



**FACULDADE DE GOIANA – FAG**  
**CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

**MATHEUS DE VASCONCELOS LIRA SULZBACH**

**GESTÃO DE COMPRAS E SELEÇÃO DE FORNECEDORES EM**  
**MICROEMPRESAS DO SETOR DE VESTUÁRIO EM GOIANA/PE: UM ESTUDO**  
**COMPARATIVO**

**GOIANA - PE**

**2025**

MATHEUS DE VASCONCELOS LIRA SULZBACH

**GESTÃO DE COMPRAS E SELEÇÃO DE FORNECEDORES EM  
MICROEMPRESAS DO SETOR DE VESTUÁRIO EM GOIANA/PE: UM ESTUDO  
COMPARATIVO**

Artigo científico apresentado ao Curso de Administração, da Faculdade de Goiana - FAG, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientadora: Prof. Me. Roberta Vanessa Aragão Félix da Silva

GOIANA - PE

2025

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca da FAG – Faculdade de Goiana,  
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

S954g Sulzbach, Matheus de Vasconcelos Lira

Gestão de compras e seleção de fornecedores em microempresas do  
setor de vestuário em Goiana/PE: um estudo comparativo. / Matheus de  
Vasconcelos Lira Sulzbach. – Goiana, 2025.

47f. il.:

Orientador: Profa. Me. Roberta Vanessa Aragão Félix da Silva.

Monografia (Curso de Graduação em Administração) Faculdade de  
Goiana.

1. Gestão de compras. 2. Fornecedores. 3. Microempresas. I. Título.

BC/FAG

CDU: 658.016.1

MATHEUS DE VASCONCELOS LIRA SULZBACH

**GESTÃO DE COMPRAS E SELEÇÃO DE FORNECEDORES EM  
MICROEMPRESAS DO SETOR DE VESTUÁRIO EM GOIANA/PE: UM ESTUDO  
COMPARATIVO**

Artigo científico apresentado ao Curso de Administração, da Faculdade de Goiana - FAG,  
como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel(a) em Administração.

Goiana, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Profa. Me. Roberta Vanessa Aragão Félix da Silva (orientadora)  
Faculdade de Goiana – FAG

---

Prof. Me. Gilberto Cordeiro de Andrade Junior (examinador)  
Faculdade de Goiana – FAG

---

Prof. PhD. Hélio Oliveira dos Santos Rodrigues (examinador)  
Faculdade de Goiana – FAG

Dedico este trabalho a todas as pessoas da minha família que sempre acreditaram em mim e na minha capacidade. Em especial à minha mãe sem seu incentivo e sacrifício, este momento não seria possível. A ela, minha eterna gratidão.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente, agradeço a Deus por me conceder a oportunidade e a força para chegar até aqui. Expresso minha profunda gratidão à minha família, que sempre acreditou em mim e me apoiou em cada etapa da minha jornada, desde o ensino médio até a vida acadêmica. Aos meus amigos, que estiveram ao meu lado durante esse percurso, e aos meus colegas de classe, agradeço pela companhia e aprendizado compartilhado.

Aos professores que contribuíram para minha formação ao longo desses quatro anos, minha sincera admiração e respeito. Em especial, agradeço à minha orientadora, Prof. Me. Roberta Vanessa, por sua dedicação, paciência e orientação essencial para a realização deste trabalho.

A todos, meu muito obrigado!

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 – Influência da sazonalidade nas decisões de compra.....	17
Gráfico 2 – Realização do planejamento prévio das compras.....	17
Gráfico 3 – Frequência de compras.....	18
Gráfico 4 – Integração de compras com outras áreas no processo decisório.....	19
Gráfico 5 – Quantidade de fornecedores fixos das empresas.....	20
Gráfico 6 – Critérios mais importantes na hora de escolher o fornecedor.....	21
Gráfico 7 – Avaliação periódica dos fornecedores.....	22
Gráfico 8 – Uso de sistemas de gestão.....	23
Gráfico 9 – Ferramentas utilizadas ao invés do sistema de gestão.....	23
Gráfico 10 – Uso das informações como apoio para previsão da demanda.....	24

