



SEREIA / CADERNOS DE OPERAÇÃO



TECNOLOGIA

O Dínamo e o Computador



Por que tecnologia transformadora atrasa décadas pra aparecer. E o que isso ensina pra IA na hospitalidade em 2026.

SEREIA.IO · 2026

o8

A tese em uma frase

Tecnologias de propósito geral não geram ganho de produtividade quando são inventadas. Geram décadas depois, quando a economia se reorganiza ao redor delas.

Em 1987, Robert Solow lançou a frase que viraria epígrafe de uma década inteira de economia da inovação: *you can see the computer age everywhere but in the productivity statistics*. A era do computador estava em todo lugar, menos nas estatísticas. Era o **paradoxo da produtividade**.

Três anos depois, Paul David respondeu a Solow com sete páginas que mudaram a forma de pensar adoção de tecnologia. A resposta não foi defender o computador. Foi virar a câmera: **e se o problema não for o computador, mas o nosso horizonte de tempo?**

Pra defender a tese, David fez um movimento elegante. Foi buscar o paralelo na transição do vapor pra eletricidade nas fábricas americanas, entre 1880 e 1930. O dínamo é a tecnologia de propósito geral do final do século XIX. O computador, dos anos 70-80. A pergunta que organiza o paper: *quanto tempo levou a eletrificação pra aparecer nas estatísticas de produtividade?*

Resposta: cerca de quarenta anos. E é nesses quarenta anos que mora a lição.

Sumário

I • O paradoxo que abre o paper	pp. 03
II • A narrativa do dínamo • 1880 a 1930	pp. 04
III • Por que a defasagem • cinco mecanismos	pp. 06
IV • A analogia • dínamo encontra o computador	pp. 08
V • O que David entregou • e o que não previu	pp. 10
VI • Implicação Sereia • quatro alavancas	pp. 11
Citação canônica • leituras adicionais	pp. 14

PRA QUEM É ESTE EBOOK

CEOs, diretores de receita, investidores e operadores de hospitalidade que precisam tomar decisão de adoção de IA em 2026 com a cabeça calibrada pelo histórico, não pelo barulho do ciclo. David não fala de hotel. É por isso que ele ilumina hotel.

O paradoxo que abre o paper

A era do computador era visível em todo lugar. Menos nas estatísticas.

O PIB por hora trabalhada nos Estados Unidos crescia cerca de 2,5% ao ano no pós-guerra. A partir dos anos 70, despencou pra um por cento, bem no momento em que mainframes, minicomputadores e PCs estavam invadindo escritórios e fábricas. A tecnologia transformadora estava lá, visível, mas os números não confirmavam.

A maioria dos economistas do final dos 80 tratava o paradoxo como sintoma de algo errado com o computador. Talvez fosse menos revolucionário do que parecia. Talvez houvesse erro de medida. Talvez o ganho estivesse sendo capturado por consumidores em forma de variedade não-precificada. Cada explicação puxava pra um lado.

David escreve dentro desse desconforto, mas faz um movimento que ninguém tinha feito. **Vai buscar resposta na história econômica.** A pergunta dele não é por que o computador não funciona. É: o que aconteceu da última vez que uma tecnologia parecida com essa apareceu?

A última tecnologia parecida era o dínamo. A central elétrica de Edison na Pearl Street ligou em 1882. A guerra das correntes entre Tesla e Westinghouse se resolveu nos anos 1890. Em 1900, todo mundo achava que o mundo já tinha mudado. Mas, em 1900, apenas cinco por cento da força motriz industrial nos Estados Unidos vinha da eletricidade.

“You can see the computer age everywhere but in the productivity statistics.”

ROBERT SOLOW • NEW YORK TIMES BOOK REVIEW • 1987

O que David propôs

A tese, em uma linha: **tecnologias de propósito geral não geram ganhos de produtividade no momento em que são inventadas, mas décadas depois, quando a economia se reorganiza ao redor delas.**

O computador em 1987 estava onde o dínamo estava em 1900. Disponível, em difusão, mas a maioria das organizações ainda usava a tecnologia nova pra fazer o trabalho antigo do jeito antigo, só mais rápido. A produtividade não tinha por que aparecer ainda. Apareceria depois, quando a próxima geração de gerentes, formada com computador, redesenhasse o trabalho.

Pra provar o argumento, David precisa contar como a eletrificação realmente aconteceu. É o coração do paper, e do próximo capítulo.

