



O PONTO CHAVE DE SUCESSO É ABRANGER NA DISCUSSÃO AUDITORIA E COMPLIANCE DE CONTRATOS E PROJETOS DE TI, COM FOCO EM AUDITAR SE EXISTEM CLÁUSULAS NOS CONTRATOS QUE NÃO CONDIZEM COM A NEGOCIAÇÃO.

QUAIS AS DIFERENÇAS ENTRE AUDITAR E ANALISAR CONTRATOS DE TI?



Afinal, qual é o ponto chave de sucesso de um projeto?

Antes de mais nada um prefácio, analisar Contratos é uma atividade que se restringe apenas aos documentos enviados ao cliente, sem entender do objeto que está sendo discutido no Contrato. Este é o coração do problema, realizar apenas análises. O ponto chave de sucesso é abranger na discussão contratos e projetos de TI, com foco em auditar se existem cláusulas nos contratos que não condizem com a negociação. Diversos requisitos solicitados pelo cliente e os acordos efetuados entre as partes (cliente e fornecedor) muitas vezes não se encontram

presentes nos contratos e nos documentos que respaldam o estabelecido entre as partes. Em tese, o contrato deveria ser o reflexo do processo comercial e, principalmente, das promessas realizadas pelo fornecedor, diferente do que acontece.

Após tal auditoria, necessário é aprofundar nas responsabilidades, na legitimidade passiva entre canais de implantação e suas matrizes, nas diferenças entre o "nativo" da solução e a necessidade do cliente para chegar ao mínimo necessário de visibilidade sobre o projeto para se ter segurança jurídica antes da assinatura.



Temos, então, o seguinte quadro:

- Alto investimento para que o cliente possa ter um ERP funcionando em sua empresa;
- Precificação volátil, muitas vezes abstrata e de margens altas quando comparadas a outros segmentos;
- Alto nível de desvio das premissas de prazo, custo e qualidade;
- Grande volume de projetos que falham, deixando o prejuízo completo para o cliente;
- Matéria complexa tanto no âmbito técnico quanto jurídico;
- O domínio da matéria é integralmente do fornecedor;
- Baixa recorrência de compra por parte do cliente não se compra sistema todos os dias.

No que resulta?

Infelizmente as empresas fornecedoras de softwares se aproveitam desta situação de hipossuficiência de quem compra e contrata um projeto de sistema para deixar itens omissos nos contratos e diversos custos a serem negociados posteriormente. Uma vez viabilizado o fechamento do contrato, muitas vezes omitindo custos que eram de sua ciência, os fornecedores aumentam seu poder de negociação para lucrarem ainda mais às custas do adquirente de sistema hipossuficiente que pós fechamento do contrato fica altamente inviabilizado de rescindir e abandonar o projeto. Fica evidente, então, a necessidade de se fazer não somente uma análise, mas uma Auditoria Contratual antes que comece a emergir os custos não previstos, as customizações necessárias e não levantadas, as não aderências da solução dita "totalmente aderente", entre outros dissabores cotidianos para aqueles que estão implantando ERP ou soluções sistêmicas.

Análise Contratual x Auditoria Contratual

Nestes casos, uma mera análise, sem menosprezar o termo, não é suficiente para evitar incompatibilidade entre o contrato e o que foi negociado. Portanto, é imprescindível a realização de uma Auditoria Contratual conhecida "360º" do objeto do contrato para ter como finalidade visibilidade sobre entregas e responsabilidades, e, principalmente, segurança jurídica para assinar contratos que

ditarão o sucesso e a finalização do projeto no formato pretendido pelo adquirente do software (sistemas ou ERP).

Isto se deve ao fato de que a análise de contrato não requisita conhecimento aprofundado e multidisciplinar, já que busca fazer somente uma leitura muitas vezes dinâmica do que já está pronto. É uma atividade que se restringe apenas aos documentos enviados ao cliente, sem entender do objeto que está sendo discutido no contrato, sem criticar se há documentos faltando e, por último, sem identificar as inúmeras particularidades e práticas destes fornecedores.

Por outro lado, a Auditoria Contratual não compreende apenas contratos, mas também o objeto de forma ampla e aprofundada em itens específicos, de modo a consistir cláusulas com requisitos de projetos. Entender do negócio e do objeto é condição necessária para se auditar um contrato de tecnologia, ou seja, a Auditoria de Contrato compreende a parte jurídica, mas verifica também se o objeto que está sendo vendido, ou seja, o sistema, atende e cumpre as exigências do cliente pelo ponto de vista técnico e negocial, compreendendo, assim, a multidisciplinariedade necessária para a realização de uma Auditoria Contratual em projeto de sistema.

Qual a solução para diminuir desvios em projetos de TI?

Desta forma, fica claro que o primeiro passo a ser adotado é entender as diferenças existentes entre analisar e auditar contratos. Uma vez entendidas as diferenças, se torna possível realizar este trabalho e, conseqüentemente, viabilizar a finalização de um projeto de TI com êxito.

Para finalizar é necessário elucidar que recorrer à auditoria de contrato é um caminho pouco percorrido no Brasil, até mesmo pelo desconhecimento do tema pelos profissionais aqui existentes. Por fim, o caminho é: "deixar uma visão simplória de apenas analisar contratos e buscar auditá-los por meio de profissionais especializados e conhecedores deste mercado".

Artigo completo

www.cruvinelconsultorias.com.br
blog.cruvineleortiz.com.br