INTERFACE TECNOLÓGICA

GESTÃO DE COMPRAS: estratégias usadas como forma reduzir custos

PURCHASE MANAGEMENT: strategies used as a way to reduce costs

Amauri Anselmo – amaurianselmo@gmail.com
Faculdade de Tecnologia de Taquaritinga – Taquaritinga – São Paulo - Brasil

Marco Antonio Alves de Souza Junior – marco@fho.edu.br
Faculdade de Tecnologia de Taquaritinga – Taquaritinga – São Paulo - Brasil

DOI: 10.31510/infa.v18i1.1093
Data de submissão: 30/03/2021
Data do aceite: 09/07/2021
Data da publicação: 30/07/2021

RESUMO

Algumas estratégias de compras podem ser utilizadas para que os custos das organizações sejam reduzidos e reflitam dessa forma, no aumento dos lucros, fator que pode contribuir significativamente para os investimentos e consequentemente para o desenvolvimento das empresas. O objetivo deste artigo é evidenciar estratégias a serem utilizadas pelo departamento de compras como forma de reduzir custos dentro das organizações, fator que impacta positivamente o crescimento desta. O estudo traz uma revisão de literatura, na qual foram consultados livros, artigos, publicações em sites e simpósios, que trazem estudos sobre possíveis estratégias usadas pelo departamento de compras como forma de redução de custos. Como critério de inclusão foi usado o idioma e a data de publicação, últimos quinze anos, e o idioma, escritos em língua portuguesa. A literatura aponta que reduzir os custos é uma importante estratégia e que além do aumento dos lucros, trazem resultados positivos para a empresa, fatores que somam para seu crescimento e desenvolvimento.

Palavras-chave: Compras. Estratégias. Redução de Custo.

ABSTRACT

Some purchasing strategies can be used so that the costs of organizations are reduced and thus reflect, in increasing profits, a factor that can significantly contribute to investments and, consequently, to the development of companies. The purpose of this article is to highlight strategies to be used by the purchasing department as a way to reduce costs within organizations, a factor that positively impacts its growth. The study brings a literature review, in which books, articles, publications on websites and symposia were consulted, which bring studies on possible strategies used by the purchasing department as a way to reduce costs. As an inclusion criterion, the language and date of publication, last fifteen years, and the language, written in Portuguese, were used. The literature points out that reducing costs is an important strategy and that in addition to increasing profits, they bring positive results for the company, factors that add up to its growth and development.

Keywords: Shopping. Strategies. Cost reduction.

1 INTRODUÇÃO

As empresas brasileiras muitas vezes se deparam com produtos de altos custos, fator ocasionado pelos tributos inseridos em seu preço, o que causa variações em seu custo final. Diante deste fator e de uma economia que tem sofrido profundas transformações, reduzir custos tem sido uma importante estratégia para que os lucros sejam maiores, o que pode vir a contribuir para mais investimentos e a redução de preço do produto que chegam ao consumidor final.

Dentro deste contexto, a Gerência do Departamento de Compras se faz importante e necessário para que desenvolva um trabalho estratégico voltado para amenizar os custos. Botô e Felizardo (2014) são categóricos em afirmar que uma gerência de compras traz resultados positivos, já se esse gerenciamento não for eficiente à empresa pode sofrer diversos problemas o que pode contribuir para seu fracasso.

Borges et al. (2010) explica que o bom gerenciamento dentro do setor de compras, pode contribuir de forma significativa na redução dos custos, fazendo com que sejam o mais baixos possíveis, sempre respeitando os níveis de segurança para que nenhum produto falte.

O trabalho traz em seu contexto, um breve estudo a respeito de algumas estratégias que podem ser usadas como forma de redução de custo e assim como consequente aumento dos lucros. O trabalho busca atender ao objetivo proposto a qual é evidenciar estratégias que podem ser utilizadas pelo setor do departamento de compras, como métodos eficientes e importantes para que os custos sejam diminuídos, o que acaba por trazer crescimento para a empresa.