A narrativa do dínamo

A difusão da energia elétrica foi uma curva muito mais lenta do que a memória popular sugere.

David reconstrói cinquenta anos de história industrial americana pra mostrar a forma da curva. Cada marco tem dado por trás. E cada marco esconde uma decisão de fábrica.

1867 Siemens patenteia o gerador elétrico moderno

O dínamo nasce como dispositivo. Vinte anos antes de virar negócio.

1882 Edison liga a Pearl Street Station em Manhattan

Primeira central elétrica comercial do mundo. Corrente contínua. Raio de fornecimento: alguns quarteirões.

1890s Tesla e Westinghouse vencem a guerra das correntes com AC

Corrente alternada permite transmissão a longa distância. Mas o grid público ainda é raro fora de Nova York e Chicago.

1900 Apenas ~5% da força motriz industrial vem da eletricidade

Fábricas seguem no eixo central a vapor. Uma máquina monstro no porão move polias e correias. O layout é ditado pela física do eixo: linear, baixa, escura, tudo perto da fonte.

1910s Eletrificação acelera • entra o group drive

Fábricas substituem caldeira por motor elétrico, mas mantêm o eixo central. Troca a fonte sem redesenhar o processo. Ganho marginal.

1920s Geração nova de fábricas desenhada do zero pro unit drive

Ford River Rouge, plantas químicas, têxteis. Um motor por máquina-ferramenta. Layout livre da tirania do eixo. Linha de montagem reta. Iluminação natural. Fluxo organizado por sequência produtiva. A produtividade dispara.

1929 ~78% da força motriz industrial é elétrica

O salto produtivo dos anos 20, o “Roaring Twenties productivity boom”, é em larga medida o pagamento atrasado da eletrificação.

A virada não foi do dínamo. Foi do *layout*.

O detalhe que David crava, e que mudou a forma de muita gente pensar sobre tecnologia desde então, é a diferença entre **group drive** e **unit drive**.

Group drive • a falsa modernização

Nos anos 1910, a maior parte das fábricas que se eletrificaram simplesmente trocou a caldeira a vapor por um motor elétrico grande no porão. O motor continuava girando o mesmo eixo central, que continuava distribuindo força mecânica via polias e correias pra cada máquina-ferramenta. O layout da fábrica seguia ditado pela tirania do eixo: comprimento limitado, máquinas próximas da fonte, baixa-pé-direito, iluminação ruim.

O group drive entregava ganho de eficiência energética (motor elétrico é mais eficiente que vapor), mas **não tocava no processo**. A fábrica produzia o mesmo produto, do mesmo jeito, com a mesma sequência. O ganho de produtividade foi pequeno. Talvez 5 a 10%. Pra estatística agregada, invisível.

Unit drive • a virada real

A revolução veio quando a geração seguinte de fábricas (Ford River Rouge é o caso clássico) foi desenhada do zero pra **um motor elétrico por máquina**. Sem eixo central. Sem polias. Cada máquina ligava direto na rede.

Isso quebrou a restrição de layout. De repente, dava pra colocar as máquinas na sequência da produção, não na proximidade da fonte. Linha de montagem reta. Iluminação natural por janelas no teto em dente-de-serra. Pontes rolantes pra mover material pesado por cima, não por entre. Ventilação. Galpões mais altos, mais largos, mais limpos. Equipes podiam trabalhar simultaneamente em estações independentes.

O ganho real da eletrificação **não veio do dínamo**. Veio do redesenho completo do trabalho industrial ao redor do dínamo. Esse redesenho levou trinta anos pra acontecer.

A FRASE PRA CARREGAR

O dínamo foi inventado em 1867. Comercializado em 1882. Só apareceu nas estatísticas de produtividade entre 1915 e 1929. Quase cinquenta anos do dispositivo. Trinta da rede comercial.

Por que isso não foi mágica

David não diz que leva quarenta anos por uma força misteriosa. Ele decompõe o atraso em mecanismos concretos. Cinco mecanismos. E esses cinco viraram cânone na economia da inovação. É o que o próximo capítulo desmonta.

Por que a defasagem

Cinco mecanismos · cravados em 1990 por David · ainda são cânone hoje.

Mecanismo 1 · Estoque de capital sunk

Fábricas existentes tinham investimento enorme em vapor, eixos, correias e prédios desenhados pra esse arranjo. Trocar antes do fim da depreciação contábil destrói valor. **A difusão de tecnologia transformadora é refém do calendário de obsolescência do capital instalado.**

Tradução pra hoje: nenhum hotel demole o prédio porque a IA chegou. Nenhum operador joga fora o PMS que comprou em 2018 porque um agente conversacional saiu da OpenAI esta semana.

