

Quem mexeu no meu contrato?

Gestão de contratos é tema que ganha espaço nas empresas, mas qual é a melhor forma de fazer este controle?

FABIANA MONTE

Embora não haja números oficiais, o mercado nacional de gestão de contratos é definido como promissor pela consultoria IDC (Internet Data Corporation). Principalmente dois fatores contribuem para a crescente – embora lenta – importância que o tema vem conquistando nas corporações.

Primeiro, as práticas de governança corporativa impõem que as empresas tenham controle de todos os seus processos. Segundo, o avanço da terceirização aumenta o volume de



A reorganização do ciclo de vida do contrato, junto com a automatização do processo, permite uma gestão de contratos mais eficiente

Teresa Sacchetta
diretora de TI do grupo Fleury

contratos firmados, ampliando também a dificuldade de gerenciá-los.

O grupo Fleury, que reúne quatro unidades de negócio na área de saúde, tem milhares de contratos ativos, em diversas áreas, como fornecimento de matérias-primas, serviços e manutenção, optou por terceirizar algumas etapas da gestão de contratos. “O serviço que terceirizamos automatiza partes importantes do ciclo, como workflows de aprovação”, diz, em entrevista por e-mail, Teresa Sacchetta, diretora de TI do grupo Fleury.

O fornecedor escolhido foi a Easy Drive, especializada em gestão de contratos, particularmente no monitoramento de eventos contratuais, como renovação, reajustes e nível de serviço. Teresa não revela o valor investido no projeto, que é baseado na metodologia CLM (Contract Lifecycle Management) e foi implantado em dois meses. Segundo a Easy Drive, todo o ciclo de vida do contrato é monitorado pela internet, com a priorização de etapas que exigem a execução de ações mais urgentes e importantes.

“A reorganização do ciclo de vida do documento, junto com a automatização do processo, permite uma gestão de contratos mais eficiente”, analisa a executiva. Os benefícios mais diretos, no caso do grupo Fleury, são redução de prazos, catalogação das interações com fornecedores e gestão racional dos eventos contratuais.

De acordo com Walter Freitas, diretor de negócios da Easy Drive, a solução de gerenciamento de contratos pode ser aplicada de duas formas. A primeira, que custa a partir de 500 reais por mês para a gestão de 50 a 60 contratos, limita o processo à fase de contratação do fornecedor. A segunda alternativa é aplicada a toda a vida útil do documento. Pode ser contratada por licença de uso ou como um misto de número de contratos e usuários e espaço em disco. O valor, neste caso, varia caso a caso. A Easy Drive tem 20 clientes do produto.