



match <IT>

Enterprise GenAI Decision Framework

Build, Buy or Hybrid:

How to Make the Right AI Investment Decision?

Guia prático para líderes de Negócios, TI, Inovação e Transformação Digital.

Conteúdo

01	CONTEXTO CORPORATIVO PÁG 03 0 novo erro corporativo: Tratar GenIA como uma decisão tradicional de TI	PÁG 04
02	A lente do CFO: TCO, flexibilidade estratégica e custo de oportunidade	PÁG 08
03	Framework de decisão entre modelos de investimento > Gateway de elegibilidade > Score Build, Buy e Hybrid: Matriz estratégica de decisão > Risk Override	PÁG 10
04	Buy ou Hybrid: reduzindo lock-in	PÁG 14
05	Respostas às objeções mais comuns da área de TI	PÁG 16
06	Onde a MatchIT tende a acelerar a geração de valor	PÁG 18
07	Depoimentos de Clientes	PÁG 21
08	Referências	PÁG 24

CONTEXTO CORPORATIVO

A inteligência artificial generativa deixou de ser uma aposta tecnológica para se tornar uma prioridade estratégica. Entretanto, sua rápida evolução está forçando organizações a decidirem a forma de adoção antes de critérios de decisão estarem claramente estabelecidos. Enquanto a discussão frequentemente se concentra em modelos de IA, plataformas ou fornecedores específicos, a principal decisão estratégica permanece pouco estruturada:

Qual é o nível adequado de ownership para capturar valor sem comprometer velocidade, governança e sustentabilidade econômica?

Diferente de ciclos anteriores de transformação digital, a adoção de GenAI não se resume à compra de um software, à escolha de uma infraestrutura ou à automação de processos já conhecidos. Ela combina impactos decisórios relacionados aos modelos, dados, conhecimento organizacional, processos e às capacidades organizacionais que precisam evoluir continuamente.

Com IA generativa torna-se mais fácil construir soluções internas. Hoje, muitas empresas conseguem criar protótipos, automações, copilotos e agentes em ciclos muito curtos. Mas não necessariamente torna-se mais econômico ou eficiente sustentar, governar, escalar e evoluir capacidades críticas internamente ao longo do tempo. Isso muda a natureza da decisão Build, Buy or Hybrid. A pergunta deixou de ser apenas “conseguimos construir?” e passou a ser:



Essa capacidade **deve se tornar um ativo proprietário da empresa, com orçamento contínuo para governança, sustentação e evolução?**

Nesse contexto, a decisão não deve ser tratada como uma simples aquisição de tecnologia. Trata-se de uma decisão de alocação de capital (Capex + Opex), de direcional estratégico para captura de resultados, de desenvolvimento de capacidades estratégicas e construção de vantagem competitiva.

As organizações que liderarão a próxima década não serão aquelas que construírem mais soluções de IA Generativa. Serão aquelas que souberem exatamente o que construir, o que comprar, o que customizar, o que integrar e onde capturar valor.

Este documento apoia líderes de negócios, de TI, inovação e transformação digital nos principais questionamentos na tomada de decisão entre Build, Buy e Hybrid em iniciativas de IA Generativa.

1.

O novo erro corporativo: Tratar GenIA como uma decisão tradicional de TI

Muitas organizações ainda avaliam GenIA utilizando os mesmos critérios aplicados historicamente à implantações de soluções de ERP, CRM, BI ou automação de processos, ou mesmo os aplicados a decisões de infraestrutura. Essa abordagem ignora diferenças fundamentais.



INFRAESTRUTURA	SOFTWARE TRADICIONAL	IA GENERATIVA
Consumo por interação definida	Regras determinísticas	Respostas e # interações probabilísticas
Dependência do volume de dados	Valor concentrado em funcionalidades	Valor distribuído entre dados, modelos e processos, com dependência na complexidade das interações e contextos
Ambientes conhecidos, com longos ciclos de vida	Funcionalidades pré-definidas	Aprendizado contínuo, com modelos que rapidamente se tornam obsoletos
Escalabilidade previsível, com players chaves bem estabelecidas.	Escalabilidade previsível, com linguagens dominadas.	Evolução permanente, com custos, latência e qualidade variando conforme contexto, volume e modelo utilizado.
Consumo evolui por faixas	Implementação linear	Ciclo contínuo de otimização

Tabela 1. Diferenças entre infraestrutura, software tradicional e IA Generativa

Como consequência, muitas empresas frequentemente cometem três erros:

Construir commodities: Desenvolvem internamente soluções já disponíveis no mercado.	Comprar diferenciação estratégica: Adquirem soluções padronizadas para capacidades que deveriam gerar vantagem competitiva.	Construir de forma isolada: Criam soluções internas funcionais, mas sem benchmark externo, método, governança e evolução contínua.
Resultado: - atraso na captura de valor; - aumento do custo total de propriedade; - desperdício de recursos especializados.	Resultado: - dependência excessiva de fornecedores; - dificuldade de diferenciação; - limitação da inovação futura.	Resultado: - fragmentação e retrabalho; - baixa adoção - risco de operação sem controles suficientes.

