

Pesquisa Gerenciamento de contratos pelos pequenos negócios

setembro - 2023



Tópicos

A pesquisa 03

Principais resultados 04

Os respondentes 07

Tecnologia e
Transformação digital 10

Digitalização da gestão
de contrato 14

Desafios, benefícios e
Planos de uso 23

A pesquisa

Em 2023, Docusing, em colaboração com o Sebrae-SP, conduziu uma pesquisa com o objetivo para **estudar como pequenos negócios gerenciam contratos**.

O método de coleta de dados adotado foi uma **pesquisa de autopreenchimento**, distribuída **por e-mail**. Ao todo, foram obtidas **1.061 respostas** de empreendedores que são **clientes do Sebrae-SP**, representando uma fatia significativa do ecossistema de pequenos negócios no Brasil.

Os respondentes da pesquisa foram, **proprietários ou sócios de empreendimentos** que variam desde Microempreendedores Individuais (**MEI**) até Microempresas (**ME**) e Empresas de Pequeno Porte (**EPP**). É bom notar que essa pesquisa **não se limitou ao estado de São Paulo**; ela incluiu empresas de outras partes do Brasil, nos dando uma visão geral da gestão de contratos por pequenos empresários em todo o país.

Usando informações da Receita Federal (Fonte: [Datasebrae](#), 23 de agosto de 2023), **ajustamos os dados**, considerando as proporções dos pequenos negócios nas cinco regiões do Brasil. Isso foi feito para garantir que os resultados refletissem de maneira mais fiel a diversidade geográfica e a representação das pequenas empresas em todo o país.

Nesta pesquisa, exploramos tópicos essenciais, incluindo conceitos de **transformação digital, uso de tecnologia** em comparação com outras empresas, **soluções e modelos de trabalho** atuais, **gestão de contratos, negociações, armazenamento e adoção de plataformas**.

Esses resultados não apenas fornecem insights valiosos para o Sebrae-SP e a Docusing, mas também enriquecem a compreensão das necessidades das pequenas empresas no Brasil, com potencial para influenciar políticas e programas de apoio a esse setor vital para a economia

Principais resultados

Esta pesquisa se concentrou em avaliar o perfil, as estratégias, a tecnologia e a gestão de contratos em pequenos negócios, principalmente em São Paulo. Os principais insights com base nos dados coletados:

Perfil dos respondentes

- ✓ A maioria dos respondentes (30 a 59 anos) eram empresários de pequenos negócios, principalmente microempreendedores individuais (MEIs) e microempresas (MEs), com 12% representando startups.
- ✓ O setor de serviços foi o mais predominante, com 51% das empresas, e a maioria delas operava de forma independente, com apenas o proprietário no negócio.

Tecnologia e Transformação Digital

- ✓ A Transformação Digital é vista como importante por um terço dos empresários, com 35% planejando incorporá-la no futuro.
- ✓ No entanto, 38% dos empreendedores sentem que estão atrás de empresas similares em termos de capacidade tecnológica.
- ✓ Apenas metade utiliza ferramentas de gestão empresarial, com 18% adotando plataformas de assinatura eletrônica, 12% CRM, 10% automação de marketing e 10% sistemas ERP.
- ✓ O modelo de trabalho varia, com 46% trabalhando presencialmente e 40% adotando um formato híbrido

Principais resultados

Digitalização da Gestão de Contratos:

- ✓ A maioria das empresas (55%) ainda utiliza contratos em papel, mas 33% já adotaram contratos digitais.
- ✓ Nos últimos 3 anos, 76% das empresas reduziram o uso de contratos em papel.
- ✓ A maioria utiliza o Microsoft Word para elaborar contratos (65%), com 41% criando apenas uma versão.
- ✓ A negociação de contratos é frequentemente realizada via WhatsApp ou e-mail, com 21% concluindo negociações em menos de 1 hora.
- ✓ O envio de contratos para assinatura é feito principalmente por e-mail (41%), enquanto 34% optam por assinatura eletrônica.
- ✓ A maioria (82%) conclui as assinaturas em contrato enviado em até 1 semana.

Controle e Armazenamento de Contratos

- ✓ O controle de contratos é variado, com 26% tendo controle mínimo e 26% ainda usando documentos em papel.
- ✓ Quanto ao armazenamento, 30% digitalizam em seus computadores, 29% mantêm versões físicas e 24% digitalizam em pastas compartilhadas.
- ✓ A facilidade em localizar contratos varia, com 68% achando fácil, 22% neutros e 9% achando difícil.

Desafios, Benefícios e Planos de Uso de Plataformas de Assinatura Eletrônica e Gerenciamento de Contratos:

- ✓ Os principais desafios incluem atrasos, complexidades, riscos de não conformidade e perda de oportunidades de negócios.
- ✓ Os benefícios das plataformas de assinatura eletrônica incluem maior rapidez, geração simplificada, redução do trabalho manual e aumento da segurança.

Planos de usar plataforma de assinatura eletrônica ou gestão de contratos

- ✓ 50% das empresas têm planos de adotar uma plataforma de assinatura eletrônica, com 12% delas planejando fazê-lo nos próximos 30 dias.
- ✓ Cerca de 47% das empresas planejam adotar uma plataforma de gestão de contratos no futuro, embora a maioria ainda não tenha definido uma data específica para a implementação.

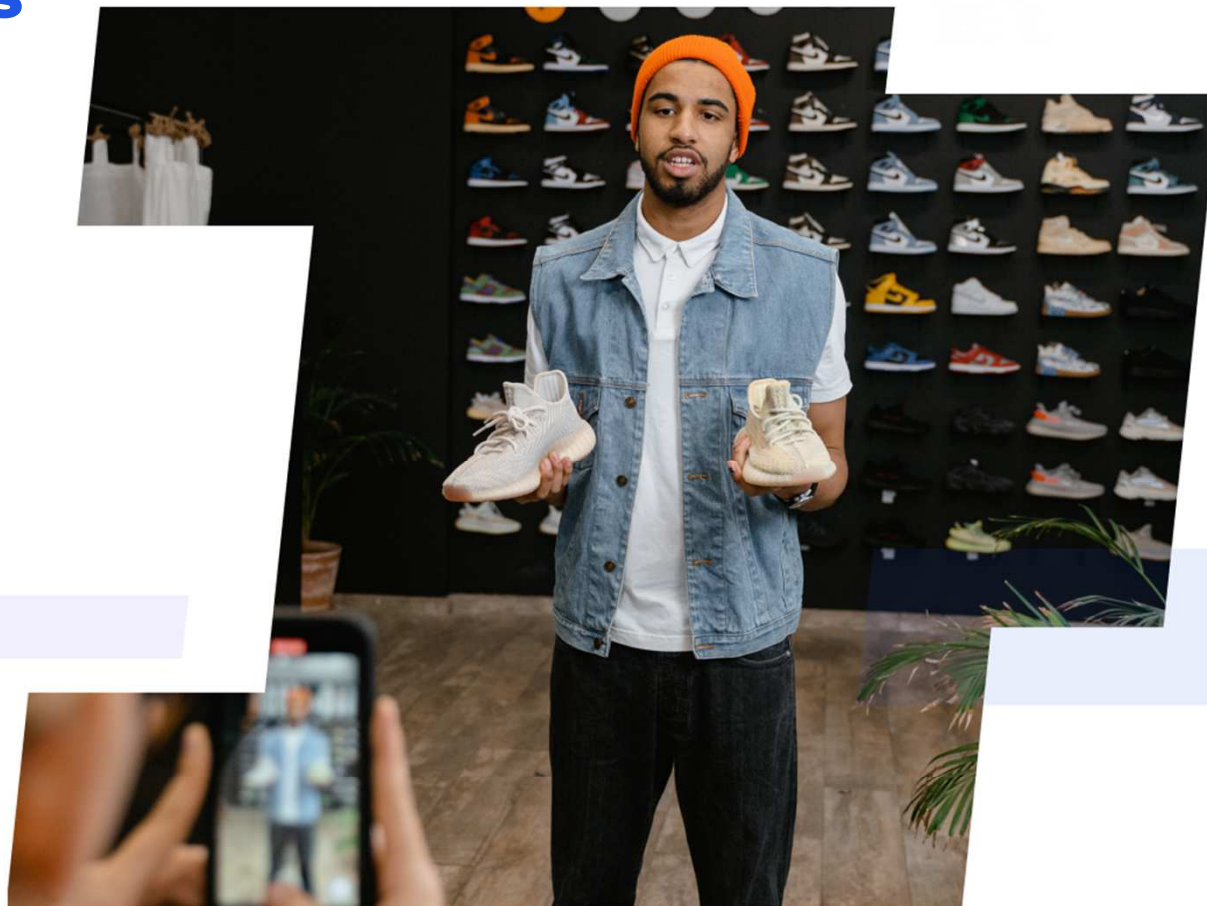
Perfil dos respondentes

A pesquisa abrangeu exclusivamente empresários de pequenos negócios, principalmente em São Paulo, com a maioria na faixa etária de 30 a 59 anos.

A maioria das empresas era composta por microempreendedores individuais (MEIs) e microempresas (MEs), sendo 12% startups. Setor de serviços liderou com 51%, e a maioria operava de forma independente (trabalha apenas o dono(a) da empresa).

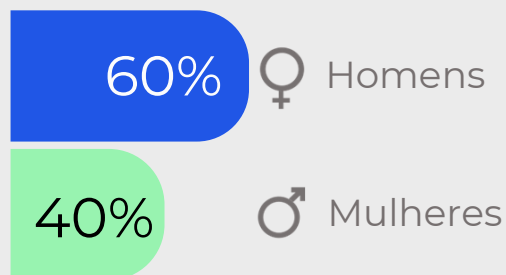
A pesquisa revelou diversidade nas estratégias das empresas, com 49% operando tanto virtual quanto fisicamente, 27% apenas em locais físicos e 17% exclusivamente online.

