



O PROCESSO DE COMPRAS DE PRODUTOS NAS EMPRESAS HOSPITALARES DE ARAGUAÍNA TO

THE PROCESS OF PURCHASING PRODUCTS IN THE COMPANY HOSPITALARES DE ARAGUAÍNA TO

Cezimar Rodrigues Basto da SILVA
Faculdade Católica Dom Orione (FACDO)
E-mail: cezimar.basto@gmail.com
Orcid: <https://orcid.org/0009-0006-3227-7305>

Sérgio Zeno GRANETTO
Faculdade Católica Dom Orione (FACDO)
E-mail: sergiogranetto@hotmail.com
Orcid: <https://orcid.org/0009-0006-3227-7305>

RESUMO

O processo de compras é considerado uma das fases mais importantes de toda a cadeia de suprimentos. Quanto às compras são efetivadas atendendo as quantidades exatas, os atributos certos e no prazo certo, é possível controlar e diminuir as compras emergenciais que são um dos pontos desfavoráveis de alto impacto nos resultados dos indicadores de performance do departamento, tendo em vista que os recursos pagos que eventualmente são maiores do que em compras planejadas. O presente trabalho tem como objetivo averiguar sobre o perfil e gerenciamento do setor de compras das empresas hospitalares da cidade de Araguaína-TO, para isso utilizaram-se recursos como pesquisas bibliográficas e um questionário que foi aplicado nas organizações hospitalares do município, A partir dos resultados obtidos pode-se então verificar o perfil do setor de compras da cidade de acordo com o tamanho da empresa.

Palavras-chave: Compras. Cadeia de suprimentos. Departamento de compras.

ABSTRACT

The purchasing process is considered one of the most important phases of the entire supply chain. When purchases are made, meeting the exact quantities, the right attributes and the right time, it is possible to control and reduce emergency purchases, which are one of the unfavorable points of high impact on the results of the

department's performance indicators, considering that the resources paid that eventually are higher than planned purchases. The present work aims to find out about the profile and management of the purchasing sector of the hospital companies in the city of Araguaína-TO, for this, resources such as bibliographical research and a questionnaire that were applied in the hospital organizations of the municipality were used. results obtained, it is then possible to verify the profile of the city's purchasing sector according to the size of the company.

Keywords: Shopping. Supply chain. Purchasing department.

INTRODUÇÃO

As organizações vêm percebendo a importância do setor de suprimentos, pois um estoque mal administrado e mal estruturado pode afetar negativamente os resultados finais. Nesse sentido, a gestão de estoque e a compra de materiais são pontos estratégicos a serem tratados com cautela para atender essa demanda de eficiência (CORRÊA, 2014).

Os processos de gestão de compras das empresas hospitalares da cidade de Araguaína-TO vão muito além da coleta de preços e finalização no menor preço do produto, esses profissionais precisam fazer o melhor negócio possível, buscando o melhor preço dentro da condição ideal para a empresa e mantendo a qualidade dos insumos adquiridos pela organização, assim a tecnologia é essencial para manter essa qualidade.

A função de compras desempenha papel importante na administração de materiais, sendo responsável por suprir as necessidades de materiais e serviços de uma organização, de modo a planejá-las quantitativamente para satisfazer à demanda, além de funcionar como um elo entre a organização e seu mercado fornecedor (BARBIERI; MACHLINE, 2006; DIAS, 2005; VIANA, 2000 *apud* SCHLINDWEIN, 2012, p. 159).

Neste trabalho iremos trazer elementos sobre os principais métodos e processos que podem ser utilizadas pelas empresas, para buscarem os melhores produtos no mercado, com os menores preços possíveis, a fim de manter o baixo custo de produção, mantendo qualidade e lucratividade da atividade desenvolvida.

