9ª Edição

Fornecedor Conectado BRK

Você está recebendo a **9ª edição do Jornal Fornecedor Conectado**, um canal de comunicação que tem como objetivo estreitar o relacionamento da BRK com vocês, parceiros, através do compartilhamento de informações de interesse.

Você ficará por dentro das principais novidades da BRK além de fortalecer a conexão e o entendimento sobre o nosso negócio. **Vamos lá?**

1 **FORNECEDORES**
SAP Ariba: Inovação, transparência e excelência

2 **MATERIAIS**
Fórmulas Paramétricas: a Engenharia matemática sustentável

3 **DEPOIMENTO DO PARCEIRO**
Satisfação em trabalhar com a BRK

1 Fornecedores | ARIBA

SAP Ariba: Inovação, transparência e excelência

Nosso compromisso é construir relações sólidas e transparentes com nossos fornecedores, aprimorando continuamente os processos e ampliando a colaboração para gerar mais valor em cada parceria. Para isso, adotamos a **Plataforma SAP Ariba,** solução global que conecta empresas e fornecedores em um ambiente digital seguro, ágil e transparente.

Mais do que uma ferramenta tecnológica, o Ariba é um **ecossistema de colaboração,** que promove eficiência, confiança e resultados sustentáveis para todos os envolvidos.

Principais benefícios para nossos fornecedores:

Transparência
Em cada concorrência, todos os fornecedores têm acesso às mesmas informações, simultaneamente, com prazos de resposta iguais e em condições padronizadas. Dessa forma, asseguramos um processo claro, justo e equitativo para todos os participantes.

Segurança e confiabilidade
Todas as informações são registradas em ambiente protegido, com acesso controlado e total rastreabilidade, assegurando a integridade e a confidencialidade dos dados.

Governança e compliance
Os processos seguem fluxos claros e alinhados às políticas internas e regulatórias, eliminando subjetividades e reforçando a credibilidade das decisões.

Agilidade e facilidade de uso
A plataforma simplifica o envio de propostas, o cadastro e a gestão de documentos, tornando a participação mais prática e dinâmica.

Uma parceria sólida e sustentável

Com o SAP Ariba, fortalecemos a integração com nossos fornecedores, promovendo processos mais justos, ágeis e modernos. Essa tecnologia reflete nosso compromisso em construir uma cadeia de suprimentos baseada na inovação, na confiança mútua e no crescimento conjunto. No Ariba, cada fornecedor é protagonista — e juntos seguimos avançando rumo a uma gestão de suprimentos cada vez mais eficiente e colaborativa.

Dicas Importantes

Quando abrir um chamado no Ariba?

- Se houver **problemas de acesso** (login, senha, perfil de usuário).
- Quando não conseguir **enviar uma proposta** ou anexar documentos em uma RFP/leilão.
- Dúvidas sobre **cadastro de empresa, atualização de dados ou certificações.**
- Situações em que o processo trava por erro técnico ou inconsistência no sistema.

Como abrir um chamado no Ariba

01 **Acesse sua conta** no SAP Ariba Network.

02 No canto superior direito, clique em **“Suporte”** ou **“Ajuda”.**

03 Será aberta a **Central de Ajuda (Help Center),** onde você pode:

- Pesquisar artigos e tutoriais.
- Se não resolver, clicar em **“Contatar o Suporte da SAP Ariba”.**

04 Escolha o tema do chamado (ex.: "Problemas de login", "Dificuldade em enviar proposta",).

05 Preencha o formulário com os detalhes: descreva o problema, inclua prints de tela se possível e informe dados da empresa.

06 Confirme o envio. Você receberá um **número de ticket** para acompanhar o status da sua solicitação.

Importante

Antes de abrir o chamado, sempre confira se o problema não é algo de configuração local (navegador, cache, certificado digital etc.), a resolução pode ser rápida e simples.