Tabela 2. Erros corporativos comuns na adoção de GenAI

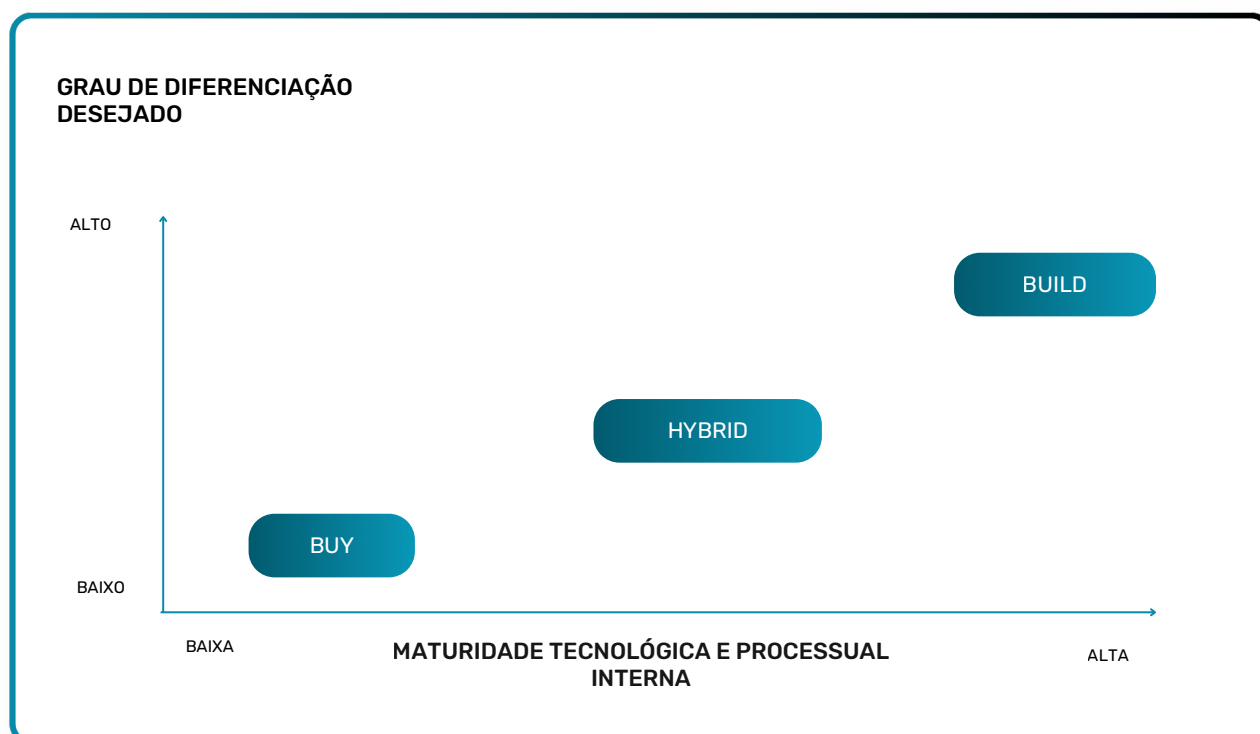
Quando se trata de IA Generativa, a discussão deixa de ser “Build ou Buy”, mas sim “Quais modelos de investimento maximizam valor, velocidade e vantagem competitiva?” Essa mudança de perspectiva altera completamente a qualidade da decisão e traz três modelos de investimento: Build, Buy e Hybrid.

MODELOS DE INVESTIMENTO		BENEFÍCIOS	TRADE-OFFS	QUANDO USAR
BUILD	Construção Integral da solução por equipe interna	Ownership total sobre ativos críticos, diferenciação e eficiência em escala.	Maior investimento, prazo e necessidade de competências internas.	Capacidade ligada ao core business, ligada a receita, vantagem competitiva.
BUY	Contratação de uma solução pronta de mercado	Velocidade, previsibilidade de custo e menor carga operacional.	Menor flexibilidade e dependência do fornecedor.	Processos padronizados, solução madura, baixa diferenciação.
HYBRID	Contratação de solução de mercado com customizações específicas	Equilíbrio entre velocidade, controle e flexibilidade.	Maior complexidade de integração e governança.	Dados internos, processos específicos e necessidade de customização.

Tabela 3. Modelos de investimento para iniciativas de GenAI

Em IA Generativa, Build não deve ser aprovado apenas porque a organização consegue construir algo funcional. A barra precisa ser mais alta: a solução interna deve sustentar desempenho, qualidade, segurança e evolução contínua em nível comparável ou superior às melhores alternativas de mercado. Caso contrário, o Build consome capital e talentos escassos sem maximizar retorno. Nesse sentido, o caminho Hybrid tende a ser o mais robusto para muitos casos enterprise: acelera a captura de valor com componentes já maduros, reduz o risco de descoberta técnica e mantém o ownership nas camadas que realmente geram diferenciação: dados, processos, governança, integração e inteligência de negócio.

