

**ELDER STRINGARI**

Diretor Internacional  
WEG

São Paulo, 15 de Maio de 2024

Prezados(as) Senhores(as),

Escrevo esta carta com entusiasmo para endossar Ketlin Giani Fernandes Kenauth, uma profissional excepcional cujas contribuições para a inteligência de negócios e a otimização de dados na WEG foram quantificáveis e transformadoras.

## ANÁLISE DE IMPACTO E CONTEXTO ESTRATÉGICO

Minha interação com Ketlin, especialmente durante o projeto de integração de sistemas globais na WEG de 2020 a 2021, fornece uma validação empírica robusta de seu impacto. Naquela época, a fragmentação dos dados de vendas internacionais gerava uma latência crítica na tomada de decisões. As filiais internacionais operavam com sistemas díspares, resultando em relatórios inconsistentes e análises reativas.

O desafio era quantificável: a ausência de uma plataforma unificada comprometia a visão estratégica e a agilidade competitiva da WEG em um mercado global complexo. A dificuldade em compilar informações de mercados tão diversos, cada um com suas particularidades regulatórias e comerciais, criava um cenário onde oportunidades eram perdidas e riscos se materializavam antes mesmo de serem plenamente identificados. Essa lacuna de dados não era apenas um problema operacional; era uma barreira para a formulação de estratégias de longo prazo e para a manutenção da liderança da WEG em seu setor.

Assumi a observação direta dos resultados de Ketlin. A falta de padronização nos sistemas globais resultava em um atraso médio de **15 dias** para a consolidação de relatórios de desempenho de vendas internacionais, impactando a capacidade de resposta a flutuações de mercado em aproximadamente **20%**. Imagine o custo de

oportunidade de não poder agir rapidamente em um cenário de câmbio volátil ou diante de uma mudança inesperada na demanda do consumidor em uma região chave.

Ketlin liderou a implementação de um sistema de Business Intelligence (BI) global, integrando dados de **37 países**. Sua metodologia envolveu a padronização de APIs para extração de dados e a criação de pipelines ETL (Extract, Transform, Load) robustos, reduzindo o tempo de consolidação para menos de **24 horas**. Esta redução temporal é uma evidência técnica da eficiência dos novos processos. A abordagem de Ketlin não se limitou à parte técnica; ela também envolveu a negociação e alinhamento com equipes de TI e negócios em cada país, garantindo que as soluções fossem não apenas tecnicamente viáveis, mas também culturalmente aceitas e adaptadas às necessidades locais.

A intervenção de Ketlin teve umnexo causal direto na otimização da performance. Antes do projeto, a inconsistência nos dados impedia a identificação precisa de gargalos de vendas e oportunidades de expansão em aproximadamente **30%** dos mercados. Esse cenário de "neblina" informacional resultava em alocações de recursos subótimas e decisões baseadas mais em intuição do que em fatos.

Após a implementação, os dashboards desenvolvidos em Tableau, com base em princípios de neurociência cognitiva, permitiram à diretoria internacional identificar variações de desempenho em tempo real, resultando em uma otimização de estratégias de precificação e marketing que impactou o ROI de campanhas regionais em **12%** no primeiro trimestre após a implantação completa. A clareza e a acessibilidade dos dados transformaram a cultura de decisão de reativa para proativa. Por exemplo, em um mercado emergente na Ásia, a rápida identificação de uma queda nas vendas de um produto específico permitiu à equipe de marketing local lançar uma campanha promocional direcionada em tempo hábil, revertendo a tendência e superando as metas do trimestre.

Além dos ganhos tangíveis em ROI, a capacidade de visualizar dados de forma intuitiva permitiu que a diretoria da WEG identificasse padrões de consumo emergentes e previsse tendências de mercado com maior precisão. Isso foi particularmente evidente na otimização da cadeia de suprimentos, onde a análise preditiva sobre a demanda futura, alimentada pelos novos dashboards, possibilitou uma gestão de estoque mais eficiente e uma redução significativa no desperdício de produtos. A integração de dados operacionais e financeiros em uma única plataforma BI forneceu uma visão 360 graus do negócio, algo que antes era impensável devido à dispersão das informações.

O treinamento de mais de **1.600 usuários** globalmente, liderado por Ketlin, foi uma observação qualitativa crucial. A capacidade de Ketlin de traduzir complexidades técnicas em termos acessíveis garantiu a adoção massiva da nova plataforma, minimizando a resistência à mudança e maximizando o retorno sobre o investimento em TI. Este engajamento de usuários é um indicador de sucesso da implementação tecnológica. O impacto foi validado por feedback das equipes, que reportaram maior confiança nos dados e uma percepção de agilidade operacional inatingível anteriormente. O programa de treinamento não se resumiu a sessões pontuais; Ketlin implementou um sistema de suporte contínuo e criou uma comunidade de usuários, onde as melhores práticas eram compartilhadas e dúvidas eram esclarecidas, fomentando um ambiente de aprendizado e colaboração.

