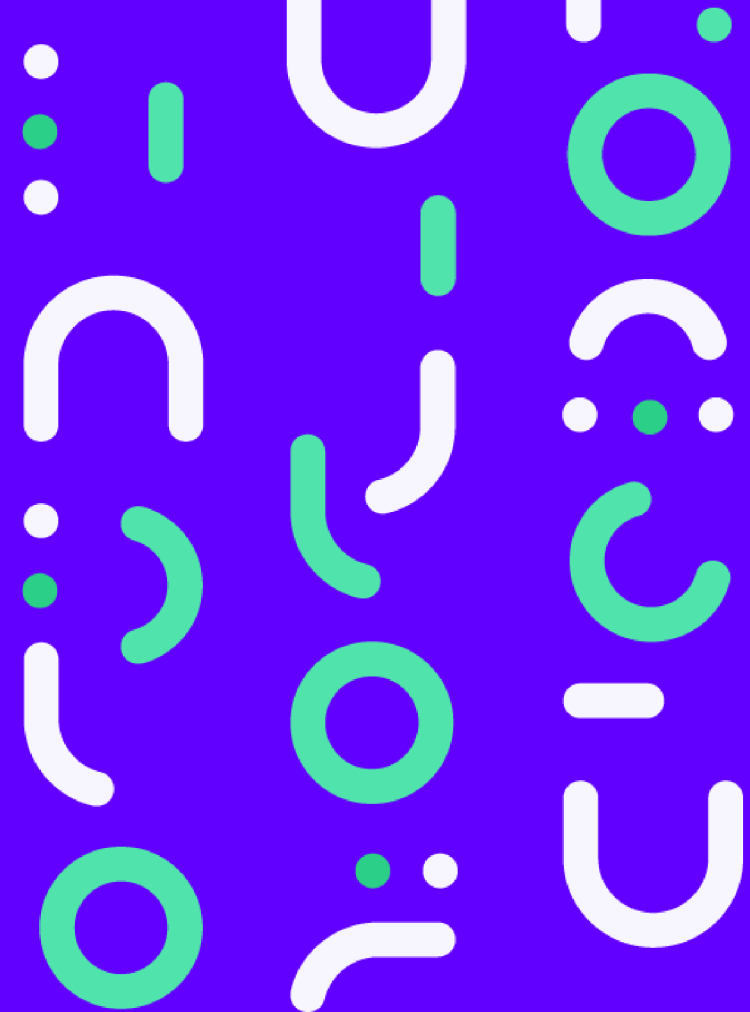




# Automação Inteligentes nas PME

## Potenciar Processos e Ganhar Vantagem Competitiva

Ricardo Almeida Silva  
25 de Novembro 2025

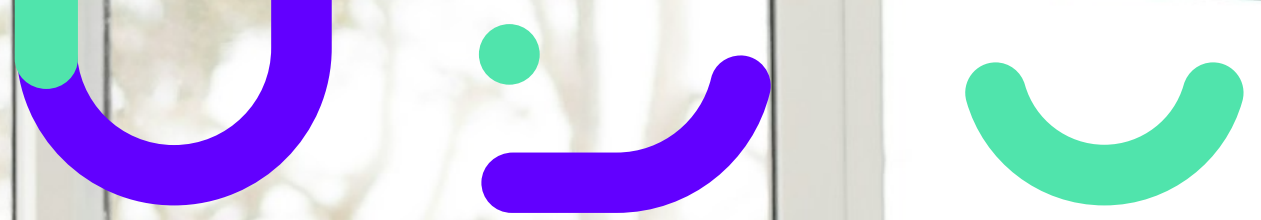


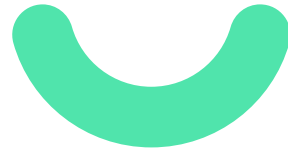
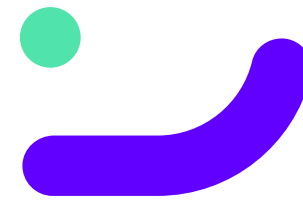
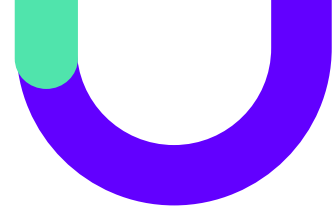


