

O QUE O SEU PARCEIRO DE **DEPLOYMENT DE IA** DEVERIA ESTAR TE DIZENDO.

E o que significa se ele não estiver.

CI&T

Existe uma coisa que ninguém que te vende IA quer dizer **em voz alta.**

O *foundation model* é **a parte fácil.**

Pela própria admissão do setor, apenas 30–40% do valor de um *Deployment* de IA corporativo vem do *foundation model* em si. O restante vem do *harness*. Integrar o modelo aos sistemas em produção. Redesenhar os fluxos de trabalho ao seu redor. Governar os agentes. Tornar os ganhos reais, mensuráveis e repetíveis.

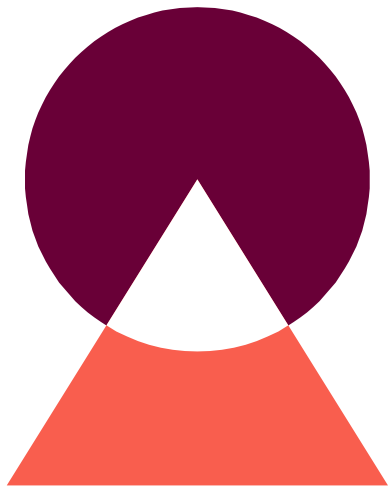
Neste momento, todo mundo está comprando modelos.

Quase ninguém está construindo o *harness*.

Essa lacuna é o que define tudo. É onde a transformação acontece, ou não. E é a parte que não pode ser comprada pronta, porque vive dentro das suas pessoas, dos seus dados e dos seus processos. Então a pergunta não é qual modelo você comprou, e sim se as pessoas que estão construindo o seu *harness* estão te dizendo a verdade sobre o que é preciso para que um *deployment* seja bem-sucedido.

**Aqui está a verdade, como a enxergamos.
Leia como um teste.**





01. REINVENTE O CICLO DE VIDA

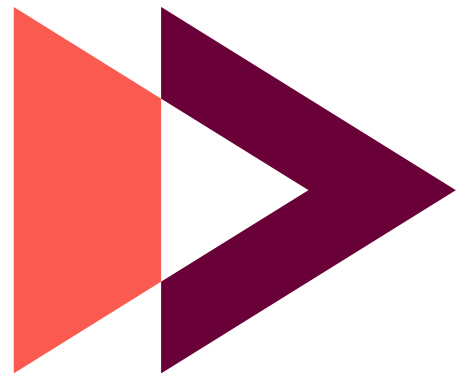
Agentic SDLC:

redesenhar como o software é construído, não apenas observá-lo.

Um *copilot* sobre um processo inalterado te dá uma versão mais rápida da mesma coisa de sempre, e um teto que você atinge rápido. Os ganhos reais vêm de reinventar o próprio ciclo de vida, para que o trabalho seja feito em velocidade agêntica, e não em velocidade humana assistida. Este é o motor. Um parceiro que deixa o seu processo intocado já te mostrou o limite do que consegue fazer.

02.

FUNDAMENTO EM DADOS

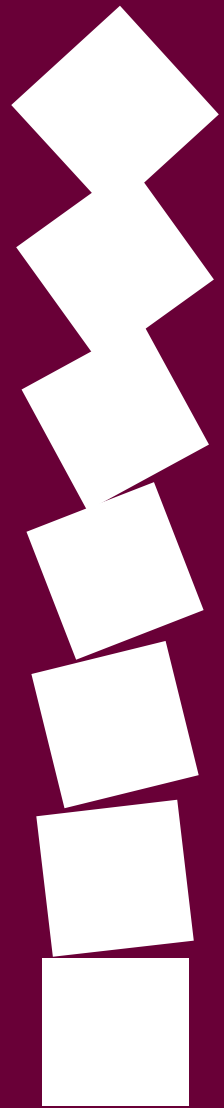


**Dados como fundação:
a dependência que todo sistema de IA herda.**

Um sistema de IA é tão bom quanto aquilo que recebe e aquilo que consegue alcançar. Essa dependência significa que o trabalho pouco glamoroso, a fundação de dados, vem primeiro. Um programa completo sobre agentes e silencioso sobre dados está construído sobre um encanamento que ainda não existe. Essa conta chega depois, e é alta.

03.

CODIFIQUE EM CONHECIMENTO REUTILIZÁVEL



**Conhecimento reutilizável:
transformar um sucesso em múltiplos modelos.**

O verdadeiro valor de um *deployment* não está no primeiro resultado, mas na capacidade de replicá-lo indefinidamente. Isso só acontece quando o que funciona é convertido em conhecimento reutilizável, capaz de ser aplicado em qualquer contexto. Se cada projeto recomeçar do zero, a organização continua pagando, repetidamente, o custo do aprendizado.



