

Sociedades S.A.: Informações devem ser estruturadas para uma boa gestão

Spacca

A Fenalaw, maior evento jurídico da América Latina, aconteceu nos dias 15, 16 e 17 de outubro trazendo novidades, serviços, produtos direcionados a este mercado. Junto à exposição ocorreram seminários em que vários temas foram discutidos, tais como políticas de relacionamento com o cliente, orçamento e formação de preço. Uma das discussões foi sobre alinhamento e padronização de indicadores. Nesta palestra estavam presentes em torno de 40 advogados, que ao serem questionados sobre a utilização de índices em seu dia-a-dia, apenas um, de um departamento jurídico interno de empresa, levantou a mão.

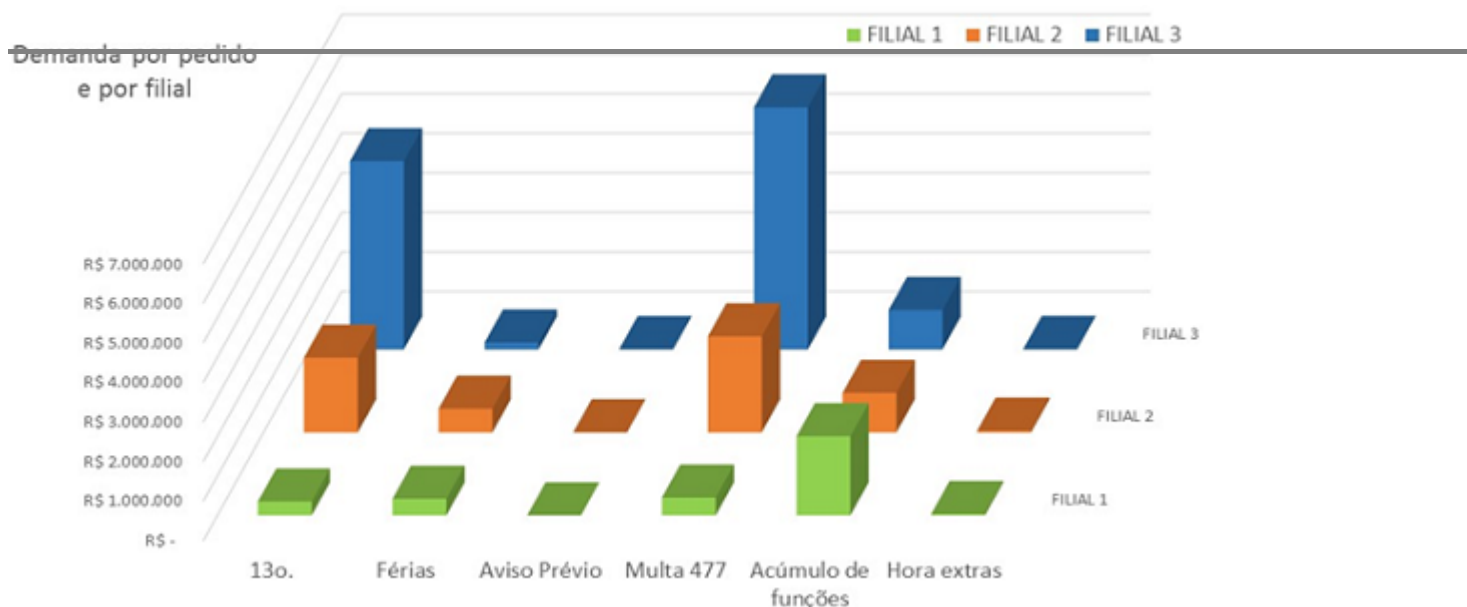


Sabemos que a necessidade de trabalhar com indicadores que tragam informações relevantes para nossos clientes e gestores é cada vez mais constante. Seja internamente na empresa ou escritórios parceiros, os índices gerenciais apoiam a tomada de decisões e melhorias no desempenho do negócio, operações e pessoas.

Contudo, quando falamos em alimentar dados no sistema, seja ele qual for, sempre causa um impacto de muita burocracia, muitas etapas, demora e lentidão do software, entre outras objeções. Para criar análises que agreguem valor efetivo na gestão é preciso montar um banco de dados com informações estruturadas, ou seja, detalhadas e organizadas.

Vamos pensar? Imagine o cliente “Supermercado XYZ”, com três filiais e que seu escritório atue nas áreas cível, trabalhista e tributária. Se gerarmos um relatório com informações do saldo de ações para o cliente — com novas ações e ações encerradas — isso é uma dado importante? Sim, mas se eu conseguir mostrar que neste saldo o valor montante contingenciado separando por áreas (cível, trabalhista e tributária) tem mais valor?

E se a partir daí escolher a contingência trabalhista e expandir informações por pedidos? Muito mais interessante, concordam? Se puder demonstrar internamente ou para meu cliente quanto do valor envolvido refere-se ao 13º salário, horas extras e acúmulo de funções, por exemplo, fica muita mais fácil fazer projeções, analisar políticas de acordo, estratégias judiciais e operacionais. É possível ir mais longe se além do valor contingenciado por área e pedido, conseguirmos demonstrar por unidades, gestores, entre outros.



(*) Gráfico meramente exemplificativo.

Se do valor pedido tiver um comparativo dessas informações com o valor efetivamente pago automaticamente, sem ter que ficar naquela loucura de levantamento processo a processo, planilhas e mais planilhas? Começamos a gerar valor significativo para nossos clientes e para nossa própria gestão interna, sem investir tanto tempo e retrabalho cada vez que nos solicitam um relatório. Esse foi um exemplo.

Acontece que para construirmos este banco, por enquanto, ainda não existe mágica. Sabemos da evolução de sistemas para busca de dados, mas ainda não temos um “google” interno que transforme dados em conhecimento. Então, a saída é escolher, atualizar e conhecer muito bem o software jurídico que temos, com o máximo de dados estruturados possíveis para que consigamos extrair as informações desejadas.

Veja a sequência de fabricação de conhecimento para apoiar a gestão:

1. Construção dos dados (operacional)
2. Informação: transformar os dados em informações
3. Conhecimento: transformação da informação em inteligência de negócio
4. Estratégia e Gestão: para tomadas de decisão.

O primeiro passo é sempre o mais caótico, em que a equipe resiste por entendê-lo como um processo muito burocrático. Alguns escritórios e departamentos jurídicos têm optado por contratar uma equipe especial para focar na injeção dos dados, e assim garantem o cumprimento da fase inicial (dados) e permite à equipe jurídica gerar as análises de valor para seu cliente. O importante é começar.

Date Created

25/10/2013