Quanto aos contratos, 43% eram elaborados ocasionalmente, 33% com frequência, e 6% não elaboravam, mas reconheciam a necessidade de documentação assinada. Isso reflete diferentes abordagens na gestão de contratos dos participantes.



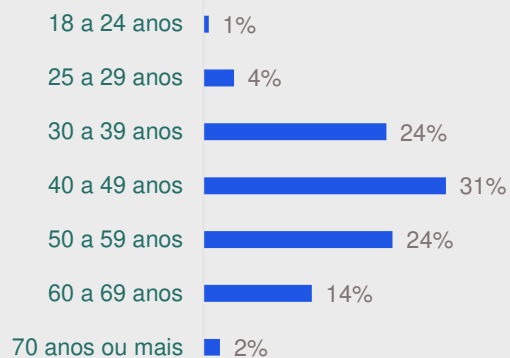
Perfil dos respondentes

Gênero



Base: 888

Faixa etária



Base: 886

Entre os participantes, **todos** (100%) **são empresários** de pequenos negócios. Além disso, os(as) dados(as) mostram uma **predominância masculina** (60%) e uma **concentração em São Paulo**. A maioria dos gestores encontra-se na **faixa etária de 30 a 59 anos**, demonstrando uma **diversidade geracional** no cenário empresarial.

Função na Empresa

100%

Dono(a), sócio(a)

Base: 1.061

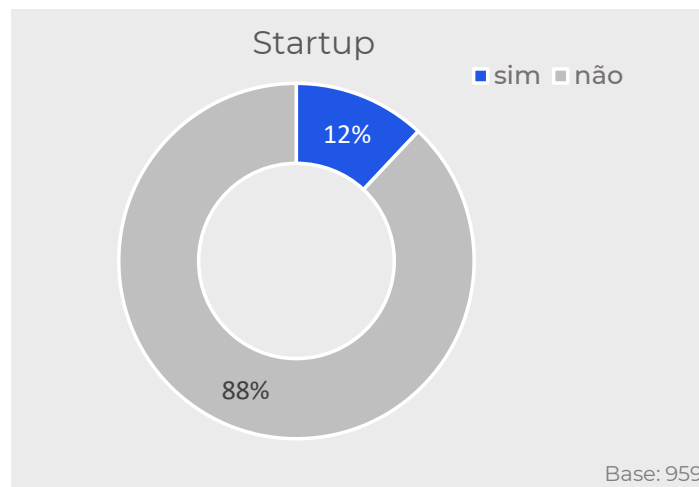
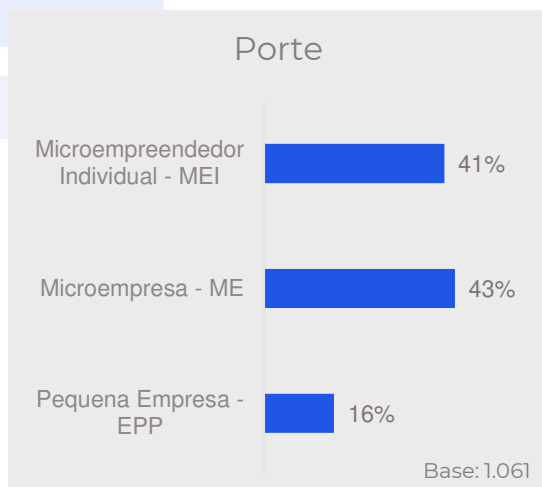
Região

Região	Total	SP (Estado)	Sudeste (Exceto SP)
Sudeste	764	641	123
Sul	91		
Nordeste	106		
Centro Oeste	65		
Norte	35		

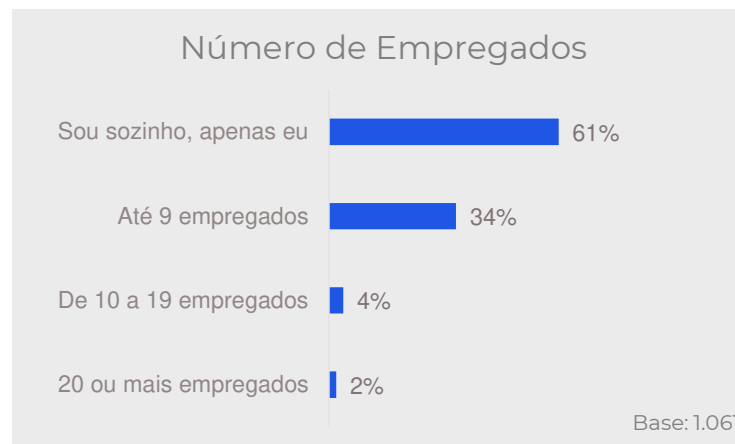
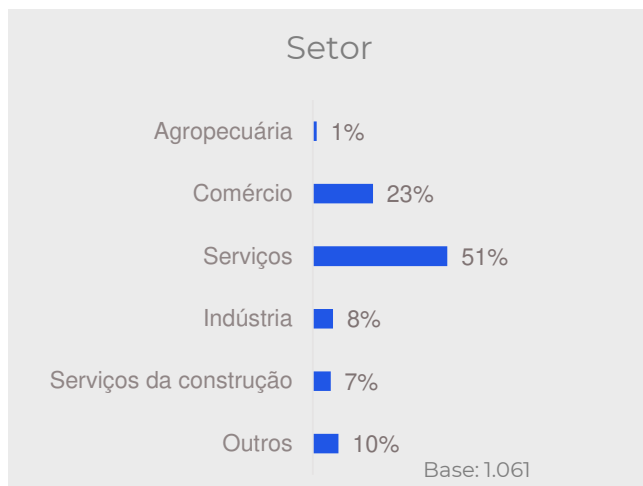
Base: 1.061



Perfil dos respondentes

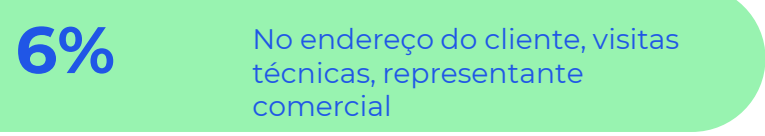
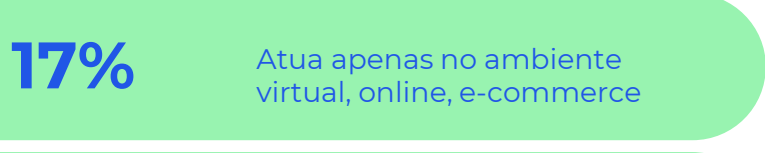
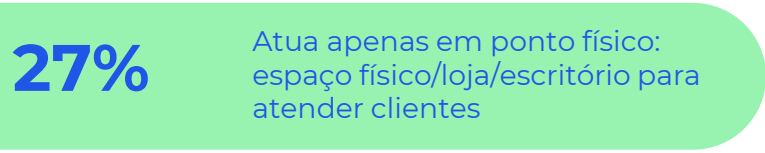
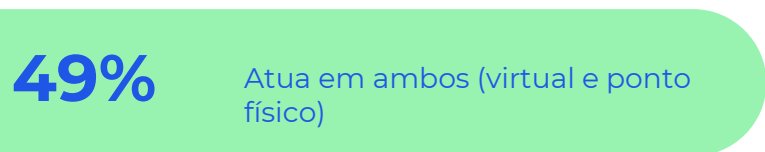


Na pesquisa, **predominam** microempreendedores individuais (**MEIs**) e microempresas (**MEs**), totalizando 84%. Além disso, **12% das empresas são startups**. O setor de **serviços lidera** com 51%, seguido pelo **comércio** com 23%. **A maioria (61%) trabalha de forma independente**, destacando **equipes enxutas** na gestão de contratos.



Forma de atuação e contrato

Forma de atuação da empresa



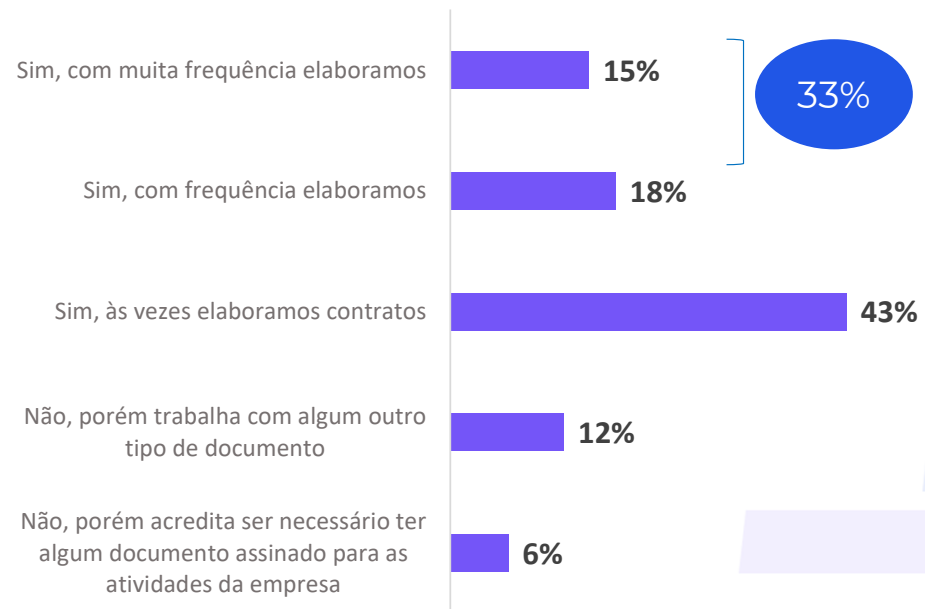
Base: 1.061

1% citou "outro"



A pesquisa destaca a diversidade nas estratégias de atuação das empresas, com **49% operando em ambientes virtual e físico**, **27% exclusivamente em locais físicos** e **17% apenas online**. Quanto à elaboração de contratos necessários para assinatura, **43% das empresas o fazem ocasionalmente**, enquanto **33% o fazem com frequência**. Em contraste, **6% não elaboram** contratos, mas reconhecem a necessidade de documentação assinada para conduzir as atividades empresariais. Esses resultados **refletem a variedade de abordagens e percepções na gestão de contratos** entre os participantes da pesquisa.

