

AI Sourcing Challenge

Chamada aberta para startups que desenvolvam soluções de Inteligência Artificial para transformar Compras Estratégicas, MRO e serviços industriais.

CONTEXTO

Compramos muito e queremos automatizar nosso processo

A Vallourec administra anualmente um volume de compras da ordem de centenas de milhões de euros. Embora os processos de Compras Estratégicas tenham evoluído significativamente nos últimos anos, muitas decisões ainda são baseadas em benchmarking histórico, no conhecimento individual dos compradores e na pressão competitiva entre fornecedores.

Nosso objetivo é transformar a área de Compras de uma atuação baseada em análises históricas para uma abordagem orientada por inteligência econômica preditiva.

3 a 12

meses de antecedência que
queremos ganhar nas decisões

-5%

de spend na categoria de
matérias-primas

ONDE O DINHEIRO ESTÁ

- Sucata e ferroligas
- Manutenção industrial
- Componentes mecânicos
- Fretes e energia
- Refratários e eletrodos
- Usinagem e forjados
- Equipamentos de processo
- CAPEX industrial

PROVOCAÇÃO

- **Quanto realmente custa para um fornecedor produzir um item ou prestar um serviço?**
- **Estamos negociando bem, ou estamos comprando o escopo errado?**

São as duas perguntas que o comprador ainda não consegue responder com dados.
Esta chamada existe para resolvê-las.

O QUE ESTAMOS BUSCANDO

Seis desafios abertos

Sua proposta pode endereçar um desafio inteiro ou apenas um recorte específico dele. O que avaliamos é evidência de que funciona.

01 AI Commodity Brain

Prever preço, disponibilidade e risco de insumos críticos com 3 a 12 meses de antecedência.

02 Should-Cost Engine

Decompor o preço em custo real e revelar a margem antes da negociação começar.

03 Engenharia de Valor

Descobrir onde o escopo de serviços industriais está superdimensionado.

04 Source-to-Contract

Da demanda à minuta: escopo, RFQ, equalização e gestão de contratos.

05 MRO Autônomo

Catálogo limpo, reposição preditiva e compra autônoma de baixo risco.

06 Autonomous Procurement

Agentes executam o fluxo. O comprador decide: aprovar, rejeitar ou ajustar.

AI Commodity Brain

Como antecipar movimentos de preço, disponibilidade e risco de fornecimento com 3 a 12 meses de antecedência?

O QUE A SOLUÇÃO DEVE FAZER

- Correlacionar preços globais, clima, dados portuários, movimentação de navios, macroeconomia e geopolítica
- Recomendar quando comprar, quanto comprar, quando formar estoque e quando postergar
- Alertar antecipadamente sobre risco de fornecimento por insumo, região e fornecedor
- Simular cenários com impacto financeiro estimado sobre o spend da categoria

-5%

de redução no spend total da categoria

EM RESUMO

Sucata metálica · Ferro gusa · Ligas metálicas · Eletrodos de grafite · Resinas de polipropileno e demais principais matérias primas usadas na siderurgia de modo geral.



Should-Cost Engine

O preço ofertado é coerente com o que aquele item ou serviço realmente custa para o fornecedor?

O QUE A SOLUÇÃO DEVE FAZER

- Decompor preço em matéria-prima, energia, mão de obra, logística, indiretos e margem estimada
- Gerar o custo teórico esperado e apontar o desvio frente à proposta recebida
- Negotiation Intelligence: histórico, capacidade do fornecedor, concentração de mercado e dependência
- Sugerir estratégia, argumentos, target price e sequência de concessões

€100M+

de spend anual endereçável pelo motor de custo

EM RESUMO

O ChatGPT das Compras Estratégicas: um copiloto que responde quanto algo deveria custar. Ferramenta preparada para atender diversas categorias, tais como Serviços, matéria-prima, logística, Capex, etc.

Engenharia de Valor em Serviços Industriais

Quais atividades, recursos ou requisitos podem ser simplificados sem impacto em segurança, qualidade ou performance?

