

Capitalização da IA:

Como os fluxos de trabalho de acordos automatizados impulsionam o ROI

Índice

Resumo executivo	3	Práticas recomendadas	18
Abrangência do estudo	4	Dados específicos por país	20
O cenário de IA e automação na gestão de acordos	7	Brasil	20
Abordagens de ferramentas	8	Observações	21
Recursos	10	Autores e Agradecimentos	22
Funções	13		
Jurídico	14		
Vendas	15		
Compras	16		
Experiência do cliente	16		
Recursos Humanos	17		
TI	17		



1 | Resumo executivo

A gestão de acordos, assim como qualquer outro mercado de processos de negócios, está entrando em uma nova fase, impulsionada pela IA. Os recursos de automação e de IA, que pareciam experimentais há apenas alguns anos, agora estão remodelando a forma como as organizações desenvolvem, negociam, executam e geram valor de seus acordos.

Este estudo, o terceiro de uma série anual dedicada à tecnologia de gestão de acordos, entrevistou mais de 1.100 profissionais em todo o mundo. O resultado revelou que investir em fluxos de trabalho automatizados e em ferramentas de IA para a gestão de acordos está gerando retornos mensuráveis. No entanto, resultados inovadores dependem de escolhas estratégicas.

A justificativa a favor da tecnologia de gestão de acordos nunca foi tão forte

Organizações de todos os setores estão relatando os benefícios de automatizar seus fluxos de trabalho de acordos e aproveitar a IA com empresas e indivíduos, incluindo, em média, 36% de ganhos de eficiência por meio de economia de tempo ou redução do tempo de ciclo. Além disso, os setores focados no mercado B2C relataram ter alcançado ganhos de eficiência 14% maiores em comparação àqueles focados no mercado B2B, provavelmente devido a acordos mais padronizados. As organizações consultadas também relataram uma redução de custos de 36% devido à mitigação de riscos e a uma economia de 29% com a redução dos custos relacionados à mão de obra. Dentre essas, 72% observaram melhorias na precisão dos acordos (ou seja, redução de erros administrativos, maior consistência de cláusulas e mais conformidade regulatória).

À medida que a maturidade da IA aumenta, as soluções de ponta a ponta associam-se ao ROI

Organizações que utilizam fluxos de trabalho agênticos e adquiriram uma solução de ponta a ponta obtiveram um ROI 29% maior (ou seja, economia de tempo, corte de custos, economia de custos e aumento de receita) nos últimos 12 meses em comparação com aquelas que não o fizeram. Além disso, aquelas com soluções de ponta a ponta e fluxos de trabalho habilitados por IA relataram um ROI 13% maior, e aquelas com fluxos de trabalho assistidos por IA reportaram um ROI 3% mais alto. Isso demonstra que as soluções de ponta a ponta amplificam os retornos à medida que as organizações aprimoram seus recursos de IA. Além do ROI, 81% das organizações que adquiriram uma solução de ponta a ponta relataram melhorias na precisão dos acordos, com 15 pontos percentuais a mais do que as que não adotaram uma solução completa.

Documento 1.1

Benefícios relatados obtidos pela implementação de fluxos de trabalho automatizados e IA

36%	média de melhoria de desempenho	29%	de economia média nos custos
36%	média de redução de custos	72%	perceberam melhorias na precisão dos acordos

A maioria das funções já está economizando tempo por meio de fluxos de trabalho automatizados e de IA

Entrevistados de diversas funções relataram economia de tempo e melhoria nas métricas ao implementar a automação de fluxo de trabalho e ferramentas de IA, com as áreas de vendas, experiência do cliente e RH reportando, em média, maiores benefícios. Essas economias não necessariamente levam à substituição de mão de obra, mas sim a uma mudança para um trabalho mais estratégico.

Os recursos de inteligência e de insights de acordos oferecem a maior oportunidade futura

Quando os dados de pós-assinatura informam o processo de pré-assinatura de acordos, podem evitar violações de políticas, extrair mais valor de acordos futuros e gerar eficiências internas. Isso inclui avaliar o desempenho de fornecedores, avaliar o relacionamento com os clientes, melhorar as negociações futuras e reformular os próprios fluxos de trabalho de gestão de acordos. Nossos entrevistados citaram a captura de valor, desde a recuperação do acordo de nível de serviço (SLA) até negociações mais estratégicas. No entanto, apesar desses benefícios, 61% dos entrevistados ainda dependem de processos manuais, sem fluxos de trabalho automatizados ou IA para revelar esses insights.

2 | Abrangência do estudo

Para entender como as organizações estão utilizando e obtendo valor da automação de fluxo de trabalho e da IA na gestão de acordos, realizamos uma pesquisa com líderes seniores de negócios e funcionais sobre maturidade, padrões de adoção, percepções de confiança e segurança, e obtenção de valor em uma variedade de cargos e empresas. A pesquisa concentrou-se exclusivamente em organizações com pelo menos alguma automação de fluxo de trabalho de acordos, conforme definido por nossa Escala de Maturidade de IA e Automação. Nossa pesquisa de 2026 incluiu mais de **1.100 entrevistados em seis países e** em 6 funções: Jurídico, Vendas, Compras, Experiência do Cliente, RH e TI.²

Visão geral dos entrevistados

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA

Anexo 2.1
Detalhamento por país



Austrália

11%



Brasil

11%



França

11%



Alemanha

11%



Reino Unido

10%



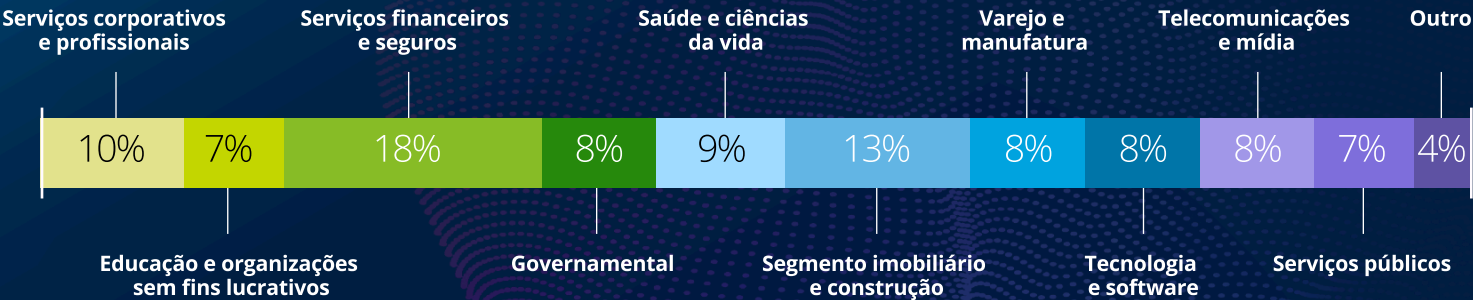
Estados Unidos

46%

Visão geral dos entrevistados⁴

SETORES

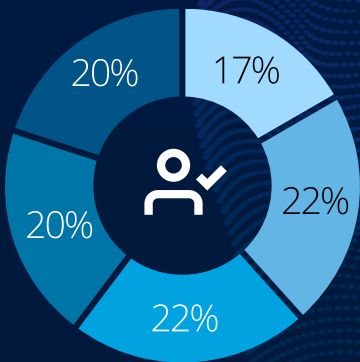
Anexo 2.2
Detalhamento por setor



CONTINGENTE

- 125 - 499
- 500 - 999
- 1.000 - 2.999
- 3.000 - 4.999
- 5.000+

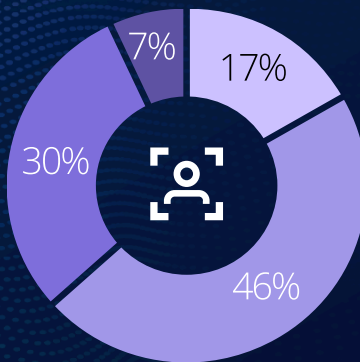
Anexo 2.3
Detalhamento por contingente de funcionários



SENIORIDADE

- Diretor ou equivalente
- Vice-presidente ou equivalente
- Vice-presidente sênior ou equivalente
- Líder executivo

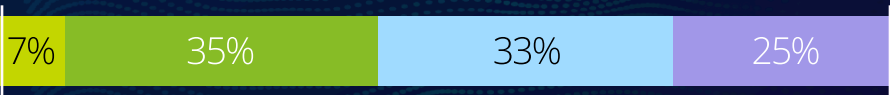
Anexo 2.4
Detalhamento por nível de senioridade