Mecanismo 2 · Inovações complementares

O motor elétrico individual exigia uma família inteira de invenções acopladas: controladores de velocidade, fios isolados confiáveis, fusíveis, novos layouts de fábrica, sistemas de iluminação industrial, treinamento de eletricitistas. Cada inovação acoplada tem a própria curva de difusão. **Tecnologias transformadoras viajam em pacote, não sozinhas.**

Tradução: ter ChatGPT não é o suficiente. A operação precisa do pacote: integração, dado limpo, processo redesenhado, governança, equipe mista pessoa e IA. O pacote é o gargalo, não o modelo.

Mecanismo 3 · Co-invenção pelo usuário

Engenheiros e gerentes precisaram *descobrir* como produzir diferente com motores individuais. Isso não estava no manual da Westinghouse. Era conhecimento tácito gerado em chão de fábrica, ao longo de uma geração de experimentação. **A tecnologia chega pronta. O uso é co-inventado pelo cliente.**

Tradução: ninguém entrega como sua organização opera com cérebro IA implantado num PDF de quarenta páginas. Você co-inventa esse conhecimento operando. E o conhecimento tácito gerado nessa operação é o que vira moat.

Os outros dois • rede e mensuração

Mecanismo 4 • Externalidades de rede

Uma fábrica eletrificada precisa de um grid público, de fornecedores de motores, de oficinas que saibam consertar, de mão de obra eletrotécnica treinada. Esses ecossistemas têm dinâmica de massa crítica: abaixo de um limiar, ninguém investe; acima do limiar, todo mundo investe ao mesmo tempo. **A curva de difusão é em S, não linear.**

Tradução: uma rede hoteleira que adota IA isolada gasta mais e tira menos. Quando o ecossistema matura (provedores de PMS expõem API útil, integradores baratos surgem, mão de obra mista pessoa+IA fica disponível), o custo de adoção cai de uma vez. Os early adopters pagam o pedágio pra fazer o ecossistema existir.

Mecanismo 5 • Mismeasurement

Parte enorme do ganho da eletrificação ficou fora do PIB porque apareceu como **qualidade** (iluminação melhor, ar mais limpo, fábrica mais segura) ou **variedade** (produtos novos que antes não eram viáveis). Deflatores não capturam isso. **Estatística atrasa em relação à realidade.**

Tradução: parte grande do ganho de IA em hospitalidade vai aparecer como NPS subindo, equipe gastando menos tempo em tarefa repetitiva, hóspede convertendo no canal certo, marca ficando mais nítida na mente de quem decide. Nada disso entra no RevPAR direto. Quem espera a estatística agregada vai chegar tarde.

OS CINCO MECANISMOS EM UMA FRASE CADA

- 1 **Capital sunk** • troca antes da depreciação destrói valor
- 2 **Complementares** • a tecnologia viaja em pacote, não sozinha
- 3 **Co-invenção** • o uso é descoberto pelo cliente, não vendido
- 4 **Rede** • ecossistema tem massa crítica, curva em S
- 5 **Mensuração** • estatística agregada atrasa o que já mudou

Esses cinco mecanismos não são mutuamente exclusivos. Operam ao mesmo tempo, se reforçam, multiplicam o atraso. É por isso que quarenta anos não é exagero. É o que a aritmética da difusão exige.

A analogia • dínamo encontra o computador

David é cuidadoso: a analogia ilumina, não prova. Mas a tabela é eloquente.

Em 1990, David sugere que o computador está aproximadamente **na mesma fase histórica em que o dínamo estava em 1900**. Tecnologia disponível, difusão começando, mas a maioria das organizações ainda usa o computador pra fazer o trabalho antigo do jeito antigo, só mais rápido. Equivalente a parafusar motor elétrico no lugar da caldeira mantendo o eixo central. Group drive digital.

