Omnis

GUIA DATA OMNIS · 2026

IA do piloto à operação.

Por que a maioria dos projetos de inteligência artificial para na demonstração, e o que fazem as empresas que colocam a IA para trabalhar de verdade.

Sumário

00 Introdução
O paradoxo da IA nas empresas

01 Por que a IA trava no piloto
As cinco causas que se repetem

02 Escolher o primeiro caso
Onde a IA dá resultado primeiro

03 Contexto
A IA precisa conhecer o seu negócio

04 Governança que executa
Quem vê o quê, quem aprova, o que fica registrado

05 Medir o que importa
A métrica antes do código

06 O time de implantação
Quem faz a IA entrar na operação

07 O que vem pela frente
Tendências que mudam a implantação

08 Checklist
Vinte perguntas antes de levar um caso à produção

Fontes

00

INTRODUÇÃO

O paradoxo da IA nas empresas.

Nunca tantas empresas usaram inteligência artificial. E nunca foi tão difícil mostrar o que ela devolveu.

Os números de 2026 contam duas histórias ao mesmo tempo. A primeira é de adoção. Quase todas as empresas já usam IA em alguma área, e a maioria já usa em várias. A segunda é de resultado. Uma parte pequena consegue apontar o ganho no balanço.

88%
das organizações usam IA em pelo menos uma função
Stanford AI Index, 2026

44%
dizem que a IA já escala em toda a empresa
McKinsey, 2026

37%
atribuem algum impacto positivo no EBIT à IA
McKinsey, 2026

A pesquisa da McKinsey publicada em agosto de 2026 ouviu 1.719 executivos em 97 países. Oito em cada dez dizem que a IA melhorou a própria produtividade. Mas a parcela que vê efeito no resultado financeiro da empresa ficou praticamente parada em relação ao ano anterior. A IA ajuda as pessoas. Ainda não mudou a operação.

O relatório do MIT sobre o que chamou de "GenAI Divide", publicado em 2025, foi mais duro. Depois de analisar mais de 300 iniciativas públicas e entrevistar líderes de dezenas de empresas, os pesquisadores concluíram que só um em cada vinte sistemas corporativos de IA generativa avaliados chegou à produção com impacto mensurável. O resto parou no meio do caminho: na avaliação, no piloto ou numa ferramenta que ninguém usa.

> A diferença entre quem captura valor e quem não captura não está no modelo de IA. Está no que a empresa faz em volta dele.

Este guia é sobre esse "em volta". Ele não fala de qual modelo é melhor nem de como escrever um bom prompt. Fala das decisões que separam um piloto bonito de uma IA que

trabalha todos os dias: qual caso escolher, como ensinar à IA o vocabulário da empresa, como governar o que ela pode ver e fazer, como medir e quem precisa estar na sala.

O conteúdo vem da prática de implantação da Data Omnis e de pesquisas públicas, todas listadas no fim. Os exemplos são reais no tipo de problema, mas não identificam nenhuma empresa.

Para quem é este guia

Para quem precisa decidir onde a IA entra na empresa e responder depois se valeu a pena. Diretores de operação, finanças, tecnologia e dados. Sócios de empresas médias que já testaram IA e sentiram que ficou no meio do caminho. E para quem vai levar o tema ao conselho e precisa de uma linguagem que não seja de fornecedor.

01

CAPÍTULO 1

Por que a IA trava no piloto.

Os pilotos que não chegam à produção raramente falham por causa da tecnologia. Eles falham pelos mesmos cinco motivos, quase sempre juntos.

Um piloto de IA costuma começar bem. Alguém da diretoria vê uma demonstração, um time monta uma prova de conceito em poucas semanas, e a primeira apresentação impressiona. Seis meses depois, o projeto está "em validação", o orçamento do ano seguinte não prevê a continuidade e ninguém consegue dizer quanto ele economizou.

Quando se olha de perto, as causas se repetem.

