



# Arquitetura ágil em um ambiente de agilidade de negócios

Case Programa Evoluir – Implantação da Plataforma Salesforce

Yure Ouriques – Petrobras Ed Carmo – Salesforce



## Agenda

- 1. Motivação
- 2. Contexto de Negócio
- 3. Mudança Cultural
- 4. Programa Evoluir



#### **Motivadores**



#### OBJETIVO

Utilizar o framework IT4IT v3.0 ajustado ao contexto de uma value stream de desenvolvimento para negócios de comercialização da Petrobras, em um ambiente de agilidade em escala.

#### RESULTADOS CHAVES

Entrega de <u>produtos digitais</u> alinhados aos objetivos de negócio com o adequado "<u>Time to Value</u>" Petrobras, provendo uma pista arquitetural que garanta a conformidade desde a definição de épico, chegando à implementação das estórias e a devida confirmação do valor projetado em operação.

#### PONTO DE ATENÇÃO

Arquitetura mínima viável (MVA) aprimorando a cadência, velocidade e qualidade das entregas.

## Contexto de Negócio



Foco nas necessidades dos clientes



Parcerias para aumento da eficiência na cadeia de suprimento

Transformação digital para maior agilidade



COMERCIALIZAÇÃO

E LOGÍSTICA

ATUAÇÃO COMPETITIVA,

SEGURA E EFICIENTE

Otimização no uso de ativos próprios e contratados



Diversificação de modais de transporte

Competitividade

nas vendas

Foco na redução das emissões de poluentes e da pegada de carbono



Desenvolvimento de novos mercados para petróleo e derivados





## TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E INOVAÇÃO NOS NEGÓCIOS

## EXPLORAÇÃO E PRODUÇÃO



- Conectividade pré-sal (Malha Óptica + LTE 5G + Satélites de Média Órbita)
- \*HPC e Computação Quântica para processamento sísmico e estudos de reservatórios
- Uso de IA visando redução do risco exploratório
- Veículos autônomos submarinos
- Flowlines e poços de alta confiabilidade
- Sistemas de processamento de O&G e injetores autônomos submarinos
- FPSO All Eletric e \*\*NUF

**REFINO** 



- Digital Twins avançado com o uso de IA
- Uso massivo de IA, com foco preditivo em eficiência e segurança operacional
- Tecnologias de produção de BioQAV e BioDiesel
- Tecnologias para aumento de conversão, eficiência energética e disponibilidade operacional

G&E



- Tecnologias de aumento de eficiência no processamento de Gás Natural
- Uso de IA em processos de manutenção e operação
- Tecnologias para geração de energia elétrica com baixa emissão
- Otimização e digitalização da cadeia de processamento de Gás permitindo acesso a novos modelos de negócio

C&L



- Plataforma de CRM para Comercialização e G&E
- Análise preditiva (IA) para as movimentações de derivados
- Implantação de conectividade
   \*\*\*LTE G4/G5 para armazéns e portos
- Combustíveis BioMarítimos

\*\*NUF = Módulo Normalmente Desabitado

\*\*\*LTE = Long Term Evolution (G4/G5)

\*HPC = High Performance Computing

**EFICIÊNCIA** 

COMPETITIVIDADE

### TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E INOVAÇÃO NO CORPORATIVO

#### Automação e Digitalização

- Cadeia de valor automatizada e inteligente
- Automação, digitalização e integração de serviços corporativas com foco na experiência do usuário
- Automação de controles maximizando conformidade e eficiência

#### Integração de Novas Plataformas Tecnológicas

- Migração para SAP S/4 HANA
- Uso de plataformas em nuvem para acelerar a transformação digital (Cloud First)
- Laboratórios corporativos e Aceleradoras com foco em eficiência, segurança e inovação (Corporate Lab, Safety Lab e Cyber Secutiry Lab)

#### **IA - Analytics**

- Uso massivo de IA em processos corporativos: Jurídico, SMS, Contábil, Tributário, Governança, Suprimentos, Auditoria, Ouvidoria e Conformidade
- Utilização de Blockchain na Área Financeira e Cadeia Logística

