

**12ª Edição 2025 | 05 e 06 de setembro**  
São Luís, Maranhão (Região Nordeste)

## **GESTÃO DE COMPRAS COM ÊNFASE NO CONTROLE DE ESTOQUE: ESTUDO DE CASO NA FLEX HOSPITALAR LTDA EM ARACAJU/SE**

Ronilton Vieira dos Santos  
Graduado em Administração  
Universidade Tiradentes - Unit/SE  
[roniltonvieira03062000@gmail.com](mailto:roniltonvieira03062000@gmail.com)

**12ª Edição 2025 | 05 e 06 de setembro**

São Luís, Maranhão (Região Nordeste)

## **Resumo**

O presente artigo buscou evidenciar a gestão de compras com ênfase no controle de estoque em uma distribuidora de produtos médicos hospitalares e medicamentos na cidade de Aracaju/SE. Como objetivo principal, este artigo analisou como o setor de compras pode influenciar diretamente no bom funcionamento do controle de estoque na organização supracitada. De forma mais específica, a pesquisa identificou os principais impasses no setor de compras e estoque. Trata-se de uma pesquisa bibliográfica, na qual foi abordado através da literatura, os principais conceitos da Gestão de Compras e Estoque. O estudo é explicativo e exploratório e sua abordagem foi qualitativa. Além disso, observou-se o gerenciamento do departamento de compras e estoque da empresa, durante 30 dias e posteriormente foram realizadas entrevistas semiestruturadas junto aos colaboradores de ambos os setores e suas respostas confrontadas com a literatura neste artigo. Portanto, é de extrema importância um aprimoramento no sistema SAP Business One da empresa, pois é uma ferramenta que leva uma maior interação entre os clientes e funcionários na disseminação do seu produto, fazendo com que, seus clientes criem uma fidelização para com a empresa e os processos fluam com mais facilidade.

**Palavras-chave:** Logística Empresarial. Distribuidora de produtos médicos hospitalares e medicamentos. Gestão de Compras e Estoque.

## **Abstract**

This article sought to highlight purchasing management with an emphasis on inventory control in a distributor of hospital medical products and medicines in the city of Aracaju/SE. As the main objective, this article analyzed how the purchasing sector can directly influence the proper functioning of stock control in the aforementioned organization. More specifically, the research identified the main impasses in the purchasing and inventory sector. This is a bibliographical research, in which the main concepts of Purchasing and Inventory Management were approached through the literature. The study is explanatory and exploratory and its approach was qualitative. The management of the company's purchasing and inventory department was observed for 30 days and later semi-structured interviews were carried out with employees from both sectors and their responses were confronted with the literature in this article. Therefore, an improvement in the company's SAP Business One system is extremely important, as it is a tool that leads to greater interaction between customers and employees in the dissemination of its product, causing its customers to create loyalty with the company and processes flow more easily.

**Keywords:** Business logistics. Distributor of hospital medical products and medicines. Purchasing and Inventory Management.

## **1. INTRODUÇÃO**

O mundo vivenciou um momento caótico, seja à pandemia da COVID-19, como também às guerras no exterior na busca pela hegemonia. Dessa maneira, fazendo uma

**12ª Edição 2025 | 05 e 06 de setembro**

São Luís, Maranhão (Região Nordeste)

correlação com o mundo dos negócios, percebe-se que a mudança em todos os aspectos foi necessária para que tudo se adaptasse ao novo normal. Nesse contexto, as organizações não ficaram de fora desse cenário e antes de tudo, precisaram moldar os seus ideais na busca pelo diferencial competitivo. Nos tempos atuais, onde a crise financeira se expande e a taxa de inflação aumenta, pensar na gestão de compras com foco no controle de estoque é de extrema importância para a rentabilidade da empresa.

Diante dos fatos supracitados, é pertinente analisar que a gestão de compras tem como finalidade, garantir a eficiência no processo de obtenção de produtos e serviços na administração de um negócio. Por intermédio dela é possível admitir uma série de técnicas que permitam a obtenção de mercadorias necessárias para a manutenção das atividades da empresa. Esse departamento realiza a negociação com fornecedores, tendo como o objetivo principal, reduzir custos e obter itens na quantidade e qualidade necessária. Desse modo, caso essa função não seja realizada da forma correta é possível que ocorra a perda de produtos, bem como, a falta de materiais para fazer as suas vendas, prejudicando severamente a lucratividade da organização.