1. O caso foi escolhido pelo efeito, não pelo valor

O primeiro caso costuma ser o que impressiona mais na demonstração: um assistente que responde qualquer pergunta, um resumo automático de reuniões, um chatbot para o site. São casos fáceis de mostrar e difíceis de medir. Ninguém sabe quanto custava o processo antes, então ninguém consegue provar quanto ele custa depois.

2. A IA não conhece a empresa

Um modelo de linguagem sabe muito sobre o mundo e quase nada sobre a sua empresa. Ele não sabe que "faturamento" exclui devoluções, que o mês fecha no dia 25, que "cliente ativo" é quem comprou nos últimos 90 dias ou que uma filial usa outro código de produto. Sem isso, ele responde com segurança e erra. O relatório do MIT aponta exatamente essa causa: a maioria dos sistemas não guarda contexto, não aprende com o uso e não melhora com o tempo.

IA SEM CONTEXTO

R$ 91.204,80

Somou tudo o que estava na tabela de vendas do trimestre.

IA COM O CONTEXTO DA EMPRESA

R$ 82.329,60

Sem devoluções, com o mês fechando no dia 25 e a fonte citada.

A diferença do exemplo, R$ 8.875,20 num trimestre, não é o problema mais grave. O mais grave é que o primeiro número não parecia errado. Quem pergunta não tem como saber. É assim que a confiança na IA se perde em silêncio.

3. A governança chegou depois

No piloto, a IA lê uma planilha exportada ou um banco de testes. Quando chega a hora de ligar nos dados reais, aparecem as perguntas que ninguém fez: quem pode ver a folha de pagamento? E os dados pessoais de clientes? Quem aprova se a IA for mandar um e-mail ou alterar um pedido? Onde fica registrado o que ela leu? Sem resposta, a área de segurança trava o projeto, e com razão.

A Gartner previu em 2025 que mais de 40% dos projetos de IA com agentes serão cancelados até o fim de 2027. Os motivos citados são custos crescentes, valor de negócio pouco claro e controles de risco inadequados. Os três aparecem nesta lista.

4. Ninguém definiu o que é sucesso

Se a métrica não foi combinada antes de começar, ela vai ser discutida depois, e a discussão nunca acaba. "Os usuários gostaram" não sobrevive a uma reunião de orçamento. "O fechamento passou de oito para cinco dias úteis" sobrevive.

5. O fluxo de trabalho continuou igual

Colocar IA num processo que continua igual é como trocar o motor de um carro e manter a marcha travada na primeira. Entre as empresas que mais capturam valor, cerca de três em cada quatro redesenharam fluxos de trabalho por causa da IA, segundo a McKinsey. Entre as demais, uma em cada quatro. É a maior diferença entre os dois grupos em toda a pesquisa.

NA PRÁTICA

Antes de aprovar um piloto, pergunte: qual é o processo, quanto ele custa hoje, como vamos medir, que dados a IA vai ler, quem pode ver o resultado e o que muda no dia a dia de quem faz esse trabalho. Se alguma resposta for "depois a gente vê", o piloto vai travar exatamente nesse ponto.

02

CAPÍTULO 2

Escolher o primeiro caso.

O primeiro caso de uso não precisa ser o mais ambicioso. Precisa ser o que prova valor rápido, abre caminho para o segundo e não coloca a empresa em risco.

A tentação é começar pelo projeto que muda tudo. O que funciona é começar pelo que se mede. Um bom primeiro caso costuma ter cinco características.

Critério	O que olhar
Frequência	Acontece todo dia ou toda semana. Um processo trimestral demora demais para mostrar resultado.
Custo hoje	Dá para dizer quantas horas, quantas pessoas ou quanto dinheiro o processo consome. Sem linha de base, não há ganho para mostrar.
Dados disponíveis	As informações já existem em algum sistema, mesmo que espalhadas. Se o dado não existe, o projeto é de dados, não de IA.
Custo do erro controlado	Um erro da IA é percebido antes de causar dano, ou alguém revisa antes da ação. Comece longe de decisões irreversíveis.
Dono claro	Existe uma pessoa que sofre com o problema hoje e vai defender a solução amanhã.

