

PESQUISA GESTÃO DE CONTRATOS NAS EMPRESAS PRINCIPAIS RESULTADOS

4º. ENCONTRA

Outubro 2009





AGENDA

- Objetivos
- Metodologia
- Findings
- Resultados
- Caminhos

OBJETIVOS

- Referência anual para empresas no Brasil
- Identificação de indicadores
- Constatação de tendências
- Colaboração para a disseminação de cultura de gestão de contratos





METODOLOGIA

- Pesquisa tipo Survey via Web
- Estrutura baseada no modelo CMBOK (NCMA)
- Questionário enviado a empresas de diversos setores e regiões do país
- 111 respostas até o fechamento da pesquisa
- Apoio da Escola Trevisan de Negócios

METODOLOGIA CMBOK





FINDINGS

PERFIL DAS EMRESAS RESPONDENTES

PERFIL DOS RESPONDENTES



FINDINGS

Pelo menos 23% dos pesquisados ainda não tem área de gestão de contratos formalizada

Quase metade dos entrevistados faz pouco uso de minutas (menos de 40% de contratos com minutas próprias) para contratos de fornecimento

Os contratos de compras (fornecimento) ainda recebem mais atenção dos pesquisados (>75%)

Mais de 50% das empresas ainda não usam métodos estruturados para gestão de contratos



FINDINGS

Somente 38% tem travas em sistemas para controle de Quote to Cash

Metade das empresas alega ter alguma terceirização sem contrato

57% das respondentes não tem controle ou tem controle parcial dos SLAs, sem garantir o atendimento satisfatório

40% das empresas propõe desafios e metas anuais para a gestão de contratos



FINDINGS

91% utilizam e-mail para Proposta e Negociação, mas nas outras fases, 50%.

52% utilizam ERP na fase de execução

Mais de 20% já utilizam ferramenta de CLM para Execução e Encerramento do contrato