O QUE A SOLUÇÃO DEVE FAZER

- Cruzar contratos, históricos SAP, ordens de manutenção, produtividade e confiabilidade
- Identificar redimensionamento de equipes e atividades de baixo valor agregado
- Revisar frequências de inspeção e manutenção com base em evidência
- Aplicar drones, IoT e monitoramento remoto onde há ganho real

O escopo certo

Reduzir o que se compra, não apenas o quanto se paga

EM RESUMO

Manutenção · Instrumentação · Refratários · Caldeiraria · Paradas gerais · Facilities

Source-to-Contract Inteligente

Como reduzir lead time e custo, mitigar risco e elevar governança olhando o processo de ponta a ponta?

O QUE A SOLUÇÃO DEVE FAZER

- Transformar necessidade técnica em escopo comercial contratável, completo e sem ambiguidade
- RFQ inteligente: criar, distribuir, cobrar respostas e consolidar propostas automaticamente
- Equalizar propostas em PDF, Excel, Word ou e-mail — e revelar o que está escondido nelas
- Gestão de contratos: cláusulas, riscos, reajustes, multas, SLAs e obrigações sob monitoramento

Lead time

da requisição à assinatura, em fração do tempo atual

EM RESUMO

Requisições chegam incompletas.
Propostas chegam incomparáveis.
Obrigações ficam enterradas.

MRO Autônomo e Master Data

Como tornar as compras de MRO mais preditivas, autônomas e sem ruptura?

O QUE A SOLUÇÃO DEVE FAZER

- Organizar o catálogo, eliminar duplicidades, classificar por criticidade e sugerir substitutos
- Recomendar melhor fornecedor, melhor preço e melhor lote por criticidade, contrato e lead time
- Comprar de forma autônoma itens de baixo valor e baixo risco, dentro de alçadas parametrizadas
- Prever demanda e alertar risco de ruptura antes que ele aconteça

Zero

ruptura em item crítico de
operação

EM RESUMO

Alto volume, baixo valor unitário, alto impacto operacional. Integração nativa com ERP.

Autonomous Procurement

Como orquestrar agentes ao longo de todo o fluxo, mantendo o comprador nos pontos de decisão?

O QUE A SOLUÇÃO DEVE FAZER

- Demanda criada → validação → fornecedores → RFQ → cobrança → equalização → mapa comparativo
- Sugestão de negociação, preparação de minuta e encaminhamento para aprovação humana
- Guardrails de política: alçadas, segregação de funções e categorias bloqueadas para automação
- Trilha de auditoria completa e explicabilidade de cada ação executada por agente

Human in the loop

Aprovar · Rejeitar · Ajustar

EM RESUMO

Não é delegar a contratação à IA. É liberar o comprador do trabalho de baixo valor agregado.

Por que participar?

1

Contrato real

A chamada existe para contratar. A POC bem-sucedida abre negociação de contrato comercial para escala.

2

POC remunerada

Prova de conceito paga, com escopo delimitado e critérios de sucesso acordados por escrito.

3

Acesso a dados reais

Dados de compras, contratos, ordens de manutenção e ambiente de testes — não um caso hipotético.

4

Patrocínio executivo

Cada POC tem um patrocinador executivo e um gestor de projeto designados pela companhia.

5

Escala global

Solução validada tem potencial de extensão às demais plantas e países onde a Vallourec opera.

