Unibp
UNIVERSIDADE DO SETOR DE PETRÓLEO E GÁS

ibp INSTITUTO BRASILEIRO DE PETRÓLEO E GÁS

CERTIFICADO DE CONCLUSÃO

O **Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás** confere o presente certificado a

Tamara Barbosa Porto,

por concluir com sucesso o curso **Gestão Estratégica de Compras e Suprimentos**,

no período de 21de novembro de 2023 a 29 de novembro de 2023, com carga horária de 16 horas.

Rio de Janeiro, 29 de novembro de 2023

Karen Cubas
Gerente UnIBP

Programa Técnico

656773e4-87e8-4013-baea-281cac1f0589

Módulo 1
Fundamentos de compras e suprimentos
- A Cadeia de Valor nas organizações
- A Importância do Subsistema "Compras" e "Suprimentos" na Estratégia da organização
- Fundamentos de planejamento estratégico (Missão/visão, análise SWOT, Matriz Ansoff e BSC – Balanced ScoreCard) e seu desdobramento em compras e suprimentos.
- Dinâmica do Lego (Cadeia de fornecimento e produção)

Módulo 2
Gestão de Compliance
- Conceitos de Compliance
- Requisitos legais e normativos relacionados a compras e fornecedores:
  - ISO 9001:2015 (Item n° 8.4.2)
  - API Q2 2ª edição (item 5.6.1.2 (avaliação inicial de fornecedores críticos) e 5.6.1.4 (reavaliação de fornecedores))
  - SGSO - RANP 43:2007 - Prática de Gestão N°5 (Item n° 5.3.2.) e Prática de Gestão N°5 (Item 7.2.2).
- Boas práticas de Supply Chain Management:
  - O modelo SCOR (Supply Chain Operations Reference).
  - Protocolo de Desenvolvimento de Fornecedores FGV EAESP.
  - SCM best practice CSCMP (Council of Supply Chain Management Professionals).

Módulo 3
Processo de seleção e contratação de fornecedores
- Análise Make or Buy
- Análise da estratégia Contratos x Spot
- RFP (Request for Proposal)
- RFQ (Request For Quotation)
- RFI (Request for Information)

Módulo 4
Gestão de Fornecedores
Qualificação/homologação documental de fornecedores.
Qualificação/avaliação/auditoria técnica de fornecedores.
IQF's (índice de Qualificação de Fornecedores) e KPI's - Indicadores de Avaliação e Desempenho.
Conceito de Strategic sourcing.
Matriz KRALJIC: conceito, aplicação e como montar uma matriz.
Matriz de Riscos SRA – (Supplier Risk Assessment).

Módulo 5
Gerenciamento estratégico no Relacionamento entre Comprador e Fornecedor
- Função e perfil dos profissionais de compras e suprimentos (Soft Skills e Hard Skills).
- Fundamentos de Negociação
- As três fases da Negociação (Planejamento – Execução – Controle)
- Tipos e Características da Negociação: Competitiva (Ganha-Perde) – Cooperativa (Ganha-Ganha)

Módulo 6
Gestão de processos em compras e suprimentos
- Políticas e procedimentos de compras.
- KPI's - Indicadores de Desempenho do setor de compras
- As diferentes métricas de avaliação: Médias, mediana, moda e nível de serviço.
- Metodologias de melhoria de processos:
  - Fundamentos de lean manufacturing: poka yoke e os 8 desperdícios.
  - Fundamentos de análise de causas
  - Diagrama de causa e efeito (espinha de peixe).
  - Plano de ação 5W2H
- Dinâmica da Catapulta (melhoria de processos)

Módulo 7
Tendências e novas disciplinas da cadeia de fornecedores
- Ética e integridade.
- Proteção de dados pessoas LGPD.
- O Sistema de Gestão de Segurança da Informação (SGSI) com base na ISO27001 e 27002.
- Saúde, meio ambiente, segurança do trabalho.
- Diversidade e Inclusão.
- Práticas ESG (do inglês Environmental, social, and Governance): governança ambiental, social e corporativa e os 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável Fundamentos de Inteligência Artificial e Metavervo.

Módulo 8
Estudo de Caso
- Apresentação de cases do setor de Petróleo