Unboxing

The change driver



A vida depois do S/4HANA

#8

Unboxing

The change driver

Sumário

#8







03	A vida depois do S/4HANA
04	O fermento para crescer
05	Campo fértil para a inovação com SAP
06	Janela de oportunidade
08	Entrevista com Adriana Aroulho
11	Suporte para voos mais altos
12	Unificar a solução
13	Como gerar valor da IA?
14	Acima de tudo, humano
15	Uma solução, diferentes áreas
16	Aprendizado contínuo
17	Demanda crescente

A vida depois do S/4HANA

Há pouco mais de dois anos, a M. Dias Branco, líder no setor de biscoitos e massas, estava diante de um desafio: a atualização do sistema ERP (Enterprise Resource Planning). Essa é uma discussão que se firma hoje no topo da agenda de empresas de diversos setores e a Accenture tem ajudado muitas delas nessa jornada.

"Essa necessidade traz uma oportunidade de alavanca de transformação, com melhoria de processos e inovação", afirma Adriano Régis, Líder da Prática de SAP da Accenture na América Latina.

Com uma visão arrojada de mercado e disposta a acelerar seu crescimento e modernização, a liderança da M. Dias Branco percebeu que, mais do que um projeto de tecnologia, havia ali uma chance de transformação do negócio. Assim, a escolha pelo SAP S/4HANA, com implementação em parceria com a Accenture, foi natural pela capacidade da plataforma impulsionar seus principais objetivos – como a expansão e internacionalização de suas mais de 20 marcas, que incluem Adria, Vitarella, Piraquê e Jasmine.



"Essa necessidade traz uma oportunidade de alavanca de transformação, com melhoria de processos e inovação"

Adriano Régis
Líder da Prática de SAP da Accenture na América Latina

O fermento para crescer

A M. Dias Branco conhece bem a trilha de crescimento acelerado. Ela se orgulha de ter começado como uma padaria há mais de 70 anos e de ter se tornado uma das maiores indústrias de alimentos do Brasil.

A companhia realizou expansões ao longo dos últimos anos por meio da construção de novas unidades industriais e comerciais e aquisições estratégicas. Desde 2018, adquiriu marcas como Piraquê, Latinex e Jasmine para ampliar sua presença em outras regiões, além do Nordeste, seu mercado de origem.

Com um modelo de produção verticalizado, reúne hoje 22 unidades industriais e 29 centros de distribuição estrategicamente localizados em diferentes Estados, permitindo a presença de suas marcas em todo o território nacional e fornecendo suporte para a exportação.

+70

anos de história, de uma padaria a uma das maiores indústrias de alimentos do Brasil

22

unidades industriais em diferentes Estados

29

centros de distribuição estrategicamente localizados

Campo fértil para a inovação com SAP

Nesse contexto, a solução SAP integrou 47 sistemas e foi testada em 126 linhas de produção, com mais de 1.400 turmas de treinamento. Foram mais de 800 talentos envolvidos diretamente no projeto.

"Colocamos a M. Dias Branco em um novo patamar", afirmou o diretor de TI da empresa, Mauro Alarcon, ao comemorar o go-live do projeto, em janeiro passado. "A modernização do ERP é um grande habilitador para a execução do nosso planejamento estratégico. Nossa agenda de inovação continua pujante e o baixo nível de customização, somado a uma arquitetura digital de referência, garantirá maior velocidade na integração com novos sistemas e com ecossistema de inovação aberta, sem contar com a maior agilidade nas futuras atualizações do ERP."

47
sistemas integrados

126
linhas de produção testadas

+1.400
turmas de treinamento

+800
talentos envolvidos no projeto



"Colocamos a M. Dias Branco em um novo patamar"

Mauro Alarcon
diretor de TI da M. Dias Branco

Janela de oportunidade

Para empresas que se veem diante do ponto de inflexão semelhante ao identificado pela M. Dias Branco, a implantação do sistema SAP S/4HANA surge como um acelerador da inovação, da competitividade, da produtividade e de todos os demais itens que definem o sucesso de um negócio.