O processo de compra, conhecido como cargo de aquisições, tem uma função estratégico imprescindível nos negócios atuais, devido à quantidade de recursos,

especialmente financeiros. Outro elemento principal na diminuição e controle dos recursos e melhoria do nível de serviço é a gestão de estoque. Além de importantes, é primordial para qualquer organização, eles são indispensáveis para as empresas hospitalares por versar sobre um setor difícil, especial e de urgência e emergência, onde a vida dos indivíduos está firmemente vinculado ao suprimento de materiais hospitalares e medicamentos disponíveis em estoque.

Segundo Schlindwein (2012, p. 162) “[...] o planejamento de compras consiste na identificação dos materiais que precisam ser comprados, em quais quantidades e em que prazos. Embora esta ocorra em todas as organizações, seu processo difere entre os diferentes ramos de atividades”. As compras de todos os materiais hospitalares, medicamentos e produtos de uso em geral, que são utilizados no serviço dispensados aos pacientes e na realização dos serviços em segundo plano, são realizados pelo setor de compras, mediante solicitações dos diversos setores da organização.

Para que os resultados sejam cumpridos, a reposição dos insumos precisa ser realizada de forma suficiente, atendendo a necessidade da programação proposta. A proposta de reposição influencia abertamente no setor de compras, que tende a comprar na hora exata, na quantidade exata e garantido que os insumos sejam entregues em tempo apto para que não interfiram em todo o planejamento já realizado para o mesmo. O setor de compras além de ser lembrado pela redução dos custos é visto como uma área que agrega valor (BAILY *et al.*, 2000).

O objetivo deste trabalho é mostrar o diferencial e qual a importância para as empresas em ter um setor de compras qualificado e com processo de compras definidos, que pode se tornar um grande diferencial para a empresa no mercado em que está atuando.

O objetivo geral deste trabalho é identificar como são realizados os processos de compras do setor de compras nas empresas hospitalares e conhecer as técnicas utilizadas e variáveis importantes na tomada de decisão pelo setor ao realizar o suprimento de materiais necessários para o bom andamento da empresa.

Os objetivos específicos deste trabalho são:

- Desenvolver e aplicar um questionário nas empresas hospitalares da cidade de Araguaína Tocantins;
- Conferir como é efetivado o acréscimo de novos fornecedores;

- Verificar quando é realizado um processo de compra e como é definitiva a quantidade a ser adquirida;
- Conferir quais são os processos realizados nos processos de compras;
- Apurar se têm indicadores de performance para o campo de aquisições.

SETOR DE COMPRAS

A palavra compras tem como definição o ato de trocar dinheiro pela posse de algum bem ou serviço. Conforme Baily *et al.* (2000), é pelo setor de compras que se realizam os procedimentos para os quais as empresas determinam os itens a serem comprados, identificam e conferem fornecedores que estão à disposição no comércio, negociam com várias empresas de suprimentos, realizam acordos contratuais, organizam ordens de compras e por fim, recebem e geram pagamento aos bens e serviços usados pela organização.

A ação de comprar algo dentro de uma empresa é enfrentado como parte do procedimento de logística das organizações e não mais como uma atividade de rotina. O setor de aquisições ou suprimentos, como é chamado em algumas organizações, se relacionam com os demais setores da organização como: Hotelaria, farmácia, centro de abastecimento farmacêutico, financeiro, gerência de enfermagem, manutenção geral e entre outros, influenciando abertamente nas tomadas de decisões e no custo agregado do produto.

Um bom comprador necessita seguir determinados princípios de forma que o suprimento ocorra de forma eficaz como: saber prognosticar a evolução do mercado, saber adaptar os métodos de compra de acordo com a política da empresa, conseguir condições vantajosas como comprar quando os preços estão mais baixos e, acima de tudo, conseguir que os fornecedores consigam manter a qualidade e os prazos independentemente da quantidade a ser adquirida (MARTINS; CAMPOS, 2009).

Considerando a importância desse setor, tanto na parte financeira como na logística, foi comprovado que uma organização com um setor de suprimentos bem estruturado pode obter muitos pontos positivos. Quando esse setor conquista uma redução real de gastos com fornecedores, essa redução se soma quase que diretamente aos lucros. Porém, se o departamento de compras não é bem planejado e qualificado, pode trabalhar de forma não satisfatória implicando no aumento de despesas com

fornecedores, o que pode acarretar resultados de fracasso para uma organização (MACAGNAN, 2009).