DIMENSÃO	DÍNAMO • 1880 A 1930	COMPUTADOR • 1970 A 2020+
Invenção	1867 · Siemens · gerador	1945 a 1971 · ENIAC ao microprocessador
Comercialização ampla	1882 · Pearl Street	1981 · IBM PC
Difusão inicial	1900 · ~5% da força motriz	1990 · ~50% das mesas têm PC
Uso conservador	Eletrificar sem mudar layout	Informatizar o processo de papel
Uso transformador	Unit drive + redesenho de fábrica	Reengenharia + plataforma + rede
Externalidade de rede	Grid público de eletricidade	Internet · nascente em 1990
Surge de produtividade	Anos 20	A prever · David aposta nos 2000+
Atraso	~40 anos	~30 a 40 anos esperados

A aposta preditiva de David

David faz uma aposta que, lida hoje, parece quase atrevida: *se o paralelo for válido, os Estados Unidos devem ver um salto de produtividade no final dos anos 90, quando a geração de gerentes formada com computador assumir e quando a internet madurar.*

Essa previsão se realizou. Entre 1995 e 2004, a produtividade do trabalho dos Estados Unidos acelerou pra cerca de 2,5% ao ano. A literatura empírica que se seguiu (Jorgenson, Stiroh, Oliner, Sichel) atribuiu o salto exatamente ao investimento em TI somado à reorganização do trabalho. Não foi o PC. Foi o PC *mais* trinta anos de co-invenção.

A pergunta que sobra • 1900 ou 1925?

Se a IA generativa é a próxima tecnologia de propósito geral, e tudo indica que é, a pergunta operacional pra qualquer setor é simples. **Estamos em 1900, esperando o redesenho? Ou em 1925, já no salto?**

A resposta varia por setor. Em finanças, em logística e em desenvolvimento de software, há sinais de salto começando. A reengenharia já está em curso. Em hospitalidade, a evidência é mais clara: **estamos perto de 1905**.

A maioria dos hotéis usa IA pra responder WhatsApp mais rápido, gerar copy de campanha mais rápido, fazer relatório de gerência mais rápido. Group drive digital. O ganho real, que David chamaria de unit drive, vai pra quem reorganizar a operação ao redor da IA, não pra quem encaixar IA na operação que já existe.

A virada da eletrificação não veio do dínamo. Veio do redesenho completo do trabalho industrial ao redor do dínamo. Esse redesenho levou trinta anos pra acontecer.

SÍNTESE • DAVID, 1990

O que isso obriga

Quem entende a tese de David muda três coisas no jeito de pensar adoção de IA. Primeiro, para de medir "ROI da IA" em ciclos de três meses. Nenhuma tecnologia de propósito geral entrega ROI em três meses. David mostrou que cinquenta anos é o horizonte certo pra ler, e cinco anos é o horizonte certo pra apostar. Segundo, para de procurar a "feature mágica": o ganho mora no pacote, não no modelo. Terceiro, começa a olhar pros sinais que *não* aparecem no PIB do setor: rotatividade de equipe caindo, NPS subindo, hóspede vindo direto, marca ficando mais nítida. São os intangíveis que David previu. E que a estatística sempre atrasa.

O capítulo final desce essa tese pro chão da nossa operação.

O que David entregou • e o que não previu

O que ficou

O paper tem sete páginas. O que ele entregou ficou:

- 1 **Reabilitou a história econômica como ferramenta de previsão** • olhar cem anos atrás ilumina o presente.
- 2 **Cravou o conceito de defasagem em tecnologia de propósito geral** • que Bresnahan e Trajtenberg formalizaram cinco anos depois como teoria das General Purpose Technologies.
- 3 **Deslocou o paradoxo de Solow** • não é problema do computador, é problema da nossa impaciência estatística.
- 4 **Forneceu o checklist dos cinco mecanismos de atraso** • capital sunk • complementares • co-invenção • rede • mismeasurement. Cinco palavras que viraram cânone.
- 5 **Predisse o boom de produtividade dos anos 90 e 2000** • e acertou.

O que David não viu de 1990

Algumas coisas só ficaram visíveis depois:

Stall pós-2004 • a produtividade desacelerou de novo após 2004 mesmo com smartphone, cloud e SaaS. Robert Gordon levantou a hipótese de que a revolução do computador foi *menor* do que a soma de eletricidade, automóvel e saneamento. Debate em aberto até hoje.

Intangíveis • Carol Corrado e Jonathan Haskel mostraram que parte enorme do investimento moderno é em capital intangível (software, marca, processo, capital organizacional). O PIB convencional subestima sistematicamente.