RECEITA ANUAL³

- \$25M - \$50M USD
- \$50M - \$200M USD
- \$200M - \$1B USD
- \$1B+ USD

Anexo 2.5
Detalhamento por receita anual



VOLUME DE ACORDOS

- 50 - 499
- 500 - 999
- 1.000 - 4.999
- 5.000 - 9.999
- 10.000+

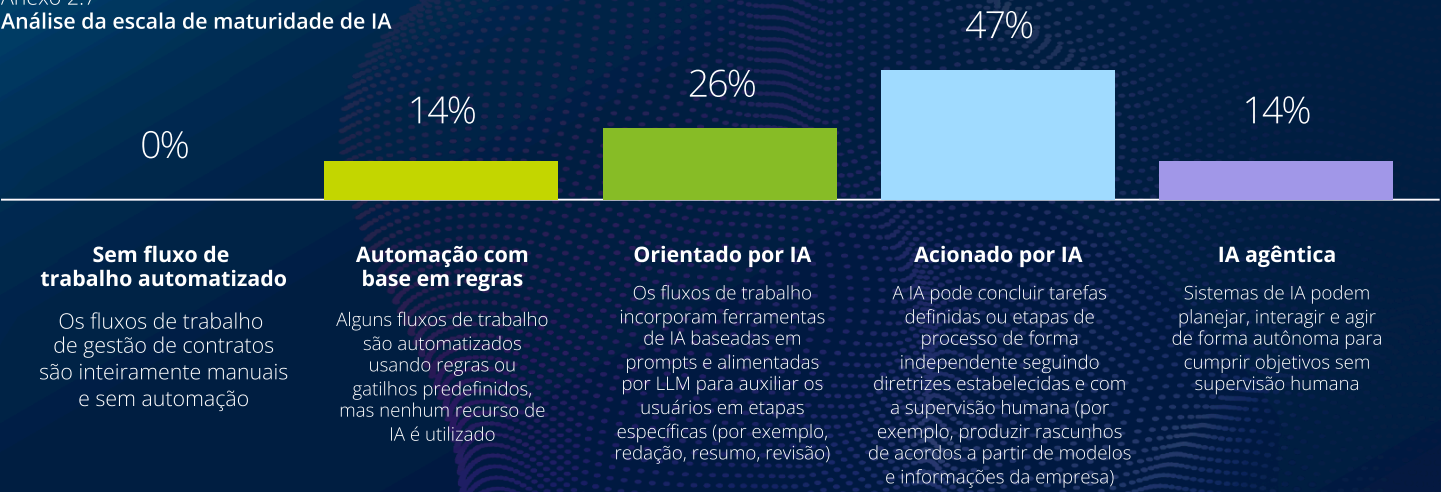
Anexo 2.6
Detalhamento por volume de contratos



Escala de Maturidade de IA e Automação

Para comparar os resultados, estabelecemos uma Escala de Maturidade de IA e Automação, com a qual os entrevistados selecionaram o nível que melhor correspondia ao uso de automação e IA em suas organizações nos fluxos de trabalho de gestão de acordos.

Anexo 2.7
Análise da escala de maturidade de IA

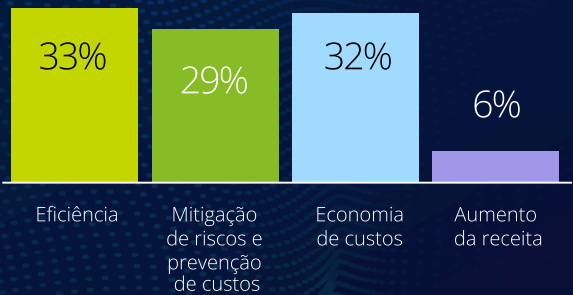


ROI

Para fins deste relatório, pedimos aos entrevistados que definissem o ROI como uma das seguintes opções:

- 1. **Eficiência:** economia de tempo, redução do tempo de ciclo
- 2. **Mitigação de riscos e prevenção de custos:** redução da exposição a riscos, erros e custos relacionados à conformidade
- 3. **Economia de custos:** redução dos custos trabalhistas e dos gastos com consultoria jurídica externa
- 4. **Aumento da receita:** aumento de renovações e oportunidades fechadas

Anexo 2.8
Detalhamento por definição de ROI



Precisão

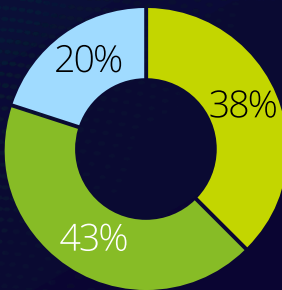
Os entrevistados também foram questionados sobre o que melhor descrevia as melhorias de precisão alcançadas desde a implementação de fluxos de trabalho automatizados e/ou ferramentas de IA no processo de gestão de acordos:

- **Consistência de cláusulas:** linguagem mais padronizada e uso mais consistente de cláusulas aprovadas
- **Conformidade regulatória:** maior aderência aos requisitos legais, regulatórios e de políticas
- **Redução de erros administrativos:** menos erros manuais, omissões e inconsistências

Além disso, entrevistamos executivos para contextualizar as descobertas quantitativas e entender como líderes de negócios obtêm valor de seus fluxos de trabalho automatizados e de soluções de gestão de acordos com IA.

O conjunto de dados resultante reflete líderes seniores com responsabilidade direta pela gestão de acordos em organizações de vários portes, setores e regiões geográficas, permitindo conclusões significativas sobre como essas ferramentas impulsionam um ROI mensurável.

Anexo 2.9
Detalhamento por melhorias de precisão



- Conformidade regulatória
- Consistência de cláusulas
- Redução de erros administrativos

3 | O cenário de IA e automação na gestão de acordos

Ao longo deste relatório, "gestão de acordos" refere-se ao ciclo de vida operacional que as organizações empregam para desenvolver, executar e obter valor de seus documentos legais ("acordos") com clientes, funcionários, fornecedores, parceiros e outros stakeholders externos.

A momento é visível: **a participação de organizações que utilizam IA em recursos pré-assinatura aumentou 19%** em média ano a ano, com aceleração drástica na criação de contratos (60% em relação ao ano anterior), revisão e avaliação de riscos (41%) e integração empresarial (50%). Essa adoção está prestes a continuar, já que 61% dos entrevistados relataram um aumento em seu orçamento de software de gestão de acordos no último ano.



Entre as organizações que atualmente não utilizam IA nos seus fluxos de trabalho de gestão de acordos **95% pretendem ou estão considerando usá-la**

Além disso, entre as organizações que atualmente não usam IA na gestão de acordos, 95% pretendem usá-la ou estão considerando usá-la. De forma mais abrangente, o relatório State of AI da Deloitte constatou que o acesso da força de trabalho a ferramentas de IA aprovadas aumentou 50% no último ano. Assim, a questão não é mais se devemos adotar a gestão de acordos orientada por IA, mas sim como fazê-lo de forma a maximizar os retornos.

No entanto, como acontece com toda mudança tecnológica, **vemos empresas em fases de maturidade bastante distintas.**⁵ Entre as organizações que utilizam IA ou fluxos de trabalho automatizados atualmente, 14% usam automação com base em regras, 26% possuem recursos assistidos por IA, 47% têm atividades acionadas por IA e 14% estão implementando a IA agêntica. As organizações também estão adotando uma variedade de abordagens para amadurecer seus recursos: aquisição de soluções ponta a ponta, projetadas especificamente para a gestão de acordos; integração de diversas ferramentas para atender a diferentes fases ou necessidades funcionais; ou adoção de uma abordagem híbrida.

Como resultado da experimentação com IA, as empresas geralmente contam com um cenário de ferramentas fragmentado, o que traz oportunidades e complexidades tanto para fornecedores quanto para clientes. Das organizações, 72% usam várias ferramentas no processo de gestão de acordos, em todas as fases do ciclo de vida útil ou para finalidades funcionais distintas. Além disso, nossos dados mostram que 65% das organizações usam quatro ou mais ferramentas, enquanto apenas 7% utilizam uma única solução integrada de gestão de acordos. Este cenário ressalta o desafio enfrentado pelos líderes: como criar uma capacidade coerente e de alto desempenho para a gestão de acordos quando o mercado oferece uma infinidade de ferramentas, mas poucos sistemas escaláveis, confiáveis e de alto valor?

Apesar desse desafio, a **justificativa interna para o uso de tecnologias de gestão de acordos nos negócios nunca esteve tão forte**. Como as ferramentas de gestão de acordos, agora reforçadas pela IA, oferecem mais valor do que nunca, cada dólar investido vale mais hoje do que no passado. As organizações que utilizam a automação do fluxo de trabalho e a IA na gestão de acordos já estão obtendo retornos sobre seus investimentos. Embora "ROI" possa significar coisas diferentes para os compradores, a maioria mede o ROI por meio de ganhos de eficiência, mitigação de riscos e economia de custos. O ROI por meio do aumento da receita ainda está em fase inicial. Na prática, aqueles que implementaram essas tecnologias de automação de fluxo de trabalho e IA relatam um ganho médio de eficiência de 36% em todo o processo de acordos, 36% de redução de custos devido à mitigação de riscos e 29% de economia de custos com a diminuição da mão de obra nos últimos 12 meses. Além desses retornos, 72% dos entrevistados relataram melhorias na precisão dos acordos (ou seja, redução de erros administrativos, maior consistência das cláusulas, maior conformidade regulatória) e 76% dos que monitoraram as pontuações da avaliação de risco relataram melhorias. Esses ganhos se traduzem em fluxos de trabalho mais rápidos, maior produtividade e capacidade liberada para o trabalho estratégico.