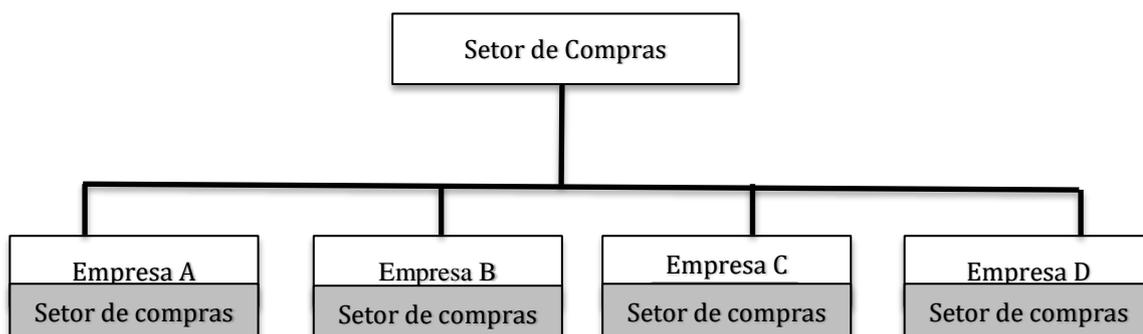
Ballou (2010) resume que as atividades no setor de compras envolvem a aquisição de matérias-primas e componentes para a organização como um todo e relaciona as principais como sendo: selecionar e qualificar os fornecedores; avaliar o desempenho; negociar contratos; comparar preço e qualidade, programar as compras e prever mudanças de demanda e preço.

Concentração de Compras

Existem dois tipos para trabalhar o setor de compras: de forma única, onde apenas um setor tem a propriedade do suprimento das unidades; ou, então, quando cada setor detém uma pessoa própria para essa função.

A Figura 1 ilustra a estrutura centralizada onde apenas um escritório domina as compras de todas as empresas de um grupo (BAILY *et al.*, 2000).

Figura 1 - Setor de compras



Fonte: (BAILY *et al.*, 2000).

O processo de compras descentralizado pode ser prejudicial à empresa, tendo em vista que poderá ter diversos compradores para o mesmo item é comprado por valores diferentes e ainda perde o poder de negociação, devido à baixa quantidade dos itens adquiridos.

A centralização do setor de compras traz vantagens como: a transação para diversas unidades o que permite que o comprador alcance um maior capacidade de negociação pela compra em maior quantidade; impede a compra do mesmo item com valores desiguais para as unidades; permite uma administração de estoques mais organizada; viabiliza a diminuição do número de colaboradores envolvidos no processo

de aquisição; igualdade dos procedimentos e unificação das especificações dos produtos para todas as organização.

Solicitação de Compra

A Solicitação de compra, é o jeito formal de dizer ao setor de compras a precisão de obtenção de um algum produto ou serviço, definindo a especificação almejada, marca, prazo de entrega, entre outras informações pertinentes em cada processo. Conforme Costa (2003) adiciona que se deve medir o atendimento das requisições por um determinado período previamente estabelecido para que se possa providenciar melhorias dentro da realidade analisada, caso se perceba essa necessidade.

É pela solicitação de compra que uma organização ou colaborador responsável pela aquisição de compras manifesta a sua necessidade de adquirir um produto para utilização da organização. A solicitação de compra normalmente passa pela aprovação do responsável da área ou centro de custo que receberá o material ou serviço solicitado, permitindo a ciência da aquisição. A requisição pode ocorrer de várias formas dependendo da empresa, sendo as mais comuns via formulários preenchidos manualmente ou então pela inserção da necessidade no sistema de gestão integrado utilizado pela organização (MARTINS; CAMPOS, 2009).