Buscar estratégias para diminuir os custos é de fundamental importância para o departamento de compras, contribuindo assim de forma significativa para um bom gerenciamento e mesmo para alavancar o crescimento da empresa, que tem como um dos principais objetivos a obtenção de lucros, os quais em sua maioria são voltados para investimentos, o que somam para que a empresa se desenvolva.

2 GESTÃO DE COMPRAS E ESTRATÉGIAS PARA A REDUÇÃO DOS CUSTOS

A gestão em todos os departamentos de uma organização se faz necessária como forma de organização e direcionamento das atividades. A Gerência de Compras e provimentos é um fator importante e essencial para diminuir os custos em uma organização.

Martins e Alt (2006) ressaltam que até a primeira Guerra Mundial, o vocábulo compras era visto, como uma função burocrática. Devido à crise do petróleo em 1970 a oferta das matérias-primas sofreu considerável queda, o que ocasionou como consequência a alta dos custos, diante dessa realidade o setor responsável pelas compras começou a ganhar destaque nas organizações. Os autores descrevem que o setor de compras tornou-se essencial para as organizações sendo relacionado ao processo logístico. A definição compra passou a ser denominada cadeia de suprimentos, devido ao fato de dar um sentido amplo ao processo de aquisição dos produtos.

Segundo Oda (2018) os valores investidos na compra de produtos e serviços equivalem cerca de 50% a 80% dos custos, fator que pode sofrer transformações devido ao ramo de atividade da organização. Dentro deste contexto, quando as finanças apertam e os preços se elevam, é preciso criar estratégias para que os custos sejam reduzidos.

O departamento de compras de uma empresa, além do controle ou abastecimento dos estoques deve ter preocupação com a inserção de melhorias para esse setor, somando satisfação e eficácia aos resultados finais. Para o autor os objetivos de compra podem ser definidos como: comprar a qualidade do material de forma certa, no tempo certo, na quantia exata, da fonte certa, e com o preço adequado (BAILY, 2000).

Bertaglia (2009) descreve que a Administração do Departamento de Compras não deve restringir-se ao fato de comprar e controlar a chegada de produtos, é preciso que seja feito um planejamento estratégico, o qual envolve custo, qualidade e rapidez de tempo.

Pozo (2017) explica que dentro do processo de Gestão de Compras, criar estratégias para a redução dos custos é o que torna a administração desse setor uma ferramenta que gera competitividade em um contexto global, promovendo a sobrevivência da organização. Buscar estratégias que reduzam os custos garante um futuro promissor para a organização.

2.1 Estratégias de Redução dos Custos

O processo de compras é o que envolve todas as partes necessárias realizadas para que os materiais sejam adquiridos, sejam os recursos materiais ou recursos patrimoniais (CAXITO et al., 2011).

O caminho a ser seguido pode mudar conforme a necessidade e vivência da empresa, seu porte, seu mercado de atuação, estrutura física e outros e não é preciso seguir todas as

estratégias a risca, às vezes nem se adequam ao perfil da empresa. Para traçar estas estratégias é preciso entender o objetivo a ser alcançado, sempre se norteando pelas metas a serem alcançadas, como forma de contribuição para o bom desempenho da organização (ODA, 2018).

Abaixo seguem descritas algumas estratégias importantes a serem utilizadas pela Gestão de Compras como forma de redução de custos.

Hakansson (2006) descreve que uma das estratégias de grande potencial para a redução dos custos é potencializar as relações entre as empresas, seus fornecedores e clientes. Uma das estratégias mais importantes são as relações com um maior conteúdo de cooperação, fator importante para que se criem estratégias de competitividade.

