



Por trás dos investimentos em IA

Inteligência artificial ainda atrai capital, mas a fase das promessas ficou para trás. Agora, investidores querem evidências concretas, governança confiável e criação de valor consistente





No início da ainda recente corrida pela inteligência artificial, bastava anunciar uma estratégia promissora para atrair a atenção do mercado. Com capital mais seletivo, essa fase acabou. Os investidores querem evidências concretas e mais clareza sobre como a IA se conecta à estratégia de crescimento. Eles não financiam tecnologia por si só, mas a capacidade das empresas de transformá-la em valor.

Embora o apetite pela transformação tecnológica continue existindo, nossas pesquisas mostram que o que mudou foi o nível de exigência. Os investidores esperam métricas consistentes, governança confiável e demonstrações claras de que a IA está gerando resultados escaláveis. O capital continua disponível. O que desapareceu foi a tolerância para promessas sem comprovação.

Essa mudança de postura reflete uma percepção crescente de que o volume de investimento em IA ainda não garante ganhos econômicos na mesma proporção. Em seu relatório anual publicado em junho, o Bank for International Settlements (BIS) reconhece ganhos de eficiência gerados pela IA entre 20% e 50% em determinadas tarefas, mas estima um impacto de longo prazo sobre a produtividade agregada inferior a 1%. A explicação está na dificuldade de escalar a tecnologia e integrá-la aos processos.

O problema é que muitas organizações ainda tratam a IA como uma solução tática, limitada a ganhos incrementais. Mas para atrair capital é preciso fazer o oposto. As empresas mais bem posicionadas gerenciam cada iniciativa como um investimento estratégico, com metas claras e mecanismos de acompanhamento de resultados. O investidor cobra exatamente essa disciplina.

Em outras palavras, o mercado não está perguntando onde a IA poderá chegar, mas o que ela já entregou. As empresas mais aptas à IA começaram pela parte menos visível da transformação tecnológica: organizaram dados, redesenharam processos, ajustaram modelos operacionais e incorporaram a tecnologia de forma mais profunda ao negócio e à experiência dos clientes. Quando o investidor analisa esses resultados, consegue identificar com clareza onde o valor foi criado.



Quando a IA passa a fazer parte da estratégia de negócio, crescimento ou expansão de mercado, passa também a ser medida pela capacidade de gerar receita e ganhar participação. Reposicionar a tecnologia obriga a organização a enfrentar perguntas fundamentais. Quem é responsável pelo retorno desse investimento? Qual crescimento ele deve gerar? Em quanto tempo se paga? Como o valor criado será medido? Essa visibilidade é essencial.

O caminho mais curto para conquistar confiança não é anunciar mais projetos, mas demonstrar quanto da receita está associada a iniciativas apoiadas por IA ou quais ganhos consistentes foram obtidos com processos redesenhados. Os números não precisam ser grandiosos. Precisam ser reais, auditáveis e sustentáveis. É nesse momento que a IA deixa de ser experimento e passa a influenciar crescimento, competitividade e geração de valor.



O mercado continua disposto a financiar essa transformação. Mas a fase das promessas ficou para trás. O capital será direcionado às empresas capazes de transformar soluções tecnológicas em crescimento mensurável, com governança e resultados consistentes. A vantagem não estará em usar IA, mas em provar o valor que ela cria.



Contato



Marco Castro
CEO, PwC Brasil
marco.castro@pwc.com

Siga a PwC nas redes sociais



Neste documento, “PwC” refere-se à PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda., firma membro do network da PricewaterhouseCoopers, ou conforme o contexto sugerir, ao próprio network. Cada firma membro da rede PwC constitui uma pessoa jurídica separada e independente. Para mais detalhes acerca do network PwC, acesse: www.pwc.com/structure.