

**FACULDADE CAPIVARI**

**A CONTRIBUIÇÃO DO SETOR DE COMPRAS NAS INDÚSTRIAS DA CIDADE DE  
TUBARÃO /SANTA CATARINA**

**RHUANA ELYSEU**

Capivari de Baixo, novembro de 2016.



**RHUANA ELYSEU**

**A CONTRIBUIÇÃO DO SETOR DE COMPRAS NAS INDÚSTRIAS DA CIDADE DE  
TUBARÃO /SANTA CATARINA**

Trabalho Final de Curso de Pós-Graduação em  
nível de Especialização em Prática  
Interdisciplinar: Contabilidade e Controladoria  
da Faculdade Capivari, sob orientação da  
Profa. Msc. Maria Aparecida Cardozo

Capivari de Baixo, novembro de 2016.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a Deus, autor da vida, por me proporcionar este momento de conclusão de curso de especialização, por toda experiência adquirida até aqui, por todo o amadurecimento e todas as oportunidades que ele me deu e me dará por toda a minha vida.

A minha família, por todo apoio proporcionado, por ser minha base, por estarem sempre junto a mim me incentivando, me dando forças para alcançar meus objetivos e fazendo com que meus sonhos se tornem realidade.

Ao meu noivo, por todo apoio, pelos momentos em que precisei de palavras de incentivo, pelas trocas de ideias e experiências, cada momento foi essencial.

A todos os professores que contribuíram para meu crescimento profissional e pessoal, aos meus colegas de curso, aos quais convivi esse período de especialização, compartilhamos troca de experiências, debates e discussões muito produtivas.

Aos meus amigos com quem compartilho momentos de alegria e todas as pessoas que me incentivaram e me ajudaram a alcançar essa etapa em minha vida.

A verdadeira motivação vem de realização,  
desenvolvimento pessoal, satisfação no  
trabalho e reconhecimento.

(Frederick Herzberg)

## SUMÁRIO

<b>RESUMO</b> .....	6
<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	7
<b>2 REVISÃO DA LITERATURA</b> .....	9
2.1 COMPRAS .....	9
2.2 LOGÍSTICA DE SUPRIMENTOS.....	10
2.3 ADMINISTRAÇÃO DE MATERIAIS.....	10
2.4 NEGOCIAÇÕES .....	10
<b>3 MÉTODOS E TÉCNICAS DA PESQUISA</b> .....	12
<b>4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS</b> .....	13
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	18
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	19

## **RESUMO**

A presente pesquisa é voltada para a área de compras, tem como tema: A contribuição do setor de compras nas indústrias da cidade de Tubarão, Santa Catarina. As empresas entrevistadas são indústrias de três ramos de atividades distintas: movelaria, vidraçaria e alumínio. Será apresentado o questionário aplicado nas indústrias entrevistadas. O estudo tem como pergunta pesquisa: Quais as principais contribuições do setor de compras para as indústrias da cidade de Tubarão? Para responder a pergunta pesquisa, tem-se como objetivo geral deste artigo, apresentar as principais contribuições do setor de compras nas indústrias da cidade de Tubarão, para isso, foram realizadas entrevistas com aplicação de questionário em três empresas da cidade de distintos ramos de atividades: indústria moveleira, indústria de vidros e indústria de alumínio. Para atingir o objetivo geral, tem-se como objetivos específicos: a) apresentar através de pesquisas bibliográficas a finalidade e funcionalidade do setor de compras dentro das indústrias entrevistadas; b) aplicação de questionário, para que assim seja possível analisar os resultados do estudo em questão; c) apresentar aos empresários da cidade o resultado do questionário aplicado nas indústrias entrevistadas. A abordagem da pesquisa se classifica como qualitativa, pois analisa e interpreta as entrevistas. Na pesquisa envolve ainda, levantamento de dados bibliográficos. Ao fim da pesquisa ficou perceptível que o setor de compras é peça fundamental em relação a negociações, redução de custos, controle e acompanhamento de entrega de materiais. Desta forma, encontra-se o seguinte resultado: as empresas entrevistadas possuem um processo de compras em bom funcionamento, porém há alguns pontos a serem aperfeiçoados para que seus processos fiquem ainda melhor. Sugere-se como trabalhos futuros para as empresas entrevistadas, a execução de um estudo voltado para o planejamento de controle interno em compras.

