Rafael Docampo: CLM pode revolucionar o jurídico das empresas

As ferramentas para a digitalização das empresas ganharam evidência durante a pandemia da Covid-19, mas a verdade é que os problemas que elas solucionam já são enfrentados pelas áreas jurídicas e de RH

Uma das mais desconhecidas — pouco citada até mesmo em ambientes acadêmicos — é o CLM (*contract lifecycle management*, na sigla em inglês), importante ferramenta para ajudar empresas na gestão de contratos. Muito mal explorada pelas empresas brasileiras, essa tecnologia aumenta consideravelmente a eficiência e o controle sobre todas as etapas do ciclo de vida de documentos, hoje feita de forma completamente analógica e ultrapassada.

Durante uma aula sobre gestão de processos, aprendi sobre ferramentas de controle de estoque (ERP), relacionamento com clientes (CRM), mas não ouvi uma palavra sequer sobre ferramentas de gestão de documentos. Então, percebi que mesmo meus professores de pós-graduação desconheciam as ferramentas de CLM. Como popularizar um processo que sequer é mencionado nos cursos de aprofundamento sobre o tema?

Quando pesquisamos sobre o assunto, quase não há registros de buscas relacionadas no Brasil. Na verdade, depois de dois anos convivendo diariamente com equipes jurídicas de empresas, percebi que o setor está sempre em segundo plano, muito associado à reparação de problemas que já aconteceram. Muitos advogados só são acionados em momentos de crises ou quando as famosas "bombas" estouram.

Parece absurdo escrever isto, mas não é incomum que os departamentos jurídicos das empresas desconheçam o número e o conteúdo dos documentos que estão sendo assinados pelos setores de vendas ou de suprimentos, por exemplo. Apenas para citar um exemplo, já negociei a implementação de um CLM em uma empresa que se viu proibida de fazer negócios em um Estado nacional inteiro porque um contrato foi assinado com uma cláusula de exclusividade sem passar pela revisão do jurídico. Sobretudo nas empresas em rápido crescimento, o afã por expandir os negócios o mais rápido possível torna esse cenário ainda mais caótico.

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

Pensando em um mundo ideal, seria necessário que as ferramentas do Direito fossem utilizadas para antecipar possíveis problemas e crises de forma preventiva e estratégica. *Compliance* é uma palavra elegante — e às vezes pouco clara — para prevenção de problemas jurídicos e é meu trabalho diário mostrar para as empresas como algumas ferramentas podem ajudar nesse sentido.

Um CLM não é nada mais do que um sistema gerenciador do ciclo de vida de contratos, que traz tecnologia para cada passo da operação: criação, assinatura, aprovação e gestão. A ideia é ter uma visão organizada e controlada de cada processo jurídico contratual que envolve as mais diversas áreas da empresa. Apesar de parecer complicado no início entender a funcionalidade do CLM, a implementação leva poucos minutos e reduz os custos operacionais imediatamente.

Para ilustrar melhor como funcionaria uma rotina típica com auxílio de uma ferramenta de CLM ideal, vou contar uma breve história. Uma empresa de tecnologia tem um robusto time de vendas, que cria contratos diariamente com clientes. Cada um desses vendedores possui acesso a uma plataforma pela qual consegue responder a um formulário de perguntas e, com alguns cliques, criar documentos que refletem exatamente as condições do negócio debatidas com o cliente. Como todas as variáveis possíveis já foram pensadas previamente pelo setor jurídico, o formulário de perguntas e respostas garante a padronização e agilidade na elaboração de documentos ao mesmo tempo em que permite a elaboração de versões completamente distintas do mesmo documento, com base nas respostas que são dadas pelo vendedor.

Com o preenchimento finalizado, nosso vendedor inicia um fluxo de aprovação, em que as condições negociais do contrato serão aprovadas pelos supervisores e, por fim, pelo departamento jurídico. Durante todo o processo, é possível controlar quanto tempo cada aprovador leva para analisar o documento, para garantir o cumprimento das metas de *Service Level Agreement* (SLA) internas.

Uma vez aprovado o documento, é hora de enviá-lo para o cliente, que, com alguns cliques, assina o contrato. Por ora, o trabalho do nosso vendedor está feito. Mas o trabalho de um bom CLM continua. A todo o momento, o ideal é que a plataforma armazene e controle uma série de prazos contratuais relevantes, notificando os profissionais sobre o vencimento de obrigações, a eventual necessidade de ajustes de um documento, ou até mesmo a conclusão de um fluxo de assinatura.

A ideia é facilitar ao máximo a execução de tarefas e o controle dos processos, de forma que a atenção dos diferentes colaboradores que orbitam os documentos jurídicos das empresas seja otimizada. A dificuldade maior, portanto, não está no uso da plataforma, mas, sim, no conhecimento a respeito da existência dela.

A tendência é uma aceleração no uso desta solução por parte das empresas, principalmente na área jurídica e de recursos humanos. A busca crescente por aumento da produtividade vai ao encontro do uso de plataformas para organização e gerenciamento do trabalho, principalmente em áreas ainda pouco exploradas como a jurídica. Apenas nos resta descobrir quando as empresas — e até mesmo professores — vão se informar sobre o tema.

Date Created
22/08/2020

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.