Pedido de Compra

Posteriormente à autorização da requisição dos produtos, o setor de compras tem a autorização de iniciar o processo de compras. Nessa fase, o comprador inicia a análise de alguns dados internos da empresa, como o histórico de compras, para verificar os últimos fornecedores e preços pagos, e iniciar as cotações e finalização das compras dentro do melhor processo naquele momento.

Em seguida ocorre a emissão da ordem de compra, processo final e já com as autorizações de pagamentos negociados, é responsabilidade do comprador ou setor específico fazer o acompanhamento dos pedidos de compra de forma que exista a garantia da entrega dos itens comprados dentro do prazo estipulado na negociação. Caso contrário, o atendimento ao paciente internado ou manutenção planejada em alguns equipamentos podem ser comprometidos. Para Martins e Campos (2009), uma forma padrão de se trabalhar, é manter no mínimo três cotações do mesmo item para que a compra seja realizada de forma segura. Alguns pontos são analisados na finalização da

compra: prazo de entrega, atendimento a especificação, prazo de pagamento, capacidade produtiva e tipo de frete.

Compras Emergenciais

A compra emergencial na área hospitalar é complicada tendo em vista que a falta de um item padronizado pode custar a vida de alguém. Sendo definido que o prazo de estoque é menor que o prazo de reposição do item.

Para Dias (1988), para que seja possível evitar as compras emergenciais é necessário estabelecer um prazo que seja razoável entre a inserção da solicitação de compra no sistema e a efetiva entrega do produto dentro do almoxarifado. Quando não existe esse tempo disponível para espera, a compra se enquadra nas compras emergenciais.

Nestes processos urgentes os compradores não conseguem negociações eficazes, tendo impacto em compras com preço acima do esperado se conferido ao histórico de aquisição anteriores.

As compras são separadas em dois tipos: normais e emergenciais. As compras efetivadas na modalidade normal acolhem determinados preceitos como tempo hábil para aquisição e condições técnicas abertas e objetivas. Por outro lado, as compras emergenciais aparecem quando acontecem falhas no planejamento de aquisição e implicam em compras com condições comerciais desvantajosas. Determinadas desvantagens são tipo de pagamento que geralmente ocorre de forma antecipada para que o produto seja produzido e expedido o mais rápido possível e o frete por conta do destinatário que tem o maior interesse em seguir a entrega e assim utiliza transportadoras mais rápido e com confiança na entrega do item dentro do prazo estabelecido.

METODOLOGIA

Neste título, qualificar-se, primeiramente, o presente estudo quanto ao tipo, objetivos e natureza, e, após, exibir a metodologia proposta para o desenvolvimento do estudo propriamente feito, que objetiva identificar o perfil do setor de compras das empresas da cidade de Araguaína-TO.

Segundo Boaventura (2004), entende-se por metodologia a busca sistêmica da solução de um problema percebido que seja de possível resolução ou ainda não resolvido.

Este estudo utiliza como procedimento técnico o estudo de caso. Para Ganga (2012), o estudo de caso trata-se de uma investigação empírica que investiga fenômenos contemporâneos dentro de um contexto de vida real, especialmente onde os limites concretos entre o fenômeno e o próprio contexto não estão claramente definidos.

Este método se torna mais adequado, quando o pesquisador se encontra com uma situação tecnicamente singular onde têm números maiores de variáveis de interesse do que pontos de dados e, como resultado, é necessário basear-se em diferentes fontes de evidências, com os dados propiciando a uma tendência triangular; e, como outro resultado, beneficia-se do desenvolvimento prévio de proposições teóricas para a condução da coleta de dados.

Segundo Martins, Mello e Turrioni (2014), o estudo de caso exploratório trata-se de um estudo-piloto que pode ser executado a fim de testar perguntas norteadoras do projeto, como hipóteses, e principalmente os instrumentos e procedimentos. Ainda, afirma que o estudo quando de natureza exploratória, deverá ter um planejamento cuidadoso, de forma mais detalhista possível, visando eliminar perdas de tempo, tanto do pesquisador como dos envolvidos.