**Palavras-chave:** Setor de compras; Contribuições; Questionário; Entrevistas; Indústrias.





## 1 INTRODUÇÃO

O presente artigo tem como tema a contribuição do setor de compras nas indústrias da cidade de Tubarão, Santa Catarina. As empresas entrevistadas são indústrias de três ramos de atividades distintas: movelaria, vidraçaria e alumínio.

Dias (2010) comenta que a administração de materiais tomou um grande impulso a partir do momento em que a logística se estendeu muito além das fronteiras das empresas, tendo como principal objetivo atender as necessidades e expectativas dos clientes. No formato tradicional, a administração de materiais tem o objetivo de conciliar os interesses entre as necessidades de suprimentos e a otimização dos recursos financeiros e operacionais das empresas.

A área de gestão de compras tem como principal objetivo assegurar o suprimento dos bens e serviços necessários, tanto para a produção quanto para as demais atividades da empresa. Essa gestão começa pela busca de fornecedores que tenham condições de oferecer bens e serviços de boa qualidade, dentro dos requisitos estabelecidos pela empresa (DIAS, 2010).

Segundo Viana (2015), compras tem por finalidade suprir as necessidades da organização mediante a aquisição de materiais e/ou serviços, procedidas das solicitações dos usuários, objetivando identificar no mercado as melhores condições comerciais e técnicas.

Dias (2010) salienta que as negociações de preços, condições de fornecimento e formação de contratos de longa duração resultam em significativos ganhos para ambos os parceiros. Para o fornecedor que passa a ter um horizonte de fornecimento mais longo, permitindo um bom planejamento para suprir seu cliente. E para o cliente comprador, que terá mecanismos mais concretos para iniciar uma boa negociação, que envolve redução de preços, melhores condições de fornecimento, etc.

A partir desse artigo, busca-se realizar uma pesquisa na área de compras, com foco na importância em negociações de compras de suprimentos nas indústrias da cidade de Tubarão, Santa Catarina.

Diante deste contexto, tem-se o seguinte questionamento: Quais as principais contribuições do setor de compras para as indústrias da cidade de Tubarão?

Para responder a pergunta pesquisa, tem-se como objetivo geral deste artigo, apresentar as principais contribuições do setor de compras nas indústrias da cidade de Tubarão, para isso, foram realizadas entrevistas com aplicação de questionário em três empresas da cidade de distintos ramos de atividades: indústria moveleira, indústria de vidros e indústria de alumínio. Para atingir o objetivo geral, tem-se como objetivos específicos: a) apresentar através de pesquisas bibliográficas a finalidade e funcionalidade do setor de compras dentro das indústrias entrevistadas; b) aplicação de questionário, para que assim seja possível analisar os resultados do estudo em questão; c) apresentar aos empresários da cidade o resultado do questionário aplicado nas indústrias entrevistadas.

A pesquisa se justifica pela contribuição que tem o setor de compras dentro das indústrias da cidade de Tubarão, Santa Catarina. Com o intuito de apresentar através do estudo realizado, o resultado do questionário aplicado, para que através dele possa se ter uma conclusão sobre os benefícios que este setor pode trazer para as empresas, independente do ramo de atividade. Este estudo irá trazer para as empresas da cidade de Tubarão, uma visão diferenciada desse setor, visando melhorias em seus procedimentos.

A pesquisa também irá ampliar os conhecimentos da pesquisadora e servirá de fonte de pesquisa para trabalhos de futuros acadêmicos. Com a pesquisa, as empresas entrevistadas, como também as outras da região, terão uma melhor visualização de seus

processos, podendo fazer melhorias no setor e para seus profissionais, como também abrir portas para a sociedade.

O artigo está dividido em cinco capítulos, para um melhor entendimento sobre o assunto abordado. No capítulo 1 (um), consta a introdução geral, do tema escolhido, apresentando sua importância, destacado a pergunta pesquisa, objetivo geral e objetivos específicos.

