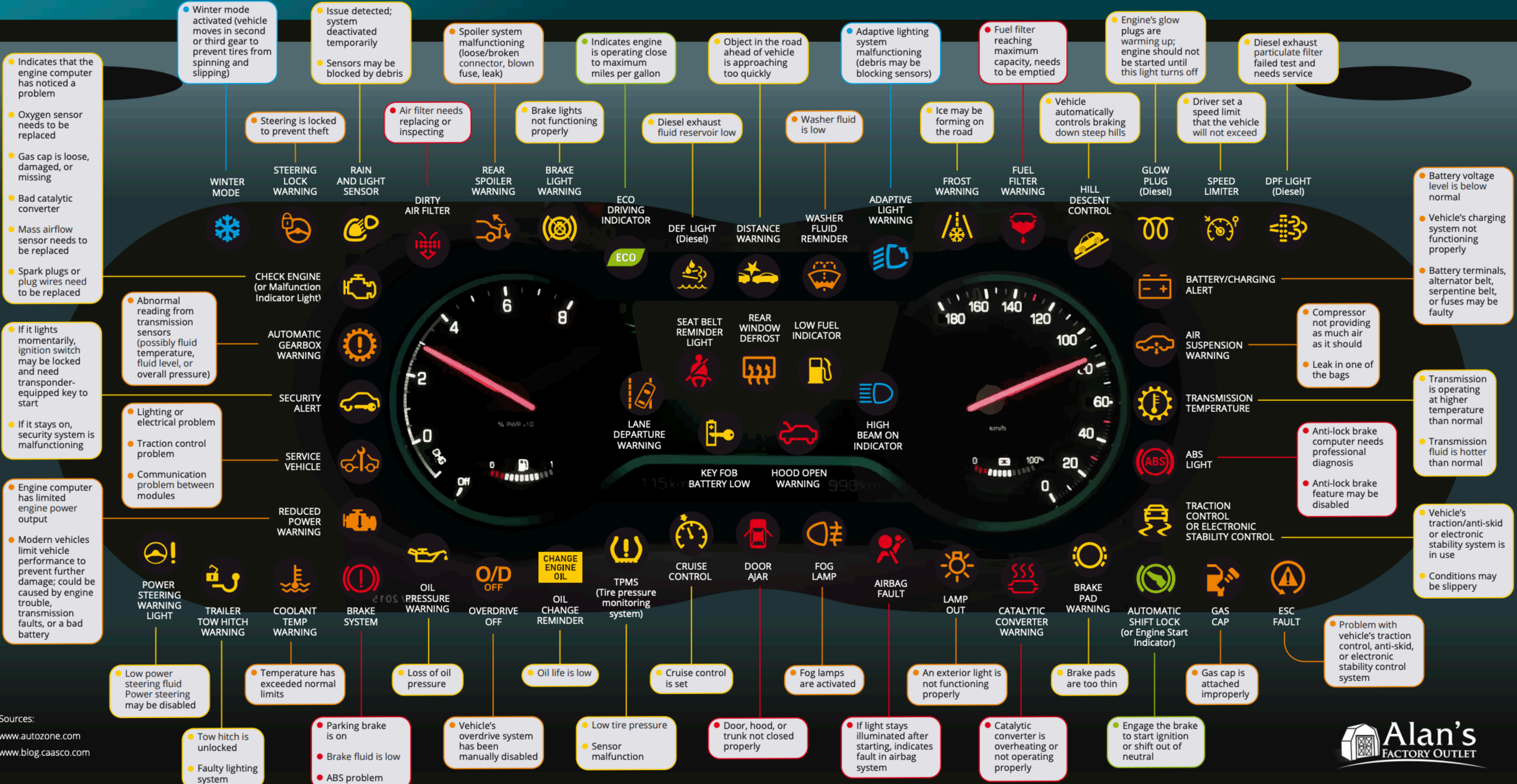
→ Fuel icon

236 km

---

080007 km

# The Meaning of 52 Car Dashboard Indicators



Sources:  
[www.autozone.com](http://www.autozone.com)  
[www.blog.caasco.com](http://www.blog.caasco.com)