Em vista disso, este estudo apresenta a seguinte questão norteadora: **Como a gestão de compras pode contribuir para o controle de estoque em uma distribuidora de produtos médicos hospitalares na cidade de Aracaju/SE?**

Para responder ao questionamento proposto, o presente estudo tem como objetivo geral, analisar o gerenciamento do departamento de compras, fazendo uma relação com o bom funcionamento do controle de estoque na Flex Hospitalar Ltda. em Aracaju/SE. Além do mais, aponta os seguintes objetivos específicos:

- Descrever o processo de compras na organização em estudo;
- Identificar os gargalos existentes no setor de compras e estoque da empresa em questão;
- Abordar sugestões de melhorias para o desenvolvimento do departamento de compras e estoque da empresa.

Como justificativa, o trabalho ora apresentado, tem a finalidade de identificar os principais impasses que vêm sendo discutidos acerca da gestão de compras e controle de estoque na organização em questão, traçando metas e objetivos a serem alcançados através dos principais recursos disponíveis na área da Administração.

**12ª Edição 2025 | 05 e 06 de setembro**  
São Luís, Maranhão (Região Nordeste)

O objeto de estudo deste relatório é a empresa Flex Hospitalar Ltda, CNPJ Nº 03.606.635/0001-25 fundada em 24/01/2000. A empresa está localizada na Rua Gararu, 1326, bairro Suíssa, em Aracaju-SE, CEP 49052-430. É conceituada no mercado há mais de 20 anos na área de distribuição hospitalar. Sua atividade principal é comércio atacadista de instrumentos e materiais para uso médico, cirúrgico, hospitalar e de laboratórios. A empresa segue em constante evolução e possui como vantagens competitivas a agilidade nos processos, seja ampliando os horizontes através de uma gestão inteligente, como também uma atuação fundada em um bom relacionamento com seus clientes e fornecedores, além do mais tem fixado a credibilidade necessária e otimizando o tempo através da logística avançada que permite dar suporte às necessidades imediatas e futuras dos clientes.

O estudo está organizado em mais três seções: a fundamentação teórica, que aborda os conceitos da logística empresarial, gestão de compras e discute como esses conceitos são estudados no bom funcionamento do controle de estoque. Além disso, aborda os procedimentos metodológicos utilizados para realização da pesquisa; a descrição e análise dos resultados do estudo, as sugestões de melhorias, considerações finais, referências e apêndices.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

Este capítulo trará a fundamentação teórica para melhor entendimento e embasamento deste estudo com as seguintes temáticas: Logística Empresarial, Gestão de Compras e Estoque. Segue abaixo a mesma subdividida em três pilares.

### **2.1. LOGÍSTICA EMPRESARIAL**

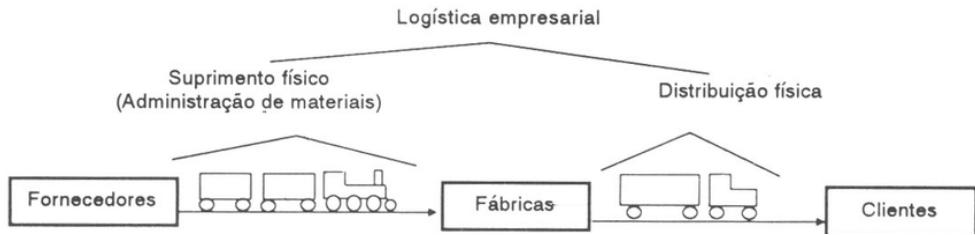
Segundo Christopher 2001, a logística deriva do conhecimento da humanidade nas catástrofes e lutas que destroem o mundo. Em meados do século 20, especialmente em 1940, o conceito de logística foi utilizado pelos militares dos EUA durante a Segunda Guerra Mundial, principalmente para descrever o fornecimento e aquisição de suprimentos. Nas organizações, esse conhecimento começa a ser praticado sob métodos específicos. As funções de aquisição, guarda, movimentação, manutenção e transporte são realizadas isoladamente. A maior dificuldade é interligar os fluxos de informação internos e externos (CHING, 2010).