Elabora contrato que precisa assinar?



Base: 1.061

Sobre sua empresa diria que: (P6)
A sua empresa ELABORA os contratos que precisa assinar? (F2)

Tecnologia e Transformação digital

Um terço dos empreendedores valoriza a Transformação Digital: 35% planejam incorporá-la no futuro, 34% já a integraram aos seus planos, e 18% consideram sua importância, mas têm incertezas.

Na avaliação da capacidade tecnológica, 38% dos empreendedores veem-se atrás de empresas similares, enquanto 22% afirmam estar à frente, evidenciando diversidade e desafios no cenário tecnológico.

Cerca de metade dos empreendedores (46%) não utiliza ferramentas de gestão empresarial, com 18% adotando plataformas de assinatura eletrônica, 12% CRM, 10% automação de marketing e 10% sistemas ERP.

Quanto ao modelo de trabalho, 46% trabalham presencialmente, enquanto 40% adotam um formato híbrido, combinando trabalho presencial e remoto.

Como vê o conceito de transformação digital

DocuSign



Um terço dos empreendedores (35%) expressam a **importância de incorporar a Transformação Digital** em seus planos futuros, enquanto uma proporção semelhante, **34%, já reconhece a essencialidade da Transformação Digital** para a prosperidade de seus negócios, integrando-a em seus planos atuais. Além disso, **18% dos empreendedores** consideram a Transformação Digital **importante, mas estão incertos sobre sua viabilidade na incorporação aos seus planos.**

35%

Transformação digital é **importante e queremos incorporar** no nosso planejamento no futuro

34%

Transformação digital é essencial para a prosperidade do nosso negócio e **já faz parte do nosso planejamento**

18%

Transformação digital é importante, mas **não sabemos se vamos conseguir incorporar** no nosso planejamento

Nascemos como uma empresa digital e sempre monitoramos o que acontece no mercado para continuar incorporando inovação no nosso negócio

10%

Transformação digital é **um conceito para grandes empresas**, então não vamos conseguir incluir no nosso planejamento

2%

Transformação digital é **pouco importante** e não vamos incluir no nosso planejamento

2%

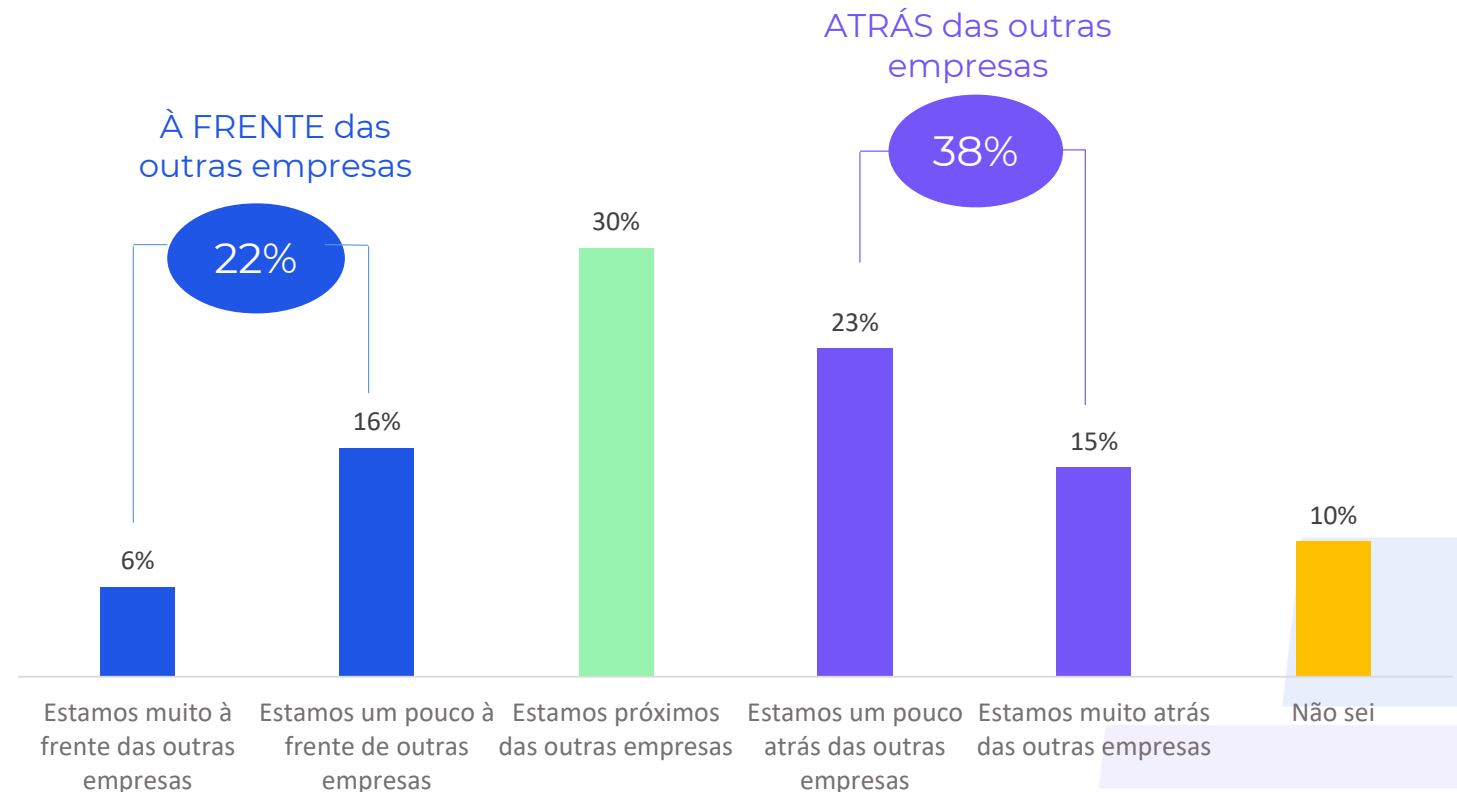
Comparação da capacidade tecnológica empresarial para promover mudanças

DocuSign



Na pesquisa, quanto à avaliação da capacidade de uso da tecnologia para impulsionar mudanças no negócio em comparação com empresas similares em tamanho e setor, **38% dos empreendedores** acreditam **estar atrás** (um pouco ou muito). Enquanto isso, **22% relataram estar à frente** (um pouco ou muito).

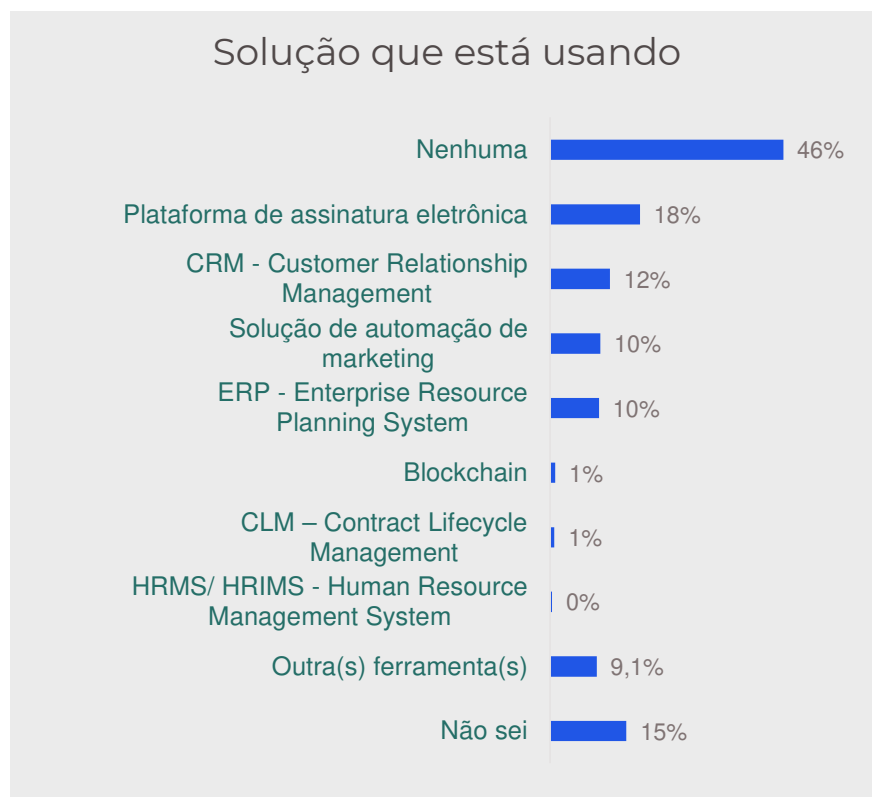
Esses resultados destacam a **diversidade de perspectivas e desafios enfrentados** pelas empresas no cenário tecnológico atual



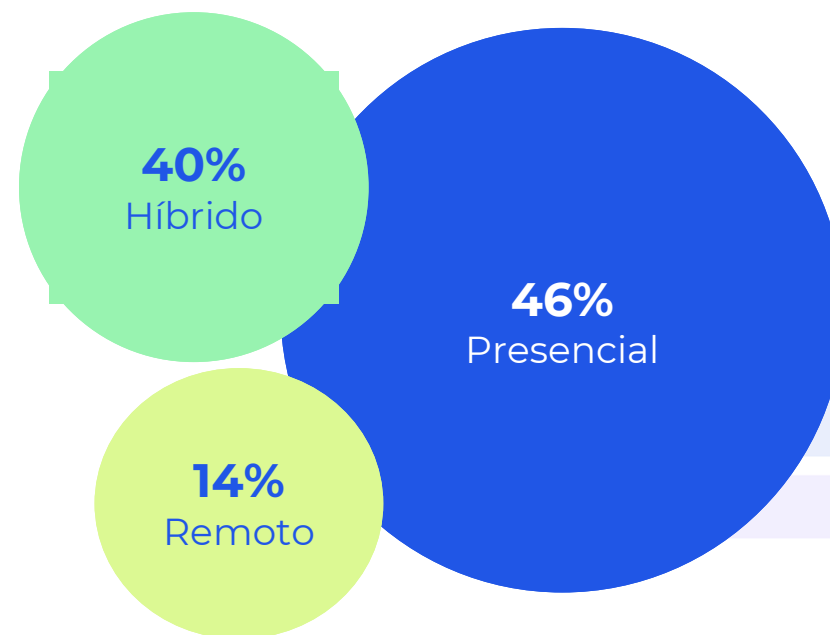
Solução em uso e modelo de trabalho vigente

Cerca de **metade dos empreendedores** (46%) **não faz uso** de ferramentas de gestão empresarial. Entre aqueles que adotam soluções, **18% usam plataformas** de assinatura eletrônica, enquanto **12% recorrem ao CRM**, **10% optam por soluções de automação de marketing** e outros **10% utilizam sistemas ERP**.

