



De centro de custo a motor de receita - reposicionando a área de Dados e IA

Fefe Alves - Principal Consultant - Data & AI



Fefe Alves

- +15 anos trabalhando no ecossistema de dados.
- Varejo, Mídia, Streaming, Bancos, Telecom
- Data Mesh, Governança Computacional, Modernização de plataformas de dados e Scalable AI



Principal Consultant
Data & AI



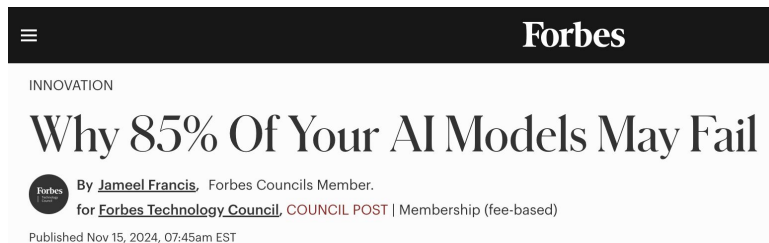
Linkedin



fernanda.felix@thoughtworks.com

Por que a área de Dados & IA ainda é vista como custo?

Antes, precisamos encarar o elefante na sala:

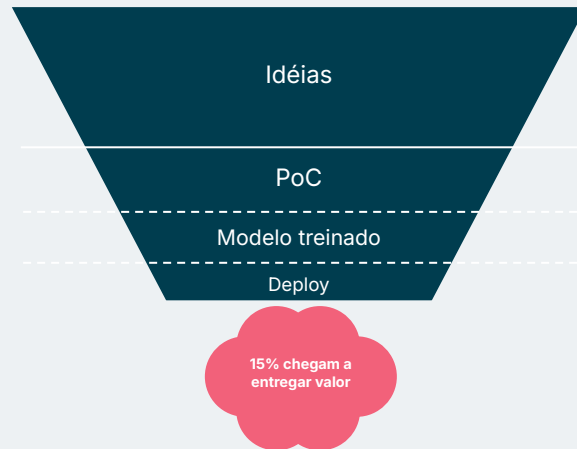


Gartner, 2021/2022

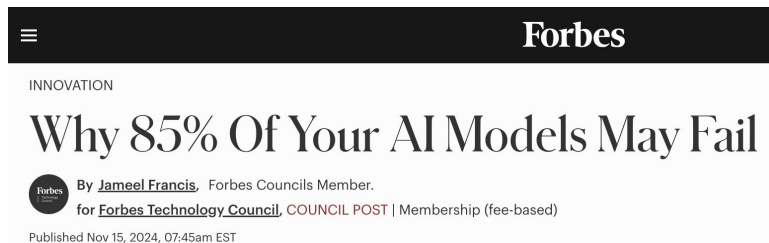
VentureBeat



VentureBeat, 2019



Antes, precisamos encarar o elefante na sala:

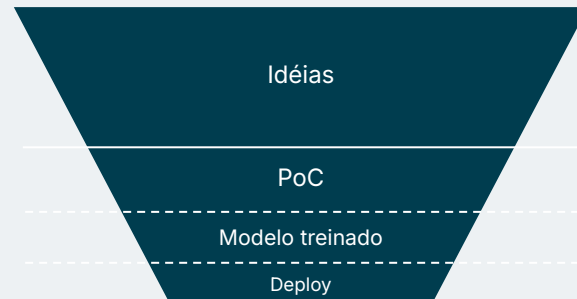


Gartner, 2021/2022

VentureBeat



VentureBeat, 2019



15% chegam a entregar valor

O desafio de trabalhar com **Dados + IA** em uma empresa **não é apenas técnico** mas de estratégia e cultura

Por que a área de Data & IA ainda é vista como custo?

Área de Dados & IA é
centro de custo se só
entrega **capacidade**

— tabela, dashboard, lake, modelo —

e não **resultado de
negócio**

Por que a área de Data & IA ainda é vista como custo?

**Área de Dados & IA é
centro de custo se só
entrega **capacidade****

— tabela, dashboard, lake, modelo —

**e não resultado de
negócio**

POR QUE AGORA?

**Área de Dados & IA está mais exposta do que nunca
por causa do avanço da IA**

Por que a área de Data & IA ainda é vista como custo?