Uma coisa é clara: investir em fluxos de trabalho automatizados e ferramentas de IA na gestão de acordos pode gerar benefícios significativos. Este estudo, o terceiro de uma série anual sobre tecnologia de gestão de acordos, **explora como o valor se acumula em três dimensões críticas:** (1) a abordagem de ferramentas escolhidas pelas organizações, (2) quais recursos de gestão de acordos elas priorizam para automação e (3) quais funções implementam esses recursos. Os padrões que surgem podem fornecer um roteiro para líderes e organizações que estão navegando em sua própria jornada de maturidade de IA e esclarecer não apenas o que é possível, mas o que realmente gera resultados inovadores.

4 | Abordagens de ferramentas

À medida que as organizações avaliam suas opções de ferramentas, geralmente descobrem que o mercado de soluções de gestão de acordos oferece muitas opções.

Como disse um diretor jurídico de uma empresa global da manufatura:

"Podemos ter uma solução ou várias... E, às vezes, isso muda com o tempo".

Desde soluções de software de gestão de acordos de ponta a ponta até ferramentas que se concentram em um recurso ou função específica, os profissionais enfrentam uma decisão crítica: qual abordagem de ferramenta é a mais adequada?

Benefícios das soluções de ponta a ponta e pontuais

Com base em nossas descobertas do estudo de 2026, é evidente que **as soluções de ponta a ponta são os principais impulsionadores da ativação da IA em todo o ecossistema de tecnologia de gestão de acordos**. Isso é especialmente evidente à medida que as organizações aumentam a maturidade no uso de IA em todos os fluxos de trabalho, o que exige um hub central para coordenar todas as ferramentas.



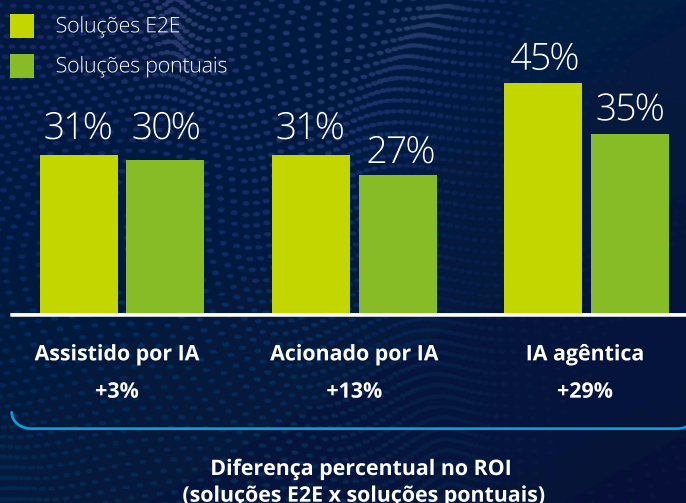
29%

de maior ROI (p. ex., economia de tempo, prevenção de custos, economia de custos e aumento de receita) **para organizações que utilizam fluxos de trabalho agênticos e adquiriram uma solução ponta a ponta** nos últimos 12 meses, em comparação com aquelas que não o fizeram.

Especificamente, as organizações que utilizam fluxos de trabalho agênticos e que adquiriram uma solução de ponta a ponta tiveram um ROI 29% maior (ou seja, economia de tempo, eliminação de custos, economia de custos e aumento de receita) nos últimos 12 meses, em comparação com aquelas que não o fizeram.

Além disso, aqueles com soluções de ponta a ponta e fluxos de trabalho acionados por IA relataram um ROI 13% mais alto. Já aquelas com fluxos de trabalho assistidos por IA reportaram um ROI 3% maior. Isso demonstra que as soluções de ponta a ponta amplificam os retornos à medida que as organizações aprimoram seus recursos de IA.

Anexo 4.1
ROI por abordagem de ferramentas (média ponderada)*



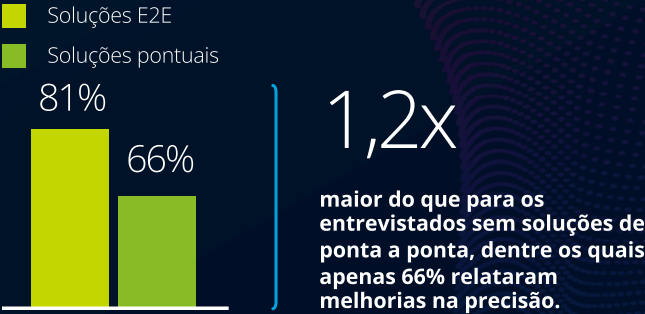
* "Soluções E2E" refere-se aos entrevistados que adquiriram uma solução E2E. "Soluções pontuais" refere-se aos entrevistados que não adquiriram uma solução E2E. Esse grupo pode utilizar uma única ferramenta funcional ou uma combinação de ferramentas funcionais, ferramentas de recursos, LLMs etc.

Um líder de RH de uma empresa de hospitalidade, que está implementando uma solução de ponta a ponta, compartilhou suas expectativas de economia de tempo:

"Alguns de nossos contratos têm um ciclo de até três meses e nossa meta é reduzi-los para no máximo 30 dias. Mais contratos transacionais, como declarações de trabalho e ordens de alteração, devem cair de quatro a seis semanas para menos de duas semanas nos próximos três anos"

As vantagens das soluções de ponta a ponta vão além da economia de tempo e do ROI, chegando até os ganhos de precisão. Entre os entrevistados que adquiriram soluções completas, 81% informaram que a precisão (ou seja, a redução de erros administrativos, consistência de cláusulas, conformidade regulatória) melhorou desde a implementação. O resultado é 1,2 vezes maior do que para os entrevistados sem soluções de ponta a ponta, dentre os quais apenas 66% relataram melhorias na precisão. A integridade dos dados proporcionada pelas soluções de ponta a ponta é um dos fatores que impulsionam essas melhorias significativas na precisão.

Anexo 4.2
Porcentagem de entrevistados que relataram melhorias na precisão*



* "Soluções E2E" refere-se aos entrevistados que adquiriram uma solução E2E. "Soluções pontuais" refere-se aos entrevistados que não adquiriram uma solução E2E. Esse grupo pode utilizar uma única ferramenta funcional ou uma combinação de ferramentas funcionais, ferramentas de recursos, LLMs etc.

Nossa pesquisa também revelou que aqueles que adquiriram uma solução ponta a ponta tendem a ter o maior nível de confiança nos seus sistemas.

De todos os entrevistados, 73% relataram confiança "alta" ou "muito alta" na segurança e integridade dos acordos gerenciados por meio de sistemas digitais e 65% reportaram confiança "alta" ou "muito alta" na habilidade de seus fluxos de trabalho de sinalizar riscos regulatórios locais. Os entrevistados que adquiriram uma solução ponta a ponta tiveram quase duas vezes mais chances de relatar confiança "muito alta" e segurança "muito alta" do que os que não a adquiriram.

Anexo 4.3
Porcentagem de entrevistados que relataram um nível "muito alto" de confiança e de segurança na abordagem de ferramentas



Segurança

2x

Entrevistados que adquiriram uma solução E2E têm o dobro de probabilidade de relatar um nível "muito alto" de confiança na segurança e integridade dos acordos nos seus sistemas digitais de gestão de acordos, em comparação com aqueles que não adquiriram.



Confiança

1,8x

Entrevistados que adquiriram uma solução E2E têm 1,8 vezes mais probabilidade de relatar um nível "muito alto" de confiança na capacidade do fluxo de trabalho de seus acordos de sinalizar riscos relacionados a requisitos regulatórios locais em comparação com aqueles que não adquiriram.

No entanto, apesar dos retornos expressivos das soluções de ponta a ponta, 64% dos entrevistados ainda não realizaram uma aquisição desse tipo. Em vez disso, várias organizações desenvolveram soluções próprias ou adquiriram ferramentas para casos de uso especializados, casos de uso de IA ou necessidades específicas por função de negócio.

Os entrevistados observaram que há situações em que uma solução pontual faz sentido no curto prazo: variedade de opções, um caso de uso específico ou outros imperativos estratégicos. As soluções pontuais podem oferecer acesso inicial mais simples para empresas menores ou com orçamentos de investimento mais baixos. Os compradores podem priorizar seus casos de uso de maior valor antecipadamente e crescer na plataforma à medida que expandem ao longo do tempo.

