

São Paulo, Outubro de 2.008

Ref.: *Treinamento para Gestão de Contratos de Prestação de Serviços de TI*

A **Easy Drive** está honrada em oferecer este Treinamento. Estamos encaminhando para apreciação nossa proposta comercial deste serviço.

Estamos apresentando nossa proposta de prestação de serviço para Treinamento em Gestão de Contratos de Prestação de Serviços de TI com a metodologia CLM (Contract Lifecycle Management).

Agradecemos a oportunidade e nos colocamos à disposição para quaisquer dúvidas que se façam necessárias.

Atenciosamente,

Walter Freitas
Diretor Negócios
walter.freitas@easydrive.com.br

Contratos Corporativos – um enfoque pioneiro que pode trazer impacto na redução de custos, aumento de vendas e produtividade das empresas.

Os Projetos de terceirização cada vez mais freqüentes nas empresas têm **multiplicado o número de contratos**, elevando a necessidade de organização do acervo de documentos ligados às contratações, incluindo exigíveis tais como procurações, alvarás, etc., bem como documentos que regulam as contratações, como políticas de alçadas, contratos sociais etc.

O crescimento de normas reguladoras, legislação e processos de certificação têm acrescentado aos contratos um **elevado número de cláusulas**, de modo a dar transparência à relação comercial da contratação, e visando regular de modo mais eficaz os controles.

A evolução do modelo de gestão das empresas, sobretudo a governança corporativa e os projetos de redução de custos e maximização de resultados, tem pressionado a agenda dos gestores, que dispõem de cada vez **menos tempo**, inversamente proporcional a necessidade de gestão das obrigações contratuais da sua área de atuação.

Este processo de aumento de volume de contratos, cláusulas contratuais e complexidade dos controles, contra a diminuição de tempo disponível por parte dos gestores, se não estiver bem equacionado com metodologia e tecnologia adequadas, leva **prejuízo** às empresas, seja em relação aos **custos** nos contratos de aquisição, seja em relação ao **faturamento** nos contratos de venda.

A metodologia denominada **CLM** (Contract Lifecycle Management) foi consolidada no mercado americano, e seus resultados já foram comprovados na prática por instituições de renome, após medir durante anos, em grandes corporações, seus resultados.

O foco da metodologia é **monitorar os eventos contratuais** (nas fases de contratação, conforme Figura 01), após processo de priorização de importância, de modo a executar ações mais significativas em eventos mais críticos e menos onerosas em eventos de menor criticidade.

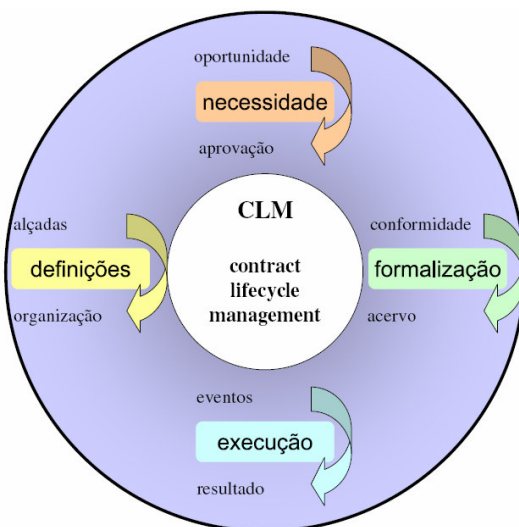


Figura 01: Modelo das fases de contratação envolvendo monitoração dos eventos contratuais

Além da redução de custos e maximização dos lucros associados à carteira de contratos da empresa, CLM leva os contratos a um **índice desprezível de não-conformidades**, e documenta contratos, **exigíveis** e, principalmente, eventos contratuais, minimizando riscos legais e, na mesma proporção, os oriundos de processos de turn-over e job-rotation, hoje tão comuns nas organizações.

Algumas Empresas que já aprovaram nossos Workshops e Treinamentos:

Banco Safra
Banco Itaú
Boehringer Ingelheim
Braskem
Caixa Econômica Federal
Consist
Correios
Danone
Editora Abril
Fidelity Processadora e Serviços
Gol Transportes Aéreos

Indústrias Mangotex
Fleury Medicina e Saúde
Locaweb
Mude Comércio e Serviços
Prodesp
Ripasa
Schahin Engenharia
Serasa
SINDUSCON
Tetra Pack
Tivit

2.1. Valores e descrição dos Serviços de Treinamento

Descrição	Quantidade de Horas por Curso	Preço por Pessoa
Treinamento "aberto" para profissionais envolvidos em gestão de contratos de prestação de serviços de TI	08	R\$ 530,00
Desconto especial para profissionais associados da ANGC – Associação Nacional de Gestores de Contratações.		R\$ 180,00

2.2. Condições Gerais

Pagamento:

- Pagamento à vista com 07 dias.