# Ricardo Almeida Silva

- Entusiasta de tecnologia, gestão, empreendedorismo e liderança.
- Focado em criar projetos que tragam valor para o mercado, apostando num modelo de gestão centrado na valorização e capacitação dos colaboradores.
- Procura criar uma experiência de colaboração positiva e próxima, digital e desmaterializada.
- Acredita na automação como um dos pilares da jornada de transformação digital das organizações.
- Fundou a Engibots no final de 2022 com o objetivo de democratizar a automação para todos os tipos de empresas, independentemente da sua dimensão ou setor.
- Experiência anterior como diretor de unidade de negócio, liderando a prática de automação em consultoria.
- Passagem por empresas como a Hitachi e a Accenture.
- Foco e especialização em soluções de RPA, IA e Machine Learning – formação pelo MIT Sloan School of Management.
- Mestrado em Engenharia Informática e de Computadores pelo Instituto Superior Técnico (bolseiro do INESC-ID e do INOV).



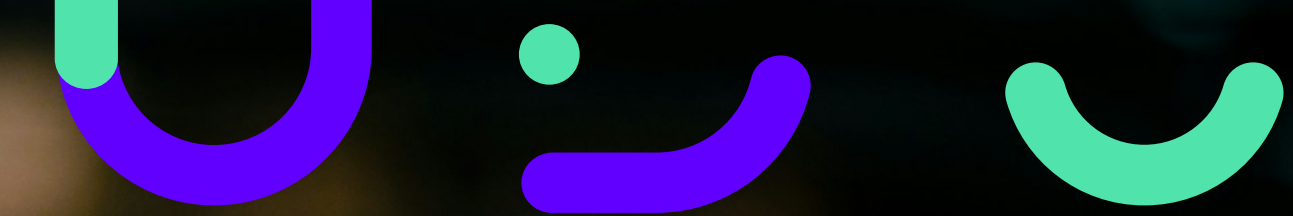


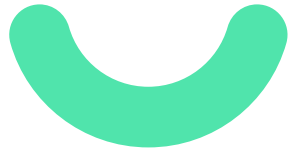
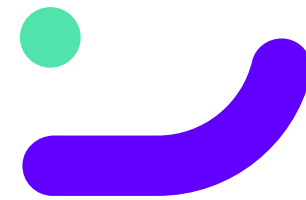
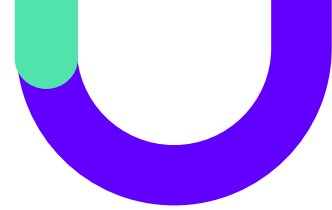


**Num mundo cada vez mais dominado pela IA, o que vai prevalecer são as nossas qualidades humanas: criatividade, empatia, relações interpessoais.**

**Por muito avançada que seja a IA, ela não sente amor, saudade, empatia.**







PRESS | ARTIFICIAL INTELLIGENCE

# New MIT Sloan research suggests that AI is more likely to complement, not replace, human workers

 by MIT Sloan Office of Communications  | Mar 17, 2025

<https://mitsloan.mit.edu/press/new-mit-sloan-research-suggests-ai-more-likely-to-complement-not-replace-human-workers>



# O que é a Automação Estratégica

## O que não é

Automatizar tudo

Seguir modas tecnológicas

Comprar licenças e subscrições sem fundamento

## Então o que é afinal

Automação estratégica é automatizar o que realmente importa, na ordem certa, envolvendo as pessoas certas, e com foco nos resultados certos. Incorporando objetivos de longo e curto prazo.



