

Guia de Gerenciamento do ciclo de vida dos contratos (CLM)



Se a sua empresa está crescendo e você está lutando para gerenciar o processo de contratos, você não está sozinho. À medida que os negócios crescem, o volume de contratos de vendas geralmente ultrapassa rapidamente a capacidade da pequena equipe jurídica que deve negociar e revisar manualmente toda a linguagem dos contratos. O resultado são atrasos no processo de vendas que podem frustrar funcionários e clientes, criar riscos potenciais e, por fim, desacelerar o crescimento dos negócios.

Empresas inovadoras e de rápido crescimento utilizam soluções de software de gerenciamento de contratos, como gerenciamento do ciclo de vida dos contratos (CLM), para tornar o processo de contratação mais fácil e eficiente. Talvez você saiba que o CLM pode ajudar a resolver os problemas que está enfrentando, mas pode ser que sua equipe de suporte esteja preocupada com um processo de implementação complicado que pode ser caro e demorado. No entanto existem soluções de CLM que podem ser configuradas para abordar de forma rápida e econômica seus desafios imediatos de contratação.

Mas o que exatamente é CLM e como você sabe se sua organização pode se beneficiar dele? Neste eBook, definimos o que é CLM, compartilhamos casos de uso e vantagens comuns e o ajudamos a discernir se é o que sua empresa precisa. Se os recursos do CLM forem a resposta às necessidades da sua organização, você poderá seguir nossas dicas para selecionar uma solução de qualidade e dar o primeiro passo na transformação do seu processo de contratos.

Definição de Gerenciamento do ciclo de vida dos contratos (CLM):

O gerenciamento proativo e automatizado do processo de contratos desde a geração até a negociação, assinatura, gerenciamento contínuo e armazenamento. Atualmente, isso costuma ser obtido pelo uso de uma ferramenta de software de CLM.

Estágios do ciclo de vida dos contratos

Para entender o CLM, primeiro vamos analisar os diferentes estágios do processo de contratos. O ciclo de vida dos contratos é semelhante em todos os departamentos, organizações e até setores. Abaixo, estão cinco etapas principais que compõem o ciclo de vida dos contratos.

1

Geração de contratos

Antes que um contrato possa ser assinado, alguém precisa coletar informações e redigir a linguagem do documento. Às vezes, esse processo começa do zero, mas com mais frequência começa com um modelo existente e, nesse caso, apenas os principais detalhes precisam ser atualizados.

4

Obtenção de assinaturas

Depois que um contrato foi aceito por todas as partes, é hora de assiná-lo. Enquanto as assinaturas no papel tornam a assinatura um processo demorado, as assinaturas eletrônicas são quase instantâneas. Os signatários podem criar uma assinatura segura, verificável e completa em qualquer dispositivo, com uma trilha de auditoria para autenticação futura.

2

Negociação e revisão

A negociação do contrato pode envolver consideráveis idas e vindas entre as partes, internas ou externas, para estabelecer termos e condições. Em média, essa etapa leva mais tempo do que qualquer outra no processo de contratos,¹ criando um grande gargalo se você não tiver as ferramentas adequadas.

5

Armazenamento e pesquisa de contratos

Para uma manutenção de registros melhor (e em conformidade), você precisa de um local seguro para armazenar seus contratos. O ideal é que esse local também seja pesquisável e centralizado, permitindo que usuários autorizados em sua organização os acessem remotamente e reduzindo o tempo necessário para encontrar contratos ou idiomas específicos.

3

Encaminhamento de contratos para revisão e aprovação

O envio de contratos para as partes apropriadas e na ordem apropriada para revisão e aprovação pode criar obstáculos adicionais e introduzir riscos se as medidas protetivas adequadas não estiverem em vigor. Em média, a maioria dos contratos passa por três a quatro versões antes de ser finalizado, e a maioria dos processos de aprovação envolve de quatro a cinco pessoas.²

Como o CLM funciona

Além de consolidar cada etapa do processo de contratos em um local seguro, o CLM automatiza várias tarefas nessas etapas, reduzindo o risco e o tempo de conclusão.

As principais funcionalidades do CLM incluem:

Geração de documentos

O CLM ajuda sua equipe de vendas a criar contratos novos e precisos desde o início, enquanto permanece dentro do Salesforce ou de outro sistema de registro. Usando modelos pré-configurados que se autopreenchem com linguagem aprovada juridicamente e dados de clientes do Salesforce, sua equipe de vendas não precisa modificar documentos por conta própria e pode gastar mais tempo vendendo.

