

A large circular inset image on the left side of the slide shows an aerial view of a busy container yard. The yard is filled with hundreds of colorful shipping containers stacked in neat rows. Several yellow gantry cranes are visible, positioned over the stacks. The ground is paved, and there are some yellow markings on the surface.

Treinamento para equipes de compras

Série de webinars para membros CDP Standard

Maio de 2026

Agenda

Sobre o CDP e o programa Supply Chain

Pré-divulgação (questionário e cronograma)

Durante o ciclo de divulgação (acesso e engajamento)

Após o ciclo de divulgação (dados e ações)

FAQs e recursos para equipes de compras

Apresentadora



Luana Saldivar

Gerente de contas Supply Chain,
Americas

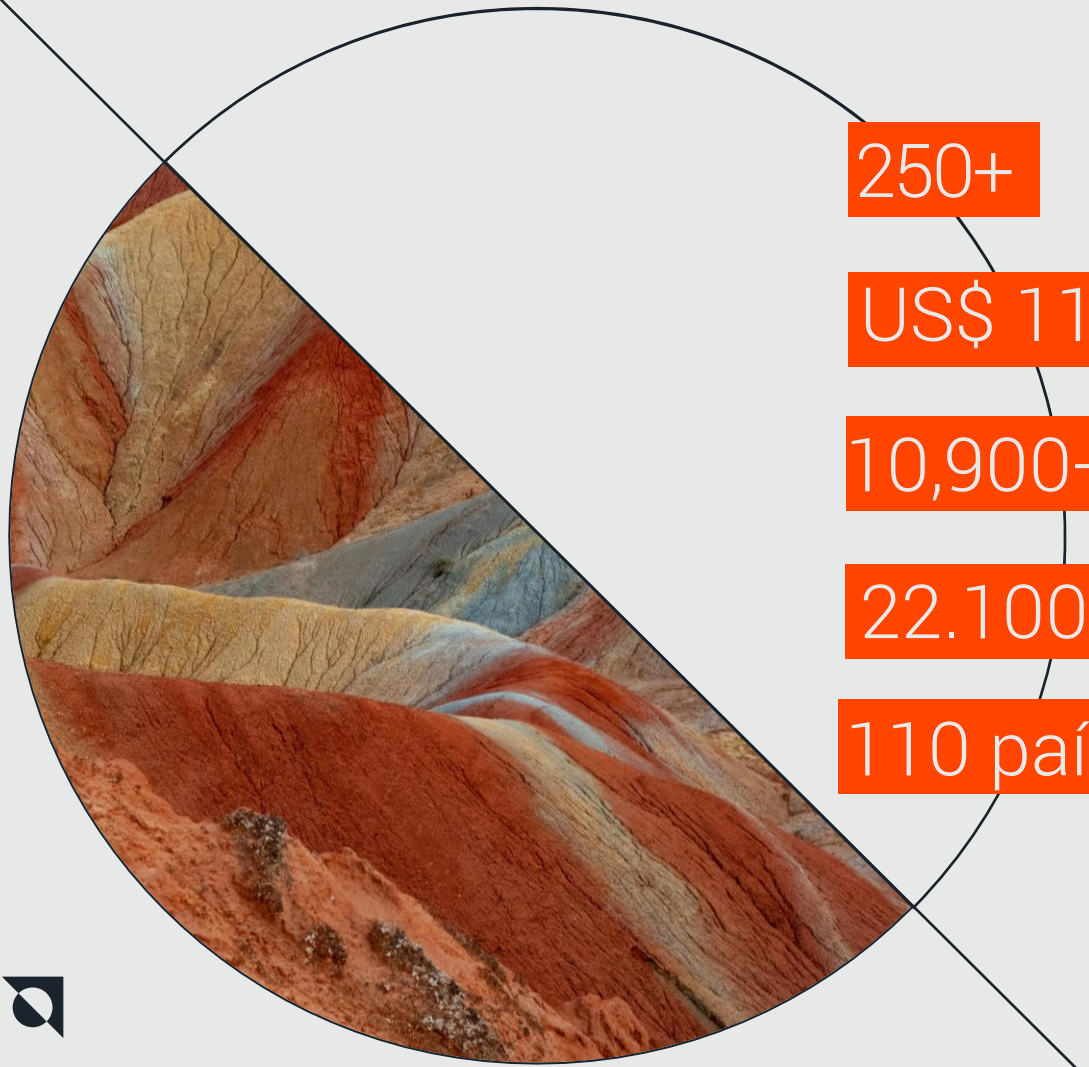
CDP



Sobre o CDP e o programa Supply Chain



O CDP administra a maior plataforma de divulgação ambiental e a maior rede de fornecedores do mundo



250+

membros Supply Chain - incluindo Microsoft, Walmart, Unilever, L'Oréal e outros

US\$ 110t

em ativos mantidos por mais de 540 instituições financeiras

10,900+

PMEs divulgadoras

22.100+

empresas divulgadoras com valor superior à metade da capitalização do mercado global

110 países

divulgadores corporativos localizados em ~110 países (2025)



Uma resposta para várias partes interessadas e necessidades



- Identificar e solicitar os principais fornecedores
- Obter dados de forma eficiente e reduzir a carga de relatórios
- Usar dados divulgados para medir os impactos ambientais do fornecedor e acompanhar o progresso

- Solicita-se aos fornecedores a divulgação de dados qualitativos e quantitativos
- Os fornecedores melhoram as respostas com base no feedback e no engajamento



Visão geral da cadeia de suprimentos

Cadeia de suprimentos x emissões operacionais

As emissões do Escopo 3 upstream são, em média, **26 vezes maiores** do que as emissões do Escopo 1 e do Escopo 2 das empresas.

Custo x Mitigação

As empresas estimam um total de **US\$ 162 bilhões em riscos financeiros potenciais** ligados aos riscos relacionados ao clima da cadeia de suprimentos, o que **é 2,9 vezes maior** do que os **US\$ 56 bilhões** necessários para mitigar esses riscos.

Impulsionando a transparência e a ação na cadeia de suprimentos

Quase **90% de todas as divulgações do CDP** foram total ou parcialmente habilitadas pelos membros Supply Chain em 2024-2025.

Oportunidades

As empresas estimam que as oportunidades relacionadas ao clima no upstream poderiam resultar em **US\$ 165 bilhões** em ganhos financeiros potenciais, o que **é 8,4 vezes maior** do que os **US\$ 19,7 bilhões** necessários para concretizar essas oportunidades.



Como os compradores usam nossos dados

CDP data shows companies are embedding sustainability into business-as-usual procurement practices:



In 2023, only 41% of companies were engaging their suppliers on climate.



In 2024, 58% of companies were engaging their suppliers on sustainability matters beyond climate.



In 2025, this figure increased to just over 60%.

Informar as decisões de aquisição

Os dados e as pontuações dos CDPs orientam as decisões de investimento e aquisição em uma escala ampla.

Antecipar a regulamentação do Escopo 3

Os divulgadores do CDP têm 6,6 vezes mais chances de ter metas de Escopo 3 com um plano de transição alinhado a 1,5°C.

Reduzir emissões e custos e gerenciar o impacto

67% das grandes empresas e das PMEs identificaram riscos ambientais com efeitos financeiros substanciais em 2024.

Fortalecer o envolvimento dos fornecedores

Entenda sua cadeia de suprimentos, gerencie os riscos e libere oportunidades para obter benefícios comerciais de curto e longo prazo.



Benefícios da integração de dados de fornecedores nos processos de compras

Alinhamento das métricas de desempenho do fornecedor

- Entenda onde os fornecedores estão atualmente e estabeleça KPIs alinhados a seus objetivos e metas.
- Incentive as decisões de aquisição a apoiar ativamente suas metas mais amplas de sustentabilidade, em vez de agir separadamente.