Mas a escolha entre Build, Buy e Hybrid não depende apenas do grau de diferenciação desejado. Ela também depende da maturidade tecnológica e processual interna que a empresa tem e de estar preparada para evoluir.



Cada modelo transfere à organização um nível diferente de responsabilidade, capacidade técnica, governança e sustentação operacional:

- **Comprar não elimina ownership.** Exige clareza sobre adoção, segurança, gestão do fornecedor e captura de valor.
- **O modelo híbrido exige capacidade suficiente** para integrar, governar e evoluir a solução junto ao parceiro.
- **Construir exige domínio completo de produto, engenharia, dados, segurança, operação e evolução contínua.**

Por isso, a decisão deve ser avaliada levando em conta também o que a empresa consegue sustentar com qualidade ao longo do tempo. Para apoiar nas primeiras considerações, propomos o modelo simplificado a seguir:

FATOR DE DECISÃO	BUY	HYBRID	BUILD
Tempo até valor	0,5 - 2 meses Solução madura, rápida de configurar e testar com usuários reais.	2 - 12 meses Valor rápido, com customização seletiva em dados, regras e fluxos.	4 - 36+ meses Exige discovery, arquitetura, desenvolvimento, testes, governança e escala.
Pessoas internas dedicadas a implantar e sustentar	Baixa dedicação interna. Sponsor de negócio, dono da ferramenta e apoio pontual de TI, segurança e procurement.	Dedicação moderada. Product owner de negócio, TI/dados/segurança acompanhando integração, arquitetura, riscos e governança.	Alta dedicação interna. Squad dedicado com produto, engenharia, dados/ML, segurança, MLOps, suporte e evolução contínua.
Expertise interna requerida	Gestão e adoção. Não precisa saber construir IA. Precisa saber escolher caso de uso, medir adoção, gerir fornecedor e garantir uso responsável.	Tradução negócio-tecnologia. Negócio precisa traduzir regras, exceções e valor. TI precisa entender RAG, APIs, dados, segurança, logs e avaliação para acompanhar o parceiro.	Domínio técnico-operacional completo. A empresa precisa dominar produto, arquitetura, engenharia, dados, modelos, avaliação, segurança, MLOps, suporte e evolução do roadmap.
Customização e especificidades	Baixo a médio 20-40% aderente ao contexto específico	Médio a alto 50-80% com dados, regras e workflows próprios	Alto 80-100% desenhado para o contexto da empresa
Parceiros externos usualmente envolvidos	Big Techs e Startups com soluções maduras	Startups com flexibilidade para customizações e Tech Providers de serviços	Centros de Pesquisa e Consultorias

Tabela 4. Modelo simplificado para primeiras considerações

2.

A lente do CFO: TCO, flexibilidade estratégica e custo de oportunidade

A discussão dos planos de investimento frequentemente subestima elementos do desembolso total. Em IA Generativa, o Total Cost of Ownership (TCO) deve incluir além das licenças ou horas de desenvolvimento, o custo de operação contínua, governança, segurança, avaliação, adoção e custo de oportunidade. O custo de construir não termina no go-live. Protótipos podem ser rápidos e ter baixo custo inicial, mas soluções robustas para escala em ambiente real tornam-se ativos vivos: exigem melhoria contínua, observabilidade, segurança, práticas de privacidade, suporte, governança, integração e ciclos permanentes de avaliação. Por isso, o TCO deve considerar não apenas o esforço de construção, mas a capacidade de sustentar performance ao longo do tempo.

CATEGORIA DE CUSTO	BUY	HYBRID	BUILD
Implementação inicial	Baixo Licenças, integração, segurança, configuração e treinamento.	Médio Integração, dados, orquestração, customização, fornecedores e governança.	Alto Produto, engenharia, dados, infraestrutura, MLOps, segurança, testes e gestão de mudança.
Operação recorrente	Assinatura, consumo, suporte, gestão de fornecedor e governança.	Consumo de modelos, manutenção da camada proprietária, observabilidade e evolução de workflows.	Equipe dedicada, infraestrutura computacional, manutenção, segurança, incidentes, evolução, documentação e suporte.
Custo de oportunidade	Menor , pois libera time interno para diferenciação.	Moderado , exige coordenação entre TI, negócio e parceiros.	Alto , se desvia talentos escassos de prioridades core.
Risco econômico	Escalada de preço por uso e dependência contratual.	Complexidade de integração e custos ocultos de governança.	Atrasos, dívida técnica, turnover de talentos e obsolescência.
Ativo criado	Adoção, aprendizado, processo configurado e dados de uso.	Dados, prompts, avaliação, orquestração, evidências, workflow e integração.	Modelos, plataforma e capacidades internas.

Tabela 5. Parâmetros de investimento e TCO a considerar

A decisão entre Build, Buy e Hybrid não deve ser tomada com base apenas no custo inicial ou na preferência tecnológica da organização. O modelo financeiramente mais defensável é aquele que maximiza o retorno ajustado ao risco ao longo do tempo. O benchmark financeiro também não deve ser apenas “quanto custa construir”, mas “quanto valor deixamos de capturar se a solução interna performar abaixo das melhores alternativas disponíveis”. Uma solução interna com custo aparente menor pode gerar ROI inferior se automatizar menos, exigir mais intervenção humana, demorar mais para evoluir ou não atingir qualidade suficiente para escala.