No capítulo 2 (dois) tem-se a revisão da literatura, onde são abordados conceitos, finalidades e objetivos de compras, logística, administração de materiais e negociações.

No capítulo 3 (três) fala-se da metodologia aplicada para a realização da pesquisa, explicando os métodos e técnicas utilizados.

No capítulo 4 (quatro) apresenta-se a análise do resultado da pesquisa feita para a realização do artigo, por meio de aplicação de questionário.

No capítulo 5 (cinco) encontram-se as considerações finais, apresentando conclusões e sugestões referentes ao presente artigo.

Para seus fins, o artigo foi realizado no intuito de visualizar os principais objetivos e contribuição do setor de compras para as indústrias da cidade de Tubarão, Santa Catarina.

## 2 REVISÃO DA LITERATURA

O presente capítulo apresenta definições, objetivos e procedimentos de compras. Como também, logística de suprimentos, negociações em compras e administração de materiais.

### 2.1 COMPRAS

Segundo Viana (2015), embora todos saibam comprar, em função do cotidiano de nossas vidas, é indispensável a conceituação de tal atividade, que significa procurar e providenciar a entrega de materiais, na qualidade especificada e no prazo necessário, a um preço justo, para o funcionamento, a manutenção ou ampliação da organização. O ato de comprar inclui as seguintes etapas: determinação do que, de quanto e de quando comprar; estudo dos fornecedores e verificação de sua capacidade técnica, relacionando-os para consulta; promoção de concorrência, para seleção do fornecedor vencedor; fechamento do pedido, mediante a autorização de fornecimento ou contrato; acompanhamento ativo durante o período que decorre o pedido e a entrega; encerramento do processo, após recebimento do material, controle da qualidade e da quantidade.

Viana (2015) fala ainda que a atividade de compras se define também em suprir as necessidades da organização, mediante a aquisição de materiais e/ou serviços, procedidas das solicitações dos usuários, objetivando identificar no mercado as melhores condições comerciais e técnicas.

Gonçalves (2010) fala que o procedimento de compras envolve objetivos como: cadastro de fornecedores, realização de pesquisa de preços, análise das ofertas, negociação para o fechamento e contratação.

Para Gonçalves (2010) a função de compras requer uma coordenação geral entre os diversos setores da organização: almoxarifados no que diz respeito ao armazenamento dos materiais; planejamento de estoques, responsável por definir as quantidades a serem adquiridas e os respectivos prazos de entrega; finanças, no que se relaciona a autorização e controle de pagamentos das faturas dos materiais recebidos e muitos outros setores da estrutura organizacional.

Segundo Slack, Chambers e Johnston (2007) a função de compras estabelece contratos com fornecedores para adquirir materiais e serviços. Alguns desses materiais e serviços são utilizados pela produção de bens e serviços vendidos aos clientes, outros materiais e serviços são utilizados para auxiliar a empresa a operar, por exemplo: serviços de alimentação de funcionários ou óleo lubrificante para a manutenção de equipamentos. Estes então fazem parte do produto ou serviço final, mas ainda assim são indispensáveis para a produção.

Ainda na linha de pensamento de Slack, Chambers e Johnston (2007), a maioria das empresas adquire grande variedade de produtos ou serviços, sendo que o volume e valor dessas compras crescem à medida que as organizações se têm concentrado em seus processos. Apesar da variedade de compras que uma empresa realiza, há alguns objetivos básicos da atividade de compras, que são válidos para todos os materiais e serviços comprados, eles são denominados “os cinco corretos de compras”:

- Preço correto;
- Entrega no momento correto;
- Produtos e serviços com a qualidade correta;
- Quantidade correta;
- Fonte correta.

## 2.2 LOGÍSTICA DE SUPRIMENTOS

Nogueira (2012) destaca que a logística é o canal de movimento do produto ao longo do processo industrial até os clientes. De uma forma mais simples, pode-se dizer que é a sucessão de manuseios, movimentações e armazenagens pelas quais o produto passa desde a matéria-prima, conjuntos semi-elaborados, até chegar ao cliente final.