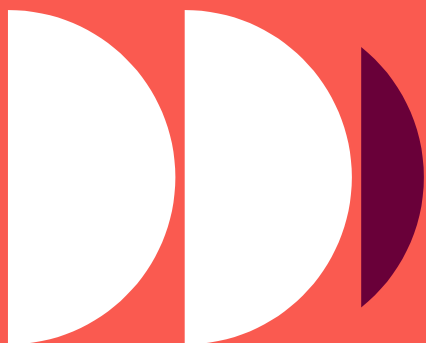
04. ALINHE O COMERCIAL À VELOCIDADE

**Novos modelos comerciais:
precificação que recompensa eficiência, não horas.**

Isso é uma questão de aritmética, não de caráter.

O modelo tradicional de cobrança remunera mais quando o trabalho leva mais tempo. A IA reduz justamente esse tempo. Quando a receita de um parceiro depende de horas faturadas, mas a tecnologia elimina essas horas, o incentivo econômico deixa de estar alinhado com o seu.

Por isso, a forma como você é cobrado não é um detalhe do contrato. Ela é o sinal mais claro de qual resultado o projeto foi realmente desenhado para entregar. Se o modelo não muda à medida que o trabalho acelera, ele está dizendo algo. **Escute.**



05. MONTE A REDE CERTA

Parcerias: o melhor *stack* se constrói, não se possui.

O melhor modelo, o melhor *cloud*, as melhores ferramentas raramente estão sob o mesmo teto, e mudam de mês para mês. Então a insistência em fazer tudo internamente é uma decisão de margem vestida de fantasia de capacidade. Você precisa de uma rede montada em torno do seu problema, não de um único fornecedor defendendo o próprio perímetro.

06.

GOVERNE UM MÉTODO COM IMPACTO EM ESCALA

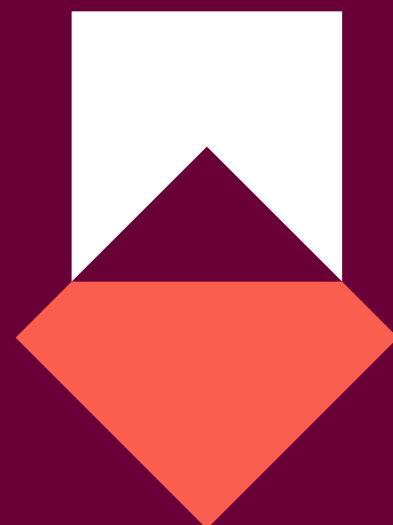
Método e gestão de IA: a pré-condição para escalar.

Um piloto tolera improvisação. Com agentes em sistemas de produção, não.

Em escala, agentes sem supervisão, modelos sem auditabilidade, segurança sem controles e ganhos que ninguém consegue medir deixam de ser inovação; viram exposição.

Um método e uma camada de gestão não são burocracia acrescentada depois. São a condição que torna o deployment em escala possível.

O encantamento pode iniciar a jornada. Nunca sustentá-la.



Leia essas seis condições como um único argumento. Porque é exatamente isso que elas são.

Reinvente o ciclo de vida. Fundamente em dados. Codifique em conhecimento reutilizável. Alinhe o comercial à velocidade. Monte a rede certa. Governe com um método para impacto em escala.

Essas não são seis coisas para sair comprando. São seis condições, e cada uma depende das outras. Conhecimento reutilizável não vale nada sem os dados que o sustentam. Um ciclo de vida redesenhado que não pode ser medido não pode ser confiado para escalar. Um modelo comercial desalinhado compromete os incentivos desde o início. Remova qualquer uma delas, e as outras deixam de se sustentar.

O verdadeiro teste não é a capacidade de executar uma dessas condições de forma excepcional. É a capacidade de tratá-las como um único sistema. Se um parceiro entrega excelência em três e trata as outras como secundárias, ele não está oferecendo transformação. Está oferecendo um piloto que deixará de funcionar justamente quando você precisar escalar.

O jeito CI&T de fazer Deployment de IA



Passamos este artigo inteiro sem falar de nós mesmos.

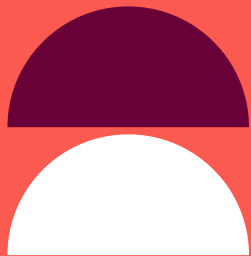
Nesta seção, vamos quebrar essa regra, porque seria desonesto não dizer de onde vieram essas seis condições.

Elas não nasceram de um *framework* desenhado em um quadro branco. São o resultado do que aprendemos ao transformar a nossa própria empresa primeiro: com milhares de engenheiros, centenas de projetos e contratos reais com clientes antes de levar essa abordagem para qualquer outra organização.

Reinventamos o nosso próprio ciclo de vida e o transformamos em um ciclo agêntico. Fundamentamos cada decisão em dados, porque as primeiras tentativas que ignoraram essa disciplina falharam. Codificamos o que funcionava para que pudesse ser reutilizado. Mudamos deliberadamente a forma como somos remunerados, mesmo sabendo que isso reduziria as nossas próprias horas faturáveis. Construímos uma rede de parceiros em vez de fingir que poderíamos dominar todo o *stack*. E desenvolvemos o método **(Lean AI)** e o sistema **(CI&T FLOW)** para governar tudo isso em escala, porque precisávamos fazê-lo antes de pedir que qualquer cliente fizesse o mesmo.

