



XVIII Seminário Nacional de Distribuição de Energia Elétrica

SENDI 2008 - 06 a 10 de outubro

Olinda - Pernambuco - Brasil

Cobrança do Poder Público

Julio Elói Hofer - Julio.hofer@aes.com	Fábio Calvo - Fábio.calvo@aes.com
AES Sul Distrib. Gaúcha de Energia S.A	AES Sul Distrib. Gaúcha de Energia S.A
Thiago Pedroso de Oliveira	Wayner da Trindade Pegas
AES Sul Distrib. Gaúcha de Energia S.A	AES Sul Distrib. Gaúcha de Energia S.A

PALAVRAS CHAVE: CIP, Cobrança, Convênio, Créditos de estoque, Fatura,

CIP – Contribuição para o Custeio dos serviços de Iluminação Pública, instituída pela Emenda Constitucional nº 39, de 19 de dezembro de 2002.

Cobrança - conjunto de ações junto aos clientes para viabilização do recebimento de valores faturados.

Convênio – Instrumento firmado entre as partes, que regulamenta as condições do objeto contratual.

Créditos de estoque – Valores correspondentes de dívidas pretéritas vencidas e não pagas.

Fatura – documento fiscal de cobrança dos serviços faturados aos clientes.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo apresentar as estratégias de cobrança assim como as ações de combate a inadimplência de créditos oriundos do fornecimento de energia elétrica para as classes do Setor Público, em especial a classe Iluminação Pública que é o maior passivo da empresa. As ações implementadas apresentaram resultados acima das metas definidas para o ano de 2007. Reduzimos a dívida de estoque em R\$ 16 MM, atingimos patamares de inadimplência recorde e obtivemos a taxa de arrecadação de 104,56% LTM sobre o total faturado junto ao Poder Público.

1. INTRODUÇÃO

Historicamente, a AES Sul enfrentou dificuldades na cobrança dos valores relativos ao fornecimento de energia para os órgãos públicos, com destaque para os créditos oriundos do fornecimento de energia elétrica para Iluminação Pública Municipal (IP), que são as contas de maior valor. A partir da década de 90 houve um agravamento desta situação com a inconstitucionalidade da cobrança da Taxa de iluminação pública - TIP, até então meio de custeio utilizado pelos municípios para fazer frente a essa despesa, gerando enormes montantes a receber pelas concessionárias.

Após a privatização a AES Sul desencadeou diversas ações para inibir a evolução da inadimplência e recuperar os créditos de estoque, dentre as quais destacamos: Ações extrajudiciais de cobrança, suspensão do fornecimento de energia elétrica, parcelamento de débitos e ajuizamento de ações de

cobrança. Como resultado destas ações, o Poder Público Municipal de modo geral para evitar o pagamento buscou na justiça a obtenção de liminares impedindo a suspensão do fornecimento de energia. Diante da impossibilidade da suspensão do fornecimento de energia elétrica e da morosidade das decisões judiciais, o crescimento da inadimplência foi inevitável.

Diante de um cenário de aumento da inadimplência a AES Sul criou uma gerência específica para tratar a relação com o Poder Público, com foco principal na negociação de dívidas antigas. Conjuntamente com a mudança na estrutura, um olhar específico e segmentado para os clientes do Poder Público, teve grande relevância neste processo a regulamentação a cobrança da CIP – Contribuição para o Custeio dos Serviços de Iluminação Pública.

2. DESENVOLVIMENTO

As principais ações implementadas para Redução da Inadimplência e Recuperação de Créditos foram:

2.1 – Gerência do Poder Público

Gerência foi criada e estruturada com foco específico no desenvolvimento de canais de relacionamento com o Poder Público Municipal, Estadual e Federal. As principais ações que foram tomadas quando da criação da Gerência estão relacionadas a adequação das políticas de parcelamento, maximização da sinergia entre as áreas a empresa, com o objetivo de identificar oportunidades de geração de valor ao cliente de forma a motivá-lo a equacionar dívidas históricas e a identificação de profissionais com o perfil específico para esta atividade.

O escopo das atividades foi centrado em: negociação de dívidas; redução da inadimplência; manutenção da adimplência; definição de Políticas Atendimento; estratégias e Parcelamento de Débitos; Formação do Grupo de Gestores do PP para troca de melhores práticas; Uso da Lei de Responsabilidade Fiscal e Diretrizes Orçamentárias; Aglutinar acompanhamentos negociais; Coordenação da implementação de atendimento via WEB; Interação com a área Jurídica e definição das ações voltadas ao PP; Interação com a área de Comunicação e Marketing na definição das ações voltadas ao PP; Definição da Meta conjuntamente com as Superintendências; Alocação ou realocação de recursos para atingir a meta corporativa; Viabilizar instrumentos de negociação (Eficiência Energética na IP, Escolas, Patrocínios); Gerar Relatórios com informações Gerenciais e de performance; implementar ferramentas de atendimento e prestação de serviços via WEB voltadas exclusivamente para o Poder Público.