Logística de suprimentos caracteriza o início de um ciclo da cadeia logística e tem como elementos: desenvolvimento, especificação e projeto do produto, previsão de demanda, planejamento das necessidades, desenvolvimento de novas fontes de fornecimento, compras e seus respectivos controles. É a fase do processo de suprimento em que são analisadas as demandas informadas pelos clientes com o objetivo de estabelecer o modelo logístico de suprimentos de cada material (NOGUEIRA 2012).

## 2.3 ADMINISTRAÇÃO DE MATERIAIS

Segundo Gonçalves (2010), uma administração de materiais bem estruturada permite o alcance de vantagens competitivas por meio da redução de custos, da redução dos investimentos em estoques, das melhorias nas condições de compras mediante as negociações com os fornecedores e da satisfação de clientes e consumidores em relação aos produtos oferecidos pela organização.

Viana (2015) define a administração de materiais como: planejamento, coordenação, direção e controle de todas as atividades ligadas a aquisição de materiais para a formação de estoques, desde o momento de sua concepção até seu consumo final. Diante desta definição, faz-se uma amplitude da administração de materiais: cadastramento, visa cadastrar os materiais necessários a manutenção e ao desenvolvimento da organização, estabelecendo codificação e determinação; gestão, visa gerenciamento dos estoques por meio de técnicas que permitam manter o equilíbrio com o consumo; compras, visa suprir as necessidades da empresa mediante a aquisição de materiais; recebimento, visa garantir a fiel guarda dos materiais confiados pela organização; inventário físico, visa ao estabelecimento de auditoria permanente de estoques em poder do almoxarifado.

## 2.4 NEGOCIAÇÕES

De acordo com Gonçalves (2010), em todas as nossas atividades, em casa, no trabalho ou na família, o processo de negociação está presente. Seja na decisão de uma viagem, ou seja na compra de um produto, estamos sempre negociando. O treinamento na área de negociação envolve o preparo de indivíduos para saber escutar, interpretar, formular perguntas importantes em ocasiões oportunas, saber preparar um planejamento das negociações a serem realizadas e como finalizar todo o processo de negociação.

Na iniciação de uma negociação, deve-se preparar e planejar todo o processo que vai se desenvolver no decorrer da negociação. Estar preparado e munido de um planejamento tático, previamente elaborado, distingue os negociadores profissionais dos amadores. A preparação na negociação envolve a leitura de informativos, análise e troca de informações com outras empresas congêneres o exame da situação de mercado, objetivando determinar as exigências que serão fixadas no processo de negociação (GONÇALVES 2010).

Para Viana (2015), não se formaliza um contrato sem negociação, a negociação visa ter maior proveito possível, com vistas as vantagens técnicas e financeiras, dos entendimentos entre comprador e vendedor, durante o processo de aquisição de bens ou serviços. A negociação deve ser precedida da devida equalização da proposta em todas as suas condições e enquadrar-se nas disposições contidas no regulamento de compras da

organização. Deve ser obrigatoriamente, objeto de ata toda negociação comercial, definindo-se claramente todas as condições acordadas.

Viana (2015) fala ainda entre os itens objeto de negociação, entre eles destacam-se: especificação; qualidade; preço; data-base; prazo de entrega; condições de entrega; condições de pagamento; condições de reajuste; cláusulas do contrato; garantias e assistências e compromissos futuros de vendas.

### **3 MÉTODOS E TÉCNICAS DA PESQUISA**

A abordagem da pesquisa se classifica como qualitativa, pois analisa e interpreta as entrevistas.

O objetivo geral da pesquisa tem natureza de caráter exploratório e teórico, para Yin (2005), este tipo de pesquisa envolve questionário e permite formular sugestões para melhoria de práticas administrativas.

Quanto à revisão da literatura, o estudo se classifica em pesquisa bibliográfica, pois segundo Gil (2006) se utilizou obras de estudiosos da área.

A pesquisa iniciou com análise visual do setor e coleta de informações com colaboradores e gestores que tiveram posse do questionário. A coleta de informações focou a entrevista na contribuição que tem o setor de compras nas indústrias, perguntas referentes à redução de custos, inventário, parcerias com fornecedores, conferência, treinamentos, devoluções, etc. Questões relevantes ao bom funcionamento dos processos do setor de compras.