A experiência é especialmente rica quando essas empresas optam por um projeto greenfield, ou seja, uma nova implementação usando o sistema SAP S/4HANA sem a premissa de levar configurações e processos como estão configurados nos ERP legados. Isso permite o redesenho e a otimização de processos com a adoção de melhores práticas do setor, eliminando ineficiências. A plataforma, combinada com uma abordagem adequada de implementação, também facilita a integração de novas tecnologias, como inteligência artificial, IA generativa, Microservices e Internet das Coisas (IoT), entre outras, abrindo caminho para a gestão mais inteligente, automatizada, e grande flexibilidade de composição de arquiteturas de aplicações.

greenfield

uma nova implementação usando o sistema SAP S/4HANA sem a premissa de levar configurações e processos como estão configurados nos ERP legados.

“A migração, sustentada por uma cultura de inovação, proporciona às empresas uma vantagem competitiva sustentada e sucesso a longo prazo.”



Sérgio da Costa Cruz

Líder de SAP Sales e Go-To-Market
da Accenture Latam



Entrevista com Adriana Aroulho

Presidente da SAP Brasil e América Latina, explica como o S/4HANA suporta a transformação das empresas e como aproveitar todo o seu potencial. Confira entrevista exclusiva para a Unboxing.

Oportunidade

Unboxing: Por que a migração para SAP pode representar uma oportunidade única de transformação para as empresas?

Adriana Aroulho: A migração para o RISE with SAP oferece às empresas a chance de aumentar sua produtividade e obter diferenciais competitivos ao unir automação e IA. O ERP da SAP sempre foi uma ferramenta sólida e agora mostramos aos nossos clientes que o que já era bom pode ser ainda melhor.

A tecnologia em nuvem é o caminho para as empresas se tornarem mais inteligentes, produtivas e sustentáveis.

Na nuvem, o cliente ganha mais agilidade nos processos, economiza tempo e recursos, que podem ser investidos em outras áreas. O sucesso da SAP em ERP se baseia na capacidade de executar os processos empresariais mais críticos de maneira integrada, com um único modelo de dados.

Aproveitando esse conhecimento e a celeridade da nuvem, trazemos inovação aos clientes e garantimos que tenham sempre as soluções mais atuais à disposição.

> "A tecnologia em nuvem é o caminho para as empresas se tornarem mais inteligentes, produtivas e sustentáveis."
>
> **Adriana Aroulho** · Presidente da SAP Brasil e América Latina

Quais os benefícios?

Unboxing: Quais são os benefícios para quem realiza uma implementação greenfield para o S/4HANA Cloud?

Adriana Aroulho: A implementação greenfield oferece benefícios significativos, como um "clean core", que promove simplicidade e eficiência ao eliminar customizações e códigos legados desnecessários. Isso facilita atualizações e upgrades futuros. Também permite a implementação baseada em melhores práticas de negócios predefinidas pela SAP para diversos setores da economia, permitindo que a empresa utilize processos otimizados e bem testados, reduzindo riscos e melhorando a eficiência.

Outro benefício é a integração de IA e machine learning, que automatiza tarefas repetitivas e agiliza processos. A capacidade analítica pronta do S/4HANA Cloud permite análises em tempo real, oferecendo insights imediatos e auxiliando decisões estratégicas. Ferramentas analíticas integradas facilitam a criação de dashboards e relatórios dinâmicos, melhorando a visualização de dados sem necessidade de customizações extensas.

Como aproveitar?

Unboxing: Qual é a melhor forma de aproveitar todo esse potencial de transformação?

Adriana Aroulho: As grandes inovações na TI corporativa, incluindo a IA generativa, ocorrem na nuvem.

A Joule, a gen AI da SAP, já está diretamente integrada aos sistemas que suportam os processos de negócios mais críticos e trabalha ao lado das empresas, descobrindo insights e aumentando a eficiência de suas operações de forma integrada, relevante e responsável. Há 50 anos, a SAP tem a confiança dos clientes para conduzir seus negócios com agilidade, e nossa IA é construída com base em padrões rigorosos de ética e privacidade de dados.

