

CERTIFICADO DE CONCLUSÃO

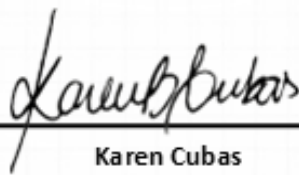
O Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás confere o presente certificado a

Victor Prata Gomes,

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

realizado no período de 26 de novembro de 2025 a 4 December 2025, com carga horária de 16 horas.

Rio de Janeiro, 4 December 2025



Karen Cubas
Gerente UnIBP



69320a39-88b0-4d08-923d-40a4ac1f0570

Conteúdo Programático

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. 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). 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) 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) 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 Tendências e Novas Disciplinas da Cadeia de Fornecedores • Ética e integridade. • Proteção de dados pessoais 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 (ODS). • Fundamentos de Inteligência Artificial e Metaverso.
Módulo 2		Módulo 6 Estudo de Caso • Apresentação de cases do setor de Petróleo
Módulo 3		
Módulo 4		