

Case de sucesso - SOUZA CRUZ



PERFIL DO CLIENTE

A Souza Cruz é líder do mercado nacional, possui seis das dez marcas mais vendidas no Brasil, produzindo cerca de 90 bilhões de cigarros por ano. Em 2014, a participação da Souza Cruz foi de 78,4% do mercado total brasileiro.

Atuando em todo o ciclo do produto, desde a produção e processamento de fumo até a fabricação e distribuição de cigarros, a Souza Cruz atende diretamente a cerca de 300 mil varejos em todo o País, além de chegar em quase 5.500 municípios.

Na produção de fumo, são 27 mil produtores rurais integrados, que recebem assistência técnica da companhia. Além do processamento de fumo para a fabricação própria de cigarros, destinada ao mercado nacional, o sistema de produção integrada da Souza Cruz produz mais de 108,6 mil toneladas de fumo para exportação, atendendo a mais de 40 países nos cinco continentes.

A Souza Cruz é um dos maiores grupos empresariais brasileiros, que integra o grupo British American Tobacco (BAT) - presente em mais de 200 países. A Souza Cruz posiciona-se entre os 10 maiores contribuintes de tributos no Brasil e leva renda para 80% das cidades brasileiras (são R\$ 10,489 bilhões em impostos pagos por ano – números de 2014 –, proporcionando benefícios sociais). E quase 10% do resultado bruto da Souza Cruz é investido em atividades inovadoras e importantes para o desenvolvimento do país.

DESAFIO

A Souza Cruz, como parte integrante do grupo British American Tobacco (BAT), se deparou frente a um projeto global para implantação de um ERP único que atendesse a todo o grupo no mundo todo, o SAP. Com esse desafio nas mãos, a empresa, que utilizava várias soluções que não atendiam as áreas de negócios como um todo e, por conta disso, possuía pequenas soluções próprias para complemento, gerando altos custos de manutenção, precisou olhar para o mercado e identificar parceiros que pudessem atender suas áreas de ponta a ponta, com soluções específicas para seus departamentos, suprindo as necessidades de cada setor, cumprindo todos os requerimentos da legislação brasileira e, o mais importante, com soluções totalmente integradas ao SAP, mas uma integração não invasiva.

“Foi aí que encontramos a Thomson Reuters, que para nossa área Fiscal nos ofereceu um Software de gerenciamento das obrigações tributárias de forma completa. Já para a área de comércio Exterior, como a nossa solução anterior era totalmente invasiva ao ERP, o que não era permitido no projeto global, a Thomson Reuters pôde oferecer uma solução para atender aos processos de Importação, Exportação e Câmbio, tudo devidamente integrado e homologado ao SAP”, destaca Rosely Chaolen, IT Business Unit Manager da Souza Cruz no Brasil, que conduziu todo o projeto.

“Nossa parceria está muito além da Souza Cruz, pode-se dizer que é uma parceria BAT e Thomson Reuters, pois temos uma estrutura totalmente globalizada, o que possibilita que as soluções Thomson Reuters possam, com base na boa experiência no Brasil, atender a BAT no mundo todo.”

Rosely Chaolen, IT Business Unit Manager da Souza Cruz no Brasil.



the answer company™

THOMSON REUTERS®

SOLUÇÃO

A necessidade de um parceiro que atendesse as exigências globais da BAT na implantação do projeto do ERP SAP foi um fator decisivo para a escolha da Thomson Reuters que, com expertise global, pôde oferecer a solução ONESOURCE com as melhores opções de gestão atendendo as necessidades locais da Souza Cruz, totalmente alinhadas com a governança e compliance exigidos no projeto global.

FISCAL

Para a área fiscal, a solução MASTERSAF DW conseguiu atender todo o gerenciamento das obrigações tributárias de forma completa e integrada e com um diferencial, toda a infraestrutura está hospedada no DataCenter da BAT, localizado em Frankfurt, na Alemanha, o que foi um grande desafio durante o projeto, mas que também possibilitou que toda a base da informação estivesse no DataCenter global da companhia junto com a nossa instância central do SAP.