Turmas:

Cada Turma terá, no mínimo, 10 participantes e até 40 participantes.

Datas e horários:

Dia 29/out/2008, das 9:00h às 17:00h.

Local do Treinamento:

Auditório ABINEE - Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica, na Av. Paulista, 1439 6o. andar.

Recursos necessários para o Treinamento:

Oferecidos pela Easy Drive (inclusos no orçamento):

- Material didático (apostila ilustrada e com todo o conteúdo apresentado).
- Certificado de participação, entregue aos participantes com frequência maior ou igual a 75%.
- Cooffee break servido nos intervalos da manhã e da tarde.

Cancelamentos:

- O cancelamento de vagas fechadas somente poderá ser aceito até 15 dias corridos antes do início do Treinamento. Após isto, o cliente poderá utilizar seu crédito para o próximo Treinamento agendado da Easy Drive.
- Caso, por motivos alheios ao controle da Easy Drive, o treinamento não puder ser realizado, o cliente poderá utilizar o valor pago como crédito para o próximo Treinamento agendado pela Easy Drive.

Impostos e Taxas:

Estão inclusos todos os impostos e taxas no valor acima descrito.

Validade:

- A validade da Proposta é até 28/out/2008.

Módulo 1 - CLM, Modelo Otimizado de Gestão de contratos



- 1. Pré-Contratação:** qual forma de contratação ou venda e prazos a serem cumpridos?
- 2. Contratação:** como conduzir as propostas, negociação e seleção das melhores condições atendendo os prazos e políticas internas?
- 3. Pré-execução:** como cumprir com aprovações, assinaturas e preparar para que a execução seja realizada como o esperado sem demora e atendendo as condições que foram fechadas?
- 4. Execução:** como podemos atuar para que os gestores envolvidos com seus contratos não percam tempo, controlem as atividades nos tempos esperados, compartilhem ocorrências e conduzam o contrato da forma esperada?

Módulo 2 - Recursos para obter o máximo de seus contratos

1. Recursos na empresa para melhoria nos contratos

- Ajustar a definição de responsabilidades dos envolvidos com os contratos
- Como melhorar o fluxo de atividades que envolve, em algum momento, os contratos?
- Como proceder se a empresa utiliza uma metodologia que define fluxos de atividades (por exemplo, ITIL)?
- Como utilizar ferramentas existentes de TI para auxiliar o fluxo e a participação das pessoas?
- Conheça onde pode ser melhor o uso de GED, Workflow, ERP, SGC (Sistema de Gestão de Contratos)

2. Colaboração entre as pessoas que tem envolvimento com o contrato

- Como utilizar a colaboração e melhorar a criação e execução dos contratos?
- Dicas de comunicação para melhorar definição de escopo de Projetos envolvendo contratos
- Dicas para participar ou desenvolver RFX que possuam contratos como termos de formalização
- Como a empresa pode envolver o fornecedor (ou cliente) durante a formalização e execução do contrato?

4. Entendimento necessário de cláusulas contratuais

- Que estruturas de minutas facilitam a gestão de contratos?
- Dicas de formatos de contratos que podem reduzir o “vai e vem” com o Departamento Jurídico (do cliente ou fornecedor)
- Quais formatos de cláusulas com SLAs podem ajudar no controle dos contratos?

5. Contratos mais comuns em TI

- O que posso considerar de aceitável e não aceitável para cláusulas em contratos de terceirização?
- Dicas para colocar em contratos de desenvolvimento de software
- Dicas para incluir em contratos de aquisição de softwares desenvolvidos por encomenda

Walter Freitas

Diretor Presidente Easy Drive Assessoria Empresarial

Diretor Executivo da ANGC - Associação Nacional de Gestores de Contratações.

Professor da Universidade Uninove em disciplinas nas áreas de Administração de Empresas e Tecnologia de Informação.

Membro da associação americana National Contract Management Association.

Colaborador da Revista Document Management.

MBA em Informática e Internet pela FIA - Fundação Instituto de Administração
Especialização em Administração de Empresas pela FGV, com graduação em Ciência de Computação pela Universidade de São Paulo (IME-USP).

Dr. André Sussumo Iizuka

É sócio-fundador da Iizuka Advocacia, especialista em Direito da Informática, pós-graduado em Direito empresarial pela PUC-SP/COGEA.

É sócio-fundador do Instituto de Tecnologia de São Caetano do Sul – ITESCS, conveniado à Associação Brasileira de Empresas de Tecnologia da Informação – ABRAT

Colaborador nos comitês de Tecnologia e Informação (COTEC) e Jurídico da Câmara Italo-Brasileira de Comércio e Indústria (ITALCAM).