**12ª Edição 2025 | 05 e 06 de setembro**  
São Luís, Maranhão (Região Nordeste)

Atualmente, a logística corresponde à área responsável por gerenciar os processos existentes na cadeia de suprimentos de forma integrada. Ballou (2006) argumenta que a logística comercial estuda como a gestão pode proporcionar aos clientes e consumidores uma melhor rentabilidade dos serviços de distribuição ao planejar, organizar e controlar efetivamente as atividades de movimentação e armazenamento destinadas a facilitar o fluxo de mercadorias.

De acordo com Ballou (1993, p.35), a logística parece representar o elo físico entre empresas, fornecedores e clientes. Olhando para a empresa, a logística é responsável por transportar, armazenar, processar pedidos, estocar, movimentar materiais, manter informações com fornecedores, entre outras tarefas. A partir da organização, essas atividades são semelhantes, embora o relacionamento seja estabelecido com o cliente, que pode ser o intermediário ou o consumidor final. Um exemplo é mostrado na Figura 1 abaixo:

**Figura 1: Escopo da logística empresarial**



Fonte: BALLOU, 1993, p.35.

Segundo Ballou (2006), o foco no processo inclui a visão orientada para o cliente final, por ser o principal objetivo da gestão da cadeia de suprimentos, é a vantagem competitiva das organizações modernas. Pode-se inferir que o processo logístico de um material ou serviço é a sincronização de múltiplas atividades inter-relacionadas, e se qualquer uma das etapas acima for realizada com menos vigor, o nível geral de valor agregado percebido pelo cliente final será menor.

De acordo com Christopher (2001) conceitua logística como a gestão estratégica dos processos de aquisição, movimentação, armazenamento de materiais, produtos acabados e

**12ª Edição 2025 | 05 e 06 de setembro**  
São Luís, Maranhão (Região Nordeste)

fluxo de informações. Pode-se inferir que a logística atualmente se configura como meio de obtenção de vantagem competitiva. As empresas que agregam valor aos serviços prestados a custos mais baixos superam as demais em termos de estratégia competitiva.

Bowersox e Closs (2001) apontam que o objetivo da logística é entregar um produto ou serviço onde e quando os clientes esperam, e enfatizam que a implementação das melhores práticas logísticas é um dos grandes desafios das organizações na competição mundial. Segundo Ballou (1998), a logística comercial estuda como a gestão pode proporcionar aos clientes e consumidores uma melhor rentabilidade do serviço de distribuição, planejando, organizando e controlando efetivamente as atividades de movimentação e armazenagem destinadas a facilitar o fluxo de produtos.

Segundo Pires (1998), a logística inclui a eficiência do planejamento, implementação e controle, custo efetivo de fluxo e estoque de matéria-prima, estoque circulante, produtos acabados e informações relacionadas, desde o local de origem até o local de consumo, para satisfazer as necessidades dos clientes. Novaes (2003) comenta que a logística moderna busca reunir todos os elementos do processo, prazos, integração do setor empresarial e parcerias com fornecedores e clientes para atender às necessidades e preferências do consumidor final.

## 2.2. GESTÃO DE COMPRAS

O gerenciamento refere-se à intervenção direta dos gerentes nos sistemas e procedimentos de negócios, que é a atividade de obter o material certo na quantidade certa de forma eficiente. Administração é planejar, organizar, supervisionar e controlar as pessoas que compõem a organização incluindo suas tarefas e atividades.

Baseado no conceito clássico desenvolvido por Henri Fayol (1970), o gestor é definido por suas funções dentro da organização, ele é o responsável por interpretar os objetivos propostos pela organização e por atuar, por meio de planejamento, organização, liderança ou direção e controle, para atingir tais objetivos.

Os gestores sempre buscam soluções para os problemas e desafios do cotidiano, exigem uma abordagem pragmática, desenvolvem estratégias e planos operacionais que acreditam serem os mais eficazes para atingir as metas propostas e estabelecem regras, políticas e procedimentos. Ele desenvolve um plano e finalmente implementa e coordena a execução do  
ISSN: 2764-7226

plano por meio de certos tipos de comando ou liderança e controle.

