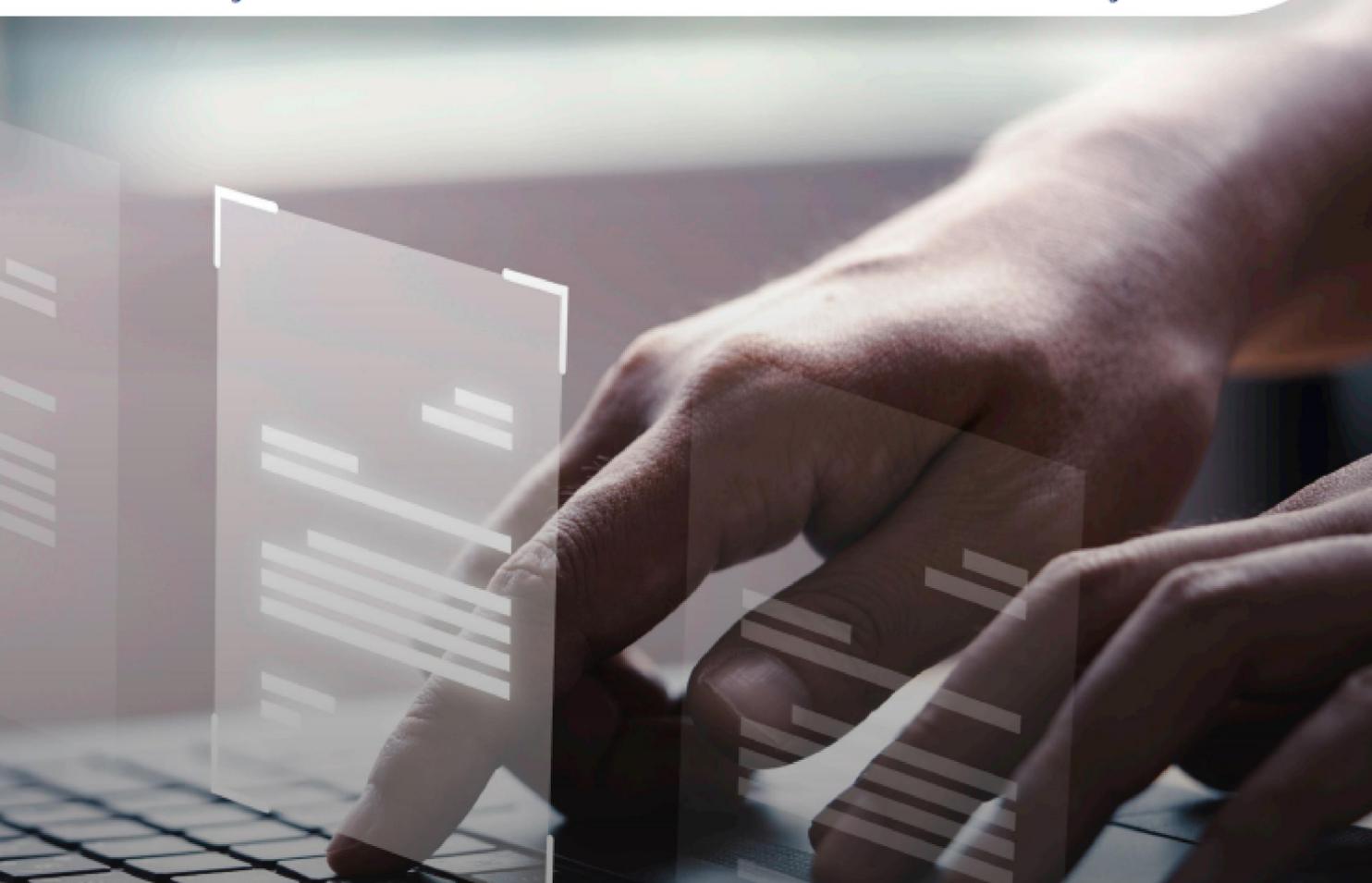


REVISTA ABEINFO

Ano 04 - Número 18
Junho - 2023

ASSOCIAÇÃO DE EMPRESAS E PROFISSIONAIS DA INFORMAÇÃO



**Transformando informações
em conhecimento e inovações**

Inovação, Eficiência e Produtividade: como a
Latourrette Consulting está moldando a Gestão da
Informação - Pág. 18