IA generativa como nova onda • em 2026, a discussão se desloca pra IA. A pergunta que David nos legou continua: *estamos em 1900 esperando a reorganização, ou em 1925 já no salto?*

O FRAME DE LEITURA

Pra quem opera em hospitalidade hoje, a pergunta acima não é acadêmica. Ela define se você está no time que paga o pedágio pra criar o ecossistema (e captura o ganho desproporcional quando ele matura), ou no time que espera o ecossistema estar pronto, e entra quando o spread já foi.

Implicação Sereia • quatro alavancas

A Sereia é uma aposta profunda sobre adoção de IA em setor de capital sunk pesado. David nos dá quatro alavancas pra explicar por quê.

Hotelaria é um setor difícil pra tecnologia de propósito geral. O ativo é um prédio com ciclo de obsolescência de vinte a trinta anos. Os processos estão ossificados em PMS, channel manager, OTAs. A cultura é operacional, mais perto da gestão industrial do que da gestão digital. É quase exatamente o terreno em que David escreveu.

Por isso o paper dele organiza melhor a nossa tese do que qualquer paper sobre IA escrito nos últimos dois anos. As quatro alavancas:

Alavanca 1 • A defasagem é a oportunidade

Hospitalidade está hoje aproximadamente onde a indústria estava em 1905. A IA está disponível: ChatGPT, agentes, geração de copy, RM automatizado. Mas a maioria dos hotéis usa IA pra fazer o trabalho antigo do jeito antigo, só mais rápido. Resposta de WhatsApp mais rápida. Anúncio Meta mais rápido. Email pra hóspede mais rápido. Ganho real: marginal. Group drive digital.

O salto vai pra quem **reorganizar a operação ao redor da IA**. Revenue Management contínuo em vez de mensal. Atendimento conversacional 24/7 como porta principal. Captação inbound em vez de leilão sobre leilão de canal OTA. É o equivalente ao Ford River Rouge: a fábrica nova desenhada do zero pro unit drive.

Quem fizer essa virada nos próximos cinco anos vai capturar o spread inteiro. Quem esperar a estatística agregada validar, vai chegar quando o spread já foi.

Pacote e co-invenção

Alavanca 2 • A inovação complementar é o gargalo • não o modelo

Quem pensa que basta ter ChatGPT perde. A IA chega. O que falta é o **pacote**: integração com PMS, dado limpo, processo redesenhado, treinamento da equipe, governança de privacidade, time misto pessoa+IA, métricas de Revenue Management que façam sentido na operação real. Cada elemento tem a própria curva de difusão. É exatamente o Mecanismo 2 de David, só que aplicado ao hotel em vez da fábrica.

É por isso que a tese da Sereia é **plug-in de performance**, não plugin de software. Não vendemos o modelo. Vendemos o pacote: implante completo do cérebro IA dentro do contexto operacional do hotel. Sem o pacote, o ganho não acontece. Com o pacote, ele acontece mais rápido do que o setor agregado vai admitir.

Alavanca 3 • Co-invenção do uso • onde mora o moat

David mostrou que *saber como usar* a tecnologia foi co-inventado pelas fábricas, gerou décadas de aprendizado, e *esse* conhecimento é o que ficou. O dínamo virou commodity. A engenharia industrial moderna (Taylor, Ford, o método de produção em massa) não.

Pra Sereia: cada cliente que opera com a gente gera conhecimento tácito sobre *como uma organização de hospitalidade roda com cérebro IA implantado*. Esse acervo, recodificado em playbook, em memória persistente e em métricas próprias, é o **moat real**. Não a IA, que é commodity.

É também por isso que **cada cliente é Master** da própria Sereia. Não compartilhamos dado entre clientes. O conhecimento que gera o moat coletivo é processo, não tabela.

A FRASE PRA CARREGAR

A IA chega pronta. O uso é co-inventado. Quem co-inventa primeiro, em parceria com quem opera, fica com o conhecimento que define o setor por trinta anos.

Estatística atrasa • narrativa não pode

Alavanca 4 • O que não cabe no RevPAR

Se a IA vai aparecer no PIB de hospitalidade só lá pelos 2030, e tudo no paper de David sugere que sim, então **os early adopters não vão ter estatística agregada pra mostrar nos primeiros anos**. Vão ter intangíveis.

NPS subindo. Equipe gastando menos tempo em tarefa repetitiva. Conversão inbound em diagonal positiva. Atendimento 24/7 entregando consistência. Marca ficando mais nítida na mente de quem decide reservar. Operação previsível em alta e em baixa. Conhecimento tácito acumulando. Nada disso entra no RevPAR direto. Nada disso o consultor tradicional sabe medir.

