



Resumo da 1ª. Sessão da Mesa Redonda de Gestão de Contratos

10 de Dezembro de 2008

Local: Claeq – Centro Latino Americano para Excelência e Qualidade
(www.claeq.org.br)

Horário: 19:00h às 20:00h

Participantes:

Presenciais: Ana Elisa Rocha (Opice Blum Advogados – opiceblum.elisa@opiceblum.com.br), Antonio Gaspar (Simplesmente Use – agaspar@simplesmenteuse.com), Eudes Rijo (New Age – eudes.rijo@newage-software.com.br), Fabiano Albuquerque (Imprensa Oficial – fabianomoraes@imprensaoficial.com.br), Flavio Ricardo (New Age – flavio.ricardo@newage-software.com.br), Luiz Augusto (Ultra – lacamillo@uol.com.br) e

Remotos: Fernando Santos (Unibanco – fernando.santos1@unibanco.com.br), Flavio Cabral (Sadia – flavio.cabral@sadia.com.br), Janaina Abreu (Vivo – Janaina.abreu@vivo.com.br).

Observadores: Ambra Nobre (Claeq – anobre@claeq.org.br), Nelson Carneiro (Claeq - nelson@faragone.com.br).

Mediador: Walter Freitas (Easy Drive – walter.freitas@easydrive.com.br).

Pauta: Criação da área de gestão de contratos

Principais pontos abordados:

- A abertura da Mesa Redonda foi feita pelo Diretor da ANGC, Walter Freitas e Ambra Nobre, que apresentou a Claeq para os participantes.
- Com o início da reunião os participantes começaram discussões sobre o tema e também sobre gestão de contratos, em geral.
- Ficou acertado que a próxima reunião será em 10/fev, mesmo horário (com uma hora adicional de duração) e Local, com disponibilidade de áudio conferência. E também que a divulgação deste resumo será enviada com o endereço de e-mail dos participantes e não conterá referência aos nomes na descrição dos pontos abordados, para preservar a identidade das informações discutidas.



ANGC - Associação Nacional dos Gestores de Contratações
MESA REDONDA



- Um participante comentou sobre sua experiência profissional e coloca para o grupo os principais desafios dele com a criação de área de gestão de contratos:
 - apoio da alta direção,
 - várias áreas como interlocutores e
 - a percepção de outros gestores acharem que estão perdendo coisas importantes para esta área.

 - Outro participante explica que em sua empresa tem várias áreas de gestão de contratos, distribuídas por Vice-Presidências (Engenharia, TI e Finanças) e a área de compras faz o papel de integradora.

 - Comenta-se que esta estrutura pode dificultar situações, como um Fornecedor comum às diferentes áreas praticarem preços diferentes, inclusive em casos de incorporação de empresas, impedindo uma potencial redução de custos.

 - Outra estrutura citada é de uma empresa multinacional que tem parte da gestão de contratos centralizada (para itens mais complexos) e parte descentralizada (mais para itens de materiais).

 - Um participante iniciou o assunto sobre padronização, onde foi colocada a importância de padrão de serviços para a contratação, métricas e qualidade.

 - Outro participante citou sua experiência profissional em gestão de SLA para contratos de serviços em empresa prestadora de serviços de comunicação. Seu desafio era como medir. Verificou que os fornecedores devem, em conjunto com o cliente, estar aptos a também medir (do lado deles) para ser viável.

 - O grupo citou distinção entre gestão de serviços e gestão de contratos para a questão de discussão de padrão de gestão de serviços.

 - Outro participante citou experiência própria na criação e desenvolvimento de área de gestão de contratos para o ambiente público. Questões como “quando fazer?” e “o que acatar?” foram algumas das dificuldades iniciais. Disse que entende que as funções principais da área de gestão de contratos são:
 - apoio jurídico e administrativo e
 - controle.
- Citou que estabelecer SLA é fácil. O difícil é acompanhar.
- Um participante citou que, dependendo do tamanho da empresa, a padronização dos serviços contratados é importante e define atividades diferentes para contratos supostamente semelhantes (exemplo: limpeza como serviços gerais é diferente de limpeza de alto forno)

 - Foi citado um cadastro do Governo do Estado sobre serviços que podem ser contratados e que, em função das diferenças e particularidades de contratos de serviços, este cadastro é hoje uma “bagunça” e quase inútil.



ANGC - Associação Nacional dos Gestores de Contratações
MESA REDONDA



- Outro participante comentou que está mais focado em contratos de TI, onde a empresa criou modelos (minutas) e tem sistema para controle dos contratos. A gestão dos SLAs é realizada pela área técnica da empresa. Tem três modelos para contratos:
 - Prestação de Serviços,
 - Equipamentos e
 - Equipamentos com prestação de Serviços.

- Um participante citou seus volumes de contratos, possuindo cerca de 70 minutas diferentes. Sua área de Suprimentos requisita o contrato e cada área faz o seu controle. Esta estrutura está definida e centralizada dentro de unidade de Serviços Compartilhados, mas está sendo revista.

- Outro participante lembrou que a execução dos seus contratos é acompanhada pela área técnica responsável do contrato.

- Foi citado que os Diretores e sócios das empresas não valorizam a gestão de contratos. Como a empresa tem contratos comerciais (vendas) e de fornecimento, os que têm a maior atenção da empresa são os primeiros pela relação direta com receita. É preciso comunicar melhor os benefícios, inclusive os financeiros, que esta iniciativa pode trazer para as empresas.

- No final o mediador colheu algumas impressões da primeira reunião:
 - “É importante trocar experiências!”
 - “Troca de experiência é muito válido!”
 - “Não fomos a fundo, mas a iniciativa é boa e muito importante!”

- Um participante sugeriu que para ser mais produtiva a pauta deve ser menos abrangente, como por exemplo:
 - Vantagens de centralizar e descentralizar a gestão de contratos
 - O que deve ser centralizado ou descentralizado?
 - Cases para discussão.