Para a maioria dos casos enterprise, Buy tende a ser o caminho mais eficiente quando o objetivo é capturar valor rapidamente, validar adoção e evitar desvio de talentos escassos para capacidades não diferenciadoras.

O risco principal está na escalada de custos por uso, na dependência contratual e na limitação de customização. Hybrid tende a ser o modelo mais equilibrado quando a empresa precisa combinar velocidade de implementação com controle sobre dados, regras de negócio, governança, integração e experiência do usuário. É geralmente o caminho mais indicado quando o caso de uso depende de conhecimento interno, mas não justifica construir toda a arquitetura tecnológica do zero.

Build só se justifica quando a capacidade é estratégica, recorrente, escalável e diretamente ligada à vantagem competitiva da organização. Mesmo nesses casos, a decisão precisa ser sustentada por um business case robusto, no qual o ROI esperado compense o TCO total, o risco de execução, a necessidade de talentos especializados e o custo de oportunidade do capital alocado.

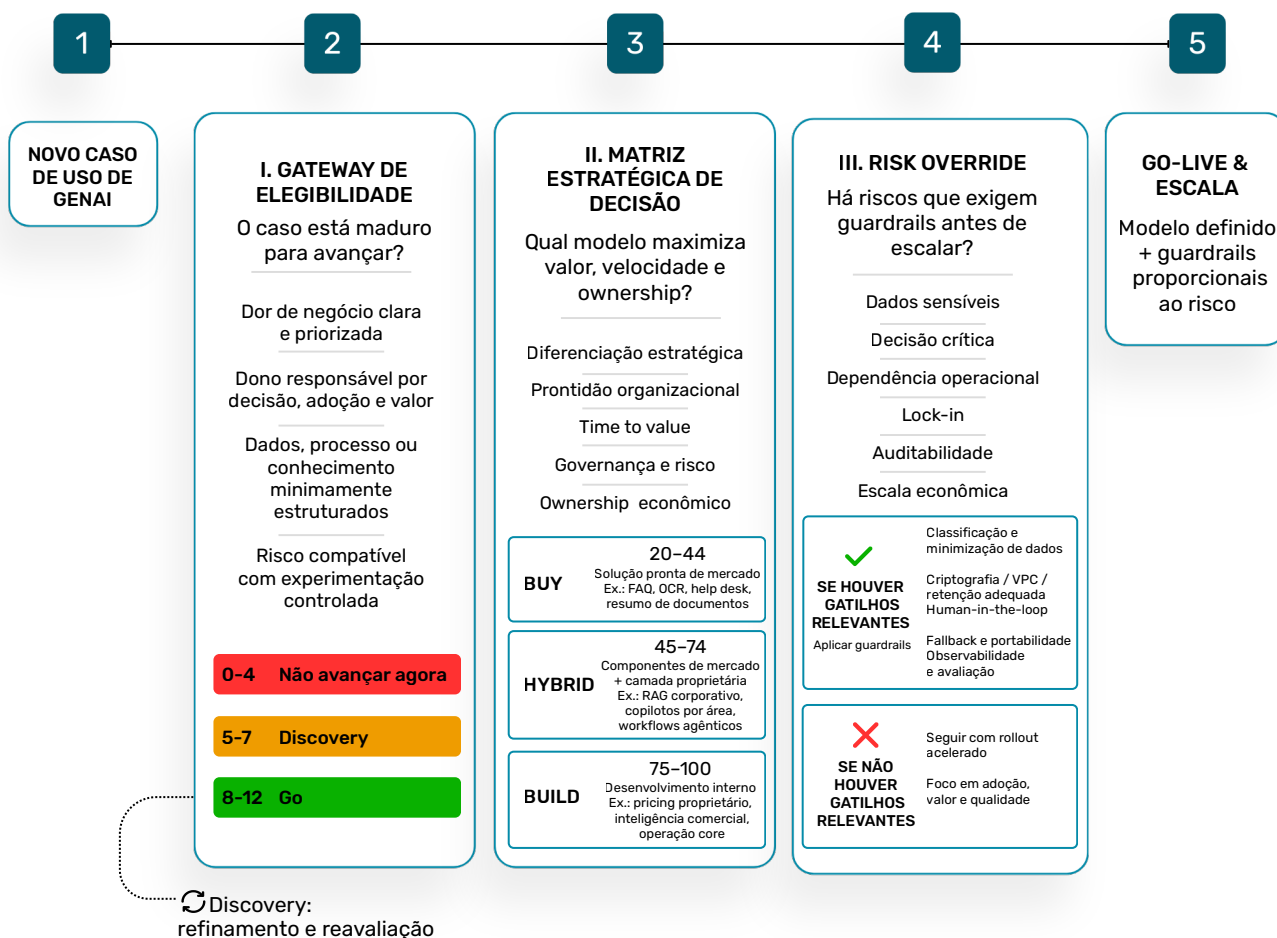
O ponto central para o CFO não é perguntar “qual alternativa custa menos para começar?”, mas sim: qual alternativa entrega o maior valor líquido, no menor tempo defensável, com o menor risco de arrependimento estratégico?