UNIVERSIDADE  
FERNANDO PESSOA  
WWW.UFP.PT

# A INFORMAÇÃO RELEVANTE



Driscoll's  SAINTÉLOC

**N** 1515  
ROAD  
GRAVEL  
pOil 4.3  
TWater 89.1  
pWater 1.6

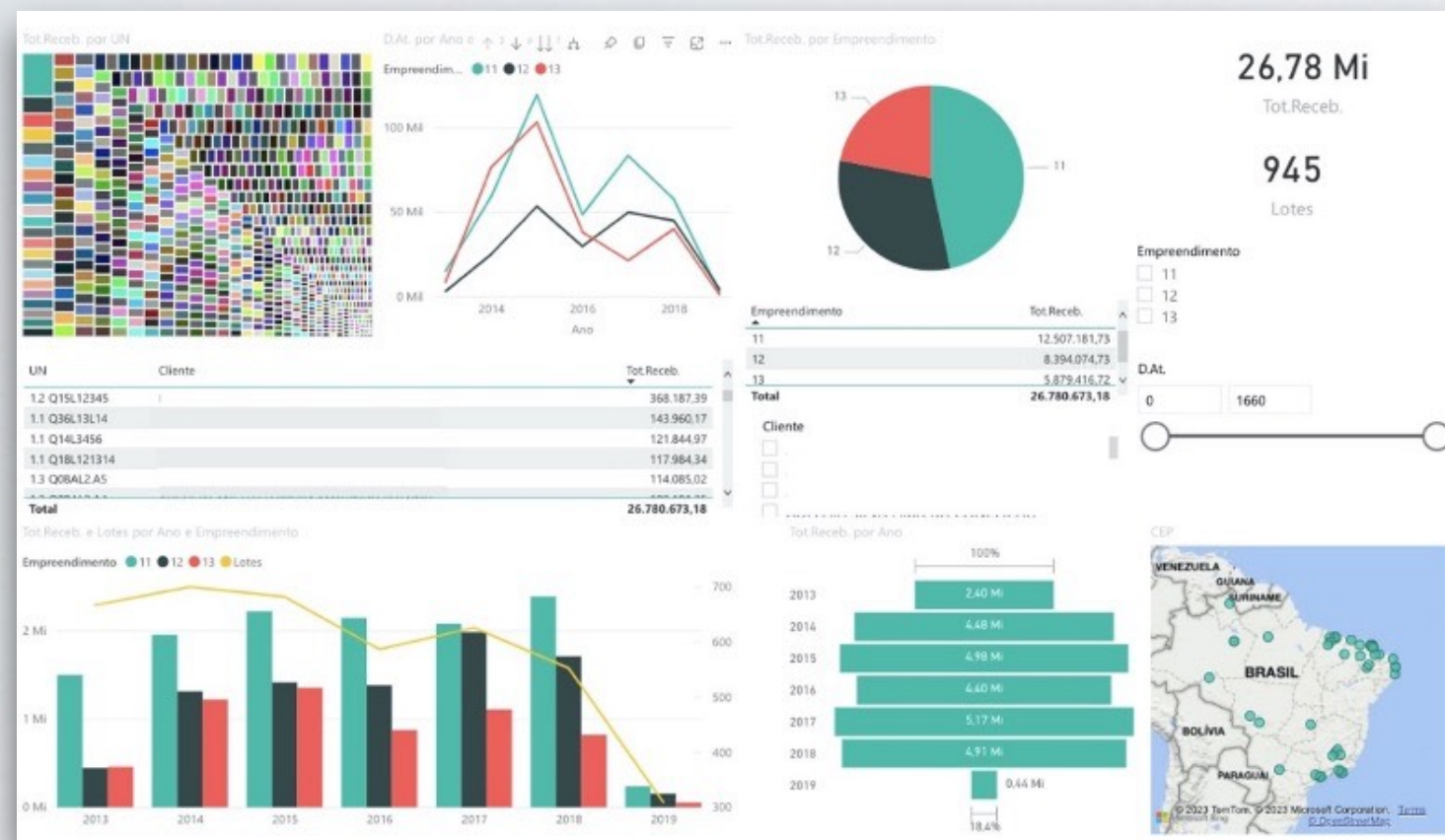


UNIVERSIDADE  
FERNANDO PESSOA  
WWW.UFP.PT

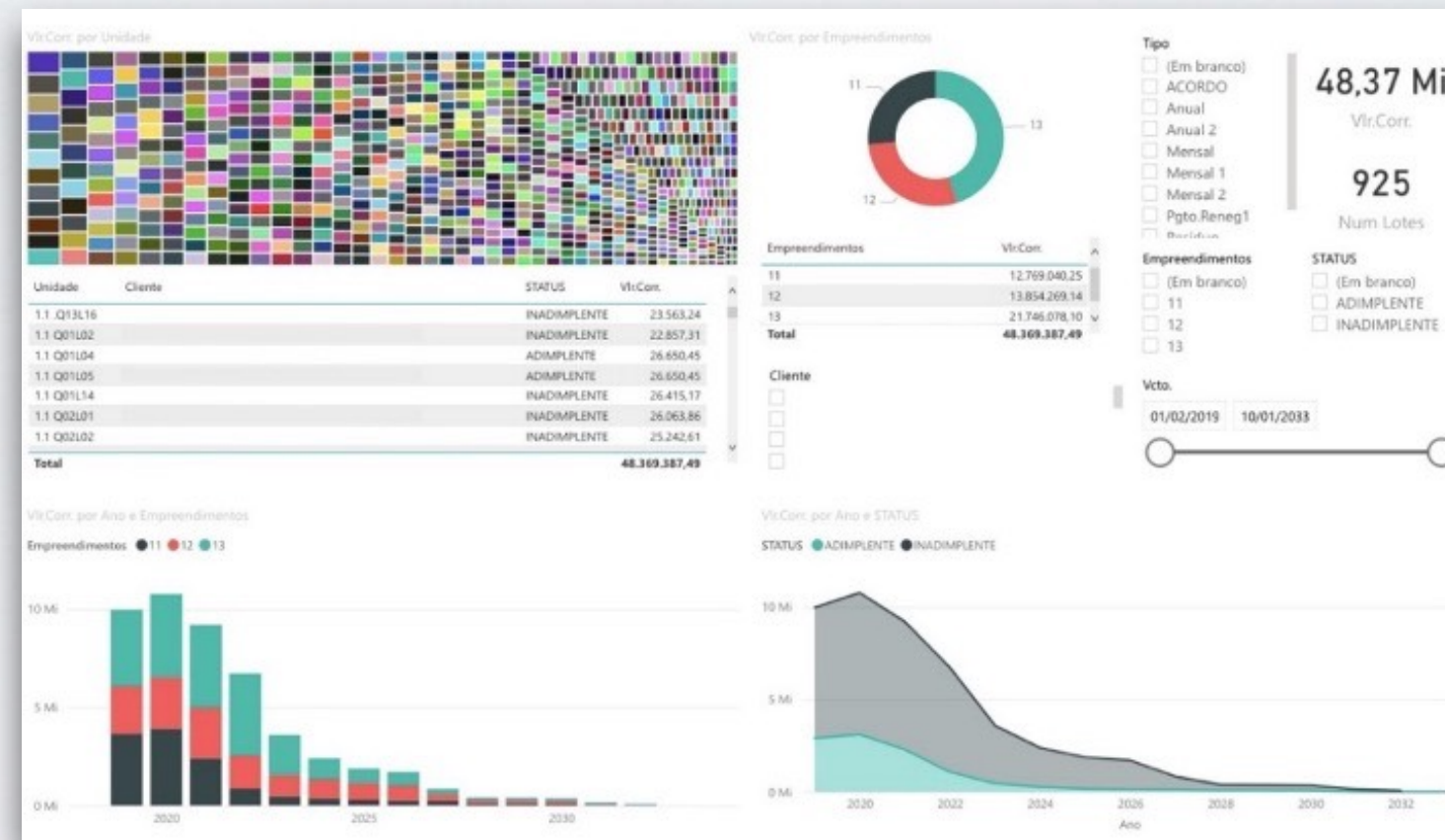