Com o lançamento de uma série de funcionalidades para o SAP Business AI,

transformamos os modelos de negócios de nossos clientes, combinando as melhores ferramentas do mercado com dados SAP e nosso profundo conhecimento de processos. Mais de 130 cenários de IA já estão integrados nas soluções, e mais de 23 mil clientes ao redor do mundo usam essas capacidades.

+130

cenários de IA já integrados nas soluções SAP

+23 mil

clientes ao redor do mundo usam essas capacidades

50

anos de confiança dos clientes na SAP

Por que a Accenture?

Unboxing: Como você vê as capacidades da Accenture na jornada de transformação tecnológica e de processos de negócios das empresas com a implantação do SAP S/4HANA Cloud?

Adriana Aroulho: A Accenture desempenha papel significativo na jornada de transformação tecnológica e de processos de negócios das empresas e a reconhecemos como um grande parceiro de negócios da SAP.

Ela oferece uma combinação de experiência técnica e de negócios que facilita a migração para o SAP S/4HANA Cloud, ajudando as empresas a maximizarem os benefícios da plataforma. A Accenture acelera a transformação digital e dos processos de negócios, permitindo que as empresas se adaptem às demandas do mercado e tirem o máximo proveito do S/4HANA Cloud.

Como se preparar?

Unboxing: O que um executivo precisa saber antes de embarcar nessa jornada de migração?

Adriana Aroulho: A migração para a nuvem traz inúmeras vantagens, começando pela segurança da informação.

Com a plataforma SAP Business Technology (SAP BTP), que conecta todo o portfólio SAP, os clientes encontram ainda mais razões para utilizar múltiplas soluções SAP, especialmente o SAP S/4HANA Cloud e o BTP, que formam a base do portfólio de produtos e do sucesso que apoiamos as empresas a alcançarem.

O RISE with SAP é uma oferta única, que fornece um caminho para que as empresas se tornem inteligentes, independentemente do ponto de partida ou da complexidade de seus negócios.

No modelo de assinatura, inclui acordo de nível de serviço, operações e suporte, oferecendo flexibilidade para que as empresas prosperem em um ambiente de constante mudança, sem a necessidade de grandes investimentos iniciais. A abordagem holística da SAP vai além da migração técnica para a nuvem, permitindo uma transformação contínua dos negócios.

Suporte para voos mais altos

No caso da Companhia Mineira de Açúcar e Álcool (CMAA), a implementação do S/4HANA, em parceria com a Accenture, é estratégica para alçar a companhia a novos patamares. A empresa passa por processo acelerado de crescimento, que demanda transformação intensa.

“O sistema e os processos que foram implantados no início da fundação da empresa, há quase duas décadas, não suportavam mais os desafios atuais e futuros da CMAA. O que nos trouxe até aqui não nos levará aonde queremos chegar”, afirma Ricardo Romanelli, Head de TI da CMAA. “Precisávamos transformar nosso negócio e redesenhar os processos.”

Ele diz que SAP foi o ERP que trouxe mais aderência aos requisitos e capacidades da CMAA, além de ser um habilitador fundamental à jornada de transformação digital.

“Nosso objetivo sempre foi fazer um projeto que não seria uma simples substituição de ferramenta”, diz. “A Accenture foi a escolhida por apresentar essa expertise, além de ser uma grande implementadora de SAP globalmente.”



“O que nos trouxe até aqui não nos levará aonde queremos chegar”

Ricardo Romanelli
Head de TI da CMAA

Unificar a solução

Foi a busca por maior agilidade e flexibilidade que levou a Braskem à escolha do S/4HANA.

Além de enfrentar as limitações de um sistema mais antigo, a petroquímica lidava com um grau elevado de customização de seu ERP, o que dificultava o potencial das aplicações.

Outro entrave era a necessidade de soluções de fora da SAP para endereçar aspectos operacionais específicos e que atualmente são realizados via S/4HANA – uma situação que gerava outros custos de operação e manutenção.

Diante desse cenário, a empresa buscou a Accenture para a realização de um assessment de 12 semanas. Um time de especialistas com competências diversificadas – desde tecnologia, passando por estratégia e consultoria, entre outros – foi alocado dentro da Braskem para entender o cenário e os potenciais de geração de valor.