Comunicações com os fornecedores (engajamento e feedback)

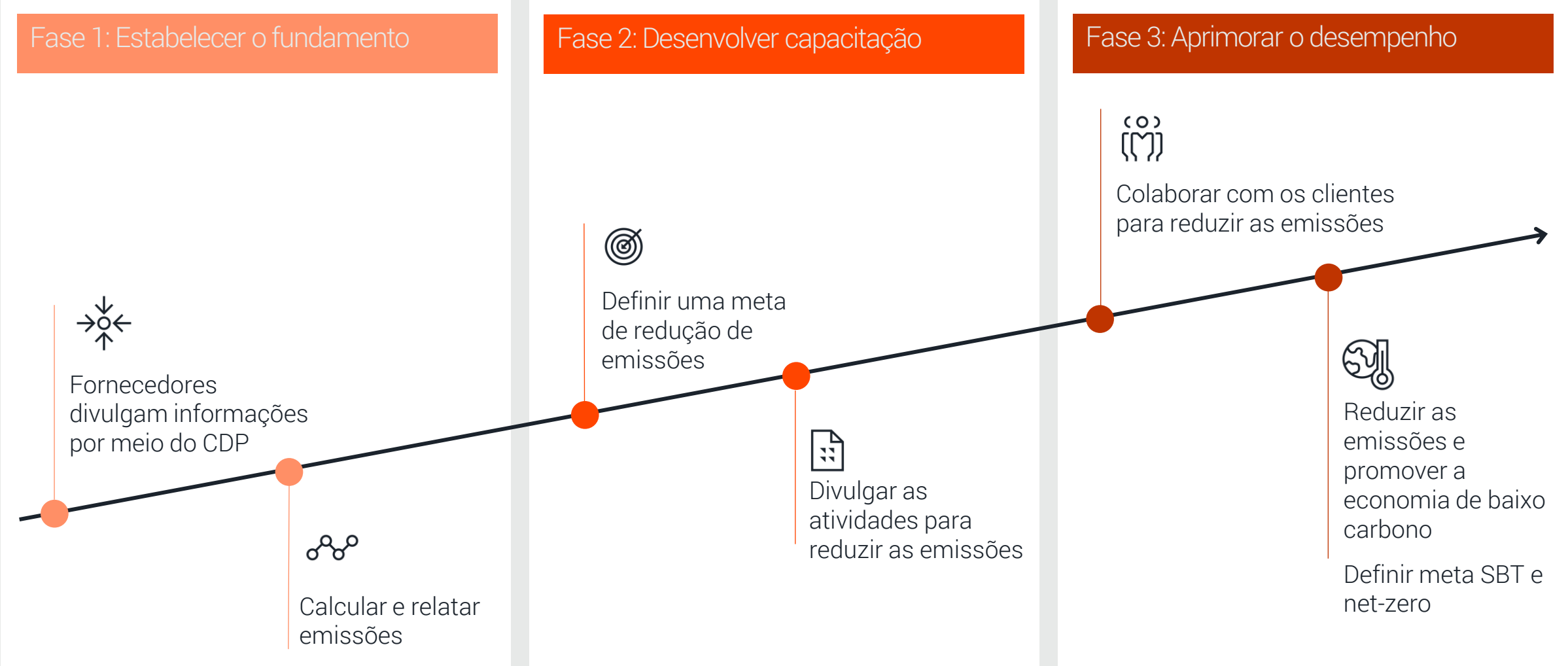
- A coleta de dados primários permite que as equipes de compras engajem diretamente os fornecedores em áreas de melhoria, forneçam feedback direcionado e impulsionem o progresso ano a ano.
- Quando os compradores implementaram campanhas de conscientização dos funcionários ou programas de treinamento sobre questões relacionadas ao clima, **a probabilidade de** seus fornecedores divulgarem as emissões relacionadas aos bens e serviços adquiridos foi **2,3 vezes maior** (fonte : [Strengthening the Supply Chain](#))

Gerenciamento de riscos e impacto direto proativo

- Os dados do CDP podem ajudar a antecipar e gerenciar riscos e oportunidades, trazendo benefícios comerciais de curto e longo prazo
- As equipes de sustentabilidade podem aproveitar essa parceria para aumentar seu impacto.



Exemplo de roteiro para ações de fornecedores orientadas por dados





Pré-divulgação

Entendendo o questionário e o cronograma do CDP



Cronograma de divulgação 2026



Preparar

Divulgar

Acessar insights

Mar Abril Maio Junho Julho Ago Set Out Nov Dez Jan Fev

semana de 20 de abril

Banco de perguntas publicado

semana de 27 de abril

Materiais sobre o questionário disponíveis

Solicitantes podem acessar o Portal para criar e enviar listas

8 de junho

Prazo final para os solicitantes enviarem listas

semana de 15 de junho

O período de resposta de 2026 começa

semana de 14 de set.

Prazo final para enviar respostas elegíveis a uma pontuação CDP

semana de 26 de out.

Prazo final para enviar respostas não pontuadas e todas as edições

semana de 30 de nov.

Pontuações de 2026 e A-Lists publicadas no site do CDP

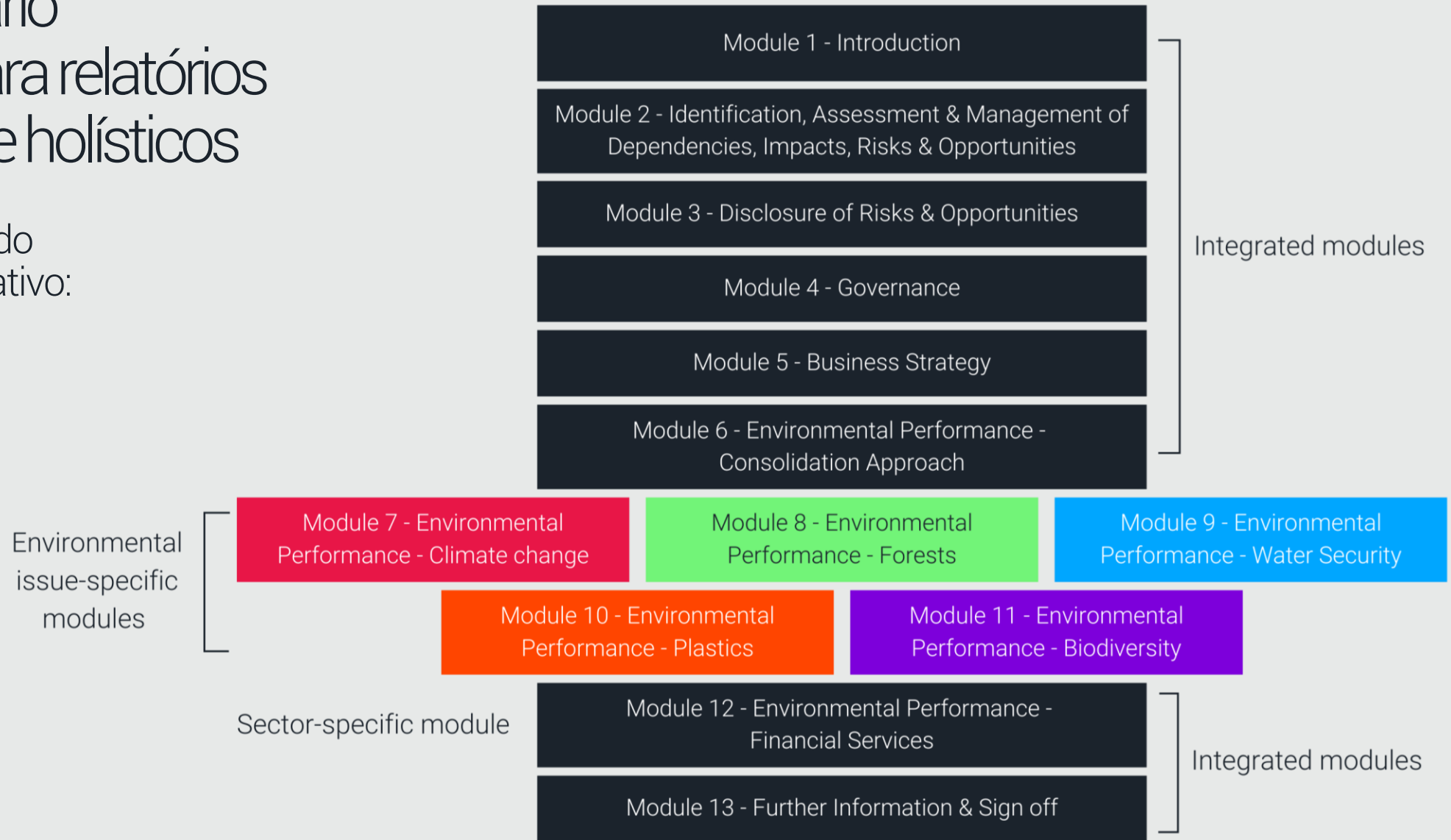
- Seleção de fornecedores
- Upload da lista de solicitações
- Identifique e comunique-se com os principais fornecedores
- Treinamento de compras

