



# O QUE O AI&DATA LEADERS

**REVELOU SOBRE A ADOÇÃO  
DE IA NAS EMPRESAS**

Insights dos painéis do evento. Nossa visão sobre  
onde a IA tem travado e avançado nas organizações.

ANTES DE COMEÇAR

# 95% dos projetos de IA não geram retorno mensurável.

Essa estatística fala mais sobre disciplina organizacional do que sobre tecnologia. Esse foi o fio que atravessou o AI&Data Leaders 2026.

Em dois dias de painéis com líderes de dados, tecnologia e inovação de setores que raramente conversam entre si, um padrão se repetiu: as empresas que escalaram IA não fizeram isso com modelos melhores. Fizeram com dono definido, fundação de dados sólida e cultura preparada para operar diferente.

Este e-book reúne os principais aprendizados dos painéis que acompanhamos. É a nossa visão sobre o que pode estar travando e destravando a adoção de IA nas organizações.

Se você lidera times de tecnologia, dados e inovação, esse pode ser um diagnóstico do momento atual.

Boa leitura!

# SUMÁRIO

|                                                |    |
|------------------------------------------------|----|
| O purgatório dos pilotos                       | 04 |
| Processo antes de tecnologia                   | 06 |
| Governança como aceleradora, não freio         | 08 |
| Cultura e letramento como infraestrutura       | 10 |
| O novo papel do líder e das competências       | 12 |
| Pessoas, processos e produtos: a ordem importa | 13 |
| A era dos agentes: da automação à orquestração | 15 |
| Dados como ativo e IA que o cliente sente      | 16 |
| Raio-x por segmento                            | 17 |
| O que levar daqui para a sua organização       | 18 |

# O purgatório dos pilotos

Nenhuma empresa no evento discutiu se vai usar IA. Quase todas já testaram, rodaram prova de conceito, já viram algum resultado. A pergunta que atravessou os painéis foi outra, bem mais desconfortável: por que tantos pilotos bem-sucedidos não viram operação de verdade?

A resposta se repetiu em praticamente todos os painéis. O que trava um projeto de IA raramente é limitação técnica, já que os modelos estão cada vez mais capazes. O que trava é a ausência de estrutura e cultura para sustentá-lo: falta de propósito de negócio claro, falta de indicadores atrelados e, acima de tudo, falta de um responsável.

Uma pesquisa da MIT Technology Review Brasil, em parceria com a Skyone, dimensiona o abismo entre intenção e execução:

**99%** dos profissionais de tecnologia consideram os agentes de IA centrais para o negócio nos próximos três anos, e a pesquisa aponta que essa visão já está na mesa de aproximadamente 1 a cada 11 CEOs;

**74%** das empresas ainda estão em estágio inicial ou intermediário de adoção;

**57%** não têm orçamento dedicado a IA;

**48%** não possuem fundação de dados adequada (dados ainda descentralizados, sem letramento consolidado);

**40%** dos gestores atribuem o travamento não à tecnologia, mas a barreiras internas.

# 95%

## DOS PROJETOS DE IA

não alcançam retorno mensurável – MIT NANDA, The GenAI Divide (2025)

### A analogia da reforma

Um dos painéis executivos “O que ninguém conta sobre escalar IA” resumiu bem o mecanismo. Um projeto de IA sem um “dono” e sem indicadores é o primeiro a ser cortado quando o recurso aperta. É como uma reforma em casa: quando o orçamento diminui, terminar a cozinha vira prioridade e a obra do quarto de hóspedes fica para depois. Sem responsável e sem prioridade, o projeto de IA vira quarto de hóspedes.

## Três lacunas que explicam o abandono:



### Propósito

sem um propósito de negócio bem definido e um “dono” com indicadores atrelados, a iniciativa perde prioridade e é descontinuada.



### Estrutura

falta uma diretoria ou área dedicada para centralizar e dar rumo às iniciativas de IA, distinguindo projetos de alta e baixa incerteza.



### Fundação

sem arquitetura moderna que permita novos desenvolvimentos e a migração de sistemas legados, o piloto não encontra terreno para escalar.