#### Novos Modelos de Trabalho e Agilidade

- Agilidade em escala (crescimento de 250 times ágeis por ano)
- Mentalidade Lean e Ágil em projetos de engenharia
- Apps e IoT para Smart
   Office otimizando a
   ocupação predial
- Adoção do conceito prédios inteligentes, com foco em sustentabilidade

Migração para nuvem com redução, até 2024, de mais de 40% do acervo de aplicações

## Mudança Cultural







## PROJETO VS PRODUTO PETROBRAS





**DE...** 

**MINDSET** 

PARA...



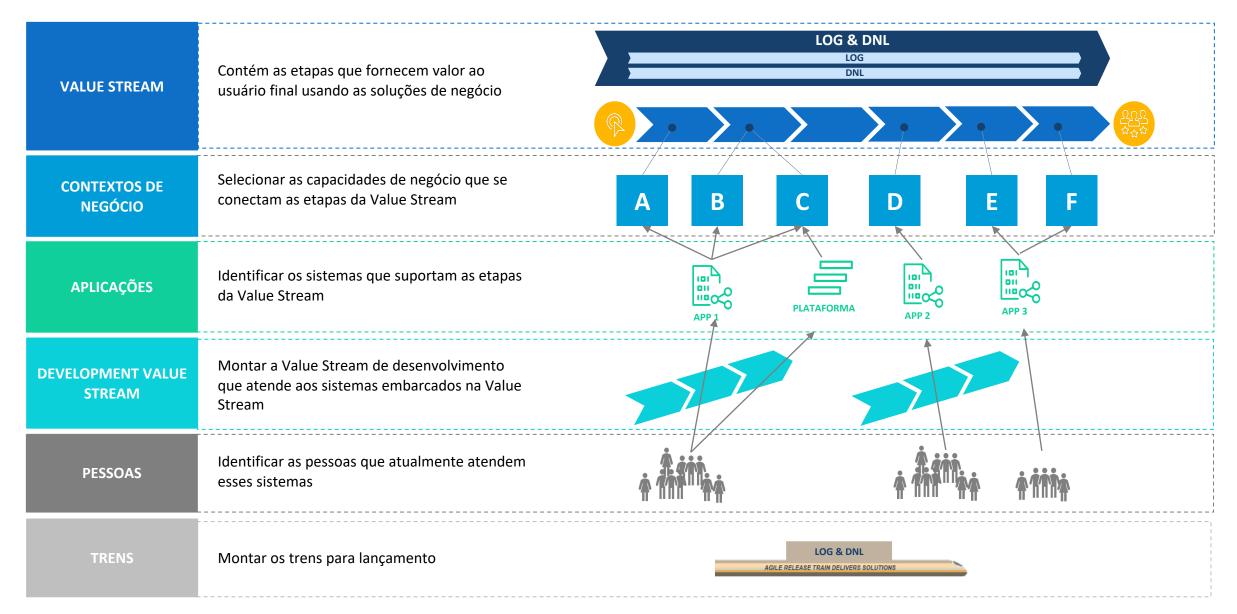
**OUTPUT** 



**OUTCOME** 

## AS VALUE STREAMS SÃO DESDOBRADAS ATÉ OS TRENS, ASSEGURANDO O ALINHAMENTO DAS ENTREGAS COM A ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO





#### Value Streams por Vertical de Negócio

DOWNSTREAM





DESENVOLV. DA PRODUÇÃO

**PRODUÇÃO** 

**EXPLORAÇÃO** 

GESTÃO DE RESERVATÓRIOS PRODUÇÃO DE DERIVADOS

**GÁS E ENERGIA** 

COMERCIALIZAÇÃO

INTEGRAÇÃO DE NEGÓCIOS E PARTICIPAÇÕES (INP)

