

## Gestão de Compras e Suprimentos - Online

Matriz Curricular 2025-2

Modalidade - Flex	
Dias da Semana	Online
Duração	12 meses
Carga Horária	380 horas / aula

### Objetivo do Curso:

Propiciar aos profissionais interessados em atuar ou já atuando no mercado uma visão integrada sobre o processo de compras e suprimentos, com destaque para sua inserção no ambiente organizacional, tanto em nível nacional quanto internacional, por meio dos principais conceitos, técnicas e práticas, tanto clássicas quanto contemporâneas.

### Currículo do Coordenador:

**Prof. Paulo Ortiz** - Administrador, Pós-Graduado em Gestão de Negócios, Mestre em Administração de Organizações, professor de Pós-Graduação presencial e em educação a distância da Fundação Álvares Penteado (FECAP), docente convidado da Universidade Presbiteriana Mackenzie e da Universidade Anhembi Morumbi, nos cursos de Pós-Graduação. Coordenador Educacional da Associação dos Advogados de São Paulo – AASP. Sócio diretor do Instituto de Livre Formação Empresarial - ILife, empresa de consultoria em Gestão Empresarial, atuando nas áreas de Estratégia Empresarial, Gestão de Pessoas e Novos Negócios.

### Currículo do curso:

O Curso estrutura-se nos principais pilares de formação de um profissional de compras de primeira linha: núcleo organizacional básico, núcleo específico e núcleo expandido de compras. No primeiro pilar, o foco passa pela compreensão da organização, incluindo maior capacitação do profissional (soft skills). No segundo pilar são abordados os principais aspectos do segmento de compras e no terceiro pilar aspectos diretamente relacionados com compras, visando aumentar aprimoramento profissional dos especialistas e gestores em compras e suprimentos, frente aos crescentes desafios apresentados por cenários complexos, tanto em nível nacional quanto internacional.

**Disciplinas/Conteúdos\*:****1. Orientação para aprendizagem e Ambientação (20h) \*\***

- Gestão do tempo e organização de estudos
- Ambiente Moodle
- Palestras de ambientação
- Metodologia
- Ética e respeito no ambiente virtual e presencial
- Manual de aluno e formas de comunicação

**\*\* Disciplina Autoinstrucional, a ser cursada no início do curso**

**Núcleo Organizacional Básico****2. Soft Skills (30h)**

- Liderança de pessoas na prática
- Inteligência emocional na formação de líderes
- Networking: mitos e verdades em gestão de pessoas
- Comunicação não violenta
- Gestão de Carreiras
- Resolução de problemas e tomada de decisão

**3. Estratégia Empresarial (30h)**

- Conceito de estratégia: sua evolução e importância nas empresas modernas.
- Planejamento estratégico: concepção estratégica, implementação, processo, técnicas, variáveis, recomendações e práticas.
- Análise de portfólio, análise setorial: principais indicadores de avaliação (cases).
- Construção de vantagens competitivas.
- Abordagem baseada em recursos para avaliação das capacidades empresariais.
- Análise da concorrência e inteligência competitiva.
- Agenda estratégica empresarial.

**4. Orçamento Empresarial (30h)**

- Introdução ao conteúdo de orçamento empresarial;
- Principais metodologias orçamentárias;
- Estrutura orçamentária;
- Orçamento financeiro;
- Consolidação, controle orçamentário e análise estratégica e orçamentária.

## 5. Gestão de Riscos e Compliance (30h)

- Conceitos fundamentais de riscos;
- Categorização de riscos;
- Risco País e risco soberano;
- Apetite ao risco: conceito, cálculo e aplicação;
- Tolerância ao risco versus performance;
- KRI's;
- A relação entre governança e riscos;
- Conceito de governança de riscos;
- Governança de riscos e mecanismos de "enforcement";
- Questões éticas e evolução do ambiente de negócios;
- Resiliência estratégica.
- Avaliação de Riscos (de carteira e ativo individual)

## Núcleo Específico de Compras

### 6. Fundamentos de Compras e Suprimentos (30h)

- Compras x Procurement;
- Elaboração e desenvolvimento da estratégia de compras;
- Definição de processos, seleção, homologação e gestão de fornecedores;
- Tipologia dos sistemas de compras (físico x virtuais);
- Ferramentas auxiliares (Curva ABC, Spend Analysis, TCO, gestão de categorias, etc.), e- business, etc.
- Relacionamento com fornecedores.

### 7. Técnicas e Práticas de Negociação (30h)

- Estratégias e táticas de negociação;
- Perfis dos negociadores;
- Tipologia da negociações;
- Etapas da negociação;
- Elementos da negociação: BATNA, partes, interesses, valor, barreiras, poder e ética.
- Negociações virtuais (e-business).

### 8. Elaboração e Gestão de Contratos (30h)

- Tipologia dos contratos;
- Elaboração e aplicação de cláusulas pertinentes;
- Legislação pertinente aos contratos de aquisição de produtos e/ou serviços;
- Definição de indicadores (SLA) pertinentes;
- Responsabilidade nos contratos e solução de litígios;
- Follow-up e plano de ação para melhorias contínuas.

## **9. Compras Estratégicas/Strategic Sourcing (30h)**

- Avaliação da Estratégia Empresarial;
- Desvendando os conceitos: "Strategic Sourcing" x "Global Sourcing";
- Aquisição de produtos e/ou serviços estratégicos;
- Inteligência de mercado;
- Drivers para geração de savings;
- Avaliação do mercado fornecedor;
- Seleção de potenciais fornecedores;
- Elaboração da RFQ/RFP;
- Negociação em compras estratégicas;
- Relacionamento com fornecedores estratégicos;
- Monitoramento e controle.

## **Núcleo Expandido de Compras**

### **10. Gestão Estratégica de Preços e Custos (30h)**

- Contingências, tendências e qualidade das decisões gerenciais;
- Fundamentos da gestão de custos;
- Métodos de custeio no processo de gestão;
- Custos relevantes para a tomada de decisão;
- O foco estratégico da gestão de custos;
- Metodologias de formação de preços.

### **11. Planejamento Tributário (30h)**

- Introdução ao planejamento tributário;
- Regimes tributários: Lucro real, Presumido, Simples e MEI;
- Planejamento Tributário do IRPJ e da CSLL;
- Planejamento Tributário do PIS e da COFINS;
- Planejamento Tributário do ICMS, do IPI e do ISS;
- Planejamento Tributário de grupos de empresas.

### **12. Gestão de Tributos Internacionais (30h)**

- Fundamentos da importação (tributos incidentes) e da exportação (imunidades e isenções);
- Custo da importação e da exportação, valor aduaneiro e pena de perdimento;
- Operações Back to Back e Drawback;
- Exportação direta e indireta;
- Tratados, acordos e convenções internacionais;
- Remessas para o exterior: aspectos fiscais e contábeis;
- Preço de transferência para ou do exterior.

**13. Gestão de Operações e Logística de Suprimentos (30h)**

- Gestão da Demanda;
- Política de Estoque;
- Tipologia dos modais: principais vantagens e desvantagens;
- Trade-offs em estoque, transportes e armazenagem;
- Cadeias de Suprimentos Globais;
- Transportes Internacionais e Incoterms 2020.

\*Observação: matriz curricular sujeita a alterações em casos especiais ou a critério da Coordenação de cursos.