# O dilema da Empresa A vs Empresa B

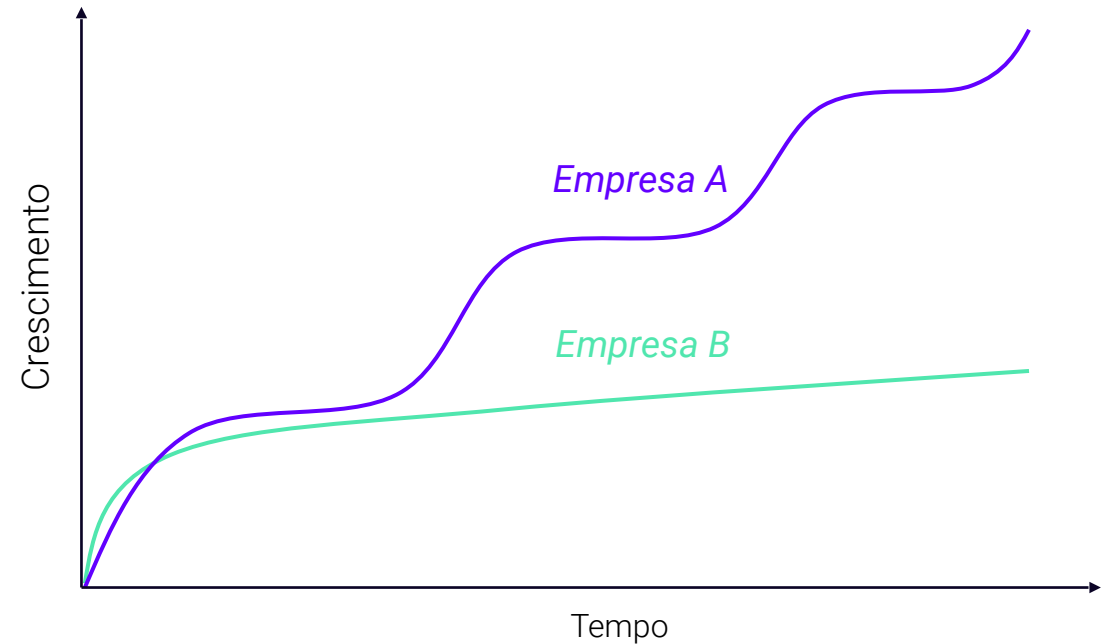
Duas empresas têm posições semelhantes, mas a Empresa A aplica Automação Estratégica. Investe em automação de processos e IA não como uma forma de cortar custos, mas sim para aumentar a agilidade, fundamentar o processo de decisão e escalar operações.

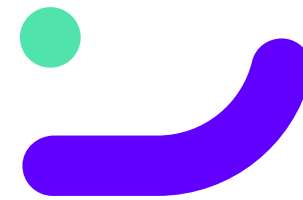
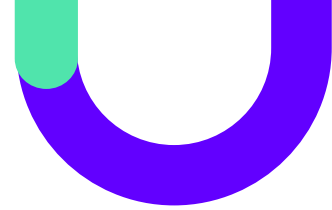
Isto inclui:

- Fluxos de processos automatizados
- IA integrada no processo de decisão
- Integrações com sistemas internos e externos

A Empresa B, por sua vez, continua a operar como de costume, dependendo fortemente de processos manuais, sistemas fragmentados e não comunicantes, e de esforço humano adicional para fazer crescer as suas operações.

O que acontecerá em 4 a 5 anos?





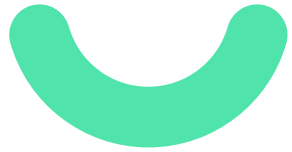
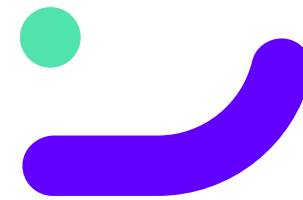
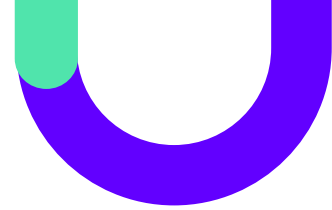
**Processos e tarefas são a matéria-prima  
da automação**

## 20 processos para crescer mais de 200%! Guia de como automatizar e garantir retorno.

Contact: ricardo.silva@engbots.com

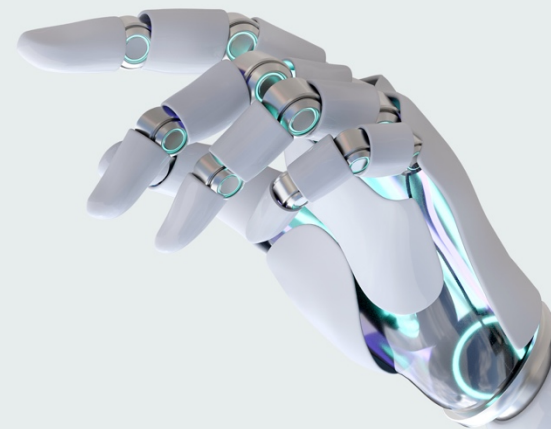
Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/ricardo-almeida-silva-386b4117/>