3.

Framework de decisão entre os modelos de investimento

Com base em benchmarks sólidos de mercado, propomos uma ferramenta que organiza a decisão em três movimentos. Primeiro verificamos se o caso de uso merece avançar; depois decidimos o caminho de investimento; por fim, aplicamos gatilhos de risco que podem alterar o desenho de arquitetura, contrato e governança.



I. Gateway de elegibilidade:

Verifica se o caso de uso está maduro o suficiente para ser avaliado. Resultado: Go / Discovery / No-go temporário.

II. Score Build, Buy e Hybrid:

Identifica qual modelo de investimento maximiza a geração de valor e a diferenciação estratégica. Resultado: Construir, Comprar ou Codesenvolver.

III. Risk Override:

Identifica gatilhos de risco que exigem controles adicionais antes de escalar a solução. Resultado: Guardrails de segurança, dados, arquitetura, contrato e operação.

I. GATEWAY DE ELEGIBILIDADE

Antes de decidir entre construir, comprar ou codesenvolver, avalie se o caso de uso tem condições mínimas para avançar.

PERGUNTA	NÃO	PARCIAL	SIM
Existe uma dor de negócio clara e priorizada?	0	2	3
Existe um dono de negócio responsável pela decisão, adoção e valor?	0	2	3
Há dados, processo ou conhecimento minimamente estruturado?	0	2	3
O risco permite uma experimentação controlada?	0	2	3

Tabela 6. Gateway de elegibilidade do caso de uso

Pontuação:

0 a 4 - Não avançar agora

5 a 7 - Realizar discovery antes da decisão

8 a 12 - Seguir para o score Build, Buy e Hybrid

II. SCORE BUILD, BUY E HYBRID: Matriz Estratégica de Decisão

A matriz a seguir combina cinco pilares determinantes na tomada de decisão entre Build, Buy e Hybrid em iniciativas de IA Generativa: diferenciação estratégica; prontidão organizacional; time to value; governança e risco; e ownership econômico. Cada critério deve ser pontuado em uma escala de 1 a 5, em que 1 representa baixa intensidade ou baixa aderência ao critério e 5 representa alta intensidade ou alta aderência ao critério. O mesmo caso de uso pode mudar de recomendação conforme a maturidade interna e a relevância estratégica para o negócio.

PILAR	PERGUNTA	1 MUITO BAIXO	2 BAIXO	3 MÉDIO	4 ALTO	5 MUITO ALTO
Diferenciação estratégica	Potencial em crescimento de receita, margem ou redução de custos					
	Conexão com o core business da empresa ou prioridade estratégica					
	Impacto na experiência, retenção ou satisfação do cliente					
	Diferenciação competitiva no mercado					

PILAR	PERGUNTA	1 MUITO BAIXO	2 BAIXO	3 MÉDIO	4 ALTO	5 MUITO ALTO
Prontidão organizacional	Disponibilidade de equipe técnica capacitada					
	Disponibilidade de dados estruturados e confiáveis					
	Disponibilidade de infraestrutura e arquitetura tecnológica					
	Capacidade de operação, sustentação e governança após go-live					
Time to value	Tolerância para ciclos mais longos de desenvolvimento					
	Flexibilidade para amadurecimento incremental sem riscos					
	Margem para implementação gradual sem pressão competitiva					
	Patrocínio para roadmap gradual					
Governança e risco	Nível de sensibilidade dos dados (sensíveis, regulados ou estrategicamente críticos)					
	Criticidade das decisões suportadas pela solução (compliance ou continuidade operacional)					
	Necessidade de supervisão humana robusta					
	Necessidade de independência tecnológica					
Ownership Econômico	Potencial de ganho econômico em escala					
	Impacto financeiro do uso contínuo de soluções de terceiros					
	Ativos criados (prompts, integrações ou modelos) têm valor estratégico					
	ROI justifica desenvolver, operar e controlar esta solução internamente					

Tabela 7. Matriz estratégica de decisão Build, Buy e Hybrid

SCORE	MODELOS DE INVESTIMENTO	EXEMPLOS DE SOLUÇÕES
20 - 44	BUY - Contratar solução pronta, evitar reinvenção e medir adoção/ROI rapidamente.	Copilot generalista, FAQs, OCR, help desk, resumo de documentos.
45 - 74	HYBRID - Comprar componentes e construir camada proprietária de dados, orquestração, UX, governança e integração.	RAG corporativo, copilotos por área, workflows agênticos.
75 - 100	BUILD - Construir quando houver vantagem competitiva clara, escala e capacidade real de sustentação.	Modelos de pricing, inteligência comercial, digitalização da operação core, knowledge graph proprietário.

Tabela 8. Interpretação do score e recomendação indicativa

III. RISK OVERRIDE

Mesmo quando o score recomenda BUY ou HYBRID, alguns fatores exigem controles adicionais antes de avançar. O Risk Override não necessariamente muda a recomendação, mas altera arquitetura, contrato, governança e ritmo de rollout.

