

— PRODUCT MANAGER

Produtos que exigem *confiabilidade*, decididos com consistência.

Como Product Manager, minha especialidade é estruturar produtos que exigem alta confiabilidade e observabilidade, como plataformas e APIs. Trabalho na intersecção entre tecnologia e comportamento humano. Venho do setor de meios de pagamentos, mas aplico um olhar de discovery que busca entender o que as pessoas realmente precisam, para que a complexidade do sistema nunca seja um obstáculo para a entrega de valor.

GESTÃO DE PRODUTOS API-FIRST

LIDERANÇA & INOVAÇÃO

SISTEMAS DE ALTA CONFIABILIDADE

DISCOVERY ESTRUTURADO & DADOS

§ 01

Minha *filosofia*.

Abaixo, descrevo os quatro princípios fundamentais que guiam minha tomada de decisão em produtos de alta complexidade técnica.

01

Observabilidade como alavanca

Produto observável tem vantagem competitiva. O usuário que enxerga o ciclo completo reclama menos, concilia melhor, confia mais.

02

Trava técnica acima de processo

Em decisão com risco assimétrico, barreira automatizada (idempotência, Hard Limits, guardrail) protege melhor que treinamento.

03

Discovery em múltiplas fontes

Sinal não mora só em entrevista com cliente. Mora em feira, em caixa de sugestões, em pedido recorrente de aumento de limite de API.

04

Adequação como oportunidade

Mudança imposta é a única janela politicamente viável para reforma estrutural: dívida técnica, repricing, reposicionamento.

Principais *cases*.

Selecionei quatro entregas que traduzem complexidade técnica em movimento de negócio. Cada frente representa um domínio de

decisão distinto. Clique para expandir o detalhamento STAR e métricas.

• FRENTE A · REGULAÇÃO & MODERNIZAÇÃO

Modernização da Cobrança: adequação sistêmica sobre *kernel legado*.

Produto fundador sobre kernel legado, com go-live regulatório obrigatório em 15/03/2024 e mais de 50 IPs do mercado atrasadas. Representei a fintech na cadeira de Produto do GT da Núclea por mais de 15 meses.

- **SITUAÇÃO** Produto fundador sobre kernel legado. Go-live regulatório obrigatório em 15/03/2024. Mais de 50 IPs do mercado atrasaram.
- ⦿ **TAREFA** Representar a fintech na cadeira de Produto do GT da Núclea por 15+ meses e entregar adequação sem derrubar a espinha dorsal da receita.
- ▶ **AÇÃO** Defendi devolução automática em duplicidade (idempotência em nível setorial) contra a maioria no GT. Sequenciamento de adequação sobre o legado em ritmo semanal com engenharia.
- **RESULTADO** Go-live no prazo, sem incidente crítico, sem multa regulatória. Conciliação PCR×SILOC automatizada. Rastreabilidade horária substituindo lote diário.

43%

BOLETOS EM D+0

-50%

PROCESSAMENTO DE ARQUIVOS

15+ MESES

CADEIRA NO GT NÚCLEA

Bolix: quando o *reframing* muda tudo.

Pix em crescimento, boleto em declínio aparente, pressão interna para "defender o boleto". Um exercício de discovery que resultou em uma terceira via, vencedora do Prêmio Banking Transformation Cantarino.

- SITUAÇÃO Pix crescendo, boleto em declínio aparente. Pressão interna para "defender o boleto".
- ◎ TAREFA Decidir: investir no boleto tradicional ou buscar uma terceira via?
- ▶ AÇÃO Árvore de Oportunidades (Teresa Torres). Descoberta: a dor era fricção entre quem paga depois e quem recebe agora, não o instrumento. Implementei QR Pix embutido no boleto antes da normativa específica do BACEN.
- RESULTADO Prêmio Banking Transformation, Cantarino. Adoção acelerada em emissores de todos os perfis.

+142%

VOLUME DE EMISSÕES

+34%

RECEITA DIRETA

Pricing por segmento com *trava contra margem negativa*.

Tarifa plana histórica mascarava emissores com margem negativa. Redesenho de política de preços sensível a canal e segmento, com trava técnica que impede fechamento no prejuízo.

