

Gestão de Compras e Suprimentos - Online

Matriz Curricular 2026-1

Modalidade -EAD	
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 Anhembí 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.

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)**

- Compreender a importância da Inteligência Emocional – IE no ambiente profissional e pessoal.
- Aplicar os conceitos da IE em contextos de liderança e gestão de equipes.
- Desenvolver o senso de liderança.
- Habilidades essenciais do líder moderno.
- Fundamentos da Comunicação não violenta.
- CNV como prática cotidiana e transformação de relacionamentos.
- Evolução dos modelos de gestão de pessoas e carreiras

3. Estratégia Empresarial (30h)

- Importância do fazer e do pensar estratégico
- Análise do ambiente
- Análise do portfólio
- A importância do diagnóstico para a formulação estratégica
- Estratégias corporativas
- Estratégias competitivas
- Implementação estratégica
- Controle estratégico
- Ferramentas de BSC para controle estratégico
- Avaliação de estratégias
- Abordagem baseada em recursos para avaliação das capacidades estratégicas

4. Orçamento Empresarial (30h)

- Papel do gestor de orçamento e orçamento empresarial
- Definição e tipos de orçamentos
- Instrumentos orçamentários para tomada de decisões
- Orçamento estratégico e o uso do aplicativo MS-Excel e de ferramentas estatísticas para a gestão orçamentária.

5. Gestão de Riscos e Compliance (30h)

- Conceitos fundamentais de riscos.
- Categorização de riscos.
- Modelos de gestão de riscos – COSO ERM
- Métodos de mensuração de riscos
- Análise de cenários
- Apetite ao risco
- Simulação de estratégias e métodos
- Tolerância ao risco versus performance.
- KRI (*Key Risk Indicator*)
- Questões éticas e evolução do ambiente de negócios.
- Resiliência estratégica.
- Risco País e risco soberano
- O risco e o retorno
- Controles internos

- Fraudes
- Implementando a gestão de riscos
- Executando a gestão de riscos
- *Compliance*
- Programas de *compliance*
- *Due diligence*

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)**

- Abrangência da gestão de custos o contexto da gestão estratégica
- Apropriação dos custos e principais metodologias de custeio
- Estudo das relações dos custos dos produtos com o volume produzido e o lucro esperado
- Análise dos diversos modelos de formação de custos.

11. Planejamento Tributário (30h)

- Diretrizes para elaboração do planejamento tributário
 - Carga tributária brasileira
 - Complexidade tributária
 - Reforma tributária
 - Sistema tributário nacional
 - Definição, objetivos, aplicações e limites do planejamento tributário
- Tributação indireta: PIS, Cofins, ICMS, IPI e ISSQN
 - Imposto sobre a circulação de mercadorias e serviços (ICMS)
 - Contribuição para o PIS/PASEP e Cofins
 - Imposto sobre produtos industrializados (IPI)
 - Imposto sobre serviços de qualquer natureza (ISSQN)
- Tributação direta: regimes tributários
 - Lucro real
 - Lucro presumido
 - Simples nacional
- Situações específicas
 - Regimes especiais de tributação
 - Operações societárias
 - Empresas familiares
- Operações internacionais

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.