Hoje, a Braskem passa por um processo transformacional que, ao final, trará impacto de redução de TCO (Total Cost of Ownership).

"Com base nas dores detectadas, identificamos potenciais alavancas de negócios que trarão benefícios financeiros concretos", afirma Sérgio da Costa Cruz, Líder de SAP Sales e Go-To-Market da Accenture para a América Latina.

12

semanas de assessment com um time de especialistas dentro da Braskem

> "Com base nas dores detectadas, identificamos potenciais alavancas de negócios que trarão benefícios financeiros concretos."
>
> **Sérgio da Costa Cruz**
> Líder de SAP Sales e Go-To-Market da Accenture para a América Latina

Como gerar valor da IA?

As empresas passaram o último ano explorando as novas capacidades de IA. Agora, o foco muda para a escalabilidade e o ROI. Mas como os líderes empresariais podem transformar todos esses experimentos interessantes em soluções escaláveis que entreguem valor real e sustentável para o negócio?

Segundo o estudo "Soluções SAP na era da IA", da Accenture, para alcançar esse valor, as empresas precisarão começar a usar os próprios dados para otimizar e personalizar a IA generativa, permitindo que ela entregue saídas mais precisas, relevantes e específicas ao contexto.

Isso significa permitir que a IA generativa acesse sistemas e dados ERP centrais, incluindo o ecossistema SAP de soluções críticas – usadas por muitas das grandes organizações do mundo. Isso, porém, é uma tarefa complexa, dada a natureza altamente integrada de muitas implementações maduras de ERP.

Muitas delas são muito customizadas e com uma arquitetura de integração complexa, representando um obstáculo para a modernização e implicam em altos custos.

A solução para isso é a adoção da chamada arquitetura composta (composable architecture) e o conceito de Clean Core, características-chave do ecossistema SAP moderno. Ela fornece flexibilidade ao sistema e permite uma abordagem modular, como "blocos de construção".

"Nem sempre a decisão é por utilizar todas as soluções SAP, ou há casos ainda de necessidades que não são cobertas por soluções SAP. Nesses casos, pode-se customizar algo, mas fora do Core do sistema ERP da SAP. Também pode-se utilizar uma composição com outras soluções especialistas de mercado", explica Adriano Régis, Líder da Prática de SAP da Accenture na América Latina. "Quando quiser trocar essa customização ou solução especialista, ela não estará engessada no meio do sistema. É possível simplesmente sacá-la e colocar outra coisa, como se fossem blocos de montar."

Accenture e SAP S/4HANA

+2 mil

Profissionais em SAP no Brasil

+40

Projetos greenfield no País



Acima de tudo, humano

Adriano Régis aponta a expertise para trabalhar com a arquitetura desacoplada do S/4HANA como um dos principais diferenciais da Accenture – especialmente em projetos de alta complexidade, com gigantes do mercado, vários players e áreas envolvidos. E a razão disso é o grande número de profissionais especializados em SAP, com capacidade de realizar projetos que vão muito além da implantação dos processos dentro da ferramenta.

"Somos 2 mil pessoas na equipe de SAP apenas no Brasil. Temos gente especializada em migração de dados, gestão, cut-over, hypercare, entre tantos outros", afirma Régis. "Nossa prática de estratégia e consultoria ajuda o cliente a definir o melhor processo a ser implementado. Sem isso, não há transformação."

> "Nossa prática de estratégia e consultoria ajuda o cliente a definir o melhor processo a ser implementado. Sem isso, não há transformação."
>
> **Adriano Régis**
> Líder da Prática de SAP da Accenture na América Latina

Uma solução, diferentes áreas

Um desses especialistas é Anderson Pereira, Líder de SAP Cloud First da Accenture na América Latina. Com mais de duas décadas de Accenture, ele começou ainda como estagiário, sem nem saber o que era SAP. Seis meses depois, participou de uma academia, entrou no primeiro projeto da solução, e nunca mais deixou de trabalhar com ela.

"Foram anos de muita intensidade. Projetos com bastante volume. Muitas viagens, EUA, Europa. E, ao mesmo tempo, muito aprendizado", lembra.

