

CERTIFICADO DE CONCLUSÃO

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

Angel da Silva Dantas,

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

no período de 21 de novembro de 2023 a 30 de novembro de 2023, com carga horária de 16 horas.

Rio de Janeiro, 30 de novembro de 2023



Karen Cubas
Gerente UnIBP

Programa Técnico



656884e3-9cb0-49a8-8c98-6c28ac1f0f06

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 nº 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 nº 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 Metaverso.

Módulo 8

Estudo de Caso

- Apresentação de cases do setor de Petróleo