# MODELO PROPOSTO



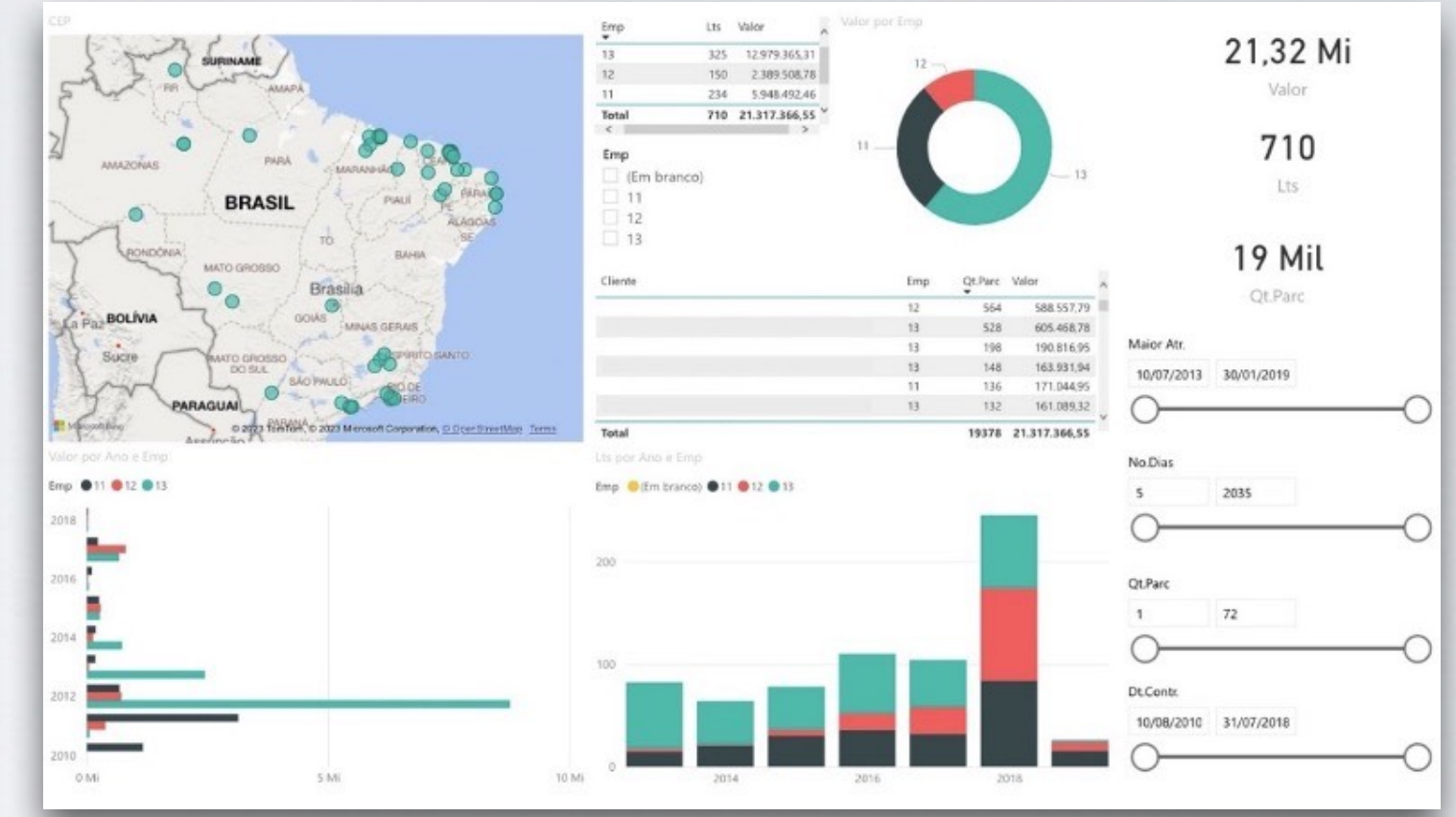
# O MODELO



Recebido



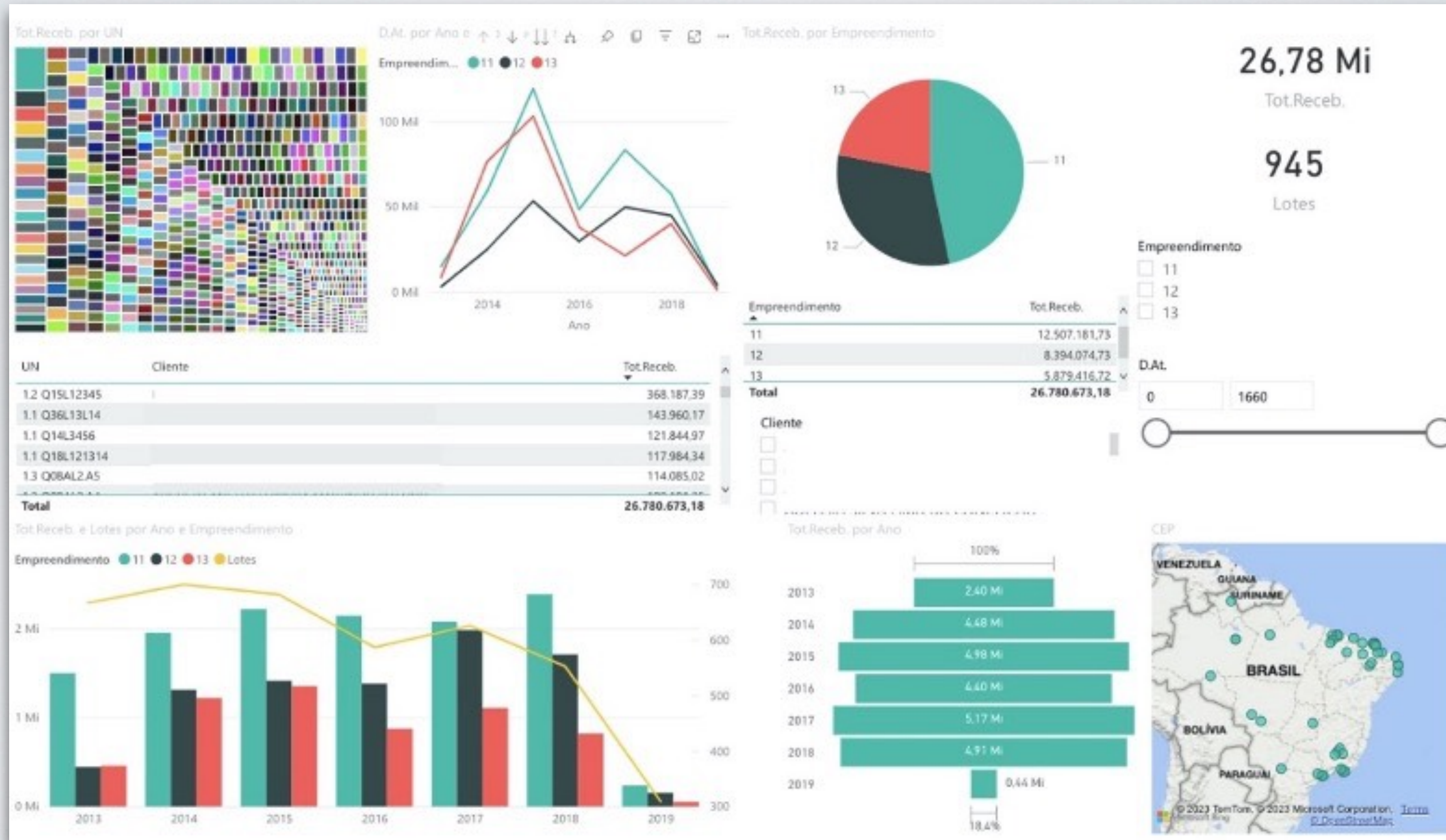
A receber



Não recebido

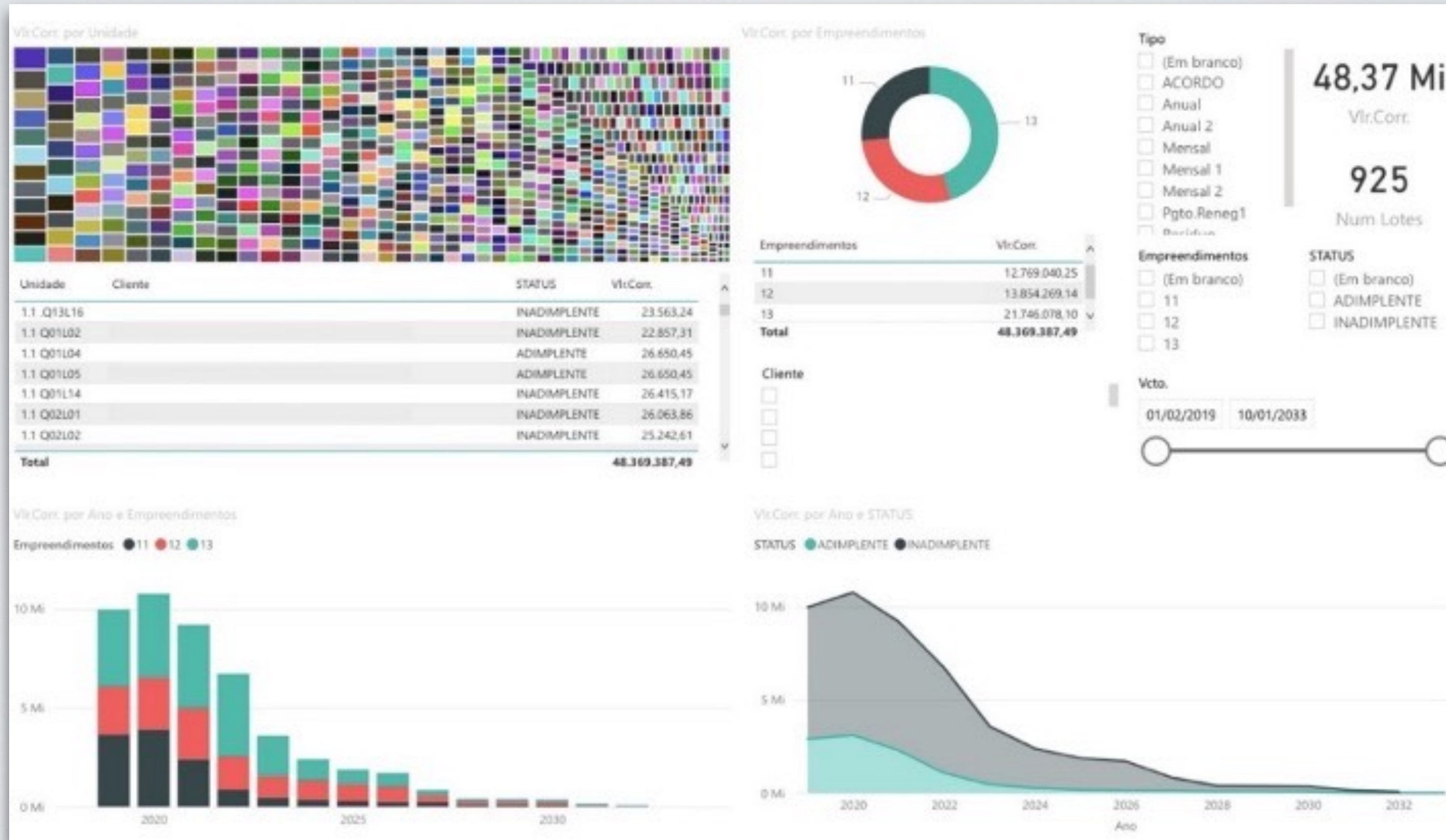


# RECEBIDO





# A RECEBER





# NÃO RECEBIDO





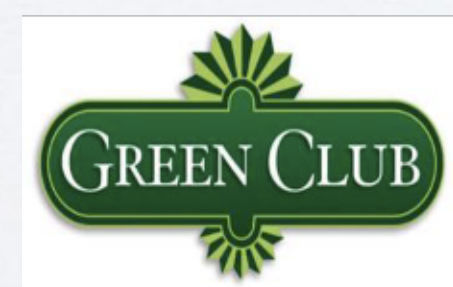
UNIVERSIDADE  
FERNANDO PESSOA  
WWW.UFP.PT