Souza, Bernardes e Bacic (2008) citam as denominações de Merli (1994) que caracterizou a relação entre clientes e fornecedores de *comakership*, a qual se apresenta em três etapas: fornecedor normal (relativo a classe III), o fornecedor integrado, denominado de *comakership* operacional (relativo a classe II), e o fornecedor *comaker, comakership* global com parceiras nos negócios (relativo a classe I). Os autores descrevem que as bases de todos os níveis de relacionamento estão relacionadas às negociações que tem como foco o preço em especificações de qualidade mínima.

Escolher os parceiros e melhores fornecedores é fundamental, pois estes se forem selecionados de forma estratégias tendem a manter a qualidade dos produtos e serviços, além das entregas dos produtos dentro do prazo, o que é muito importante (HOINASKI, 2017).

De acordo com Oda (2018) o planejamento consiste em estudar a situação e diante desta perspectiva traçar o caminho a ser seguido para que os objetivos e metas sejam alcançados. O autor descreve que o primeiro passo do planejamento é determinar onde se almeja chegar, ou seja, o que se espera conseguir com a gestão de compras. Dentro desse planejamento é preciso que se faça um levantamento dos recursos disponíveis e da situação vivenciada pela empresa. Após a análise da verdadeira situação da empresa, faz-se necessário traçar um plano de ação, conforme os recursos humanos, materiais e ferramentas de gestão disponíveis.

Como forma de auxiliar o planejamento e controle, além de garantir a melhoria contínua para processos de compras, muitas ferramentas que têm como meta a qualidade, podem ser utilizadas, dentre essas ferramentas o autor cita: Fluxogramas; Diagrama de Pareto;

Brainstorming; Diagrama de Ishikawa; 5W2H; Gráficos de tendências; Planilhas para coleta de dados, entre outras (ARAÚJO, 1997 apud DIAS JÚNIOR, 2017).

Hoinaski (2017) afirma que os produtos que são armazenados por muito tempo no estoque, configuram custos, no entanto, é importante que eles não sobrem, mas a falta de produtos também deve ser evitada, é preciso assim ter um equilíbrio. O autor explica que a falta de produtos podem acarretar a perda de negócios e oportunidades. Dentro desse contexto é importante que a empresa possua um software que gerencie e controle o estoque.

É preciso para evitar excessos ou faltas que seja feito um controle da movimentação dos itens do estoque. O autor descreve que é preciso que haja um registro cronológico das movimentações realizadas em estoque para que assim se tenha um levantamento dos produtos que tem mais giro, além disso, as informações sobre prazo do produto, sazonalidade, tempo e custo de reposição são importantes (ODA, 2018).

Existem 6 passos que podem ser realizados como forma de otimizar a gestão do estoque e dessa forma reduzir os custos das organizações. Estes passos são:

- Cadastro e levantamento de todos os itens armazenados;
- Criação e desenvolvimento de processos;
- Elaboração de um planejamento de fluxo de entrada e saída de produtos;
- Anotações de todas as movimentações de produtos;
- Definição das datas de compras;
- Realização de auditorias constantes para análise da gestão de estoque (HOINASKI, 2017).

Oda (2018) cita que frente aos dados reais das compras das empresas, especificamente os itens mais relevantes, é preciso que se usem metodologias técnicas para que se compre no momento certo, em quantidade correta, de forma mais automática possível e com considerável margem de segurança. As metodologias só podem ser utilizadas se os dados forem calculados item a item. Os indicadores têm como objetivo servir de motivação para que se inicie o processo de compras, de forma que não exista excesso e nem falta.

Os indicadores podem determinar estoque mínimo, estoque máximo ou estoque de segurança. A avaliação do estoque mínimo e máximo garante que o estoque de segurança seja realizado. O importante de se manter esses estoques é que se tenha um padrão para que se saiba quando é preciso iniciar o processo de produção e reposição (ODA, 2018).