Colaboração

Uma solução de CLM funciona como um local único onde todas as partes podem colaborar e gerenciar contratos com facilidade. Os usuários podem editar, comentar, atribuir tarefas, acompanhar alterações e comparar versões para chegar a um consenso. Não é preciso mais procurar a versão mais recente ou se perguntar quem ainda precisa revisar.

Fluxos de trabalho

O CLM automatiza o fluxo de contratos com base em regras de negócios, como o tipo de contrato ou a quantidade de dinheiro envolvida, liberando você de descobrir quem deve assinar ou revisar em seguida. Quando a etapa de revisão está concluída, o CLM pode iniciar automaticamente outras etapas, como armazenar o contrato no local apropriado ou enviá-lo para faturamento ou provisionamento.

Assinatura

Por meio de uma experiência de assinatura digital perfeita, o CLM reduz drasticamente o tempo de espera das assinaturas. As partes interessadas podem consentir rapidamente com a tecnologia de assinatura eletrônica e os fluxos de trabalho movem automaticamente o documento pelas etapas seguintes.

Armazenamento

Os contratos são armazenados em um local centralizado e pesquisável, economizando tempo valioso da sua equipe jurídica ao manter os documentos seguros e facilmente acessíveis. O CLM também permite o controle avançado das permissões do usuário, impedindo que usuários não autorizados recuperem ou visualizem documentos.

Análise

O CLM torna mais fácil para uma equipe jurídica rastrear marcos e obrigações em contratos. Ele também pode sinalizar termos de alto risco em um contrato negociado para garantir que você saiba o que está assinando e dar uma vantagem na revisão ao departamento jurídico.

Integrações

A conexão do CLM com o Salesforce e outros sistemas existentes reduz as tarefas manuais redundantes e permite que os membros da equipe trabalhem nas soluções de software que já conhecem e usam.

Benefícios do CLM

Uma solução de CLM pode trazer vários benefícios para quase todos os departamentos da sua organização. Eles incluem:

83%

As organizações que usam CLM reduziram o tempo de processo de contratos em 83%³

Maior eficiência

Com a eliminação dos principais gargalos, o processo de contratos é acelerado, de modo que os negócios podem ser fechados mais cedo, agilizando o tempo de geração de receita.

Redução de riscos

As regras nos fluxos de trabalho garantem que os contratos atendam às suas diretrizes, enquanto a inteligência artificial permite identificar áreas de risco com base nas condições de mercado.

Redução da taxa de erros

O CLM pode extrair e compartilhar dados diretamente de outros sistemas de registro, eliminando erros de entrada e discrepâncias.

Melhor organização

Os documentos digitais são armazenados em um local seguro e central que permite acesso controlado e fácil recuperação. O CLM também cria uma fonte única de verdade entre os sistemas.

Maior produtividade

Os funcionários são liberados para gastar mais tempo em trabalhos estratégicos de alto valor e menos tempo em tarefas repetitivas relacionadas a contratos.

Maior visibilidade

A equipe ganha visibilidade total dos contratos, incluindo quem fez alterações em cada versão e por quê.

Experiência melhor

Crie uma primeira impressão positiva em clientes e parceiros com um processo de contratos rápido e fácil.

Como usar o CLM

Independentemente do seu setor, as soluções de CLM podem agilizar processos complexos de elaboração de contratos e são usadas com mais frequência nos departamentos jurídico, de vendas e de compras.

Esses três casos de uso comuns ilustram a amplitude organizacional de uma solução de CLM:

Após a implementação de uma solução de CLM, o negócio médio tem uma:⁴

redução de 50%
no tempo de conclusão do contrato

redução de 80%
no tempo de elaboração do contrato

Vendas

O CLM capacita as equipes de vendas a fazer mais por conta própria, fechar negócios mais rapidamente e ficar por dentro do status do contrato. Com um clique, as equipes podem gerar contratos usando modelos e linguagem pré-aprovados. Se um contrato ficar parado em uma parte interna ou externa durante a negociação, as ferramentas de colaboração mantêm o departamento de vendas informado para que possa acompanhar. A assinatura digital na solução de CLM ajuda as equipes de vendas a fechar negócios e gerar receita mais rapidamente, enquanto os fluxos de trabalho podem atualizar automaticamente o CRM com o status “closed-won” e, depois, armazenar os contratos no CLM.