- Pequenas edições na lista de fornecedores
- Mapeamento de fornecedores (subsidiária-pai) quando necessário
- Webinars de suporte ao fornecedor
- Maior envolvimento com os fornecedores

- Produtos de dados lançados (incluindo Scores)
- Revisões pós-ciclo com gerentes de contas
- Feedback aos fornecedores
- Análise e uso dos resultados

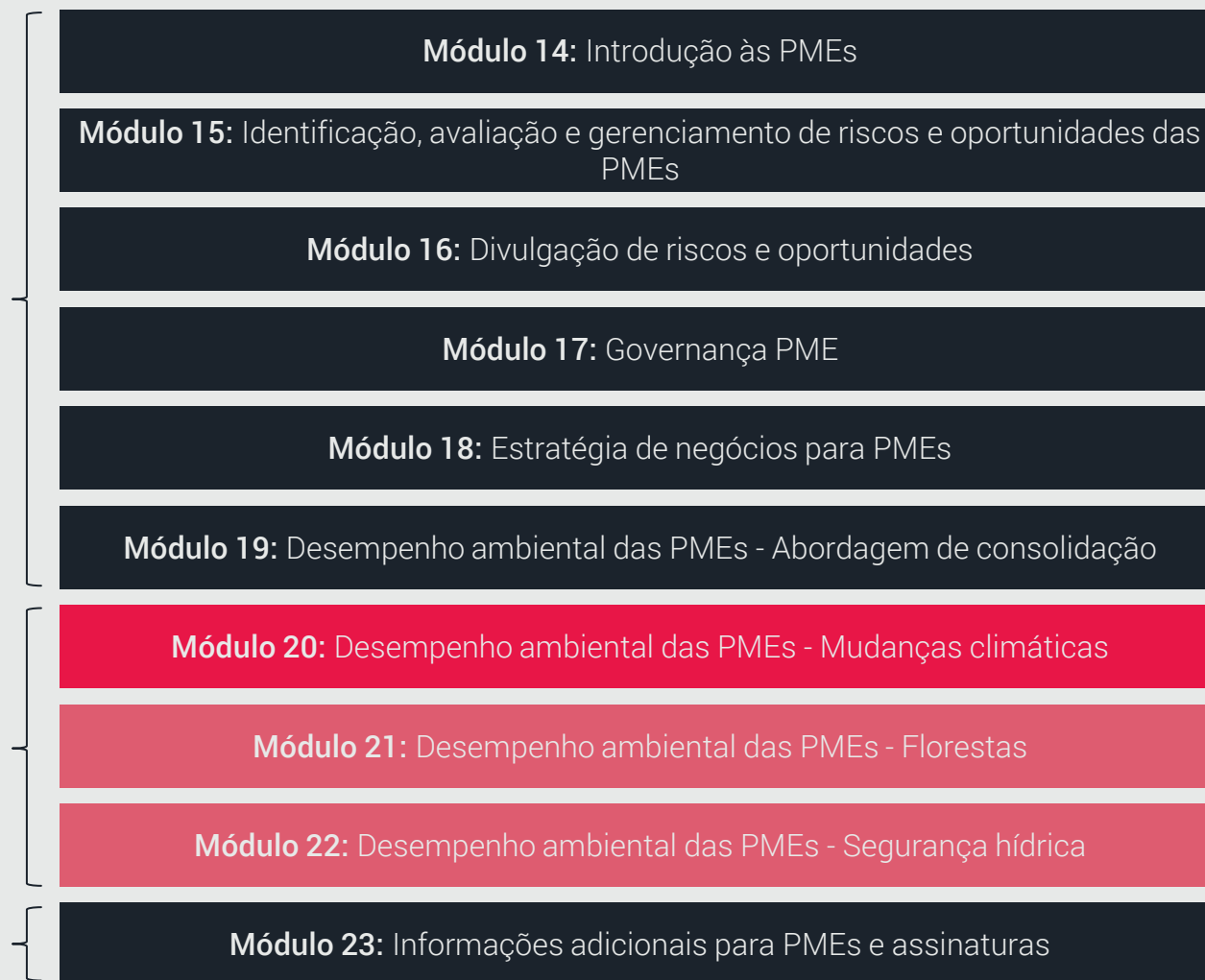
Um questionário corporativo para relatórios simplificados e holísticos

Estrutura completa do questionário corporativo:



Questionário CDP para PMEs - facilitando a divulgação e a ação das PMEs

Estrutura do questionário para
PMEs:



Critérios e opções de divulgação para PMEs



Durante o ciclo de divulgação

Ajudando seus fornecedores a acessar o CDP



Alterações e atualizações de contato

Um contato existente com acesso ao Portal pode adicionar membros da equipe. Isso se aplica tanto aos solicitantes (membros da cadeia de suprimentos) quanto aos divulgadores (fornecedores)

Demo SCM
Supply Chain

Settings

Team members Organization settings

Type to search...

+ Add team member

Contact name	Email address	Discloser role	Requester role	Status ↓
Example contact	example@company.com	Discloser Contributor		Invited
Example contact	example@company.com	Discloser Submission Lead	Requester Contributor	Active
Example contact	example@company.com	Discloser Contributor	Requester Admin	Active
Example contact	example@company.com	Discloser Contributor		Active

Rows per page: 100

Settings

Help

Give feedback

Log out

A função de Admin do Solicitante permite **criar e enviar** a lista de fornecedores. Os Líderes de Envio do Divulgador são responsáveis por **iniciar e enviar** o questionário como um Divulgador. Os colaboradores solicitantes podem editar a lista e os colaboradores divulgadores podem editar o questionário.

Em "Definições", você pode adicionar novos membros à equipe

Add team member

User details

Email address *
example@company.com

Role

Disclosure role

Requester role

- Requester Admin
- Requester Contributor



Identificação dos contatos do fornecedor e acesso ao portal



1. Identifique o contato correto do fornecedor

Se um fornecedor teve acesso ao Portal no ano passado, ele não precisará se registrar novamente, ele poderá fazer login novamente com suas credenciais existentes.

2. Compartilhe os detalhes de contato do novo fornecedor em o Portal

Há três maneiras pelas quais os membros da cadeia de suprimentos podem fornecer os detalhes de contato dos fornecedores.

- i. Compartilhe **e-mails de contato** via Request List no Portal
- ii. Crie e compartilhe **links de ativação baseados em domínio** (se não for possível compartilhar e-mails individuais)
- iii. Compartilhe o formulário de Registro para Divulgação com os fornecedores (após a semana de 15 de junho).