Em última análise, embora as soluções pontuais ofereçam velocidade de adoção, flexibilidade de fornecedor ou atendam a uma necessidade específica do setor ou da empresa, seu principal benefício é, frequentemente, a economia de tempo. No entanto, organizações com soluções de ponta a ponta e recursos avançados de IA geram mais valor com suas tecnologias de gestão de acordos. Desbloquear mudanças transformacionais, mantendo o controle e gerenciando riscos, geralmente requer uma solução de ponta a ponta.

5 | Recursos: onde os fluxos de trabalho automatizados e IA agregam valor

Em nosso relatório de 2024, estabelecemos cinco fases no ciclo de vida da gestão de acordos: **início, desenvolvimento, assinatura, inventário e análise**. Em nosso relatório de 2025, estudamos oito recursos associados durante essas fases. Em 2026, nosso relatório usa a mesma estrutura para avaliar a adoção e os retornos da IA e da automação do fluxo de trabalho.

Onde o ROI é comprovado hoje: automação de pré-assinaturas

Além das ferramentas, uma questão crítica é quais recursos priorizar para automação. Os resultados da pesquisa sugerem que os líderes de negócios estão vendo valor em todos os recursos de gestão de acordos, mas os retornos variam de acordo com a fase. À medida que a IA na gestão de acordos amadurece e é cada vez mais implementada em toda a organização, novos bolsões de ROI vêm surgindo. Nesta seção, investigamos onde e por que as organizações conquistam o maior impacto atualmente.

Os compradores de gestão de acordos indicam que observam o maior ROI (ou seja, economia de tempo, eliminação de custos, economia de custos, aumento de receita) nos fluxos de trabalho automatizados e na IA usados em recursos de pré-assinatura, especialmente em roteamento, edição e aprovação. Dos compradores de soluções de gestão de acordos, 65% identificaram o recurso de roteamento, edição e aprovação como um dos principais⁶ em que fluxos de trabalho automatizados e IA criaram valor. Em consonância com a estrutura do ciclo de vida de acordos estabelecida em nosso estudo de 2025⁷, o recurso de roteamento, edição e aprovação ocupa um lugar central nesse ciclo, conectando funções como Jurídico, Compras, Finanças e Vendas. Quando eles são automatizados, os acordos se movimentam com mais eficiência entre as partes interessadas, reduzindo o atrito de coordenação e acelerando os fluxos de trabalho que, de outra forma, seriam afetados pelas transferências.

Anexo 5.1

Percentual de entrevistados que selecionaram um recurso como um dos com maior ROI (3 maiores)



Início: alinhamento da necessidade de um acordo, determinação do tipo de acordo necessário e identificação de acordos aprovados anteriormente que sirvam de modelo

Criação de contratos

39%



Desenvolvimento: elaboração do acordo com as partes interessadas internas, incorporação de edições, realização de avaliações de risco e finalização do rascunho para compartilhamento

Revisão e avaliação de riscos

59%

Integração de grandes empresas

50%



Assinatura: compartilhamento do rascunho com as contrapartes para negociação de termos, resposta às alterações e monitoramento de assinaturas

Roteamento, edição e aprovação

65%

Experiência do cliente

34%



Inventário: armazenamento dos acordos assinados e dos metadados essenciais em um repositório seguro, acompanhamento de versões mais recentes e provisão de acesso às partes interessadas aprovadas

Armazenamento e categorização de contratos

35%



Análise: acompanhamento da inteligência de dados de acordos, como termos-chave, prazos, datas de renovação, obrigações etc., e adoção de medidas com base em insights

Gestão de obrigações e renovações

8%

Insights e inteligência

7%

Entre os compradores, 59% também destacaram o recurso de revisão e avaliação de riscos como um dos quais os fluxos de trabalho automatizados e a IA obtêm o maior ROI⁸. A automação permite que as equipes identifiquem desvios na terminologia padrão mais rapidamente, sinalizem possíveis riscos de conformidade e acelerem o processo de revisão. Em vez de analisar manualmente cada cláusula, as organizações podem aproveitar as ferramentas de revisão automatizada para identificar os problemas mais cedo e agilizar o encaminhamento para as equipes jurídicas ou de conformidade, quando necessário.

Além disso, os compradores de gestão de acordos identificaram a integração de grandes empresas como uma das principais áreas em que os fluxos de trabalho automatizados e a IA estão proporcionando ROI, com 50% classificando-a entre os recursos mais valiosos. Esses recursos possibilitam a troca de dados com outros sistemas empresariais (por exemplo, CRMs, ERPs, HCMs), permitindo que as organizações conectem os insights de acordos ao planejamento operacional e à tomada de decisões. A criação de contratos e a experiência do cliente vieram logo atrás, com 39% e 34% dos entrevistados selecionando-os como recursos com o ROI mais alto, respectivamente. O único recurso pós-assinatura que rivalizou com os recursos pré-assinatura foi o de armazenamento e a categorização de acordos, com 35% destacando-o como um dos recursos de maior ROI⁹.

Uma diretora de compras compartilhou sua perspectiva sobre esse valor:

"Os fluxos de trabalho (o percurso de um contrato desde o momento em que alguém precisa do documento até a pós-execução) são onde encontramos o maior valor. Ao automatizar o trabalho operacional como se fosse uma linha de produção de fábrica, e ao permitir que a tecnologia rastreie o contrato, observamos uma economia de tempo de 40 a 60%, dependendo da função."

Além de automatizar as etapas de início, desenvolvimento e assinatura, a próxima oportunidade é traduzir os acordos armazenados em insights acionáveis.

A próxima fronteira: inteligência e insights

À medida que mais acordos são digitalizados, as organizações passam a analisá-los para informar as decisões de negócios e o design de processos. Isso inclui avaliar o desempenho de fornecedores, avaliar o relacionamento com os clientes, melhorar as negociações futuras e reformular os próprios fluxos de trabalho de gestão de acordos. Quando os dados de pós-assinatura informam o processo de pré-assinatura de acordos, podem evitar violações de políticas, extrair mais valor de acordos futuros e gerar eficiências internas.

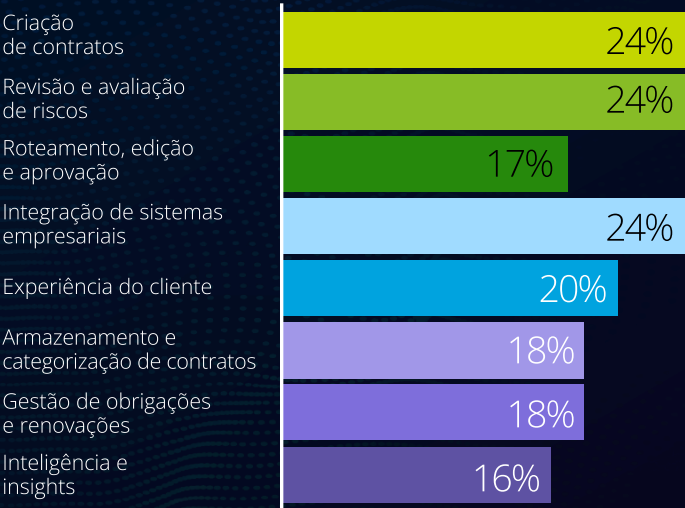
Conforme constatado em nosso estudo de 2025: *"29% têm maior probabilidade de relatar uma superação de suas metas financeiras graças a insights avançados e recursos de inteligência"*.^{10,11}

Um ex-diretor de operações de compras de uma empresa de serviços financeiros descreveu essa mudança com clareza:

"Ter a capacidade de extrair tendências de acordos nos ajuda a entender o que está acontecendo no relacionamento de negócios e orienta tanto as decisões de rotina quanto as da diretoria"

Apesar desse potencial, a pesquisa sugere que a maioria das organizações ainda está no início dessa transição. O recurso de inteligência e insights do acordo (ou seja, analisar os dados do acordo para gerar insights de negócios) é o menos avançado atualmente, conforme medido pela maturidade identificada entre os entrevistados. Apenas 16%¹² relatam usar análises avançadas e IA para analisar dados de acordos, em comparação com 24% na criação de contratos e revisão e avaliação de riscos.