Jurídico

Com o CLM, as equipes jurídicas podem minimizar os riscos, aumentar a eficiência e manter os negócios em andamento. Elas podem criar cláusulas pré-aprovadas para ajudar outros departamentos a serem mais autossuficientes, enquanto se beneficiam de maior visibilidade e de um repositório pesquisável de contratos armazenados. O departamento jurídico também pode aproveitar as análises profundas do CLM, rastrear as obrigações e os marcos da empresa para pontuar os riscos nos termos do contrato e os marcar nos documentos.

Compras

84% dos gerentes da cadeia de suprimentos identificam a baixa visibilidade do contrato durante o processo de compra como seu maior desafio,⁵ dificultando a redução dos gastos excessivos com o fornecedor. Com o CLM, o departamento de compras obtém a visibilidade de 360 graus necessária para ver onde há vários contratos com o mesmo fornecedor em toda a organização e eliminar compras duplicadas ou aproveitar o poder de compra consolidada para reduzir custos. O CLM também facilita a redução de pagamentos excessivos de taxas, o cancelamento de renovações automáticas e a renegociação de contratos. As equipes de compras não precisam mais analisar manualmente cada contrato de fornecedor e, em vez disso, podem se concentrar em tarefas mais importantes.

Como as soluções de CLM funcionam com outros sistemas

Exemplos de contratos que o CLM pode ajudar a gerenciar

Jurídico

- Contratos de confidencialidade
- Registros regulatórios ou governamentais
- Auditórias de conformidade de contrato
- Contratos com parceiros

Vendas

- Contratos mestre de serviço (MSAs)
- Formulários de pedidos
- Contratos de vendas
- Contratos de distribuição
- Termos especiais de negociação

Compras

- Contratos com fornecedores
- Declarações de trabalho
- Contratos mestre de serviço (MSAs)
- Exceções e renúncias de risco
- Alterações e ordens de alteração

Financeiro

- Contratos de aluguel
- Abertura de contas
- Transferências de ativos
- Liquidação de sinistros
- Integração de clientes

Entre outros

- Contratos de franquia
- Contratos de fornecedor
- Declarações de trabalho
- Escrituras de terrenos ou imóveis
- Integração dos funcionários
- Contratos com subcontratados

A escolha de um CLM que oferece uma ampla variedade de integrações aumentará sua conveniência e capacidade. Ao extrair dados de sistemas existentes, o CLM reduz a entrada manual e garante informações uniformes em todas as plataformas. Aqui estão apenas alguns exemplos de recursos de integração de CLM, embora eles possam variar dependendo da solução de CLM escolhida:

Gestão de relacionamento com o cliente (CRM)

Preencha automaticamente os contratos com informações do Salesforce, Microsoft Dynamics ou outro CRM e crie uma fonte única de verdade entre os sistemas.

Planejamento de recursos corporativos (ERP)

Simplifique os processos financeiros, de operações, de cadeia de suprimentos e outros integrando com Oracle, SAP, Workday Financial Management, NetSuite Financials ou outros ERPs.

Software de Procure-to-Pay

Obtenha visibilidade total do ciclo de vida dos contratos do fornecedor, identifique riscos e aproveite as oportunidades de economia integrando-se ao seu sistema de Procure-to-Pay, como SAP Ariba ou Oracle Procurement Cloud.

Gerenciamento de capital humano (HCM)

Aumente a eficiência e crie uma experiência melhor para candidatos e funcionários gerenciando o processo de contrato no Workday, SuccessFactors ou outro HCM.

Mais

Soluções robustas de CLM têm uma variedade de integrações predefinidas, bem como uma API para criação de integrações personalizadas, de modo que você possa automatizar totalmente seu processo de contratos.

Como avaliar se sua organização pode se beneficiar de uma solução de CLM

Sem uma solução de CLM,
leva em média:⁶

45 minutos

para localizar um contrato armazenado

1 hora e 24 minutos

para localizar uma seção de termos
para referência

Devido a tarefas manuais e
tecnologia inadequada, os
profissionais enfrentaram os
seguintes desafios, de acordo com
pesquisas recentes da DocuSign:

26%

já compartilharam um contrato com
a parte errada⁷

46%

não conseguiram localizar um contrato
armazenado⁸

90%

disseram que o erro humano tem um
impacto significativo em seu processo
de elaboração de contratos⁹

Muitas organizações estão sobrecarregadas por processos de contrato ineficientes, mas ainda não têm certeza se uma solução de CLM é adequada para elas. Se as descrições abaixo se aplicarem à sua equipe, é provável que sua organização seja uma ótima candidata a uma solução de CLM.

Critério: Seus contratos e processos são complexos.

