



Como levar IA ao SAP Business One?

Richard Grein (*)

Não é novidade que a Inteligência Artificial se tornou protagonista no meio empresarial. De acordo com uma pesquisa da McKinsey, 88% das empresas no mundo usam IA em pelo menos uma função de negócio. Mediante esse hype, que também engloba usuários do SAP Business One, é importante enfatizar que de nada adianta adotar essa tecnologia sem avaliar com clareza o que ela pode entregar, de fato, dentro da plataforma.

A multinacional alemã vem, cada vez mais, reforçando o seu posicionamento no conceito de “empresa autônoma”, tendo a IA como principal guia para esse movimento. A companhia já incorpora ativamente o SAP Business AI e a Joule (sua IA generativa) para otimizar processos.

No caso do SAP Business One, o software já possui capacidade de realizar integrações com essa tecnologia. Além disso, segundo a própria SAP, a projeção é que a solução traga agentes de IA embarcados a partir de 2027. Isso é, sem dúvida, uma excelente notícia para os usuários do ERP. No entanto, é preciso destacar que, muito além de integrar uma nova ferramenta, é preciso materializá-la e torná-la palpável para obter resultados reais.

Ou seja, nos últimos anos, o mercado reforçou o discurso de que é preciso aderir ao uso da IA, mas poucos conseguem aplicá-la diretamente em casos de uso específicos do negócio. No cenário das pequenas e médias empresas, público-alvo do SAP B1, não é incomum encontrar organizações com dificuldades em gerenciar a entrada e a escrituração de notas, o que exige a mobilização de grande parte da equipe para dar conta do volume de trabalho.

Um exemplo prático da Inteligência Artificial integrada ao SAP Business One é o processo de escrituração de notas fiscais de entrada. Com o uso da IA, já é possível identificar automaticamente o pedido de compra correspondente, mesmo quando essa informação não está presente no XML da nota fiscal. Além disso, a solução compara os impostos destacados na nota com os valores previstos no pedido de compra, consulta automaticamente a base legal aplicável e informa se a tributação está correta ou se existem divergências que merecem atenção.

Outro grande diferencial é a velocidade no processamento dos documentos. A Inteligência Artificial aprende continuamente com o histórico da empresa, identificando quais tipos de documentos possuem maior prioridade de acordo com o core business da ope-

ração, tornando o processo de escrituração cada vez mais eficiente e assertivo. Toda essa tecnologia é executada em ambiente SaaS, sem consumir recursos da infraestrutura local ou impactar a performance do SAP Business One, proporcionando escalabilidade, alta disponibilidade e processamento inteligente dos documentos fiscais.

As situações destacadas acima são excelentes casos de uso. A tecnologia tem a habilidade de localizar informações de forma autônoma e gerar insights que tornam a operação estratégica e, ao mesmo tempo, fluida.

Hoje, a maior parte da aplicação de IA no B1 é feita com base em add-ons convencionais de mercado. Contudo, mais do que implantar um plugin, é necessário avaliar se a solução está adaptada aos requisitos da empresa e se acompanha as constantes mudanças do cenário fiscal — como a atual onda da Reforma Tributária, que exige atualizações ágeis dos softwares.

Deste modo, a melhor forma de levar a IA para o SAP Business One é identificando o desafio central que precisa ser sanado. A partir disso, deve-se adotar uma solução inovadora que aplique a tecnologia aos processos em curto espaço de tempo, contribuindo para a reestruturação tática da equipe. Para que isso aconteça, é fundamental contar com o apoio de uma consultoria que não seja apenas especializada, mas que tenha bagagem para treinar e otimizar o recurso dentro do ERP.

O discurso da IA, no dia a dia, é bonito. Porém, quando aplicada ao B1, estamos falando de ganhos nítidos: pagamento correto de tributos, redução no tempo de processamento de notas, realocação da mão de obra para tarefas estratégicas e, considerando a dinâmica de mercado, a priorização inteligente de registros que precisam de saída rápida, já que a tecnologia identifica os padrões da empresa ao longo do tempo.

Falar de Inteligência Artificial não é mais uma projeção para o futuro, é o nosso presente. O investimento da multinacional alemã nesse recurso é evidente. Hoje, o SAP Business One já entrega um amplo potencial de uso na versão HANA, que promove a arquitetura de dados otimizada por IA. Ademais, a solução opera no modelo Web Client, que possibilita uma estrutura mais intuitiva e preparada para receber novas melhorias e automações. Dessa forma, a pergunta que deve ser feita não é apenas “como levar”, mas “como aplicar estrategicamente o uso dessa tecnologia no B1?”.

(*) Delivery Manager da H&CO Brasil.