2 Materiais

Laerte Munhoz
Gerente de Suprimentos

Fórmulas Paramétricas: a Engenharia matemática que sustenta os Contratos Corporativos de longo prazo

Imagine tentar manter um contrato de fornecimento durante uma crise global sem saber se o preço dos insumos vai dobrar amanhã. Agora imagine que, mesmo diante do caos, o contrato segue firme, ajustando-se automaticamente às novas condições de mercado. Parece mágica? Não é. É matemática — e tem nome: fórmulas paramétricas.

Essas fórmulas funcionam como verdadeiras bússolas contratuais. Elas orientam os reajustes de preços com base em variáveis reais e mensuráveis, como índices de inflação, variação cambial, custo de produção e de matérias-primas/commodities. Embora muitas vezes passem desapercebidas, são elas que evitam que contratos se tornem armadilhas em tempos turbulentos. Elas permitem que os preços sejam ajustados com base em variáveis previamente acordadas e associadas aos componentes de custo do item. Isso protege o comprador e o fornecedor de distorções que poderiam inviabilizar o contrato no médio e longo prazo, beneficiando o planejamento de demandas.

Num cenário marcado por oscilações econômicas, crises sanitárias, guerras e instabilidades políticas, negociar e gerir contratos de longo prazo exige mais do que experiência: exige estratégia. E é aí que entra a inteligência das fórmulas paramétricas.

Mas porque isso importa?

Transparência: todos os envolvidos sabem exatamente como os preços serão ajustados ao longo do tempo.

Saúde financeira: preços competitivos, calibrados para refletir a realidade do mercado, podendo subir ou cair conforme os indicadores variam.

Sustentabilidade econômica: nenhuma das partes é penalizada por variações fora de seu controle.

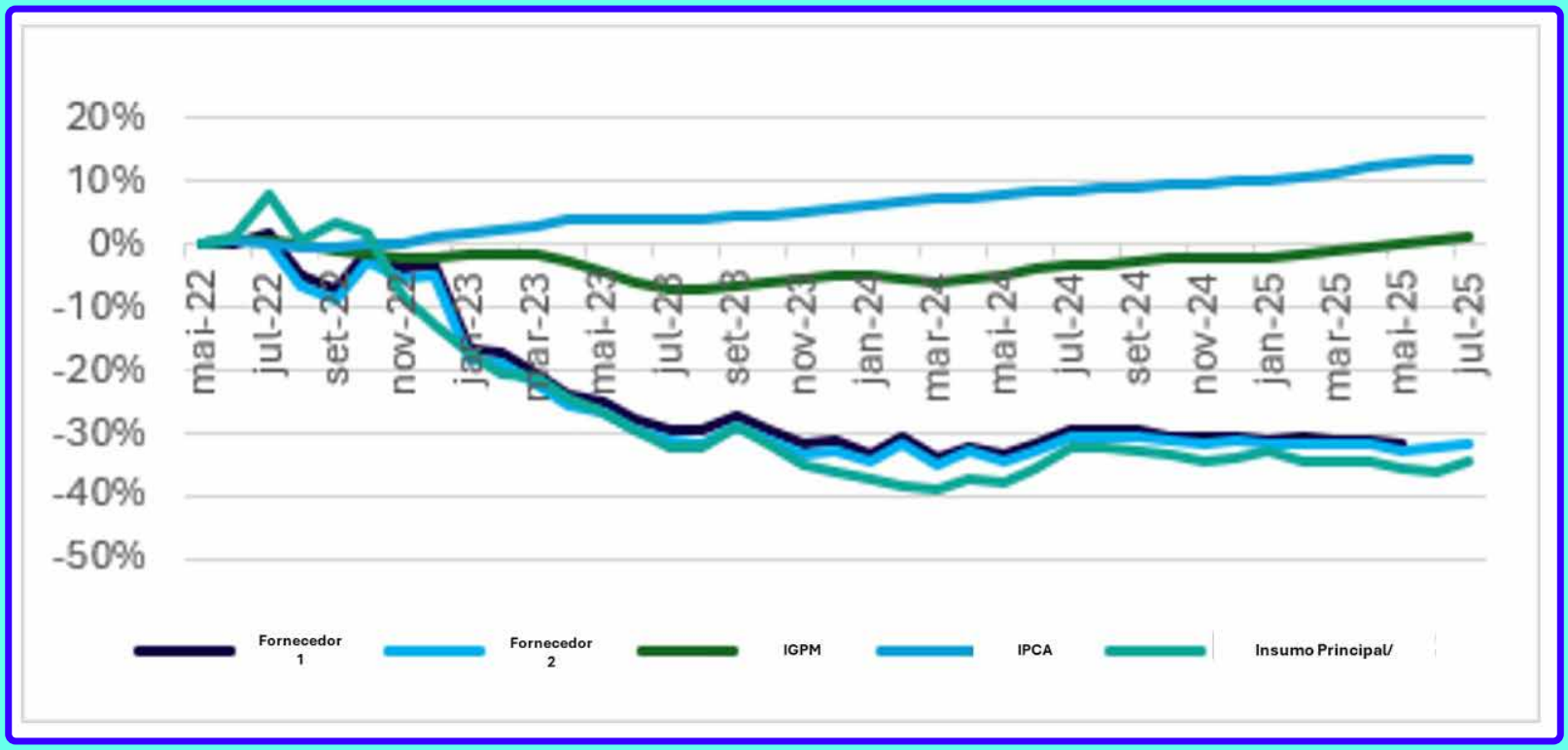
Fortalecimento de parcerias: a confiança cresce quando há clareza e equilíbrio contratual.