Onde a IA costuma dar resultado primeiro

Alguns tipos de trabalho aparecem com frequência nas listas de primeiros casos, porque reúnem os cinco critérios.

- **Fechamento e controladoria.** Conciliação entre sistemas, explicação de variações, relatórios mensais para diretoria e conselho. Muito volume, regras claras, dados que já existem.

- **Relatórios de performance.** Gestoras e áreas financeiras gastam dias montando o mesmo relatório todo mês. A IA monta o rascunho com a conta ao lado de cada número, e uma pessoa revisa.
- **Perguntas recorrentes aos dados.** "Quanto vendemos ontem na região sul?" "Qual o estoque do item X?" Perguntas que hoje viram um pedido para a área de dados e esperam dias.
- **Acompanhamento de operação.** Pedidos, ordens de produção, entregas. A IA aponta o que saiu do padrão e deixa a ação pronta para alguém aprovar.
- **Precificação e regras comerciais.** Aplicar a política de preço da empresa a centenas de itens, com a regra explicada em cada um.

Uma matriz simples

Liste de dez a vinte candidatos. Para cada um, dê uma nota de 1 a 5 em valor (quanto economiza ou gera) e em viabilidade (dados, risco e dono). Os que ficam no alto das duas notas são os primeiros. Os de alto valor e baixa viabilidade entram no roteiro, depois de resolver o que os impede. Os de baixo valor saem da lista, por mais interessantes que pareçam.

NA PRÁTICA

Escolha três casos, não um. O primeiro para provar valor. O segundo para provar que o método se repete em outra área. O terceiro para mostrar o que vem quando os dois primeiros estão funcionando. Três casos com ordem e métrica definidas formam um roteiro, e um roteiro é o que convence o conselho a continuar investindo.

03

CAPÍTULO 3

Contexto: a IA precisa conhecer o seu negócio.

O modelo é o mesmo para todo mundo. O que faz a IA acertar o número da sua empresa é o contexto que você dá a ela.

Toda empresa tem um vocabulário próprio. Ele está nos sistemas, nas planilhas, nos manuais e, principalmente, na cabeça de algumas pessoas. Quando duas áreas discordam do mesmo número numa reunião, quase sempre não é erro de conta. É que cada uma usa uma definição diferente.

Uma IA ligada aos dados sem esse vocabulário repete o problema em escala. Ela responde rápido, com segurança e com a definição errada.

As três camadas de contexto

Onde está o dado. Quais sistemas existem, quais tabelas importam, qual é a fonte oficial de cada informação. Se o ERP e a planilha do comercial dizem coisas diferentes, a IA precisa saber qual vale.

O que o dado significa. As definições de negócio: faturamento, margem, cliente ativo, meta batida, pedido em atraso. Cada uma escrita uma vez, aprovada por quem é dono dela, e usada por todos os agentes.

As regras da empresa. Como se calcula, o que se exclui, quando o período fecha, quais exceções existem. É a parte que mais muda e a que mais gera erro quando fica só na cabeça das pessoas.

EXEMPLO

Pergunta: "Qual foi a margem do produto A no mês passado?"

Sem contexto, a IA pega a receita e o custo que encontrar e faz a conta. Com contexto, ela sabe que a margem da empresa é de contribuição, que o frete entra no custo, que o mês fecha no dia 25 e que a fonte oficial é o fechamento contábil, não o relatório comercial. E mostra tudo isso ao lado da resposta.

Mostrar a conta

Uma resposta de IA que vai ser usada para decidir precisa trazer junto de onde veio. Qual fonte, qual período, qual regra foi aplicada. Isso tem dois efeitos. Quem pergunta consegue conferir. E quando a resposta estiver errada, fica fácil achar onde, porque a conta está à vista.