O sucesso dos projetos depende menos de tecnologia e mais de estrutura e cultura. Como resumiu um painelistas: menos fetiche por ferramenta, mais disciplina operacional centrada em pessoas. A primeira pergunta não deveria ser “qual ferramenta?”, e sim como estruturar pessoas e processos para gerar resultado.



**Esse é o ponto de partida da frente de Dados e IA da Datum & MG Info: antes de qualquer piloto, mapear propósito de negócio, dono e indicadores para que o projeto não vire “quarto de hóspedes”.**

# Processo antes de tecnologia

Se há um erro que se repete, é o de sair em busca de tecnologia para depois achar onde encaixá-la. Muitos painéis defenderam inverter a lógica: primeiro entenda o problema real e redesenhe o processo, para só então trazer a IA. Automatizar um processo ruim apenas produz resultado ruim com mais velocidade.

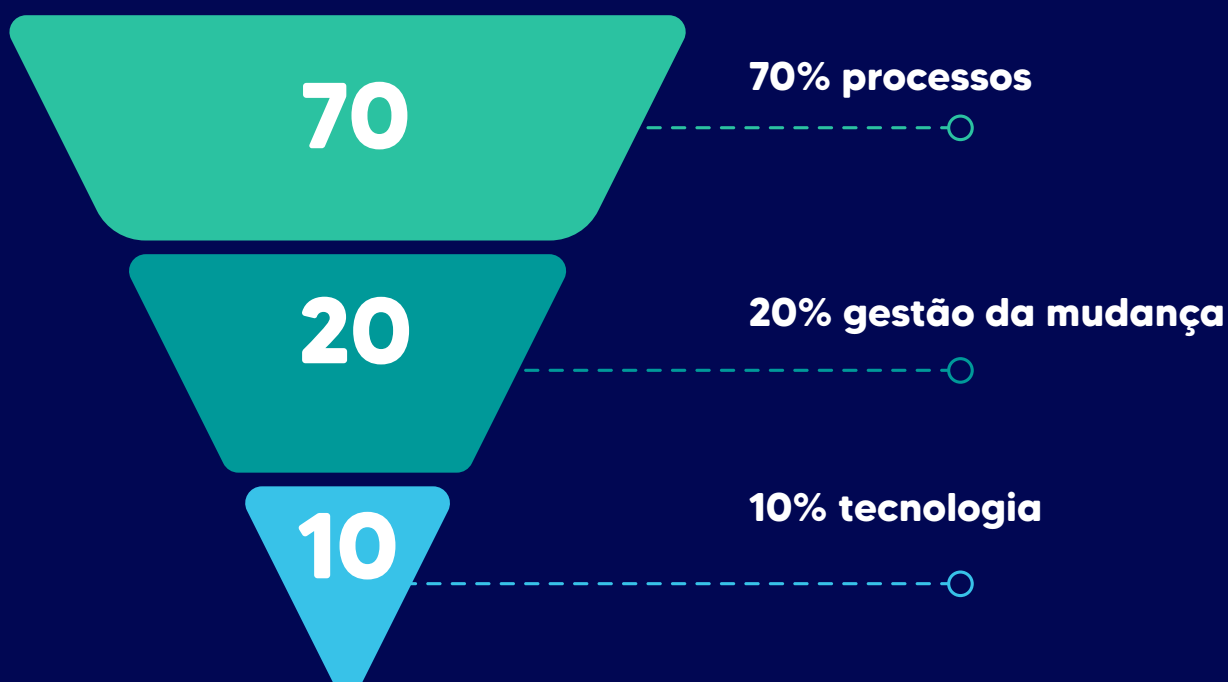
No painel Transformação Empresarial com IA, esse ponto ganhou uma imagem que resumiu bem o risco de pular etapas:

**“Não adianta a gente ter uma carroça com motor de foguete. Não adianta nada a gente sistematizar e automatizar o processo sem pensar em como a gente transforma o nosso negócio. Não é uma discussão só de tecnologia, é uma discussão de como a gente potencializa o negócio.”**

Valter Andrade, Head de Data Science e Diretor Executivo na VISA Consulting & Analytics

O debate também reforçou o framework para dosar esse esforço: 70% em processos, 20% em gestão da mudança e apenas 10% em tecnologia.