Anexo 5.2
Porcentagem de entrevistados que relataram usar IA para cada recurso

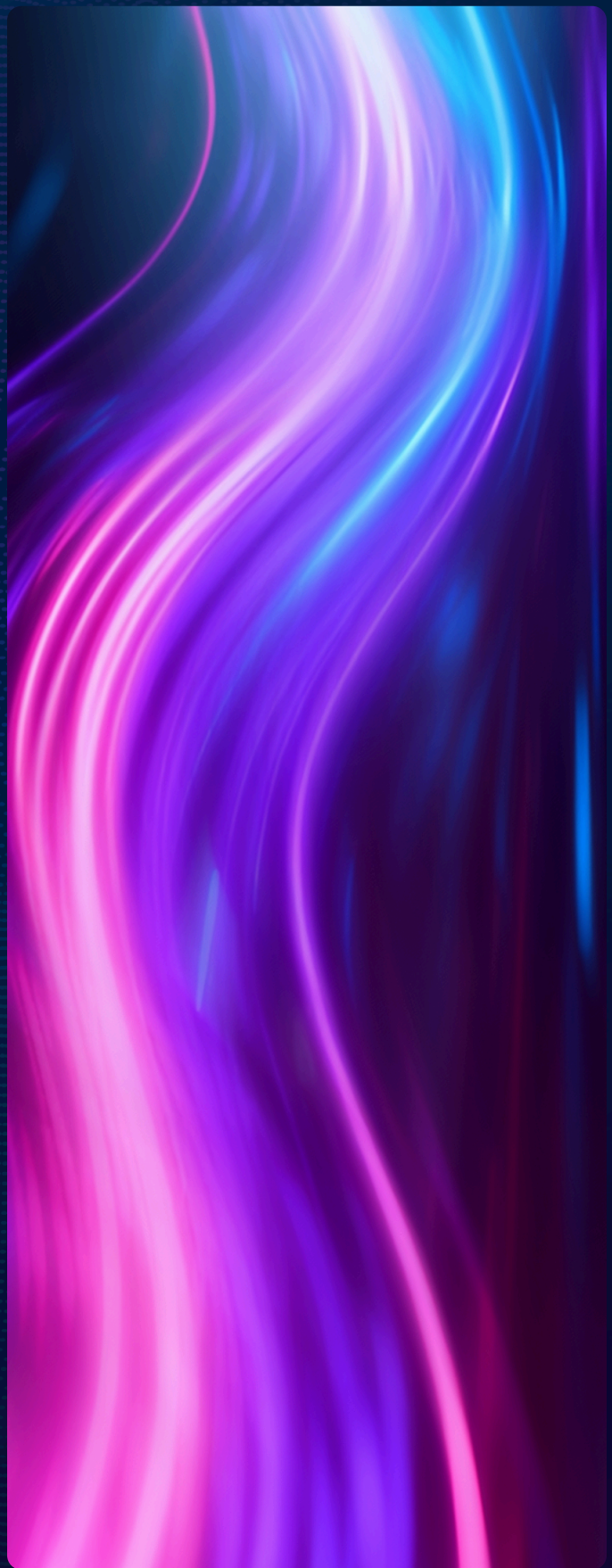


Isso aponta para uma evolução natural na forma como as organizações adotam a automação de acordos. As organizações normalmente investem inicialmente na aceleração dos processos manuais e trabalhosos necessários antes da assinatura, antes de utilizar fluxos de trabalho automatizados e IA para obter insights dos dados dos acordos. No entanto, as organizações que não fizerem essa transição correm o risco de limitar o valor de seus investimentos em automação. Sem incorporar esses insights nos processos iniciais, as organizações não criarão os ciclos de feedback necessários para melhorar continuamente o design de processos de acordos, as estratégias de negociação e a tomada de decisões operacionais.

Jonathan Jones, Diretor Executivo de Serviços Jurídicos e Gestão do Ciclo de Vida de Contratos da Deloitte, resumiu da seguinte forma:

"O valor vem de levar a fase de inteligência e insights para o início do processo da gestão de contratos, utilizando esses dados não apenas para informar contratos futuros, mas também para moldar todas as etapas subsequentes do processo e, em última análise, transformar os processos de negócios"

Após identificar em que fase do ciclo de vida útil da gestão de acordos investir, as organizações devem avaliar quais funções devem ser habilitadas tecnologicamente.



6 | Funções: como a automação e a IA agregam valor para toda a empresa

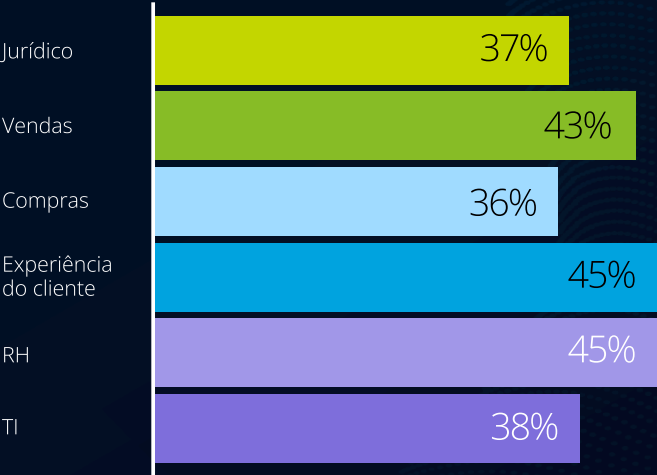
Nossa pesquisa de 2026 revelou economia de tempo e melhorias nas métricas em todas as funções após a implementação de fluxos de trabalho automatizados e de ferramentas de IA para a gestão de acordos. No entanto, os líderes empresariais compartilharam que essas economias não necessariamente impulsionam a substituição de mão de obra, mas sim uma mudança para um trabalho mais estratégico.

Um ex-chefe de operações de compras em serviços financeiros descreveu o impacto concreto:

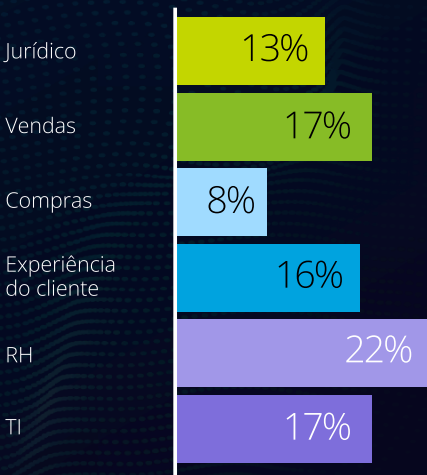
"A automação liberou nossa equipe das tarefas operacionais de revisão para que pudesse se concentrar em relações estratégicas, ao mesmo tempo em que finalmente identificou o que estava passando despercebido, como os acordos de nível de serviço (SLAs) dos fornecedores. Só isso recuperou mais de 500 mil dólares em créditos que as equipes estavam sobrecarregadas demais para recuperar"

Embora esses benefícios se estendam por toda a organização, os entrevistados de vendas, de experiência do cliente e de RH relataram, em média, maiores benefícios. Notavelmente, essas funções também compartilharam outras características. Elas reportaram os níveis mais altos de maturidade de IA agêntica ao longo de todo o processo de gestão de acordos. Essas equipes interagem com as partes interessadas externas, clientes em potencial e candidatos, em momentos críticos, nos quais o atrito implica um alto custo e em que a automação avançada pode gerar uma experiência de qualidade consideravelmente maior. Curiosamente, isso marca uma mudança em relação ao relatório do ano passado. Quando se trata de IA agêntica, a escala gera benefícios, portanto, esperamos que as funções maiores se beneficiem mais rapidamente.

Anexo 6.1
Média de economia de tempo relatada associada aos recursos de gestão de acordos desde a implementação de fluxos de trabalho automatizados e da IA



Anexo 6.2
Porcentagem dos entrevistados que relataram o uso de IA agêntica (em pelo menos um recurso)



Além de os compradores identificarem a gestão de acordos como um dos recursos com maior ROI, os entrevistados, na maioria das funções, relataram maior economia de tempo na revisão e na avaliação de riscos. Embora os ganhos relativos tenham sido maiores para alguns recursos, os entrevistados dedicaram mais tempo à revisão e avaliação de riscos, criando a maior base de referência para geração de valor.

Jurídico

As equipes jurídicas frequentemente atuam como aprovadores finais e como a parte responsável pela avaliação de riscos, tornando seus fluxos de trabalho críticos para os negócios. Os fluxos de trabalho automatizados e as ferramentas de IA para o setor jurídico oferecem pontuação de risco que prioriza seu tempo de forma adequada, modelos de texto padrão para minimizar as trocas de mensagens com parceiros de negócios e uma busca mais simplificada e gestão de acordos pós-assinatura.

Além dos ganhos de eficiência, fluxos de trabalho automatizados e ferramentas de IA possibilitam um novo modelo operacional jurídico com base em captação estruturada, triagem inteligente, revisão com base em exceções, playbooks de procedimentos regulamentados e supervisão das obrigações pós-assinatura.

Como explica Mark Ross, sócio na prática de serviços empresariais jurídicos e CLM da Deloitte:

"A transformação na gestão de acordos é uma transformação do departamento jurídico: faz o setor deixar de ser o gargalo final da revisão para se tornar o administrador do risco contratual, da governança e das obrigações para toda a empresa"

Com fluxos de trabalho automatizados e IA, o trabalho rotineiro é padronizado enquanto a liderança obtém visibilidade para monitorar e gerenciar os riscos de acordos em toda a organização.

