

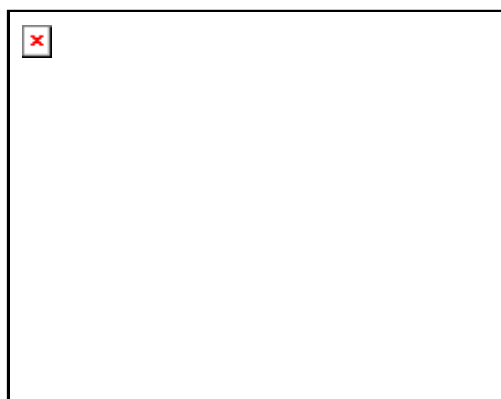
## Algumas Melhores Práticas para Contratos Empresariais

por [Walter Freitas]  
20/03/2008

*Quais as regras para o gerenciamento de contratos*

- O que fazer com contratos de outsourcing que começam a pesar no orçamento do Departamento e extrapolam as previsões de valores?
- Aquele Assistente promissor da área de contratações não está conseguindo resolver assuntos relativos aos contratos do Departamento como era esperado!
- Nosso fornecedor está praticando preços 15% acima do mercado, mas seu contrato de 03 anos só vencerá daqui a 09 meses?

Estas e outras questões relacionadas à gestão de contratos aparecem regularmente para os profissionais que lidam com contratos nas empresas. Isto mostra que as empresas precisam implementar um processo para comunicar efetivamente suas necessidades, selecionar o fornecedor correto, negociar um contrato bem sucedido e ter certeza de entrega de produtos e serviços de qualidade no tempo estipulado.



As sugestões indicadas neste artigo tiveram como referência as publicações Contract Management<sup>1</sup> e Purchasing Magazine 2, particularmente sua Pesquisa Anual<sup>3</sup> do ano de 2006 de empresas comerciais americanas. Uma dica interessante é que o leitor poderá fazer a subscrição desta última publicação, sem custo, pelo site [www.purchasing.com](http://www.purchasing.com).

Algumas práticas – chamadas de melhores práticas – surgem da atividade de benchmark que várias companhias de padrão mundial fazem interna e externamente, para descobrir práticas inovadoras e já testadas que podem oferecer melhores resultados.

Seguem abaixo algumas destas práticas envolvendo diretamente o gerenciamento de contratos empresariais:

1. Use cláusula contratual de avaliação de condições de preço no mercado (benchmarking): esta cláusula é utilizada em contratos de outsourcing para evitar mudanças de preços indesejáveis em contratos de longa duração, levando a diferença significativa entre o preço do contrato e preço de mercado.
2. Utilize contratos com curta duração: Com o objetivo de motivar o aumento da performance contratual baseada em competição mais freqüente, empresas como Honda, Toyota, e outras estão aumentando o uso de contratos de curta duração (6 meses a 01 ano) contra de longa duração (3 a 5 anos).
3. Compromisso com um Programa de Desenvolvimento Profissional para Gestão de Contratos: Como as transações de negócios estão se tornando mais customizadas e complexas, mais empresas estão reconhecendo que a gestão bem sucedida de contrato, incluindo negociação de contratos, requer colaboradores treinados, experientes e profissionais. Simplesmente contratar auxiliares não será suficiente.

É fundamental que as lideranças das corporações percebam o valor do gerenciamento de seus contratos como aspecto crítico de integração da gestão dos negócios para ajudar as empresas a realizar sua missão de forma eficiente e com gestão efetiva de seus custos.

Walter Freitas

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. Atuou em empresas de Tecnologia da Informação – Dell e Sitel/HP. É Diretor de Negócios da Easy Drive.  
walter.freitas@easydrive.com.br

1 Revista Contract Management - NCMA, Janeiro 2008.

2 Purchasing Magazine, Pesquisa Anual, Outubro 2006.

3 De acordo com esta Pesquisa, os pontos mais relevantes que compradores querem que os fornecedores atendam são qualidade, preço, disponibilidade, custo total de propriedade e serviço, nesta ordem.

 Imprimir