2.2 – Políticas de Parcelamento

Foram definidos critérios específicos de negociação e descontos, de acordo com a antiguidade e natureza do débito (Regular ou Irregular), estado da fatura (normal, incobrável, pré-gerada), e classe do fornecimento (hospitais, IP, PP);

2.3 – Programa Hospital com Mais Saúde

Implantamos o Projeto Hospital com Mais Saúde para arrecadação de doações da comunidade através da conta de energia elétrica e destinação dos valores arrecadados para o pagamento do consumo mensal e equalização de dívidas antigas dos hospitais públicos;

2.4 – Kit de implementação da CIP

Um dos grandes fatores da redução da inadimplência do Poder Público Municipal foi a implementação da Contribuição para a Iluminação Pública - CIP. Estruturamos um conjunto de documentos, composto de: minuta de contrato de prestação de serviços de arrecadação, simulador de arrecadação da contribuição com base no custo de energia elétrica atualizado e contrato de fornecimento de energia. O objetivo desta ação é auxiliarmos tecnicamente o Poder Público Municipal a implementar a CIP, gerando recursos de forma a inibir o aumento do índice de inadimplência da classe iluminação pública e aumentar a probabilidade de pagamento da fatura mensal.

3. PRINCIPAIS RESULTADOS

A avaliação conjuntural e os resultados das ações de combate e redução da Inadimplência demonstram o sucesso da implementação das medidas e estratégias adotadas pela Aes Sul Distribuidora Gaucha de Energia S.A no combate a inadimplência e recebimento de dívidas.

Os principais indicadores que tratam deste tema demonstram:

3.1 – Índice de Inadimplência

A Inadimplência mensal medida após 50 dias dos vencimentos demonstra uma redução significativa e consistente. Passou de 48% em dezembro de 2002 para uma média de 2% no final de 2007.

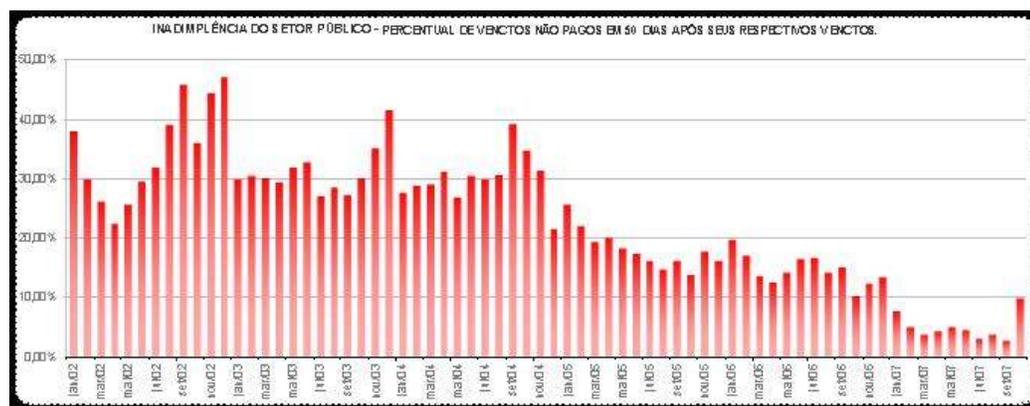


Fig. 1 – Evolução da Inadimplência Anual

3.2 – Taxa de Arrecadação

A Taxa de Arrecadação, medida pela relação entre o total arrecadado e o total faturado no ano, reflete o sucesso das medidas implementadas. O percentual em dezembro de 2002 totalizava 79% de arrecadação, passando para 104,56% em dezembro de 2007. Além das ações voltadas à inadimplência, os cuidados para arrecadação de parcelamentos efetuados vêm dando resultados positivos.

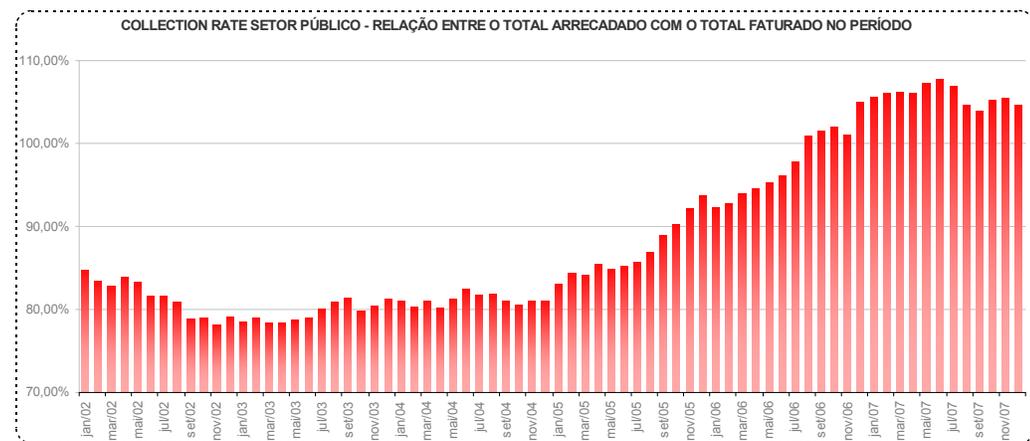


Fig. 2 – Evolução da Taxa de Arrecadação do Setor Público

3.3 – Estoque da Dívida

O Estoque da dívida teve um aumento significativo até o ano de 2005. Após a criação da gerência do Poder Público em fevereiro de 2006 e a consequente implementação de medidas focadas no relacionamento e cobrança de dívidas o estoque da dívida vem reduzindo de forma consistente.