A leitura é direta: a tecnologia é a parte menor da equação. Para mover o ponteiro, reestruture como o trabalho acontece antes de colocar IA em cima dele.



## De “usar IA” para “operar com IA”

Aqui está a virada que separa quem obtém ganho pontual de quem transforma o negócio. Automatizar tarefas repetitivas é “usar IA”. Integrar a IA na decisão do negócio é “operar com IA”. O painel “O Novo Desafio da Liderança: Humanos e Inteligência Artificial Trabalhando Juntos” estruturou essa evolução em três níveis, e cada um exige uma base diferente de dados, governança e letramento:

- ▶ **Produtividade individual:** cada pessoa cria seus próprios agentes para o dia a dia.
- ▶ **Produtividade departamental:** redesenho de fluxos para que a IA participe da decisão da área.
- ▶ **Produtividade empresarial:** modelos apoiando grandes decisões corporativas, conectados ao core.

A métrica de sucesso não é número de prompts nem de agentes criados. É o valor gerado para o negócio. Um relato do painel Desafios e Estratégias na Implementação de IA em Escala mostra essa progressão em prática, dentro da Riachuelo:

**“Dentro de casa, a gente criou uma diretoria para organizar as ideias que têm surgido com a inteligência artificial. O que a gente tem feito é treinar pessoas para dois tipos de papéis. O primeiro são usuários, para utilizar as ferramentas que a gente tem hoje de LLM. E tem os makers. A gente criou todas as principais plataformas de desenvolvimento. Esses makers desenvolvem o que de fato traz ganho, não só de processos, mas também de tarefas competitiva...”**

Gustavo Pereira, Diretor de Tecnologia na Riachuelo Consulting & Analytics

O relato mostra como a Riachuelo estruturou papéis (usuários vs. makers) para escalar a adoção além do uso individual, inclusive usando IA para acelerar a migração de sistemas legados.



Sair do nível individual para o empresarial é o que destrava valor. A Datum & MG Info ajudam a orquestrar dados, processos e pessoas, com squads dedicadas e um Centro de Excelência que sustenta a jornada de “usuários” para “makers”.



# Governança como aceleradora, não freio



Segurança, conformidade e privacidade costumam ser tratadas como aquilo que atrasa a inovação. Os painéis defenderam o oposto e o público de dados e governança sabe disso. Quando entram desde o desenho, elas destravam a escala em vez de travá-la.



## **Governança como produto, não como documento.**

Na prática, isso significa tratar a governança como algo vivo: revisada a cada ciclo, com metas claras e checagens automáticas, em vez de um manual extenso que ninguém lê. E com guardrails, ou seja, regras que definem o que fazer quando algo sair do esperado, porque em algum momento vai sair.

## A assinatura humana

A responsabilidade final é inegociável e permanece humana. Por mais autônomo que o agente seja, a decisão precisa ser validada e “assinada” por uma pessoa. Quando um modelo erra, o caminho não é culpar a máquina, mas assumir a consequência e melhorar o processo. Foi o que um dos painéis nomeou como “gestão da consequência”.

## Rastreabilidade que explica a decisão

Em setores regulados, como o financeiro e o de seguros, a exigência sobe de nível. Os logs de uma operação com IA são mais complexos que os de um ERP tradicional. Precisam registrar não apenas a ação executada, mas a lógica da decisão, os dados usados como base e se o resultado está alinhado aos padrões da empresa. Modelos de risco integrados às plataformas de dados e auditoria de todo o processo decisório deixaram de ser diferencial e viraram pré-requisito.