Silva (2019) cita como metodologia o lote de compras. Entende-se por esse lote o uso de uma forma matemática de calcular e provisionar a quantidade ideal de compras, equilibrando todos os custos envolvidos como: despesa de estocagem, gastos das compras, custos do transporte, custo do capital imobilizado e outros. O autor desta que um fator importante e que deve ser considerado é a probabilidade de deterioração, além de problemas logísticos, espaços físicos com condições corretas de higiene.

Uma metodologia a ser utilizada é o Just in time, a qual tem como objetivo voltado para produzir ou comprar apenas o volume necessário em um momento necessário (KIMURA; TERADA, 1981).

A partir de 1990 o mercado americano e europeu vivenciou o crescimento da criação de softwares voltados para a gestão empresarial, no Brasil esse crescimento se deu em 1996. Esses softwares usados para o apoio da gestão empresarial eram denominados de sistemas Enterprise Resource Planning (ERP) (JESUS; OLIVEIRA, 2007).

Correa e Spinola (2015) descrevem que até o surgimento do sistema ERP as áreas das empresas utilizavam sistemas isolados para a realização de suas tarefas como folhas de pagamentos, financeiro, contabilidade e outros. As integrações eram complexas e com múltiplos problemas na obtenção e armazenamento dos dados.

Santos (2013) sobre o sistema ERP de tradução para o português Planejamento de Recursos Empresariais ressalta que esse é um sistema que as funções e ligações de vários processos de setores distintos das empresas, estão presentes entre as funções e entidades operacionais das organizações.

A figura 1 traz um exemplo de como funciona o sistema ERP.

Figura 1: Resumo do Sistema ERP e suas funcionalidades



Fonte: Marques, 2020

Um sistema ERP tem a potencialidade de aguentar a falta de informações para a tomada de decisão do setor gerencial de um empreendimento como um todo (CORRÊA; GIANESI; CAON, 2011).

Orlicky (1973) *apud* Correa e Spinola (2015) relata que o processo de gerenciamento de estoques e compras de manufatura eram realizados de forma estatística, acerca da análise do histórico de consumo ou reativo através do ponto de reposição dos insumos.

Santos (2013) sobre o sistema ERP de tradução para o português Planejamento de Recursos Empresariais ressalta que esse é um sistema que as funções e ligações de vários processos de setores distintos das empresas estão presentes entre as funções e entidades operacionais das organizações.

Um sistema ERP tem a potencialidade de aguentar a falta de informações para a tomada de decisão do setor gerencial de um empreendimento como um todo (CORRÊA; GIANESI; CAON, 2011).

O uso dessas e ouras estratégias que visam à redução de custos são de extrema importância para o desenvolvimento da organização. Dessa forma é preciso buscam amplo conhecimento e adequar o método correto ao setor de compras, segundo a necessidade de cada organização.

3 METODOLOGIA

Usou-se como metodologia a Revisão de Literatura, a qual é utilizada para que seja feita uma análise dos trabalhos publicados que oferecem uma investigação na literatura, englobando assuntos específicos (GALVÃO, RICARTE, 2020).

Inicialmente foi realizada a elaboração da pergunta norteadora para que o objetivo fosse definido. O problema da pesquisa trouxe como questionamento: quais estratégias podem ser usadas pela gestão de compras como forma de redução de custos? A pesquisa bibliográfica foi estruturada por meio de consulta de livros, artigos, sites, documentos apresentados em congressos e simpósios, que trazem como foco o assunto estudado.

A pesquisa foi realizada no Google Acadêmico e SciELO, no período de junho a dezembro de 2020. O critério de inclusão dos artigos pesquisados baseou-se na data de publicação, últimos quinze anos, de 2006 a 2021, e o idioma, escritos em língua portuguesa.

As palavras-chaves utilizadas forma: Gestão de Compras, Redução de Custos, Estratégias de Redução de Custos, Importância da Redução de Custos.

Sobre o tema proposto, foram encontrados 13 documentos, entre artigos e livros, os quais se enquadravam nos critérios de inclusão determinados pelos períodos de publicações e idiomas.

