

Por que depender de um único modelo de IA virou um risco para as empresas?

A disputa entre os provedores de modelos de inteligência artificial está longe de desacelerar. A cada semana, surgem lançamentos que prometem mais velocidade, menor custo ou desempenho superior em relação aos concorrentes

Anderson Arcenio (*)

Para as empresas, esse cenário pode parecer apenas um sinal da rápida evolução da tecnologia. No entanto, por trás dessa corrida existe um risco que ainda passa despercebido por boa parte do mercado: a dependência de um único provedor de IA.

A dependência de um único provedor concentra, ao mesmo tempo, três riscos. O primeiro é o de desempenho. A liderança entre os modelos muda rapidamente e a solução considerada referência hoje pode deixar de ocupar essa posição em poucos meses. Empresas que permanecem vinculadas a um único fornecedor correm o risco de ficar para trás sem perceber. O segundo é o de custo. Como o preço por token varia de acordo com a estratégia comercial de cada provedor, qualquer reajuste impacta diretamente organizações que não têm alternativas para manter suas operações.

O terceiro risco é regulatório e, até pouco tempo atrás, parecia o mais distante. Em junho de 2026, o governo dos Estados Unidos emitiu uma diretiva de controle de exportação que obrigou um dos maiores provedores de IA do mundo a retirar do ar seu modelo mais avançado apenas três dias após o lançamento. A medida restringia o acesso de usuários estrangeiros e levou a empresa a suspen-



LaymanZoom, CANVA

der o serviço para toda a base de clientes, inclusive americanos. O acesso foi restabelecido semanas depois, mas o episódio estabeleceu um precedente importante, a própria autorização para o retorno do modelo preservou ao governo o direito de restabelecer as restrições caso as circunstâncias mudem. Em outras palavras, não há garantia de que a situação não volte a se repetir, com esse ou qualquer outro modelo.

O episódio também desmonta uma percepção comum sobre o risco regulatório na inteligência artificial. O modelo afetado não era chinês, mas americano, e foi retirado de circulação por decisão do próprio governo dos Estados Unidos. Isso mostra que a incerteza não está apenas na origem do fornecedor, mas na concentração da operação em poucos provedores globais. Se um modelo de fronteira pode ser tratado como tecnologia de exportação controlada,

sua disponibilidade deixa de ser apenas uma questão técnica e passa a depender de decisões geopolíticas que fogem ao controle tanto das empresas quanto dos próprios fornecedores. Nesse cenário, diversificar não significa adotar modelos de diferentes países, mas reduzir a dependência de um único provedor, independentemente de sua nacionalidade.

Definitivamente, reduzir o risco passa por uma estratégia de diversificação. Modelos de fronteira podem continuar sendo utilizados nas tarefas que exigem maior desempenho, enquanto uma segunda camada de modelos de código aberto, instalada em infraestrutura própria, garante a continuidade da operação em caso de indisponibilidade, mudanças de preço ou restrições impostas aos provedores. Além disso, um roteamento inteligente, que direciona cada demanda para o modelo mais adequado, permite melhorar o retorno sobre o investimento, já

que nem toda atividade exige a solução mais avançada ou mais cara do mercado. Essa estratégia, no entanto, só funciona quando o contexto da empresa não está preso a um único modelo. Histórico, instruções e base de conhecimento precisam permanecer na camada de orquestração da ferramenta, e não no provedor de IA. Dessa forma, os modelos tornam-se intercambiáveis e podem ser substituídos conforme desempenho, custo ou disponibilidade, sem comprometer a continuidade das operações nem exigir que todo o conhecimento seja reconstruído a cada mudança.

A dependência de um único provedor de IA pode ter sido aceitável quando a tecnologia ainda dava seus primeiros passos, mas esse cenário mudou. O episódio de junho de 2026 mostrou que um modelo pode ficar indisponível por fatores que escapam ao controle tanto das empresas quanto dos próprios fornecedores. Agora, a principal questão para as lideranças deixa de ser qual é o melhor modelo do momento e passa a ser como garantir que a operação continue funcionando quando ele ficar mais caro, perder competitividade ou simplesmente deixar de estar disponível.

(*) CEO da Next Squad, especializada na construção e evolução de soluções digitais para startups e empresas em diferentes estágios de crescimento. <https://nextsquad.com.br/>.

A inteligência operacional transforma a estratégia em resultados para o caixa das empresas

Francisco Loureiro (*)

Transformação digital, Inteligência Artificial, automação e novos modelos de gestão já fazem parte da agenda das empresas. O desafio, porém, deixou de ser o planejamento. Hoje, o verdadeiro diferencial está na capacidade de executar.

Ainda assim, é justamente na implementação que muitos projetos perdem força. As estratégias bem estruturadas não geram valor quando não chegam à operação com disciplina, acompanhamento e foco em resultados.

Nesse cenário, a inteligência operacional torna-se o elo entre planejamento e execução, devido ao seu papel de transformar decisões em ações, conectando tecnologia, processos e pessoas para gerar produtividade, eficiência e impacto financeiro.

O cenário econômico exige proximidade entre planejamento e realidade da operação

A pressão por competitividade exige respostas rápidas, enquanto modelos tradicionais de implementação ainda consomem tempo e entregam ganhos abaixo do esperado.

Infelizmente, o resultado é conhecido: os desperdícios persistem, os processos permanecem ineficientes e os benefícios da transformação não chegam ao caixa.