ID	Area	Processo	Complexidade (Baixa / Média / Alta)	Considerações a levantar sobre o processo	Como abordar a implantação internamente	Como abordar a implementação por terceiros	Como medir o impacto - ROI
P_001	Financeiro	Faturação recorrente automática a clientes	Média	<p>Este é um processo vital para as empresas, pois estas morrem por um único motivo: se não tiverem dinheiro em caixa.</p> <p>Geralmente, este processo pressupõe a existência de uma folha ("sheet") com a listagem dos elementos a faturar e os respetivos clientes. Caso esta folha não exista, será importante criá-la. Pode ser um simples Excel, preenchido após a adjudicação por parte do cliente e onde são registados os momentos de faturação (este preenchimento poderá ser manual ou automático), que depois podem ser confirmados pelos respetivos gestores.</p> <p>Assume-se também a existência de um ERP e de uma plataforma de faturação; convém analisar se esta tem alguma API ou integração que facilite a geração do documento.</p>	<p>Este processo dependerá sempre da plataforma de destino de faturação ou do ERP. Ferramentas como o Zapier funcionam muito bem para estes casos, pois já têm integrações feitas com imensas plataformas e permitem fazer código à medida — algo em que o ChatGPT hoje em dia também ajuda bastante.</p> <p>De forma simplificada, o fluxo será:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Ler a folha ("sheet") com os momentos de faturação, avaliar se já se encontra no período ("timeframe") de faturação e, caso não tenha sido faturado, solicitar aprovação do gestor. O gestor deverá preencher uma coluna para que, quando a automação voltar a executar, possa faturar.</li> <li>2) Ligar-se ao ERP, procurar o cliente e os produtos associados, garantindo que a folha foi bem preenchida com os dados mapeáveis com o ERP. Gerar o documento em modo "draft" numa primeira fase para aprovação do gestor. Passados alguns meses, e com confiança no processo, pode-se gerar logo diretamente.</li> <li>3) Enviar o e-mail com o documento anexo ao cliente. Informar no e-mail que se trata de um processo automático e, em caso de inconformidade, indicar um ponto de contacto.</li> </ol>	<p>Caso o volume de faturação o justifique, pode fazer sentido implementar este processo por meio de uma equipa especializada em automação, utilizando uma tecnologia mais estruturada.</p> <p>Recomenda-se a criação de um conjunto de ecrãs para que o departamento financeiro possa gerir, em vez de um Excel, os momentos de faturação dos projetos e facilitar a comunicação com os gestores das equipas operacionais. Devem ser criados ecrãs para auditar o processo automático, gerir configurações, estatísticas e permitir agir sobre exceções. A integração com os e-mails, neste caso, também poderá ter de ser feita via API ou SMTP.</p> <p>Nestes casos, tipicamente as empresas já têm ERPs mais complexos, pelo que fará sentido envolver equipas internas ou parceiros que apoiaram na instalação e customização destas soluções.</p>	<p>Para medir o impacto desta automação, deve-se fazer um mapeamento direto entre a poupança de horas e o respetivo retorno para o negócio, bem como o eventual impacto de erros ou atrasos na faturação, que podem levar os clientes a atrasarem-se nos pagamentos por não receberem a fatura atempadamente.</p> <p>Numa pequena PME, assumindo que é o próprio dono quem executa este processo todos os meses, podemos estar a falar de várias dezenas de horas poupadas anualmente, o que poderá corresponder a algo entre 2.000 € e 3.000 € anuais, sem contar com a redução de potenciais erros.</p> <p>Em empresas de maior dimensão, poderá existir um FTE dedicado a este tema durante vários dias, o que poderá significar uma poupança de aproximadamente 3.000 € a 4.000 € anuais.</p>
P_002	Financeiro	Notificação de clientes em falta com pagamentos	Baixa	<p>Este é um processo importante para garantir fluxos de caixa saudáveis, uma vez que atrasos de clientes nos pagamentos podem comprometer a liquidez da empresa.</p> <p>Normalmente, existe uma listagem (Excel, ERP ou CRM) com as faturas emitidas, datas de vencimento e estado dos pagamentos. Caso não exista, será necessário criar esta base de dados, com pelo menos: nome do cliente, contacto, número da fatura, valor e data de vencimento.</p> <p>Convém também analisar se existem condições contratuais ou limites legais para a comunicação de cobranças, bem como diferentes canais preferenciais de contacto (e-mail, SMS, portal do cliente, etc.)</p>	<p>Ferramentas como Zapier, Make (Integromat) ou Microsoft Power Automate podem ser utilizadas para verificar automaticamente as faturas em atraso numa base de dados (Excel, ERP ou CRM) e enviar lembretes automáticos por e-mail ou SMS.</p> <p>De forma simplificada, o fluxo seria:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Ler a lista de faturas com datas de vencimento e estado dos pagamentos.</li> <li>2) Identificar as que estão vencidas ou prestes a vencer.</li> <li>3) Gerar um e-mail ou SMS personalizado para o cliente, com uma linguagem profissional e um ponto de contacto em caso de dúvidas.</li> <li>4) Registar no sistema que o aviso foi enviado, para permitir o acompanhamento posterior.</li> </ol>	<p>Em empresas com maior volume de faturas e faturas, pode justificar-se a implementação por uma equipa especializada ou integrar o processo no ERP/CRM existente.</p> <p>Recomenda-se a criação de um portal ou dashboard para acompanhamento do estado das cobranças, definição de templates de comunicação e gestão das respostas dos clientes.</p> <p>Pode também ser interessante integrar ferramentas de cobrança automática (plataformas de "billing") ou gateways de pagamento com lembretes embutidos. Em contextos mais complexos, envolver parceiros que já suportaram a implementação do ERP ou CRM pode acelerar o projeto.</p>	<p>O impacto desta automação deve ser medido pelo aumento da taxa de cobrança atempada, a redução de dias médios de atraso no pagamento e a diminuição do tempo gasto pela equipa administrativa no envio de lembretes manuais.</p> <p>Numa pequena PME, podem poupar-se várias horas por mês, equivalentes a 1.000 €–2.000 € anuais, além de melhorar o fluxo de caixa.</p> <p>Em empresas maiores, com centenas de clientes, o impacto pode traduzir-se numa recuperação mais rápida de receitas e libertação de 0,5 a 1 FTE dedicado ao tema.</p>