O quadro 1 traz uma síntese dos 13 trabalhos avaliados, contendo títulos, autores e ano de publicação.

Quadro 1 – Trabalhos avaliados

Título	Autores	Ano de Publicação	Local de Publicação
Gestão de compras com foco no controle de estoque dos itens alimentícios da empresa Vella Mar Eventos.	BOTÔ, J. A.; FELIZARDO, J. M	2014	Revista de Administração Uni7
Análise da gestão de compras em uma empresa do ramo da construção civil em Pato Branco - PR	DIAS JÚNIOR, G. D. B	2017	Repositório Universidade federal do Paraná
Implantação de sistemas ERP tecnologia e pessoas na implantação do SAR R/3.	JESUS, R. G. de.; OLIVEIRA, M. O. F. de	2006	Revista de Gestão da Tecnologia e Sistemas de Informação
Importância da gestão de compras para as organizações.	SIMÕES, E.; MICHEL. M	2004	Revista Científica Eletrônica de Ciências Contábeis
Logística Empresarial: transportes, administração de materiais e distribuição física.	BALLOU, R. H	2006	UNICAMP-Laboratório de aprendizagem em Logística e transporte
Planejamento, programação e controle da produção: MRPII/ERP: conceitos, uso e implantação: base para SAP, Oracle Applications e outros softwares integrado de gestão.	CORRÊA, H. L.; GIANESI, I. G. N.; CAON, M.	2011	Livro
A gestão estratégica das compras como política para reduzir custos.	SOUZA, M. C. de. A. de.; BERNARDES, J. M. R.; BACIC, M. J	2009	Revista Gestão e Regionalidade
Sistemas de Informações Gerenciais.	LAUDON, K. C.; LAUDON, J	2010	Livro
Reduzir custos com as compras da sua	HOINASKI, F.	2017	IBID (Web)

empresa – 7 dicas imperdíveis.			
7 Passos para Reduzir Custos com a Gestão de Compras e Suprimentos.	ODA, O	2018	OTK (WEB)
Administração de materiais e recursos patrimoniais	MARTINS, P. G.; ALT, P. R. C.	2006	Livro
Gestão de Compras	TEIXEIRA, H	2011	Revista Digital FEMA
Adoção, seleção e implantação de um ERP livre.	CORREA, J.; SPINOLA, M de M	2015	Production (SciElo)

Fonte: Elaborado pelo autor segundo os trabalhos analisado

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Realizar uma eficaz gerência de compras é fundamental e importante e tem impacto positivo na Gestão de uma empresa em um contexto geral, refletindo diretamente em seus estoques e na relação empresa/cliente, fator que está relacionado a competitividade e ao sucesso da organização (SIMÕES; MICHEL, 2004).

É importante entender o importante papel que o setor de compras desempenha dentro de uma organização, evidenciando assim o fato de que as estratégias desenvolvidas por esse departamento podem reduzir os custos da organização de uma forma a trazer resultados positivos, que geram crescimento e solidificação no mercado (SOUZA; BERNARDES; BACIC, 2009).

Dentre as muitas responsabilidades do gestor de compras, a principal se refere ao fato de que a realização de compras seja feita de tal forma que não haja falta dos produtos e matérias-primas, ao mesmo tempo garantir que tais produtos não existam em excesso, além da não movimentação de capital. O autor ainda descreve como objetivo principal a providência do suprimento, sem que isso reflita de forma negativa o setor comercial, operacional e financeiro da organização. A Gerência de Compras é um fator estratégico para a redução de custos na empresa (ODA, 2018).

Souza, Bernardes e Bacic (2009) explicam que outra estratégia importante e de grande sucesso que se consiga a redução dos custos é a relação cliente e fornecedor, e segundo os autores, quanto mais estreitas forem essas relações maior a racionalidade econômica, além da qualidade final do produto, nos custos e na competividade.