Quanto ao modelo de trabalho, **46% dos empreendedores** adotam um formato **presencial**, enquanto **40% optam** por uma abordagem **híbrida**, combinando trabalho presencial e remoto.



Modelo de trabalho atual



Quais dessas soluções sua empresa está usando atualmente? (P9)
Que modelo de trabalho sua empresa está adotando atualmente? (P10)



Digitalização da gestão de contrato

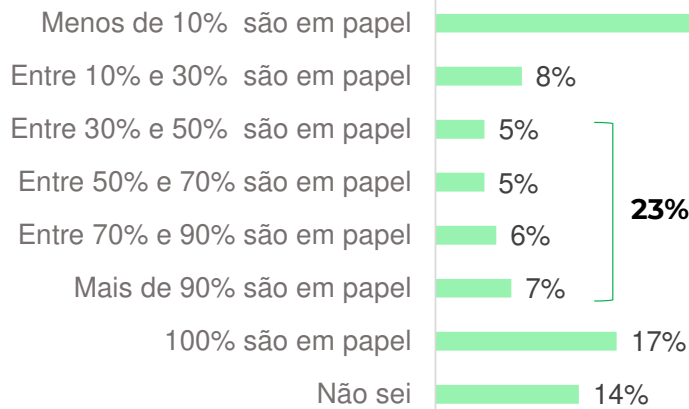
- ✓ **Contratos Físicos vs. Digitais:** 55% das empresas usam contratos em papel, enquanto 33% adotaram contratos digitais. Nos últimos 3 anos, 76% das empresas reduziram contratos em papel.
- ✓ **Elaboração de Contratos que precisam ser assinados:** A maioria (65%) utiliza o Microsoft Word. Cerca de 41% criam apenas uma versão, e 40% geram de 2 a 4 versões.
- ✓ **Negociação de Contratos:** 52% utilizam WhatsApp ou aplicativos similares, 49% preferem e-mail. 21% concluem negociações em menos de 1 hora, e 19% dedicam mais de 10 horas.
- ✓ **Envio de Contratos para Assinatura:** 41% usam e-mail, impressão e digitalização, 34% optam por assinatura eletrônica, e 26% escolhem mensagens de texto ou aplicativos similares.
- ✓ **Período para finalizar as assinaturas em contrato enviado:** 82% concluem em até 1 semana, enquanto 10% levam 2 semanas.
- ✓ **Controle de Contratos:** 26% têm controle mínimo, 26% ainda usam documentos em papel, 13% usam planilhas compartilhadas, 10% utilizam software de gerenciamento, e 7% permitem controle individual.
- ✓ **Armazenamento de Contratos:** 30% digitalizam em seus computadores, 29% mantêm versões físicas, 24% digitalizam em pastas compartilhadas, 17% mantêm físico, e 10% não têm certeza do método.
- ✓ **Facilidade em Localizar Contratos:** 68% acham fácil, 22% neutro, e 9% acham difícil localizar contratos para verificar informações.

Uso de Contratos em Papel na Empresa

33% Não tem contrato em papel, pois são digitais

55% Tem contrato em papel

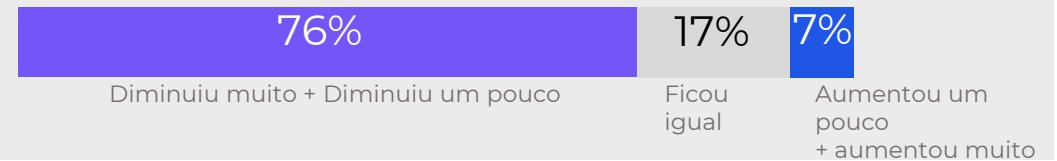
12% não sabem Base:1.061



No que diz respeito à gestão de contratos em papel nas empresas, **55% ainda mantêm contratos físicos**, enquanto **33% adotaram contratos digitais**. Entre as empresas com contratos em papel, 38% possuem menos de 10% em formato físico, 23% têm entre 30% e 90% de seus contratos em papel e 17% utilizam exclusivamente papel

Nos últimos 3 anos, **76% das empresas reduziram** a quantidade de contratos em papel (em grande ou pequena medida), **17% mantiveram a quantidade inalterada**, e **7% aumentaram** o uso de contratos físicos (em grande ou pequena medida).

Nos últimos 3 anos, a quantidade de papel ...



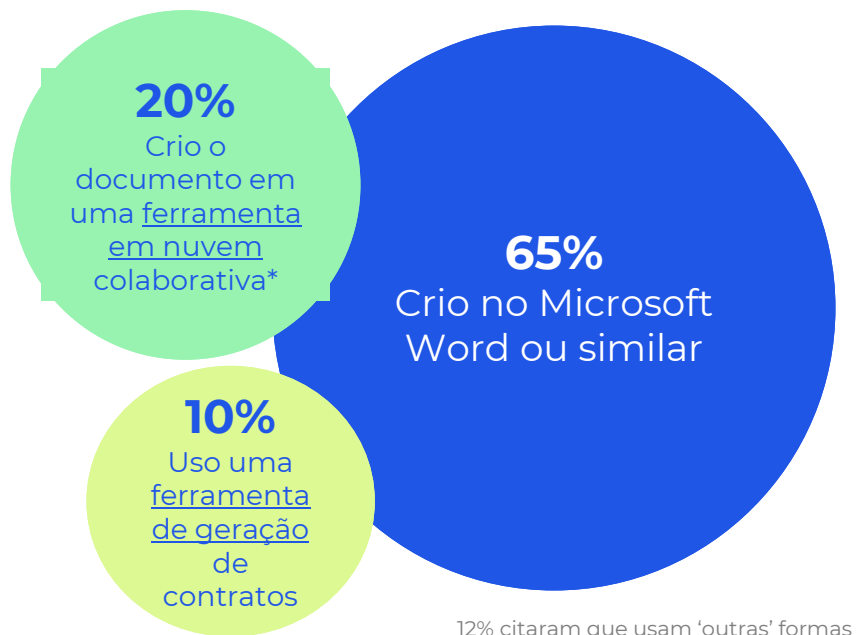
Elaboração de contrato e negociação

Para elaborar os contratos que precisam ser assinados, **a maioria dos** empreendedores (65%) **utiliza o Microsoft Word** ou software similar, enquanto **12% optam por ferramentas colaborativas em nuvem**, como Word Online ou Google Docs.

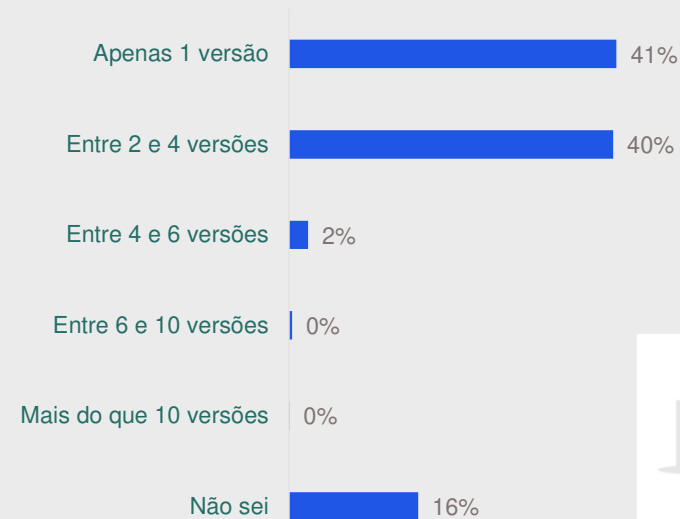
Quando questionados sobre quantas versões de um contrato, em média, são geradas antes de chegar à versão final, **41% afirmam que apenas uma versão é necessária**, enquanto **40% indicam que geralmente são criadas entre 2 e 4 versões**.

Os resultados destacam a preferência por **softwares tradicionais** na elaboração de contratos. A revisão de **várias versões sugere espaço para otimização** na gestão de contratos.

Como elabora contratos que precisa assinar?



Versões precisa para gerar a versão final

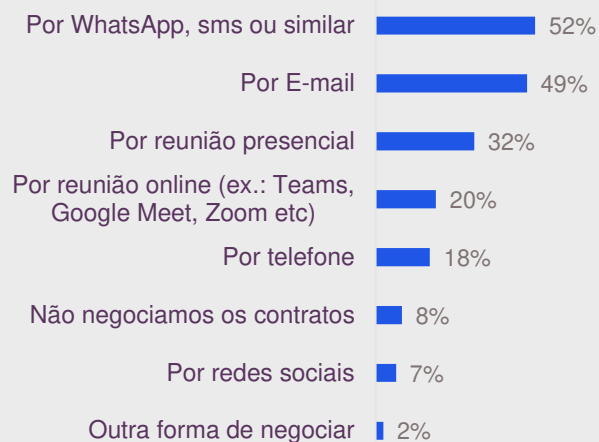


Como a empresa **NEGOCIA** os contratos

Metade dos empreendedores (52%) **utiliza WhatsApp**, sms ou aplicativos semelhantes para **negociar contratos**, enquanto **49% preferem o e-mail**. Além disso, **32% optam por reuniões presenciais**, e **20% escolhem reuniões online**.

