NOTA DE MERCADO · 2026

PIPELINE ENTERPRISE · DADOS & ANALYTICS · BRASIL

O teto estrutural do pipeline enterprise em dados e analytics

Por que negócios com fit técnico evidente travam antes da decisão. Padrão recorrente observado em fornecedores brasileiros de dados e analytics que operam contas enterprise.

O DADO QUE ABRE A LEITURA

77,7% dos CFOs brasileiros

apontam "decidir onde investir e com que retorno" como a competência mais importante para 2026.

CFO Trends 2026 · Evermonte Institute · 242 CFOs brasileiros entrevistados

O QUE SE OBSERVA

Pipeline enterprise em dados e analytics não morre por falta de qualidade técnica. Morre por entrar tarde no ciclo de decisão. O comprador técnico, que historicamente foi o ponto de entrada confortável para fornecedores especializados, deixou de ser o ponto onde o deal é decidido.

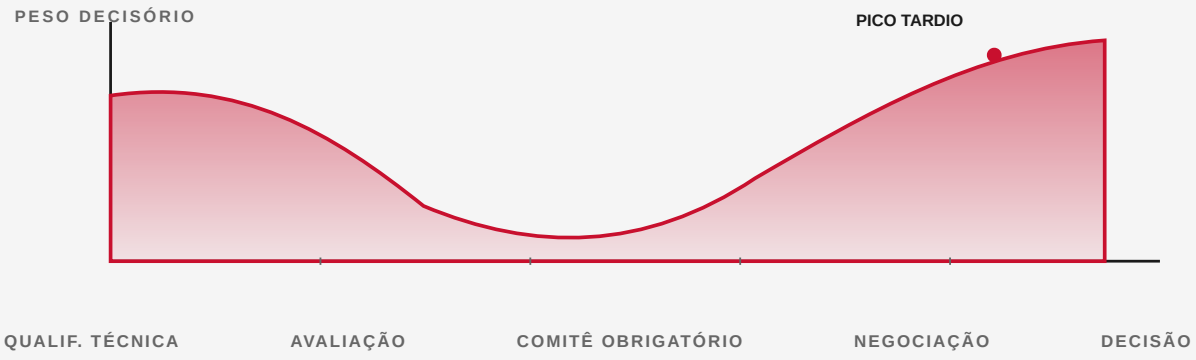
O que se observa há ao menos três anos no setor é uma migração consistente do peso decisório para o comitê obrigatório de aprovação: finanças, segurança da informação, jurídico, compras. Vendedores reportam o mesmo padrão. Negócio com fit técnico evidente, conversa avançada com Head de Dados, tudo encaminhado, e na hora da formalização o ciclo se abre em camadas que não foram tocadas. O que parecia próximo do fechamento se redefine como ponto de partida.

O DADO QUE SUSTENTA A LEITURA

A composição do comitê de compra B2B mudou em poucos anos. Dados da Gartner registram que grupos de compra B2B passaram de uma média próxima de 6 pessoas em 2017 para algo entre 8 e 13 stakeholders em deals complexos atuais. O *State of Business Buying Report* da Forrester, em 2024, aponta média de 13 pessoas por grupo de compra, com casos enterprise ultrapassando esse patamar quando jurídico, compliance, finanças e múltiplas unidades de negócio entram na avaliação.

DESLOCAMENTO DO PESO DECISÓRIO NO CICLO ENTERPRISE

Onde o deal é efetivamente decidido



Leitura conceitual baseada em dados Gartner e Forrester sobre estrutura de comitê e ciclo enterprise B2B (2024 a 2026).

> ***O ponto não é o tempo. O ponto é que o ciclo enterprise tem estrutura. O comitê obrigatório não é burocracia tardia. É o ponto onde o deal acontece.***

A consequência decisória do crescimento do comitê é direta. Gartner reporta que o tamanho atual do comitê produziu redução de 30% na capacidade dos compradores de chegar a uma decisão e queda de 42% na probabilidade de escolha de soluções premium. Não por preço. Por dificuldade de consenso interno. Em paralelo, o comprador B2B tipicamente está em torno de 69% do percurso de decisão antes de qualquer contato com o vendedor. Quando o fornecedor entra na conversa, o comitê interno já tem leitura formada do problema, da categoria e dos fornecedores cogitados.

Em deals enterprise, o tamanho do contrato amplifica o efeito. A duração mediana do ciclo B2B em SaaS está em 84 dias, mas deals enterprise acima de US$ 100 mil em contrato anual operam na faixa de 90 a 180 dias, e contratos estratégicos acima de US$ 500 mil chegam a 12 a 18 meses. A análise de Optifai sobre 939 pipelines mostra que ciclos enterprise se alongaram 22% desde 2022, com a fase de comitê e negociação respondendo isoladamente por 35% a 40% do tempo total. Compras, jurídico e revisão de segurança somam de 2 a 8 semanas adicionais por padrão.

O CFO brasileiro confirma a leitura do lado do comprador. No estudo *CFO Trends 2026* da Evermonte, com 242 CFOs e executivos financeiros brasileiros entrevistados, **77,7% apontam "decidir onde investir e com que retorno"** como a competência mais importante para 2026, e 64,1% indicam aumento de investimentos em digitalização, analytics e inteligência artificial. A demanda existe. A decisão sobre onde alocá-la também. O que falta para o fornecedor é estar mapeado nesse processo antes do comitê obrigatório se formar.

A IMPLICAÇÃO OPERACIONAL

Para quem lidera vendas em fornecedores de dados e analytics, a leitura prática é específica. O canal por relacionamento, que abriu o setor e ainda funciona em pequeno e médio porte, chega a um teto estrutural quando o perfil de cliente ideal é enterprise. Não é falha do canal nem do executivo comercial. É que o canal não toca camadas obrigatórias antes da formalização. O CFO entra no comitê sem contexto, exige justificativa de retorno que não foi preparada na fase técnica, e o que parecia fechamento no segundo trimestre se transforma em disputa de preço na proposta formal do quarto. **O limite do pipeline enterprise não é esforço, ticket nem qualidade técnica. É o momento de entrada no ciclo.**

Para quem lidera marketing nos mesmos fornecedores, a leitura é diferente, mas conectada. Geração de demanda calibrada para volume entrega leads com perfil que serviria para mid-market mas não para enterprise. O problema não é a quantidade. É a composição do pipeline que chega para Vendas. Conteúdo técnico de autoridade, premiado em referências internas, não vira pipeline enterprise quando não é consumido pelos decisores econômicos antes da abordagem comercial. O resultado é o gap recorrente: o time entrega o volume conforme acordado, mas não entrega a composição que resolve.

A PERGUNTA PARA LOCALIZAR O TETO

Quantas das camadas do comitê obrigatório do comprador enterprise estão cobertas com inteligência específica no seu pipeline atual? Finanças, segurança, jurídico e compras estão sendo tocados em qual estágio do ciclo? Se a resposta for "na proposta" ou "na concorrência formal", o teto não é o canal. É a ordem de chegada ao comitê.

Não é pergunta para responder. É pergunta para localizar onde o teto está hoje.

FONTES

Gartner / Attainment Labs (2025) · Forrester State of Business Buying Report 2024 · 6Sense / Today Digital (2025) · Optifai 2025 Sales Cycle Study (939 pipelines) · Arcade Sales Cycle Benchmark (2026) · Evermonte Institute, CFO Trends 2026 (242 CFOs brasileiros).