Quando o relacionamento é bom, é possível inteirar qualidade e preço e obter assim melhor custo-benefício. O autor descreve que é preciso fazer um processo de avaliação e homologação dos fornecedores que potencializem a verificação da saúde financeira, a cobertura geográfica, a adequação e a execução das normas de qualidade, versatilidade de pagamentos e referências positivas de outros clientes (HOINASKI, 2017).

Uma das estratégias atualmente utilizadas, mas que por muito tempo geraram impactos negativos nas organizações é o gerenciamento de estoques, uma vez que, as empresas acreditavam que estocar os produtos era uma estratégia importante. Ballou (2006) explica que esses níveis altos de estoques mantidos pelas empresas eram desnecessários e descreve que os estoques não geram valor direto ao produto, o autor explica que os materiais que não apresentam consumo e que permanecem por muito tempo nos estoques, acabam por gerar prejuízos.

Correa e Spinola (2015) descrevem que o Sistema ERP tem grande funcionalidade dentro das empresas e pode ser usada como forma de organização, além de aumento da lucratividade, melhoria da produtividade e segurança nos processos de informações integradas.

Botô e Felizardo (2018) destacam que a falta de um sistema de informação integrado podem trazer transtornos para o departamento de compras, uma vez que o controle de todas as atividades e o planejamento correto é essencial para que o trabalho seja realizado com qualidade, atingindo as metas e objetivos das organizações.

A utilização dos sistemas integrados permite que seja realizado o armazenamento de informações e que estas sejam utilizadas pelos diversos setores das organizações em um único repositório de dados (LAUDONS; LAUDON, 2010).

Diante da contextualização de diversos autores citados é preciso que o setor de compras busque aprender e gerenciar estratégias, além de investir em tecnologias e metodologias que promovam evolução no processo de compras como forma de redução de custos, usos de materiais de grandes estoques e outros.

5 CONCLUSÃO

As empresas buscam a todo tempo estratégias de melhorias para os bens e serviços que oferecem. Todos os setores são imprescindíveis e mostram sua importância para o desenvolvimento das organizações.

O setor de compras tem mostrado a sua importância para o crescimento da empresa e contribui de forma significativa para que esta permaneça no mercado competitivo. A busca por melhores relacionamentos com fornecedores e clientes, o planejamento, controle de estoque, interação de informação entre os setores são algumas estratégias utilizadas para que o setor de compras apresente grande eficiência.

Todas essas estratégias citadas são utilizadas como forma de organização e como dinâmica para que os custos possam ser reduzidos, o que acaba por gerar mais capital para a empresa, a qual pode usar os lucros para investir e melhorar diversos aspectos, como por exemplo, investir em mais tecnologia, qualidade e dessa forma conseguir reduzir o preço do produto que chega ao mercado, garantindo assim satisfação e fidelização de clientes que estão cada vez mais exigentes.

RFERÊNCIAS

ARAÚJO, N. **O papel do planejamento, interligado a um controle gerencial, nas pequenas empresas de construção civil**. ENEGEP, 1997. Disponível em: http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep. Acesso em: 10 jan. 2021.
BAILY, P. et al. **Compras**: Princípios e Administração. São Paulo: Atlas, 2000.

BALLOU, R. H. **Logística Empresarial:** transportes, administração de materiais e distribuição física. Tradução: Hugo T. Y. Yoshizaki. 1ª Ed. - São Paulo - Editora: Atlas, 2006.

BERTAGLIA, P.R. **Logística e gerenciamento de cadeia de abastecimento**. São Paulo: Saraiva, 2003.

BOTÔ, J. A.; FELIZARDO, J. M. **Gestão de compras com foco no controle de estoque dos itens alimentícios da empresa Vella Mar Eventos**. 2014. Disponível em: https://periodicos.uni7.edu.br/index.php/revistadaadministracao/article/view/891/656. Acesso em: 2 fev. 2021.