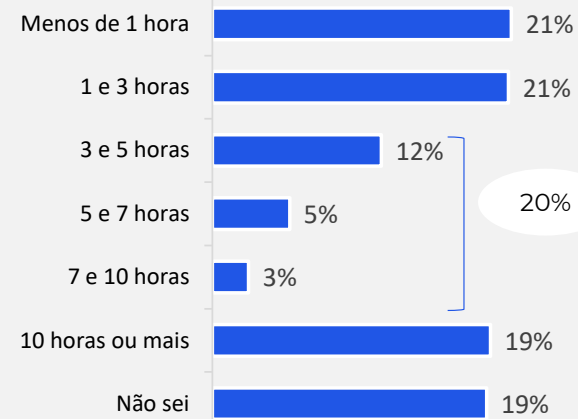
No que diz respeito ao **tempo médio de negociação** de contratos antes da assinatura, **21% o fazem em menos de 1 hora**, outros **21% entre 1 e 3 horas**, **20% dedicam de 3 a 10 horas**, e **19% gastam mais de 10 horas**, em média.

Como negocia



Base: 1010

Quanto tempo demora para negociar



Base: 1010



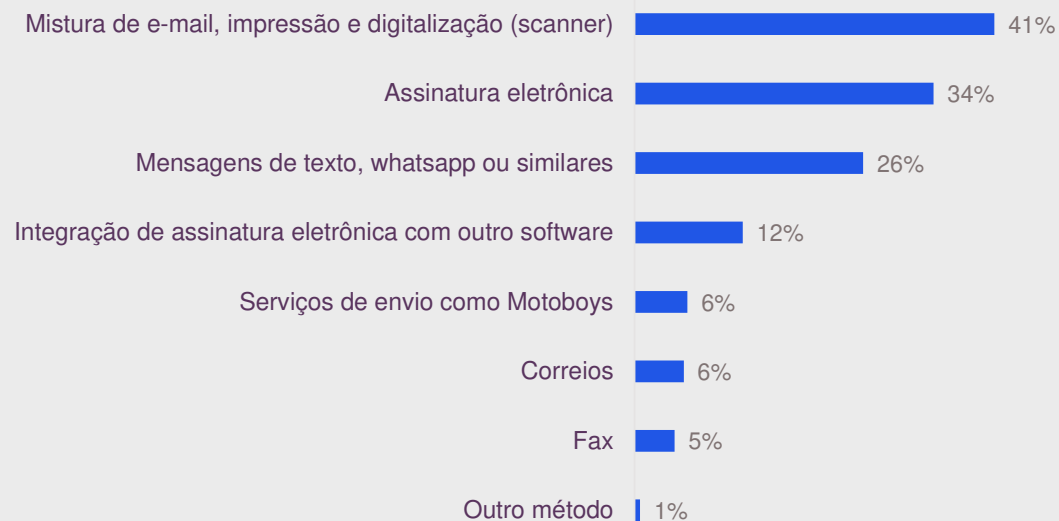
Como sua empresa faz **NEGOCIAÇÃO** de contratos com a outra parte antes da assinatura? (P15)
Em média, quanto tempo sua empresa demora para **NEGOCIAR** um contrato antes de conseguir enviar para assinatura? (P16)

Método utilizado para ENVIAR o contrato para assinatura



Para envio do contrato após a negociação, **41% utilizam uma combinação de e-mail, impressão e digitalização (scanner)**, seguidos por **34% que optam pela assinatura eletrônica** e **26% que escolhem mensagens de texto, WhatsApp** ou aplicativos similares

método para enviar o contrato



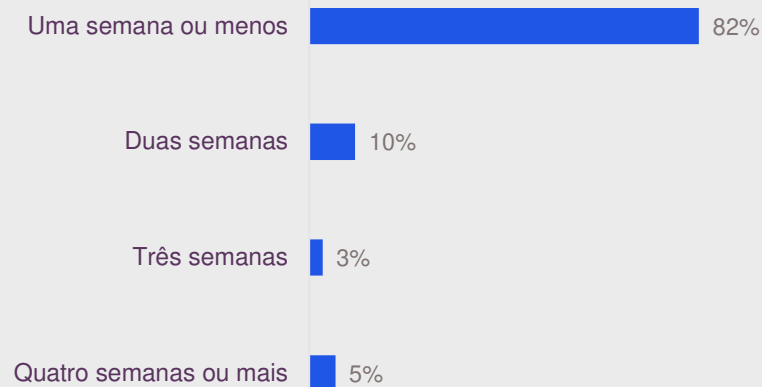
Base: 1.061

Depois que o contrato foi negociado, qual o método sua empresa utilizado para ENVIAR o contrato para assinatura? (P18)

Tempo para finalizar todas as assinaturas (internas e externas) após o envio

No que diz respeito ao tempo necessário para concluir e obter todas as assinaturas (internas e externas) de um contrato após o envio, a **maioria expressiva, 82%**, consegue fazê-lo em **até uma semana**, enquanto **10% levam duas semanas**

Tempo para concluir e obter assinaturas

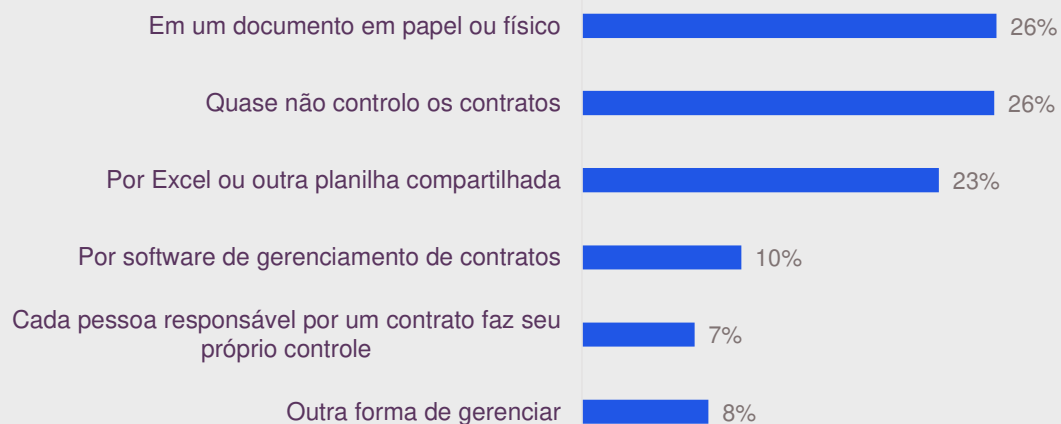


Como CONTROLA seus contratos

Quando se trata de controle de contratos, **26% têm um controle mínimo**, outros **26% ainda usam documentos em papel**, **13% usam planilhas** compartilhadas como o Excel, **10% recorrem a software** de gerenciamento de contratos e **7% deixam cada pessoa responsável** por um contrato fazer o seu próprio controle



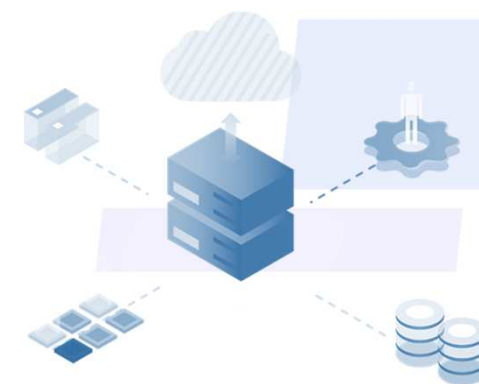
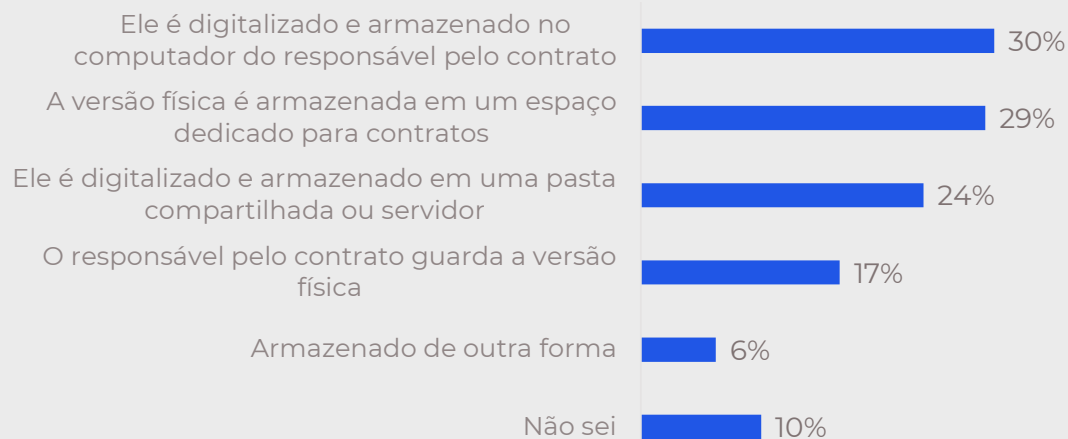
Como CONTROLA seus contratos



Como o contrato assinado é armazenado

Quanto ao armazenamento de contratos após a assinatura, **30% optam por digitalizá-los e armazená-los em seus próprios computadores**, enquanto **29% mantêm a versão física** em um espaço dedicado para contratos. Outros **24% preferem digitalizá-los** e guardá-los em uma pasta compartilhada ou servidor. Além disso, **17% mantêm a versão física**, **10% não têm certeza**.