**Área de Dados & IA é
centro de custo se só
entrega **capacidade****

— tabela, dashboard, lake, modelo —

**e não resultado de
negócio**

POR QUE AGORA?

**Área de Dados & IA está mais exposta do que nunca
por causa do avanço da IA**

POR QUE ISSO É BOM?

**É a única forma da companhia se beneficiar de modo
sustentável da onda de IA!**

Por que a área de Data & IA ainda é vista como custo?

**Área de Dados & IA é
centro de custo se só
entrega **capacidade****

— tabela, dashboard, lake, modelo —

**e não resultado de
negócio**

POR QUE AGORA?

**Área de Dados & IA está mais exposta do que nunca
por causa do avanço da IA**

POR QUE ISSO É BOM?

**É a única forma da companhia se beneficiar de modo
sustentável da onda de IA!**

**Área de Dados &
IA assume
protagonismo
estratégico**

3 motivos pelos quais dados viram despesa



3 motivos pelos quais dados viram despesa:

1º Dados & IA não fala a língua do negócio

3 motivos pelos quais dados viram despesa:

1º Dados & IA não fala a língua do negócio



Dados & IA

O catálogo foi implementado!

O modelo trouxe 0.82 de acurácia!

A fonte XYZ foi integrada!

A ingestão agora é de 5 em 5 minutos!

3 motivos pelos quais dados viram despesa:

1º Dados & IA não fala a língua do negócio

Em quanto isso aumenta as vendas?

Como reduzir o churn em 15%?

Como melhorar o NPS?

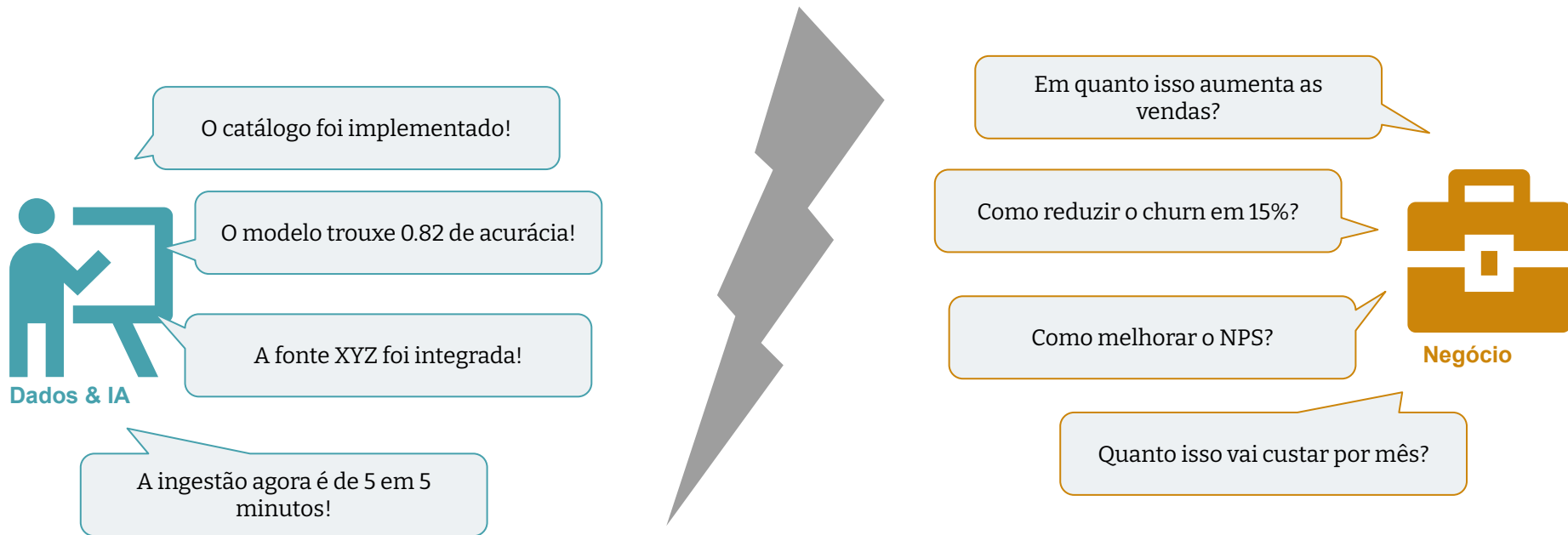
Quanto isso vai custar por mês?