O painel Bradesco e Gerdau: Plataformas Corporativas de IA colocou nomes reais atrás desse discurso: Renata Ferreira, que lidera a esteira de entrega de produtos e a área de engenharia de infraestrutura do Bradesco, e Rodrigo Silveira, Chief Data Officer da Gerdau, responsável pela estratégia global de dados e IA da companhia em sete países. Sobre segurança em ambientes com agentes consumindo serviços diretamente (“sistemas headless”), Renata foi direta:

**“O que é inescapável aí é a parte de segurança [...] a autenticação, a habilidade, a governança. [...] Não importa se estou utilizando um agente A ou um agente B, aquele agente tem que ter guarda do que pode fazer.”**

– Renata Ferreira, Gerente no Bradesco

## Fundação sólida antes de escalar

O Grupo Casas Bahia resumiu sua jornada em cinco fundações (dados, aplicação, plataforma, governança e protocolos abertos) como condição para levar agentes à produção. A Gerdau contou a evolução do seu Data Lake da versão 1.0, com pipelines instáveis, até a 3.0, com monitoramento, bloqueio de falhas e confiabilidade operacional. E o Bradesco lembrou que não dá para “trocar as veias” de uma empresa sem considerar a história dos seus sistemas. A lição não é nova, mas segue valendo: **sem dados confiáveis, nem o modelo mais sofisticado gera valor.**



**Datum & MG Info estruturam exatamente esse tipo de guardrail, com frameworks de governança que promovem autonomia com segurança.**

# Cultura e letramento como infraestrutura



Se a seção anterior mostrou que processo vem antes de tecnologia, aqui está o obstáculo que está acima de todos os outros. Perguntados sobre a maior barreira à adoção de IA, os painelistas foram quase unânimes: a cultura. Não é o processo, não é a ferramenta. Licença de ferramenta quase todo mundo já tem. O que falta é gente preparada para usar com profundidade e senso crítico.

Por isso a capacitação apareceu como infraestrutura estratégica, a base que permite confiança e segurança para inovar. A ordem de prioridade defendida foi clara: cultura, papéis e treinamento, nessa sequência.

E os números da *MIT Technology Review Brasil* expõem exatamente onde está o descompasso: enquanto **41%** das empresas priorizam especialistas técnicos em suas estratégias de IA, apenas **24%** dão a mesma atenção a profissionais ligados à adoção, à gestão da mudança e à transformação cultural. Investe-se na capacidade tecnológica sem investir na capacidade organizacional que a sustenta. Não à toa, **59% das empresas não se sentem preparadas para operar com times híbridos nos próximos 12 meses.**

## Ter acesso à ferramenta não é saber usá-la

A adoção pode ser mapeada em estágios. Na base, a maioria dos profissionais usa IA apenas como atalho para tarefas que já existiam: resumir, buscar, rascunhar. O salto acontece quando a pessoa passa a usar a IA como contraponto ativo no pensamento, para revisar, questionar e refinar ideias, propostas e estratégias, até chegar a estruturar fluxos em que a IA executa em paralelo enquanto ela decide e direciona.

O que leva alguém do uso básico ao avançado é uma combinação de método, prática deliberada e **espaço organizacional para experimentar sem punição pelo erro.** Criar esse espaço é hoje uma das decisões de liderança com maior retorno.

**Essa é a frente que Datum & MG Info chamam de letramento e capacitação: preparar pessoas para usar IA com autonomia e senso crítico, não apenas dar acesso à ferramenta.**

### O lado sombrio da democratização: Shadow AI

Democratizar o acesso sem letramento não distribui inteligência, distribui risco. Vários painéis alertaram para o “Shadow AI”, a evolução do velho “Shadow IT”. Nesse cenário, profissionais da ponta constroem soluções por fora, com dados sensíveis indo parar em ferramentas públicas. Um dos exemplos foi o de exames médicos colados em chat aberto.

E os números de mercado confirmam o tamanho do problema.



#### **78% dos profissionais**

já usam ferramentas de IA não aprovadas pela empresa (WalkMe, 2025).



#### **57% inserem dados sensíveis**

em ferramentas de IA gratuitas (Menlo Security, 2025).



Violações envolvendo Shadow AI custam, em média, **US\$ 670 mil** a mais por incidente (IBM, Cost of a Data Breach 2025).

A proibição, nesses casos, só empurra o uso para a clandestinidade. A resposta está em educar e desenhar governança desde a concepção, com privacidade e segurança pensadas no início do processo, não no fim.

