

CONTRATOS

Algumas Melhores Práticas para Contratos Empresariais

Walter Freitas*

Profissionais de Departamentos como Suprimentos ou TI podem estar se perguntando como melhorar a gestão de seus contratos. Como evitar a perda de eventos importantes relacionados à renovação contratual - ou até mesmo algo mais simples: como evitar a perda dos contratos, fisicamente?

Seguem abaixo algumas práticas (1-), que são resultado de pesquisas com empresas de padrão mundial, que estão colhendo melhorias substanciais na gestão de seus contratos com a utilização destas práticas (2):

1. Crie uma Metodologia de Gestão de Contratos: ela descreve um processo lógico e organizado, ainda que flexível, pelo qual a empresa compra ou vende produtos e serviços. Ele define todas as etapas requisitadas e claramente define as regras e responsabilidades de todos os envolvidos. Algumas empresas têm o processo em uso detalhando as regras e responsabilidades dos colaboradores, em todos os estágios da aquisição, que inclui venda através de negociação, criação do contrato comercial, através de gerenciamento de projeto e administração de contrato.

A medição e controle dos SLAs (Níveis de Serviços) dos contratos, como papel dos gestores dos contratos, pode ser um dos benefícios tangíveis da implementação desta metodologia (3).

2. Utilize um sistema de Gestão de Contratos: Várias empresas estão utilizando sistema de gestão de contratos corporativo como uma ferramenta para gerar requisições eletrônicas, submeter propostas, gerar contratos, trocar informações sobre contratos e armazená-los, monitorar seus eventos críticos, como parte de uma aplicação corporativa maior, multifuncional

e integrada. Na verdade, várias grandes empresas fabricantes e de varejo, como a Wal-Mart, requisitam que seus fornecedores reduzam o ciclo de tempo em seus processos de compra, cortem custos, aumentem produtividade, e melhorem o serviço ao cliente.

3. Simplifique os padrões de Termos e Condições Contratuais (Ts e Cs): Várias companhias utilizam padrão Ts e Cs que são desnecessariamente longos, exageradamente legais, e dificultam o entendimento. Mais empresas estão percebendo que tais termos e condições são vistos de forma negativa pela outra parte e constituem

obstáculos para negociações bem sucedidas. Alguns estão atacando o problema de frente, reescrevendo seus padrões de termos e condições em linguagem que é clara, concisa e fácil para todas as partes envolvidas entenderem. Os principais negociadores de contratos entendem o poder, valor, e o risco associado aos Ts e Cs.



Josefi Capusso

- 1 Ver o artigo Algumas Melhores Práticas para Contratos Empresariais – Parte I publicado no site da revista Document Management.
- 2 Revista Contract Management - NCMA, Janeiro 2008
- 3 Contribuição de Ricardo Conti, Gerente Depto. Suprimentos, Fleury Medicina e Diagnóstico.

* Walter Freitas é Bacharel em Computação (IME-USP), com MBA em Tecnologia (FIA-USP) e extensão em Administração (FGV-SP). É certificado Green Belt – melhoria de processos de negócios, membro da NCMA – National Contract Management Association – USA e Diretor da ANGC - Associação Nacional dos Gestores de Contratações - Brasil. Atou em empresas de Tecnologia da Informação – Dell e Sitel/HP. É Diretor de Negócios da Easy Drive. walter.freitas@easydrive.com.br