

Cuidando da vida de Pequenos e Médios Escritórios *Sistemas de Gestão no mundo jurídico*

Já se foi a época em que o dono de um pequeno escritório tinha pequenos problemas para resolver. A máxima de que quanto maior o escritório, maior é o grau de problemas não funciona mais nos tempos modernos e o que percebemos é que a única coisa que muda é o número de zeros no final do mês. Seja um escritório de 200, de 20 ou de apenas 2 ou 3 advogados, quem define as regras do jogo é o cliente que, por sua vez, contrata de acordo com a especialização, com a empatia, com a necessidade do momento e, como não poderia deixar de ser, com a cabeça no orçamento da sua própria empresa. Com isto a exigência em relação à flexibilidade e otimização dos processos internos recai nos escritórios de serviços jurídicos que precisam ser adaptar a estas novas pressões para sobreviver neste cenário.

Para complicar ainda mais esta situação, os responsáveis por estes pequenos escritórios (muitas vezes os próprios sócios-fundadores) precisam se dividir entre atender o cliente existente, organizar a equipe, prospectar novos clientes e negócios e ainda cuidar do dia-a-dia desta sua pequena empresa. Situações que normalmente passam despercebidas em grandes empresas, como o fim do estoque de filtro de papel para o café, atraso na entrega do uniforme dos boys ou a garganta inflamada do filho da faxineira que a impossibilitou de vir trabalhar naquela manhã, acabam tomando um tempo precioso destes administradores.

Ora, como este nosso escritório fictício ainda está no começo de sua vida e, por isto, ainda lutando contra as contas a pagar no início do mês seguinte, não há muita abertura para contratar pessoas para estas funções e os gestores deste escritório terão que se desdobrar em dois ou três para cuidar de tudo. Finalmente, chegamos aos sistemas de gestão de escritórios que, mesmo não sendo competentes o suficiente (ainda!) para repor o estoque de filtro de café ou fazer a faxina matinal, podem auxiliar os gestores do escritório na operação do dia-a-dia.

Estes sistemas, em linhas muito gerais, controlam o cadastro de clientes e contatos, os casos com suas parcelas de faturamento e tabelas de honorários, os processos com seus desdobramentos e acompanhamentos, os apontamentos de horas (*time-sheets*), o lançamento de despesas reembolsáveis... indo até a emissão de Notas de Honorários e de Despesas.

Às vezes até estes sistemas vão um pouco além disto, entrando em funções financeiras (Tesouraria, Caixinha, Contas a Pagar e Contas a Receber, este último intimamente ligado ao Faturamento de Honorários e de Despesas) e funções administrativas genéricas do escritório, como arquivo técnico, biblioteca, estoque, entre outros. Alguns até se propõem a fazer o gerenciamento eletrônico de documentos (GED) do escritório mas este recurso ainda é custoso demais para pequenos escritórios.

De qualquer forma, independente dos módulos que o sistema tenha, é importante ressaltar que os sistemas de gestão vão além do simples sistema de acompanhamento de processos que encontramos nos pequenos e médios escritórios. Não é incomum encontrarmos um sistema de acompanhamento de processos funcionando a pleno vapor e ver os advogados lançando seus *time-sheets* numa planilha Excel ou num texto do Word, gerando retrabalhos pesadíssimos para quem vai juntar todos estes lançamentos (às vezes até redigitando parte deles) no início do mês seguinte. Se esta pessoa for um dos

Título: Sistemas de Gestão no Mundo Jurídico: Cuidando da vida de Pequenos e Médios Escritórios
Revista: Advogados Mercado & Negócios
Edição: Ano II número 7 (Outubro 2005)



sócios do escritório, imaginem o custo de oportunidade desta atividade, na qual o sócio está desperdiçando seu tempo em uma tarefa burocrática, braçal e sem sentido, ao invés de estar gerando mais receita para o escritório ou pelo menos usando o tempo para alguma tarefa estratégica.

Em minha opinião, o mercado tende a continuar pulverizado com dezenas de milhares de escritórios espalhados pelo Brasil. Os escritórios grandes e gigantes continuarão grandes e gigantes, mas continuarão perdendo profissionais que montarão seus próprios negócios em busca de desafios e novas oportunidades com os mesmos clientes que atendiam nos grandes escritórios, mas oferecendo um custo mais razoável por não terem todo o lastro administrativo necessário em grandes empresas do mundo jurídico. Há algum tempo os clientes já perceberam que quem faz o escritório são os profissionais que os atendem e estão agora perdendo o pudor de incentivar estes profissionais a continuar atendendo eles num contexto financeiro diferente.

Neste cenário, existem vários produtos muito bem posicionados para responder às necessidades destes novos empreendedores.

Entre pontos fortes e fracos de cada um, vale conhecer estes produtos para saber como minimizar o tempo investido em atividades administrativas para poder dedicar sua energia no crescimento de sua empresa.