É isso que muda a relação das pessoas com a IA. Ela deixa de ser uma caixa preta que às vezes acerta e passa a ser um analista que mostra o trabalho.

Contexto não é projeto de dados de dois anos

Um erro comum é achar que, antes de usar IA, a empresa precisa organizar todos os seus dados. Não precisa. O contexto se constrói caso a caso. O primeiro caso exige as definições daquele processo. O segundo reaproveita parte delas e acrescenta outras. Em poucos ciclos, a empresa tem um vocabulário documentado que nunca teve, e ele serve também para as pessoas.

04

CAPÍTULO 4

Governança que executa.

Uma política escrita num documento não impede nada. A governança que funciona é a que está dentro do sistema e age em cada acesso.

Quando a IA passa a ler os dados reais da empresa e a sugerir ou executar ações, três perguntas precisam ter resposta antes do primeiro uso, e não depois do primeiro incidente.

Quem pode ver o quê

A IA não pode ser uma porta dos fundos para dados que a pessoa não veria pelo caminho normal. Se alguém do comercial não acessa a folha de pagamento no sistema de RH, não pode acessar perguntando para a IA. Isso significa que o limite precisa ser aplicado no momento da pergunta, de acordo com quem pergunta, e não só configurado uma vez no começo.

Dados pessoais merecem cuidado extra. Nome, documento, telefone e salário devem aparecer mascarados para quem não precisa deles, mesmo quando a resposta usa essas informações para calcular algo.

Quem aprova o que a IA faz

Ler é uma coisa. Agir é outra. Mandar um e-mail, alterar um pedido, abrir um chamado ou mudar um preço são ações com consequência. A regra mais segura é simples: a IA prepara a ação completa, com o que vai fazer e por quê, e uma pessoa aprova antes. Com o tempo, ações de baixo risco que foram aprovadas sem alteração muitas vezes podem passar a ser automáticas, mas por decisão explícita e registrada.

O que fica registrado

Cada acesso da IA deveria gerar um recibo: quem perguntou, o que foi lido, qual política valeu, qual foi a resposta e, se houve ação, quem aprovou. Inclusive os acessos negados.

Quando a auditoria, o compliance ou o conselho perguntarem como a IA é usada, a resposta não pode ser uma apresentação. Tem que ser o registro.

> A pergunta que derruba um projeto de IA na auditoria não é se ele funciona. É quem viu o quê, quando e por quê.

NA PRÁTICA

Leve a área de segurança e o compliance para a primeira reunião do projeto, não para a última. Mostre como os limites serão aplicados e como o registro vai funcionar. Um projeto que chega à aprovação com essas respostas prontas passa em semanas. Um que chega sem elas pode esperar meses.

05

CAPÍTULO 5

Medir o que importa.

A métrica de sucesso é definida antes da primeira linha de código. Se não dá para medir, não é o primeiro caso.

Segundo a McKinsey, as empresas que mais capturam valor com IA têm o dobro de chance de ter processos definidos para medir o impacto. Não é coincidência. Quem mede consegue mostrar resultado, e quem mostra resultado consegue orçamento para o próximo caso.

Três tipos de ganho

Ganho	Como medir	Exemplo
Horas devolvidas	Tempo gasto no processo antes e depois, multiplicado pela frequência.	Relatório mensal que levava três dias passa a levar meio dia de revisão.
Erros evitados	Divergências, retrabalho e correções antes e depois.	Conciliações com diferença não explicada caem de dezenas para poucas por mês.
Decisões mais rápidas	Tempo entre a pergunta e a resposta confiável.	A pergunta que esperava dias pela área de dados é respondida na hora, com a fonte.

Linha de base primeiro

Antes de ligar a IA, meça o processo como ele é hoje. Quantas horas, quantas pessoas, quantos erros, quanto tempo até a resposta. Parece óbvio, e é o passo mais pulado. Sem linha de base, todo ganho vira opinião.