# A PESQUISA

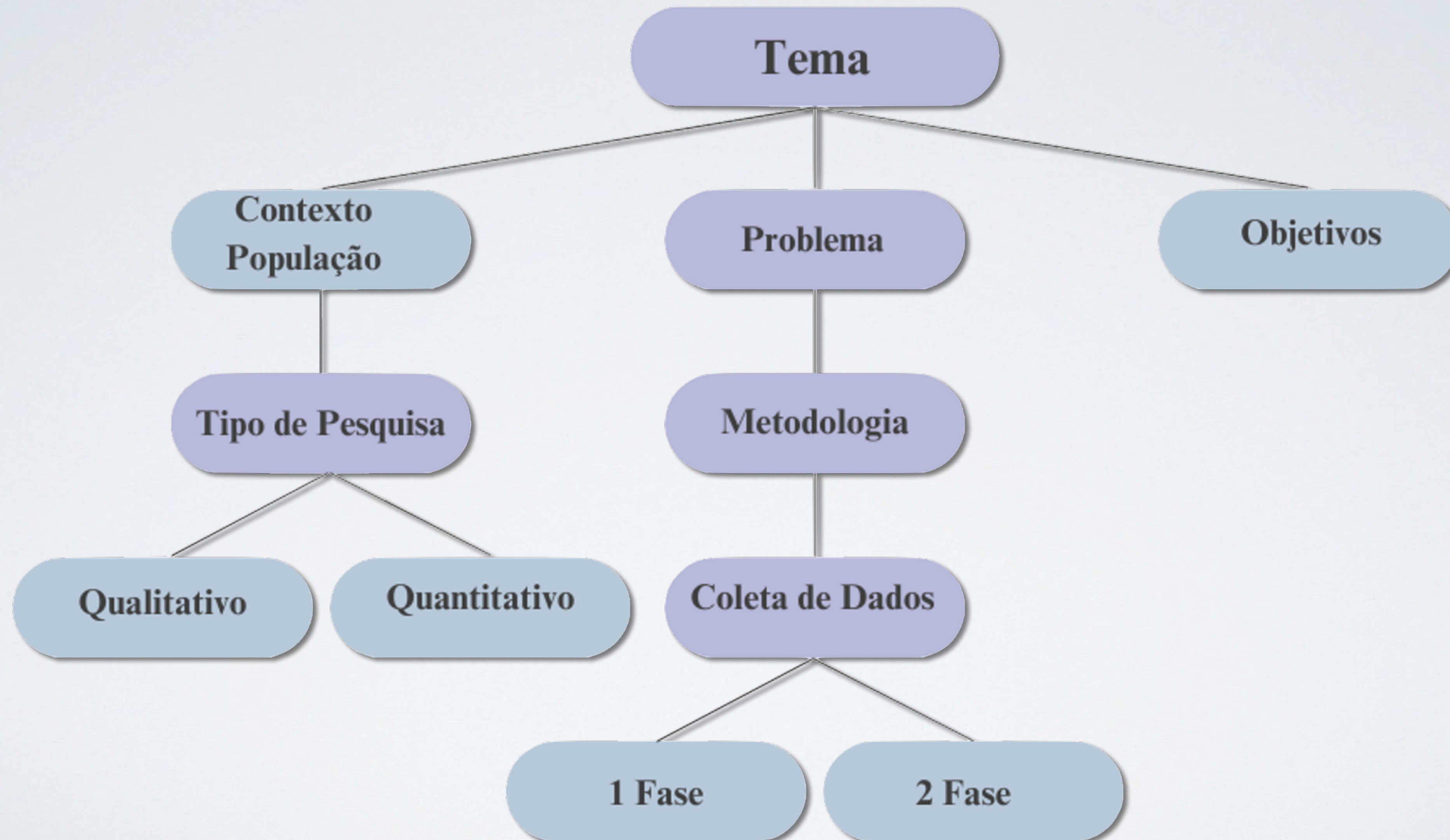


# PESQUISA

- Escolha das empresas
- Procedimento de pesquisa
  - Primeiro questionário
  - Segundo questionário
  - Operação dos painéis



# PESQUISA





# RESULTADOS

- Primeiro questionário
- Segundo questionário
- Tabulação dos dados





# QI - MANUTENÇÃO DA QUALIDADE DOS RECEBÍVEIS

- Quantidade dos clientes x qualidade da carteira
- Expectativa pela realização do fluxo de recebimentos
- Preocupação com o fluxo não recebido
- Aging List
- Taxa de atualização (semanal/mensal)



# Q I - CUSTO OPERACIONAL

- Terceirização de atividades essenciais
- Compartilhamento de custos
- Custo mensal x *lot burn*



# QI - GESTÃO COMPARTILHADA

- Proteção de dados sensíveis
- Receios
- Concorrência
- Redução de custos



# QI - RETORNO DO CAPITAL INVESTIDO

- Recursos captados
- Capital próprio
- Comprometimento da receita mensal
- Dificuldades
- Retorno/Prejuízo



## Q2 - MATURIDADE DIGITAL (ANTES DA APRESENTAÇÃO DOS PAINÉIS)

- Qualidade dos dados
- Grau de digitalização das atividades
- Relatórios mensais
- Tendência pós pandemia



# Q2 - APRESENTAÇÃO DOS PAINÉIS

- Facilidade de operação
- Relevância e suporte ao processo decisório
- Receio de utilizar apenas os painéis
- Novas possibilidades com a informação georreferenciada