GATILHO DE RISCO	O QUE PERGUNTAR	SE SIM, CONTROLE RECOMENDADO
Dados sensíveis ou regulados	O caso de uso usa dados pessoais, financeiros, saúde, segredo industrial ou informações de clientes?	Data classification, DPA, criptografia, VPC/private endpoint, logging, minimização de dados e política de retenção.
Decisão de alto impacto	A solução influencia decisões de crédito, preço, contratação, demissão, compliance, segurança ou atendimento crítico?	Human-in-the-loop, explicabilidade, trilha de decisão, revisão amostral, thresholds e política de exceção.
Dependência operacional	Se o fornecedor falhar, a operação para?	Plano de contingência, SLA, fallback de modelo, arquitetura multi-modelo e teste de portabilidade.
Lock-in de dados ou prompts	A empresa consegue migrar corpus, embeddings, prompts, histórico e avaliações?	Cláusulas de exportação, formatos abertos, banco vetorial próprio e prompt registry.
Modelo não auditável	É possível monitorar qualidade, drift, custo, alucinação, toxicidade e violação de política?	Eval suite, red teaming, observabilidade, dashboards de qualidade e revisão periódica.
Escala econômica incerta	O custo por token, consulta, usuário ou workflow permanece viável em produção?	Modelos de implantação por volume, limites de uso, cache e roteamento por complexidade.

Tabela 9. Gatilhos de risco e controles recomendados

4.

BUY ou HYBRID: reduzindo Lock-in

A objeção de dependência de fornecedor é legítima. Mas a solução não é necessariamente construir tudo internamente. A solução é desenhar a arquitetura e o contrato para preservar opcionalidade.



1

CAMADA DE ABSTRAÇÃO

Chame um serviço por gateway interno ou por uma camada intermediária em vez de acoplar processos diretamente às APIs do fornecedor de modelos. Endpoints, chaves, políticas e fallback ficam encapsulados.

- ⌚ Trocar de provedor passa a ser uma mudança de configuração, não uma reescrita de código.

2

PROMPTS E SAÍDAS AGNÓSTICOS

Prompts versionados, schemas estruturados, avaliação de qualidade e contratos de entrada/saída independentes do provedor.

⌚ A biblioteca de prompts e de avaliações passa a ser um ativo portátil.

3

CONTROLE DOS DADOS E EVIDÊNCIAS

Dados, embeddings, histórico, decisões e trilhas de auditoria permanecem sob governança da empresa ou em formatos exportáveis.

⌚ Protege conhecimento institucional e reduz custo de migração.

4

ROTEAMENTO MULTI-MODELO

Use modelos maiores para raciocínio complexo; modelos menores para classificação, resumo e tarefas repetitivas; fallback quando necessário.

⌚ Reduz custo, melhora resiliência e aumenta poder de negociação.

5

CONTRATO DE PORTABILIDADE

Cláusulas de exportação, exclusão, não treinamento, continuidade, auditoria e transição assistida.

⌚ Dá segurança ao CFO, jurídico, TI e áreas reguladas.

5.

Respostas às objeções mais comuns da área de TI

“

Deveríamos construir nosso próprio LLM para ter controle.”

Controle não exige treinar um modelo do zero, e confundir as duas coisas costuma sair caro. Em cenários enterprise, o controle que realmente importa está em dados, políticas, critérios de avaliação, integração, governança e operação. É nessas camadas que a empresa ganha previsibilidade, rastreabilidade e capacidade de gestão, não necessariamente no ownership do modelo base ou da arquitetura integral. Treinar um modelo do zero só se justifica com escala, soberania, dados proprietários, talento dedicado, orçamento significativo e, sobretudo, quando o retorno esperado compensa o TCO, o risco de execução e o custo de oportunidade do capital e dos talentos alocados. Para a maioria das operações corporativas, esse cálculo não fecha.



“

Vamos ficar presos ao fornecedor.”

Lock-in é um risco real. A resposta madura não é negá-lo, mas desenhar arquitetura e contrato para reduzir o custo de troca. Camadas de abstração, dados exportáveis, critérios de avaliação independentes, registros de decisão e roteamento multi-modelo ajudam a preservar portabilidade: o que é ativo estratégico da empresa continua sob controle da empresa. Também é importante reconhecer que Build interno não elimina dependência; apenas muda sua natureza. A organização passa a depender de talentos escassos, roadmap próprio, manutenção contínua e conhecimento concentrado em pessoas-chave. Toda escolha cria algum tipo de amarra. A questão é quais dependências são aceitáveis, reversíveis e economicamente defensáveis.

“

Nossos dados não podem sair do nosso perímetro.

”

Essa exigência deve orientar a arquitetura, não paralisar a iniciativa. Hoje existem alternativas maduras para diferentes níveis de sensibilidade: VPC, endpoints privados, instâncias dedicadas, criptografia gerenciada pelo cliente, modelos hospedados em ambiente controlado, políticas de retenção e, quando necessário, retenção zero. A pergunta correta não é apenas “os dados saem ou não saem?”, mas sim: sob quais controles, com qual rastreabilidade, por quanto tempo, em qual ambiente e com qual garantia contratual? Em IA Generativa, segurança e compliance precisam ser tratados como requisitos de desenho, não como ajustes posteriores.