LOGÍSTICA PARA DOWNSTREAM E DESENV. DE NOVOS NEGÓCIOS LOGÍSTICOS

LOGÍSTICA E&P

CORPORATIVO

TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

**FINANÇAS** 

SAÚDE, MEIO AMBIENTE E SEGURANÇA

CONTABILIDADE E TRIBUTÁRIO

**SUPRIMENTOS** 

COMPARTILHADO

**RECURSOS HUMANOS** 

ESTRATÉGIA CORPORATIVA

CONTROLE E COMPLIANCE



## Programa Evoluir

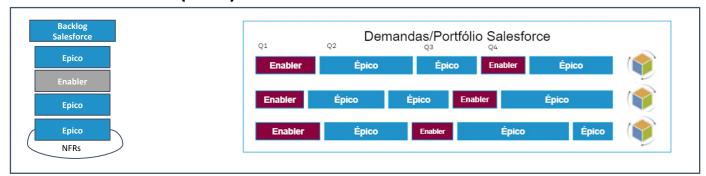


#### Visão Atual (AS-IS)





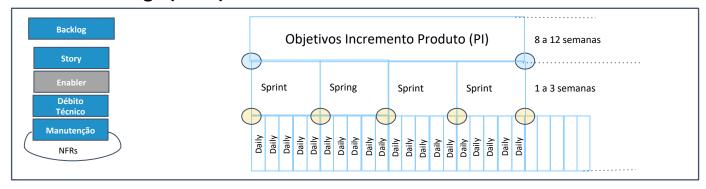
#### Visão de Portfólio (2022)



#### Mudança de mindset

- Preparação para embarque no SAFe
- Workshops para OKRs e Visão de Roadmap
- Arquitetura Intencional / Arquitetura Emergente

#### Visão de Entrega (2021)



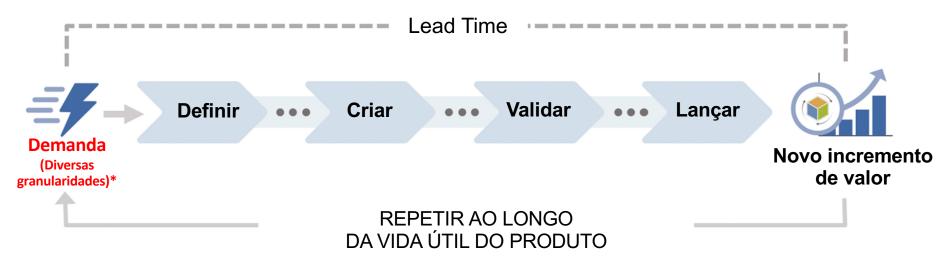
#### Entrega de valor em tempo recorde

- Design Sprint gerando backlog para as sprints
- Salesforce padrão como pista arquitetural

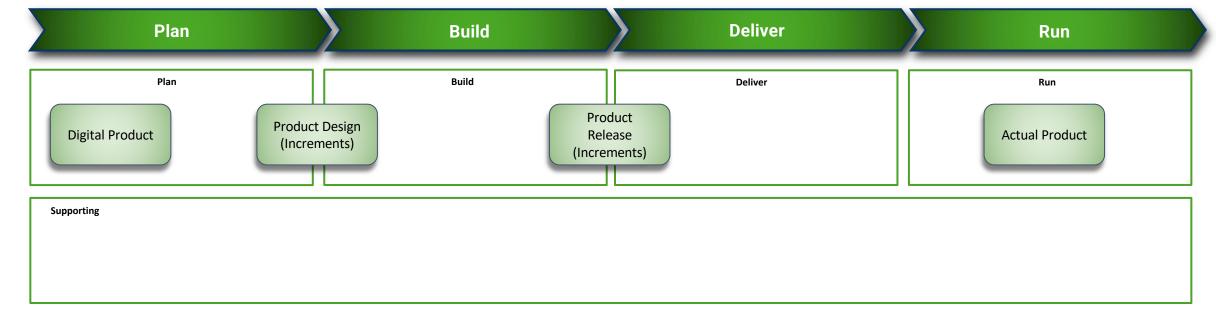
#### Value Stream de Desenvolvimento & IT4IT