Uma das características que Anderson Pereira mais valoriza em trabalhar com SAP é a oportunidade de atuar nas mais diferentes áreas, como processos de vendas, logística, finanças, entre outras.

"SAP te permite buscar e expandir conhecimento, porque está no coração das empresas, no núcleo da operação dos clientes", afirma. "Assim, pude trabalhar com um pouco de tudo."

"SAP te permite buscar e expandir conhecimento, porque está no coração das empresas, no núcleo da operação dos clientes"

Anderson Pereira
Líder de SAP Cloud First da Accenture na América Latina

Aprendizado contínuo

Um aprendizado que vem tanto do dia a dia dos projetos, quanto das academias e dos treinamentos específicos.

“Isso é muito bom da carreira na Accenture. Conseguimos nos moldar, construir e adequar a nossa carreira de acordo com o que faz mais sentido para nós”, diz Pereira. “Desconheço uma empresa que investe tanto em formação quanto a Accenture. São inúmeros treinamentos, cursos e academias, que trazem uma visão de processo que nos diferencia.”

Outro ponto fundamental para a Accenture é a diversidade como um dos pilares nas equipes de tecnologia, especialmente de mulheres.

Dentro do time de SAP, surgiu uma iniciativa orgânica para troca de experiências entre as mulheres, com o objetivo de promover melhorias construtivas e conexões genuínas entre as mulheres. Um grupo que participa de encontros mensais e hoje conta com mais de mil mulheres, e já não é mais restrito a quem trabalha com SAP.

+1 mil

mulheres participam do grupo de troca de experiências surgido no time de SAP, hoje aberto a quem não trabalha com SAP

> “Desconheço uma empresa que investe tanto em formação quanto a Accenture.”
>
> **Anderson Pereira**
> Líder de SAP Cloud First da Accenture na América Latina

Demanda crescente

Outro ponto que Anderson Pereira exalta em poder trabalhar com SAP é a constante evolução da tecnologia. Ele lembra que, no início, uma preocupação comum era como seria o mercado de trabalho na área, se as oportunidades acabariam rapidamente, quando os projetos estivessem todos implementados. A realidade, porém, se mostrou oposta, com uma demanda que aumenta constantemente.

Ele explica que isso acontece devido à expansão da solução, com o desenvolvimento para diversas áreas, além do backoffice, como marketing, RH e planejamento. Outro motivo é o alinhamento contínuo com as novas tecnologias, como foi cloud há alguns anos, e IA, hoje.

"A tendência é continuar crescendo", diz. "Atualmente, há as mudanças provocadas pela reforma tributária, que vão gerar muitas demandas. Já temos clientes nos procurando para tratar disso."

"A tendência é continuar crescendo"

Anderson Pereira
Líder de SAP Cloud First da Accenture na América Latina

accenture

Unboxing

The change driver

Sobre a Accenture

A Accenture é uma empresa de reinvenção de negócios e tecnologia. Nossa ambição é ser a parceira preferida de nossos clientes em suas jornadas de reinvenção. Queremos liderar a adoção segura e em larga escala de inteligência artificial e ser a empresa mais focada no cliente, habilitada por IA e um excelente lugar para trabalhar em todo o mundo. Nossos 814 mil profissionais, aproximadamente, reúnem profundo conhecimento de diferentes setores e funções, com capacidades que abrangem estratégia, processos, modelos operacionais, gestão da mudança, talentos, dados, tecnologia e IA. Oferecemos essa expertise por meio de consultoria, serviços gerenciados, ativos e plataformas proprietárias e, cada vez mais, software. Desenvolvemos inovações e novas soluções com base em nossa experiência em diferentes setores, o que nos permite aplicar insights relevantes, capacidades e práticas de referência de setores adjacentes para enfrentar novos desafios e aproveitar oportunidades emergentes de negócios. Atendemos mais de 9 mil clientes e geramos receitas de aproximadamente US$ 74 bilhões no ano fiscal de 2026. Visite-nos em www.accenture.com.

Copyright © 2026 Accenture. Todos os direitos reservados.