No decorrer da entrevista não houve grandes limitações, o pesquisador teve liberdade para fazer as perguntas e argumentações, como também sugestões de melhorias para as empresas entrevistadas.

#### 4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A pesquisa foi realizada através de questionário, aplicados em três empresas da cidade de Tubarão no setor de compras, a empresa (A) trata-se de uma indústria de moveis, a empresa (B) uma indústria de vidros e a empresa (C) uma indústria de alumínio.

O questionário foi preenchido por gestores e colaboradores da área de compras e almoxarifado das três indústrias da cidade de Tubarão mencionadas.

<b>EMPRESA (A) INDÚSTRIA DE MÓVEIS</b>			
<b>PERGUNTA</b>	<b>SIM</b>	<b>EM PARTE</b>	<b>NÃO</b>
1- O setor de compras da empresa trabalha com metas para redução de custos?			X
2- O inventário da empresa é feito anualmente?	X		
3- O setor de compras da empresa busca parcerias com fornecedores para congelamento de preços?	X		
4- As entradas e saídas de materiais são feitas diariamente?		X	
5- A conferência de mercadorias é feita no ato da entrega?		X	
6- A empresa oferece treinamentos de negociação ou outro tipo de treinamento para os integrantes do setor de compras?			X
7- O setor de compras realiza pesquisa de preços de mercado com frequência?		X	
8- No que diz respeito a materiais para devolução, o processo de devolução acontece com agilidade?		X	
9- O setor de compras acompanha os prazos de entrega dos materiais?	X		
10- Compras e Almoxarifado têm boa comunicação?	X		

Quadro 1 – Questionário Empresa (A) Indústria de Móveis.

Fonte: Elaborado pela autora, 2016.

**Sim= 40%**

**Em parte= 40%**

**Não= 20%**

<b>EMPRESA (B) INDÚSTRIA DE VIDROS</b>			
<b>PERGUNTA</b>	<b>SIM</b>	<b>EM PARTE</b>	<b>NÃO</b>
1- O setor de compras da empresa trabalha com metas para redução de custos?	X		
2- O inventário da empresa é feito anualmente?	X		
3- O setor de compras da empresa busca parcerias com fornecedores para congelamento de preços?	X		
4- As entradas e saídas de materiais são feitas diariamente?	X		
5- A conferência de mercadorias é feita no ato da entrega?	X		
6- A empresa oferece treinamentos de negociação ou outro tipo de treinamento para os integrantes do setor de compras?	X		
7- O setor de compras realiza pesquisa de preços de mercado com frequência?		X	
8- No que diz respeito a materiais para devolução, o processo de devolução acontece com agilidade?		X	
9- O setor de compras acompanha os prazos de entrega dos materiais?	X		
10- Compras e Almoxarifado têm boa comunicação?	X		

Quadro 2 – Questionário Empresa (B) Indústria de Vidros.

Fonte: Elaborado pela autora, 2016.

**Sim= 80%**

**Em parte= 20%**

**Não= 0%**



<b>EMPRESA (C) INDÚSTRIA DE ALUMÍNIOS</b>			
<b>PERGUNTA</b>	<b>SIM</b>	<b>EM PARTE</b>	<b>NÃO</b>
1- O setor de compras da empresa trabalha com metas para redução de custos?		X	
2- O inventário da empresa é feito anualmente?	X		
3- O setor de compras da empresa busca parcerias com fornecedores para congelamento de preços?	X		
4- As entradas e saídas de materiais são feitas diariamente?	X		
5- A conferência de mercadorias é feita no ato da entrega?		X	
6- A empresa oferece treinamentos de negociação ou outro tipo de treinamento para os integrantes do setor de compras?			X
7- O setor de compras realiza pesquisa de preços de mercado com frequência?		X	
8- No que diz respeito a materiais para devolução, o processo de devolução acontece com agilidade?	X		
9- O setor de compras acompanha os prazos de entrega dos materiais?	X		
10- Compras e Almoxarifado têm boa comunicação?	X		

Quadro 3 – Questionário Empresa (C) Indústria de Alumínios.

