

Compartilhar informações em escritórios gera ganhos

Compartilhar informações e agilizar o trabalho mecânico são as duas principais atitudes que escritórios que pretendem aumentar sua receita devem tomar. Essa é a opinião do diretor de operações da Sysworks Consultoria, Claudio Wilberg, na palestra *Revolucionando a estratégia: como utilizar a cultura de sua empresa para aumentar a sua lucratividade*. O consultor participou, nesta quinta-feira (16/6), da II Senalaw — Seminário Nacional de Administração de Escritórios de Advocacia e Jurídicos.

Para Wilberg, é necessário mudar a cultura do escritório e compartilhar a informação. Principalmente porque, no Direito, as decisões e o caminho a seguir no processo dependem muito do conhecimento do profissional de advocacia.

“Colocar o conhecimento de forma pública protege o escritório no caso de ausência da pessoa que detém as informações e, principalmente, elimina a redundância porque os profissionais não perdem tempo elaborando ou fazendo o que alguém já fez”, afirmou.

O consultor alertou que os advogados não precisam ter medo de perder sua importância no escritório. “As pessoas deixam de ser as donas da informação, mas são referências dela, porque se especializaram naquele assunto. O advogado não perde a importância que tem, já que ele tem um conhecimento aprofundado sobre a informação que compartilhou”, disse Wilberg.

Com o intercâmbio de informações e com a organização dos atos processuais através de softwares, como já acontece em larga escala no exterior, o retorno e o aumento da produtividade são garantidos.

“No exterior, alguns grandes escritórios estão desenvolvendo sistemas online para um primeiro atendimento ao cliente. Por meio de estudos, eles vão montando um questionário com as variáveis de perguntas e respostas para resolver pequenos problemas e, muitas vezes, já enviam um documento específico para o caso. Assim, o cliente ganha porque é mais barato resolver seu problema pelo sistema online e o advogado não perde tempo com questões simples, podendo se dedicar aos casos mais complicados”, afirma.

E completa lembrando que, no caso dos Estados Unidos, existe o *Document Assembly Systems* como ferramenta para agilizar processos mecânicos. Facilitando, por exemplo, a execução de uma procuração e dispensando o advogado do trabalho mecânico.

Esses softwares avançados ainda não chegaram ao Brasil. “Talvez porque temos uma mão de obra barata de estagiários”, arrisca Claudio Wilberg.

No entanto, ele afirma que as soluções importadas ainda são muito caras para escritórios pequenos. E prevê que “o passo seguinte é a chegada dos softwares que montam documentos repetitivos, já existentes em alguns escritórios no exterior”.

Date Created

17/06/2005