Source: IT4ITTM The OpenGroup



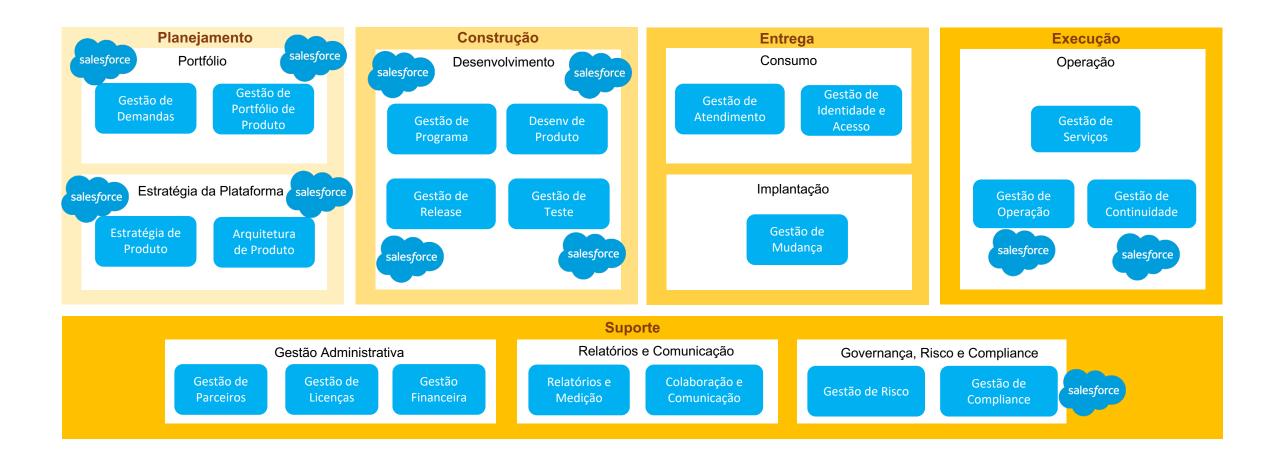
Source: IT4ITTM The OpenGroup Build Run Deliver Plan **Portfolio** Develop Support Consume Strategy Test Identity Policy (Consumption Knowledge Requirement Test Problem  $\Diamond$ Experience Offer Portfolio Backlog Strategy Product Defect Order Service Level Incident Backlog **(**Chargeback Fulfill **Assure I**Pipeline Usage **(**Change Diagnostics & Proposal Source Event (Control Remediation Release Fulfillment Orchestration **(**Configuration Product Design (Composition Resource Fulfillment Build Monitoring Enterprise Product Package Architecture Portfolio Supporting **Financial** Workforce Governance Collaboration & Intelligence & Sourcing & **Functions** Risk & Management Management Communication Reporting **Vendor Management** Compliance

