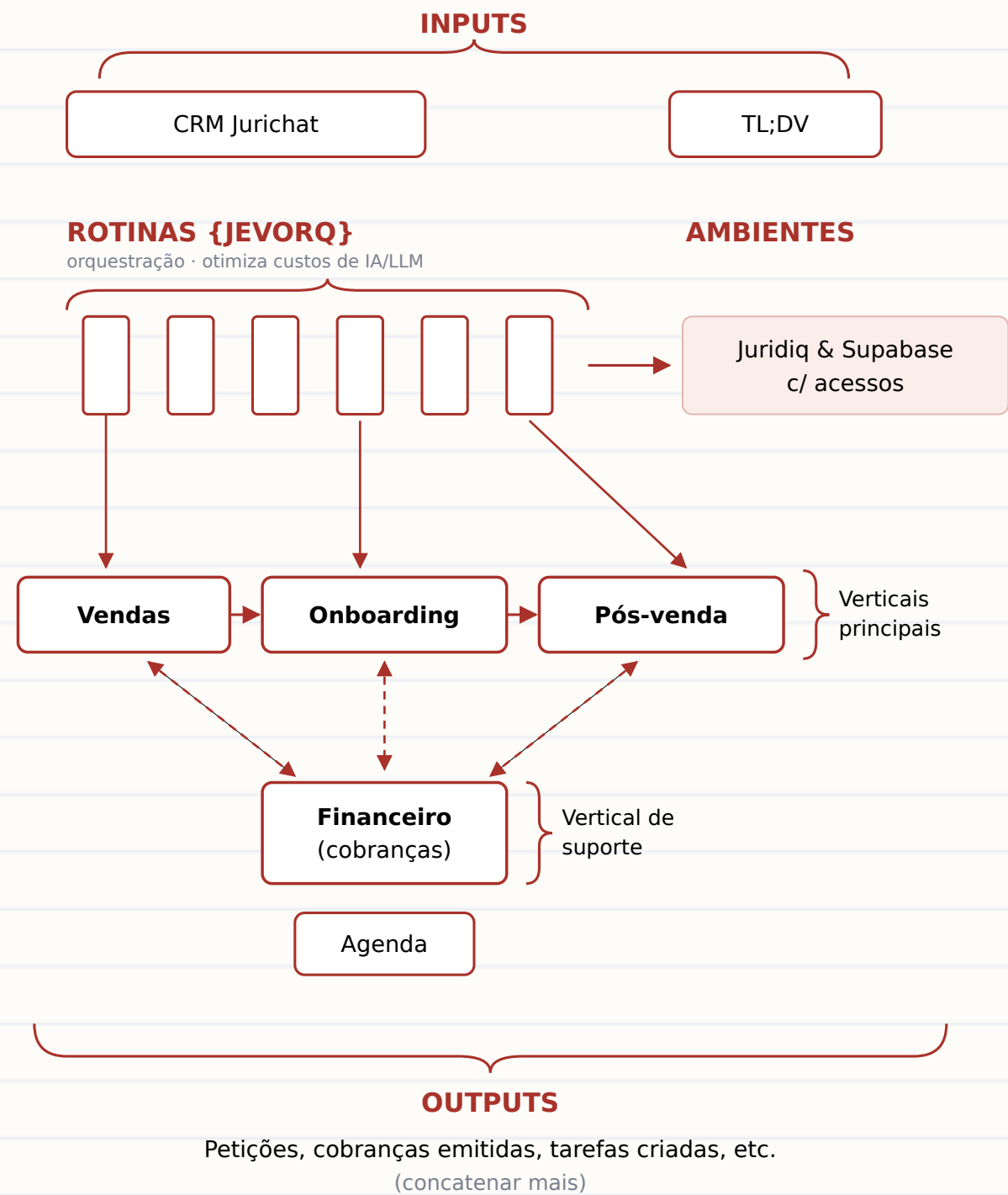




→ Segundo Cérebro

- ↳ Agentes Executores
 - ↳ Agentes Supervisores
- via Hermes + VPS

→ Dashboard de Indicadores

- ↳ Indicadores comerciais (SLA, etc.)

Horas Liberadas / Mês

$$= (t_{\text{antes}} - t_{\text{depois}}) \times \text{volume/mês} \div 60$$

tempos em minutos

Horas / Cliente

$$= t_{\text{depois}} \div \text{nº de clientes ou atendimentos}$$

Capacidade Produtiva Excedente

$$= \text{Horas Liberadas} \div \text{Horas por Cliente}$$

↳ Isso nos diz quantos **novos clientes** conseguimos atender agora, com a mesma estrutura empregada — sem aumentar despesa com ferramentas e pessoas.

→ Indicadores por vertical

Cada vertical tem sua visão de indicadores.

- **Vendas** traz resultado em aumento do EBITDA. Não reflete na M.C. (margem de contribuição) inicialmente.
- **Financeiro**
 - ↳ ↓ Inadimplência
 - ↳ ↑ Caixa livre
- **Operação**
 - ↳ ↑ EBITDA
 - ↳ ↓ Folha / Faturamento

$$\pi = [(H \times U \times T) + R_f] - [C_f + (H \times U \times C_v)]$$

- H** Horas disponíveis
- U** Taxa de utilização (eficiência)
- T** Tarifa por hora cobrada
- C_v** Custo da hora técnica = (Salários + Benefícios) ÷ Horas contratadas
- R_f** Receita fixa
- C_f** Custos fixos de estrutura (aluguel, software jurídico, sistemas, equipe administrativa, água, luz etc.)

→ Decisão

$$\pi = \uparrow R(U) - \downarrow C(U)$$

- **Ou aumentar receita**

- ↳ Sem mexer em C, somente mexendo em T (subir preço)
- ↳ Sem controle real, pode perder venda ou incidir em normas da **OAB**

- **Ou reduzir despesa**

- ↳ Reduzir C(U)
- ↳ Alavancagem operacional
- ↳ **↑ U** (taxa de utilização / eficiência)

Próximo passo: descobrir U_{hoje} , U_{futuro} e ΔU .