15% dos e-mails corporativos nunca chegam à caixa de entrada, aponta estudo

Guia mostra que empresas deixam de medir impactos financeiros dos e-mails transacionais, enquanto IA e validação de listas elevam entregabilidade e conversão

Mesmo com o avanço da inteligência artificial e da comunicação omnichannel, milhões de mensagens corporativas continuam sem chegar ao destino. Um levantamento da Sinch Mailgun revela que 15% de todos os e-mails enviados nunca chegam à caixa de entrada, enquanto 7% são direcionados diretamente para a pasta de spam, comprometendo vendas, relacionamento com clientes e operações críticas. Os dados fazem parte do guia "Além da Orquestração: A Renascença do E-mail", desenvolvido pela Sinch em parceria com a consultoria M15.

O estudo mostra que o problema vai muito além da comunicação promocional. Entre as empresas afetadas por falhas de entregabilidade, 37,5% afirmam que clientes deixam de receber informações importantes, 15,9% relatam danos à reputação da marca e 13,4% dizem enfrentar aumento da insatisfação dos consumidores.

"Durante muito tempo o mercado concentrou seus esforços em aumentar taxas de abertura e cliques. Hoje o desafio começa antes disso: garantir que a mensagem realmente chegue ao inbox. Sem entregabilidade, não existe estratégia de relacionamento, independente-



mente do canal utilizado", afirma Mario Marchetti, CEO Latam da Sinch.

Outro dado chama atenção para um ponto pouco explorado pelas empresas: o retorno financeiro dos e-mails transacionais. Segundo o levantamento, 32% das organizações não medem o ROI dessas mensagens, enquanto 25% sequer sabem se esse indicador é acompanhado. Embora confirmações de compra, redefinições de senha, notificações de envio e alertas de segurança não tenham caráter promocional, elas influenciam diretamente a experiência do cliente, reduzem custos operacionais, evitam fraudes e sustentam futuras conversões.

O guia também aponta que a inteligência artificial está assumindo um papel estratégico na otimização da comunicação por e-mail. Atualmente, 79% dos remetentes já utilizam ou pretendem utilizar IA

em suas estratégias, principalmente para geração de conteúdo (41%), otimização de linhas de assunto (37%), personalização (36%), criação de conteúdo dinâmico (29%) e definição do melhor horário de envio (27%).

Na prática, os resultados já aparecem. Campanhas que utilizam recursos de Send Time Optimization, baseados em inteligência artificial, registram 10% de aumento nas taxas de abertura e até 25% mais cliques quando comparadas a envios realizados sem otimização de horário.

Apesquisa também mostra que ações relativamente simples podem produzir ganhos relevantes. Empresas que realizam validação de endereços antes dos disparos conseguem reduzir em 21% a taxa de bounces e aumentar em 65% as taxas de abertura, reforçando a importância da qualidade das bases de contatos para o desempenho das campanhas.

Segundo a Sinch, esse cenário exige uma mudança na forma como as organizações avaliam seus fornecedores de e-mail. Mais do que observar apenas taxas de entrega, empresas precisam acompanhar indicadores como Inbox Placement, reputação junto ao Google Postmaster Tools e Microsoft SNDS e processos automáticos de validação de listas.

Além da infraestrutura de envio, o relatório destaca que tecnologias como AMP for Email e recursos avançados de personalização estão transformando o e-mail em um canal interativo. Em um dos casos analisados, a plataforma de e-commerce Ecwid registrou aumento médio de 82% nas vendas recuperadas após implementar AMP em mensagens de carrinho abandonado, com alguns lojistas alcançando crescimento de até 300% nessa métrica.

Para Mario Marchetti, CEO Latam da Sinch, o papel do e-mail está mudando dentro das estratégias digitais. "O e-mail deixou de ser apenas um canal de comunicação. Com inteligência artificial, personalização e maior controle sobre a entregabilidade, ele passa a funcionar como uma plataforma estratégica para relacionamento, geração de receita e proteção da experiência do cliente".

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

16º Subdistrito - Mooca Luiz Orlando de Barros Segala - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **YURI CESAR SERAPHIM PASSOS**, estado civil solteiro, profissão eletricitista de manutenção industrial, nascido em São Paulo, SP, no dia 13/04/1993, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Marconi Ivan de Oliveira Passos e de Maria de Lourdes Seraphim Passos. A pretendente: **KEROLYN FARIAS**, estado civil solteira, profissão enfermeira, nascida em Ferraz de Vasconcelos, SP, no dia 22/11/1997, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Maria Angela Farias.