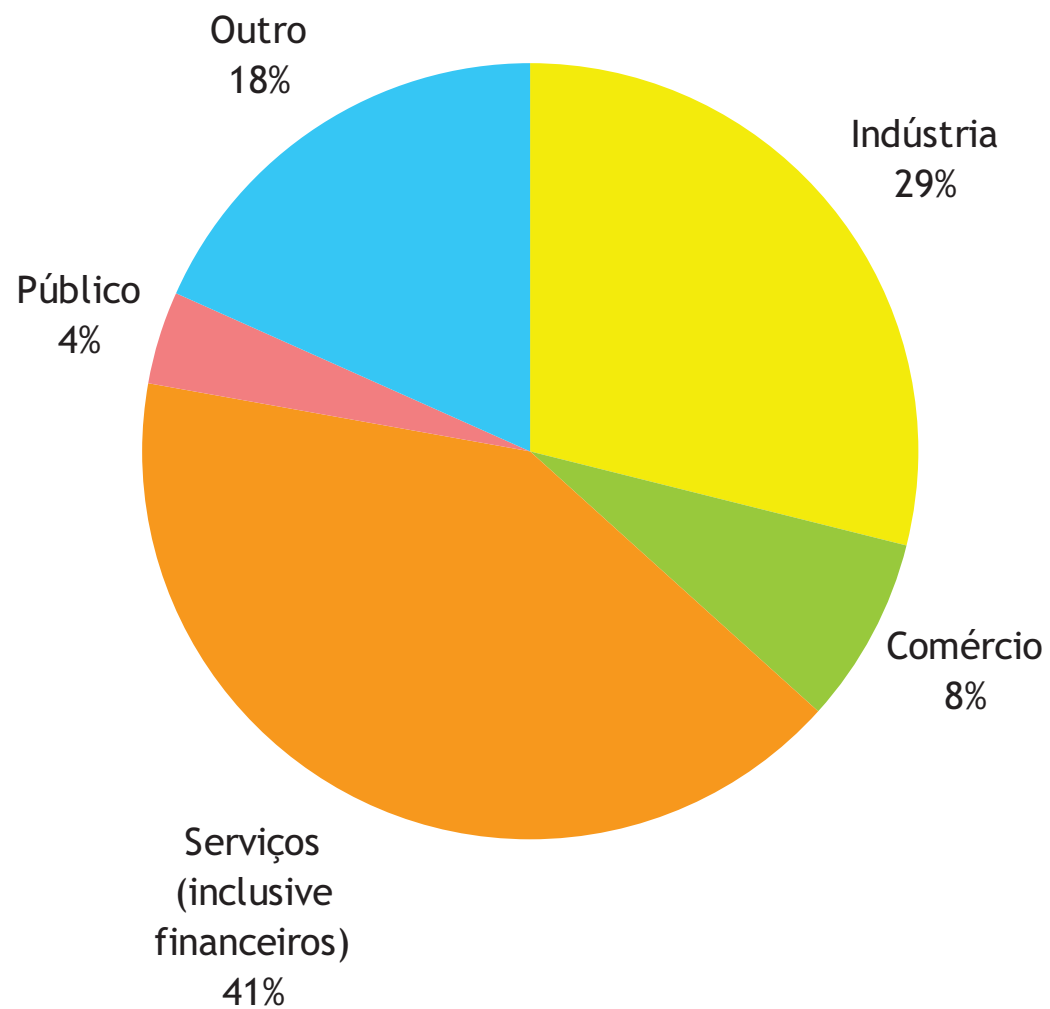


PERFIL DAS EMPRESAS RESPONDENTES

- Destaque para participação de empresas com até R\$100 milhões de receita bruta anual
- Pequena participação do setor de comércio
- Menos de 50% possui área de gestão de contratos centralizada
- Área de gestão de contratos com reporte para diretoria administrativo-financeira ou suprimentos.