- **SITUAÇÃO** Tarifa plana histórica. Análise granular revelou emissores com margem negativa invisíveis no agregado.
- ⦿ **TAREFA** Redesenhar política de precificação sensível a canal e segmento, sem explodir churn no público mais sensível.
- ▶ **AÇÃO** Tabela por segmento calibrada sobre RCO por canal (insumo comercial defensável). Reprecificação do maior e mais sensível segmento assumida com dado. Trava técnica na intranet que impede fechamento com margem negativa, mesma filosofia dos Hard Limits.
- **RESULTADO** Classe inteira de risco comercial eliminada. Nenhuma conta fecha no prejuízo, mesmo sob pressão.

100%

TRAVA CONTRA MARGEM NEGATIVA

3

SEGMENTOS REPRECIFICADOS

Trilogia de *preparação para IPO*.

Três entregas em cinco meses como PM de BackOffice Accounting em fintech com TPV 2024 de R\$ 43,5 bi. Automação contábil, ativação de IA Generativa e ponto focal na primeira auditoria Big Four.

- **SITUAÇÃO** Fintech com TPV 2024 de R\$ 43,5 bi (crescimento de 103%), caminhando para estar pronta para IPO. Integração contábil crítica feita manualmente; IA Generativa contratada e parada; primeira auditoria com Big Four se aproximando.
- ◎ **TAREFA** Três entregas em cinco meses como PM de BackOffice Accounting.
- ▶ **AÇÃO** (i) Automação da integração Sinqia com reconciliação redundante e rollout gradual. (ii) Ativação do Databricks Genie destravando ETL que outros times não conseguiam, método em 3 camadas (base → lógica → aplicação). (iii) Ponto focal de produto na primeira auditoria com Ernst & Young e início da adequação SOX.
- **RESULTADO** Auditoria entregue no prazo. Ciclo de 3 dias de dependência técnica substituído por autonomia analítica dos três times de negócio.

3

ENTREGAS EM 5 MESES

R\$ 43.5 bi

TPV CONTEXTUAL (2024)

100%

AUDITORIA NO PRAZO

§ 03

Para além de *fintechs*.

Fintech foi onde construí base técnica e regulatória. Mas os princípios que ancoram minhas decisões são

transferíveis para qualquer mercado de média e alta complexidade, onde tecnologia e comportamento humano se cruzam sob risco.

Princípio 01

Observabilidade como alavanca

Em outros contextos, vale para qualquer produto em que o usuário precise enxergar o próprio estado com clareza, dashboards de saúde, telemetria, visibilidade de pipeline, rastreabilidade de operações críticas. Usuário que enxerga seu estado reclama menos e adota mais.

Princípio 02

Trava técnica acima de processo

Em outros contextos, aplica-se a qualquer decisão com risco assimétrico em que a disciplina humana não pode ser o único controle, guardrails em IA aplicada, validações sensíveis à segurança, limites de exposição, regras automáticas de consentimento. A trava resolve uma vez, em vez de treinar infinitas.

Princípio 03

Discovery multi-fonte

Em outros contextos, universal, caixa de sugestões, fórum de comunidade, pedidos recorrentes, reviews, tickets sem categoria. O sinal fraco que ninguém está lendo é o mais valioso, porque nenhum concorrente também está lendo.

Princípio 04

Adequação como oportunidade

Em outros contextos, qualquer indústria regulada vive ondas de adequação, LGPD, conformidade de dados, auditorias, certificações. Quem trata como "custo imposto" perde a janela de reforma estrutural. Quem trata como alavanca participa do desenho do mercado.

*"Acredito que gerir produtos é,
no fundo, saber ler as
entrelinhas das necessidades
humanas."*

MINHAS CAMADAS





MINHA PAIXÃO
Corinthians



FOTOGRAFIA

P&B / Urbano

§ 05

Vamos *conversar*?

Gosto de trocar com pessoas que pensam produto, seja para discutir decisão sob risco, compartilhar referências ou simplesmente expandir a rede. Me encontra por aqui.

[LinkedIn →](#)

[WhatsApp →](#)

[E-mail →](#)

[Baixar portfólio \(PDF\) ↓](#)

Regiane Pereira

Obrigada pela visita. ♥

© 2026 · REGIANE PEREIRA

PRODUCT MANAGER · SÃO PAULO, BR

ÚLTIMA ATUALIZAÇÃO: ABR/2026