# O novo papel do líder e das competências

Se a IA assume a execução, o que sobra para as pessoas? O valor humano migra da execução técnica para a decisão estratégica, o julgamento e o reconhecimento de padrões. O líder deixa de ser executor e passa a orquestrar pessoas, processos e, agora, agentes. É um “líder de líderes e de agentes”.

**“Somos a última geração de líderes que vai gerenciar apenas pessoas. A partir de agora, líderes terão de orquestrar pessoas e agentes de IA.”** - Marc Benioff, CEO da Salesforce (Fórum Econômico Mundial, 2025)

A provocação de Benioff resume a mudança: a força de trabalho passa a ser híbrida, com pessoas e agentes lado a lado. E isso redefine o que se espera de quem lidera.

Esse dado do Fórum Econômico Mundial foi lembrado em mais de um painel. A partir disso, a conclusão é que a habilidade central desse novo ciclo será (ou já é) o pensamento crítico: a capacidade de fazer a pergunta certa, duvidar de uma resposta pronta e validar antes de confiar, especialmente num cenário de deepfakes e conteúdo “falsamente perfeito”.

## **Aumentação, não substituição**

Um contraponto ao medo da substituição foi a defesa da IA como ampliação das capacidades humanas, não como troca. Também veio um alerta para a “armadilha da aumentoção” que, em outras palavras, significa que delegar demais degrada habilidades cognitivas difíceis de recuperar. A recomendação para líderes foi dominar o processo antes de automatizá-lo. Entenda o caminho difícil antes de deixar a IA fazer o caminho fácil.

## **Confiança é variável técnica, não “tema soft”**

Por fim, um ponto que raramente aparece em discussões técnicas: a confiança dos times como variável de implementação. As pessoas não são contra automação, muitas até querem que certas tarefas sejam automatizadas. O que gera resistência é a imposição de cima para baixo, sem diálogo. Deixar as pessoas usarem as ferramentas, errarem e participarem da conversa sobre como a IA se encaixa no trabalho é uma das estratégias de adoção mais eficazes.

# 40%

**DAS COMPETÊNCIAS ATÉ 2030**

precisarão ser reaprendidas – Fórum Econômico Mundial

# Pessoas, processos e produtos: a ordem importa

Um framework compartilhado durante o painel “Do piloto ao P&L: Os três eixos que transformam investimento em IA em resultado”, organiza quase tudo o que ouvimos. A adoção madura de IA segue uma sequência: pessoas, depois processos, depois produtos. Por anos a lógica foi inversa, começando pela tecnologia. A virada defendida é começar pelas pessoas, porque é isso que cria o efeito de flywheel que sustenta todo o resto.



Os ganhos relatados acompanham essa progressão: produtividade individual entre 20% e 45%, eficiência de processos de back-office entre 30% e 60%, e no produto os ganhos mais transformacionais. O valor se materializa em ciclos curtos, com ROI progressivo à medida que a adoção cresce.

## O flywheel só gira se a IA não ficar em silos

Um alerta importante atravessou esse painel: IA que fica presa a um único usuário ou a uma área isolada não escala. E os dados confirmam. Segundo a MIT Technology Review Brasil, **40% das empresas apontam a integração entre áreas como a principal barreira à adoção**, e em 46% delas negócio e TI ainda operam em silos. Mais revelador ainda: 46% investem em IA apenas para ganhar produtividade, enquanto só 18% buscam novos produtos ou receitas. **O ganho real aparece quando a IA se conecta ao core do negócio e se espalha entre as áreas, de crédito a compliance, de marketing a RH.**

Há quem já esteja reorganizando o time em torno disso. Como relatou João Fornari, CIO da Copastur, na mesma pesquisa: gerentes de operação viraram líderes de IA dentro da unidade de negócio, e surgiram os “champions”, profissionais que conhecem o processo e ensinam a IA a executá-lo. Produtividade individual é só a fagulha. O flywheel ganha força quando cada volta capacita mais pessoas, conecta mais processos e chega a mais produtos.