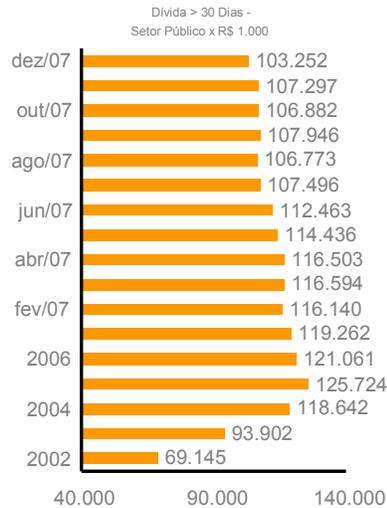


Fig. 3 – Variação do Estoque da Dívida do Poder Público

4 CONCLUSÕES

As ações de cobrança e de relacionamento implementadas pela AES Sul Distribuidora Gaúcha de Energia S.A. surtiram um efeito bastante positivo, superando todas as metas previstas.

A estruturação da gerência de atendimento do Poder Público, implementação de processos, execução de atividades que passaram a incorporar a prática diária na busca da redução da inadimplência e do aumento da Taxa de arrecadação, bem como a adoção de estratégias e ações segmentadas com foco específico foram os diferenciais para obtenção desta performance, mostrando-se adequadas e de amplo sucesso.



Julio Eloi Hofer nasceu na cidade de Chapada – RS em 1967. Graduou-se em Ciências Contábeis na PUC-RS e cursou o MBA em Gestão Empresarial na FGV.

Contratado durante os primórdios do processo de privatização atua na AES Sul desde 1998. Desenvolveu atividades de BPO nos módulos de AM e CO na implantação do sistema SAP-R3, foi gestor da área de Suprimentos, Gerente Operacional nas unidades de Encantado e de Cachoeira do Sul, Gerente Comercial da Região Central e exerce atualmente a função de Gerente Corporativo de Relacionamento com o Poder Público e Outras Receitas.



Fábio Calvo nasceu em Santana do Livramento - RS em 1978. Concluiu o curso Técnico em Contabilidade no Colégio Instituto Livramento e está cursando Administração de Empresas na Universidade Luterana do Brasil - ULBRA.

É colaborador da AES Sul, desde 2000. Participou da reestruturação administrativa da unidade de Santana do Livramento, foi Key user do projeto de atualização do sistema R3 da SAP no módulo de Outras Receitas. Transferiu-se para a AES Florestal no ano de 2002 atuando até 2004 no cargo de Coordenador Comercial, assumindo a gerência no período compreendido entre 2005 e 2006. Ainda no ano de 2006 retornou para a AES Sul onde atua como Gerente de Contas do Poder Público e Outras Receitas.



Wayner da Trindade Piegas nasceu em Santana do Livramento - RS em 1959. Concluiu o curso Técnico em Contabilidade no Colégio Instituto Livramento

Admitido em 05 de outubro de 1979 na Companhia Estadual de Energia Elétrica, assinado termo de sub-rogação para a AES Sul em agosto de 1997, onde participou de inúmeros projetos, tais como: elaboração dos escopos de contratos de prestação de serviços; Desenvolvimento e implantação do Sistema de Gestão Comercial; Desenvolveu e Implementou a modalidade de Faturamento por Histórico de consumos e de Auto Leitura para área rural; Desenvolvimento e implantação do Sistema R3 da SAP no módulo de SD – Distribuição e Vendas; Implantação da SOX, no desenvolvimento das políticas e procedimentos da área comercial; Escreveu e implementou projeto de acordos judiciais e de protestos em cartório. Ocupou a função de Líder no módulo de leitura do Ciclo Comercial, período de 1999 a 2001; Foi coordenador da área de cobrança extrajudicial. Atualmente está lotado na Gerência do Poder Público como Analista de Sistemas Sênior.

Thiago Pedroso de Oliveira nasceu em São Jerônimo - RS em 1978. Concluiu o curso de Ciências Jurídicas na ULBRA.

Admitido 2006 AES Sul Distribuidora Gaúcha de Energia S.A, Assessor Jurídico na Secretaria de Estado da Justiça e da Segurança do RS; Diretor Técnico do Cetran/RS – Conselho Estadual de Trânsito/Detran. Direção de projetos voltados a educação no trânsito; Assessor do Secretário Adjunto da Justiça e da Segurança do Estado do Rio Grande do Sul; Trabalha atualmente na AES Sul como Gerente de Contas do Poder Público e Outras Receitas.