A governança de dados, um pilar fundamental da estratégia de Ketlin, garantiu a integridade e a segurança das informações em toda a organização. Ela estabeleceu protocolos claros para a coleta, armazenamento e acesso aos dados, assegurando conformidade com as regulamentações globais de privacidade, como a GDPR e LGPD. Essa atenção aos detalhes não apenas mitigou riscos legais, mas também aumentou a confiança dos usuários na qualidade das informações apresentadas, um fator essencial para a adoção e o uso eficaz da plataforma de BI. A implementação de auditorias regulares e a criação de um comitê de governança de dados foram iniciativas que solidificaram essa estrutura.

- **Ao liderar a reestruturação do BI corporativo e integrar dados de 37 países, Ketlin reduziu o tempo de consolidação de relatórios de vendas de 15 dias para menos de 24 horas** → otimizando a capacidade de resposta estratégica da WEG em **20%**. Isso significou que a WEG deixou de reagir a eventos passados para antecipar e moldar o futuro do seu mercado, permitindo ajustar rapidamente as estratégias de vendas e marketing em resposta a mudanças nas condições de mercado ou na concorrência.
- **A implantação de painéis visuais interativos em Tableau resultou em um aumento de 12% no ROI de campanhas regionais** → proporcionando à diretoria internacional insights acionáveis e decisões baseadas em dados em tempo real. A visualização clara e concisa dos dados permitiu que os gestores compreendessem rapidamente o desempenho de suas campanhas, identificassem o que funcionava e o que precisava ser ajustado, otimizando o gasto com marketing e maximizando o retorno.

- **O desenvolvimento de mais de 200 dashboards interativos automatizou processos analíticos, reduzindo em mais de 60% o tempo para geração de insights** → acelerando a identificação de tendências de mercado e a tomada de decisões estratégicas. Essa automação liberou analistas para se concentrarem em análises mais profundas e estratégicas, em vez de gastar tempo na compilação manual de dados, resultando em uma inteligência de mercado muito mais rica e oportuna.
- **A padronização global dos processos de vendas e a governança de dados impactaram a previsibilidade do desempenho de vendas em 25%** → fortalecendo a vantagem competitiva da WEG no mercado internacional. Com dados padronizados e confiáveis, a WEG pôde criar modelos preditivos mais precisos, antecipando picos e quedas de demanda e ajustando a produção e a distribuição de forma proativa.
- **A capacitação de mais de 1.600 usuários globalmente resultou em uma adoção de 95% da nova plataforma de BI** → garantindo a sustentabilidade da transformação digital e o alinhamento das equipes aos novos padrões analíticos. Esse alto índice de adoção é um testemunho da eficácia da abordagem de Ketlin, que priorizou a usabilidade e a relevância das ferramentas para as necessidades diárias dos usuários, transformando-os em defensores da nova cultura de dados.
- **A implementação de modelos preditivos para previsão de vendas resultou em uma redução de 10% nos custos de estoque e otimização do planejamento da cadeia de suprimentos** → demonstrando um impacto financeiro direto e mensurável. Essa otimização não apenas liberou capital de giro, mas também minimizou riscos de obsolescência de produtos e garantiu que os produtos certos estivessem disponíveis nos mercados certos, na hora certa, elevando a satisfação do cliente e a eficiência operacional.

## DETALHES TÉCNICOS E CONQUISTAS

---

Os resultados que descrevi anteriormente, provenientes da integração global de sistemas de BI, não são ganhos técnicos isolados; eles demonstram um modelo escalável com implicações estratégicas significativas. A capacidade de harmonizar

a coleta e análise de dados de vendas internacionais, que antes era uma fragmentação complexa, transformou-se em um fluxo contínuo de inteligência, validando a habilidade da profissional em orquestrar soluções de dados em cenários de alta complexidade. Esta abordagem, fundamentada na padronização e automatização, resultou numa redução de **60%** no tempo de geração de insights, um indicador direto de eficiência operacional.

Essa performance se traduz em vantagens competitivas robustas para qualquer organização que opere em mercados globais dinâmicos. A implementação de dashboards interativos e a capacidade de extrair valor estratégico de dados não estruturados, combinada à governança de dados no Salesforce, mitigou o risco de decisões baseadas em informações desatualizadas ou imprecisas. No contexto empresarial, isso significa uma otimização substancial de processos de decisão, um aumento no ROI das operações de vendas e marketing, e uma posição de liderança em mercados que demandam agilidade e precisão analítica. A criação de dossiês estratégicos de clientes e prospects, por exemplo, reflete um ganho imediato na efetividade da prospecção, com impacto direto nas taxas de conversão de vendas.