A recomendação prática para começar: um assessment de áreas com uma “dor” clara, squads enxutas para provas de valor e uma base perene de plataforma, capacitação contínua e patrocínio da liderança sênior conectada ao C-level. É esse desenho, do diagnóstico à escala conectada, que a Datum & MG Info ajudam a construir.



# A era dos agentes: da automação à orquestração

A conversa evoluiu de assistentes que ajudam o humano no loop para agentes que operam de forma autônoma. E com isso vieram desafios de arquitetura que nenhuma empresa consegue improvisar: como orquestrar humanos, agentes e sistemas legados sem perder o controle sobre o que está rodando.

e rastreabilidade que registre a lógica da decisão, não só o resultado.

No painel Bradesco e Gerdau, Rodrigo Silveira detalhou exatamente essa preocupação com permissões em ambientes multiagente:

**“Na euforia, na emoção, [...] a gente tem até mais acesso do que deveria ter. [...] Já vi casos de grandes cloud providers que derrubaram parte da operação completamente. Tinham permissões demais.”** Rodrigo Silveira, Chief Data Officer, Gerdau

APROXIMADAMENTE  
**100 mil x**

**O CUSTO DE PROCESSAMENTO**

100 agentes consomem cerca de 100 mil vezes mais que um humano

O alerta é econômico e técnico ao mesmo tempo. Diferente das pessoas, que trazem contexto intuitivo e trabalham de forma intermitente, os agentes operam 24 horas por dia e exigem contexto explícito. Isso pressiona custos de computação e governança, e transforma a qualidade dos dados em pré-requisito: o agente processa o que recebe, sem o senso que faria um humano desconfiar de um erro.

## **Sistemas headless e a “assinatura” de cada agente**

No painel “Como transformar plataformas de dados em plataformas de IA”, a palavra-chave foi orquestração. Em ambientes onde os agentes passam a consumir serviços diretamente, cresce a importância de autenticação, autorização granular e guardrails que definam exatamente o que cada agente pode acessar e fazer. Permissões excessivas viram risco, e legados nem sempre estão preparados. A resposta é observabilidade no nível do componente



**A abordagem AI First da Datum & MG Info nasceu para endereçar esse novo tipo de custo e risco. Temos aplicação real, coordenada e rastreável de IA em operações e decisões, não agentes soltos consumindo recursos sem controle.**

# Dados como ativo e IA que o cliente sente

No fim, tudo converge para os dados. Vários painéis trataram dado como o ativo estratégico que ele de fato é. Palestrantes da Gerdau chegaram a equipará-lo ao aço. Sem dado confiável, governado e contextualizado, não há personalização, não há agente e não há decisão automatizada que se sustente.

## Soberania e contexto

A discussão sobre soberania digital ganhou espaço. A DataPrev relatou ter internalizado infraestruturas de nuvem globais nos próprios datacenters no Brasil para garantir controle e continuidade dos serviços ao cidadão. No setor privado regulado, a soberania aparece como autonomia operacional e cumprimento de regulações em múltiplos países. Muitas empresas dizem que, hoje, o problema não é a falta de dados, mas o contexto. Dado contextualizado é o que vira vantagem competitiva.

## Quando o cliente sente a diferença

Do lado da experiência, os números impressionaram. No Grupo Casas Bahia, jornadas conversacionais com IA generativa fizeram a conversão de vendas com crédito saltar de 11% para 27%, ao replicar digitalmente a conversa consultiva da loja física. Foi o resultado de tratar a IA como parte da jornada de compra, não como um chatbot isolado.

Na Cogna, a maior rede de educação do país, roteiros de estudo personalizados por IA elevaram as notas em até 7 pontos percentuais nas disciplinas mais difíceis. A lógica é aplicar em escala a tutoria individual, cruzando o que cada aluno já sabe com o que precisa aprender, algo inviável manualmente para milhões de estudantes.

O horizonte que se desenhou foi o do

comércio agêntico: um futuro em que o agente pessoal do cliente negocia diretamente com o ecossistema da empresa. Para chegar lá, catálogos, buscas e jornadas precisam ser “entendíveis” por outras IAs. Mais uma vez, fundação de dados e governança como ponto de partida.