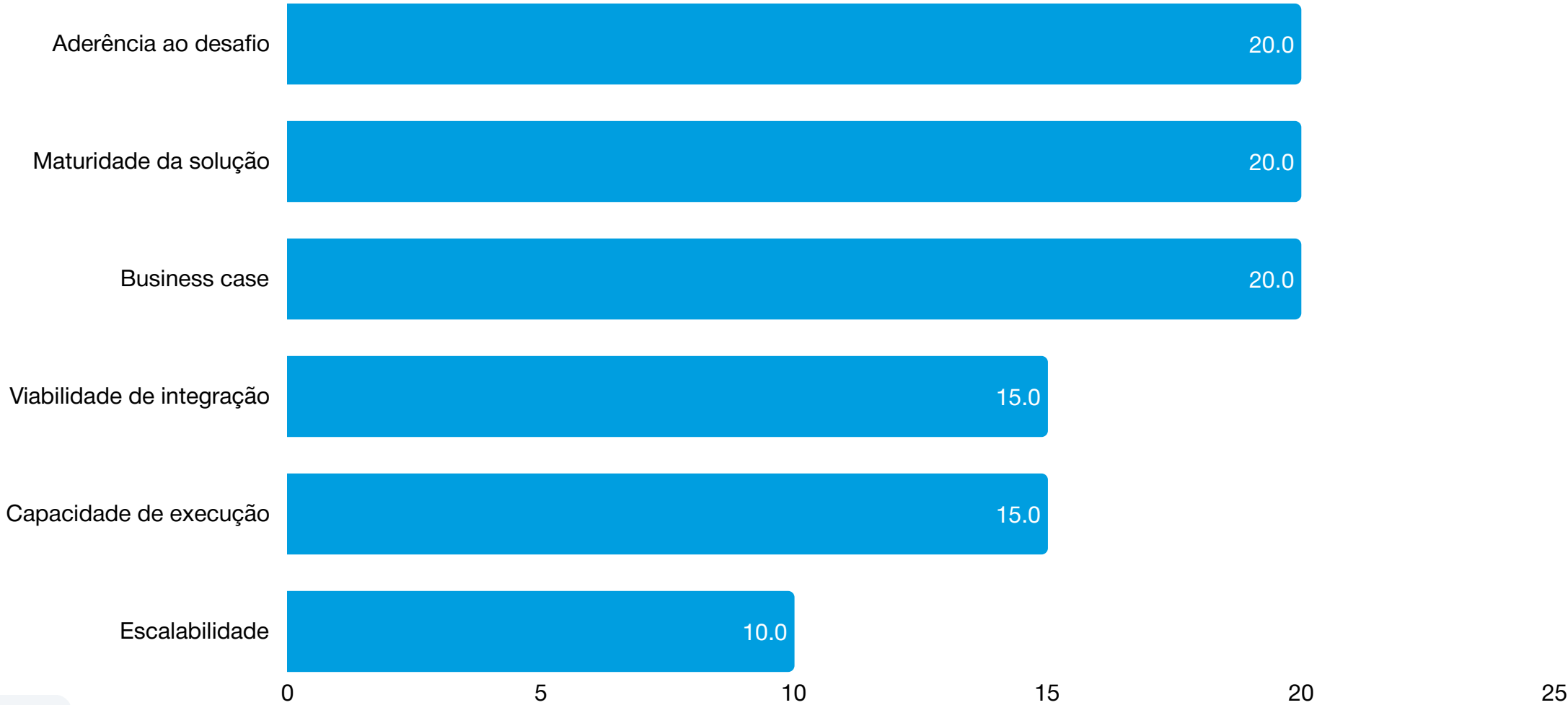
Quem pode participar e como avaliamos

REQUISITOS

- Pessoa jurídica constituída e regular, nacional ou estrangeira
- Produto funcional demonstrável — propostas apenas conceituais não são aceitas
- Capacidade de executar a POC em 8 a 12 semanas, com equipe dedicada
- Adesão às políticas de confidencialidade, segurança da informação e compliance

40% da avaliação será baseada na aderência ao desafio e na maturidade da proposta. Soluções já validadas na prática serão mais valorizadas do que iniciativas ainda não comprovadas.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO E PESOS



Da inscrição ao contrato



Traga sua proposta!

Priorizamos soluções validadas na prática, com demonstração clara de resultados e aderência ao nosso contexto.

INSCRIÇÕES NO LINK:

[AI Sourcing Challenge – Preencher o formulário](#)

DEMO DAY

05 a 09 de Outubro · Belo Horizonte

PRAZO FINAL

30 de Setembro de 2026

DÚVIDAS

suprimentos.brasil@vallourec.com



www.vallourec.com