O pretendente: **GUILHERME NASCIMENTO MACIEL**, estado civil solteiro, profissão servidor público, nascido em São Paulo, SP, no dia 09/03/1996, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Eduardo Amorim Maciel e de Vera Lucia Maria do Nascimento. A pretendente: **LARA BOSCHESI CONSTANTINO**, estado civil solteira, profissão servidora pública, nascida em Novo Horizonte, SP, no dia 10/05/1995, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Aparecido Constantino e de Márcia Helena Boschessi Constantino.

O pretendente: **LUCAS SANTOS RÉBULO**, estado civil solteiro, profissão analista de logística, nascido em Guarulhos, SP, no dia 18/02/2000, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Odair Ferraz Rébulo e de Neusa Dias dos Santos. A pretendente: **EVELYN KAROLINE DE ARAUJO LARANJEIRA**, estado civil solteira, profissão analista de logística, nascida em Guarulhos, SP, no dia 03/06/2000, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de José Carlos Laranjeira e de Quiteria Maria de Araujo Laranjeira.

O pretendente: **YOSRI SASSI**, estado civil solteiro, profissão garçom, nascido na Tunísia, no dia 20/03/1995, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Mohamed Ben Meftah Sassi e de Najoua Bent Hedi Dakhlaoui. A pretendente: **IVANEIDE DE MELO SANTOS**, estado civil solteira, profissão auxiliar de cozinha, nascida em Cedro de São João, SE, no dia 01/06/1983, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Ivan Santos e de Josefa Vieira de Melo.

Opretendente: **DENIS DELGADO SANTOS**, estado civil solteiro, profissão servidor público municipal, nascido em São Paulo, SP, no dia 08/06/1984, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Jaime dos Santos e de Neusa Maria Delgado Santos. A pretendente: **SAREH PANJEH**, estado civil solteira, profissão psicanalista, nascida no Irã, no dia 13/08/1985, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Hossein Panjeh e de Zahra Heshmat Ghahdarjan.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

33º Subdistrito - Alto da Mooca

ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **MURILO DA SILVA ZAGO**, estado civil solteiro, filho de Antonio Marcos Zago e de Alzira Gomes da Silva Zago, residente e domiciliado nesta Capital - São Paulo - SP. A pretendente: **NATHÁLIA AGOSTINHO XAVIER**, estado civil solteira, filha de Silvio Xavier e de Debora Machado Agostinho Xavier, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Severino Suzano, nº 215, nesta Capital, São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Tersina, nº 541, apto 221-B, neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.

O pretendente: **GUILHERME MARQUES RUIZ RODRIGUES**, estado civil solteiro, filho de Everton Santos Ruiz Rodrigues e de Marcela Aparecida de Oliveira, residente e domiciliado em São Paulo - SP. A pretendente: **JÉSSICA REGINA ALBUQUERQUE**, estado civil solteira, filha de Nilton Cesar de Albuquerque e de Sandra Regina Albuquerque, residente e domiciliada nesta Capital - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Antero de Quental, nº 236, apto.156, blc-A, neste Subdistrito Alto da Mooca, São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Enésio Isqui, nº 171-B, nesta Capital São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência da pretendente.

O pretendente: **JOSÉ VIEIRA DE FREITAS JUNIOR**, estado civil solteiro, filho de José Vieira de Freitas e de Terezinha Mengarda de Freitas, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **THAYANE GRAZIELLY HONRADO DE SOUZA**, estado civil solteira, filha de Amador de Souza e de Jane Martins Honrado de Souza, residente e domiciliada em São Paulo - SP.

Opretendente: **ANDRÉ STAUT FELIPPE**, estado civil solteiro, filho de Elias Munhoz Felipe e de Rosana Staut Felipe, residente e domiciliado em São Paulo - SP. A pretendente: **ALINE COYADO FRUGIS**, estado civil solteira, filha de Mario Augusto Frugis e de Luciane Coyado Frugis, residente e domiciliada em São Paulo - SP.

O pretendente: **LUKAS MATHEUS PASSARELLI DE MORAES COSTA**, estado civil solteiro, filho de Marcus Vinicius Xavier Costa e de Celia Maria de Moraes Xavier Costa, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **DANIELA DA COSTA RAMOS MARTINS**, estado civil solteira, filha de Luiz Ramos Martins e de Maria de Fatima da Costa Amaro Martins, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios



PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/EDA4-D8FF-FBF2-151A> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: EDA4-D8FF-FBF2-151A



Hash do Documento

B8D55D053553B5D3BC4D222C1D81C04FBD5D37E0B73993A7B89E0EFF8A147710

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 27/07/2026 é(são) :

- ☒ Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 27/07/2026 19:29 UTC-03:00
- Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.
IP: 172.16.4.5
AC: AC Certisign RFB G5