Quem opera com IA implantada nos próximos anos vai precisar de uma **linguagem de narrativa intangível**: em conselho, em board, em investidor. Não pra esconder número. Pra explicar o que mudou enquanto o número agregado ainda não maturou.

O que isso muda pra Sereia

É a justificativa do nosso PILOTA, o SLA Build que cravamos em cada contrato. Antes de implantar, medimos o que existe (baseline rigoroso). Durante a implantação, narramos o que está mudando, qualitativa e quantitativamente. Depois, ancoramos a expectativa de horizonte: os intangíveis aparecem em meses; o agregado, em anos. Quem opera por trimestre vai sair frustrado. Quem opera com horizonte de cinco anos vai ficar do lado do River Rouge. Não do lado do group drive.

AS QUATRO ALAVANCAS EM UMA LINHA

- 1 **Defasagem é oportunidade** • quem reorganiza primeiro captura o spread
- 2 **Pacote, não modelo** • plug-in de performance, não plugin de software
- 3 **Co-invenção é moat** • o conhecimento tácito é o que dura trinta anos
- 4 **Narrativa intangível** • contar o que muda enquanto a métrica agregada não maturou

Citação canônica · leituras complementares

O paper original tem sete páginas e é leitura obrigatória. As quatro leituras complementares são o que veio depois. Quem quiser ir fundo, segue por aqui.

CITAÇÃO CANÔNICA

David, Paul A. (1990). “The Dynamo and the Computer: An Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox.” *American Economic Review*, 80(2): 355 a 361. *Papers and Proceedings of the 102nd Annual Meeting of the AEA*.

Leituras complementares

Bresnahan, T. e Trajtenberg, M. (1995) · “General Purpose Technologies: ‘Engines of Growth’?” · *Journal of Econometrics*, 65. Formaliza a teoria das tecnologias de propósito geral. É o paper que pegou o argumento de David e virou framework.

Brynjolfsson, E. e Hitt, L. (2000) · “Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance” · *Journal of Economic Perspectives*. Evidência empírica de co-invenção: empresas que investiram em TI sem reorganizar o trabalho não ganharam produtividade. As que reorganizaram, ganharam muito.

Gordon, R. (2016) · *The Rise and Fall of American Growth*. Contra-tese: o computador é menor do que a eletricidade somada ao automóvel somada ao saneamento. Quem leu David precisa ler Gordon pra calibrar. Não invalida a tese; redimensiona a expectativa.

Brynjolfsson, Rock e Syverson (2019) · “Artificial Intelligence and the Modern Productivity Paradox: A Clash of Expectations and Statistics” · NBER Working Paper. Aplica o framework de David à IA. Diagnóstico: estamos *antes* do salto, não depois. É o paper que costura a tese de David com a discussão de IA generativa de 2026.

Onde encontrar

O paper de David e o NBER Working Paper de Brynjolfsson, Rock e Syverson estão disponíveis em PDF aberto. Os outros três, em bibliotecas universitárias e bases pagas (JSTOR, ScienceDirect).

O dínamo levou trinta anos. A IA não tem trinta.

O paper de Paul David ensina paciência histórica. Mas a velocidade de difusão hoje é diferente da de 1900. Software é mais barato de implantar do que motor elétrico. Internet substitui o grid público. O ciclo de aprendizado, que durava uma geração, dura agora alguns anos.

Se o atraso da eletrificação foi de quarenta anos, o da IA tende a ser menor. Cinco, dez. Mas a forma da curva é a mesma: capital sunk, pacote, co-invenção, rede, mensuração atrasada. Os mecanismos de David sobrevivem ao tempo.

Pra hospitalidade brasileira, a janela de captura do spread é agora. Quem reorganiza nos próximos cinco anos fica no lado certo da tabela. Quem espera, paga o pedágio em forma de margem comprimida e share OTA crescente.

A Sereia opera nessa janela.

PLUG-IN DE PERFORMANCE

HOSPITALIDADE

IMPLANTE DE CÉREBRO IA

Sereia.io é um plug-in de performance pra hospitalidade. Conectamos pessoas sênior curadas e agentes IA, e implantamos o conjunto dentro da operação do cliente. Cobertura: hotéis e resorts, stays e short-term rental, multipropriedade. Escopo: Revenue Management, marketing e vendas, sempre.

PRA CONVERSAR

chame@sereia.io

PRA ACOMPANHAR

sereia.io