Negócio

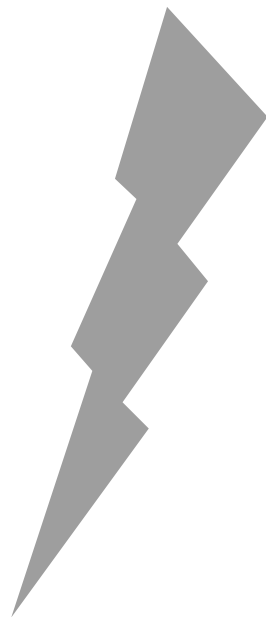
3 motivos pelos quais dados viram despesa:

1º Dados & IA não fala a língua do negócio



3 motivos pelos quais dados viram despesa:

1º Dados & IA não fala a língua do negócio



Se o negócio não consegue ligar o **esforço** da área de Dados & IA diretamente **aos resultados financeiros** → continuará tratando somente como centro de custo!



3 motivos pelos quais dados viram despesa:

2º Gestão de Dados & IA não mede impacto

3 motivos pelos quais dados viram despesa:

2º Gestão de Dados & IA não mede impacto



Dados & IA

Criamos um produto de dados para Fraudes que trabalha as regras de auditoria em uma esteira de MLOps mais robusta

Integramos as bases de dados de pedidos + estoques + frota no mesmo ambiente de modo eficiente

Unificamos o catálogo de produtos e lojas e aprimoramos os algoritmos de qualificação dos dados



Negócio

3 motivos pelos quais dados viram despesa:

2º Gestão de Dados & IA não mede impacto



Dados & IA

A iniciativa reduziu 22% o número de fraudes no último trimestre.

PORQUE criamos um produto de dados para Fraudes que trabalha as regras de auditoria em uma esteira de MLOps mais robusta

A alocação ótima de pedidos reduziu em 6 horas o tempo de entrega e melhorou em 30% a ocupação de frota.

PORQUE integramos as bases de dados de pedidos + estoques + frota no mesmo ambiente de modo eficiente

O aumento do ticket médio em R\$45 melhorou a margem das nossas lojas de bairro.

PORQUE unificamos o catálogo de produtos e lojas e aprimoramos os algoritmos de qualificação dos dados



Negócio

3 motivos pelos quais dados viram despesa:

2º Gestão de Dados & IA não mede impacto



Dados & IA

A iniciativa reduziu 22% o número de fraudes no último trimestre.

A alocação ótima de pedidos reduziu em 6 horas o tempo de entrega e melhorou em 30% a ocupação de frota.

O aumento do ticket médio em R\$45 melhorou a margem das nossas lojas de bairro.

Se o Board **não visualiza o impacto objetivamente**

Na disputa pelo orçamento, a área de Dados & IA perde para áreas com impacto direto



Negócio



3 motivos pelos quais dados viram despesa:

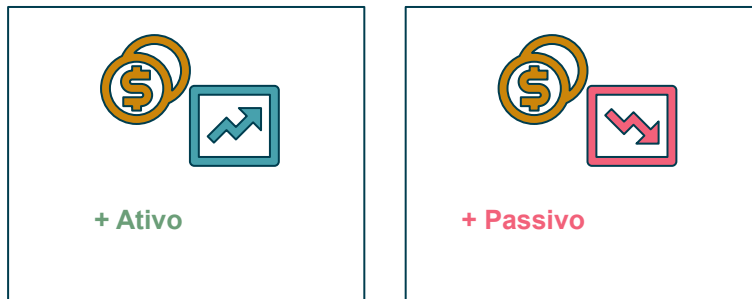
3º A própria área não se enxerga como negócio

3 motivos pelos quais dados viram despesa:

3º A própria área não se enxerga como negócio



Empresa



3 motivos pelos quais dados viram despesa:

3º A própria área não se enxerga como negócio



Dados & IA



+ Ativo



+ Passivo

3 motivos pelos quais dados viram despesa:

3º A própria área não se enxerga como negócio



Dados & IA

+ Modelo de Propensão usado pelo Time de Vendas que aumentou 15% as vendas

+ Base de Clientes unificada que reduziu o CAC de R\$120 para R\$70

+ Painel Preditivo de serviços que melhorou a alocação de insumos em 40%



+ Ativo

- 25 TB de tabelas que ninguém sabe pra que servem

- os dashboards que ninguém acessa e ficam atualizando de hora em hora 24/7

- a base com dados sensíveis sem classificação e visível para qualquer pessoa com acesso ao lake



+ Passivo

3 motivos pelos quais dados viram despesa:

3º A própria área não se enxerga como negócio



Dados & IA

- + TUDO O QUE GERA RECEITA;
- + TUDO O QUE AUMENTA A EFICIÊNCIA;
- + TUDO QUE MITIGA RISCOS;



+ Ativo

- DADO DUPLICADO;
- DADO SEM CLASSIFICAÇÃO;
- DADO SEM DONO;
- DADO QUE GERA RISCO;
- DADO QUE NINGUÉM USA;



+ Passivo

3 motivos pelos quais dados viram despesa:

3º A própria área não se enxerga como negócio



Dados & IA



+ Ativo



+ Passivo

PARA APROFUNDAR



Data Governance - Handbook
Wendy S. Batchelder

3 motivos pelos quais dados viram despesa:

3º A própria área não se enxerga como negócio



Dados & IA



+ Ativo



+ Passivo

Você consegue dizer **qual o percentual** dos seus dados ainda são **passivos**?

Consegue precisar o **impacto financeiro** dos ativos, hoje?

Alavancas para financiar Dados & IA





Alavancas para financiar Dados & IA:

1º Falar a língua do negócio



Alavancas para financiar Dados & IA:

1º Falar a língua do negócio



Quem são os stakeholders mais estratégicos?

Quais são suas metas? OKRs/KPIs?

Quais são seus orçamentos?

Quais são 2 ou 3 dores declaradas?

Alavancas para financiar Dados & IA:

1º Falar a língua do negócio
e 2º construir confiança



Falar a língua do negócio
é saber:

- >> **Quem** eu estou habilitando?
- >> **Qual objetivo** essa pessoa tem?
- >> **Como provo** utilizando **a régua dela** que o dado a ajudou?



Alavancas para financiar Dados & IA:

3º Empacotando dados para o negócio comprar

Mas antes, o que é um Produto?

"Produto é qualquer solução tangível ou intangível que resolve um problema ou atende a uma necessidade específica de um grupo de usuários ou clientes, entregando valor de forma contínua ao longo do tempo."

Inspirado em Melissa Perri, Marty Cagan e Roman Pichler

Características comuns a um produto:



O que é um Produto de Dados/IA (Data Mesh)?