# Q2 - PAINÉIS E O PROCESSO DECISÓRIO

- Painéis x Aging List
- Integração com os sistemas existentes
- Confiabilidade dos dados
- Customização das visualizações
- Influência dos painéis apresentados nas empresas entrevistadas
- Desejo de aplicação imediata



# CONCLUSÕES

- **Manutenção da qualidade dos recebíveis imobiliários:**
  - Fatores internos e externos
  - Eventos imprevisíveis
  - Tendências do mercado pós pandemia



# CONCLUSÕES

- **Mapeamento dos principais custos fixos**
  - Impactos no resultado operacional do empreendimento em curto, médio e longo prazo;
  - Atenção dos gestores
  - Da concepção ao último recebimento



# CONCLUSÕES

- **Estratégias de gestão compartilhada**
  - Redução de custos fixos
  - Possibilidade de gestão de múltiplos empreendimentos
  - Concorrência x Compartilhamento de estrutura



# CONCLUSÕES

- **Dados atualizados em tempo real**
  - A gestão baseada em dados - modelo proposto
  - Decisões ágeis e assertivas
  - Dados concretos e confiáveis

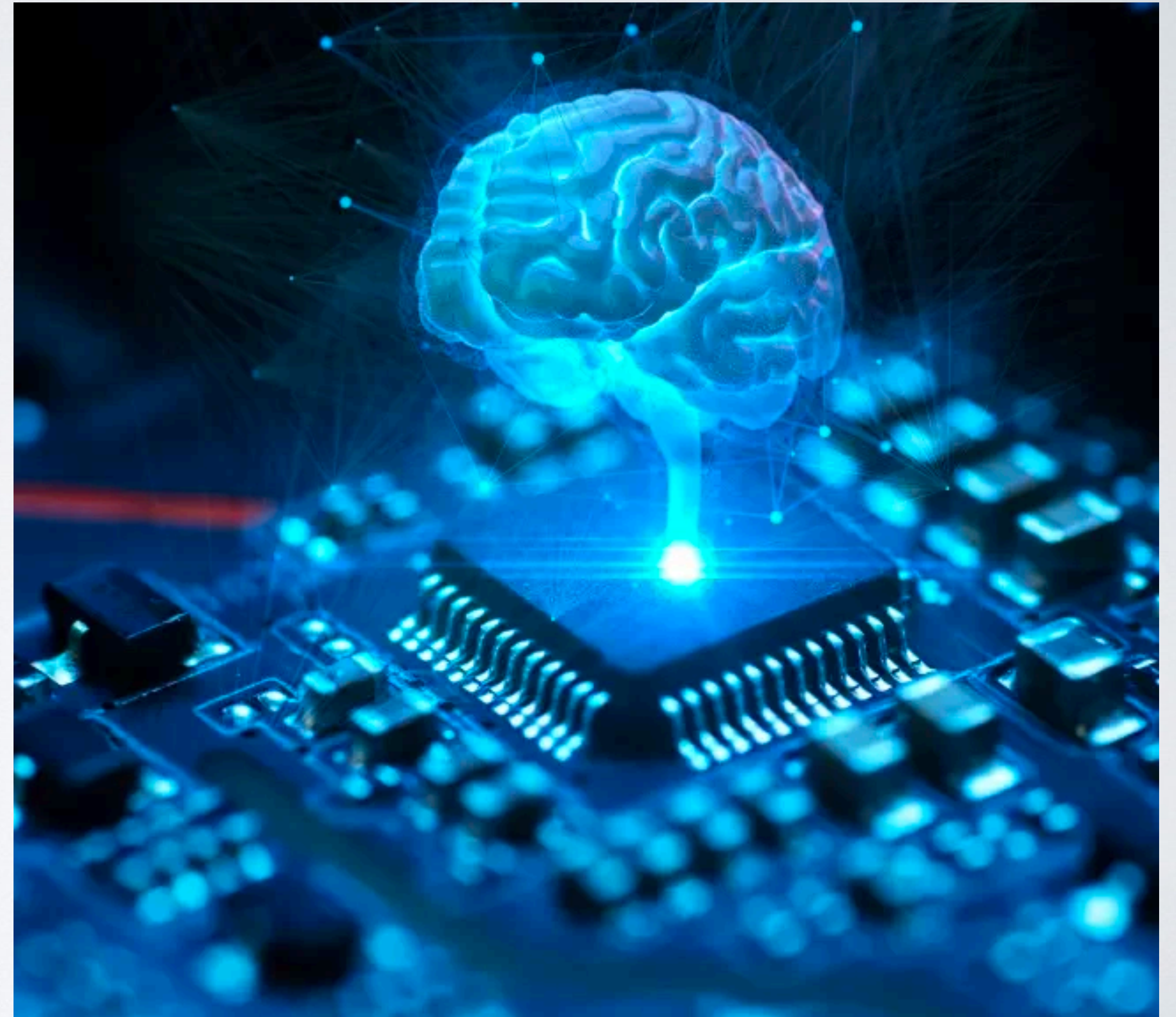


# CONTRIBUTOS

- Uso e refinamento das informações em tempo real
- Redução da interferência humana
- Passado + Presente + Futuro no mesmo espaço
- Nova dimensão e possibilidades trazidas pelo georreferenciamento dos dados
- Velocidade do processo decisório
- Replicabilidade independente do porte do empreendimento

# TRABALHO FUTURO

- A aplicação sistêmica do modelo proposto em toda a atividade empresarial
- Integração do modelo com com as ferramentas de inteligência artificial.





