

UNIVERSIDADE FEDERAL DO TOCANTINS
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO
CÂMPUS DE ARAGUAÍNA
CURSO DE TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA

Avenida Paraguai esq. com a rua Uxiramas, S/N, Setor CIMBA | 77.824-838 | Araguaína/TO
(63) 2112-2268 | www.uft.edu.br/logistica | coordlogistica@uft.edu.br



**PROGRAMA DE DISCIPLINA
GESTÃO DE COMPRAS E SUPRIMENTOS**

INFORMAÇÕES GERAIS

Código: CSA722	Créditos: 04	Carga Horária: 60 horas-aula	Tipo: Obrigatória
Professor: Alexandre S. Pinheiro			Matrícula: 1299771

1 EMENTA

Introdução às compras e gerência de fornecimento. Organização de compras. Estrutura de compras. Procedimentos de compras. Equipes multifuncionais. Interação com outras funções na empresa. Estratégia de compras. Desenvolvimento de estratégia de compras. Questões de implementação de estratégia de compras. Decisões de terceirização. Parcerias. Gerência de fornecedores. Ferramentas e técnicas de apoio à atividade de compras. Compras e o comércio eletrônico. Questões de negociação. Tendências futuras.

2 OBJETIVOS

2.1. Geral:

Apreender estratégias e táticas de compras e gerências de fornecimento em um contexto de Supply Chain Management, bem como desenvolver suas habilidades de desenvolver planos de compras.

2.2 Específicos:

Abordar de forma clara e concisa os fundamentos básicos da Gestão de Compras e Suprimentos, compreendendo as necessidades do ciclo de formação geral, dentre os seus eixos de humanidades e sociedade;

Apresentar aos alunos uma visão legal e ética acerca dos problemas integrados ao homem e as organizações, como uma abordagem integradora e contemporânea;

Promover uma reflexão ética acerca do homem e organização como consequência do avanço da modernidade, para que possa desenvolvê-la com autonomia, pensamento no âmbito pessoal e coletivo, em uma linguagem contextualizada e fundamentada em princípios científicos da área de conhecimento.

3 CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. Introdução à Gestão de Compras
2. Ética nas negociações
3. Os processos de compras
4. Estrutura dos setores de compras
5. Gestão de fornecedores;

6. Análise de cotações e tributação envolvida
7. Procedimentos de compras;
8. Desenvolvimentos de estratégias de compras;
9. Estratégias de negociação

4 METODOLOGIA

4.1 Ensino

A metodologia utilizada propiciará que os alunos tenham momentos de ação-reflexão-ação coletiva e individual, a partir da problematização dos conteúdos à realidade dos contextos das organizações em esfera mundial, nacional e local. A estratégia de ensino utilizada busca estimular a interpretação, análise, síntese, comparação, reflexão, imaginação, resumo, observação e crítica dos estudantes perante o conteúdo apresentado, instigando o aluno a participar do processo de construção do conhecimento. As atividades propostas visam incentivar, a partir das intervenções de pensamento, a curiosidade e a busca.

A metodologia apresentada tem como base um programa construtivo, com projetos interdisciplinares. A metodologia visa ainda promover o entendimento da disciplina de Administração da Produção e Operações frente às organizações, explorando estudos de casos, promovendo trabalhos em equipe e visitas técnicas.

ESTRATÉGIAS DE ENSINO

Aulas expositivas; Grupos de observação e verbalização para discussão de temas em sala; Leitura, análise e interpretação da bibliografia; Estudos de caso; Dinâmicas de grupo; exercícios.

Os projetos e trabalhos desenvolvidos em sala de aula a fim de utilizar novas tecnologias aplicadas ao ensino e de aplicação de novas metodologias de ensino, como discussões e fóruns em rede, interagindo e fomentando o ensino não presencial. Este incentivo desenvolverá a formação de um aluno autodidata

4.2 Avaliação:

4.2 Avaliação

O conhecimento do aluno será mensurado através de avaliações parciais em forma de atividades individuais e em grupo.

- **Apresentações de conteúdo:** apresentação oral e escrita de resumo dos principais conceitos apresentados no decorrer das aulas.
Pode ser feita de forma individual ou em grupo.
- **Apresentação de trabalhos:** cada grupo deverá apresentar, de forma oral e escrita, trabalho sobre o tema designado pelo professor, de acordo com o calendário estabelecido no Plano de Ensino, podendo ser solicitados trabalhos de pesquisa sobre os assuntos desenvolvidos.
- **Resumo de trabalhos apresentados:** cada grupo deverá entregar ao professor, na aula seguinte à apresentação de cada trabalho de outros grupos, um resumo de uma página por trabalho apresentado.
- **Provas escritas:** avaliação do conteúdo ministrado, incluindo as apresentações de grupo, através de provas individuais escritas.

A frequência exigida é de 75% conforme orientações do Ministério da Educação, para matérias presenciais, e será verificada conforme chamada oral em todas as aulas, e marcada na pauta.

As notas serão divididas da seguinte forma:

Item avaliativo	Valor	Peso
Apresentações de conteúdo	1,0	1
Apresentações de trabalhos	2,0	1
Resumos de trabalhos	1,0	1
Provas escritas	6,0	1
Total	10,0	

5 BIBLIOGRAFIA

5.1 BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

ARKADER, Rebecca. **Compras e gerência de fornecimento no Brasil**. São Paulo: Manuad, 2005.

CAVANHA FILHO, Armando Oscar. **Estratégias de compras**. São Paulo: Ciências Moderna, 2006. GAITHER, Norman;

FRAZIER, Greg, **Administração da produção e operações**, 8 ed. São Paulo: Pioneira, 2001.

5.2 BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

CASAROTTO FILHO, Nelson. **Redes de pequenos e médias empresas e desenvolvimento local**. São Paulo: Atlas, 2002.

NOGUEIRA, São P.L. **Como derrubar as barreiras internacionais de comércio**. São Paulo. Aduaneiras, 2006.

Alexandre Silva Pinheiro
Matrícula 1299771

CRONOGRAMA DE ATIVIDADES**AULAS**

AULA	DATA	CONTEÚDO	
1	20/01/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Apresentação da Disciplina
2	27/01/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Introdução à Gestão de Compras
3	03/02/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Ética nas negociações
4	10/02/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Estratégias de negociação
5	17/02/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Os Processos de compras
6	24/02/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Estrutura dos setores de compras
7	03/03/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Apresentação de Trabalho I
8	10/03/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Apresentação de Trabalho I
9	17/03/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Avaliação I
10	24/03/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Gestão de fornecedores
11	31/03/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Análise de cotações e tributação envolvida
12	07/04/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Análise de cotações e tributação envolvida
13	14/04/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Procedimentos de compras
14	21/04/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Desenvolvimento de estratégias de compras
15	28/04/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Estratégias de negociação
16	05/05/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Apresentação de Trabalho II
17	12/05/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Avaliação II
18	19/05/2017	Das 19 h00 min às 22h30 min	Fechamento do período

ALEXANDRE SILVA PINHEIRO
Matricula 1299771