



Advogados devem investir em tecnologia da informação

Em quanto tempo recupero o investimento? Esta é uma pergunta clássica dos executivos, especialmente na área de TI. Em alguns casos, o ROI (em inglês, *Return of Investments*) é bem mais rápido do que se pensa. Em outros, é uma roubada. As tecnologias para advocacias são os melhores exemplos de recuperação rápida do que foi investido, seja em relação a se pagar em pouco tempo ou à mudança cultural que impõe. E como não há como trabalhar sem elas, ainda com o já bastante próximo processo digital, o melhor conselho é pesquisar para encontrar os sistemas mais eficientes e com melhor ROI.

Para se ter uma idéia dos prazos neste setor, em três meses é possível garantir as primeiras medições e, entre seis meses e um ano, o sistema se paga porque os benefícios da implantação de soluções para gestão de rotinas, casos e processos, os ERPs (*Enterprise Resource Planning*), são muitos. Como qualquer plataforma tecnológica, o ERP Jurídico tem um tempo de implantação, maturação e equilíbrio, o *break even point*.

E da mesma forma que acontece com outras soluções, o tempo de implantação não tem regra, varia de acordo com o projeto e os recursos que a banca quer utilizar. Mas, em média, a primeira etapa da instalação do ERP Jurídico leva três meses em projetos padrão: módulo de faturamento; de acompanhamento de processos; módulo de *time sheet*, de arquivo, para organizar pastas físicas; de controle de contratos e o módulo financeiro, que inclui contas a pagar e a receber, caixinha, orçamento e gestão de cobrança.

Geralmente, a implantação dessas tecnologias ocorre em três fases. Na primeira, se definem as regras de negócios do escritório, que inclui a preparação do sistema; a organização das informações e a parte técnica de instalação e configuração do software para que sejam inseridas nessa pré-formatação. Compreende a estruturação do projeto e serve para entender como o escritório funciona e para criar regras. Também, se monta um cronograma de implantação. Na segunda fase, começa a produção. Leva mais dois meses. Aqui, é possível consolidar dados em relação à solução. Portanto, em média em torno de três meses de implantação, o sistema começa a fornecer medições. A terceira é a consolidação e a etapa de resultados.

É importante frisar que além da economia, o retorno do investimento se dá, também, pelos benefícios incorporados. Os melhores ERPs do mercado, acompanhados de consultoria experiente, conseguem transformar o fazer dentro de um escritório. Primeiramente, porque ajudam na sua organização e métodos (planejados previamente).

Ora, tudo irá passar pelo sistema e esta preparação, a definição de atividades e criação de regras já leva a repensar o *modus operandi*. Faz com que as advocacias, logo nos primeiros três meses, melhorem sua estrutura organizacional. O princípio da automação está na participação de todos para que as informações cheguem ao sistema de forma eficiente. Essa definição de papéis é muito importante, também.

Assim, um setor fica responsável por fazer o cadastro do cliente e o sistema cria pasta e diretório para salvar documentos, automaticamente. Deste modo, o trabalho e a preocupação das pessoas diminuem



muito. Além disso, esta tecnologia além de automatizar as rotinas, inclusive avisando dos prazos por e-mail, fornece dados importantes para a gestão da advocacia. Na verdade, inverte os pólos e, via de regra, supera as expectativas.

Estes benefícios ajudam também a dissipar barreiras culturais, que têm sido superadas com mais facilidade. Normalmente, o escritório já utiliza algum software, mesmo que simples. Mas ao implantar soluções mais robustas, passa a ter visão do que se perdia na rotina, da quantidade de correções e retrabalho, o que ajuda na mudança cultural e do fazer de advogados e colaboradores.

Os benefícios não param por aí. A gestão melhora os controles, de forma geral. A informação não se perde. O escritório passa a saber o que gasta, com que cliente e quando. Permite apurar a rentabilidade, gerir a movimentação financeira e, por se integrar com outras soluções, permite controlar cópias, impressão e até o uso do telefone para alocar automaticamente à conta do cliente ou para conhecimento gerencial. Há, ainda, ganhos indiretos como redução da equipe e agilização do trabalho em função de menos correções e re-trabalho e da eficiência nas informações enviadas para os clientes. Tudo isso começa a aparecer depois de seis meses.

Após um ano, a massa de dados é maior, o que melhora as apurações. É neste período, inclusive, que a solução se paga. A partir daí, o escritório deixa de perder e melhora a rentabilidade. E, em um mercado que trabalha com as margens muito apertadas, é preciso garantir altos níveis de profissionalização e retorno do investimento em TI.

Date Created

27/09/2007