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

JALDO LIMA VIEIRA,

por concluir o curso **Negociação de Contratos de Compra e Venda de Gás Natural**,

realizado no período de 14 de outubro de 2025 a 7 de novembro de 2025, com carga horária de 24 horas.

Rio de Janeiro, 7 de novembro de 2025

Karen Cubas
Gerente UnIBP

690e324a-99dc-4f3a-b201-515aac1f06a6

Programa Técnico

Módulo 1 - Conceitos básicos de estrutura da indústria de gás natural

- Breve revisão da estrutura da indústria de gás natural;
- Os atores – Vendedores, compradores e terceiros;
- Valores, interesses, motivações, impactos e riscos;
- Compreendendo os objetivos das partes na negociação;
- Importância das informações;
- O processo de negociação;
- Estratégia;
- Quantificação da utilidade;
- Planejamento, táticas e priorização de objetivos;
- Aspectos culturais da negociação do contrato;
- Comunicação verbal e não verbal;
- Aspectos legais, comerciais, financeiros e operacionais;
- Estrutura geral de contratos;
- Relação entre estrutura de contrato e interesses das partes;
- Estabelecimento da relação entre comprador e vendedor.

Módulo 2 - Contratação de gás natural – formatos e estrutura contratual

- Introdução aos diferentes tipos de contratos de gás;
- Síntese das estruturas de aquisição;
- Elementos de um contrato de gás;
- As partes e suas obrigações gerais;
- Terminologia e definições;
- Lei aplicável;
- Cláusulas fundamentais - preço, volume, duração;
- Estruturas de preços, referências, indexação, prazo de revisão;
- Padrões de Qualidade e repercussões no contrato;
- Volumes – mínimo, médio, máximo, garantias, gestão de falhas e eventualidades;
- Procedimentos - nomeação, logística, medição, faturamento e pagamento;
- Garantias, compensações e indenizações;
- Risco, força maior e outras falhas;
- Controvérsias, litígios, arbitragem, cancelamento e rescisão;
- Extensão, encerramento e gestão de passivos contratuais.

Módulo 3 - Gestão de Contratos de gás natural

- Evolução dos contratos de gás;
- Master agréments – “Acordos de vendas de mestre”;
- Gestão do contrato e de portfolio;
- Contratos de Serviços consequentes – transporte, estoque, etc;
  - Replicação e propagação de condições em contratos ao longo da cadeia.