Menos disputas: contratos bem estruturados reduzem significativamente o risco de judicialização e resilição.

Pandemia: O Teste de Fogo

Durante a pandemia de COVID-19, o mundo parou — mas nossos contratos não. Graças às fórmulas paramétricas previamente acordadas, conseguimos manter o fornecimento ativo, mesmo diante da escalada de preços e do caos das cadeias logísticas. O gráfico que acompanha abaixo mostra como os reajustes automáticos permitiram que os contratos se mantivessem justo e viável para ambas as partes.

Sem essas fórmulas, teríamos enfrentado renegociações emergenciais, atrasos e até cancelamentos. Com elas, tivemos previsibilidade, equilíbrio e continuidade — além de excelentes condições comerciais, mesmo em meio à tempestade.



Note que os contratos 1 e 2 para fornecimento de Tubos tiveram suas fórmulas paramétricas negociadas refletindo o custo do principal insumo de fabricação, que representa aproximadamente 70% do preço final do produto. Durante o período analisado, os preços contratados diminuíram à medida que a cotação do insumo caia no mercado mundial de Commodities, mantendo os custos de produção controlados e os contratos estáveis durante todo o período - independentemente dos índices de IPCA e IGPM.

Por que isso importa?

- Porque contratos sem fórmulas paramétricas são como navios sem leme.
- Porque elas evitam que crises externas se tornem crises internas.
- Porque protegem o fornecedor e o contratante com transparência e justiça.

Laerte Munhoz
Gerente de Suprimentos

O papel estratégico do gestor de suprimentos

Mais do que negociar preços, o gestor de suprimentos precisa dominar os mecanismos que sustentam os contratos. As fórmulas paramétricas são ferramentas estratégicas que transformam contratos em instrumentos de resiliência. Em tempos de estabilidade, elas passam despercebidas. Em tempos de crise ou instabilidades econômicas, são elas que mantêm o sistema funcionando.

Cabe ao gestor de suprimentos não apenas entender essas fórmulas, mas também participar ativamente da sua construção. É preciso garantir um alinhamento com todos os envolvidos na negociação, cliente e fornecedor, para que os parâmetros reflitam a realidade e a tendência do mercado frente ao cenário econômico.