Como o contrato assinado é armazenado

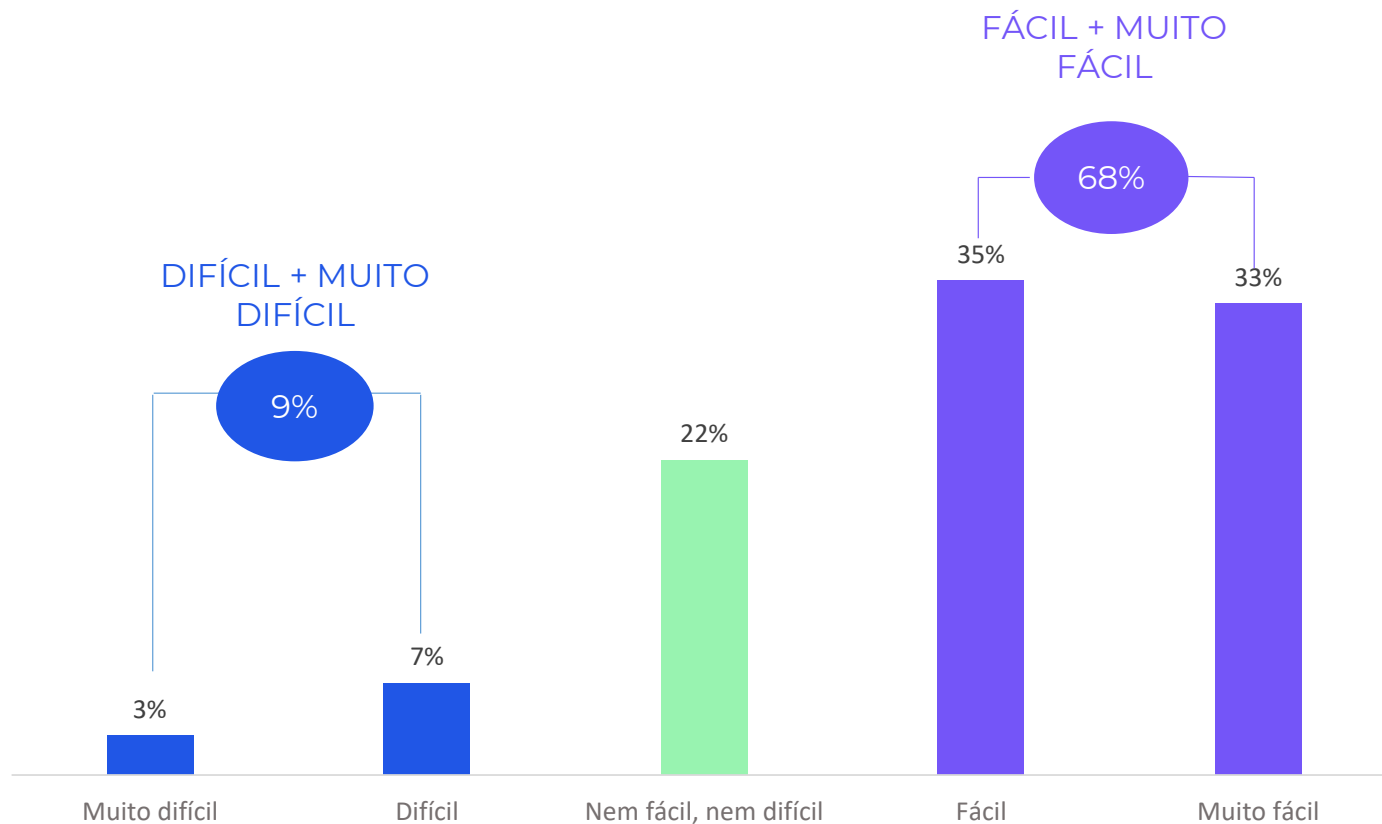


Avaliação da praticidade em encontrar contratos quando necessário

DocuSign



No que diz respeito à facilidade de localizar um contrato para verificar informações, **68% consideram isso fácil** (fácil ou muito fácil), **22% o classificam como neutro** (nem fácil, nem difícil), enquanto **9% acham difícil** (difícil ou muito difícil)



Base: 1.061

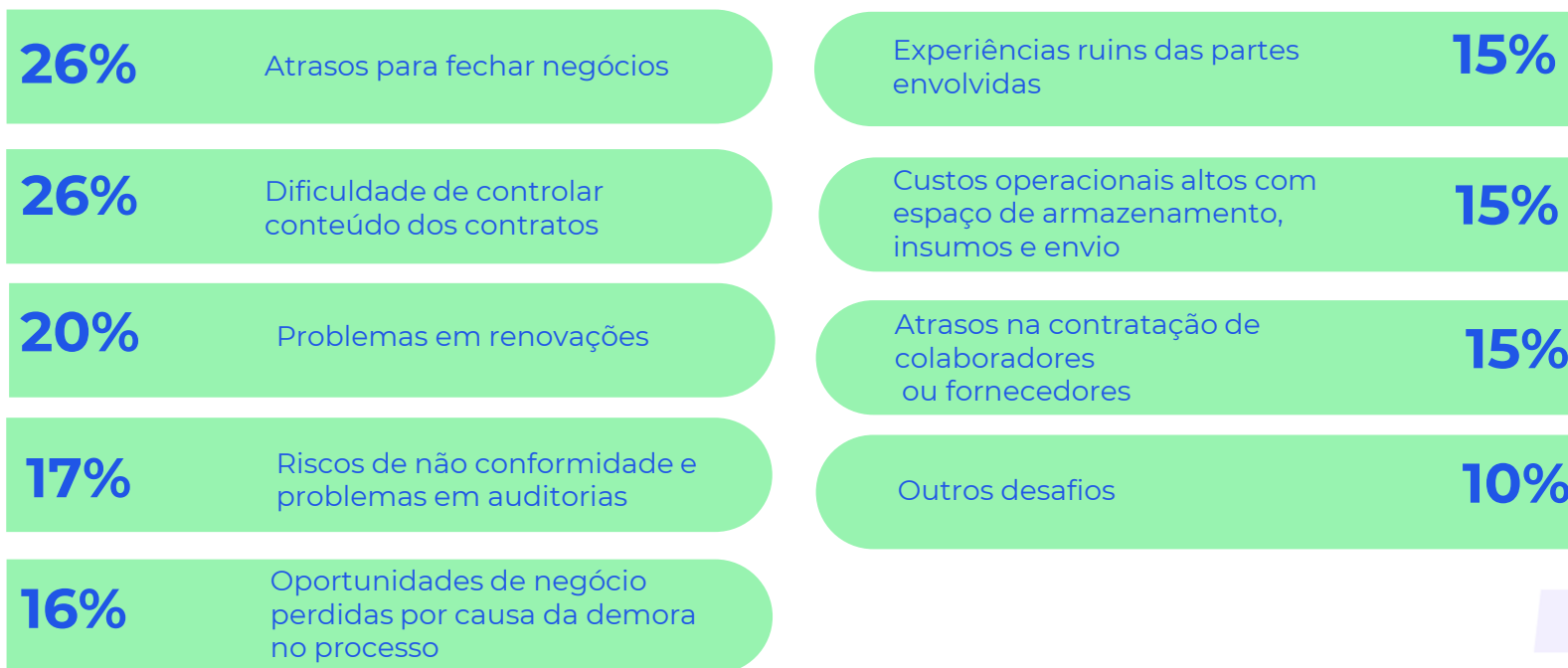
Como você avalia a facilidade de localizar um contrato quando é necessário verificar alguma informação? (P22)

Desafios, benefícios e Planos de uso de Plataformas de Assinatura Eletrônica e Gerenciamento de Contratos

- ✓ **Desafios no processo atual de contratação e gestão de contratos:** A empresa enfrenta atrasos (26%), complexidades (26%), dificuldades nas renovações (20%), riscos de não conformidade (17%) e perda de oportunidades de negócios (16%).
- ✓ **Benefícios da plataforma de ASSINATURA ELETRÔNICA:** Maior rapidez (64%), geração simplificada (53%), menos trabalho manual (40%) e mais segurança (37%).
- ✓ **Planos para usar plataforma de ASSINATURA ELETRÔNICA:** Metade das empresas pretende adotá-la no futuro. Entre as que planejam adotar, 12% o farão nos próximos 30 dias, 26% em até 6 meses e 24% em até 12 meses.
- ✓ **Áreas para digitalizar com a plataforma de ASSINATURA ELETRÔNICA:** Facilidade na criação de conteúdo (44%) e melhorias na segurança, controle, organização e acompanhamento de contratos (38%).
- ✓ **Planos para usar plataforma de GESTÃO DE CONTRATOS:** Quase metade (47%) das empresas pretende adotá-la no futuro, e a maioria (74%) não definiu uma data específica para a implementação.

Dificuldades no atual processo de contratação e gestão de contratos

A empresa enfrenta diversos desafios em seu atual processo de criação, gestão e assinatura de contratos. Estes incluem **atrasos na conclusão de negócios** (26%), **complexidades na manutenção do controle sobre o conteúdo dos contratos** (26%), **dificuldades nas renovações contratuais** (20%), **riscos de não conformidade** e problemas em auditorias (17%), além de **oportunidades de negócios perdidas** devido à lentidão no processo (16%)