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>8</b>
<b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....</b>	<b>10</b>
2.1 GESTÃO DE COMPRAS E SUA IMPORTÂNCIA NAS MICROEMPRESAS NO SETOR DE VESTUÁRIO .....	10
2.2 SELEÇÃO E AVALIAÇÃO DE FORNECEDORES .....	12
2.3 O USO DE SISTEMAS E PLANILHAS COMO APOIO NA GESTÃO DE COMPRAS .....	13
<b>3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS .....</b>	<b>14</b>
<b>4 RESULTADOS E DISCUSSÕES .....</b>	<b>16</b>
4.1 PERFIL DAS EMPRESAS .....	16
4.2 PRÁTICAS DE COMPRAS .....	16
4.3 FREQUÊNCIA E INTEGRAÇÃO DAS COMPRAS .....	18
4.4 RELAÇÃO E CRITÉRIOS DE SELEÇÃO DE FORNECEDORES .....	20
4.5 USO DE FERRAMENTAS E SISTEMAS COMO APOIO A GESTÃO.....	22
4.6 ANÁLISE COMPARATIVA.....	25
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>27</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>29</b>
<b>APENDICE A – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO .....</b>	<b>32</b>
<b>APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AS MICROEMPRESAS.....</b>	<b>34</b>

## **GESTÃO DE COMPRAS E SELEÇÃO DE FORNECEDORES EM MICROEMPRESAS DO SETOR DE VESTUÁRIO EM GOIANA/PE: Um Estudo Comparativo**

Matheus Sulzbach<sup>11</sup>

Roberta Vanessa Aragão Félix da Silva<sup>22</sup>

### **RESUMO**

O presente trabalho tem como objetivo analisar como as microempresas gerenciam suas compras e selecionam fornecedores, destacando o impacto desses processos no crescimento e na sustentabilidade dos negócios. Embora a gestão de compras seja amplamente reconhecida como uma prática essencial nas grandes organizações, muitas microempresas ainda enfrentam dificuldades na adoção de métodos eficientes, o que pode comprometer sua competitividade e desempenho no mercado. Diante disso, este estudo propõe uma análise comparativa de três microempresas localizadas em Goiana, PE, buscando compreender de que forma elas estruturam suas práticas de aquisição e relacionamento com fornecedores. Além de identificar possíveis desafios enfrentados, a pesquisa pretende evidenciar as estratégias utilizadas e o grau de profissionalização desses processos. Espera-se, com isso, contribuir para o aprimoramento da gestão de compras nas microempresas da região, oferecendo subsídios que possam fortalecer sua sustentabilidade e promover melhores resultados para as organizações.

**Palavras-chave:** Gestão de compras; fornecedores; microempresas;

### **ABSTRACT**

The present study aims to analyze how microenterprises manage their purchasing processes and select suppliers, highlighting the impact of these practices on business growth and sustainability. Although purchasing management is widely recognized as an essential practice in large organizations, many microenterprises still face difficulties in adopting efficient methods, which can compromise their competitiveness and market performance. In this context, this study proposes a comparative analysis of three microenterprises located in Goiana, Pernambuco, seeking to understand how they structure their purchasing practices and supplier relationships. In addition to identifying the challenges they face, the research aims to highlight the strategies adopted and the degree of professionalization of these processes. It is expected that this study will contribute to improving purchasing management in microenterprises in the region, providing insights that can strengthen their sustainability and promote better results for these organizations.

**Key words:** Purchasing management; suppliers; microenterprises.

---

<sup>1</sup> Estudante de Graduação em Administração pela Faculdade de Goiana (FAG), e-mail: matheus.sulzbach18@outlook.com

<sup>2</sup> Professora de Graduação em Administração pela Faculdade de Goiana (FAG), e-mail: robertavfelig@gmail.com

## 1 INTRODUÇÃO

A gestão de compras e a seleção de fornecedores constituem funções essenciais à manutenção do fluxo de suprimentos e à competitividade organizacional (Grigório et al., 2022). No setor de vestuário, caracterizado por estruturas enxutas e recursos limitados, decisões relacionadas à aquisição de produtos, à negociação com fornecedores e ao controle de estoques influenciam diretamente o atendimento da demanda, a formação de preços e a sustentabilidade financeira (Silva, Lima e Giuliani, 2021; Grigório et al., 2022). Compreender como esses processos são organizados e executados permite identificar práticas que favorecem a eficiência operacional e a continuidade do negócio, bem como desafios que comprometem o seu desempenho (Ballou, 2006; Viana, 2009; Arnold, 2012).