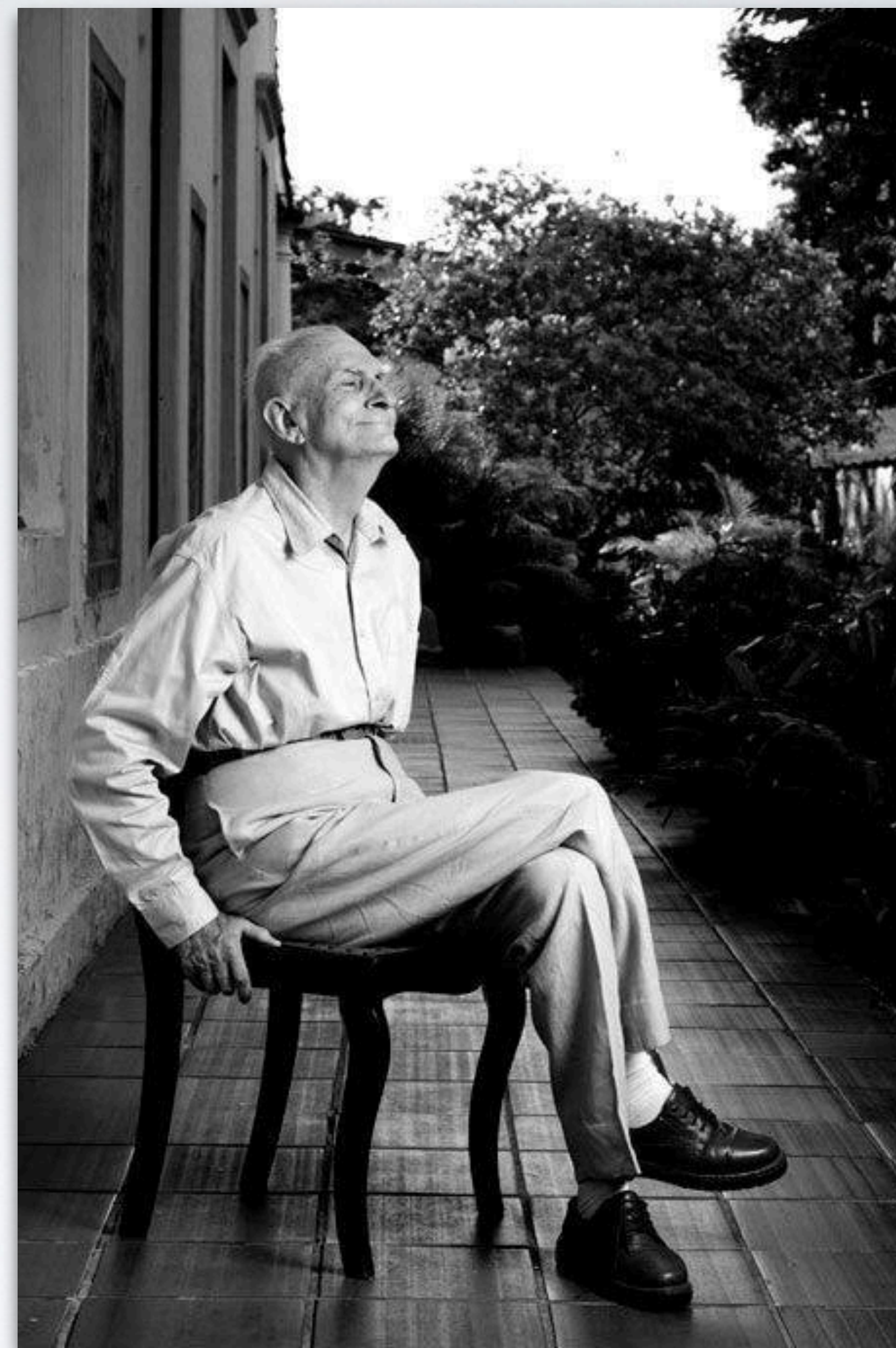
# RECOMENDAÇÕES

- Paciência: o "novo" pode ser incômodo
- Da negação à aceitação
- Consciência do que é realmente relevante para o suporte ao processo decisório



“Não sou nem otimista, nem pessimista. Os otimistas são ingênuos, e os pessimistas amargos. Sou um realista esperançoso. Sou um homem da esperança. Sei que é para um futuro muito longínquo. Sonho com o dia em que o sol de Deus vai espalhar justiça pelo mundo.”

*Ariano Suassuna*





UNIVERSIDADE  
FERNANDO PESSOA  
WWW.UFP.PT

FIM