Como resultado, os profissionais jurídicos podem redirecionar horas que antes eram dedicadas a tarefas rotineiras para trabalhos de alto nível, como negociações complexas, casos extremos e cenários de risco latente.

Um diretor jurídico de uma empresa de tecnologia descreveu o impacto tangível:

"A economia permite que as pessoas se concentrem em trabalhos estratégicos de maior prioridade, em vez de lidarem com burocracia: os advogados agora podem se concentrar em exceções que exigem raciocínio crítico, aumentando sua capacidade de 100 a 200 contratos por ano para 1.000"

Além disso, cada hora recuperada é uma hora reinvestida para mitigar riscos e fornecer a orientação estratégica que equipes jurídicas experientes podem oferecer.

Os dados da pesquisa revelaram que os entrevistados do departamento jurídico tiveram, em média, 37% mais economia de tempo nos processos de gestão de acordos.

Ao considerar como seu tempo é distribuído, a maior parte foi economizada com o recurso de revisão e avaliação de risco. No entanto, a extensão total do efeito do ROI vai além da produtividade: as organizações estão percebendo reduções de custos por meio de otimizações nos gastos com advogados externos, maior precisão no rastreamento de obrigações e na identificação antecipada de termos não padronizados que poderiam gerar riscos posteriores.

Anexo 6.3

Jurídico - média do percentual de tempo economizado em todos os recursos após a implementação de fluxos de trabalho automatizados e da IA



37%

de economia de tempo nos recursos de gestão de acordos após a implementação da automação e ferramentas de IA

Vendas

Os acordos estão no centro da execução dos negócios, e atrasos na elaboração, revisão ou aprovação podem reduzir a velocidade das negociações. Atualmente, **as equipes de vendas estão usando cada vez mais a automação e a IA para eliminar o atrito do processo de negociação**

Conforme constatado em nosso relatório de 2025:

“Líderes de vendas com recursos mais consolidados em todas as etapas do ciclo de vida do acordo também relataram uma média de 29% menos atrasos no fechamento de negócios relacionados a contratos”¹³

Os fluxos de trabalho automatizados ajudam as equipes de vendas a gerar acordos com mais rapidez, encaminhar as aprovações com mais eficiência e obter melhor visibilidade de status dos acordos.

Um executivo de vendas do setor automotivo descreveu como é aproveitar fluxos de trabalho automatizados e inteligência artificial:

“Gerar insights acionáveis a partir de interações passadas, sugerir estratégias de engajamento ideais e destacar oportunidades de cross-sell ou upsell”

Os dados da pesquisa mostram que os entrevistados de vendas relataram uma economia média de 43% no tempo dedicado à gestão de acordos após a implementação de ferramentas de automação e de IA. Os maiores ganhos foram observados na criação de contratos, onde modelos padronizados preenchidos automaticamente e acordos criados dinamicamente reduzem a necessidade de coordenação entre as equipes. A automação também está ajudando a gerenciar renovações com mais eficiência. Desde a implementação dessas ferramentas, os entrevistados do setor de vendas relataram que os acordos renovados dentro do prazo previsto aumentaram de 36% para 38%. Os entrevistados da pesquisa tiveram em média 300 renovações anuais e um volume de negócios de US\$ 670 mil, o que se traduz em um incremento de US\$4,8 milhões, ou 1 a 2% de aumento na receita anual.¹⁴

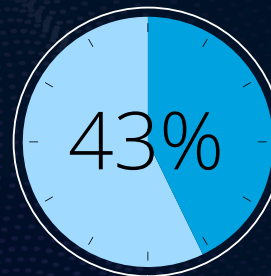
Vale frisar que, para obter esses benefícios, é fundamental que as ferramentas sejam perfeitamente integradas ao stack de tecnologia de vendas.

Uma diretora de estratégia jurídica de uma empresa de tecnologia compartilhou a importância disso para suas equipes de vendas:

“Estamos tentando criar o máximo de oportunidades de autoatendimento possível para a empresa. Isso significa que, para tudo o que compramos, tentamos integrar às ferramentas com as quais nossos usuários estão mais familiarizados”

Anexo 6.4

Vendas - média do percentual de tempo economizado em todos os recursos após a implementação de fluxos de trabalho automatizados e da IA



de economia de tempo nos recursos de gestão de acordos após a implementação da automação e ferramentas de IA



Compras

Os fluxos de trabalho automatizados e a IA simplificam os processos de aquisição, facilitando as solicitações de admissão e as renovações ao longo do ciclo de vida de fornecimento e negociação. Por exemplo, ao comparar automaticamente a terminologia do fornecedor aos playbooks internos, as equipes de compras podem identificar cláusulas não padronizadas ou de risco com mais antecedência e acelerar as negociações. Esse tipo de comparação de cláusulas com base em IA pode sinalizar rapidamente termos fora do padrão e, ao mesmo tempo, manter uma postura de risco consistente entre os fornecedores.

Os entrevistados de compras reportaram uma economia média de 36% de tempo após adotarem fluxos de trabalho automatizados e/ou ferramentas de IA, com a maior economia em revisão e avaliação de risco.

Essas equipes também relataram um impacto financeiro significativo, com a despesa com fornecedores diminuindo em uma média de 34%, à medida que a melhor visibilidade dos padrões de gastos e dos termos de acordos permitiu negociações mais fortes com fornecedores e decisões de aquisição mais estratégicas.

Anexo 6.5

Compras – média de redução nos gastos com fornecedores após a implementação de fluxos de trabalho automatizados e da IA



33%

de redução dos gastos com fornecedores

Como um líder de compras em uma organização sem fins lucrativos resumiu:

“a automação do fluxo de trabalho nos permite analisar padrões de gastos, negociar termos melhores e otimizar o acompanhamento do desempenho dos fornecedores para parcerias de longo prazo mais fortes”

Experiência do cliente (por exemplo, experiência digital, do usuário ou do canal)

Fluxos de trabalho automatizados e IA aprimoram a experiência do cliente ao aumentar a transparência, reduzir o atrito no processo e otimizar as jornadas de acordos voltadas ao cliente. Ao implementar fluxos de trabalho condicionais, aproveitar a IA para preencher automaticamente termos com base nos perfis dos clientes e reduzir os ciclos entre as partes, **as organizações podem oferecer uma interação digital mais fluida e fácil de usar.**

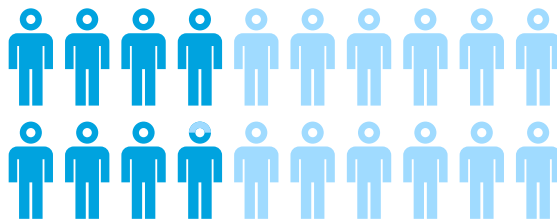
Os entrevistados na área de experiência do cliente relataram uma economia média de 45% de tempo após a adoção de fluxos de trabalho automatizados e/ou de ferramentas de IA, com a maior economia na revisão e na avaliação de risco. Além disso, as organizações relatam melhorias mensuráveis nos resultados dos usuários: a porcentagem de processos abandonados diminuiu de 35% para 32%, enquanto as equipes transferiram 39% mais clientes por meio do processo de acordos usando fluxos de trabalho automatizados e/ou ferramentas de IA.

Um executivo de alto escalão da área de experiência do cliente, com foco em tecnologia e software, descreveu o potencial futuro:

“Fluxos de trabalho automatizados e IA podem sinalizar instantaneamente cláusulas de risco, acompanhar prazos, encaminhar contratos para as pessoas certas e reduzir a troca de e-mails, tornando todo o processo mais rápido e eficiente. Isso não só melhora a eficiência interna, como também cria uma experiência digital melhor para clientes e parceiros, garantindo transparência, agilidade e consistência”

Anexo 6.6

Experiência do cliente – média de aumento na quantidade de clientes no processo de gestão de acordos após a implementação de fluxos de trabalho automatizados e da IA



39%

de aumento de clientes através do processo de gestão de acordos

Recursos Humanos

As equipes de RH estão percebendo valor principalmente na automatização de grandes volumes de acordos padronizados, como ofertas de emprego e acordos de confidencialidade. Esses processos costumam ser repetitivos e urgentes, o que os torna adequados para fluxos de trabalho automatizados e elaboração de documentos com o auxílio da IA.

Na pesquisa deste ano, os entrevistados relataram uma média de 45% de economia de tempo nos processos de gestão de acordos após a implementação da automação e da IA. Os maiores ganhos foram observados no recurso de criação de contratos. **A automação também está melhorando o processo de contratação**, permitindo uma entrega mais rápida de acordos e uma documentação mais consistente.

