



Os grandes Escritórios de Advocacia deixaram, nos últimos anos, de ser organizações quase familiares que cuidam por anos a fio de interesses de um grupo fechado de clientes, ou boutiques altamente especializadas com baixa competitividade em seus serviços. Hoje a realidade destas empresas se encontra em um mercado altamente competitivo onde precisam se estruturar para consolidar sua participação de mercado e manter suas margens de lucro. Pelo histórico do segmento, muitos escritórios ainda sentem a não profissionalização de sua área financeira e, com isto, se colocam em condições desiguais com seus concorrentes.

A transição para um modelo essencialmente corporativo despertou nos gestores de Escritórios e de outras empresas de Serviços Profissionais a urgência para que, sem que haja detrimento da qualidade do trabalho jurídico, equalize-se o *overhead* tendo um alinhamento firme - a tecnologia.

My Law é uma solução tecnológica completa e personalizada que oferece suporte, treinamento e consultoria técnica, além de possuir os aceleradores de implementação que se destacam pelo dicionário de atividades próprio do setor com todos os processos e relatórios fundamentais para análise granular dos custos e rentabilidade do negócio.

Para que serve

Uma solução de custos por atividades, com identificação dos direcionadores destes custos, que representa um aprofundamento de análise impossível de se obter nos sistemas de gestão disponíveis no mercado para o setor, onde se limitam a distri-

buir *overhead* entre diferentes células ou centros de custos, sem qualquer ponderação relativa à intensidade de uso das estruturas administrativas por certas práticas e clientes.

Para quem se destina

My Law é uma solução que pode ser rapidamente customizada e adaptada em empresas de serviços profissionais, como Escritórios de Advocacia, Empresas de Consultoria, e, em particular, àqueles que desejam apurar suas informações nos seguintes níveis:

- Detalhamento do *overhead* e comparação com valores orçados;
- Custo por célula e Prática;
- Rentabilidade por cliente;
- Cálculo de eficiência do colaborador/associado;
- Impactos da ociosidade (ou baixo índice de utilização).

“Tenho trabalhado com os profissionais da MyABCm desde 1996 em mais de 20 projetos com 100% dos clientes satisfeitos. Posso dizer que é a melhor e mais séria relação profissional que tive nos últimos 19 anos dedicados ao trabalho de consultoria. Considero MyABCm como meu melhor parceiro de negócios”

Freddy Araque

Ebitda Group

Equador

Alguns Benefícios

- Diagnosticar focos de ineficiência de custos, sejam eles administrativos ou nas áreas de prestação de serviços, para que sejam promovidos os ajustes de forma direcionada, que atinjam as áreas em que eles sejam materiais e promovam real impacto positivo na lucratividade, sem perda da eficiência e qualidade do serviço;
- Direcionar as estratégias do escritório com base em indicadores objetivos, com identificação dos segmentos de clientes que proporcionam as melhores margens, e qual o investimento necessário – e se ele faz sentido – para prestar serviços em segmentos com menor lucratividade.

Processo

A solução **My Law** isola e evidencia os custos mais relevantes, demonstra como eles se distribuem entre as práticas do escritório, precifica a ociosidade e outros custos ocultos em ineficiências e permite um cálculo muito mais preciso da real contribuição de cada cliente, segmento, atividade, célula e, até mesmo, por cada colaborador/associado.

Aumenta a eficiência e produtividade da prestação do serviço, automatiza as funções administrativas e fornece aos gestores a informação e inteligência necessárias para moldarem e ajustarem suas estratégias.

Desafios

Para um sistema eficiente de análise de custos através do modelo **My Law**, os Escritórios e empresas de serviços profissionais devem antes se preparar para conseguir: a) gerar informações nos níveis de detalhes necessários, que em geral são extraídos de um sistema contábil e de apontamento de horas já implementado e em uso pela empresa, e b) adaptar processos e estruturas tais como centros de custos e alocação de despesas, que garantam a qualidade e detalhamento dos dados mantidos em sistema.

No entanto, o maior desafio é preparar o usuário para entender a importância dos indicadores, gerá-los consistentemente para a criação de séries históricas e alinhamento para utilizá-los na tomada de decisões.