**As seis condições não são o nosso pitch.
São as nossas cicatrizes.**

É justamente por isso que confiamos nelas o suficiente para colocá-las em prática junto com os nossos clientes.



A discussão sobre adotar IA ficou para trás. O desafio agora é como transformá-la em impacto real.

Agora, o mercado está decidindo quem realmente consegue fazer isso. Antes de assinar qualquer contrato, coloque o projeto à prova das seis condições.

Um parceiro que pensa a partir delas, e alinha o próprio modelo econômico aos seus resultados, está construindo para a escala.

Um parceiro que as trata como opcionais está transferindo para você o risco da transformação.

Se esta é a primeira vez que você vê essas seis condições reunidas, esse talvez seja o sinal mais importante deste artigo.

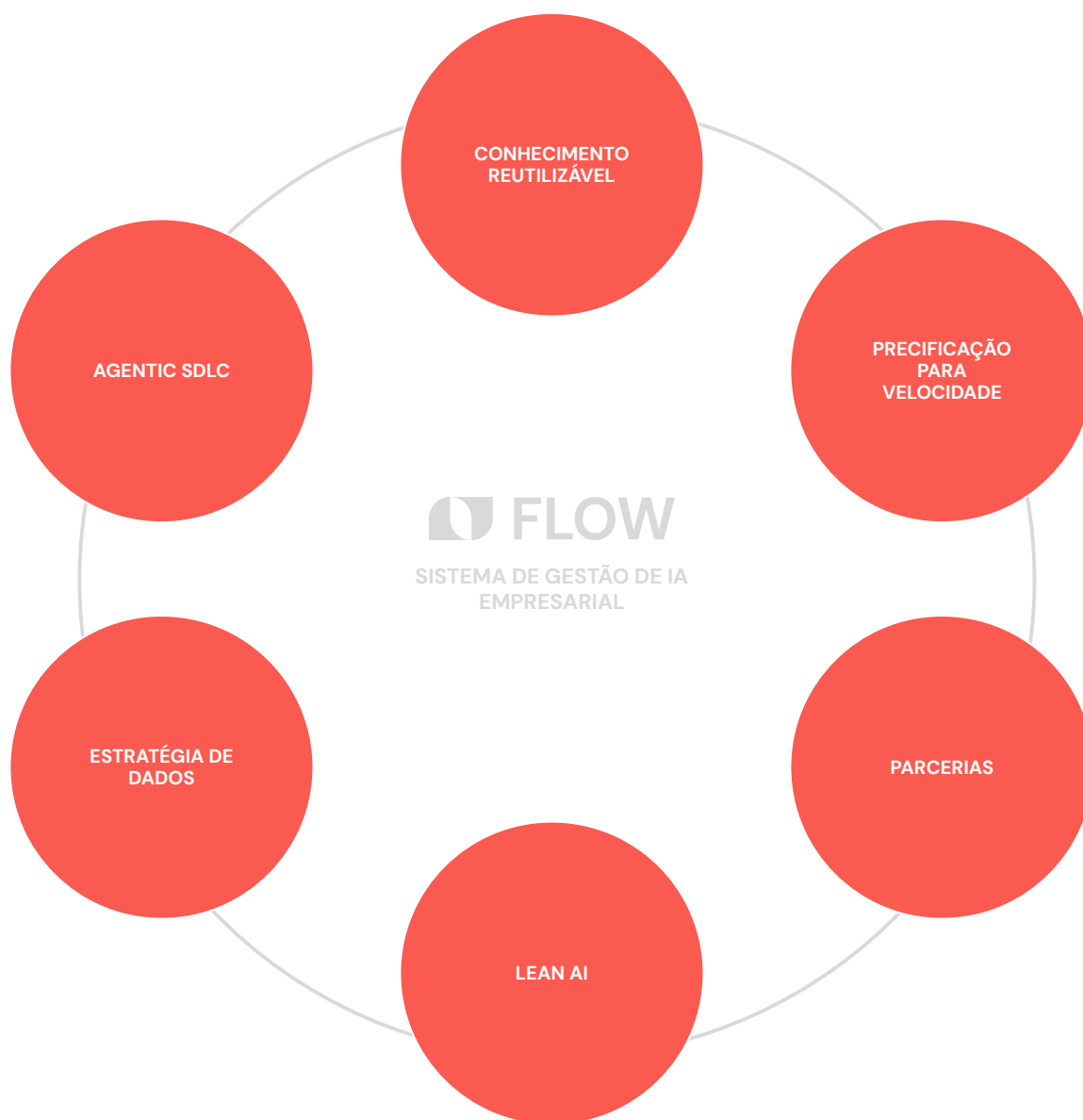
É um sinal que não deveria ter vindo de um artigo.

Deveria ter vindo do seu parceiro.

CI&T

Fale com a gente
ciandt.com

COMECE SUA JORNADA DE TRANSFORMAÇÃO & MODERNIZAÇÃO DE IA CONOSCO.



SAIBA MAIS

Deployment de IA na Prática ›
A Cultura Come a IA no Café da Manhã ›
A IA Não Corrige Seu SDLC ›

CI&T