Procriar (2019) define como parte essencial o processo de contratação de determinado serviço, de tal forma que cabe ao gerente de compras planejar as compras para que possa fazer os pedidos na hora certa, na quantidade certa e verificar se recebeu o que comprou, além de trabalhar no desenvolvimento com os fornecedores.

Além disso, Dias (2019, p. 259) define compras como: um segmento essencial do departamento de materiais ou suprimentos, que é projetado para atender às necessidades de material, serviço e quantidade, para verificar se você realmente recebeu, o que você comprou e cuidar do armazenamento. Compra é, portanto, uma operação da área de materiais muito importante entre as que compõem o processo de suprimento.

Segundo Leão (2019), o processo de compra e recebimento de mercadorias varia de acordo com a parte da empresa, mas todos seguem o padrão de compra, recebíveis e contas pagas. Conforme Dias (2019, p. 260), portanto, aborda os objetivos básicos da fase de compras, a saber: obter um fluxo contínuo de mercadorias para atender aos planos de produção; vincular esses fluxos ao uso de pequenas quantias que afetam o desempenho da empresa; aquisição de materiais e insumos de produção a preços baixos, de acordo com os padrões de preço e qualidade especificados; sempre busca dentro das negociações formas justas e honestas com melhores condições para a empresa, principalmente em termos de pagamento.

### **2.3. ESTOQUE**

Segundo Chiavenato (2005), o estoque é a composição de materiais (matérias-primas, produtos acabados e semiacabados), que em algum momento podem ser utilizados em uma empresa numa futura precisão. Dessa forma, o conceito de estoque engloba todos os tipos de ativos que uma empresa possui e utiliza na produção de seus produtos e/ou serviços.

Chiavenato (2005) também enfatiza que as ações em muitas empresas são o ativo circulante mais importante, para que possam produzir e vender com risco mínimo de suspensão ou preocupação. Esse estoque é necessário, pois o prazo de entrega dos itens nem sempre é preciso. No entanto, em Freitas (2008), a retenção de estoque apresenta problemas financeiros significativos, pois pode representar uma parcela significativa dos ativos de uma empresa. Além disso, alguns custos podem estar associados à manutenção de ativos, como obsolescência

**12ª Edição 2025 | 05 e 06 de setembro**  
São Luís, Maranhão (Região Nordeste)

e depreciação.

Estoques são produtos ou bens que são armazenados para uso futuro. Esses produtos que compõem o estoque podem ser matérias-primas, recursos, produtos acabados, reparos ou produtos de armazenamento. Segundo Ching (2011), o conceito foi introduzido no processo de compras para empresas que entenderam a importância de integrar o fluxo de recursos em suas funções de suporte, tanto de negócios quanto de entrega a clientes próximos.

O estoque pode ser construído para armazenar produtos, atender a demanda do consumidor por algum tempo, manter a produção funcionando sem problemas ou garantir melhores preços. De acordo com Slack et al. (2009), o estoque pode trazer benefícios e desvantagens para uma organização. Em termos de benefícios, pode-se considerar um atendimento mais rápido ao cliente, permitindo uma economia de nível. No entanto, também tem suas desvantagens, em termos de capacidade de gerar custos administrativos e financeiros.

Para Slack et al. (2009) ainda define estoque como uma coleção armazenada de recursos em um plano de transformação e argumenta que o estoque pode ser usado para definir qualquer recurso a ser retido. Na visão de Almeida (2010) é definido que estoque são ativos destinados à venda ou produção, relacionados aos objetivos ou atividades de uma empresa. Na concepção de Almeida (2010), estoque é importante na determinação da receita total de cada exercício e na determinação do custo operacional total do balanço.

Portanto, em um mercado competitivo como o atual, manter as ações aptas a atender as necessidades da empresa sem consumir recursos desnecessariamente é um desafio que pode significar um diferencial no atendimento em relação aos concorrentes. Dessa forma, é necessário consolidar os argumentos supracitados através dos procedimentos metodológicos a seguir.