Fonte: Elaborado pela autora, 2016.

**Sim= 60%**

**Em parte= 30%**

**Não= 10%**

<b>PERGUNTAS</b>	<b>SIM (%)</b>	<b>EM PARTE (%)</b>	<b>NÃO (%)</b>
1- O setor de compras da empresa trabalha com metas para redução de custos?	33,33%	33,33%	33,33%
2- O inventário da empresa é feito anualmente?	100%	0%	0%
3- O setor de compras da empresa busca parcerias com fornecedores para congelamento de preços?	100%	0%	0%
4- As entradas e saídas de materiais são feitas diariamente?	66,66%	33,33%	0%
5- A conferência de mercadorias é feita no ato da entrega?	33,33%	66,66%	0%
6- A empresa oferece treinamentos de negociação ou outro tipo de treinamento para os integrantes do setor de compras?	33,33%	0%	66,66%
7- O setor de compras realiza pesquisa de preços de mercado com frequência?	0%	100%	0%
8- No que diz respeito a materiais para devolução, o processo de devolução acontece com agilidade?	33,33%	66,66%	0%
9- O setor de compras acompanha os prazos de entrega dos materiais?	100%	0%	0%
10 – Compras e Almoxarifado têm boa comunicação?	100%	0%	0%

Quadro 4 – Resultado em percentual do questionário aplicado.

Fonte: Elaborado pela autora, 2016.

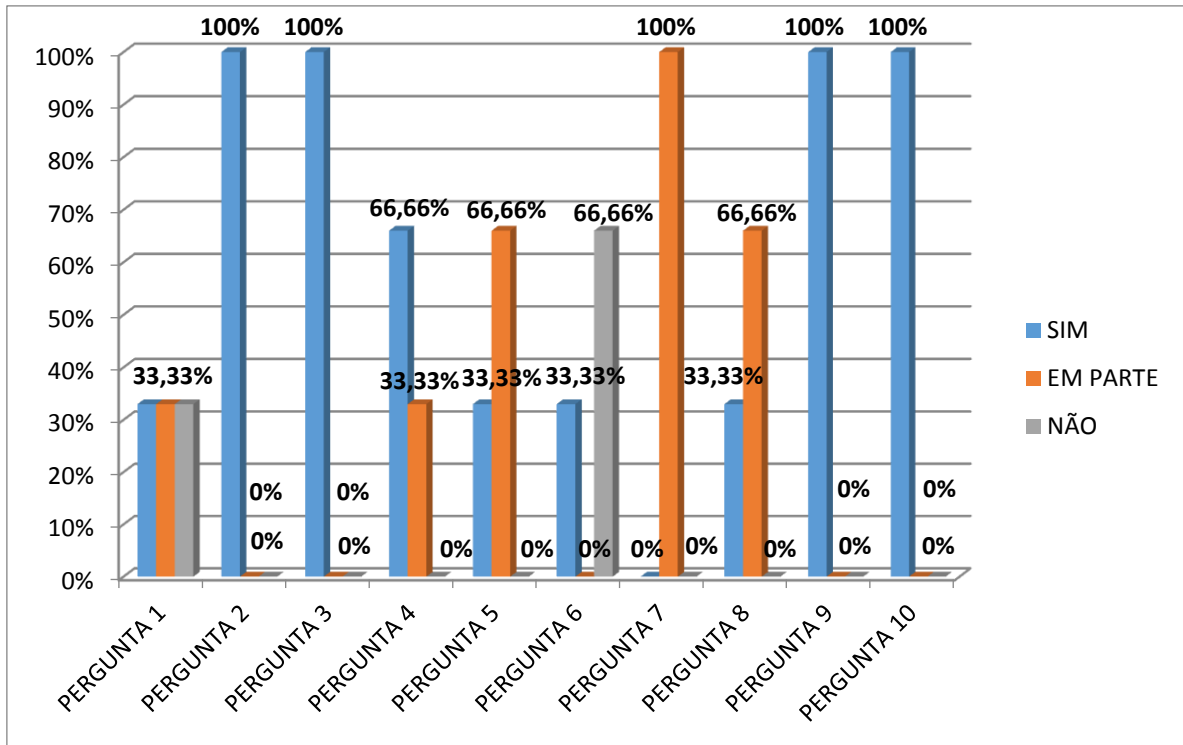


Gráfico 1 – Resultado do questionário aplicado.