“

Nossa equipe de TI precisa aprender antes de implantarmos.

”

Aprendizado real não acontece em ciclos indefinidos de treinamento. Ele acontece em casos de uso reais, com dados reais, riscos reais e stakeholders reais. Treinamento isolado gera conforto conceitual; domínio prático vem da exposição controlada ao problema concreto. Também é importante separar duas preocupações que costumam aparecer juntas. Muitas vezes, “precisamos aprender” não significa que TI precisa dominar a engenharia do modelo. Significa que TI precisa entender onde os dados serão armazenados, por onde transitam, quais são sensíveis, quais controles serão aplicados e quem será responsável pela operação. Essa preocupação é correta – e deve ser respondida dentro do desenho do projeto, não por meio de treinamentos genéricos. O caminho mais rápido e seguro tende a ser um PoC delimitado, com escopo claro, guardrails, critérios de sucesso e transferência de conhecimento desde o primeiro dia. Assim, a equipe aprende operando uma situação controlada, enquanto valida arquitetura, dados, riscos, adoção e valor de negócio.



6.

Onde a Matchit tende a acelerar a geração de valor

Na prática, muitas empresas não precisam escolher entre comprar uma ferramenta genérica ou construir uma plataforma inteira. O maior valor está em estruturar a camada proprietária que conecta dados, critérios, workflows, governança e decisão ao contexto real do negócio. É nesse espaço que a MatchIT tende a acelerar a geração de valor.



Transforma casos de uso dispersos em um portfólio priorizado, comparável e governável.



Conecta negócio, TI, inovação, financeiro e compliance em uma mesma lógica de decisão e accountability.



Preserva controle sobre dados, critérios, trilhas de decisão e evidências, reduzindo risco de lock-in.



Acelera a criação da camada proprietária que geralmente faz o caminho híbrido funcionar: orquestração, integração, avaliação, governança e adoção.



Ajuda a provar valor antes de decisões irreversíveis de arquitetura, contratação ou desenvolvimento interno.



Incorpora repertório de mercado acumulado em anos de atuação com múltiplos clientes, setores e níveis de maturidade.



Mantém a empresa conectada a mudanças de mercado, evolução de modelos, práticas emergentes, riscos e oportunidades.

A solução da MatchIT está alinhada aos requisitos do CTO e do CFO:

Governança voltada ao valor:

Atuamos exatamente nas camadas em que o controle gera valor para o negócio: processos empresariais assistidos por IA, governança, versionamento, critérios de decisão, avaliação e operação. A empresa mantém controle sobre dados, políticas e evidências, sem precisar assumir o custo e a complexidade de manter modelos, infraestrutura e engenharia de IA como competência central.

Sem Lock-in:

A MatchIT estrutura a solução para preservar os ativos do cliente (dados, configurações de negócio, critérios, trilhas de decisão e resultados) de forma governável e exportável. A metodologia, a orquestração e a inteligência aplicada ao processo permanecem como propriedade intelectual da MatchIT, justamente para que o cliente não precise construir, manter e reter internamente essa complexidade.



Buy or Hybrid com agilidade e baixo risco técnico:

A MatchIT estrutura PoCs com escopo definido, métricas de sucesso acordadas e, antes de qualquer escala, um desenho claro de armazenamento, trânsito, classificação de sensibilidade e controles aplicáveis. A capacitação acontece junto com a entrega: ao final, a equipe entende onde os dados residem, como são protegidos e como operar, sustentar e expandir os processos.

Segurança:

Adaptamos o modelo de implantação ao nível de sensibilidade do caso de uso, considerando isolamento, retenção, rastreabilidade, permissões e governança desde o início. A conformidade, incluindo requisitos de LGPD, é incorporada ao desenho da solução antes da experimentação em escala.

Expertise Robusta e ROI:

MatchIT tem expertise profunda em soluções de IA Generativa e Machine Learning, construída ao lado das universidades mais reputadas na área no país (Unicamp e UFG) por projetos sólidos de P&D (Fapesp e Embrapii). Soma-se a isso, conhecimento profundo sobre processos de negócios, geração de valor e engajamento humano, contando com um time que aporta décadas de vivência enterprise, certificações (BPMN, PMI, Prosci) e formação em escolas de negócio mundiais de primeiro nível. Nossa equipe está à disposição para participar com o seu da construção de Project Charters e Business Plans efetivos em nível técnico e executivo.



Depoimentos

Os depoimentos abaixo refletem experiências reais de clientes que utilizaram a MatchIT para estruturar processos, acelerar decisões, apoiar jornadas de inovação e aplicar IA em contextos corporativos.

“

“Esse material também deve ser direcionado para os “donos do negócio”, além de TI e inovação. Acredito que esse framework vai ajudar a quem demanda a solução a refletir mais e auxiliar à TI, inovação e financeiro a decidirem o melhor formato a seguir.”