Atualmente não há espaço para contratos engessados. A flexibilidade inteligente, proporcionada pelas fórmulas paramétricas, é o que transforma um bom contrato corporativo de fornecimento em um verdadeiro instrumento de bons preços e resiliência ao tempo.

Julio Queiroz
Coordenador de Suprimentos (Categorias de Hidráulicos, Químicos e Reagentes)

Nos últimos meses, temos trabalhado em uma série de melhorias no processo de recebimento e armazenamento de produtos químicos, com foco na redução de custos.

Em Suprimentos sabemos que a lucratividade é impactada diretamente pelos altos custos. Se é possível reduzir os custos do fornecedor consequentemente reduzimos também os preços.

Uma das principais mudanças foi o aumento nas quantidades recebidas por entrega. Ao ampliar o volume armazenado, conseguimos reduzir a frequência de transporte e consequentemente os custos logísticos envolvidos. Essa estratégia tem se mostrado vantajosa, especialmente para produtos que a eficiência não é afetada pelo tempo de armazenagem. Negociar volumes maiores proporciona ao comprador a possibilidade de contratar fornecedores maiores, fabricantes e até participar no desenvolvimento de novas tecnologias.

Não adianta negociar preços menores, e depois perder eficiência dos produtos durante o armazenamento. Por isso, sempre reforçamos a necessidade de adequação das condições de armazenagem e a capacitação das nossas equipes para lidar com os materiais de forma segura e eficiente.

Além dos ganhos financeiros, nosso trabalho de revisão logística também contribui para uma operação mais sustentável, com menos movimentações e menor impacto ambiental. Nossos compradores têm evoluído muito nas estratégias de negociação e na inteligência logística dos contratos.

Seguimos monitorando os resultados e sempre com o compromisso de entregar as melhores negociações, contratos corporativos e segurança de fornecimento.

Um case de sucesso!

Historicamente, o recebimento de Hipoclorito enfrentava desafios logísticos devido ao difícil acesso e ao espaço limitado de manobra no pátio em uma das nossas Estações de Tratamento. Por isso, as entregas eram feitas em caminhões com capacidade média de 10 toneladas. Com isso, a área de Suprimentos conduziu uma avaliação para compreensão das condições logísticas juntamente com nossa área de Operações e conseguimos viabilizar entregas em Carretas de até 30 toneladas.

Para tornar isso possível, realizamos pequenas adequações, como a aquisição de uma bomba para abastecimento dos reservatórios. O fornecedor providenciou mangotes maiores permitindo que o abastecimento seja feito de forma segura, sem a necessidade de entrada completa da carreta no pátio da Estação, que impossibilitaria as condições de manobra.

O resultado? Uma redução de 38% no custo por quilo do produto, trazendo economia para a BRK sem prejuízo ao Fornecedor e alinhado com compromisso de entregar a melhor negociação, fortalecimento da relação comercial e segurança de fornecimento.

3 Depoimento do nosso Parceiro Centro Norte Saneamento

"Sou André Felipe, proprietário da CENTRO NORTE TUBOS E CONEXÕES.

Venho sempre acompanhando as palestras e cursos ofertados pelo SERTRAS, sempre que posso leio as matérias e acompanho os materiais.
Acho incrivelmente louvável essa sintonia entre fornecedor e cliente, onde ambos contribuem para o crescimento mútuo.

Poder contar com um parceiro que dispõe de ferramentas para levar seus fornecedores ainda mais longe, cada vez mais, é essencial para o crescimento de ambos, e traz resultados para os dois.

Fazer parte da carteira de fornecedores/parceiros BRK/SERTRAS é muito gratificante e satisfatório, pois juntos trabalhamos e unimos forças para fazer o saneamento básico chegar ainda mais longe e aumentar ainda mais a qualidade de vida de milhões de pessoas."

CENTRO NORTE
TUBOS E CONEXÕES