### **3. METODOLOGIA**

Na metodologia, está instruído todo o mecanismo científico envolvido no planejamento para a elaboração dos resultados da pesquisa. Segundo Marconi e Lakatos (2001 p.132), “é por meio da metodologia que se esclarecem os métodos aplicados para a elaboração de trabalhos científicos”; ou seja, refere-se à discussão das ferramentas e métodos necessários de acordo com o objetivo inicial para a composição da pesquisa e/ou estudo.

ISSN: 2764-7226

**12ª Edição 2025 | 05 e 06 de setembro**

São Luís, Maranhão (Região Nordeste)

Esta pesquisa caracteriza-se em termos de propósito como uma pesquisa aplicada. Segundo Thiollent (2009), a pesquisa aplicada tem como foco os problemas presentes nas atividades de instituições, organizações, grupos ou atores sociais. É perceptível analisar que a mesma está comprometida com a elaboração de diagnósticos, identificação de problemas e busca de soluções. E, finalmente, há uma questão ainda a ser abordada na definição de pesquisa aplicada, que diz respeito à sua capacidade de gerar impacto positivo em determinada situação.

Quanto aos objetivos, a presente pesquisa denomina-se exploratória e explicativa. Segundo Gil (2002), a pesquisa exploratória visa proporcionar maior familiaridade com o problema, tornando-o mais explícito e possibilitando a construção de hipóteses. Desta forma, nota-se que o propósito da pesquisa quando se enquadra em exploratória traz um foco no aprimoramento de ideias por meio da descoberta de intuições. Segundo Gil (1999), o objetivo básico da pesquisa explicativa é identificar os fatores que determinam ou contribuem para a ocorrência de um fenômeno. Portanto, a pesquisa explicativa é o tipo de pesquisa que aprofunda o conhecimento da realidade, pois tenta explicar a razão e as ações de causa e efeito dos fenômenos.

Quanto à abordagem, a pesquisa engloba o método qualitativo. Como sugere Richardson (1999, p. 90) “a pesquisa qualitativa pode ser caracterizada como a tentativa de obter uma compreensão detalhada dos significados e das características situacionais apresentadas pelos entrevistados”. Nesse ínterim, o autor acrescenta em seus fundamentos que a pesquisa qualitativa pretende qualificar os dados a fim de compreender plenamente o impasse em questão.

Quanto aos instrumentos da pesquisa, tem-se a coleta de dados feita através do questionário para as entrevistas e a observação dos fatos ocorridos na empresa. Já nos parâmetros dos procedimentos, trata-se de uma pesquisa bibliográfica, de campo e estudo de caso, pois todos os fatos ocorreram dentro dos reais propósitos da empresa Flex Hospitalar Ltda. em Aracaju/Sergipe. Segundo Gil (2002, p. 44): a pesquisa bibliográfica segue a seguinte lógica: é desenvolvida com base em material já elaborado, composto principalmente por livros e artigos científicos. Embora em quase todos os estudos seja necessário algum tipo de trabalho dessa natureza, existem estudos desenvolvidos exclusivamente a partir de fontes bibliográficas.

Segundo Yin (2015), um estudo de caso é uma investigação empírica, um método que envolve tudo, procedimentos de coleta de dados, planejamento e verificação de informações.

**12ª Edição 2025 | 05 e 06 de setembro**

São Luís, Maranhão (Região Nordeste)

Na empresa em estudo, cuja atividade principal é o comércio atacadista de instrumentos e materiais de uso médico, cirúrgico, hospitalar e laboratorial, fica claro que a adoção desses procedimentos levará a um maior entendimento na discussão dos resultados. Ainda em termos de procedimentos, é referido como uma pesquisa de campo que, segundo Rodrigues (2011, p.53), os fatos acontecem em circunstâncias naturais, neste caso, dentro dos fins da organização em questão.

#### **4. RESULTADOS E DISCUSSÕES**

O departamento de compras da Flex Hospitalar está subdividido entre a pessoa responsável pela compra de correlatos (produtos médicos hospitalares para saúde) e medicamentos, sejam eles normais e controlados. O mesmo hoje conta com uma compradora de correlatos, um auxiliar de compras de correlatos e uma responsável técnica, a farmacêutica para compras de medicamentos no geral. Além disso, contamos com um almoxarifado (estoque) que fica sob a responsabilidade da responsável técnica e de três auxiliares que exercem funções de recebedores, conferentes, organizadores e entregadores.