3. Envie convites e lembretes planejados durante todo o ciclo

Como os fornecedores podem acessar o portal (*opções preferenciais*)



- i. **Compartilhe via Request List no Portal** - a maneira mais rápida e eficaz de adicionar contatos de fornecedores. Mos usuários podem adicionar um endereço de e-mail por fornecedor no portal ou em massa por meio de um upload de CSV (upload disponível apenas antes do envio), mas também **devem certificar** que estão compartilhando os detalhes de contato em conformidade com os regulamentos de proteção de dados aplicáveis por meio de uma caixa de seleção na página '*Configurações - página 'Configurações da organização'*'. Quando a lista for enviada, os fornecedores com um contato vinculado receberão um e-mail automático para que possam se registrar.

- ii. **Links de ativação baseados em domínio** Se um membro não puder fornecer os contatos do fornecedor, esse recurso permitirá que você envie uma lista dos nomes de domínio de e-mail de seus fornecedores, por meio do Portal CDP , e crie links de ativação exclusivos (um para cada domínio). Você pode então compartilhar o link exclusivo com o contato do fornecedor diretamente ou nos convites por e-mail.

Convite para o CDP

Modelo de e-mail que os membros podem compartilhar com os fornecedores convidando-os a se registrarem no CDP



Suggested Email Subject: Request from **Member** for your organization to disclose information through CDP

Email text:

Dear **Supplier**,

This year, **Member** is requesting **Supplier** to disclose your environmental performance through **CDP**, a global non-profit specialized in environmental disclosure. We are requesting you complete CDP's 2026 corporate questionnaire and submit this information to **Member** by the deadline through the **CDP Portal**. **Please visit [CDP's website](#) for more information on the CDP timeline and deadline to disclose.**

Why am I being requested?

[**Member to insert brief introduction about their supply chain sustainability program and why supplier environmental performance is important to their business and their shareholders such as: This initiative is important to us and supports our *Name of relevant strategy/policy/initiative*. Member has been disclosing environmental information through CDP since 20XX and we have actively undertaken *X Y Z target(s)* to reduce our environmental impact, promote environmental stewardship in our supply chain and mitigate risk]**

Next Steps

If you or a member of your team does not yet have access your company's account on the **CDP Portal**, you will need to follow the link below to register.

[Click here to begin the registration process](#)

*[**Member to insert hyperlink of Supplier's personalized activation link**]

If you are not the right contact for this request to complete environmental disclosure on behalf of your organization, please notify **Member** and forward this request to the appropriate person within your organization.

Please ensure the email address mail@cdp.net has been whitelisted by your IT department in order to receive your Portal login information and important disclosure updates.

Quando um membro envia sua lista no Portal, um e-mail de convite será enviado diretamente pela CDP aos contatos adicionados diretamente pelo portal, convidando-os a divulgar.

Como alternativa, se os membros não puderem adicionar contatos diretamente, uma vez que a lista tenha sido enviada os membros podem enviar um e-mail de convite com um link baseado em domínio que permita que os fornecedores se registrem.

Ou após a semana de 15 de junho, os membros podem enviar um e-mail de convite com o link [registre-se para divulgar](#)

[Modelos de e-mail disponíveis no painel legado Supply Chain](#)

Direcionar os fornecedores para a Central de Ajuda do CDP

The screenshot shows the CDP Help Center homepage. At the top, there is a navigation bar with the CDP logo, a home icon, and links for 'Knowledge Base', 'My Support', a search icon, and 'English'. Below the navigation bar is a large banner with the text 'Welcome to the CDP Help Center' and 'Use the search bar to explore our knowledge articles and find instant answers to your questions'. A search bar is located below the banner. The main content area is titled 'Most Popular' and lists several articles. At the bottom, there is a section for 'Most Popular Articles', 'Most Recent Articles', and 'Top Rated Articles'. A footer at the bottom of the page provides contact information for the support team.

[Biblioteca de artigos de apoio operacional](#)

Altere o idioma do site para receber suporte regional: Inglês, japonês, chinês (simplificado), espanhol e português.

Meu suporte – você deve estar conectado para abrir um chamado

[Acesse a Central de Ajuda aqui](#)

Artigos populares



Durante o ciclo de relatório

Engajamento do fornecedor



Engajar os fornecedores para melhorar a taxa de resposta



Exemplos de como engajar fornecedores

- **Monitore o progresso do fornecedor** por meio de seu painel de controle do CDP
- **Priorize e segmente sua lista de fornecedores** (por impacto, tamanho, maturidade do fornecedor, status de resposta do ano anterior, etc.), direcione e-mails de convite e lembrete com base nos segmentos
- **Destacar as principais questões-alvo** para os fornecedores se concentrarem
- Convide e incentive seus fornecedores a participar dos **Webinars de suporte ao fornecedor do CDP**
- **Realizar chamadas 1:1** com fornecedores estratégicos/ de alto gasto/ de alto impacto/ de altas emissões
- **Aproveitar os recursos existentes do CDP** materiais de orientação e suporte

Definir metas de engajamento de fornecedores



As empresas estão incorporando as melhores práticas para se envolverem com os fornecedores e promoverem **ações climáticas em cascata** na cadeia de suprimentos. Aqui estão alguns exemplos de metas e objetivos definidos pelos membros

- Exigir/incentivar os fornecedores a estabelecer uma **linha de base e divulgar publicamente as emissões dos Escopos 1, 2 e 3**
- Exigir/incentivar os fornecedores a **definir metas com base científica** alinhadas ao caminho de 1,5 C (começando com metas de curto prazo)
- Exigir/incentivar os fornecedores a **aumentar o uso de energia renovável** e assumir compromissos públicos sobre metas (por exemplo, RE100)
- Exigir/incentivar os fornecedores a **estabelecer metas para reduzir resíduos, eliminar o desmatamento e diminuir o consumo de água**
- **Capacitar os fornecedores** por meio de treinamentos e materiais educacionais
- **Conectar os fornecedores** com o ecossistema de sustentabilidade mais amplo (por exemplo, coalizões e iniciativas com foco na descarbonização do setor)
- Oferecer **termos de contrato preferenciais/vantajosos** com base em práticas de sustentabilidade

Para todos os novos contratos com valor superior a £25 milhões (selecionados porque esses contratos representam cerca de 67% do total de gastos com aquisições), a BT está introduzindo um **novo requisito para que os fornecedores tenham uma meta baseada na ciência Net-zero em vigor ou se comprometam a ter uma dentro de seis meses.**

Grupo BT

A Microsoft exige que os fornecedores **mantenham as práticas ambientais descritas em seu Código de Conduta do Fornecedor (SCOC)**. Por exemplo, os fornecedores devem divulgar dados completos, consistentes e precisos dos escopos 1, 2 e 3 por meio do CDP.

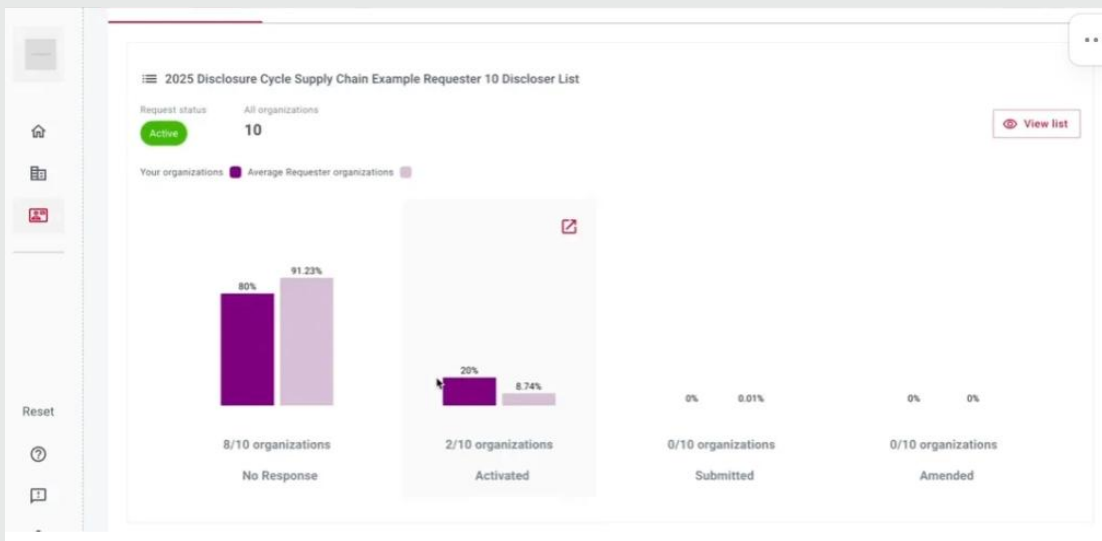
Microsoft

De acordo com os Requisitos Ambientais do Manual de Expectativas do Fornecedor - 05 Uso de Energia & Utilities, **incentivamos todos os fornecedores a adotar fontes de energia renováveis e outras fontes alternativas de energia**, a se comprometerem com o RE100 e a divulgar publicamente o uso de energia e seu progresso no estabelecimento de metas de energia renovável.

