

Painei S.A. (/colunas/painelsa/)

Julio Wiziack é editor do Painei S.A. e está na Folha desde 2007, cobrindo bastidores de economia e negócios. Foi repórter especial e venceu os prêmios Esso e Embratel, em 2012



TECNOLOGIA ([HTTPS://WWW1.FOLHA.UOL.COM.BR/FOLHA-TOPICOS/TECNOLOGIA/](https://www1.folha.uol.com.br/folha-topicos/tecnologia/))

Brasileiros dão jeitinho em software da SAP e globalizam

Com chancela de gigantes como SAP e Google, Tachyonix capta recursos para entrar em EUA, Europa e China

painei s.a.

Receba no seu email as informações exclusivas da coluna Painei S.A.

7.jun.2025 às 15h00

BRASÍLIA Não há grande empresa no mundo que não use um software (<https://www1.folha.uol.com.br/tec/>) de gestão da SAP, empresa mais valiosa da Europa (<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2025/03/sap-supera-novo-nordisk-e-se-torna-a-empresa-mais-valiosa-da-europa.shtml>). No entanto, sua implementação sempre consumiu milhões das corporações e muito tempo para ser configurado de acordo com as necessidades de cada uma.

Essa era acabou graças à Tachyonix, fundada por brasileiros hoje radicados em Israel (<https://www1.folha.uol.com.br/folha-topicos/israel/>) e que desenvolveram um produto capaz de adaptar o SAP a qualquer necessidade de uma empresa em pouquíssimo tempo.

O CEO, Marcelo Korn, diz que o sistema deu tão certo que a própria gigante SAP chancelou a solução, testada, até o momento, somente em grandes corporações brasileiras. Agora, a companhia levanta recursos no mercado para a globalização.



O CEO da Tachyonix, Marcelo Korn - Divulgação



Este deve ser um dos raros exemplos de avanço tecnológico que começa pelo Brasil. Por quê?

Primeiro, pela língua. E, segundo, porque o Brasil é o segundo maior mercado do mundo de adaptações [do software da SAP]. O brasileiro sempre quer colocar o nosso jeitinho.

Mas fomos superados?

Sim, pela Rússia (<https://www1.folha.uol.com.br/folha-topicos/russia/>) (risos). Também tem muita adaptação lá também. O Brasil representa somente 6% do faturamento da SAP, mas a cada dólar gasto com ela, outros US\$ 4 são despendidos com sistemas

satélites. Essas adaptações são, portanto, um mercado de trilhão. Começar pelo Brasil foi bom para a operação ficar madura, sem bugs. Para se ter ideia, antes a gente implementava [a solução] no cliente em cinco dias. Agora, em 27 minutos, você está criando o aplicativo [que o cliente precisa].

Agora, então, o plano é globalizar?

Em junho, faremos uma nova rodada de investimentos para levantar entre US\$ 3 milhões e US\$ 5 milhões para abrirmos mercado na Europa

(<https://www1.folha.uol.com.br/folha-topicos/europa/>), EUA (<https://www1.folha.uol.com.br/folha-topicos/estados-unidos/>),

parte da China (<https://www1.folha.uol.com.br/folha-topicos/china/>), Singapura

(<https://www1.folha.uol.com.br/folha-topicos/singapura/>) e Japão (<https://www1.folha.uol.com.br/folha-topicos/japao/>).

Vamos contratar cientistas de dados para melhorar cada vez mais nossa inteligência artificial embutida. A gente tem uma parceria com o Google (<https://www1.folha.uol.com.br/folha-topicos/google/>), que acelerou a nossa empresa.

Não há risco de a IA pirar e jogar tudo por água abaixo?

As alucinações (<https://www1.folha.uol.com.br/tec/2025/05/a-medida-que-modelos-de-ia-ficam-mais-avancados-alucinacoes-se-tornam-mais-frequentes.shtml>) [quando a IA inventa respostas por pesquisar em

um universo amplo demais da internet] são um risco, mas nossa solução só roda dentro da IA da própria SAP, a Joule, o que praticamente zera esse tipo de problema.

De que forma esse tipo de software, tanto o SAP quanto o da sua empresa, ajudam as empresas a fazerem negócios?

Há licitações que não aceitam empresas que não operem com SAP. Isso pela credibilidade nas informações que essa plataforma oferece das empresas. A Petrobras (<https://www1.folha.uol.com.br/folha-topicos/petrobras/>) só saiu do buraco porque usa SAP. Graças a ele, foi possível ter certeza de que aqueles R\$ 6,5 bilhões por perdas da Lava Jato (<https://www1.folha.uol.com.br/folha-topicos/operacao-lava-jato/>) eram corretos. O dado saiu do sistema, o que deu confiança aos credores e acionistas.

Hoje, há diversas possibilidades [para as empresas] a partir da nossa ferramenta. Uma rede de farmácias que a gente atendeu tinha um problema. O vendedor da distribuidora sempre queria aumentar sua margem e, para as lojas, era difícil avaliar na hora se teria de vender mais Tylenol e menos qualquer outra coisa para manter a sua própria margem [com a nova compra].

Desenvolvemos um aplicativo em que o comprador da farmácia maximizava seu ganho, olhando quanto tinha de estoque, o que venderia mais [com base nas vendas já ocorrida nas lojas] e, ali, na hora, ele conseguia decidir se aceitava ou não as ofertas.

Quais empresas vocês atendem?

A criação do sistema surgiu graças à Petrobras. A solução criada lá pelo Rogério Ballasiano gerou uma economia de R\$ 2 milhões por mês para eles. Falei para ele, à época, que isso era um produto e ele foi patenteado, embarquei com ele nessa, levantamentos investimentos. Vivo, Taurus, Focus Têxtil, nossas clientes, acabaram virando investidoras nessa fase.

Num mercado de trilhão, já faturam bilhões?

Não abrimos faturamento. Posso dizer que a gente vem dobrando todo ano, desde 2022, e que devemos ter break even [equilíbrio entre ganhos e despesas] no final deste ano.

paine! s.a.

Receba no seu email uma newsletter exclusiva da coluna

RAIO-X

1976, Rio de Janeiro – Carioca da Tijuca e rubro-negro, mudou-se para Israel, onde se formou em engenharia pelo Jerusalem Multidisciplinary College, tornando-se mestre, posteriormente, em Ciência da computação; fez carreira no setor, atuando por mais de 12 anos na Intel até fundar a Tachyonix, em 2020, com Rogério Balassiano.

Com **Stéfanie Rigamonti**

sua assinatura pode valer ainda mais

Você já conhece as vantagens de ser assinante da Folha? Além de ter acesso a reportagens e colunas, você conta com newsletters exclusivas (conheça aqui (<https://login.folha.com.br/newsletter>)). Também pode baixar nosso