| Nome | Custo Calculado | Volume Entrado | Custo Unitário | Direcionador | Quantidade de Direcionador |
|---|-----------------|----------------|----------------|---------------------------------|----------------------------|
| Objetos de Custo | \$1,954,073.00 | | | | |
| Clientes | \$2,292,235.68 | | | | |
| Cliente A | \$554,810.91 | | | | |
| Processo AC | \$182,996.50 | 0.00 | \$182,996.50 | | |
| Processo AB | \$176,707.52 | 0.00 | \$176,707.52 | | |
| Processo AA | \$114,491.36 | 0.00 | \$114,491.36 | | |
| Processo AA | \$27,379.95 | | \$27,379.95 | alocação direta | 1.00 |
| Sócios | \$14,508.08 | | \$14,508.08 | #hrs lançadas | 55,000.00 |
| Seniors | \$13,574.70 | | \$13,574.70 | #hrs lançadas | 40,200.00 |
| Impostos sobre vendas | \$13,142.25 | | \$13,142.25 | Faturamento | 85,000.00 |
| Juniors | \$9,349.84 | | \$9,349.84 | #hrs lançadas | 22,750.00 |
| Plenos | \$8,337.21 | | \$8,337.21 | #hrs lançadas | 24,300.00 |
| Despesas diretas em matters (woffs de despesas) | \$8,000.00 | | \$8,000.00 | alocação direta | 8,000.00 |
| Estagiários | \$5,731.35 | | \$5,731.35 | #hrs lançadas | 7,500.00 |
| Abertura e manutenção de processos e clientes | \$5,491.11 | | \$5,491.11 | #processos e clientes alterados | 1.00 |
| Lançamento e revisão de horas | \$2,987.56 | | \$2,987.56 | #horas lançadas | 290.00 |
| Gestão e processamento de documentos | \$2,605.19 | | \$2,605.19 | #documentos processados | 13.00 |
| Faturamento de honorários | \$1,125.49 | | \$1,125.49 | #horas faturadas | 290.00 |
| Lançamento de despesas em processos | \$922.17 | | \$922.17 | #lançamentos | 12.00 |
| Arquivo | \$793.58 | | \$793.58 | #solicitações | 3.00 |
| Faturamento de despesas | \$290 | | | | |
| Paralegais | \$262 | | | | |
| E-Billing | \$0 | | | | |
| Cliente A | \$80,615 | | | | |
| Cliente B | \$427,696 | | | | |
| Cliente C | \$424,332 | | | | |

Custos por Processos, Clientes e sua Origem

| Resultado | Cliente | Processo | 1. Janeiro | 2. Fevereiro | 3. Março | Total Geral |
|-------------------------------------|-----------|-------------|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
| Bancário | Cliente C | Processo CC | 15,225.72 | -25,801.28 | 19,369.82 | 8,794.26 |
| Consultivo societário | Cliente A | Processo AC | 37,464.26 | -6,072.74 | 47,350.06 | 23,741.58 |
| Consultivo tributário | Cliente D | Processo DB | 35,787.24 | -5,605.76 | 41,241.64 | 71,423.11 |
| Contencioso civil | Cliente A | Processo AA | 4,620.05 | -15,058.95 | 7,820.05 | -2,618.86 |
| | Cliente B | Processo BA | 334.83 | 2,893.35 | 2,466.93 | 5,695.10 |
| | Cliente B | Processo BC | -7,830.61 | -6,254.89 | -6,517.51 | -20,603.00 |
| Cliente B Total | | | -7,495.78 | -3,361.54 | -4,050.58 | -14,907.89 |
| Contencioso civil Total | | | -2,875.73 | -18,420.49 | 3,769.47 | -17,526.76 |
| Contencioso societário | Cliente A | Processo AB | 16,674.09 | -25,253.91 | 21,188.19 | 12,608.37 |
| | Cliente E | Processo EC | 11,313.63 | -21,480.37 | 14,725.13 | 4,558.40 |
| Contencioso societário Total | | | 27,987.72 | -46,734.28 | 35,913.32 | 17,166.77 |
| Contencioso trabalhista | Cliente E | Processo EA | -11,548.08 | -20,730.08 | -10,416.78 | -42,694.93 |
| | Cliente E | Processo EB | -11,445.88 | -20,633.88 | -10,313.78 | -42,393.54 |
| Contencioso tributário | | | -22,993.96 | -41,363.96 | -20,730.56 | -85,088.47 |
| Contratos | Cliente B | Processo BB | 3,066.61 | -52,936.39 | 8,790.01 | -41,079.77 |
| | Cliente D | Processo DA | 24,676.24 | 2,474.24 | 29,019.54 | 56,170.01 |
| | Cliente D | Processo DC | 5,357.24 | -17,605.76 | 7,768.64 | -4,479.89 |
| Financeiro | | | 30,033.47 | -15,131.53 | 36,788.17 | 51,690.12 |
| | Cliente C | Processo CA | 10,297.31 | -33,035.69 | 15,861.91 | -6,876.48 |
| | Cliente C | Processo CB | 40,099.37 | -26,335.63 | 47,874.07 | 61,637.82 |
| Total Geral | | | 174,092.02 | -326,437.74 | 236,227.92 | 83,882.19 |

Tarefas Dinâmicas que Otimizam a Gestão

Alexandre Dinamarco - Atualmente liderando projetos de Transformação Financeira no escritório britânico Ashurst, presta consultoria relacionada a sistemas de gestão para grandes escritórios no Reino Unido e na Europa. Trabalhou durante 10 anos na Linklaters, tendo ocupado por 7 anos a gerência de processos financeiros na sede do escritório em Londres, onde liderou diversos projetos relacionados às políticas, relatórios e sistemas financeiros do grupo. No retorno ao Brasil, foi responsável pela reestruturação das áreas de sistemas e de compliance no Lefosse Advogados. Foi auditor e consultor pela Arthur Andersen entre 1995 e 2000. Graduado em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas em 1996. MBA Executivo em International Business pela Business School São Paulo (BSP), com especialização em Estratégia na Rotman Business School (Universidade de Toronto, Canadá) em 2004. E-mail: aadinamarco@gmail.com



Para saber mais, fale conosco: www.myabcm.com/pt-br/contato/

Copyright - Todos os direitos reservados.