



A camada de conhecimento que nenhum sistema mostra.

// para entender o método antes de defendê-lo internamente.

O que tem aqui

01	O problema — a distância que ninguém mede	03
02	O que a camada é	04
03	As cinco agentes	05
04	O ciclo, em até cinco semanas	06
05	As três entregas	07
06	Um cenário, do início ao fim	08
07	Como o dado é tratado	09
08	O que nunca fazemos	10
09	Preço: o envelope declarado	11
10	O que a pesquisa mostra	12
11	Por que não somos as alternativas	13
12	Como começar	14

// nenhum número deste documento é nosso. Todos têm fonte citada.

A distância que ninguém mede.

Toda informação perde um pouco de si mesma em cada etapa que atravessa — um resumo aqui, uma reunião ali, um relatório que precisa caber em uma página.

O sistema mede o que foi desenhado para medir, nunca o que ninguém pensou em perguntar. Isso não é falha de ninguém: é distância. A mesma que cresce entre quem vive o fato e quem decide sobre ele, em qualquer organização grande o suficiente para não caber numa sala só.

Em 1966, Michael Polanyi resumiu isso em seis palavras: sabemos mais do que conseguimos contar.

O que se aprende fazendo, o julgamento que se aplica sem conseguir explicar o critério, o ajuste informal que sustenta o prazo. Nada disso tem campo em sistema nenhum — porque ninguém sabia que existiria.

Uma representação viva de como a sua empresa funciona.

Quem depende de quem. Onde os processos travam de verdade. O que cada área sabe e as outras não. Alimentada por quem vive a operação, confirmada pelos seus sistemas, e consultável em linguagem natural.

Não é relatório — responde perguntas novas depois de pronta.

Não é painel — explica o porquê, não só o quê.

Não é software que você configura — é um trabalho que termina, e o resultado fica.



● DEPARTAMENTOS ● PROBLEMAS ● SISTEMAS ● OPORTUNIDADES ● PESSOAS

/* representação do grafo de uma operação – entidades e ligações, com concentração onde a causa costuma estar. Estrutura ilustrativa. */

O modelo de inteligência artificial do ano que vem será melhor em tudo que é público. E continuará sabendo exatamente nada sobre a sua operação.

O que nunca foi escrito, nenhum modelo aprende.

Cinco funções, um único produto.

AILA *the link*

Conversa com quem vive a operação, no idioma e no ritmo de cada pessoa. Lê hesitação, recua diante de desconforto.

Nunca conduz denúncia, nunca lê emoção, nunca pontua ninguém.

AIKA *the key*

Correlaciona relatos entre si e com o dado oficial. Classifica por valor, origem e grau de confirmação.

Nunca conclui sobre ninguém. Entrega pergunta a apurar.

AINA *the navi*

Define o destino de cada achado: ação, pauta ou apuração formal.

Toda ação automática tem, definida de antemão, a ação que a desfaz.

AIRA *the ready*

Entrega o resultado pronto para ser entendido, em qualquer fuso.

Nada roteirizado se apresenta como ao vivo.

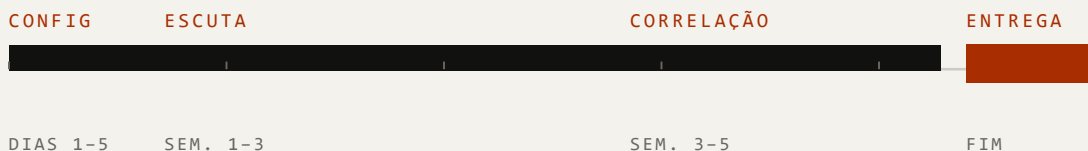
AIVA *the view*

Observa o que orbita a operação e cruza com o que a empresa sabe fazer.

Em desenvolvimento.

// AI na abertura, A no fecho. No meio, uma letra diz o que cada uma faz: link, key, navi, ready, view.

Até cinco semanas, do escopo à entrega.



/* o ciclo em escala: a escuta ocupa o maior trecho, e a entrega encerra. Cinco semanas é teto. */

DIAS 1-5 • CONFIGURAÇÃO

Você define o foco; conectamos e saímos. Único momento com gente nossa no circuito.

✓ escopo escrito, população definida, conexões testadas

SEMANAS 1-3 • ESCUTA

As conversas acontecem, no ritmo de cada pessoa. Você acompanha cobertura por área, sempre agregada.