Foram entrevistadas as pessoas responsáveis pelo setor de compras e estoque, como também feita averiguações no sistema SAP Business One, e coletados os possíveis dados para a avaliação de resultados e para mensuração de resultados a fim de sugerir melhorias para a Flex Hospitalar em Aracaju/SE. Segue abaixo as informações apuradas através da coleta de dados feita pela observação e entrevista.

Em primeira instância, nota-se que as atividades desempenhadas pelo setor de compras são: levantamentos mensais de itens para compras a depender da necessidade encontrada na empresa, ou seja, o gestor responsável (diretor comercial), solicita do departamento de compras o relatório de todos os itens presentes no sistema SAP Business One (ferramenta utilizada pela Flex Hospitalar para inúmeras atividades, como por exemplo, pedido de compra, pedido de venda, entrada e saída de mercadorias, dentre outras) e daí vai filtrando manualmente os itens com mais precisão. A partir disso, são criadas planilhas no Google Drive da empresa e posteriormente passado para as cotações.

O setor de compras realiza a cotação dos itens solicitados com os fornecedores. A cotação é realizada via whatsapp ou e-mail. Após a cotação do material, o setor de compras

ISSN: 2764-7226

**12ª Edição 2025 | 05 e 06 de setembro**  
São Luís, Maranhão (Região Nordeste)

juntamente com a Gerência e/ou Diretoria definem o fornecedor do material e verificam qual modalidade de frete será utilizada CIF (sob responsabilidade do fornecedor) ou FOB (por conta da empresa). Feito isto, a unidade de compras entra em contato com os fornecedores, faz negociações dos itens escolhidos pelo setor e à diretoria e logo em seguida emite o PC - Pedido de Compra pelo sistema da organização e solicita a liberação ao gestor/diretor. Quando há autorização da Diretoria, envia o pedido de compra para os fornecedores faturar e devolver com a NF - Nota Fiscal.

No ato do recebimento do material, o almoxarifado recebe a NF e é solicitado ao setor de compras para conferir a nota fiscal com o PC - Pedido de Compra enviado, ou seja, é feita a conferência baseada nas especificações do pedido e da nota fiscal entregue pelo fornecedor. O armazenamento dos materiais recebidos no almoxarifado deverão ser estocados obedecendo aos lugares já identificados no mesmo, como também seguir as normas para não sofrer nenhuma penalidade. Estando tudo conforme é estabelecido, as notas fiscais e demais documentos são entregues à responsável técnica e à Diretoria Financeira para dar entrada dos itens no sistema. Após isto, só fazer a comercialização dos itens.

Diante dos resultados supramencionados do estudo, nota-se que há alguns impasses presentes no setor de compras e estoque (almoxarifado) da Flex Hospitalar, seguem abaixo:

- 1) Falta de comunicação entre a equipe;
- 2) Má gestão do quantitativo de itens para compras;
- 3) Cotações mal interpretadas pelos fornecedores;
- 4) Falta de relatório do controle de estoque no sistema SAP Business One.

Em decorrência dessas falhas encontradas, é necessário implementar melhorias para o departamento em questão. Porém, para ser adentrado no assunto é importante frisar a análise SWOT da empresa em estudo, pois é uma ferramenta utilizada para fazer investigações de cenários (ou análises de ambiente), sendo usada como base para a gestão e o planejamento estratégico de uma organização. É um sistema simples para posicionar ou verificar a posição estratégica da empresa no ambiente em questão (DAYCHOUW, 2007). Segue a mesma ilustrada na tabela 1:

Tabela 1: Análise SWOT da empresa Flex Hospitalar Ltda.  
ISSN: 2764-7226

<b>ANÁLISE SWOT</b>	
<b>FORÇAS</b>	<b>FRAQUEZAS</b>
Atendimento e produtos de qualidade; ambiente interno inovador; Mão de obra qualificada; Localização.	Não uso do Marketing digital; Equipe reduzida; Falta de comunicação entre os setores.
<b>AMEAÇAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
Alta concorrência e competitividade; Crise financeira e econômica; COVID-19.	Parcerias com fornecedores; Fidelização dos clientes; COVID-19.

Fonte: Elaborado pelo Autor (2022).