Para Ganga (2012), o papel do pesquisador em um estudo de caso, objetiva-se a obter informações do fenômeno segundo a visão dos indivíduos, assim como observar e coletar evidências que possam fundamentar a interpretação do ambiente aonde a problemática vem ocorrendo.

Assim foi realizada uma pesquisa bibliográfica em livros e sites, sobre os temas gestão de compras, controle de estoque, indicadores de compras, planejamento de compras, indicadores de impacto nos processos de compras e uma pesquisa exploratória.

DESENVOLVIMENTO DA PESQUISA

O principal alvo deste estudo foi pesquisar o perfil do setor de compras dos hospitais da cidade de Araguaína de forma a mensurar qualidades pertinentes ao setor, tais como, métodos de controle de compras utilizadas e indicadores utilizados pelas empresas para a gestão do setor de compras.

Inicialmente realizaram-se pesquisas bibliográficas em livros e artigos para poder conhecer a importância do setor de compras dentro das empresas.

Posteriormente, definiu-se um questionário com 15 perguntas relacionadas ao setor em estudo de maneira a alcançar informações pertinentes para o desenvolvimento do trabalho. As organizações respondentes estão na cidade de Araguaína. Por fim, aplicou-se o questionário a duas empresas que concordaram em colaborar para o trabalho e que estão situadas dentro da região delimitada pelo estudo.

As empresas respondentes do questionário não estão identificadas. Utilizou-se apenas letras para identificá-las e diferenciá-las (empresa A e B). Este trabalho tem como alicerce elementos vivenciados diretamente dentro das empresas participantes segundo a percepção de pessoas que fazem parte das atividades do setor de compras.

ANÁLISE DOS RESULTADOS OBTIDOS PELO QUESTIONÁRIO

Empresa A

A pergunta inicial do questionário aplicado às empresas que aceitaram participar deste estudo, buscou identificar o porte da empresa, sendo que a empresa **A**, possui em leitos entre 150 a 400 unidades, assim sendo definida como porte grande, em número de funcionários também ficou definida como porte grande, pois possui número superior a 100 colaboradores. Pois, a quantidade de colaboradores influencia nas quantidades dos itens comprados para consumo tais: material de expediente, material de limpeza, higienização, medicamentos e produtos hospitalares.

A pergunta seguinte buscou saber se existe um setor de compras na empresa e quantas pessoas trabalham no setor. A empresa possui um setor exclusivo para compra de produto e serviço, sendo composta de um coordenador de compra, três compradores, um auxiliar de compras e um jovem aprendiz.

As perguntas seguintes quarta e quinta buscou compreender qualificação acadêmica quanto a experiência dos colaboradores em tal setor, todos os compradores possuem nível superior, sendo dois em administração e um em logística, eles trabalham na área alguns anos, a empresa sempre fazem treinamento e participar de encontros sobre o tema.

Sexto questionamento quis entender sobre o processo de compra em si, quais a formação de orçamento, a empresa **A**, utiliza o processo via plataforma de compras, onde são disponibilizados os itens com especificação, quantidade e marca quando

necessário, para que para em seguida o fornecedor cadastre os preços. Outra forma que ficou apresentada na pesquisa foi via e-mail. Onde são enviados para os fornecedores os e-mails com os itens que serão comprados, este último são as compras emergenciais.

Na questão seguinte foi perguntado quais as principais vantagens encontradas em realizar as compras desta forma. Segundo o coordenador do setor, seriam, ampla diferença nos preços cotados, e confiança nos fornecedores, mais agilidade na aprovação em compras de urgência.

O oitavo item perguntava sobre o desenvolvimento de novos fornecedores, segundo a empresa A, sempre buscam novos fornecedores, mesmo que os atuais estão fornecendo com qualidade e preços bons. Pois sempre é possível encontrar outros fornecedores com condições de fornecimento melhor, como se tratar de medicamento e produtos hospitalares, e sempre bom ter a maior gama de fornecedores possível.

O questionamento seguinte buscou entender os processos de compras sobre contrato, realizam contrato de fornecimento de curto prazo, não sendo superior a 1 anos, esses contratos são para produtos de uso geral na unidade hospitalar, tais com itens de higienização e alguns materiais de informática.