✓ painel de cobertura ao vivo

SEMANAS 3-5 • CORRELAÇÃO

Relato cruzado com sistema, automaticamente. Divergências viram candidatos a achado.

✓ achados preliminares conforme se formam

FIM • APRESENTAÇÃO E TRANSFERÊNCIA

AIRA narra os achados. A camada é transferida ao seu time. O ciclo termina.

✓ tudo entregue e acessível – ou o motivo documentado de por que não

// cinco semanas é teto, não média. Cada ciclo torna o próximo mais curto.

O que entra na sua mesa.

ENTREGA 01 · O mapa do que sua empresa sabe

Base estruturada e viva, consultável em linguagem natural por qualquer pessoa autorizada.

ENTREGA 02 · O relatório de divergências

Onde o que os sistemas reportam e o que a operação vive não batem. Cada achado com fonte rastreável, classificado por valor e gravidade. Com o Índice de Divergência medido como linha de base, e cada divergência com destino definido.

ENTREGA 03 · O plano de ação priorizado

Para cada achado: o que automatizar já, o que precisa de decisão, o que merece investigação formal. Em ordem de retorno.

O ciclo termina. A camada fica — funcionando, exportável, sua.

/* cenário composto, ilustrativo. Não descreve cliente real. */

Como um achado nasce.

A CONVERSA

AILA: O que costuma tomar mais tempo do que deveria na sua rotina?

— *Ah, tudo tranquilo no geral. Às vezes a aprovação demora um pouco.*

resposta de cortesia — buscando episódio concreto

AILA: Teve algum caso recente em que essa demora atrapalhou de verdade?

— *Semana passada. Três pedidos pararam porque quem aprova estava de férias.*

episódio específico — confirmando recorrência

AILA: E isso costuma se repetir?

— *Se repete. O pessoal do financeiro sabe, o Rodrigo já reclamou.*

nome de terceiro citado — anonimizando antes de registrar

O QUE VIROU REGISTRO

DESCARTADO	"tudo tranquilo": cortesia, sem conteúdo
CAPTURADO	aprovação trava quando não há substituto designado
ANONIMIZADO	nome removido; vira "atrito recorrente entre áreas"
CAPTURADO	padrão confirmado: recorrente, conhecido por mais de uma área

O QUE ACONTECERIA SEM A CAMADA

Março	alguém comenta num corredor. Não vira chamado.
Maio	o painel mostra o prazo subindo. A hipótese é transporte.
Julho	três reuniões para entender por quê.
Setembro	a decisão é tomada com o número da tela.

Alguém sabia a resposta desde março. Ninguém errou — a informação não tinha caminho para chegar.

O que vira conhecimento, e o que não vira.

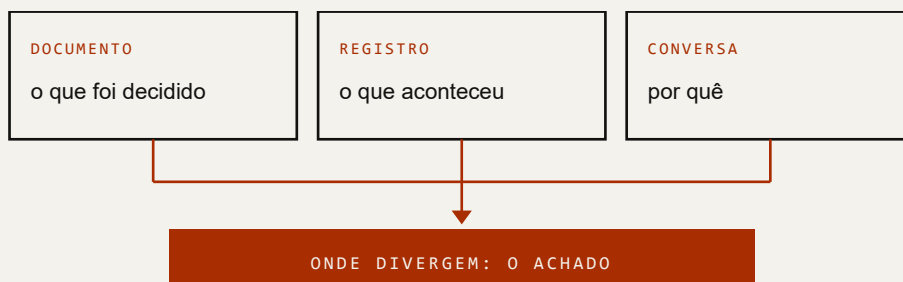
Quatro destinos possíveis. Todo trecho de conversa termina em um deles. Nada fica em suspenso.

CAPTURADO	fato específico, com contexto verificável
ANONIMIZADO	o conteúdo importa, a identidade não
INCERTO	ambíguo ou irônico; espera confirmação de outra fonte
DESCARTADO	não vira registro em lugar nenhum

Nome de terceiro nunca vira sujeito de fato negativo.

Se alguém diz que uma pessoa específica trava um processo, o que fica registrado é "existe atrito recorrente na aprovação entre áreas". O padrão sobrevive. A pessoa desaparece. Vale mesmo quando a informação parece importante, mesmo quando várias pessoas citam o mesmo nome, e mesmo quando quem contratou pede o contrário. Não é configuração: o campo não existe.

AS TRÊS FONTES DA CHECAGEM



/* a checagem cruza três fontes independentes. O achado nasce na divergência. */

O documento diz o que foi decidido. O registro do sistema diz o que aconteceu. A conversa diz por quê. **Onde as três divergem, existe um achado.**

Sete limites que não têm exceção.