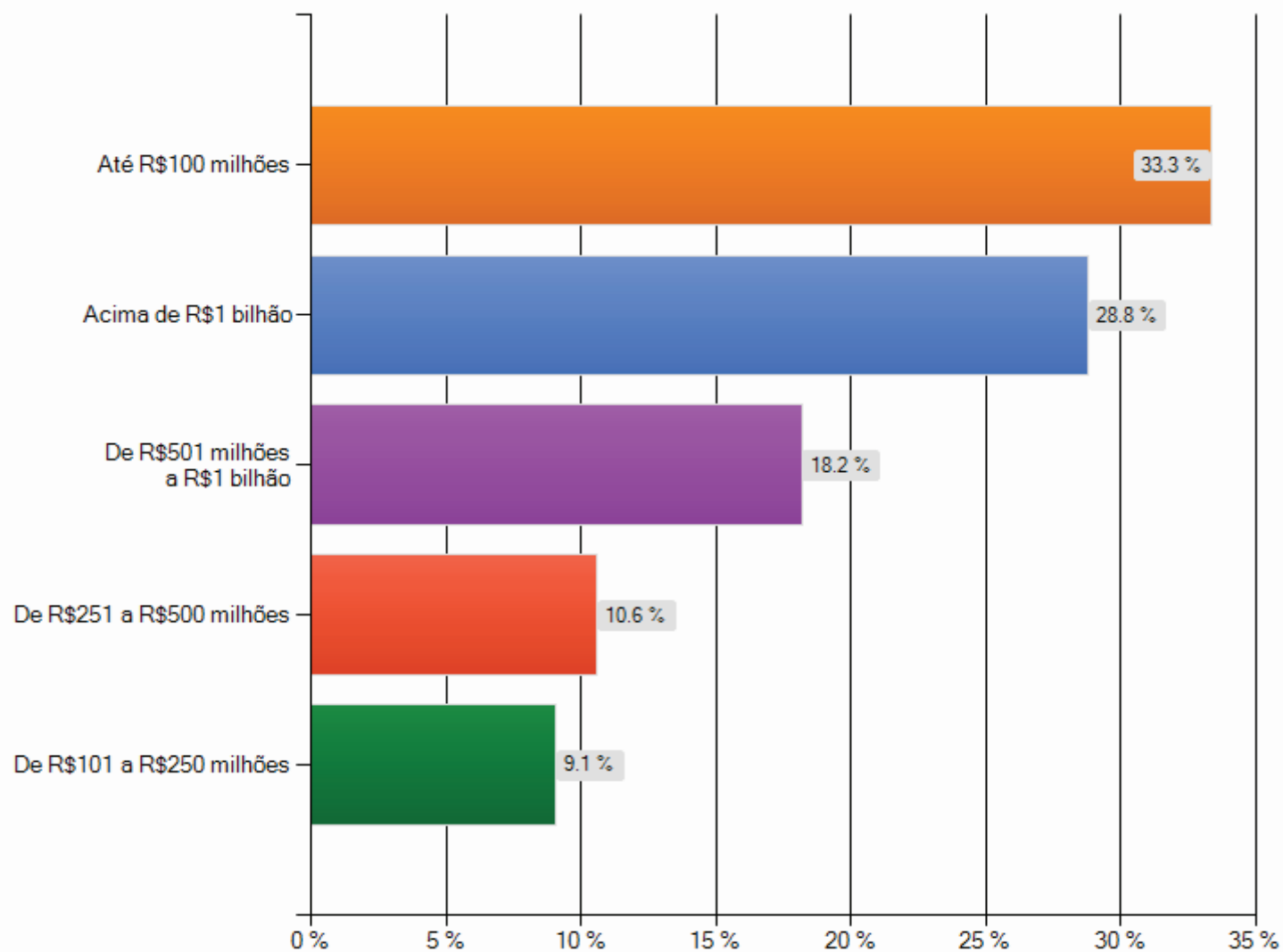
PERFIL DAS EMPRESAS RESPONDENTES

Setor da Economia



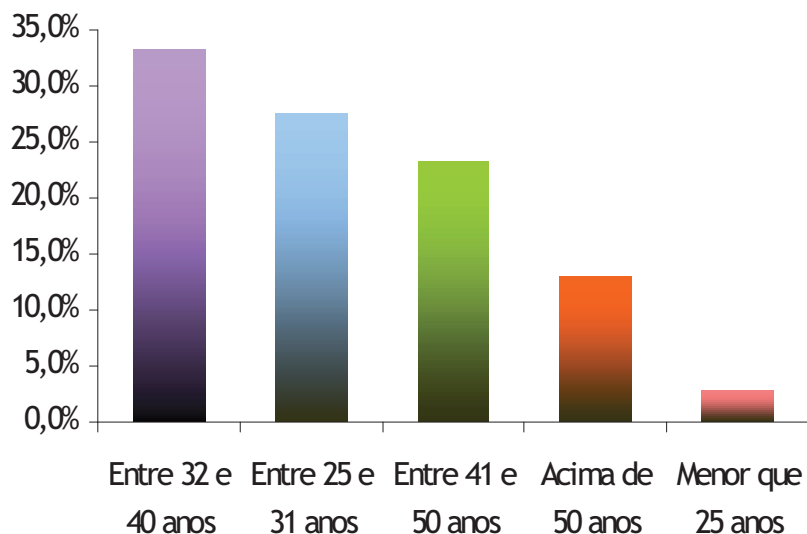
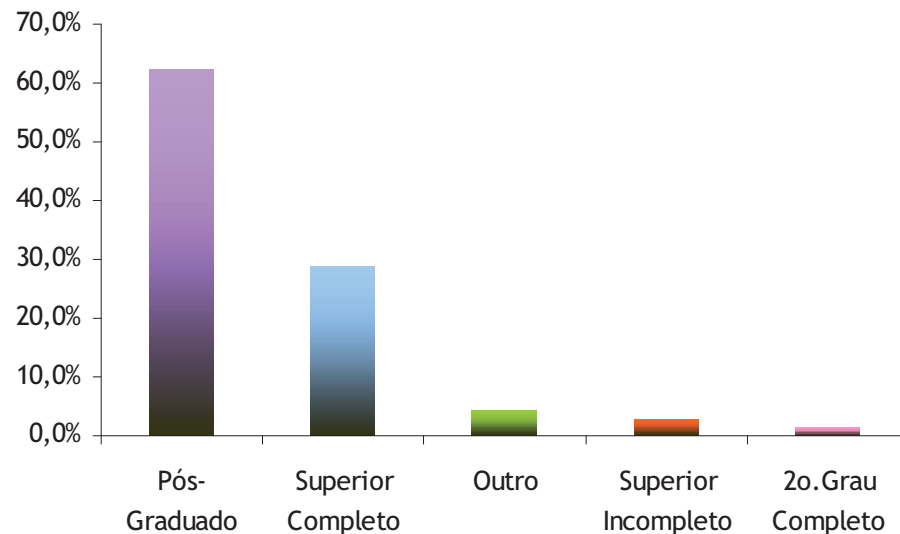
PERFIL DAS EMPRESAS RESPONDENTES

