

Quantos contratos são manipulados na cadeia de produção de Alimentos e Bebidas?

Descubra porque um Software de Gerenciamento de Contratos é uma ferramenta operacional crítica e colaborativa para a Indústria de Alimentos e Bebidas nos dias atuais.

O desempenho ideal de uma cadeia de produção na indústria de alimentos e bebidas exige ações precisas e o alinhamento dos interesses de todas as partes envolvidas.

Para conseguir isso, os componentes da cadeia devem ser perfeitamente coordenados, e a melhor maneira de fazer isso é através da **gestão de contratos**.

Para ilustrar esta cadeia, vejamos o processo de uma empresa vinícola:



1. ETAPA Cultivo e colheita

As áreas Jurídica e de Recursos Humanos colaboram na elaboração, aprovação, distribuição e assinatura de **contratos de trabalho** com diferentes tipos de termos e horários de trabalho, a fim de fornecer à empresa uma equipe especializada para todos os processos da cadeia.

Por sua vez, a área de Compras é responsável pelos **contratos de fornecimento de insumos agrícolas, contratos de compra e venda de ferramentas e materiais** adequados para cada função e **contratos de prestação de serviços**.

Além disso, vários **contratos de arrendamento imobiliário** são necessários para garantir a terra para a colheita, tais como **contratos de compra de imóveis**.



2. ETAPA Processamento/ armazenamento

A data de colheita deste lote de uvas foi programada através do ERP da empresa, para que as compras e informações relacionadas sejam utilizadas corretamente na geração de contratos com fornecedores, reduzindo erros e riscos.

Uma vez que o vinho esteja pronto, o relacionamento com os fornecedores de barris deve ser gerenciado através de **contratos de compra e venda de mercadorias** para armazenar a bebida, e todos os outros aliados estratégicos ligados à sua produção.

Em um cenário ideal, a área de produção será responsável pelo engarrafamento e rotulagem correta dos vinhos, a equipe de compras se encarregará das melhores negociações e elaboração de **contratos de fornecimento** com fornecedores, tais como **contratos de compra de equipamentos** ou **contratos de prestação de serviços** de manutenção para tratar e manter o vinho em condições ideais.

3. ETAPA Marketing e vendas

A área de vendas fecha vários negócios com varejistas e atacadistas ao redor do mundo.

Por exemplo, um **contrato de venda internacional plurianual** reflete os termos de venda, transporte seguro, pagamento, taxas alfandegárias e de serviço, obrigações, autorizações governamentais e preparação de documentos, com a possibilidade de estender seu prazo por vários anos.

Entretanto, muitas empresas vinícolas preferem vender através de representantes de vendas, distribuidores ou revendedores, através de **contratos de distribuição comercial** para garantir vendas eficientes em diferentes países.

Finalmente, a venda de vinho requer uma ampla divulgação para que a marca seja bem conhecida em um mercado competitivo, portanto, **contratos de marketing** com agências, influenciadores ou qualquer outro tipo de contrato com aliados da marca serão fundamentais para a divulgação adequada do conteúdo.



4. ETAPA Entrega ao destino final

Os transportadores estão prontos para coletar e transportar os vinhos até o destino designado. Um **contrato de transporte e logística** garante que todo o processo seja executado nas melhores condições para que o produto chegue a seu destino comercial sem perder sua qualidade. É altamente provável, se a venda for liquidada com um **contrato de distribuição comercial**, que o acordo de transporte e logística seja incorporado no mesmo acordo de distribuição comercial.

Conclusão

O vinho chegou ao seu destino final, graças a um processo contratual **ágil, seguro e automatizado** que **conecta** todas as áreas da empresa, alcançando processos mais **eficientes** e, portanto, mais e melhores negócios.

Com uma **ferramenta completa de gestão de contratos**, os acordos com pessoas, fornecedores de vendas e parceiros comerciais, serão mais eficientes, de alta qualidade e sob o cumprimento contratual exigido, satisfazendo as necessidades dos consumidores finais.



Quem tem a solução?

Webdox CLM

- Mais rentabilidade
- Maior segurança
- Menor risco
- Aumento da conformidade
- Menos tempo

Aborde todo o ciclo de vida de seus contratos: pré-assinatura, assinatura e pós-assinatura, com uma ferramenta local de primeira classe.

O que fazer então?

Digitalize hoje sua gestão de contratos com **Webdox CLM**. [Solicite um orçamento para o software aqui.](#)