CAXITO, F. et al. **Logística**: um enfoque prático. São Paulo: Saraiva, 2011.

CORRÊA, H. L.; GIANESI, I. G. N.; CAON, M. **Planejamento, programação e controle da produção**: MRPII/ERP: conceitos, uso e implantação: base para SAP, Oracle Applications e outros softwares integrado de gestão. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2011.

CORREA, J.; SPINOLA, M. de M. **Adoção, seleção e implantação de um ERP livre**. 2015. Disponível em: https://www.scielo.br/pdf/prod/v25n4/0103-6513-prod-0103-65130309T6.pdf. Acesso em: 24 fev. 2021.

DIAS JÚNIOR, G. D. B. **Análise da gestão de compras em uma empresa do ramo da construção civil em Pato Branco - PR.** 2017. Disponível em: http://repositorio.roca.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/9910/1/PB_ESEP_II_2017_06.pdf. Acesso em: 2 jan. 2021.

GALVÃO, M. C. B.; RICARTE, I. L. M. **Revisão sistemática da literatura: conceituação, produção e publicação.** 2020. Disponível em: https://sites.usp.br/dms/wp-content/uploads/sites/575/2019/12/Revis%C3%A3o-Sistem%C3%A1tica-de-Literatura.pdf. Acesso em: 5 mar. 2021.

HOINASKI, F. **Reduzir custos com as compras da sua empresa – 7 dicas imperdíveis**. 2017. Disponível em: https://www.ibid.com.br/blog/7-dicas-para-reduzir-custos-com-as-compras-da-sua-empresa/. Acesso em: 25 jan. 2020.

JESUS, R. G. de.; OLIVEIRA, M. O. F. de. Implantação de sistemas ERP tecnologia e pessoas na implantação do SAR R/3. **Revista de Gestão da Tecnologia e Sistemas de Informação**. Journal of Information Systems and Technology Management, v.3, n. 3, 2007. Disponível em: https://www.scielo.br/pdf/jistm/v3n3/04.pdf. Acesso em: 20 fev. 2020.

KIMURA, O.; TERADA, H. Design and analysis of pull system, a method of multistage production control, International. **Journal Production Research**, v.19, n.3, p.241-253, 1981. Disponível em: producaoonline.org.br › rpo › article › download. Acesso em: 10 jan. 2020.

LAUDON, K. C.; LAUDON, J. **Sistemas de informações gerenciais**. 9.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

MARQUES, P. GESTÃOCLICK**. ERP para Pequenas e Médias Empresas**. 2021. Disponível em: https://gestaoclick.com.br/erp/. Acesso em: 5 jan. 2021.

ODA, O. **7 Passos para Reduzir Custos com a Gestão de Compras e Suprimentos.** 2018. Disponível em: https://www.otk.com.br/blog/reduzir-custos-com-gestao-compras-suprimentos/. Acesso em: 20 jan. 2021.

MARTINS, P. G.; ALT, P. R. C. **Administração de materiais e recursos patrimoniais**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

MERLI, G. **Comakership**: A Nova Estratégia para o Suprimento. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1994.

SIMÕES, E.; MICHEL. M. **Importância da gestão de compras para as organizações.** 2004. Disponível em: http://files.newlogistica.webnode.com.br/200000053-b5aceb629f/Gest%C3%A3o%20de%20compras.PDF. Acesso em: 10 jan. 2021.

SOUZA, M. C. de. A. de.; BERNARDES, J. M. R.; BACIC, M. J. **A gestão estratégica das compras como política para reduzir custos**. 2009. Disponível em: https://seer.uscs.edu.br/index.php/revista_gestao/article/view/168/99. Acesso em: 10 jan. 2021.

TEIXEIRA, H. **Gestão de Compras**. 2011. Disponível em: https://cepein.femanet.com.br/BDigital/arqTccs/0811260604.pdf. Acesso em: 20 de fev. 2021.