Vale um último ponto sobre como medir tudo isso. Segundo a MIT Technology Review Brasil, apenas **14% das organizações** apontam o ROI como principal indicador para avaliar iniciativas de IA.

Não é descuido. As métricas tradicionais foram feitas para outro contexto e nem sempre captam ganhos de qualidade de decisão, velocidade de aprendizado ou colaboração.

**O valor da IA aparece na conversão, na produtividade e na forma de trabalhar, não só na linha final do ROI.**



**Os casos ilustram um padrão no qual o ganho que o cliente sente só existe depois que a fundação de dados está sólida. Nosso Centro de Excelência e Produtos de Dados e IA entregam isso antes de qualquer agente ir ao ar.**

# Raio-x por segmento

Um dos pontos mais pedidos para esta edição: como a adoção de IA varia entre os setores que passaram pelo palco do AI&Data Leaders. Um retrato, não um estudo estatístico – baseado nos relatos dos próprios painelistas.

| Setor                                                                                                               | O que se destacou                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <b>Financeiro</b>                 | Foco em governança e segurança de agentes; setor mais avançado em plataformas corporativas de IA, mas com exigência regulatória mais alta para rastreabilidade. |
|  <b>Varejo</b>                   | Foco em produtividade departamental (usuários/makers) e IA agêntica na jornada do cliente; ganhos de conversão já mensuráveis.                                  |
|  <b>Indústria / base</b>         | Dado tratado como ativo tão crítico quanto o produto físico; forte peso em segurança operacional e uso combinado de IA tradicional e generativa.                |
|  <b>Educação</b>                 | Personalização em escala como diferencial competitivo direto; ganho pedagógico mensurável.                                                                      |
|  <b>Setor público / regulado</b> | Cultura de sistemas próprios e legados; adoção começando por projetos-piloto que sobem organicamente para institucionalização.                                  |
|  <b>Pagamentos</b>               | Escala como ponto de partida (centenas de milhares de clientes ativos); decisão de negócio cada vez mais orientada por modelos.                                 |

# O que levar daqui para a sua organização

Painéis diversos, perspectivas diferentes e um conjunto de conclusões que se reforçam. Se há um fio condutor no AI&Data Leaders, ele passa por aqui:



**A tecnologia de IA já está madura o suficiente para gerar valor real.** O que pode travar a implementação daqui para frente é governança, cultura e design.



**Comece pelas pessoas.** A sequência pessoas → processos → produtos cria o efeito de flywheel que sustenta a transformação.



**IA em silo não escala.** O valor aparece quando a IA sai de um único usuário e se conecta ao core e às áreas da empresa.



**Piloto sem critério de sucesso e sem dono é experimento sem destino.** Defina o que é sucesso antes de começar, e lembre-se que 95% dos projetos não chegam a retorno mensurável.



**Automatizar processos ruins só produz resultados ruins mais rápido.** Redesenhe o fluxo antes de colocar IA em cima dele.



**Sem fundação de dados, nada escala.** Dado confiável e governado é pré-requisito para agentes, personalização e decisão automatizada.



**A cultura é o maior obstáculo, e o pensamento crítico, a competência do ciclo.** Com boa parte das habilidades a reaprender nos próximos anos, saber perguntar e validar vale mais do que dominar a ferramenta da vez.

## Da estratégia à operação, com você

Os painéis do AI&Data Leaders confirmaram que IA só gera valor quando encontra dados confiáveis, governança sólida e times preparados. Isso é o que orienta o trabalho da Datum e da MG Info.

Ajudamos organizações a sair do piloto e chegar à operação com uma abordagem que conecta três frentes: governança de dados que acelera em vez de travar, letramento e capacitação para que as pessoas usem IA com autonomia e senso crítico, e desenvolvimento de agentes conectados ao core do negócio.

São 26 anos de mercado da Datum, somados a 18 anos de expertise em dados da MG Info. Com isso, oferecemos soluções de ponta a ponta.



 [datumit.com](https://datumit.com)

 [mginfo.com.br](https://mginfo.com.br)

 [datumti](https://www.linkedin.com/company/datumti)

 [mginfo](https://www.linkedin.com/company/mginfo)