Ainda baseada nessas investigações e conforme Bezerra et al. (2014), a matriz GUT constitui-se de uma ferramenta que busca responder questões de forma racional para a separação e priorização de problemas, a fim de solucioná-los. As ações devem ser priorizadas no âmbito organizacional de acordo com a Gravidade, Urgência e Tendência (GUT) do ocorrido na empresa. Sendo assim o elemento gravidade se refere a um dano sobre os resultados que podem surgir a médio e longo prazo, a Urgência tem como seu principal determinante a pressão do tempo para resolução dos problemas, e a Tendência se trata do potencial de crescimento da situação que pode evoluir com o tempo. Dessa forma, os dados coletados na observação e entrevista na organização foram analisados na Matriz GUT, priorizando a falta de controle de estoque no sistema SAP Business One como um dos grandes problemas presentes no processo da organização.

Dando continuidade aos fatos, Ballardin e Piurcosky (2017) afirmam que a ferramenta 5W2H pode ser utilizada para estruturar o Plano de Ação, haja vista que a mesma atribui responsabilidade ao pessoal envolvido no plano em tela, determinando prazos, estabelecendo ações, direcionando custos e orçamentos ao pessoal relacionado com o processo, constituindo-se em uma das ferramentas de maior utilização nas organizações que se utilizam do

**12ª Edição 2025 | 05 e 06 de setembro**  
São Luís, Maranhão (Região Nordeste)

planejamento estratégico para o processo de gestão com qualidade. Nesse contexto, após priorizar o problema com maior dificuldade na organização através da Matriz GUT, foram propostas ações a fim de minimizar os impasses existentes na empresa.

Portanto, além de contribuir no aprimoramento dos serviços da empresa, diminuindo os custos na operação, a Gestão de Compras auxilia o estoque e a organização em vários aspectos. Ao corrigir erros e otimizar processos a qualidade de seus produtos será melhorada e, com isso, a percepção de valor notada. Outra vantagem da Gestão de Compras com foco no controle de estoque é que com uma estratégia bem definida, você tornará seus clientes defensores da sua marca, trazendo novos clientes por meio do marketing boca a boca. E, por fim, os clientes satisfeitos e encantados por sua empresa, o alcance aumentará e o consolidará diretamente a empresa no mercado.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo analisou a importância da gestão de compras com foco no controle de estoque em uma distribuidora de produtos médicos hospitalares e medicamentos na cidade de Aracaju/SE. As ferramentas utilizadas como precursoras para o gerenciamento, fez com que a análise dos principais problemas enfrentados na empresa em estudo, fosse realizado em um processo dinâmico e diversificado que merece constante atenção, especialmente na atual conjuntura, caracterizada por alta competitividade e forte concorrência.

A pesquisa foi convincente ao verificar a gestão de compras e controle de estoque na Flex Hospitalar em Aracaju/Sergipe, utilizando estratégias como a análise SWOT para mensurar o ambiente interno e externo da organização, implementando metodologias e ferramentas manuais como o plano de ação 5W2H e Matriz GUT para a administração das possíveis falhas encontradas na empresa em estudo a fim de tornar uma empresa rentável e competitiva perante à concorrência.

Analogamente, os objetivos complementares auxiliaram a pesquisa em buscar informações e respectivas soluções a respeito de como é essencial a governança de compras para a evolução da corporação. Outrossim, nota-se que fazendo uma boa gestão de compras, a mesma é imprescindível para oferecer e promover produtos e serviços adequados a cada perfil, principalmente no mercado com preços altamente competitivos. Em suma, o objetivo da

ISSN: 2764-7226

**12ª Edição 2025 | 05 e 06 de setembro**  
São Luís, Maranhão (Região Nordeste)

pesquisa foi buscar maneiras de consolidar ainda mais o ramo de distribuição hospitalar e medicamentos na cidade de Aracaju/SE.

É importante ressaltar que esta pesquisa procurou contribuir com o meio acadêmico em prol da empresa Flex Hospitalar em Aracaju/SE, mas de forma alguma o assunto aqui se esgota. Portanto, há um amplo campo de pesquisas, pertinentes à gestão de compras e estoque, como também ferramentas de gestão aos interessados em colaborar com o aperfeiçoamento e desenvolvimento da administração das organizações, particularmente com a área de compras e estoque nas finalidades da entidade do estudo.