RENATA FREESZ

STRATEGY ADVISOR



“

“Contar com um racional de make or buy de IA pra médias e grandes empresas endereça, com certeza, uma dor real.”

ANDERSON SOARES

VP DO IA BRASIL E PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DO CEIA-UFG



“

“A solução já demonstra valor ao acelerar a elaboração e o desenvolvimento de processos internos.”

RAFAEL TEIXEIRA

ÁREA DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO, FECAP



“

O que foi relevante foi estruturação do trabalho com agendas desafiadoras, com muita assertividade na abordagem trazendo um diagnóstico rápido que nos deu excelente visão para atuarmos.”

MARCELO MOTA

GERENTE DE ENGENHARIA, INOVAÇÃO E P&D



“

“Implementar o MatchIT na Loccus está sendo um movimento estratégico que vai muito além de uma nova ferramenta. Estamos em um momento importante de evolução cultural. [...] A MatchIT chega nesse contexto como um facilitador de conexão, clareza e alinhamento — elementos essenciais para empresas que desejam crescer com consistência, governança e visão de futuro. Mais do que implementar um sistema, estamos fortalecendo uma mentalidade: sair do ‘sempre foi assim’ para o ‘como pode ser melhor’. E isso faz toda a diferença.”



MONIQUE MEYENBERG

**COORDENADORA DE INOVAÇÃO E
COMPETITIVIDADE, LOCCUS DO BRASI**

“



“O uso do Mathias tem sido um diferencial importante na nossa abordagem de prospecção. Ele nos apoia na qualificação de leads, no primeiro contato estruturado com potenciais parceiros e na organização de informações estratégicas. Para um centro como o CEIA, que atua conectando pesquisa, desenvolvimento e inovação com demandas reais da indústria e da sociedade, contar com uma ferramenta que amplia nossa capacidade de relacionamento e geração de oportunidades é extremamente valioso. Além da eficiência operacional, o uso do Mathias reforça algo que defendemos no CEIA: uso da IA como instrumento de transformação concreta, capaz de apoiar decisões, otimizar processos e potencializar resultados.”

TACIANA NOVO KUDO

COORDENADORA, CEIA/UFG - AKCIT

“

“A MachIT demonstrou excelência ao apoiar a tomada de decisão com análises consistentes e bem fundamentadas. Além disso, conduziu o projeto de forma eficiente, otimizando a participação do time interno e garantindo informações de qualidade sem impactar a agenda da equipe.”



KAMILLA MOREIRA

LÍDER DE NEGÓCIOS ANBIMA EDU, 2026

“

“Com a consultoria da MatchIT, estruturamos nosso Programa de Inovação, fortalecendo a cultura inovadora e ampliando competências. Implantamos uma plataforma digital que engaja colaboradores e valida projetos, transformando desafios em soluções alinhadas às estratégias do negócio.”

**ANTUNES**

TECH LEAD, ANBIMA

“



“A experiência de desenvolver um projeto junto com Match.it e seu time foi exemplar. Subiu a barra do que esperar dos parceiros. Cada reunião havia propósito muito bem definido, clareza das entregas e eficiência na gestão. O time estava claramente alinhado e comprometido com as entregas e com o objetivo de trazer qualidade e excelência.”

KARINA FRABETTI

LÍDER DE P&D COMGÁS, 2025

“

“A gente está muito feliz com o trabalho que estamos fazendo junto com a Match<IT>. Eles trouxeram uma ferramenta extraordinária com a IA Matchias para esse momento super importante para o banco. Conseguiram ainda trazer uma cultura e maneira de pensar que a gente precisa muito.”

**RODRIGO SALGADO**GERENTE NACIONAL DE
INOVAÇÃO NA CAIXA



Referências

DEN HAMER, Pieter. AI agents for CIOs: practical criteria, alternatives and best practices. [S. l.]: Gartner, 2025. 50 slides. Material de webinar. Material restrito.

NARAYANAN, Ram. Build vs buy AI solution in 2026: cost, ROI & decision guide. CONTUS, 17 jun. 2026. Disponível em: <https://www.contus.com/blog/build-vs-buy-ai/>. Acesso em: 19 jun. 2026.
ROSENBERGER, JoAnn. Negotiation cheat sheet: 10 powerful tips & techniques to optimize your vendor deals. [S. l.]: Gartner, 2025. 22 slides. Material de webinar. Material restrito.

SULLIVAN & STANLEY. Build or buy AI? Here's how I actually make this decision. YouTube, [2025]. 1 vídeo. Disponível em: <https://youtu.be/NUiTBM1U-Lk>. Acesso em: 19 jun. 2026.
ZETTA; ANBIMA. Avaliação de provedores de IA generativa. [S. l.]: Zetta; ANBIMA, [s.d.]. Planilha eletrônica.

INITIATIVE FOR APPLIED ARTIFICIAL INTELLIGENCE. Applying AI: enterprise guide for make-or-buy decisions. [S. l.]: appliedAI, [s. d.]. 28 p. White paper.