Rede Nacional de Ensino e Pesquisa
avança para aprimorar sua gestão de
informações e documentos - Pág.24

Programa Hackers do Bem capacitará
30 mil profissionais em cibersegurança
Pág. 28

Compramos uma ferramenta de RPA, e agora?



Fernando Baldin,
CEO da AutomationEdge Brasil

Depois de um longo processo analisando todas as possibilidades do mercado, a empresa toma a decisão de adquirir uma plataforma de automação de processos, mas logo vem a pergunta: E agora, por onde começamos?

Sempre sugiro ao cliente atuar em uma fase anterior, que poucas vezes os vejo executarem, que é a etapa de identificação de oportunidades de automação, esse momento é quando passam a entender qual o potencial da plataforma de automação dentro do seu negócio. Ao fazerem isso antes de comprar a ferramenta, criam uma sequência de projetos que podem adotar com base no melhor retorno para a organização.

Após análise de futuros projetos de automação, o cliente deve aprofundar as oportunidades de maior potencial, nesta etapa é preciso entender em detalhes como o processo será feito, para isso é necessário mapear etapa por etapa como é feito atualmente, e aqui vai um ponto importante, o analista de automação precisa estar com os ouvidos atentos para entender os objetivos de cada etapa, mas ter foco quais tarefas podem ser alteradas visando extrair o melhor do robô.

Uma vez que o mapeamento é concluído, o analista de automação deve gerar um documento formalizando o entendimento entre o que a área espera e o que o mesmo captou, principalmente, com o resultado final esperado. É importante ter o cuidado para que esse documento não seja muito burocrático, crie um arquivo com todos os elementos, como etapas, sistemas envolvidos, resultados esperados dentre outros pontos críticos, mas evite transformá-lo em um requisito muito extenso, pois poderá ser um gargalo dentro da sua jornada, é importante aliar agilidade com utilidade sem perder a governança.

Após essa etapa parte para a construção efetiva do robô, sempre sugiro que o analista de automação que esteja construindo o robô tenha encontros semanais com a área de negócio passando os status e demonstrando o que foi feito até então, porque muitas vezes essa validação traz novas ideias, novos caminhos que até então a área não vislumbrava por muitas vezes não conhecer o potencial de uma plataforma de automação, sendo assim, esses pontos de controle podem garantir um robô ainda melhor para o momento de validação.

Chega ao ponto em que o robô está pronto e deve entrar em produção. Cuidado para não cair num erro comum que é gerar uma expectativa de conformidade para o usuário nas primeiras execuções do robô, para isso adote uma etapa dentro do ciclo de vida da construção do robô chamada operação assistida, nesse momento o usuário entende que o robô está aprendendo o seu trabalho, ou seja, ele vai ser supervisionado tanto pela área de negócio quanto pela área de tecnologia, com o objetivo de entender se o que foi planejado e visualizado para ele, de fato, é o que vai ser necessário para o ambiente de produção. O entendimento da operação assistida é importante para alinhar as expectativas sobre o robô a ser colocado em produção, mas uma vez concluída com sucesso o robô passa a fazer parte do ambiente de produção e é controlada todas as mudanças que o afetem, pois agora ele é um colaborador virtual daquela área de negócio.

Este é o ciclo entre a compra e adoção de robô para produção, mas é importante ressaltar que as primeiras automações serão sempre as mais difíceis, no entanto é importante manter um curso constante para não perder a capacidade de transformar o negócio através da automação. ■