Acompanhar toda semana

A métrica não é para o relatório final. É para a reunião semanal. Se o número não está melhorando, o time descobre cedo e ajusta. Se está, o patrocinador tem o que mostrar a cada semana, e o projeto ganha apoio enquanto acontece, não só no fim.

NA PRÁTICA

Uma frase de sucesso por caso, combinada com o dono antes de começar. "O relatório de performance sai no segundo dia útil, com no máximo uma correção." "Oitenta por cento das perguntas de estoque são respondidas sem chamar a área de dados." Se a frase cabe numa linha e todo mundo concorda, o caso está pronto para começar.

06

CAPÍTULO 6

O time de implantação.

IA não se compra pronta. Ela entra na operação pelas mãos de pessoas que entendem o negócio e a tecnologia ao mesmo tempo.

O modelo que mais funciona na implantação de IA é simples: um time pequeno, dentro da operação do cliente, trabalhando junto com quem faz o processo no dia a dia. É o mesmo modelo que empresas de tecnologia no mundo inteiro passaram a chamar de engenheiro alocado no cliente.

Duas funções essenciais

O estrategista. É o dono da métrica de sucesso. Entende o processo, conversa com quem sofre com ele, define o que muda no fluxo de trabalho e responde ao patrocinador. Não é um gerente de projeto. É quem garante que a IA resolva o problema certo.

O engenheiro. Liga a IA aos dados, escreve as regras de contexto, configura a governança e coloca o caso em produção. Trabalha perto do estrategista e do usuário, não numa fila de chamados.

O papel de quem faz o trabalho hoje

As pessoas que executam o processo são as que mais sabem sobre ele. Elas sabem quais exceções acontecem, onde o dado costuma estar errado e o que realmente demora. Um projeto que não as envolve desde o começo constrói a solução para um processo que só existe no papel.

Passar o bastão

Um caso só está entregue quando a empresa consegue operá-lo sem o time de implantação. Isso significa documentação das regras de contexto, um responsável interno, um painel com a métrica e um caminho claro para pedir ajustes. Quando isso está pronto, o time segue para o próximo caso do roteiro.

#	Etapa	O que sai dela
01	**Diagnóstico**	Processos mapeados, três casos de uso escolhidos, métrica de cada um e roteiro de implantação.
02	**Implantação**	Primeiro caso em produção, com contexto, governança e linha de base medida.
03	**Operação**	A IA trabalhando no dia a dia, com recibo de cada acesso e a métrica acompanhada toda semana.
04	**Próximo caso**	O caso entregue passa para o time da empresa, e o ciclo recomeça com o segundo caso do roteiro.

07

CAPÍTULO 7

O que vem pela frente.

Cinco movimentos de 2026 que mudam a forma de implantar IA nas empresas nos próximos anos.

1. Agentes saem do laboratório

Agentes são sistemas de IA que não só respondem, mas executam tarefas em vários passos: consultam sistemas, preparam documentos, sugerem ações. Na pesquisa da McKinsey, 40% das grandes empresas já dizem escalar agentes, contra 27% um ano antes. A Gartner projeta que, até 2028, pelo menos 15% das decisões do dia a dia de trabalho serão tomadas de forma autônoma por agentes. Quanto mais o agente faz, mais importam os capítulos 3 e 4 deste guia.

2. Nem tudo que se chama agente é agente

A Gartner também alerta para o que chamou de "agent washing": produtos antigos, como chatbots e automações, rebatizados como agentes. Na estimativa da consultoria, só uma pequena parte dos fornecedores que dizem oferecer IA agêntica entrega de fato essa capacidade. Na hora de escolher, pergunte o que o agente faz sozinho, o que ele pede para aprovar e onde fica o registro.

3. Construir ficou mais barato

Com agentes de programação, construir uma solução sob medida ficou muito mais rápido. Na pesquisa da McKinsey, 32% dos respondentes disseram ter desistido de comprar algum software porque conseguiram construí-lo internamente. Isso não elimina a necessidade de método. Torna ainda mais importante saber o que construir, porque construir a coisa errada também ficou mais rápido.