Como observou um vice-presidente de RH de serviços profissionais:

"Em minha função, o encaminhamento e as aprovações mais rápidas por meio de fluxos de trabalho automatizados ajudam a reduzir o tempo de resposta das ofertas e a melhorar a experiência do candidato"

Anexo 6.7
RH - média percentual de tempo economizado em todos os recursos após a implementação de fluxos de trabalho automatizados e da IA



45%

de economia de tempo nos recursos de gestão de acordos após a implementação da automação e ferramentas de IA

TI

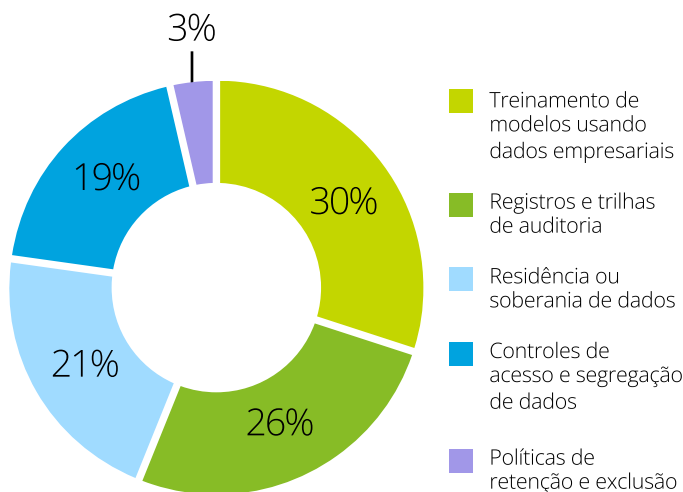
Como usuários e proprietários de ferramentas de gestão de acordos, os profissionais de TI têm uma função única na adoção de fluxos de trabalho automatizados e IA. Nossa pesquisa mostra que as preocupações com a privacidade de dados decorrentes do treinamento de modelos com dados de grandes empresas, registros e trilhas de auditoria, e residência ou soberania de dados são frequentemente classificadas como a principal consideração que influencia o apoio da TI à adoção de automação de fluxos de trabalho e ao uso da IA.

Além disso, **os líderes de TI relataram uma melhor gestão dos custos com fornecedores e um planejamento estratégico mais preciso, com base em insights extraídos dos acordos**. Internamente, isso significa que os líderes de TI podem desenvolver orçamentos mais precisos com base nas realidades dos acordos e, externamente, podem conduzir negociações mais eficazes com fornecedores. Os entrevistados também relataram uma economia de tempo média de 38% em todo o ciclo de vida após a implementação de fluxos de trabalho automatizados e ferramentas de IA, o maior valor estava no recurso de revisão e avaliação de risco.

Um vice-presidente de uma empresa do segmento imobiliário e de construção descreveu a oportunidade futura da IA na capacidade de avaliação de riscos:

"A análise de riscos com IA pode identificar automaticamente possíveis riscos de cibersegurança e privacidade de dados antes que os acordos sejam enviados para aprovação dos executivos."

Anexo 6.8
TI - Principais considerações para oferecer suporte a fluxos de trabalho automatizados e ferramentas de IA



7 | Práticas recomendadas para fluxos de trabalho automatizados e IA na gestão de acordos

À medida que a IA continua evoluindo em ritmo vertiginoso, fica claro que os recursos agênticos proliferarão em breve por todas as grandes empresas. O relatório State of AI da Deloitte de 2025 constatou que quase três em cada quatro empresas planejam implementar IA agêntica em até dois anos¹⁵, mas apenas uma fração está totalmente preparada para capturar seu valor.

Isso cria um ponto de inflexão. Organizações que adotam medidas para incorporar fluxos de trabalho automatizados e IA em seus processos de gestão de acordos podem alcançar ganhos de eficiência de 36%, redução de custos devido à diminuição de riscos em 36% e um aumento de receita de 1% a 2% proveniente de renovações. Dessa forma, **os líderes devem se concentrar em quatro áreas críticas para garantir uma implementação bem-sucedida e a geração de valor sustentável.**

Ativação da conectividade interfuncional

O estudo deste ano confirmou que é possível obter um valor adicional significativo além da tecnologia apenas, a partir da coordenação entre processos, equipes e sistemas. **Os acordos são um dos elementos mais multifuncionais de um negócio e**, à medida que os líderes escolhem ferramentas, é fundamental (1) garantir que o modelo operacional seja projetado para reforçar a conectividade entre funções e (2) que as ferramentas possam oferecer suporte a múltiplas equipes. As organizações que maximizarão o valor serão aquelas capazes de simplificar os fluxos de trabalho com tecnologia de IA, direcionar o foco humano para o estabelecimento de relacionamentos complementares e incutir a supervisão estratégica nas equipes.

Um diretor de compras de uma empresa de tecnologia compartilhou:

"A IA não conectará as unidades de negócios. Portanto, se você criar o modelo operacional correto, as possibilidades são infinitas. Sempre fui um defensor de ter todos os setores participando do contrato"

Integração de ferramentas

Embora o setor, o porte e as necessidades de negócios de uma organização possam orientar a escolha entre soluções de ponta a ponta e líderes de mercado, os dados deste ano enfatizaram o valor da integração em todos os contextos. Desde a implementação de uma plataforma que atua como espinha dorsal do ecossistema de acordos até a criação de integrações entre ferramentas distintas ou a implementação de processos que impulsionam a conexão entre equipes e ferramentas, as organizações que obtêm retornos expressivos estão priorizando soluções integradas.

Um líder de TI de uma empresa global de manufatura compartilhou que, embora tenham tido que manter ferramentas separadas em diferentes linhas de negócios, eles

"migraram para centros de competência e centros de excelência, o que significa que podemos padronizar muito mais. Embora as equipes possam ter ferramentas distintas, elas devem ser harmonizadas em torno de nosso fluxo de trabalho de contratos"



Estabelecimento da governança de IA

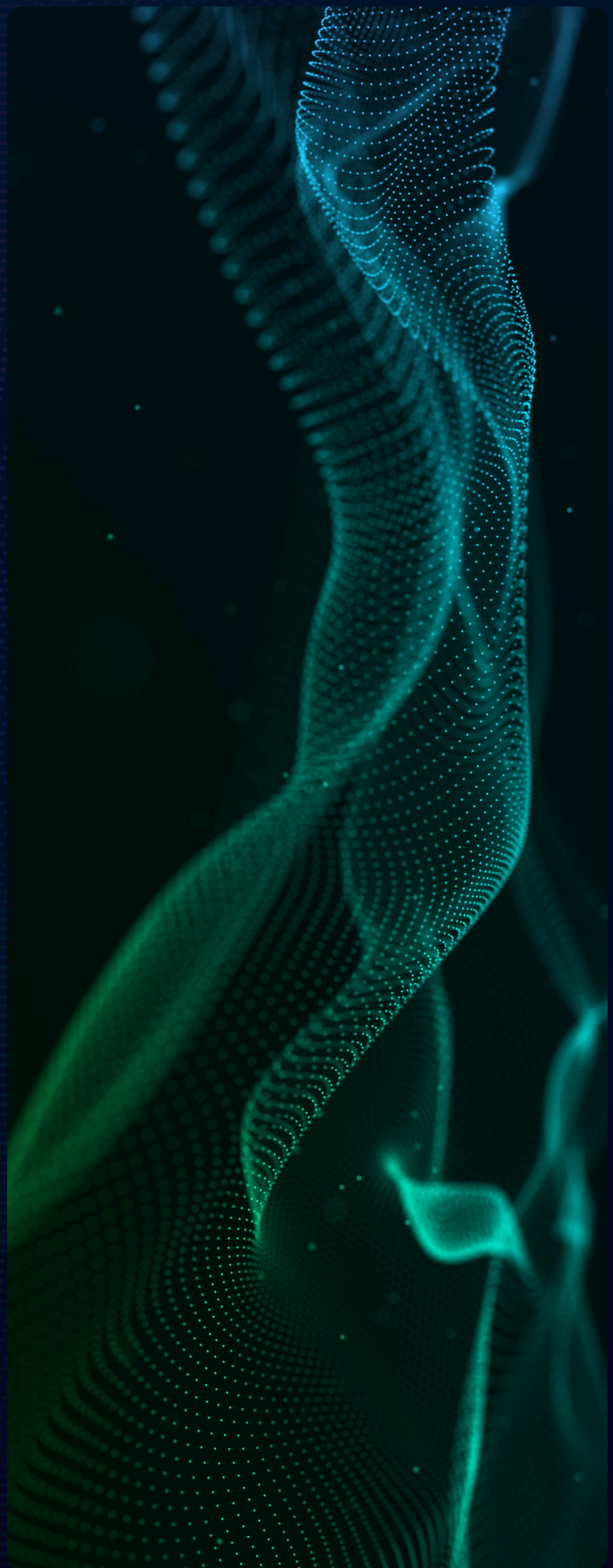
Em seguida, a pesquisa deste ano destacou continuamente que um dos maiores facilitadores de valor é a supervisão e a governança adequadas das ferramentas. As organizações precisam garantir que as estruturas de governança corretas (ou seja, processos de supervisão, sistemas para inventariar ferramentas, casos de uso e limites definidos, monitoramento de ferramentas) estejam em funcionamento antes de implementar essas ferramentas para construir confiança e credibilidade.