Fonte: Elaborado pela autora, 2016.

De acordo com o Gráfico 1 – Resultado do questionário aplicado, percebe-se que os percentuais gerados na análise, as áreas que demonstram maior necessidade de reavaliação nas empresas dentro do setor de compras são: pergunta de número cinco, onde a conferência de mercadorias deve ser feita no ato da entrega; pergunta de número seis, em relação a treinamento e desenvolvimento de profissional no que diz respeito a negociação; pergunta de número sete, no que diz respeito a pesquisas de preço de mercado e pergunta de número oito, referente a materiais para devolução, o processo acontece com agilidade em parte.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa realizada em três indústrias na cidade de Tubarão teve como objetivo geral analisar a contribuição do setor de compras nas indústrias da cidade, por isso o questionário foi aplicado em empresas de diferentes ramos de atividade: móveis, vidros e alumínios.

Ficou perceptível que o setor de compras é peça fundamental em relação a negociações, redução de custos, controle e acompanhamento de entrega de materiais. Pois boas negociações trazem resultados financeiros positivos para as empresas, controle e acompanhamento de materiais geram mais agilidade nos processos internos.

Na fundamentação teórica do artigo foram destacados conceitos, finalidades e objetivos de compras, logística, administração de materiais e negociações. O conhecimento dos conceitos foi fundamental para a elaboração do questionário do estudo proposto, além de ter contribuído um melhor aprofundamento e entendimento do tema.

Desta forma, encontra-se o seguinte resultado: as empresas entrevistadas possuem um processo de compras em bom funcionamento, porém há alguns pontos a serem aperfeiçoados para que seus processos fiquem ainda melhor. Pode-se observar na análise de resultados que as áreas que demonstram maior necessidade de reavaliação dentro do setor de compras são em relação à conferência de mercadorias, que deve ser feita no ato da entrega e 66,66% das empresas responderam que é feito em parte, porém a conferência é essencial que se seja dada prioridade, pois com ela se detecta possíveis materiais incorretos tendo que ser feito a devolução com agilidade para que não prejudique os prazos produtivos que a empresa tem a cumprir; Em relação a treinamento e desenvolvimento de profissional no que diz respeito a negociações, 66,66% responderam que a empresa não oferece, a autora sugere algo a ser amadurecido, pois profissionais qualificados trazem resultados positivos para as empresas, a autora entende também como uma forma motivacional para os colaboradores das empresas; No que diz respeito a pesquisas de preço de mercado, 100% responderam que é feito em parte, porém pesquisas de mercado são essenciais para comparativos de preços; Referente a materiais para devolução, 66,66% responderam que a agilidade do processo acontece em parte, aqui a autora sugere uma atenção, para evitar possíveis atrasos no processo produtivo.

Sugere-se como trabalhos futuros para as empresas entrevistadas, a execução de um estudo voltado para o planejamento de controle interno em compras.

Sugere-se ainda, que as empresas continuem oportunizando novas pesquisas a futuros acadêmicos a também elaborar estudos relacionados com o tema proposto, visando crescimento e melhoria dos processos internos das mesmas.

## REFERÊNCIAS

GIL, Antonio. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

GONÇALVEZ, Paulo Sérgio. **Administração de materiais**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

NOGUEIRA, Amarildo de Souza. **Logística empresarial: uma visão local com pensamento globalizado**. São Paulo: Atlas, 2012.

SLACK, Nigel; CHAMBERS, Stuart; JOHNSTON Robert. **Administração da Produção**. São Paulo: Atlas, 2007.

VIANA, João José. **Administração de materiais: um enfoque prático**. 1. ed. – 17. reimpr. – São Paulo: Atlas, 2015

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 3. ed. Porto Alegre, RS: Bookman, 2005.