#### Modelo de Governança (COE) - Funções





#### Derivado do IT4IT



#### Modelo de Governança (COE) - Papeis





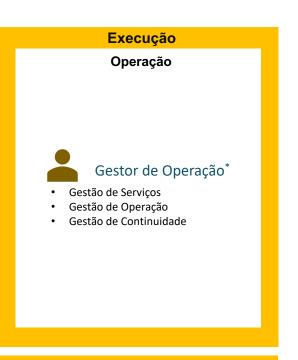












#### Gestão Administrativa



Gestor de Contrato\*

- Gestão de Parceiros
- Gestão de Licenças
- Gestão Financeira

#### Relatórios e Comunicação

**Suporte** 



Gestor de Mudança

- Relatórios e Medição
- Colaboração e Comunicação

#### Governança, Risco e Compliance



Gestor de SI\*

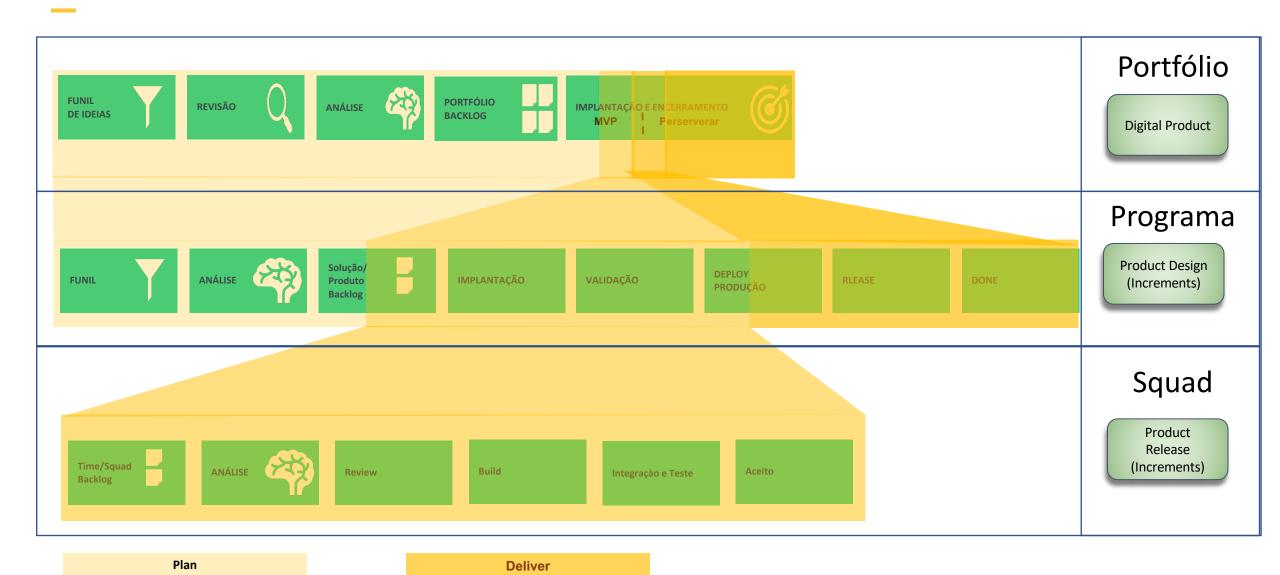
- Gestão de Risco
- Gestão de Compliance

#### IT4IT & SAFe (Kairós) Backlogs

Build







Run

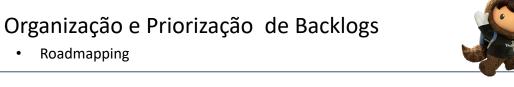
#### Visão Futura (TO-BE)