No varejo, a relevância dessas atividades torna-se evidente diante do desempenho recente do setor. Em 2024, o comércio varejista brasileiro registrou crescimento acumulado de 4,7% em relação ao ano anterior, mantendo-se estável na passagem de novembro para dezembro (IBGE, 2025). No grupo de tecidos, vestuário e calçados, observou-se uma alta de 3,4% na comparação interanual de dezembro, reforçando o papel estratégico da gestão de compras e da seleção de fornecedores para assegurar a disponibilidade de produtos, o controle de custos e o atendimento às demandas do mercado (IBGE, 2025).

No contexto estadual, o mercado da moda atingiu faturamento de R\$ 9,6 bilhões em 2024, representando crescimento de 10% em relação ao ano anterior, desempenho acima da média nacional. Esse resultado foi impulsionado pelo consumo de vestuário confeccionado, que no Brasil movimentou R\$ 163,9 bilhões no mesmo período, evidenciando o potencial competitivo do setor no estado (IPC Maps, 2024).

O equilíbrio das cadeias de suprimentos tem sido objeto de estudo em economias emergentes, com ênfase em mecanismos de coordenação, avaliação de desempenho e gestão de riscos (Jia et al., 2018; Fritz e Silva, 2018; Silva et al., 2021). Entretanto, grande parte da produção científica da área deriva de cadeias lideradas por corporações com alto poder de coordenação, o que limita a aplicação direta de seus modelos a contextos empresariais mais fragmentados e com menor centralização (Ansari e Kant, 2017).

Esse cenário reforça a necessidade de ampliar o olhar para cadeias e redes formadas por micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), caracterizadas por menor grau de centralização e restrição de recursos (Nieuwenhuis et al., 2019). Considerando que essas organizações representam parcela expressiva do emprego mundial (OECD, 2019; Silva et al., 2021), torna-

se relevante compreender como estruturam suas práticas operacionais, especialmente no que diz respeito à gestão de compras e à seleção de fornecedores.

Estudos sobre gestão de compras em MPEs indicam que decisões relacionadas à qualidade, ao prazo de entrega, ao relacionamento com fornecedores e aos custos logísticos impactam diretamente os níveis de estoque, o capital de giro e a confiabilidade do abastecimento (Ballou, 2006; Kotler, 2009; Arnold, 2012; Viana, 2009). Grigório et al. (2021) destacam que, em pequenas empresas, os prazos de entrega e a qualidade são variáveis decisórias críticas, influenciando a ocorrência de rupturas e a necessidade de reposições emergenciais. Em microempresas, por sua vez, rotinas de reabastecimento, critérios de escolha de fornecedores e acordos comerciais exercem influência direta sobre a continuidade operacional (Silva, Lima e Giuliani, 2021).

Apesar dos avanços na literatura, ainda persiste uma lacuna de estudos comparativos voltados especificamente para microempresas do varejo de vestuário localizadas fora dos grandes centros nacionais. Nessas regiões, a combinação de estrutura enxuta, múltiplos canais de venda e base restrita de fornecedores tende a alterar significativamente o processo decisório de compras e a avaliação de *trade-offs*. Faltam investigações empíricas que descrevam, com base em dados primários, como essas empresas definem seus critérios de aquisição, executam rotinas de compras e lidam com limitações de informação e de escala (Ansari e Kant, 2017; Jia et al., 2018; Grigório et al., 2021).

Diante dessa lacuna, este estudo busca responder à seguinte pergunta de pesquisa: **como as microempresas do setor de vestuário em Goiana/PE realizam a gestão de compras e a seleção de fornecedores, e quais desafios enfrentam para manter um fluxo de suprimentos eficiente?** Para responder a essa questão, o objetivo geral é analisar, de forma comparativa, como microempresas do setor de vestuário em Goiana/PE conduzem a gestão de compras e a seleção de fornecedores, identificando desafios e possibilidades de aprimoramento.

A escolha do tema justifica-se pela relevância acadêmica e prática de compreender como microempresas estruturam decisões de suprimentos em um setor marcado por intensa concorrência e variação de demanda. O estudo busca preencher uma lacuna na literatura sobre microempresas localizadas fora dos grandes centros urbanos. A cidade de Goiana/PE foi selecionada como lócus da pesquisa por se tratar de um município de porte médio, com economia diversificada que reúne comércio, agroindústrias e polos industriais. Entre 2010 e 2013, o número de empresas formais cresceu 26,3%, enquanto os Microempreendedores Individuais (MEIs) passaram de 144 para 791. Atualmente, o município conta com 4.701

empresas registradas, das quais 2.657 estão classificadas como microempresas ou MEIs (AD Goiana, 2018; MAISMEI, 2025).