Firmenich SA

Acompanhamento das taxas de resposta de seu fornecedor no Portal

Este [vídeo](#) fornece mais detalhes sobre o processo de monitoramento



Acompanhe o status da resposta no Portal

2026 Disclosure Cycle Supply Chain Discloser List

Home / Requester / Manage / 2026 Disclosure Cycle Supply Chain Discloser List

Status	Disclosure cycle	Start date	End date	Last updated
Pending	2026 Disclosure Cycle	04/15/2026	04/13/2027	05/07/2026

TODAS AS ORGANIZAÇÕES 141 SELECIONADO DUNS EM FALTA EM REVISÃO

+ Adicionar uma organização Remover da lista Fazer upload de um arquivo Logs de uploads

Enviar lista

Organização solicit... Pais/área Problemas Resposta anter... Último reporte Setor Convidado por ... Status Status da resp... Número DUNS

Baixe a sua lista de fornecedores para conferir mais pontos de dados úteis no engajamento



Use o Portal para monitorar coleções

- Criar uma coleção de organizações para acompanhar o progresso de grupos específicos de organizações
- Pesquise, identifique e adicione entidades à sua coleção a partir de sua lista de solicitações. Pesquise e filtre facilmente organizações usando o setor ou o país.
- Acompanhe o status de divulgação de sua coleção por meio do portal ou baixando uma lista
- Muitos solicitantes usam coleções para entender o desempenho e adaptar suas comunicações

Collection 1
Description

RESPONSE RATE

- Activated 0 | 0%
- Amended 0 | 0%
- No response 6 | 100%
- Request not sent 0 | 0%
- Submitted 0 | 0%

Edit Collection Delete Collection Download Collection

Disclosing organization	Requested organization	Country	Industry	Questionnaire progress	Response st...	Status
		United States of A...	Services		No Response	New
		India	Food, beverage & a...		No Response	New

1. Add a name and description to your Collection

Collection name
Collection 1

Collection description

2. Select which list you would like to add from

From your Request list

From a CDP Sample

2. Choose which organizations to track from your E2E UAT April Release 2 Supply Chain Aon plc Discloser List

ALL ORGANIZATIONS 1 SELECTED ORGANIZATIONS 0 RECENTLY ADDED 7

<input type="checkbox"/>	Disclosing organization	Requested organization	Country	Industry	Questionnaire progress	Response st...	Status
<input type="checkbox"/>			United States of...	Services		No Response	New
<input type="checkbox"/>			United States of...	Services		No Response	New
<input type="checkbox"/>			United States of...	Services		No Response	New
<input type="checkbox"/>			India	Food, beverage ...		No Response	New



Status do fornecedor

Status		Atividade
Já respondeu em outros anos	Submetido	Peça ao fornecedor para melhorar sua resposta em relação ao ano anterior, direcionando-o para as principais perguntas e para os webinars de suporte ao fornecedor do CDP. Considere sua pontuação e o desempenho mais amplo do KPI.
	Ativado	Entre em contato com o fornecedor para garantir que ele fará o envio até o prazo final e destaque as principais perguntas sobre o alvo
	Editado	Lembre o fornecedor de reenviar até o prazo final para garantir que todas as edições sejam incluídas em seu envio
	Sem resposta	Incentive o fornecedor a fornecer uma resposta básica este ano. Destaque as principais perguntas do público-alvo e oriente-os a participar dos webinars de suporte ao fornecedor, CDP Central de Ajuda e perguntas frequentes .
Respondente pela primeira vez	PME	Destaque que, se uma empresa tiver uma receita anual inferior a US\$ 250 milhões, ela poderá optar por uma versão mais curta e mínima do(s) questionário(s) com orientação personalizada para o tamanho da empresa.
	Não PME	Incentive o fornecedor a fornecer uma resposta básica este ano e indique o CDP Centro de Ajuda e as PERGUNTAS FREQUENTES .



Perguntas comuns para fornecedores - Clima



Tópico	Pergunta(s) relacionada(s) Completo	Pergunta(s) relacionada(s) PME	Por que os fornecedores devem responder a essa pergunta?
Divulgar ao CDP - de preferência publicamente	N/A		A divulgação para o CDP ajuda a construir um entendimento; só de começar, os fornecedores terão uma visão da extensão do impacto atual de seus negócios e da exposição a riscos.
Informe suas emissões de Escopo 1 & 2 e, de preferência, as emissões de Escopo 3	7.6, 7.7 e 7.8	20.4, 20.5	A comunicação das emissões é um pré-requisito para compreender e reduzir os impactos ambientais negativos .
Informar uma meta de redução de emissões	7.53, 7.53.1, 7.53.2	20.16, 20.16.1, 20.16.2	A definição de uma meta estruturada demonstra um compromisso e um nível de ambição para reduzir as emissões. (Isso deve incluir a cobertura do escopo, o ano-base, um ano-alvo e uma porcentagem de redução a ser alcançada)
Relatório sobre seu uso de energia renovável e eletricidade	7.30, 7.30.1	20.15, 20.15.1, 20.15.2	O aumento do consumo ou da produção de energia com baixo teor de carbono pode ser um elemento importante da estratégia de uma organização para reduzir suas emissões.
Verifique suas emissões de Escopo 1 e 2	7.9, 7.9.1, 7.9.2	20.8	A verificação garante que haja um processo de garantia em vigor para assegurar a qualidade dos dados e que os processos usados sejam de um padrão rigoroso

Convide fornecedores para os treinamentos de suporte do CDP

O CDP realiza treinamentos de grupo de fornecedores em vários idiomas para educar e informar os fornecedores solicitados sobre o CDP, os benefícios da divulgação e pontos de dados prioritários no questionário do CDP

[Página única para inscrição e gravações](#)

Nome da série	Intervalo de datas
Introdução ao ciclo de divulgação de 2026	2ª metade de junho
Série PME: Mudanças climáticas	30 de junho
Série PME: Relatório Integrado para PMEs (Água e Floresta)	03 de julho
Mudanças climáticas : Iniciantes	07 de julho
Mudanças climáticas: Avançado	2ª metade de julho
Segurança Hídrica	15 de julho
Florestas	21 de julho



Enviar lembretes por e-mail aos fornecedores



- Os e-mails de lembrete de sua empresa são um componente essencial do envolvimento do fornecedor, executados em paralelo às campanhas mensais de lembrete por e-mail da CDP.
- Envie e-mails de lembrete **personalizados** aos fornecedores com base em seu status de resposta em 2026 e no status de divulgação do ano anterior
- Campanhas de e-mail de engajamento de fornecedores - diferentes opções:
 - *Envie e-mails de um endereço de e-mail conjunto de "sustentabilidade" ou "sustentabilidade do fornecedor", assinado pela liderança sênior.*
 - *E-mails enviados pelos respectivos gerentes de categoria/sourcing dos fornecedores.*
- Conecte-se com seu gerente de conta para discutir o tempo e o idioma dos e-mails de lembrete.
- Os modelos de e-mail e os recursos do fornecedor estarão disponíveis em seu painel de controle do SC.