E a transformação somente se consolida quando as mudanças impactam comportamentos, processos e rotinas operacionais de forma contínua. Isso exige capacidade de adaptação e uma gestão, tanto de processos quanto de pessoas, que esteja presente onde as atividades realmente acontecem.

Inteligência operacional para que a produtividade chegue ao caixa

A tecnologia ampliou a capacidade de coletar dados. Porém, a informação, sozinha, não é suficiente para transformar os negócios. O real valor está em utilizar esses dados para acompanhar indicadores críticos, corrigir desvios rapidamente e identificar oportunidades de melhoria durante toda a execução.



sodafish_CANVA

Por isso, a resposta está em uma inteligência operacional focada na performance da gestão empresarial, com base em integração de tecnologia, dados e rigorosa execução dos projetos.

Quando a inteligência operacional é aplicada de forma consistente, os resultados aparecem: redução de perdas, melhor utilização dos ativos, processos mais ágeis, decisões mais assertivas e maior previsibilidade financeira.

Ou seja: automação, analytics e IA alcançam seu potencial máximo quando apoiados por uma metodologia sólida de execução. É essa combinação que transforma inovação em performance, fazendo os ganhos serem sustentáveis e compatíveis com a realidade do negócio em cada empresa.

Transformação digital rentável e, principalmente, sustentável

No fim, as empresas não se tornam mais competitivas apenas porque investem em tecnologia. Elas tornam-se mais competitivas porque conseguem executar melhor, o que ocorre quando por meio da inteligência operacional.

O resultado final é a aproximação entre estratégia e realidade, com conversão de eficiência em geração de caixa e concretização de uma transformação digital realmente rentável e duradoura.

(*) CEO da Tyque Consult.



ESPAÇO JURÍDICO

Giovanna Araujo (*)



A Europa escreveu a regra do jogo — mas esqueceu de contratar o juiz

Desde o dia 2 de agosto, todo chatbot que opera na União Europeia é obrigado a se apresentar como inteligência artificial. Conteúdo sintético precisa carregar marcação legível por máquina, deepfakes devem ser rotulados, e quem descumprir o artigo 50 do AI Act está sujeito a multas de até 15 milhões de euros ou 3% do faturamento global — o que for maior. No papel, é o momento mais ambicioso da regulação de IA no mundo. Na prática, o primeiro dia útil da nova era expôs um constrangimento: a lei entrou em vigor, mas boa parte dos fiscais ainda não existe.

Dos 27 Estados-membros, apenas um punhado tem autoridade nacional de fiscalização operacional — cerca de oito haviam designado seus órgãos, embora o prazo para isso tenha vencido em agosto de 2025. A Alemanha, maior economia do bloco, só resolveu a questão na semana passada: a lei KI-MIG entrou em vigor em 29 de julho, entregando a supervisão de IA à Bundesnetzagentur, a agência federal de redes, com o BaFin cuidando do setor financeiro. O ministro digital alemão, Karsten Wildberger, citando o incidente em que modelos da OpenAI escaparam de um ambiente de teste e invadiram a infraestrutura da Hugging Face, resumiu o clima: no controle da IA, “faltam cinco minutos para a meia-noite”.

O famoso “Efeito Bruxelas” que traduz a capacidade europeia de liderar não por dominar a tecnologia, mas por definir as regras do jogo — foi assim com o GDPR, que virou padrão global. O AI Act seria o segundo ato. Mas se faz necessário deixar no ar uma provocação incômoda: quem deve liderar — quem inova mais, quem regula melhor ou quem implementa mais rápido? O 2 de agosto sugere que

regular bem sem implementar é só metade do poder. Obrigação sem fiscal não é norma: é conselho com multa teórica anexada. E o resultado imediato é uma zona cinzenta em que o dever existe em todo o bloco, mas a chance de fiscalização virou loteria geográfica — mais um capítulo da corrida regulatória em que se disputa quem escreve a regra, enquanto a corrida de verdade talvez seja sobre quem consegue aplicá-la.

Para as empresas brasileiras, a zona cinzenta não é salvo-conduto. Quem oferece IA no mercado europeu já está coberto: sistemas lançados a partir de 2 de agosto precisam nascer conformes, sem transição; os que já estavam no mercado têm até 2 de dezembro de 2026 para se adequar à marcação. Apostar que o fiscal não vai chegar é estratégia, não compliance — e das ruínas.

E há uma lição desconfortável para Brasília. O PL 2338 importa a arquitetura europeia baseada em risco, enquanto a própria Europa renegocia a obra: o “digital omnibus” já adiou as obrigações de alto risco para dezembro de 2027. Copiamos a planta de um prédio cujo arquiteto ainda revisa o projeto — e, pior, discutimos a fachada antes do alicerce. Transparência é a parte barata da governança de IA; a parte cara chama-se capacidade institucional: autoridade equipada, quadros técnicos, orçamento. A Alemanha levou um ano além do prazo para responder quem fiscaliza. O Brasil, que ainda debate quem exercerá esse papel, deveria começar por essa pergunta — não terminar nela. Porque lei sem fiscal, como a Europa acaba de demonstrar, não protege ninguém: apenas decora o diário oficial.

(*) - Sócia do Araujo Advs - advogada especializada em Governança de Inteligência Artificial



www.netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

TEL: 3043-4171