Esse recorte territorial é particularmente relevante, pois, apesar do crescimento, em Pernambuco 29% dos MEIs e 21,6% das microempresas encerram suas atividades em até cinco anos, sobretudo em razão da ausência de práticas gerenciais estruturadas (SEBRAE, 2021). Considerando esse cenário, esta pesquisa pretende também contribuir para o fortalecimento do comércio local, ao apoiar gestores na adoção de práticas de compras mais eficientes, capazes de favorecer a competitividade, a geração de empregos e o desenvolvimento regional.

## **2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

Esta seção apresenta os principais conceitos que embasam a análise da gestão de compras em microempresas do setor de vestuário. Está organizada em três eixos: a relevância da gestão de compras, os processos de seleção e avaliação de fornecedores e o uso de sistemas e planilhas como suporte às decisões de compra.

### **2.1 GESTÃO DE COMPRAS E SUA IMPORTÂNCIA NAS MICROEMPRESAS NO SETOR DE VESTUÁRIO**

A gestão de compras constitui uma função estratégica nas organizações, sendo determinante para a manutenção do fluxo de suprimentos e para a competitividade empresarial. Em microempresas do setor de vestuário, caracterizadas por estruturas enxutas e recursos limitados, a eficiência desse processo torna-se ainda mais relevante, pois decisões relacionadas à aquisição de insumos, negociação com fornecedores e controle de estoques influenciam diretamente o atendimento da demanda, a formação de preços e a sustentabilidade financeira (Kogik et al., 2018; Viana, 2009).

Do ponto de vista conceitual, a gestão de compras abrange um conjunto de atividades voltadas para a identificação das necessidades de materiais, seleção de fornecedores, negociação de condições, emissão de pedidos, acompanhamento de entregas e avaliação de desempenho (Ballou, 2006; Arnold, 2012). A condução eficaz dessas etapas contribui para a redução de custos, o aumento da lucratividade e a melhoria da agilidade organizacional, elementos importantes para empresas de menor porte (Kogik et al., 2018).

A seleção de fornecedores confiáveis e a análise criteriosa dos produtos são componentes centrais desse processo. Critérios como qualidade do tecido, durabilidade das peças, custo-benefício, prazo de entrega e alinhamento com tendências de mercado são apontados na literatura como decisivos (Viana, 2009). A negligência a esses parâmetros pode comprometer o capital de giro, aspecto crítico para micro e pequenas empresas que operam com margens reduzidas e menor capacidade de absorção de perdas.

No setor de vestuário, a gestão de compras enfrenta desafios adicionais decorrentes da elevada sazonalidade das vendas, da rápida mudança nas preferências do consumidor e da curta vida útil dos produtos (Thomassey, 2010). Produtos de moda, influenciados por ciclos de coleções e tendências, requerem planejamento antecipado e capacidade de adaptação.

Nesse contexto, práticas como o *just in time*, aquisição e produção apenas quando necessário, e a compra baseada em previsão de demanda são recomendadas para otimizar o momento da compra, minimizar estoques e reduzir custos (Dias e Correia, 2011, apud Lopes, 2022; Tosetti et al., 2008; Silva, 2021). Em essência, para microempresas, essas práticas funcionam como instrumentos de gestão de caixa e de aproveitamento do espaço físico, traduzindo-se em maior disponibilidade de recursos para investimento e menor imobilização de capital em estoques.

A gestão de compras não se limita à execução da transação comercial, mas envolve integração interfuncional com áreas como vendas, marketing, finanças e operações, de modo a alinhar a previsão de demanda, o calendário de coleções e o orçamento. Decisões de aquisição mais consistentes decorrem do uso de informações confiáveis sobre histórico de vendas, prazos e variabilidade de fornecimento, taxas de defeito e níveis de serviço, além da adoção de mecanismos formais de avaliação contínua de fornecedores, considerando pontualidade, completude dos pedidos, qualidade e atendimento (Prahinski e Benton, 2004; Bailly et al., 2015).