Cronograma de lembretes por e-mail do CDP (sujeito a alterações)

Comunicação	Data (referentes à semana que se inicia)
Lançamento da plataforma de divulgação	15 de junho
Aviso de mapeamento de subsidiárias	6 de julho
Lembrete mensal para divulgação nº 1	13 de julho
Lembrete mensal para divulgação nº 2	3 de agosto
Lembrete mensal para divulgar o nº 3	24 de agosto
Lembrete sobre o prazo de pontuação de 1 semana	7 de setembro
O prazo de pontuação já passou	14 de setembro
Lembrete mensal para divulgação	13 de outubro
1 semana até o fechamento do portal	19 de outubro
Aviso de fechamento do portal	26 de outubro

Após o ciclo de divulgação

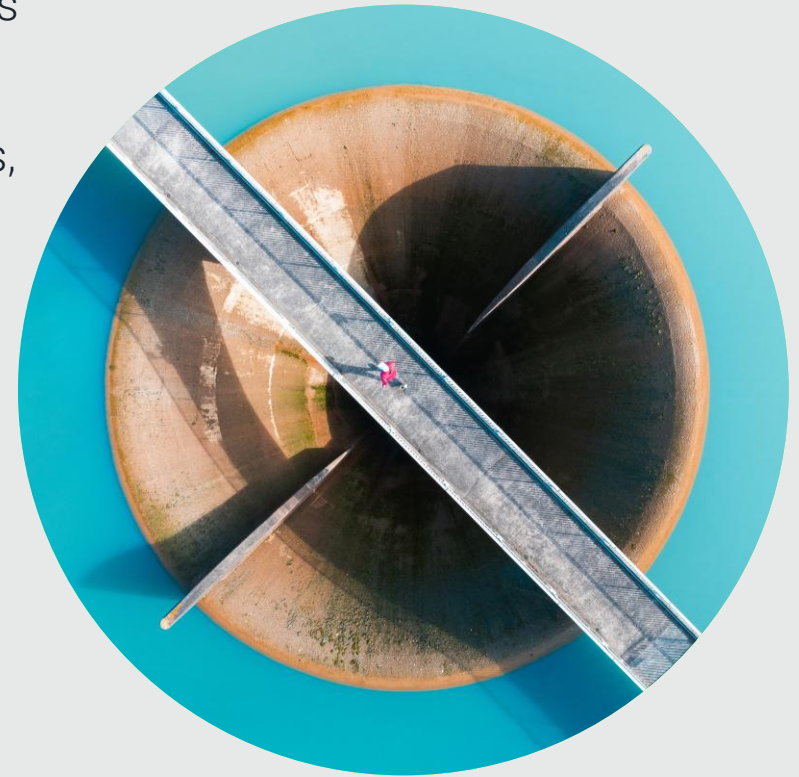
Dados e ações



Operacionalização da aquisição orientada por dados

Exemplos de técnicas dos membros do CDP Supply Chain:

- Criar uma **estrutura de sustentabilidade** para avaliar a maturidade ambiental dos principais fornecedores;
- **Desenvolver e padronizar métricas ambientais** para scorecards de fornecedores, códigos de conduta e linguagem de contratos
- Reuniões **anuais de revisão** e avaliações para fornecedores de alto impacto ou alto gasto;
- **Incluir KPIs de sustentabilidade nas avaliações de desempenho** e oferecer incentivos internos aos funcionários relevantes se os limites forem atingidos;
- **Acompanhar o progresso ano a ano** em relação aos KPIs ambientais para concentrar esforços em melhorias
- **Grupos de atividades de benchmarking** com pontuações ou métricas do CDP;
- Subseção de fornecedores que ofereceram **opções de financiamento sustentável** com base na resposta do CDP



Produtos de dados CDP

Pontuações do CDP

Os fornecedores têm uma métrica de desempenho com uma metodologia transparente

- ✓ O setor de compras pode entender o desempenho do fornecedor e indicar um desejo de ver a pontuação melhorada

Relatório de métricas

Interpreta as respostas dos fornecedores a partir dos dados completos, destacando 50 KPIs mais comuns.

- ✓ O setor de compras pode selecionar diferentes KPIs com base na estratégia para avaliar o desempenho

Relatório de Escopo 3

Integre os dados de emissões do fornecedor primário em seu inventário do Escopo 3, incluindo a intensidade das emissões do fornecedor & médias de cinco anos do setor

- ✓ O setor de compras pode entender o impacto dos fornecedores por intensidade de emissões e usar dados primários para promover a redução de emissões

Perfis de fornecedores

(disponível apenas para membros do Lead e Premium)

Documento pdf conciso detalhando o desempenho do fornecedor nos principais KPIs

- ✓ O setor de compras pode usá-los em conversas individuais para abrir o diálogo e promover caminhos de melhoria específicos

Dados brutos

O conjunto de dados brutos das respostas dos fornecedores é disponibilizado no portal

Dados de risco e conformidade

Os fornecedores mostram como gerenciam os riscos climáticos e de recursos

- ✓ A equipe de compras entende as implicações de custo e de interrupção da cadeia de suprimentos

Dados de metas e iniciativas de redução de emissões

Os fornecedores demonstram que têm um plano claro para reduzir o impacto e aumentar a resiliência

- ✓ O setor de compras pode preparar a base de fornecedores para o futuro e apoiar a estratégia da empresa

Oportunidades colaborativas

Dá voz aos fornecedores para sugerir inovações

- ✓ A equipe de compras pode usar as oportunidades que os fornecedores apresentam para promover a colaboração e a ação sobre o tópico



Operacionalização da aquisição orientada por dados

Continuação dos exemplos de técnicas dos membros do CDP Supply Chain:

Exemplo

AstraZeneca

Todos os diretores executivos são **incentivados** a gerenciar questões relacionadas ao clima por meio do **esquema de bônus anual**. Os principais indicadores de desempenho incluem a redução do consumo total de energia em 10% de 2015 a 2025, frota rodoviária 100% elétrica até o final de 2025 e redução das emissões absolutas de Escopo 1 e 2 em 98% até 2026, tornando o esquema diretamente vinculado ao

Exemplo

L'Oréal

Desafiamos nossos fornecedores estratégicos a reduzir suas emissões de Escopo 1 e 2, o que é monitorado anualmente pelos gerentes de compras. Trabalhando com o CDP, definimos um **"Perfil do Fornecedor"** para cada fornecedor, que destaca as **áreas de realização e aprimoramento**. O objetivo é parabenizar e incentivar cada fornecedor a se reunir com nossa Equipe de Fornecimento Sustentável, a pedido dos Gerentes de



Operacionalização da aquisição orientada por dados

Continuação dos exemplos de técnicas dos membros do CDP Supply Chain:

Exemplo

Lloyds

A Lloyds usa seu Emerald Standard como referência de sustentabilidade para fornecedores. Espera-se que os principais fornecedores divulguem anualmente por meio do CDP, alcancem pelo menos uma pontuação B, divulguem as emissões materiais do Escopo 3 e estabeleçam metas líquidas zero e alinhadas à ciência. O desempenho em relação a essas expectativas é usado nas análises de fornecedores e influencia as decisões de aquisição. O Lloyds relata aumentos anuais no número de fornecedores que atendem ao padrão, definindo metas líquidas zero e estabelecendo caminhos de redução alinhados à ciência.

Exemplo

Kao Corporation

O envolvimento direto com os fornecedores de materiais sobre mudanças climáticas e redução de emissões de GEE fez com que mais fornecedores estabelecessem metas de Escopo 1 e 2, fortalecendo a resiliência em toda a cadeia de valor. A Kao incentiva os fornecedores a avançarem nas iniciativas de redução de CO2, avaliando seu progresso e fornecendo feedback. Como incentivo, os fornecedores com classificações mais altas podem, quando apropriado, receber maior consideração nas decisões de aquisição, estimulando assim a melhoria contínua.