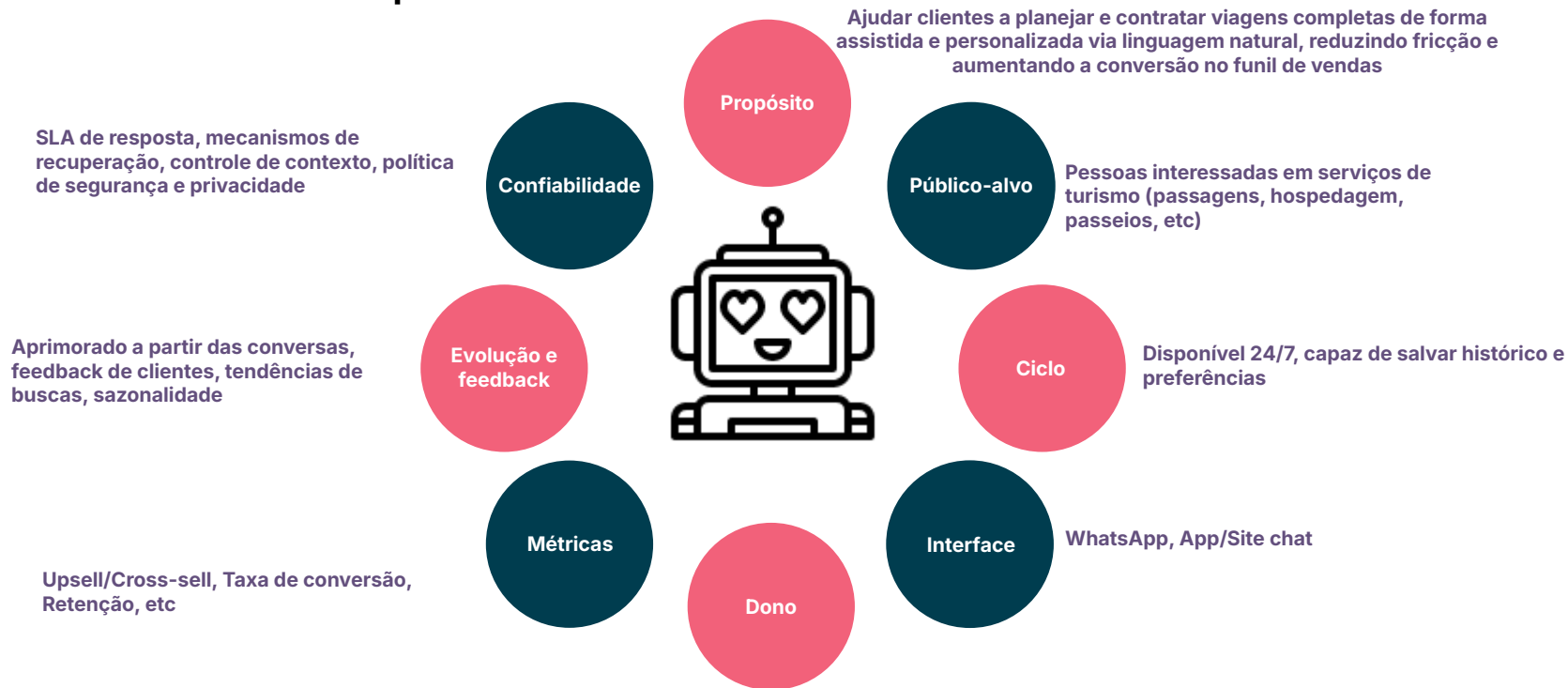
Data Mesh é uma abordagem sociotécnica baseada em quatro princípios:

- 1) Dados como produtos
- 2) Domínios são responsáveis pelos dados
- 3) Plataforma de autosserviço
- 4) Governança Federada Computacional



Produto de Dados/IA

Ex: Chatbot de uma empresa de turismo



Alavancas para financiar Dados & IA:

3º Empacotando dados para o negócio comprar:

Produto de Dados/IA



Produto de dados é o elo entre técnico (dados & IA) e negócio (stakeholders).

É o que permite dizer: "entreguei X para o domínio Y para o objetivo Z."

É a base para discutir ROI (em eficiência, receita ou mitigação).

É o que permite "amarrar" com os OKRs/KPIs e propor uma discussão sobre FinOps.



Alavancas para financiar Dados & IA:

4ª Databricks como acelerador de seus Produtos de Dados



Alavancas para financiar Dados & IA:

4ª Databricks como acelerador de seus Produtos de Dados

POR QUE?

Ambiente completo para criar, testar, versionar e publicar produtos de dados e modelos de IA.

Governança e Segurança como recursos, ambiente de desenvolvimento colaborativo, processamento performático.

Conecta com FinOps: se está tudo na mesma plataforma, você enxerga custo por domínio/produto.



databricks

Alavancas para financiar Dados & IA:

4ª Databricks como acelerador de seus Produtos de Dados

Não basta definir que
vai ter produto de
dados — tem que ter
**um lugar único onde
eles nascem rápido,**
padronizados e
governados e **possam
escalar** quando chegar
a hora!



databricks



Ouçá o chamado!



E se você pudesse começar hoje a reposicionar a área de Dados & IA para ser um motor de receita:



1.

**Classifique seu
parque de Dados &
IA entre: ativo e
passivo**

2.

**Mapeie:
>> 3 stakeholders
estratégicos e para cada
>> 1 produto de dados
que entregue valor
rápido**

3.

**Publique esse
produto de dados
no Databricks como
MVP e meça com a
régua deles.**

Muito obrigada!

Fefe Alves

Principal Consultant - Data & AI

fernanda.felix@thoughtworks.com

linkedin.com/in/fefealves

