

# Documento Conceitual - CLM

Contract Lifecycle Management

## Introdução

O Contract Lifecycle Management (CLM) é uma abordagem estratégica para otimizar o gerenciamento de contratos ao longo de seu ciclo de vida. Este processo não apenas simplifica e automatiza as fases de elaboração, execução e monitoramento de contratos, mas também visa reduzir custos, minimizar erros e melhorar a eficiência operacional. Em um cenário corporativo cada vez mais complexo, o CLM oferece uma solução que vai além da mera administração documental, promovendo um controle mais rigoroso e uma gestão mais eficaz dos acordos contratuais.

## Definição e Importância do CLM

O CLM é uma solução integrada que simplifica e automatiza o gerenciamento completo de contratos, desde a sua criação até o seu encerramento. O objetivo principal é reduzir a complexidade associada ao processo de contrato, aumentando a eficiência e diminuindo os custos operacionais. A aplicação de CLM permite uma automação robusta das etapas de análise e verificação dos contratos, resultando em menos erros e maior padronização. Como consequência, as empresas experimentam um aumento na produtividade e na eficiência operacional, promovendo uma gestão mais eficaz dos acordos e minimizando as falhas humanas.

## Etapas do CLM

O ciclo de vida de um contrato gerenciado pelo CLM pode ser dividido em várias etapas cruciais. A fase de pré-contratação estabelece as bases do gerenciamento contratual, definindo o objetivo do contrato, orçamento, prazos e documentos necessários. Em seguida, a etapa de contratação inclui a negociação e o fechamento, assegurando que todos os detalhes sejam verificados e que o contrato atenda às necessidades acordadas. A fase de pré-execução se concentra na realização dos procedimentos técnicos e administrativos necessários, enquanto a execução se refere à implementação do produto ou serviço conforme estipulado no contrato. Finalmente, o encerramento marca a conclusão do contrato, verificando se todas as obrigações foram cumpridas e se houve pagamento conforme acordado.

## Gestão das aprovações dos Contratos

O CLM facilita a criação e gestão de contratos ao oferecer templates padronizados e integrados, que ajudam na elaboração e revisão dos documentos com a linguagem jurídica adequada. Isso reduz a desorganização e os aspectos repetitivos durante o processo de contratação. Além disso, a automação do sistema permite que os dados contratuais sejam gerenciados de forma proativa, com notificações automáticas para prazos de renovação, evitando a necessidade de acompanhamento manual. O sistema de aprovação interna é agilizado, permitindo que os contratos sejam aprovados rapidamente antes da negociação e que todas as partes interessadas possam ser incluídas no processo. A gestão eficiente permite o acompanhamento do status de cada contrato e a previsão de demandas futuras.

## Automação e Benefícios do CLM

A automação é um dos pilares do CLM, oferecendo a capacidade de configurar alertas e notificações para obrigações e cláusulas importantes. Isso garante que todos os envolvidos estejam cientes de datas críticas e requisitos contratuais. O CLM otimiza os fluxos de trabalho, desde a geração e revisão até a assinatura e armazenamento dos contratos, reduzindo erros e eliminando desperdícios de tempo. Os benefícios incluem uma padronização eficaz do ciclo de vida dos contratos, uma busca mais rápida e organizada por documentos eletrônicos, e uma visão geral clara da situação contratual, o que contribui para a redução de custos administrativos e a maximização de valor. O uso de big data para gerar insights a partir dos dados contratuais também é uma vantagem significativa, permitindo melhorar os termos de contrato e otimizar relacionamentos com fornecedores e clientes.

## IGA X CLM

Integrar IGA com CLM em uma única plataforma oferece uma solução robusta para o gerenciamento de acessos e contratos. Esta integração proporciona uma sincronização eficaz, notificando o sistema de governança de identidade sobre o status dos contratos de terceiros. Quando um contrato termina, a revogação de acessos é automatizada, garantindo que os acessos sejam atualizados em tempo real, de acordo com as mudanças nos contratos.

O CLM atua como um repositório centralizado para todos os contratos próprios e de terceiros, armazenando informações detalhadas sobre cada contrato, incluindo datas, escopo e responsáveis. Este repositório fornece uma base sólida para o IGA, que utiliza essas informações para gerenciar acessos e permissões de forma eficiente. Com base nos dados fornecidos pelo CLM, o IGA pode criar, modificar ou revogar acessos conforme necessário, assegurando que as permissões estejam sempre alinhadas com o status atual dos contratos.

O IGA realiza campanhas regulares de revisão de acessos para garantir que todos os acessos estejam devidamente alinhados com os contratos registrados no CLM. Esta revisão periódica é crucial para manter a segurança e a conformidade, ajustando os acessos conforme os contratos são atualizados ou encerrados.

Além disso, a integração entre CLM e IGA facilita a auditoria e a conformidade, mantendo informações consistentes e precisas tanto em relação aos contratos quanto aos acessos. Isso contribui para uma gestão mais transparente e eficiente, permitindo que a organização mantenha um controle rigoroso sobre os acessos e assegure a conformidade com as políticas e regulamentações internas.

## **Conclusão**

Adotar o CLM é uma estratégia fundamental para empresas que lidam com um grande volume de contratos e buscam melhorar a eficiência, reduzir erros e garantir conformidade. O CLM não só proporciona uma gestão mais eficiente dos contratos, mas também oferece benefícios substanciais em termos de padronização, automação e controle de produtividade. A implementação eficaz do CLM resulta em uma visão mais clara e organizada dos documentos contratuais, além de possibilitar a otimização de processos e a maximização de valor para a organização. Em última análise, a adoção do CLM é um passo estratégico que pode transformar a forma como uma empresa gerencia seus contratos e contribui para a sua vantagem competitiva no mercado.