4. O custo de uso entra na conta

Cerca de um em cada cinco executivos diz que custos de operação, incluindo o consumo dos modelos, já limitam o uso de IA. Um caso que funciona no piloto pode ficar caro em escala

se cada pergunta consultar o modelo mais caro com todo o contexto possível. Escolher o modelo certo para cada tarefa e dar à IA só o contexto necessário passa a fazer parte da implantação.

5. A IA vai até onde o time já está

A IA mais usada é a que está no canal que as pessoas já abrem o dia inteiro. Perguntar aos dados da empresa pelo WhatsApp ou pelo Teams, com a mesma governança e o mesmo recibo da versão web, tira a IA de uma tela separada e coloca no meio do trabalho. Protocolos abertos como o MCP, que padronizam a forma como agentes se conectam a sistemas, aceleram esse movimento.

> A vantagem não vai ficar com quem usa mais IA. Vai ficar com quem fez a IA entrar na operação primeiro, com contexto e controle.

Um dado do Stanford AI Index 2026 resume o momento: citando a PwC, o relatório aponta que cerca de três quartos dos ganhos econômicos da IA ficam com um quinto das organizações. A distância entre os dois grupos não é de acesso à tecnologia, que hoje está disponível para todos. É de método.

08

CAPÍTULO 8

Checklist.

Vinte perguntas para responder antes de levar um caso de IA à produção. Se alguma ficar sem resposta, é ali que o projeto vai travar.

O caso

- [ ] Qual processo, exatamente, a IA vai assumir ou apoiar?
- [ ] Com que frequência ele acontece?
- [ ] Quanto ele custa hoje, em horas, pessoas ou dinheiro?
- [ ] Quem é o dono do processo e vai defender a solução?
- [ ] O que acontece se a IA errar, e quem percebe?

O contexto

- [ ] Em quais sistemas estão os dados necessários?
- [ ] Qual é a fonte oficial de cada informação?
- [ ] As definições de negócio do processo estão escritas e aprovadas?
- [ ] Quais regras e exceções a IA precisa conhecer?
- [ ] A resposta mostra a fonte, o período e a regra aplicada?

A governança

- [ ] Quem pode perguntar o quê, e o limite vale em cada acesso?
- [ ] Os dados pessoais aparecem mascarados para quem não precisa deles?
- [ ] Quais ações a IA pode preparar e quem aprova cada uma?
- [ ] Cada acesso, inclusive os negados, gera um registro consultável?
- [ ] Segurança e compliance participaram desde o começo?

O resultado

- [ ] A métrica de sucesso cabe numa frase e foi combinada com o dono?
- [ ] A linha de base foi medida antes de ligar a IA?
- [ ] Quem acompanha a métrica toda semana?
- [ ] O que muda no fluxo de trabalho de quem faz o processo?
- [ ] Quem opera o caso depois que o time de implantação sair?

Fontes

1. McKinsey & Company. *The state of AI in 2026: On the road to ROI.* Agosto de 2026. 1.719 participantes em 97 países. mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai
2. MIT NANDA. *The GenAI Divide: State of AI in Business 2025.* Resumo em Virtualization Review, agosto de 2025. virtualizationreview.com
3. Gartner. Previsão sobre cancelamento de projetos de IA agêntica até 2027, junho de 2025. Resumo em Outlook Business. outlookbusiness.com
4. Stanford HAI. *Artificial Intelligence Index Report 2026.* Resumo em Enterprise DNA. enterprisedna.co

Os números de mercado citados vêm dessas pesquisas e não são resultados de clientes da Data Omnis. Os exemplos de processos e valores são ilustrativos e não identificam nenhuma empresa.

Omnis

Quer levar a IA da sua empresa do piloto à operação?

A Data Omnis implanta IA na operação das empresas: estratégia, um time dentro da sua operação e o Omnis, a nossa plataforma, em que cada resposta tem origem e recibo.

Fale com um especialista em IA →

dataomnis.com