Outro aspecto relevante refere-se à gestão de riscos de suprimento, especialmente em cadeias do vestuário marcadas por variações sazonais de demanda, dependência de poucos fornecedores locais e oscilações nos preços de insumos. Nesse cenário, estratégias como a diversificação de fontes, o uso de contratos simples com cláusulas de desempenho e a inclusão de critérios de sustentabilidade e conformidade social contribuem para reduzir vulnerabilidades e garantir rastreabilidade (Christopher, 2016; Touboullic e Walker, 2015; Fritz e Silva, 2018; Shaw e Koumbis, 2014).

Para as microempresas do setor de vestuário em Goiana/PE, tais práticas não precisam ser complexas, mas devem ser objetivas e de fácil monitoramento. A adoção de controles simples, como planilhas de compras e *checklists* de fornecedores, pode assegurar a continuidade

do abastecimento, prevenir atrasos em períodos de maior demanda e atender às exigências regulatórias e de mercado que impactam diretamente sua competitividade.

## 2.2 SELEÇÃO E AVALIAÇÃO DE FORNECEDORES

A seleção e a avaliação de fornecedores formam um ciclo de decisão contínuo que começa na identificação e qualificação das alternativas e continua com o acompanhamento do desempenho durante o contrato. Antes da contratação, é preciso definir requisitos técnicos e comerciais, estabelecer critérios e fontes de evidência, como certificações, amostras, histórico de fornecimento e capacidade produtiva. Em seguida, deve-se comparar as alternativas de modo estruturado, avaliando as relações entre custo, qualidade, entrega e serviço (Dickson, 1966; Weber, Current e Benton, 1991).

Depois da contratação, a avaliação periódica verifica o atendimento aos requisitos, identifica falhas e orienta correções, renovações ou substituições (Prahinski e Benton, 2004; Monczka et al., 2016). Esse processo evita decisões baseadas apenas em preço e direciona a atenção para o desempenho ao longo do tempo, garantindo coerência entre o que foi contratado e o que é entregue (Baily et al., 2015).

Os critérios de seleção incluem dimensões de custo, qualidade, entrega, serviço e flexibilidade. No custo estão preço, condições de pagamento e despesas logísticas; na qualidade, conformidade a especificações, taxa de defeitos e certificações; na entrega, tempo de ciclo e pontualidade; no serviço, atendimento e suporte técnico; e na flexibilidade, ajuste de volume e variedade de produtos (Dickson, 1966; Weber, Current e Benton, 1991; Baily et al., 2015). Nas microempresas de vestuário de Goiana, esses critérios podem ser aplicados de forma simples, com ênfase em custo, qualidade e pontualidade.

Somam-se a esses fatores a capacidade tecnológica, a inovação e o cumprimento das normas legais. Em cadeias com exigências sociais e ambientais, acrescentam-se parâmetros de rastreabilidade, condições de trabalho e controle de resíduos (Touboullic e Walker, 2015; Fritz e Silva, 2018).

Para reduzir a subjetividade na escolha, é importante explicitar os procedimentos de coleta e análise das informações. Microempresas podem utilizar planilhas ou listas de verificação para comparar fornecedores de modo objetivo. Estudos apontam o uso de escalas padronizadas e pesos conforme a estratégia de compra, o que permite comparar resultados entre candidatos (Prahinski e Benton, 2004; Monczka et al., 2016). Em itens de maior impacto, visitas

técnicas e observação direta complementam os dados documentais e reduzem falhas de informação.

A avaliação de desempenho após a contratação utiliza indicadores e metas acordadas. Entre eles estão taxa de conformidade, pontualidade, completude dos pedidos, índice de reclamações, tempo de resposta e estabilidade de preço (Prahinski e Benton, 2004; Monczka et al., 2016). O acompanhamento pode incluir reuniões, planos de ação e programas de apoio ao fornecedor (Handfield e Krause, 1999; Baily et al., 2015). Esse retorno fortalece o controle da base de fornecimento: quem mantém bons resultados avança, e quem repete falhas é substituído.

Em cadeias de alcance internacional, a distância geográfica amplia incertezas sobre prazos e custos. Por isso, é preciso avaliar tempo de entrega, variação e restrições legais na seleção (Tacconi et al., 2014; Shaw e Koumbis, 2014; Macchion et al., 2014). Ao combinar critérios, métodos e indicadores, o processo de seleção e avaliação funciona como um instrumento de gestão do relacionamento entre comprador e fornecedor, baseado em informações verificáveis e resultados de desempenho (Monczka et al., 2016; Viana, 2012).