A décima pergunta, buscou entender quais os principais critérios para finalizar o item com o fornecedor selecionado, o preço unitário do produto e um dos principais critérios, mas não o único, são observados rapidez na resposta do orçamento e prazos de entrega dos itens que foram fechados com o fornecedor, não e levado muito em conta localização geográfica da empresa que responde o orçamento.

O questionamento seguinte buscou entender sobre a gestão de dados do setor de compras, se havia alguma ferramenta para a gestão de dados da empresa, se sim, quais, as utilizam planilhas no Excel e ainda usam plataforma específica para gestão de dados.

A décima segunda pergunta quis entender sobre as quantidades compradas de cada item, sendo que a empresas respondeu que realizam compras mensais, sendo que a cada 30 dias é realizada uma análise no estoque para definir as quantidades a serem pedidas ou que são compras de acordo com o consumo, não sendo necessário à espera de 30 dias, são as compras urgentes.

As perguntas seguintes foram as principais dificuldades encontradas em um processo de compras, as respostas foi; demora nas respostas de cotações, produtos com poucos vendedores e produtos sazonais.

A última pergunta, quais as principais vantagens em ter um setor de compras profissional, resposta da empresa **A** produtos compras com menores valores, melhores negociação, compras padronizadas, melhores insumos comprados para unidade, e abastecimento com poucas falhas e destas falhas sanáveis facilmente.

Empresa B

A primeira pergunta do questionário aplicado às empresas que aceitaram participar deste estudo, buscou identificar o porte da empresa, sendo que a empresa **B**, possui em leitos menos de 50 unidades, assim sendo definida como porte pequena, em número de funcionários ficou definida como porte médio, sendo o número colaboradores inferior a 100 pessoas. Pois, a quantidade de colaboradores e leitos influência nas quantidades dos itens comprados para consumo tais: material de expediente, material de limpeza e higienização e principalmente os medicamentos para a unidade.

A terceira pergunta foi se a empresa possui um setor de compras, quantas pessoas trabalham na equipe, sendo na empresa **B**, possui um setor de compras integrando ao estoque, sendo dois funcionários, um coordenador e um auxiliar de estoque, o coordenador faz o processo de compras com ajuda do auxiliar que também realiza algumas compras mais simples.

A quarta e a quinta pergunta, foram sobre a experiência e nível escolar dos colaboradores, o coordenador e formado em logística e trabalha na área mais de 5 anos, o auxiliar tem nível médio, primeiro emprega nessa área.

Sobre o processo de aquisição de insumos hospitalares a empresa, utilizar como forma principal o e-mail, enviando uma lista em Excel para os fornecedores e aguardando resposta, realizam cotações por ligação e via aplicativo de mensagem "WhatsApp", segundo o coordenador as cotações via e-mail é bom pois tem os dados registrado, já as cotações via ligações têm as respostas imediatamente, mas demanda mais tempo do comprador.

Sobre o desenvolvimento de novos fornecedores, a empresa **B**, informou que sempre pesquisa novos fornecedores independentes da qualidade do atendimento dos atuais, mas enfrentam grande dificuldade para encontrar, pois o consumo em pequena quantidade dos itens, não viabiliza o faturamento junto ao fornecedor, assim não atingem o faturamento mínimo, onde os maiores fornecedores estão no estado de Goiás.

Sobre a existência de contratos com fornecedores de materiais a empresa, a empresa B não realiza nenhum tipo de contrato com fornecedores de curto ou longo prazo, somente compra através de cotações.

Foi perguntado quais os principais critérios considerados pela a empresa para a definição do fornecedor ganhador da cotação, segundo a empresa B, são o menor valor unitário do produto, prazo de entrega, forma de pagamento é estado físico do produto na entrega.

Sobre a definição de quando a compra deve ser realizada, a resposta foi que a cada janela de 30 dias e compras urgente no comercio local, não conseguem realizar compras com grande volume, pois os itens hospitalares têm o prazo de validade muitas vezes curtas o que prejudica o grande volume no estoque.