## **6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

ALMEIDA, C. **Auditoria: um curso moderno e completo.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BALLOU, Ronald H. **Logística empresarial: transporte, administração de materiais e distribuição física.** São Paulo: Atlas, 1993.

BALLOU, Ronald. **Business Logistics Management.** Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1998.

BALLOU, R. H. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos: logística empresarial.** Porto Alegre: Editora Bookman, 2006.

BEZERRA, Taynara Tenorio Cavalcante. CARVALHO, Marcus Vinicius Paim Souza. CARVALHO Isadora Menezes. PERES, Wagner Oliveira Marques. BARROS, Karina Onety de. **Aplicação das ferramentas da qualidade para diagnóstico de melhorias numa empresa de comércio de materiais elétricos.** Enegep, 2012.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração de Materiais: Uma Abordagem Introdutória.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

CHING, Hong Yuh. **Gestão de estoques na cadeia de logística integrada.** 4. ed.-São Paulo: Atlas, 2010.

CHING, H Y. **Gestão de Estoque na Cadeia de Logística Integrada: Supply Chain.** 4º ed. São Paulo: Atlas, 2011.

CHRISTOPHER, Martin. **Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos: estratégias para redução de custos e melhoria de serviços.** São Paulo: Pioneira Thompsom Learning, 2001.

**12ª Edição 2025 | 05 e 06 de setembro**  
São Luís, Maranhão (Região Nordeste)

DAYCHOUW, Merhi. **40 Ferramentas e Técnicas de Gerenciamento.** 3. ed. Rio de Janeiro: Brasport, 2007.

DIAS, Marco Aurélio P. **Administração de materiais: uma abordagem logística.** 7 ed. – São Paulo: Atlas, 2019. 399 p.

FARIA, Caroline. **Administração de Compras.** Disponível em: <http://www.infoescola.com/administracao/administracao-de-compras/> Acesso em: 03/03/2022.

FAYOL, Henri. **Administração industrial e geral.** 8. ed. São Paulo: Atlas, 1970. GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 5.ed. São Paulo: Atlas, 1999.J

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002

LEÃO, Arthur. **As cinco principais etapas no processo de compra e recebimento de materiais.** Disponível em:<https://www.nomus.com.br/blog-industrial/processo-de-compra-e-recebimento-de-materiais/> Acesso em: 03/03/2022.

LAKATOS, E. Maria; MARKONI, de A. Marina. **Fundamentos de Metodologia científica.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

NOVAES, A. **Logística e gerenciamento da cadeia de distribuição: estratégia, operação e avaliação.** Rio de Janeiro: Campus, 2003, p. 409.

PIRES, S. **O modelo de consórcio Modular.** São Paulo: Universidade de São Paulo, 1998.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social: Métodos e Técnicas.** 3 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

RODRIGUES, D. **Formação de professores e Inclusão: como se reformam os reformadores?.** Educar em Revista, v.4, n.1, p.41-60, jul./set. 2011.

SAKAI, Jurandir; **A importância da logística para a competitividade das empresas: estudo de caso na indústria do pólo de Camaçari.** Núcleo de pós-graduação em administração (npga) mestrado profissional, UFBA. Salvador, 2005.

SLACK, N.; CHAMBER, S.; JOHNSTON, R. **Administração de Produção.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

THIOLLENT, M. (2009). **Metodologia de Pesquisa-ação.** São Paulo: Saraiva URDAN, FLÁVIO T.; URDAN, ANDRÉ T. **Gestão do Composto de marketing.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

YIN, ROBERT K. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** 5<sup>a</sup>ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.

ZAGO, Camila Avozani; Abreu, Leonor Farias; Grzebieluckas, Cleci; Bornia, Antonio Cesar;

**12ª Edição 2025 | 05 e 06 de setembro**

São Luís, Maranhão (Região Nordeste)

**Modelo de avaliação de desempenho logístico com base no balanced scorecard (bsc): proposta para uma pequena empresa.** Revista da Micro e Pequena Empresa, Campo Limpo Paulista, v.2, n.1, p.19-37, 2008.