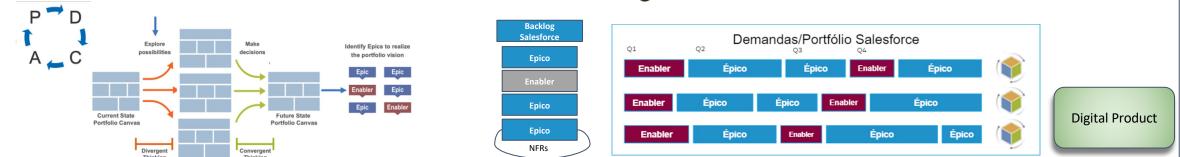






Roadmapping

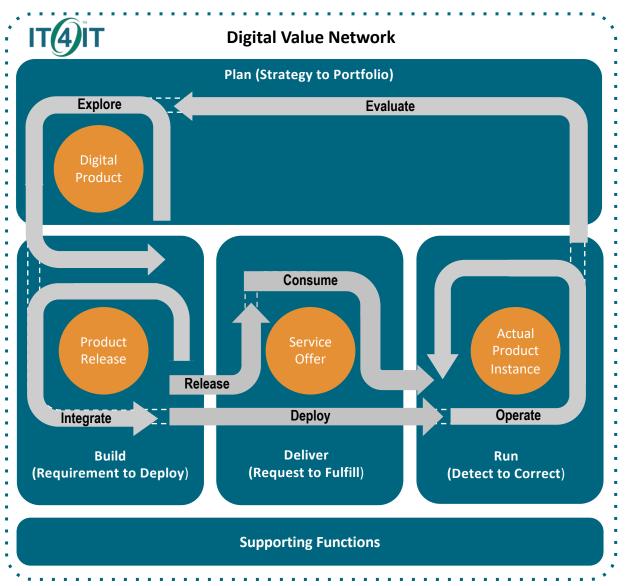




#### **Tooling**







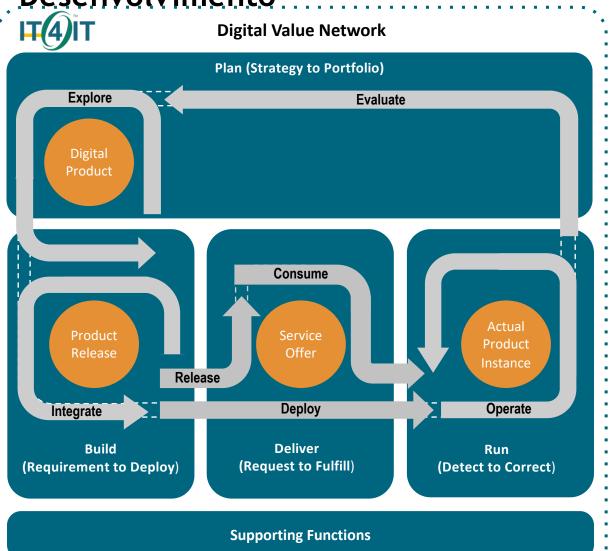












% Valor Alcançado (Hipótese de Valor)

# Features Planejadas # Features Aceitas

# Estórias Planejadas # Estórias Aceitas

ao longo do Flow Time (# Features

#### Mapa de Valor - Value Stream Operacional





Relacionamento & Serviço ao cliente	<ul> <li>Cadastro &amp; Segmentação da base de clientes para ações comerciais, campanhas e comunicação</li> <li>Histórico de interações, atividades e planos de ação</li> <li>Gestão de Portfolio de Produtos para Cross-Sell e Up-sell</li> <li>Canais digitais de atendimento em interface web ou aplicativo</li> </ul>	Satisfação dos Clientes Aquisição de Novos
Prospeção	<ul> <li>Identificação e registro de novos clientes interessados nos produtos Petrobras.</li> <li>Leads chegam ao time correto da Comercialização Petrobras</li> </ul>	Clientes  Aumento de Receita
Do Lead à Oportunidade	<ul> <li>Qualificação de Leads aumenta a conversão em oportunidades de venda de derivados, gás ou petróleo natural</li> </ul>	Conversão
Da Oportunidade à Venda	<ul> <li>Validação de cenários de oferta e demanda</li> <li>Validação de critérios financeiros para efetivação da venda</li> <li>Histórico de interações das partes interessadas à venda</li> </ul>	Vendas ágeis Timo to
Configuração, Cotação e Pricing	<ul> <li>Catálogo de Produtos, Regras de Preço e Políticas comerciais</li> <li>Gestão de vencimentos, aprovações e termos de Contrato</li> <li>Emissão de propostas e contratos de forma 100% digital</li> </ul>	Mais eficiência da negociação ao contrato
Workflows & Processos guiados	<ul> <li>Workflows para criação de tarefas, alertas, aprovações</li> <li>Processos guiados (criação de registros, contratos, cotações)</li> <li>Automatização das atividades comerciais transacionais</li> </ul>	Foco em atividades estratégicas  Eficiência Operacional
Colaboração	<ul> <li>Colaboração contextualizada à nível de cliente, oportunidade, contrato, cotação para que grupos interdisciplinares trabalhem em sintonia e utilizando canais oficiais da Petrobas</li> </ul>	Visibilidade de Processos & Atividades
Operacionalização da Venda	<ul> <li>Orquestração dos processos internos pós-assinatura de contrato</li> <li>Sequênciamento e distribuição de atividades aos diferntes times da operação</li> </ul>	Orquestração de processos internos

## Starting with Technology Gets Good Results. Starting with Outcomes Gets Great Results.







# Thomas You