Quais as principais dificuldades encontradas em um processo de compras, segundo a empresa B, são falta de clareza nos itens solicitado, demora na resposta da cotação, não cumprimentos dos prazos de entrega, entrega de itens errados, variação do consumo e cancelamento de pedido já realizado.

Quais as principais vantagens em ter um setor de compras profissional, resposta da empresa B, redução dos valores dos itens, melhor controle do estoque ter fornecedores parceiros e menos fraude no processo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme o estudo apresentado foi possível atingir os objetivos propostos. Inicialmente buscou-se na literatura as metodologias de controle e indicadores voltados para o setor em estudo, os principais problemas encarados nesta área, setores que trabalham de forma semelhante ao setor de compras, assuntos importantes como negociação, compras emergenciais, compras programadas entre outras que de fato alteram os resultados do setor. Posteriormente, foi possível apresentar às empresas participantes o questionário elaborado para os setores de compras das organizações hospitalares da cidade de Araguaína, que foi a primeira meta é alcançar as informações indispensáveis para dar sequência ao estudo. Foi possível atingir a participação de duas empresas do ramo hospitalar.

A segunda meta era a busca por novos fornecedores, e o mesmo também foi alcançado. Houve predominância nos retornos informando que as organizações na sua grande parte estão sempre buscando e desenvolvendo novos parceiros,

independentemente de estar recebendo ou não um bom atendimento. Assim na empresa A, ficou evidenciado, sempre busca novos fornecedores, ainda que os atuais estão fornecendo com qualidade e preços bons. Na empresa B, tem grande dificuldade em buscar novos fornecedores de medicamentos nas regiões mais distante de Araguaína, devido à baixa demanda dos itens, geralmente os seus melhores fornecedores estão em no estado de Goiás.

Sobre a terceira meta que seria averiguar quando se começa um processo de compra e como é definida a quantidade a ser comprada. Na empresa A os processos de compras iniciam no almoxarifado ou farmácia, aonde são definidos as quantidades, qualidade e tempo de estoque. O setor de compras realiza o processo de compras junto ao fornecedor. Segundo a literatura, essa forma de trabalhar está correta, apesar de algumas organizações deixarem ao setor de compra a responsabilidade de definir o quando e quanto comprar. Na empresa B os setores de compras e suprimento são juntos, assim o setor de compras realiza todo o processo, definido a quantidade, qualidade e prazo de reposição.

REFERÊNCIAS

- BAILY, Peter *et al.* **Compras: princípios e administração**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- BALLOU, Ronald H. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos/logística empresarial**. Porto Alegre: Bookman, 2010.
- BOAVENTURA, Edivaldo M. **Metodologia da pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2004.
- CORRÊA; Henrique L. **Administração de cadeiras de suprimento e logística**. São Paulo: Atlas, 2014.
- COSTA; Roberto F. **Negociação para compradores**. São Paulo: Edicta, 2003.
- DIAS, Mario; COSTAS, Roberto Figueiredo. **Manual do comprador**. 3. ed. São Paulo: Edicta, 2003.
- DIAS, Marco Aurélio P. **Gerência de materiais**. São Paulo: Atlas, 1988.
- GANGA, Gilberto Miller D. **Trabalho de conclusão de curso (TCC) na engenharia de produção**. São Paulo: Atlas, 2012.
- MACAGNAN; Clea B. **Compras: elementos para o jogo de negociação de produtos e serviços**. São Paulo: Entremeios, 2009.

MARTINS, Petrônio Garcia; CAMPOS, Paulo Renato. **Administração de materiais e recursos patrimoniais**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

MARTINS, R.A.; MELLO, C.H.P; TURRIONI, J.B. **Guia para elaboração de monografia e TCC em engenharia de produção**. São Paulo: Atlas, 2014.

SCHLINDWEIN, Nair Fernandes Costa. **Logística de produção e serviços**. Indaiatuba: Uniasselvi, 2012.