Dúvidas?



Recursos

Recursos para divulgação em 2026

- [Questionário e orientação para o reporte](#)
- [Principais mudanças na divulgação corporativa para 2026](#)
- [Metodologia de pontuação do CDP para empresas](#)
- [Base de conhecimento para a central de ajuda e os tickets de suporte do CDP](#)
- [Perguntas frequentes: Informações gerais de divulgação](#)

[Webinars sobre contabilidade de carbono do CDP](#)

- [Treinamento em emissões de escopo 1](#)
- [Treinamento em emissões de escopo 2](#)
- [Outras gravações de webinar do Suporte ao Fornecedor Padrão2025](#)

Recursos de contabilidade de emissões de GEE e metas baseadas na ciência

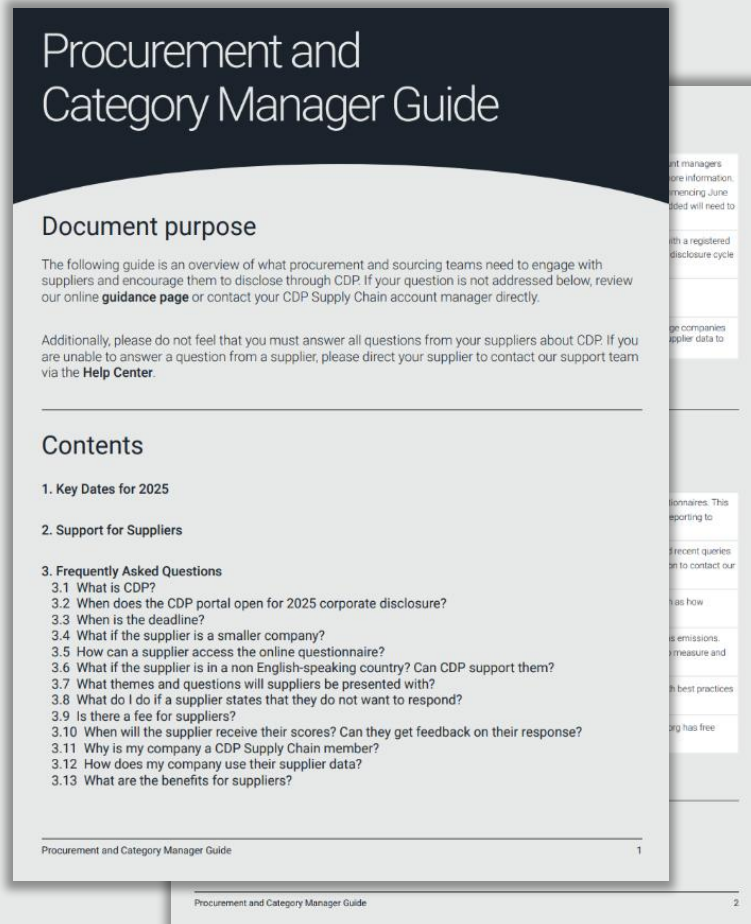
- [Calculadora de emissões de GHG da EPA](#)
- [Padrão corporativo do GHG Protocol](#)
- [Ferramentas de cálculo do Protocolo GHG](#)
- [Calculadora do Centro Climático para PMEs](#)
- [Nota técnica do CDP sobre metas baseadas na ciência](#)
- [FAQ - SBTi](#)



Prazo de pontuação
semana de 14 de setembro
de 2026



Recursos do CDP para compras



Procurement and Category Manager Guide

Document purpose

The following guide is an overview of what procurement and sourcing teams need to engage with suppliers and encourage them to disclose through CDP. If your question is not addressed below, review our online **guidance page** or contact your CDP Supply Chain account manager directly.

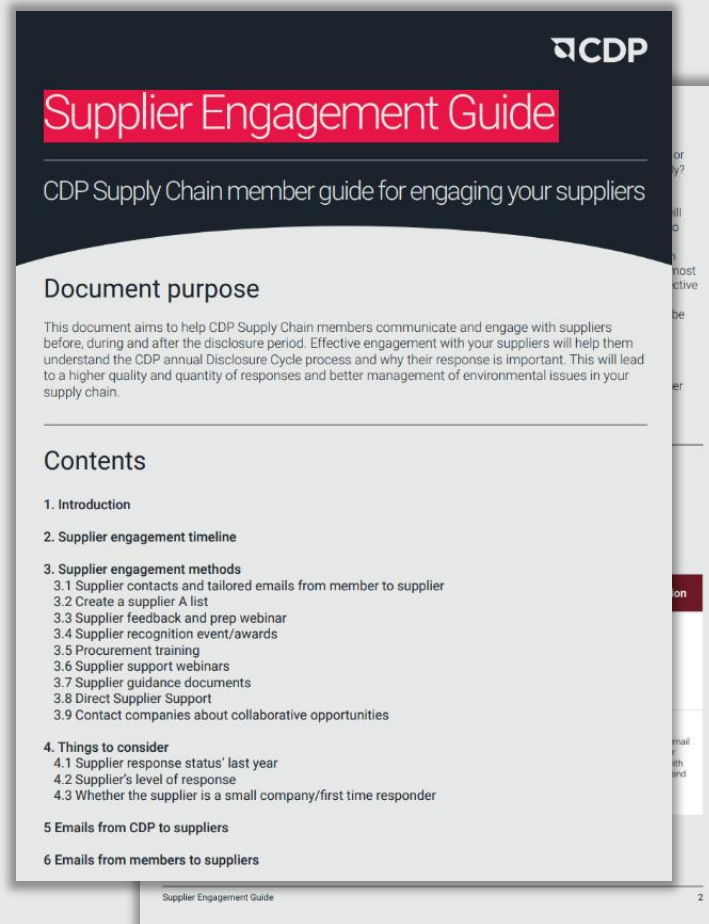
Additionally, please do not feel that you must answer all questions from your suppliers about CDP. If you are unable to answer a question from a supplier, please direct your supplier to contact our support team via the **Help Center**.

Contents

1. Key Dates for 2025
2. Support for Suppliers
3. Frequently Asked Questions
 - 3.1 What is CDP?
 - 3.2 When does the CDP portal open for 2025 corporate disclosure?
 - 3.3 When is the deadline?
 - 3.4 What if the supplier is a smaller company?
 - 3.5 How can a supplier access the online questionnaire?
 - 3.6 What if the supplier is in a non English-speaking country? Can CDP support them?
 - 3.7 What themes and questions will suppliers be presented with?
 - 3.8 What do I do if a supplier states that they do not want to respond?
 - 3.9 Is there a fee for suppliers?
 - 3.10 When will the supplier receive their scores? Can they get feedback on their response?
 - 3.11 Why is my company a CDP Supply Chain member?
 - 3.12 How does my company use their supplier data?
 - 3.13 What are the benefits for suppliers?

Procurement and Category Manager Guide 1

Link



CDP

Supplier Engagement Guide

CDP Supply Chain member guide for engaging your suppliers

Document purpose

This document aims to help CDP Supply Chain members communicate and engage with suppliers before, during and after the disclosure period. Effective engagement with your suppliers will help them understand the CDP annual Disclosure Cycle process and why their response is important. This will lead to a higher quality and quantity of responses and better management of environmental issues in your supply chain.