COMÉRCIO EXTERIOR

Para a área de comércio exterior, a Souza Cruz viu na solução ONESOURCE Global Trade (módulos de Importação, Exportação e Câmbio) a melhor opção para gerenciar as operações internacionais. Esta solução tem possibilitado ganhos produtivos para a área, informatizando vários processos, com integrações aos sistemas do Governo e possibilitando a criação de alguns documentos diretamente na solução, agilizando todo o processo que antes eram feitos manualmente.

Um diferencial desta parte do projeto foi que as soluções de comércio exterior foram adquiridas no formato Cloud e, atualmente, está hospedada no DataCenter da Thomson Reuters. "Foi a primeira solução que implementamos seguindo essa nova tendência global. Além das exigências do projeto, a solução está proporcionando ganhos diretos de produtividade para a área, seguindo o compliance global da companhia, eliminando o uso de planilhas e informatizando os processos totalmente integrados ao ERP", afirma Rosely, que se orgulha do projeto, inicialmente desenhado para 18 meses, mas a necessidade de finalizar o projeto junto com o projeto Global da implantação do ERP fez com que toda a equipe se empenhasse e entregasse o projeto em 8 meses, atendendo todos os processos exigidos pela empresa.

CONTATO

☎ +55 (11) 3613-8735

🌐 www.mastersaf.com.br

✉ mastersaf.relacionamento@thomsonreuters.com

BENEFÍCIOS

FISCAL

Na área fiscal, o principal ganho foi a automatização dos processos em uma solução única. "A nossa equipe consegue fazer toda a gestão das informações e obrigações legais em uma única solução. O MASTERSAF DW é de fácil acesso e com uma navegação muito amigável", destacou Rosely. E afirma que a empresa atualmente está explorando, no máximo, 60% de todo o potencial da solução.

"Notamos que a solução consegue automatizar tudo o que tínhamos nas soluções anteriores, mas nas análises diárias identificamos que a solução tem muito mais funcionalidades que esperávamos e identificamos a oportunidade de ter ainda mais ganhos operacionais de produtividade. Iniciamos uma nova fase e, com todo o suporte da Thomson Reuters, estamos mapeando o que mais podemos explorar de potencial da solução para garantir que, em um curto prazo, nosso time já esteja usando full potential da ferramenta, o que na época do projeto não era prioridade e agora se tornou um ganho para todo o time", diz.

COMÉRCIO EXTERIOR

Na área de comércio exterior, a Souza Cruz destaca que a solução ONESOURCE Global Trade já possibilitou ganhos produtivos, informatizando vários processos, com integrações aos sistemas do Governo e possibilitando a criação de alguns documentos diretamente na solução, agilizando todo o processo que antes eram feitos manualmente. "Um dos principais ganhos produtivos que tivemos foi o registro e declaração de despacho da exportação (RE e DDE) no SISCOMEX via NOVOEX, garantindo a integridade das informações", destaca Eder Rodrigues, Coordenador da Exportação de Tabaco da Souza Cruz no Brasil.

"Conseguimos uma agilidade em nossos processos, considerando que anteriormente emitíamos todos os documentos no Excel, pois os sistemas que utilizávamos não permitiam ajustes quando os desenhos dos documentos estavam desatualizados. Hoje, temos um sistema fácil de entender e usar. Conseguimos anexar os documentos no processo de exportação diretamente na solução, eliminando a necessidade de ter cópia na base, além de diversos relatórios que não tínhamos anteriormente que facilitam a gestão dos processos. Outro ganho importante foi a flexibilidade de cadastros, como parceiros, produtos, portos etc." comemora Rodrigues.



the answer company™

THOMSON REUTERS®