Receita Bruta Anual



PERFIL DOS RESPONDENTES

Faixa Etária e Escolaridade

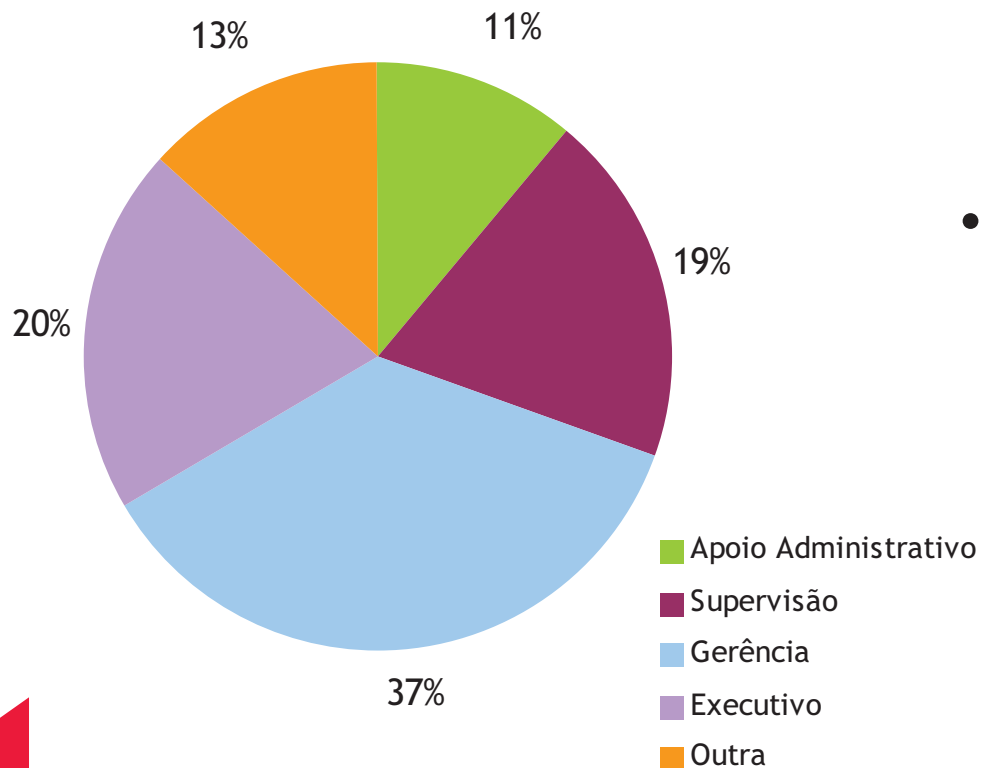


No Sudeste cerca de 57% dos respondentes estão na faixa de 32 a 50 anos enquanto que em outras regiões 89% está na faixa de 25 a 40 anos.

Nas outras regiões 83% tem pós graduação enquanto que no Sudeste esta faixa diminui para 55%.

PERFIL DOS RESPONDENTES

Posição na Organização

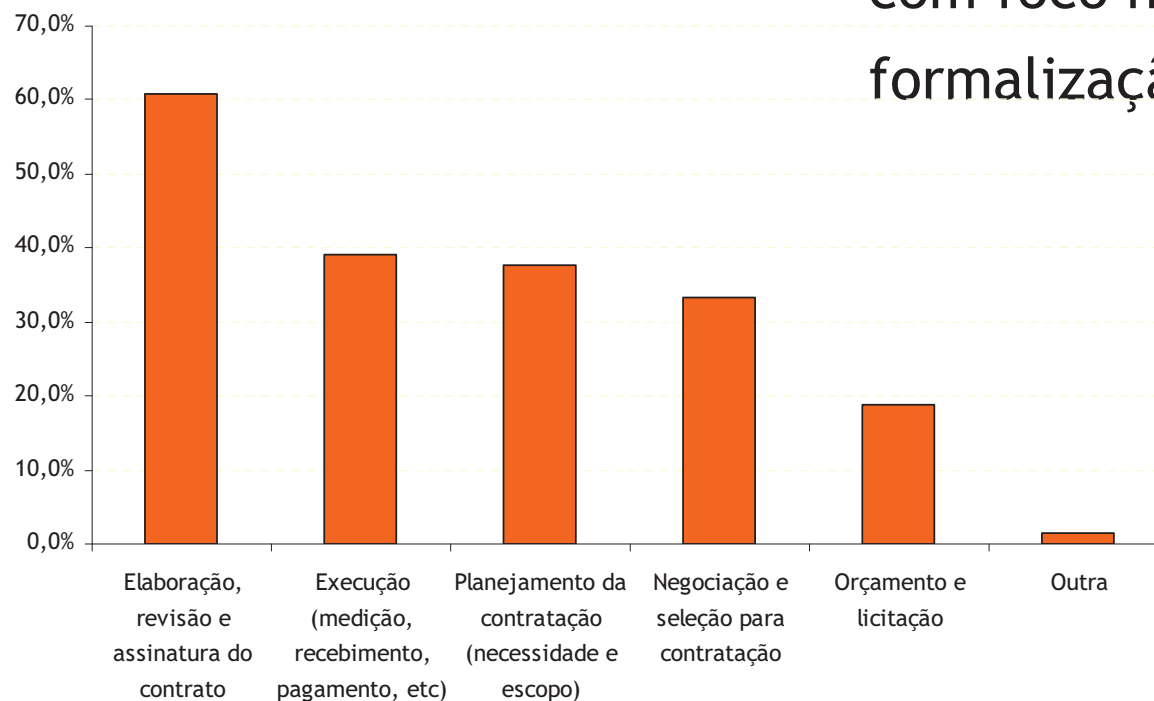


- Profissionais com faixa de idade, formação e cargo que indicam senioridade e posição de liderança
- Entretanto, são recentes nessa área de atuação nas organizações