Contents

1. Introduction
2. Supplier engagement timeline
3. Supplier engagement methods
 - 3.1 Supplier contacts and tailored emails from member to supplier
 - 3.2 Create a supplier A list
 - 3.3 Supplier feedback and prep webinar
 - 3.4 Supplier recognition event/awards
 - 3.5 Procurement training
 - 3.6 Supplier support webinars
 - 3.7 Supplier guidance documents
 - 3.8 Direct Supplier Support
 - 3.9 Contact companies about collaborative opportunities
4. Things to consider
 - 4.1 Supplier response status' last year
 - 4.2 Supplier's level of response
 - 4.3 Whether the supplier is a small company/first time responder
5. Emails from CDP to suppliers
6. Emails from members to suppliers

Supplier Engagement Guide 2

Link



Microsoft Teams

Webinar - How to collaborate with your procurement team

2025-03-18 09:04 UTC

Recorded automatically

Webinar para membros

- Centro de suporte ao solicitante
- Artigos baseados em conhecimento para solicitantes



Estudos de caso e Insights



Case study: Philips

PHILIPS

Tips for success

- Define sustainability expectations for suppliers via a unified sustainability disclosure, science-based targets and a clear communication strategy.
- Integrate sustainability into procurement processes, such as current strategic suppliers and for tier 1 suppliers.
- Mandatory sustainability upskilling and webinars, along with an internal preparatory procurement colleagues' training.
- Tailored and collaborative engagement: sustainability and disclosure maturity to achieve continuous sustainability improvement.
- Prepare suppliers for upcoming regulations like CSDDD.

Our 'Beyond Auditing' approach emphasizes assessment over auditing, and collaboration over punishment, encouraging transparency from suppliers. We take a systemic approach to improve the sustainability of our supply chain through continuous improvement against a set of recognized and global reference.

Approach to supplier engagement

Data collection:

- Strategic and carbon intensive suppliers
- Supply Chain Membership program
- Concerns remain about non-validation
- 99.6% ratio of Scope 3 to Scope 1

Selection of suppliers:

- Suppliers selected for engagement participation and nature of supplier strategic suppliers e.g., in the medium term
- Engagement is tailored based on supplier willingness to disclose, engagement level
- encourage disclosure in the first place

Internal buy-in:

Organization-wide:

- Public company-wide commitment to the Science Based Targets initiative

Procurement:

- Sustainability integrated into procurement is informed by their willingness to disclose based emission reduction targets

HSBC

CDP
DISCLOSURE INSIGHT ACTION

Strengthening the chain

Transform the Norm

Industry insights to accelerate sustainable supply chain transformation

Updated: October 2024

Sustainable Supply Chains

Leveraging disclosure data for sustainable procurement outcomes

Companies are building resilient, low-impact supply chains by integrating supplier disclosure data into their procurement processes. Using this data, businesses can track progress over time and turn intangible environmental goals into practical engagement strategies and measurable business outcomes.

These insights highlight seven use cases, from emissions modelling to nature-related actions, with examples of companies actively managing critical supply chain risks through a combination of approaches and datapoints.

01 From estimation to precision: Scope 3 emissions modelling and management

For many leading businesses, Scope 3 accounting has evolved from a high-level estimate into a core business capability.

Integrating supplier-level, primary emissions data into Scope 3 modelling delivers a far more accurate picture of risk, progress and value creation than estimates based solely on spend data and company-level emissions. It allows companies to pinpoint hotspots and engage high-impact suppliers with embedded emissions management.

Single, Asia's leading communications technology group, asks their top 200 tier 1 suppliers to spend to disclose their environmental impact and emissions reduction plans through CDP.

As a CDP Supply Chain member, the Single Group can access this data that enables the company to refine its Scope 3 emissions accounting methodology. This has contributed to a decline in Scope 3 Category 1 and 2 emissions.

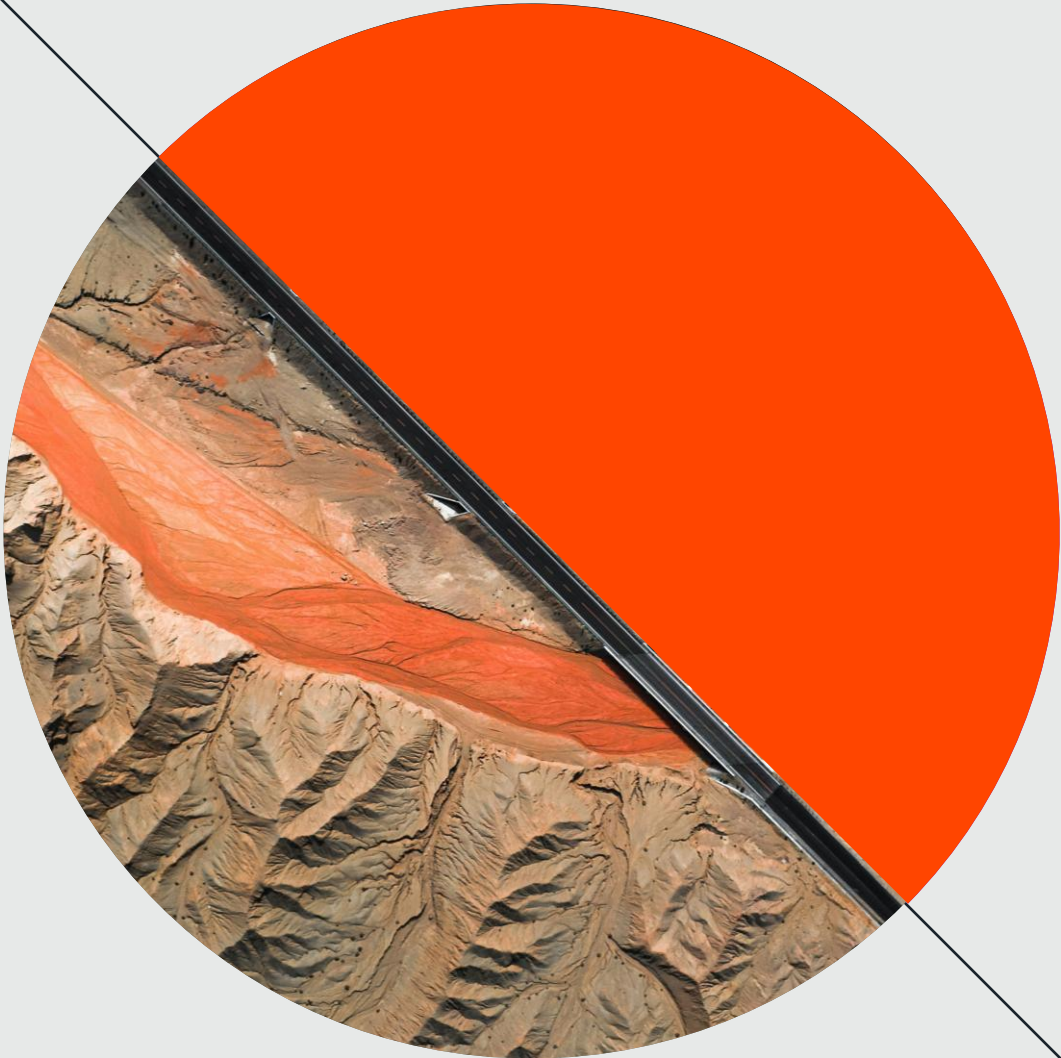
Working with CDP has also strengthened the Group's engagement with high-emissions suppliers, establishing partnerships that can better enable the transition towards a net-zero economy.

CDP

Sustainable supply chains: how disclosure data drives progress and accelerates action

Fortalecendo a cadeia: Insights do setor para acelerar a transformação sustentável da cadeia de suprimentos

Cadeias de suprimentos sustentáveis: como os dados de divulgação impulsionam o progresso e aceleram a ação

A large circular graphic is positioned on the left side of the slide. The top half of the circle is a solid, vibrant orange color. The bottom half shows a high-angle, aerial photograph of a desert landscape, characterized by reddish-brown soil and intricate, eroded patterns. A thin black diagonal line runs from the top-left corner of the slide, passing through the orange section of the circle, and continues down towards the bottom-right corner.

Obrigada por sua
atenção.

Em caso de dúvidas, entre em contato
com seu gerente de conta.