**Mindset é tão importante quanto a ferramenta: envolver pessoas, medir resultados e celebrar pequenas vitórias.**

# Casos Reais de Automação Estratégica



## Reconciliação Bancária

Um cliente nosso libertou duas pessoas para tarefas de maior valor acrescentado. Estas pessoas estavam, todos os dias, a reconciliar transações bancárias com documentos em aberto.



## 70% + velocidade 100% - erros

Em média, os nossos clientes conseguem levar uma automação para produção em 2 meses, beneficiando de uma experiência 70% superior, maior velocidade, eliminação de erros e um ROI, no caso de consultoria, inferior a 12 meses.



## 3000 encomendas em 30 minutos

Um cliente nosso recebia muitas encomendas por email. Sendo muito difícil lidar com picos, isso resultava em atrasos na confirmação. Com a nossa automação a processar cada encomenda a cada 10 segundos, todos os clientes passam a receber a resposta rapidamente.



## Serviços, retalho, supply chain, indústria, entre outros

A Automação Estratégica aplica-se a todo o tipo de negócios, sejam eles grandes, pequenos ou de qualquer indústria.



## 7% mais faturação YoY

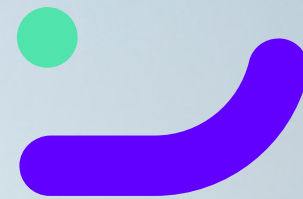
Um cliente nosso confidenciou que o impacto das automações foi tão significativo que tem a convicção de que estas fizeram crescer o seu negócio. As automações respondem rapidamente a emails, orçamentos e encomendas, permitindo uma confirmação imediata pelo cliente, que passou de 40% para 90% de respostas.

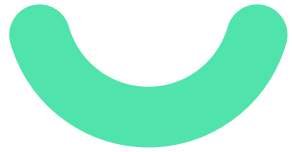
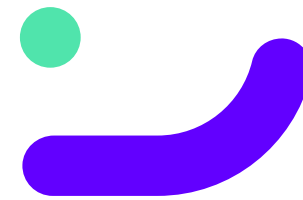
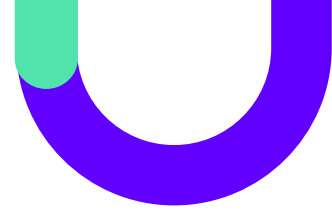


## 0% churn de clientes

Quem experimenta a Automação Estratégica mantém-se fiel e aposta nela como forma de se diferenciar num mercado tão competitivo.

Isto não é teoria, é pratica continua!





Q&A  
Thank you!

<https://www.engibots.com/automacoes-que-todas-as-empresas-devem-fazer/>

[ricardo.silva@engibots.com](mailto:ricardo.silva@engibots.com)