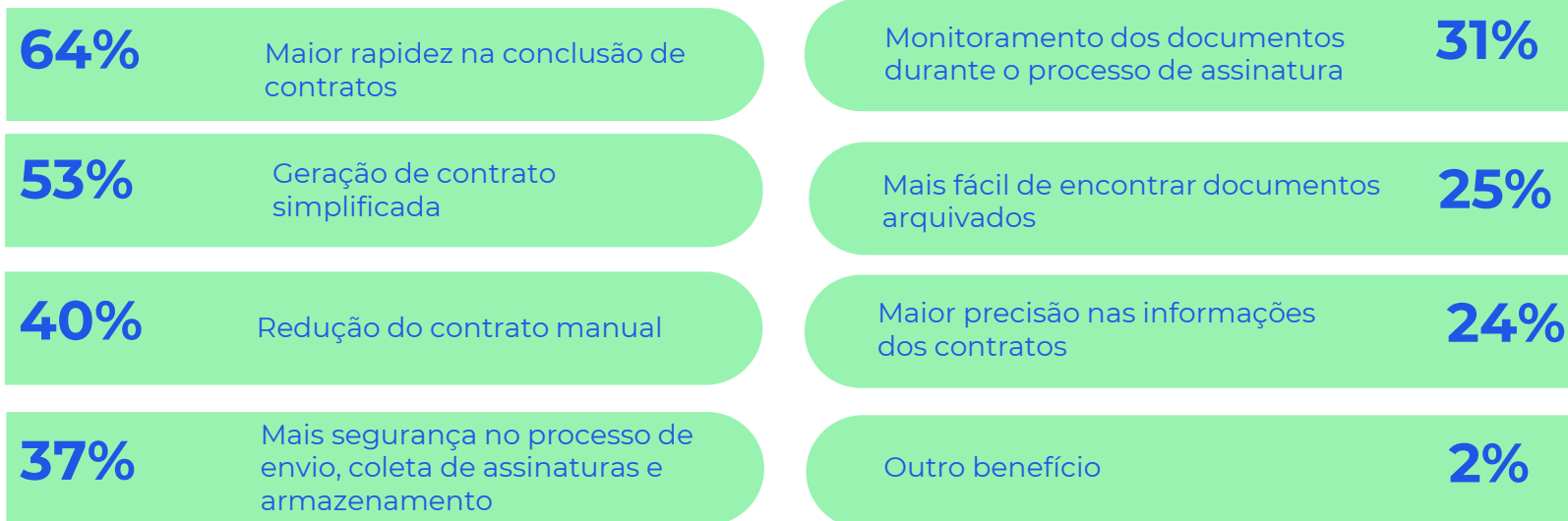
Não sei = 24%

Base: 897 (aqueles que afirmaram utilizar assinatura eletrônica e/ou integração de assinatura eletrônica com outro software como método para enviar contratos para assinatura)

Indique até 3 desafios que sua empresa enfrenta hoje devido ao processo atual de elaboração, gerenciamento e assinatura de contratos? (P23)

Benefícios com o uso de uma plataforma de ASSINATURA ELETRÔNICA

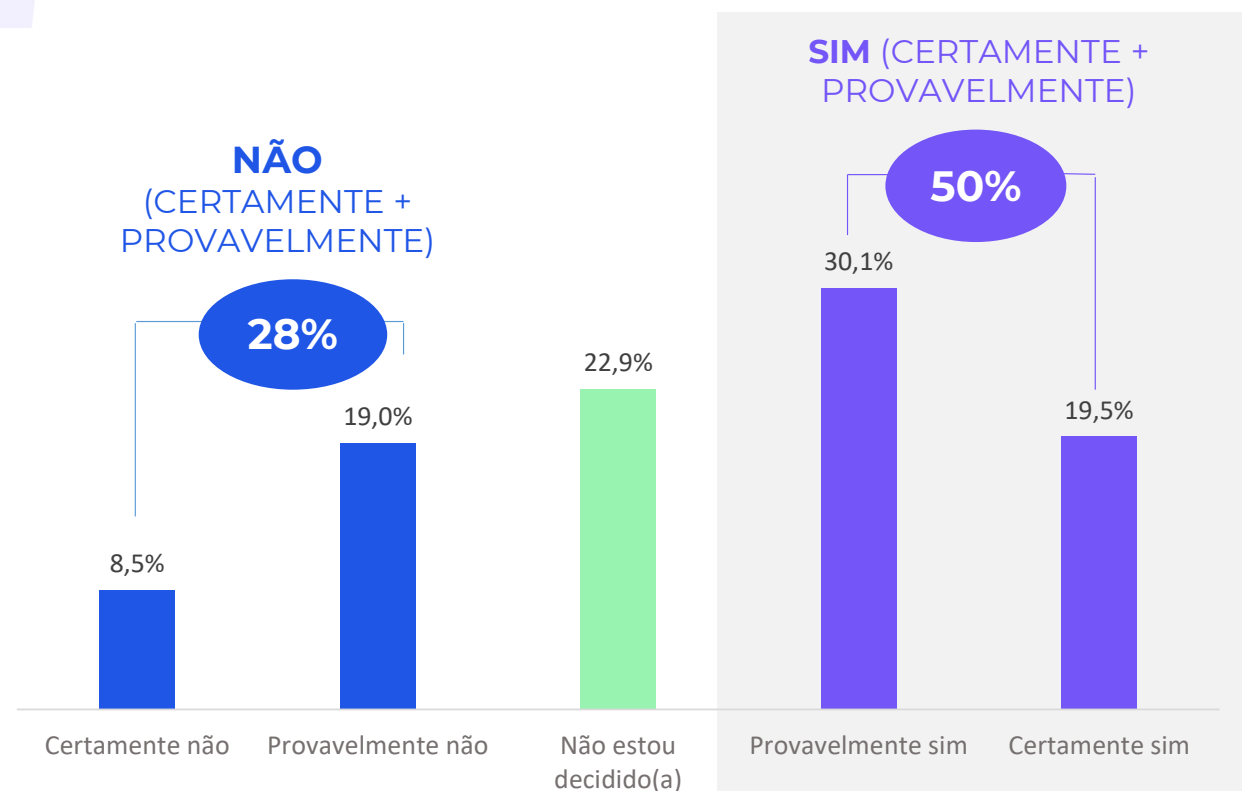
Os principais benefícios do uso de uma plataforma de assinatura eletrônica incluem maior **rapidez na conclusão de contratos** (64%), **geração simplificada de contratos** (53%), **redução de trabalho manual** (40%) e **maior segurança no processo de envio e armazenamento** de assinaturas (37%).



Base: 440 (aqueles que afirmaram utilizar plataforma de assinatura eletrônica como método para enviar contratos para assinatura)

Na sua opinião, quais os maiores benefícios observados com o uso de uma plataforma de ASSINATURA ELETRÔNICA? (P24)

Planos para usar plataforma de ASSINATURA ELETRÔNICA de contratos



Das empresas que atualmente não utilizam uma plataforma de assinatura eletrônica de contratos, **metade (50%) têm a intenção de adotá-la no futuro**, enquanto **28% não têm planos** nesse sentido e **23% ainda não tomaram uma decisão**.

Entre aquelas que pretendem adotar a plataforma, 12% planejam **fazê-lo nos próximos 30 dias**, 26% **dentro de até 6 meses**, e 24% planejam implementá-la em um **prazo de 12 meses**.

Com urgência (até 30 dias)	12%
Curto prazo (até 6 meses)	26%
Médio prazo (até 12 meses)	24%
Longo prazo (mais de 12 meses)	16%
Não sei	22%

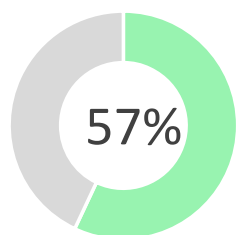
Base : 308

Base: 621 (aqueles que afirmaram NÃO utilizar plataforma de assinatura eletrônica e/ou integração de assinatura eletrônica com outro software como método para enviar contratos para assinatura)

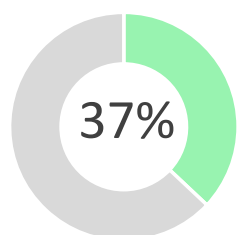
A sua empresa, tem planos para começar a usar alguma plataforma de ASSINATURA ELETRÔNICA de contratos? (P25)
Quando sua empresa tem planos para começar a usar alguma plataforma de ASSINATURA ELETRÔNICA de contratos? (P26)

Áreas que querem digitalizar usando plataforma de ASSINATURA ELETRÔNICA

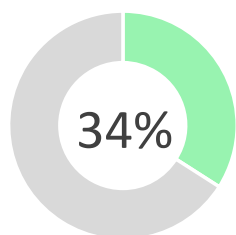
Entre as empresas que atualmente têm planos de implementar uma plataforma de assinatura eletrônica de contratos, **mais de metade delas** (57%) planejam iniciar a digitalização no setor de **vendas**, seguido pelo departamento **administrativo** (37%) e **finanças** (34%).



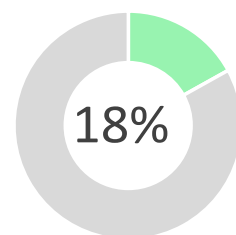
Vendas



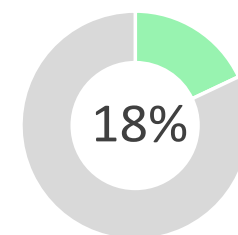
Administrativo



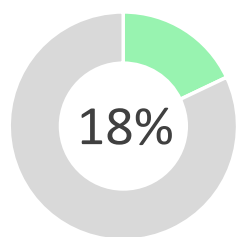
Finanças



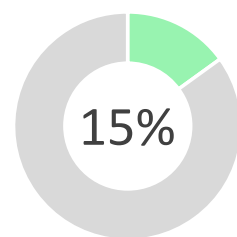
Jurídico



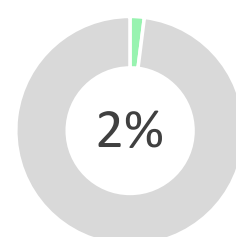
RH



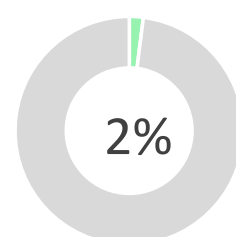
Compras



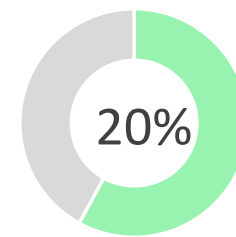
Marketing



TI



Outra plataforma



A empresa não tem mais que 1 área

Base: 269 respondentes (aqueles que afirmaram NÃO utilizar assinatura eletrônica e/ou integração de assinatura eletrônica com outro software como método para enviar contratos para assinatura e com planos de usar plataforma)

Quais são as áreas que sua empresa quer digitalizar quando começar a usar alguma plataforma de ASSINATURA ELETRÔNICA? (P27)

Desafios no processo atual de elaboração, gerenciamento e assinatura de contratos