Muitas pessoas e sistemas estão envolvidos em seu processo de contratos ou seus contratos em si são complexos, com cláusulas diferentes dependendo do pacote, descontos, regulamentos, SKUs e muito mais.

Critério: Existem gargalos frequentes em seu processo de contratos.

Você percebe que os contratos da sua equipe geralmente ficam parados nos estágios de geração, aprovação ou assinatura, criando um processo lento e uma experiência ruim.

Critério: Seu processo de contratos expõe a organização ao risco.

Você não tem fluxos de trabalho padronizados e sua equipe recorre a e-mails, planilhas ou outros métodos de gestão de contratos que colocam em risco a segurança, a conformidade e a auditoria.

Critério: É comum haver equívocos e erros em seus contratos.

Você copia e cola detalhes importantes em seus contratos. Isso inevitavelmente resulta em erros que causam atrasos nos fechamentos, custos mais altos, oportunidades perdidas e risco de não conformidade em sua organização.

Critério: Seus contratos concluídos estão desorganizados e até se perdem.

Seus contratos não são armazenados com segurança em um local centralizado. Não há ninguém específico para manter o controle de documentos, versões, cláusulas ou idiomas específicos, dificultando a eficiência e a capacidade de resposta.

Faça negócios melhores com o DocuSign CLM

Existem muitas soluções de CLM no mercado, mas o DocuSign CLM se destaca como líder.

Conjunto robusto de recursos

O DocuSign CLM oferece suporte a uma ampla variedade de casos de uso, dos comuns aos altamente complexos, e a um conjunto robusto de recursos que podem ser facilmente dimensionados para atender às necessidades em toda a sua organização.

Força da marca

Como uma empresa de capital aberto estável com mais de um milhão de clientes, a DocuSign é líder indiscutível em gerenciamento de contratos, e aplicamos essa experiência para investir fortemente na próxima geração de CLM e no processo mais amplo de elaboração de contratos.

Segurança

A DocuSign atende a rigorosos padrões globais de segurança, incluindo ISO 27001:2013 e SOC 2. O DocuSign eSignature e o DocuSign CLM estão autorizados no nível de impacto moderado da FedRAMP, as normas de segurança do governo federal dos EUA para serviços na nuvem.

Sucesso do cliente

Nossa abordagem comprovada proporciona o sucesso do cliente ao combinar o poder do DocuSign CLM com a melhor equipe de especialistas em contratos do setor para colocá-lo em plena atividade com rapidez e confiança.

Integrações

O DocuSign CLM é totalmente personalizável e se integra a sistemas comuns de onde você já trabalha, como Salesforce, Ariba e muitos outros, para que você possa aproveitar ao máximo o CLM e aumentar a adoção de seus investimentos em tecnologias existentes.

Caminho de crescimento

O DocuSign CLM pode ajudá-lo a começar muito rapidamente com baixo custo e abre facilmente caminho para funcionalidades mais avançadas quando seu negócio estiver pronto para tomar tal passo.

Pronto para [saber mais](#) sobre como o DocuSign CLM funciona?
Explore a [página do produto](#) ou entre em contato com nossa [equipe de vendas](#) para obter mais informações.

Notes

- 1 [The State of Contract Management, 2020](#)
- 2 Ibid.
- 3 [O Impacto Econômico Total™ do DocuSign CLM, 2020](#)
- 4 [O Estado dos Systems Of Agreement, 2020](#)
- 5 [Building a Modern Agreement Workflow for Procurement, 2020](#)
- 6 [O Estado dos Systems Of Agreement, 2020](#)
- 7 Ibid.
- 8 Ibid.
- 9 Ibid.
- 10 [O Impacto Econômico Total™ do DocuSign CLM, 2020](#)

Sobre a DocuSign

A DocuSign ajuda as organizações a se conectarem e automatizarem a forma como preparam, assinam, atuam sobre e gerenciam contratos. Como parte do DocuSign Agreement Cloud, a DocuSign oferece a assinatura eletrônica: a melhor maneira do mundo de assinar eletronicamente em praticamente qualquer dispositivo, de praticamente qualquer lugar e a qualquer momento. Atualmente, mais de 1 milhão de clientes e 1 bilhão de usuários em mais de 180 países usam o DocuSign Agreement Cloud para acelerar o processo de negociações e simplificar a vida das pessoas.

DocuSign, Inc.

Avenida Jornalista Roberto Marinho, 85
2º andar, Cj. 21 Cidade Monções
São Paulo, SP

docusign.com.br

Para mais informações

contato@docusign.com
Ligue para +5511 3330-1000

DocuSign®