Não produzimos avaliação individual.

Nenhum relatório permite comparar pessoas, porque nenhum dado é atribuído a pessoa.

Não lemos emoção por voz ou rosto.

Proibido em ambiente de trabalho na União Europeia, e incompatível com o que consideramos correto em qualquer lugar.

Não conduzimos denúncia.

Denúncias relativas à operação de um cliente seguem pelo canal próprio desse cliente, nunca pela plataforma.

Não pontuamos estado pessoal.

Sofrimento evidente é acolhido no instante, sem deixar rastro. Nunca vira score.

Não treinamos modelo com dado de cliente.

Garantia contratual e técnica.

Não escrevemos em sistema nenhum seu.

Leitura apenas.

Não insistimos.

Diante de qualquer sinal de desconforto, a conversa recua e não retorna ao tema.

Fechado, dentro de um envelope declarado.

Você sabe o custo total antes de assinar. O que define o preço é uso concreto: número de conversas, sistemas checados e profundidade da checagem — combinados no escopo, antes de qualquer trabalho começar.

O contrato declara os limites do ciclo. Se a operação crescer além do previsto, isso é conversado e acordado antes — nunca cobrado por surpresa depois.

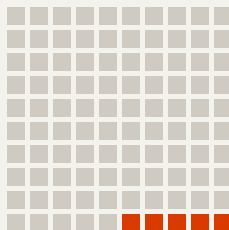
Sem mensalidade e sem licença por assento.

Sem cobrança que continue depois que o ciclo terminar.

Sem consultor alocado cobrando hora.

Preço "ilimitado" não existe. Existe preço com limite escondido, ou preço com limite declarado. Preferimos o segundo.

95% dos pilotos de IA não deram retorno.



/* com pilotos corporativos: cinco chegaram a produção com valor comprovado. MIT Project NANDA, 2025. */

US\$ 30–40 bi investidos em IA generativa corporativa

95% sem impacto mensurável em resultado

5% chegaram a produção com valor comprovado

Metodologia: 300 implantações públicas, 52 entrevistas organizacionais, 153 respostas de executivos. **A diferença entre os 5% e os 95% não é qualidade do modelo nem regulação. É abordagem.**

Segundo o estudo, os pilotos travam porque as ferramentas não retêm contexto, não se adaptam e não melhoram com o uso.

"Financie a camada de memória. Se não retém contexto, não escala."

"Exija que fornecedores precifiquem por marco de aprendizado, não por licença de assento."

O Gartner projeta que mais de 40% dos projetos de IA agêntica serão cancelados até o fim de 2027 — e estima que, entre milhares de fornecedores que se dizem agênticos, cerca de 130 sejam.

MIT Project NANDA – The GenAI Divide: State of AI in Business 2025

Gartner, comunicado de 25 de junho de 2025

Michael Polanyi, The Tacit Dimension, 1966

Links completos em zthex.com/o-que-ninguem-conta

Cinco coisas que a Zthex não é.

Não somos consultoria.

Ela entrega diagnóstico e leva o método embora. A camada fica.

Não somos BI.

Painel mostra o que aconteceu. Não explica por quê — e o porquê raramente está em outra tabela.

Não somos mais um assistente.

O estudo do MIT é explícito: os 95% falharam com ferramenta genérica, sem contexto, que não retém nada.

Não somos pesquisa de clima.

Ela mede sentimento. Nós mapeamos conhecimento operacional e divergência.

Não somos gestão do conhecimento.

Ela pede que as pessoas documentem. O tácito é, por definição, o que não se consegue documentar.

Perguntar funciona onde pedir documentação não funcionou.

Três passos.

01 **Veja funcionando**

uma demonstração de 60 segundos, com o cenário mais parecido com a sua operação.

zthex.com/testar

02 **Saiba o tamanho**

cinco perguntas, e você recebe faixa de investimento e prazo estimado na hora.

zthex.com/estimativa

03 **Converse**

45 minutos. Você conta a decisão que está na mesa; dizemos com franqueza se é caso para a Zthex.

zthex.com/contato



LEVE ESTE MATERIAL ADIANTE

Aponte a câmera para baixar a versão mais recente, em PDF, e enviar a quem precisa decidir junto.

zthex.com/pdf • sem formulário, sem cadastro

**Todo mundo compra a mesma inteligência.
A Zthex constrói a que não se compra.**