PERFIL DOS RESPONDENTES

Principais Atividades Desempenhadas

- Mais de 60% dos gestores estão com foco no processo de formalização dos contratos





CARACTERÍSTICAS DOS CONTRATOS

ATIVIDADES DE APOIO





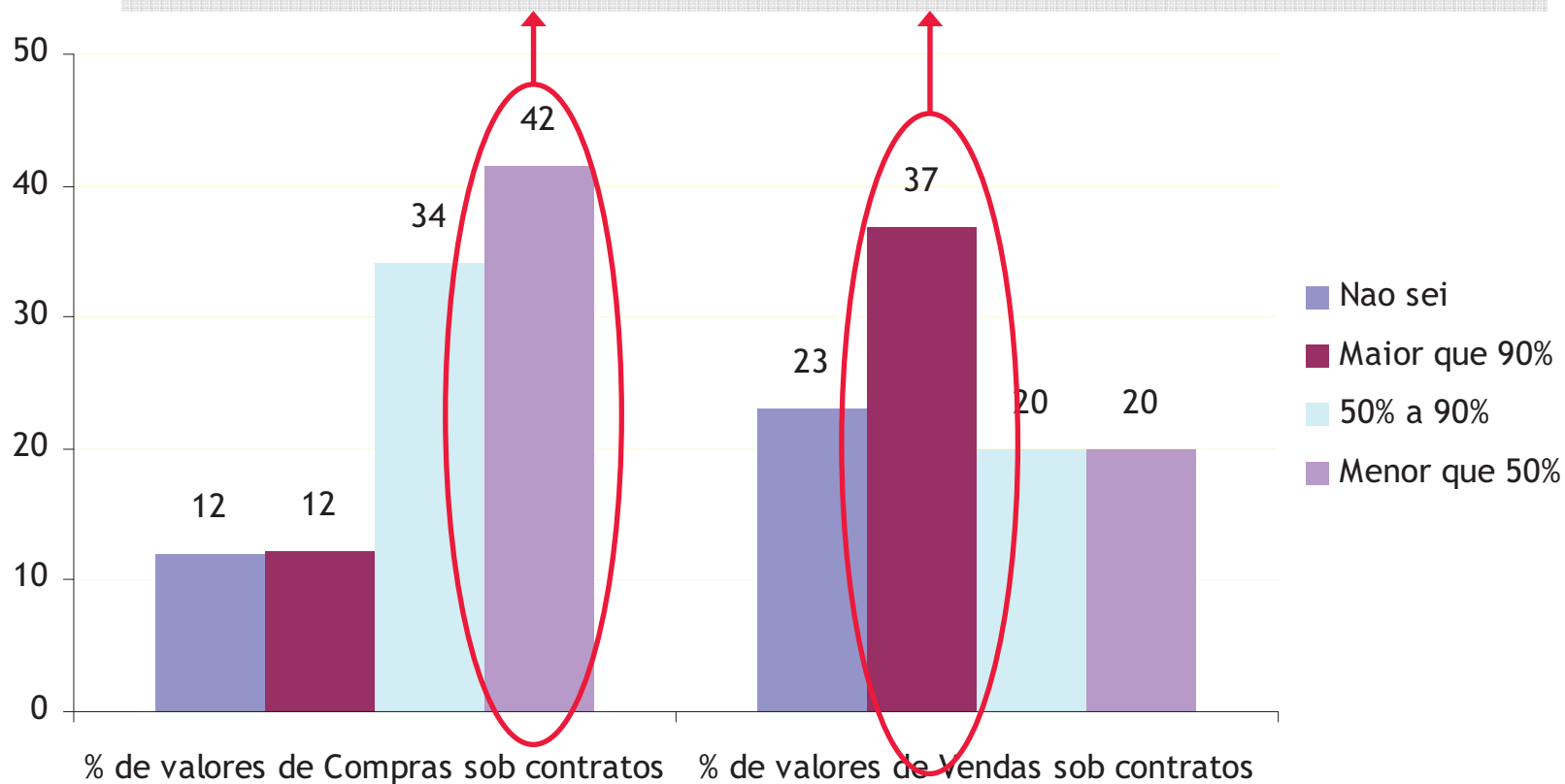
CARACTERÍSTICAS DOS CONTRATOS

- **Compras e TI (55%)** são as áreas com maior atenção (ou demanda)
- Na média, os gestores administram um volume de até **300** contratos de fornecimento. Tendo **menos de 50** novos contratos por mês
- Ainda é baixo (menos de 40%) o uso de minutas próprias nos contratos (fornecimento) quando comparado às práticas internacionais (80%)