44% Facilidade para criar o contrato

32% Autonomia para criar fluxos de aprovação de contratos

38% Segurança da informação e melhoria em processos de controle e auditoria

29% Melhor gestão das obrigações contidas nos contratos

38% Agilidade para encontrar contratos concluídos

28% Capacidade de fazer análises com a informação de contratos concluídos

38% Capacidade de organizar os contratos digitalmente

27% Facilidade para criar o contrato

36% Melhor acompanhamento e gestão das datas de renovação de contratos

27% Possibilidade de colocar alertas para tomar ação em um contrato

26% Visualização simplificada das alterações realizadas no documento durante a negociação

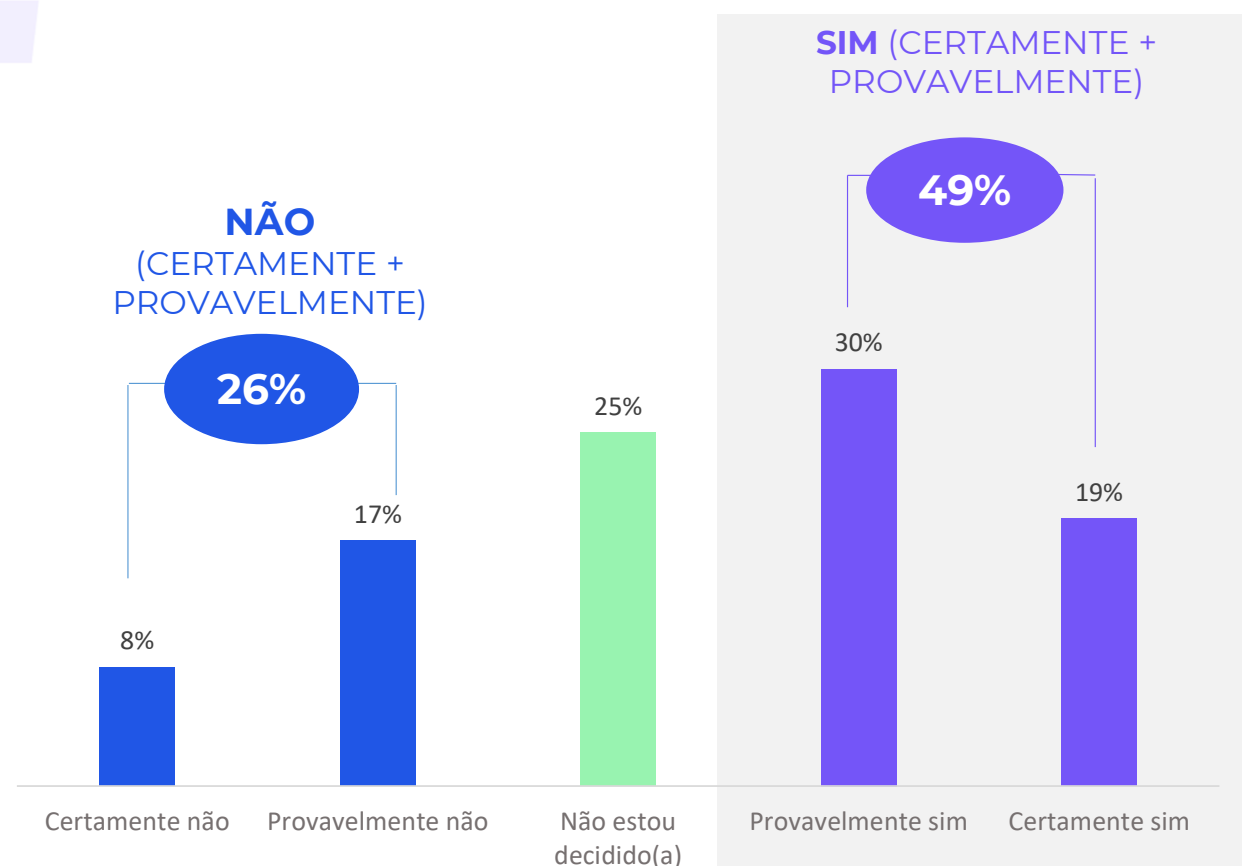
26% Controle das diferentes versões geradas para um mesmo contrato

3% Outro benefício

Empresas que usam uma plataforma de integração de assinatura eletrônica valorizam a **facilidade na criação de conteúdo** (44%) e, adicionalmente, apreciam benefícios como aprimoramento na **segurança da informação** e no **controle de processos, agilidade na localização de contratos** concluídos ou a organização digital dos contratos (38%, cada). Além disso, 36% destacam a **melhoria no acompanhamento e gestão das datas** de renovação de contratos

Planos para usar plataforma de GESTÃO DE CONTRATOS

DocuSign



Entre as empresas que atualmente não fazem uso de uma plataforma de gestão de contratos, **quase metade (49%)** expressam a intenção de **adotá-la no futuro**, enquanto **26% não têm planos** nesse sentido e **25% ainda não tomaram uma decisão** definitiva.

Dentre aquelas que planejam adotar a plataforma, a grande **maioria (74%) ainda não tem uma data** definida para o início da implementação

74% não sabem quando pretendem começar a usar

26% tem planos de começar a usar a longo prazo

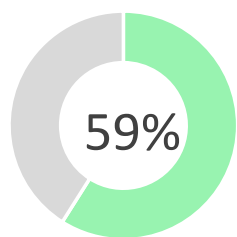
Base: 571

Base : 944 (aqueles que afirmaram NÃO utilizar plataforma de gestão de contratos)

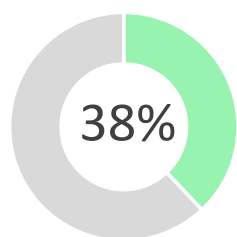
A sua empresa, tem planos para começar a usar alguma plataforma de GESTÃO DE CONTRATOS? (P30)
Quando sua empresa tem planos para começar a usar alguma ferramenta de GESTÃO DE CONTRATOS? (P31)

Áreas que querem digitalizar usando plataforma de GESTÃO DE CONTRATOS

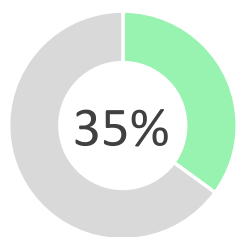
Das empresas que atualmente planejam implementar uma plataforma de gestão de contratos, a **maioria delas** (59%) pretende iniciar a digitalização no setor de **vendas**, seguido pelo departamento **administrativo** (38%) e **finanças** (35%)



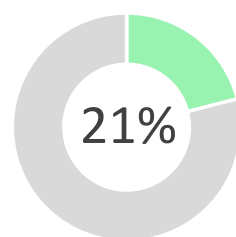
Vendas



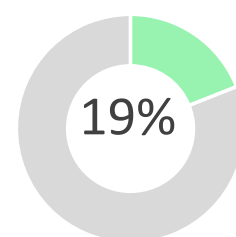
Administrativo



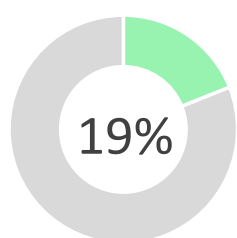
Finanças



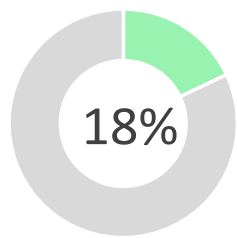
RH



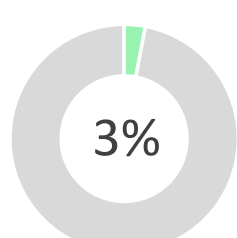
Jurídico



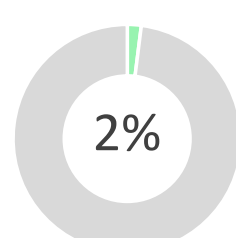
Marketing



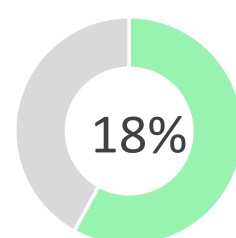
Compras



TI



Outra plataforma



A empresa não tem mais que 1 área

Base: 461 respondentes (aqueles que afirmaram NÃO utilizar utilizar plataforma de gestão de contratos e com planos de usar plataforma)

Quais são as áreas que sua empresa quer digitalizar quando começar a usar alguma plataforma de GESTÃO DE CONTRATOS? (P32)

FICHA TÉCNICA

Pesquisa: Gerenciamento de contratos pelos pequenos negócios

Objetivo: Entender aspectos sobre gerenciamento de contratos pelos pequenos negócios

Universo: Conjunto dos clientes do Sebrae SP

Amostra: 1.061 respostas completas, ponderadas para representar as proporções do mercado de pequenos negócios em diversas regiões do Brasil. A ponderação dos resultados foi realizada com base em dados fornecidos pela Receita Federal. (Fonte: Datasebrae, 23 de agosto de 2023).

Metodologia: A pesquisa adotou uma abordagem quantitativa descritiva, conduzida por meio de questionários eletrônicos estruturados, distribuídos via e-mail para a coleta de informações.

Período de Coleta de Dados: janeiro a março e agosto de 2023

SEBRAE SP

Unidade Gestão Estratégica

Gerente: Juliana Gazzotti Schneider

Coordenação interina: Eduardo Borba

Equipe Técnica: Alexandre Sousa Nascimento, Felipe Ferreira de Barros, Márcia Shizue Kikuchi, Pedro João Gonçalves e Nicollas Alexandre Poletto.

Unidade Relacionamento com Clientes

Gerente: Alexandre Nunes Robazza

Coordenação: Bruno Zamith de Souza e Carlos Kazunari Takahashi

Equipe Técnica: Fernanda Prada da Silva, Carina Cristina Camargo Tasaka, Danilo Pereira da Silva, Julio César Domingues, Maria das Mercedes Vasconcelos Amaral, Thalita Cardoso da Silva e Thuanny de Lira Marti.

Rua Vergueiro, 1117 - Paraíso

CEP: 01504-001 - São Paulo - SP

Homepage: www.sebraesp.com.br

Informações sobre produtos e serviços do SEBRAE-SP: 0800 570 0800

Informações sobre este relatório: eduardob@sebraesp.com.br
alexandres@sebraesp.com.br

PARCEIRO

DOCUSING: www.docusign.com.br