De acordo com o relatório State of AI de 2025 da Deloitte, embora 74% das empresas planejem implementar a IA agêntica dentro de dois anos, apenas 21% afirmam ter um modelo de governança maduro para agentes autônomos¹⁶. **As organizações estão correndo para ampliar gradativamente os recursos de IA, enquanto as estruturas de governança que as apoiam ficam para trás.** Semelhante ao surgimento das funções de diretor de dados há uma década, esperamos ver um aumento no número de diretores de IA à medida que as organizações estabelecem essas estruturas formalizadas. Em última análise, a governança e as proteções integradas são essenciais para escalar a IA com segurança.

Priorização da gestão de acordos nas estratégias corporativas de IA

O valor de automatizar fluxos de trabalho de acordos não é mais teórico; é mensurável, material e cada vez mais diferenciador. As organizações que não priorizam o gerenciamento de acordos em sua estratégia mais ampla de IA correm o risco de perder um ROI significativo, deixando de gerar valor.

Tratar a IA na gestão de acordos como parte central da estratégia, em vez de uma ferramenta de redução de custos, abre as portas para um valor transformador que vai além da eficiência interna. Isso não se trata apenas de digitalizar processos antigos, mas de reduzir a exposição aos riscos, extrair mais valor de futuros acordos e criar uma vantagem competitiva.



Brasil

Maturidade da IA



87%

dos entrevistados no Brasil relataram pelo menos algum nível de maturidade nos seus fluxos de trabalho de gestão de acordos (ou seja, assistidos por IA, acionados por IA e agênticos)

Valor gerado



24%

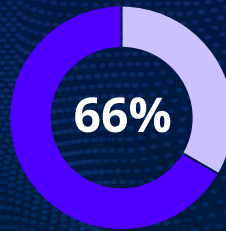
ROI médio* nos últimos 12 meses de fluxos de trabalho automatizados e/ou ferramentas de IA

*Definido como melhorias de desempenho, redução de riscos, economia de custos e aumento de receita

Benefícios alcançados

14 horas

representando uma redução de 29% no tempo de ciclo de ponta a ponta após a implementação de fluxos de trabalho automatizados e/ou ferramentas de IA



dos entrevistados no Brasil relataram melhoria na precisão após a implementação de fluxos de trabalho automatizados e/ou ferramentas de IA no processo de gestão de acordos



54%

a consistência de cláusulas foi o fator relatado com o maior nível de melhoria



30%

a conformidade regulatória foi o fator relatado com o maior nível de melhoria



16%

a redução de erros administrativos foi o fator com o maior nível de melhoria

Riscos reduzidos

Para quem mede o risco e a frequência de litígios para fluxos de trabalho automatizados de acordos e/ou ferramentas de IA



7 de 10

entrevistados indicaram que a pontuação de avaliação de risco apresentou melhorias



6 de 10

entrevistados indicaram que a frequência de litígios apresentou melhorias

Perspectiva para captura de valor

Porcentagem dos entrevistados no Brasil que esperam obter o ROI total do seu investimento em fluxos de trabalho automatizados e/ou ferramentas de IA

38%

nos próximos dois anos

90%

nos próximos quatro anos

1. "Pesquisa de 2026 da Deloitte e Docusign: mais de 1.100 entrevistados globalmente, com mais de 100 no Brasil"

Observações

1. O foco em B2B inclui serviços corporativos e profissionais, serviços públicos e tecnologia e software. Os setores focados no B2C incluem manufatura e varejo, saúde e ciências da vida, telecomunicações e mídia, segmento imobiliário e construção, educação e organizações sem fins lucrativos, serviços financeiros, seguros e governamental
2. Todas as estatísticas incluídas neste relatório têm como base tamanhos de amostra maiores que 30
3. As cifras de receita foram coletadas dos entrevistados da pesquisa em moedas locais. Com base nas flutuações cambiais, os valores anuais de receita devem ser considerados dentro de uma variação de mais ou menos 10%
4. [Deloitte State of AI in the Enterprise](#)
5. A definição para diferentes fases de maturidade de IA pode ser encontrada na seção [Amplitude do estudo](#)
6. Os entrevistados foram convidados a selecionar os três principais recursos "em que fluxos de trabalho automatizados e/ou ferramentas de IA geraram mais valor" para a sua função
7. [Estudo de mercado realizado pela Deloitte e a Docusign, 2025](#)
8. Os entrevistados foram convidados a selecionar os três principais recursos "em que fluxos de trabalho automatizados e/ou ferramentas de IA geraram mais valor" para a sua função
9. Os entrevistados foram convidados a selecionar os três principais recursos "em que fluxos de trabalho automatizados e/ou ferramentas de IA geraram mais valor" para a sua função
10. [Estudo de mercado realizado pela Deloitte e a Docusign, 2025](#)
11. A definição de um recurso "avançado" de insights e inteligência mudou ligeiramente entre 2025 e 2026. Nesse ano, a definição incluiu o uso explícito de IA. No entanto, essa estatística ainda é útil para entender as conclusões de 2025 com base nas definições de maturidade daquele ano.
12. Enquanto o relatório de 2025 constatou que 41% relataram o uso de "Análises avançadas" em inteligência e insights, a pesquisa deste ano questionou especificamente sobre o uso de IA para obter inteligência e insights. Assim, a questão de maturidade foi ajustada e não pode ser comparada ano após ano
13. [Estudo de mercado realizado pela Deloitte e a Docusign, 2025](#)
14. Com base na nossa pesquisa de 2026, uma organização de vendas típica processa, em média, 300 renovações por ano, com valor médio de negócio de aproximadamente US\$ 670 mil. O aumento não arredondado foi relatado em 2,4%, o que resulta em US\$ 4,8 milhões
15. [Deloitte State of AI in the Enterprise](#)
16. [Deloitte State of AI in the Enterprise](#)

Autores e Agradecimentos

Este relatório representa uma parte das respostas obtidas em nosso estudo. Caso tenha interesse em se aprofundar no assunto, entre em contato com os autores e colaboradores.



Rohan Gupta

Principal
Strategy
+1 646 455 9632
rohagupta@deloitte.com



Jenny Spiel

Senior Manager
Strategy
+1 312 219 1241
jespiel@deloitte.com



Jonathan Jones

Managing Director
Legal Business Services & CLM
+1 973 602 6787
jonathjones@deloitte.com

Pesquisas, análises e insights

Os autores gostariam de agradecer a Mark Ross, Ian Romano, Kelli Brookshire Delaune, Emily Malech, Prathyusha Ponnamm, Udit Srivastava, da Deloitte Consulting LLP, pela pesquisa e análise, e Allan Thygesen, Robert Chatwani e Paula Hansen, da Docusign, por suas contribuições para este artigo.

Conteúdo

Os autores gostariam de agradecer a Will Rochfort e a Jonathan Harrington da Deloitte Digital.

The Deloitte logo, consisting of the word "Deloitte" in a white, sans-serif font, followed by a small green dot.The DocuSign logo, featuring a white icon of a document with a checkmark inside a square, followed by the word "docusign" in a white, sans-serif font.

Esta publicação contém apenas informações gerais. Por meio desta publicação, a Deloitte não está fornecendo conselhos ou serviços profissionais de contabilidade, negócios, financeiros, investimentos, jurídicos, tributários ou outros. Esta publicação não substitui esses conselhos ou serviços profissionais, nem deve ser utilizada como base para qualquer decisão ou ação que possa impactar seus negócios. Antes de tomar qualquer decisão ou realizar qualquer ação que possa impactar seus negócios, você deve falar com um consultor.

A Deloitte não se responsabiliza por quaisquer danos ou perdas decorrentes da confiança depositada nas informações desta publicação.

Sobre a Deloitte

Deloitte refere-se a uma ou mais empresas da Deloitte Touche Tohmatsu Limited, uma empresa privada do Reino Unido limitada por garantia ("DTTL"), sua rede de firmas-membro e suas entidades relacionadas. A DTTL e cada uma de suas firmas-membro são entidades legalmente separadas e independentes. A DTTL (também referida como "Deloitte Global") não presta serviços a clientes. Nos Estados Unidos, Deloitte refere-se a uma ou mais empresas-membro da DTTL nos EUA, às suas entidades relacionadas que operam sob o nome "Deloitte" nos Estados Unidos e às suas respectivas afiliadas. Determinados serviços podem não estar disponíveis para atestação contábil de clientes, de acordo com as regras e regulamentos da contabilidade pública. Consulte www.deloitte.com/about para saber mais sobre nossa rede global de empresas-membro.