CARACTERÍSTICAS DOS CONTRATOS

Compras e Vendas baseadas em contratos

Grande volume de compras sem contratos enquanto que
Para vendas um bom volume baseado em contratos



ATIVIDADES DE APOIO

Práticas e Controles (Fornecimento)

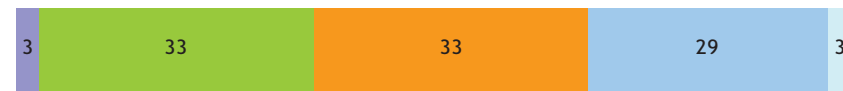
Existência de processo para gerir mudanças em contratos e pagamentos



Mantém cópia atualizada do contrato, incluindo alteração



Avaliação de proposta e assinatura de contrato bem documentadas e em parte automatizada



Uso de fornecedores qualificados e pesquisa de mercado para solicitação de proposta



Avaliação integrada do tipo de contrato, riscos e termos na definição do escopo



■ Não sei ■ Sempre ■ Muitas vezes ■ Às vezes ■ Nunca



INDICADORES

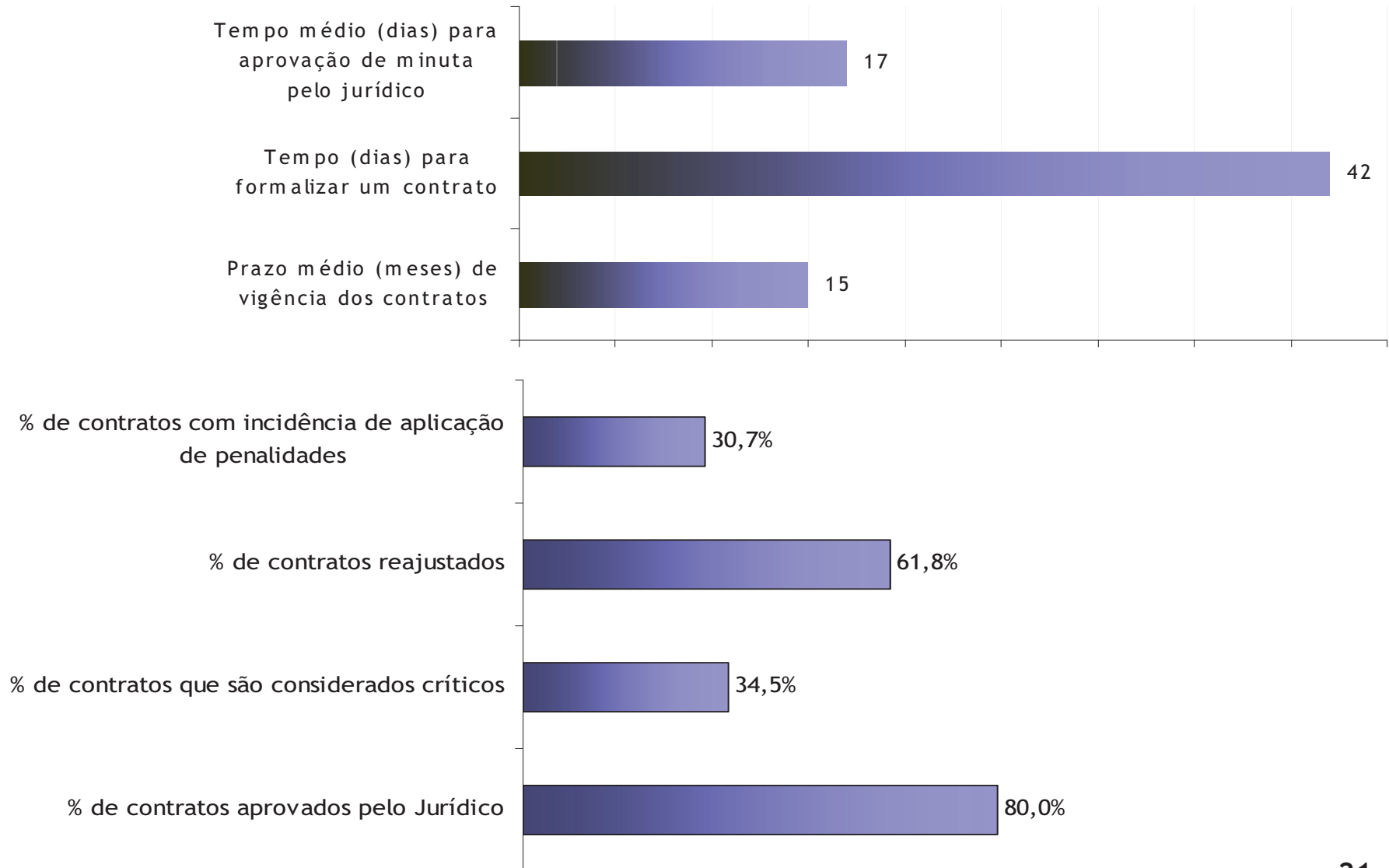
Fornecedores





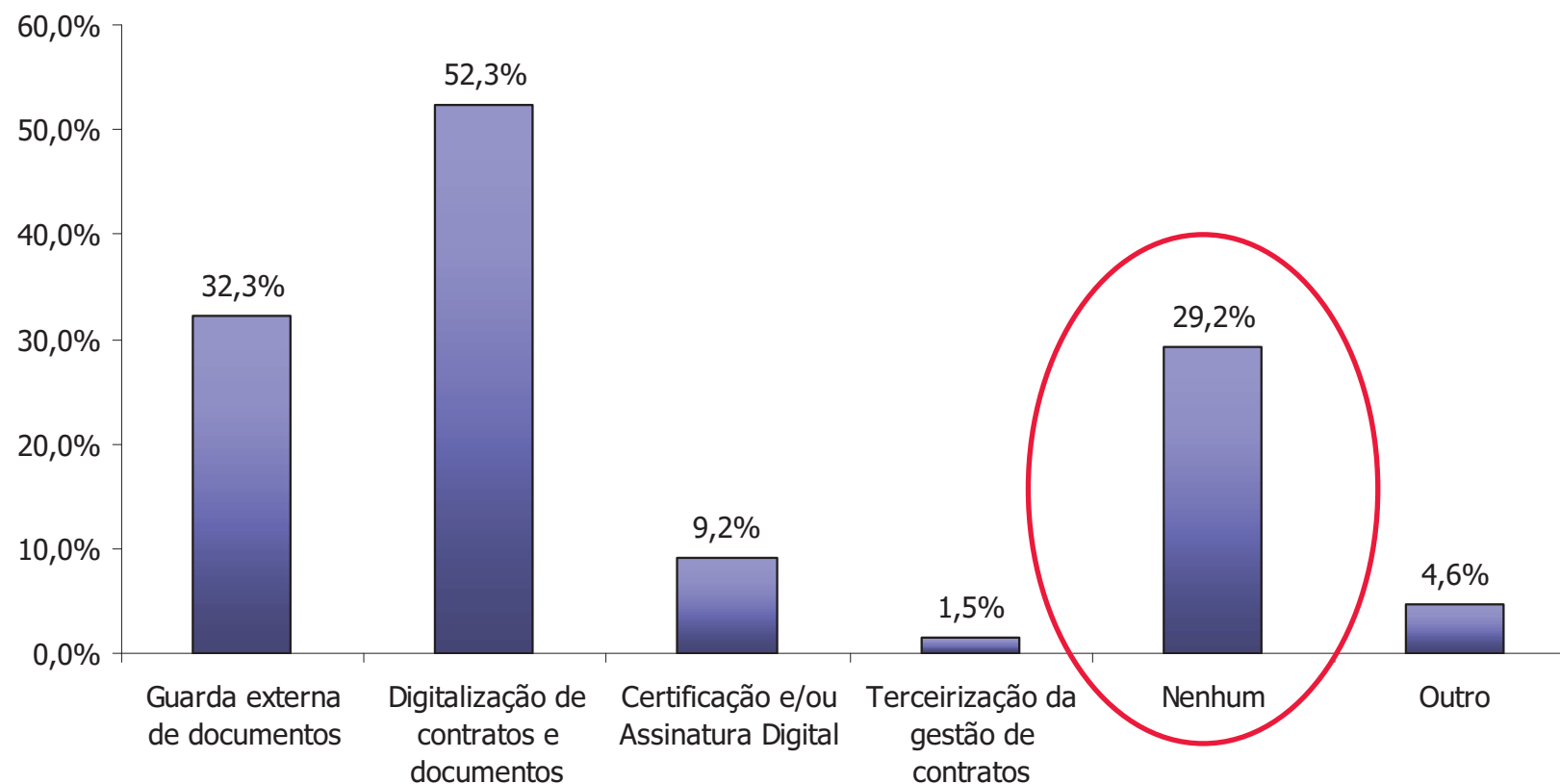
INDICADORES

Fornecedores



INDICADORES

Fornecedores - Uso de Serviços na Gestão





TECNOLOGIA E RECURSOS

ENVOLVIMENTO DE ÁREAS

FORMALIZAÇÃO





TECNOLOGIA E RECURSOS

O serviço ainda menos utilizado é a terceirização de gestão de contratos e o mais utilizado (52%) é a digitalização