O modelo de atuação da profissional é eminentemente replicável. A expertise demonstrada na concepção de frameworks analíticos padronizados, na implementação de pipelines de dados com ETL, e na capacitação de mais de **1.600 usuários** globalmente, estabelece um blueprint para a transformação digital em diversos setores. Sua capacidade de construir um ecossistema de BI para inteligência de mercado, integrando dados macroeconômicos e setoriais com automações Python, serve como um guia metodológico para organizações que buscam escalar suas capacidades analíticas. Esta metodologia de padronização de processos comerciais e automação inteligente transcende a aplicação original, podendo ser aplicada para otimizar operações em diferentes geografias e linhas de negócio, garantindo consistência e eficiência em cada implementação.

Em suma, as competências da profissional não se limitam à resolução de um projeto específico, mas se estendem à criação de valor transferível e sustentável. Sua trajetória evidencia uma profunda compreensão da intersecção entre dados, tecnologia e estratégia de negócios, resultando em um impacto mensurável na competitividade global. Os resultados que ela entrega, traduzidos em otimização de processos, melhoria na tomada de decisões e escalabilidade de soluções, posicionam-na como um ativo estratégico para impulsionar a maturidade analítica e a performance de qualquer organização orientada por dados.

## ESTUDO DE CASO

### Estudo de Caso: Otimização de Forecast em Mercado Europeu

Em um cenário de alta volatilidade no mercado europeu de componentes eletrônicos, a WEG enfrentava dificuldades em prever a demanda com precisão, resultando em excesso de estoque de **25%** para a linha 'PowerDrive' e rupturas de **15%** para a linha 'SmartMotor'. Ketlin implementou um modelo de previsão de séries temporais (ARIMA), utilizando dados históricos de vendas e variáveis macroeconômicas. O modelo reduziu o erro médio absoluto (MAE) do forecast de **18%** para **7%**. Como resultado, houve uma diminuição de **10%** no custo de estoque e um aumento de **5%** na disponibilidade de produtos críticos, gerando um impacto financeiro direto de **€1.2 milhões** no ano fiscal.

## IMPACTO E RESULTADOS SUSTENTÁVEIS

Como analista de dados e especialista em analytics, observei que, para além dos resultados quantificáveis e do impacto decisivo que detalhei anteriormente, a adaptabilidade e a capacidade de aprendizado contínuo de Ketlin Giani Fernandes Kenauth foram pilares fundamentais. Seus resultados expressivos em otimização de processos e na revolução da análise de dados são uma extensão direta de sua agilidade em absorver novas metodologias e ajustar estratégias em cenários dinâmicos. Essa competência não apenas garantiu o sucesso de projetos críticos, mas também a posicionou como uma profissional capaz de liderar transformações em ambientes de alta complexidade.

Durante o período em que atuamos juntos na WEG, presenciei a habilidade de Ketlin em adaptar estratégias analíticas a desafios imprevistos, especialmente no projeto de integração de sistemas globais. Diante da persistente falta de coesão nos sistemas de BI das filiais internacionais, Ketlin demonstrou resiliência ao reconfigurar abordagens técnicas. Ela não apenas integrou grandes volumes de dados de diversas bases globais, utilizando ferramentas avançadas de ETL e programação, mas também desenvolveu visualizações interativas em Tableau que transformaram a análise de dados para a alta gestão. Este movimento estratégico foi crucial para a superação de falhas históricas de comunicação, evidenciando sua

aptidão para pivotar métodos e integrar novas ferramentas de forma pragmática e eficaz. A capacitação de mais de **1.600 usuários** globais nas novas ferramentas e processos é uma métrica clara de seu sucesso na gestão da mudança.

A trajetória de Ketlin é a prova inquestionável de uma profissional que combina profundidade técnica, liderança estratégica e uma rara capacidade de adaptação. Sua habilidade em gerar insights acionáveis a partir de dados, aliada à sua flexibilidade em face de desafios operacionais complexos, resultou diretamente no aumento significativo da competitividade da WEG no mercado global. A padronização de processos e a integração de dados transnacionais, que ela liderou, não apenas resolveram problemas críticos, mas estabeleceram um novo patamar de eficiência operacional com ROI comprovado. Com base na minha experiência direta, afirmo que Ketlin Giani Fernandes Kenauth é uma das profissionais mais competentes e visionárias com quem tive o privilégio de colaborar, e endosso, sem hesitação, seus futuros empreendimentos.

---

Atenciosamente,

---

**Elder Stringari**

Diretor Internacional, WEG