Unibp
UNIVERSIDADE DO SETOR
DE PETRÓLEO E GÁS

ibp
INSTITUTO BRASILEIRO
DE PETRÓLEO, GÁS E
BIOCOMBUSTÍVEIS

CERTIFICADO DE CONCLUSÃO

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

ANTÔNIO JOSÉ DOS SANTOS NETO,

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

realizado no período de 26 de novembro de 2025 a 9 de dezembro de 2025, com carga horária de 16 horas.

Rio de Janeiro, 9 de dezembro de 2025

Karen Cubas
Gerente UniBP

6938597c-3ca4-4234-8c5d-7bf5ac1f0276

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.

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

Módulo 7

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 Metavervo.

Módulo 8

Estudo de Caso

- Apresentação de cases do setor de Petróleo