Mais de 68% declarou dificuldade para:

- Identificar e avaliar contratos com cláusula específica ou risco
- Performance e termos de vários contratos
- Relatórios de obrigações contratuais e performance operacional e financeira



TECNOLOGIA E RECURSOS

93% utiliza e-mail nas etapas de proposta e negociação

Em 70% dos casos, também a planilha eletrônica é utilizada como ferramenta nas etapas de proposta e negociação dos contratos

O ERP é mais utilizado na fase de execução do contrato (53%)

Mais de 70% não utiliza ferramentas como workflow, GED, CLM e ECM para gestão em alguma fase de seus contratos

57% não tem controle dos SLAs ou tem controle parcial e não satisfatório

Os ERPs ainda são pouco utilizados (41%) como ferramenta de controle financeiro dos contratos



ENVOLVIMENTO DE ÁREAS

Para 45% dos respondentes há pouco envolvimento da alta direção na gestão de contratos.

A área de negócios tem envolvimento adequado na Execução dos contratos para menos de 50% das empresas

Principais desafios para contratos de fornecimento:

- Ter método adequado (mais que 90%)
- Ter ferramenta de TI adequada (86%)

Para os contratos de vendas:

- Além dos de fornecimento, manter comunicação interna entre requisitante, produção e área técnica (81%)



FORMALIZAÇÃO E CONTROLES

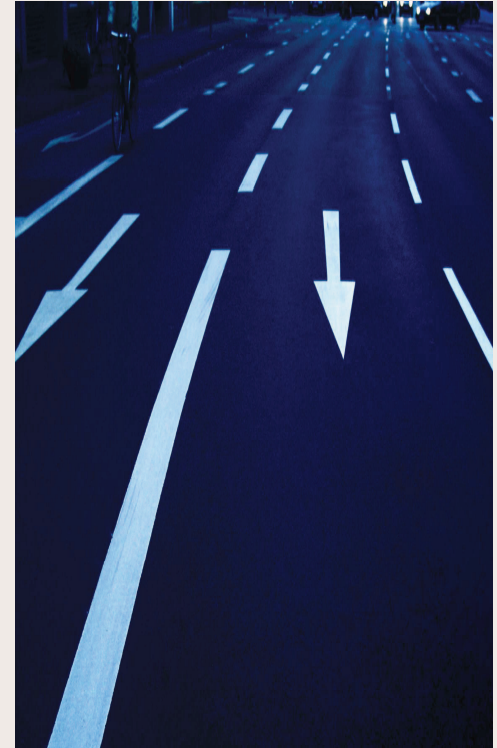
A área financeira enfrenta dificuldades com as documentações de contratos para liberar pagamentos (31%)

Mais de 40% das empresas não possuem monitoramento ou travas por sistemas para bloquear pagamentos em desacordo com os contratos

A empresa não tem apoio no mapeamento de riscos associados aos contratos (52%)

Contratos são aprovados por alçadas definidas em normas internas (77%)

CAMINHOS





CAMINHOS

Modelo de Gestão

- Adoção de modelo/metodologia para fortalecer a definição e uso de indicadores
- Contratos de vendas devem fazer parte desse esforço
- Adoção de mapeamento estruturado de riscos

Desenvolvimento Profissional

- Disseminar cultura por meio de políticas e treinamento
- Promover adequada formação para gestores

Tecnologia

- Ferramentas adequadas para as fases da contratação
- Considerar necessidades por fases de contratação



OUTRAS INFORMAÇÕES

- Pesquisa completa será disponibilizada para aquisição a partir da 2ª. quinzena de novembro
- Informações importantes contempladas no estudo:
 - ✓ Detalhamento do modelo CMBOK para introdução do uso nas empresas
 - ✓ Detalhamento sobre indicadores
 - ✓ Diferenciais por regiões e setores
 - ✓ Análises de profissionais do setor sobre resultados
 - ✓ Avaliação destacada sobre ferramentas e recursos de TI
 - ✓ Detalhamento sobre recomendações (Caminhos)

Obrigado



Walter Freitas
Diretor de Negócios
ANGC

angc@angc.org.br

Tel.(11) 2613 1854

www.angc.org.br

Phelipe S. Linhares
Sócio-diretor
BDO

linhares@bdobrazil.com.br

Tel.(11) 3138 5051

www.bdobrazil.com.br