## 2.3 O USO DE SISTEMAS E PLANILHAS COMO APOIO NA GESTÃO DE COMPRAS

O uso de tecnologia no processo de compras é uma ferramenta essencial para o controle das atividades e o suporte à tomada de decisão. A gestão de compras envolve etapas interligadas, como análise da demanda, negociação com fornecedores, acompanhamento de prazos e controle de estoques. Quando essas etapas são apoiadas por informações consistentes, o processo torna-se mais confiável e alinhado aos objetivos operacionais e financeiros da empresa (Silveira, 2021).

A literatura sobre tecnologia da informação demonstra que os sistemas integrados de gestão, conhecidos como ERP, contribuem para o aumento da produtividade e da integração entre as áreas organizacionais. Esses sistemas reúnem dados de compras, vendas, finanças e logística em um mesmo ambiente digital, eliminando redundâncias e reduzindo perdas de tempo e de recursos (Zwicker, 2003; Silveira, 2021). Para microempresas, o ERP representa um investimento estratégico, pois organiza fluxos de informação e padroniza atividades rotineiras. Em muitos casos, o proprietário acumula funções de compras, estoque e vendas; nesse contexto, o sistema atua como um apoio para o controle e o acompanhamento das operações, permitindo maior eficiência e previsibilidade.

A integração entre as áreas operacionais fortalece o monitoramento do desempenho, permitindo que o gestor visualize o impacto de cada decisão de compra no orçamento, no

estoque e na capacidade de atendimento ao cliente. O uso de tecnologia possibilita detectar desvios, comparar custos e planejar reposições com base em dados históricos. A centralização das informações também facilita o controle do desempenho dos fornecedores e o cumprimento de prazos e condições contratuais, transformando o sistema em um instrumento de coordenação dentro da cadeia de suprimentos.

Para microempresas que ainda não utilizam sistemas integrados, por limitações financeiras ou de capacitação técnica, as planilhas eletrônicas continuam sendo um recurso viável. Ferramentas como **Microsoft Excel e Google Sheets** permitem registrar dados de pedidos, acompanhar prazos, calcular custos e projetar demandas futuras. Mesmo com menor automação, as planilhas oferecem flexibilidade e baixo custo, além de ampliarem a capacidade de análise e controle sobre o processo de compras (Monteiro, 2015; Laudon; Laudon, 2020).

A utilização sistemática de tecnologia, seja por meio de softwares completos ou ferramentas simples, também contribui para a gestão do conhecimento. O registro organizado das transações cria um histórico de compras que pode ser analisado ao longo do tempo, revelando padrões de consumo e comportamento da demanda. Esses registros permitem prever necessidades de reposição, reduzir rupturas e evitar acúmulo de estoques (Laudon; Laudon, 2020). A base de dados resultante apoia o planejamento e fornece elementos para a definição de parâmetros de negociação com fornecedores, permitindo decisões alinhadas às metas de custo, prazo e qualidade.

Planilhas e sistemas simples já permitem mensurar indicadores básicos, como frequência de compras, variação de custos, pontualidade dos fornecedores e volume de reposição. Esses registros funcionam como capital informacional que, quando utilizado de modo contínuo, gera aprendizado organizacional e contribui para o fortalecimento da gestão de suprimentos.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O estudo foi desenvolvido como uma pesquisa descritiva de caráter exploratório, adequada para compreender práticas de gestão e desafios enfrentados por microempresas do setor de vestuário. Segundo Gil (2008), esse tipo de pesquisa busca descrever características de um fenômeno e estabelecer relações entre variáveis, permitindo identificar padrões e aspectos ainda pouco examinados.

Adotou-se uma abordagem mista, que integra dados qualitativos e quantitativos. A vertente qualitativa permitiu identificar percepções e experiências dos gestores relacionadas aos

processos de compra e seleção de fornecedores, conforme discutido por Grigório et al. (2022) e Silva, Lima e Giuliani (2021). A vertente quantitativa possibilitou analisar a frequência e a intensidade das práticas observadas. A combinação de ambas amplia a compreensão da realidade organizacional e favorece a interpretação dos resultados, conforme Marconi e Lakatos (2022).

A pesquisa foi realizada com três microempresas do setor de vestuário localizadas no centro de Goiana, Pernambuco. A seleção ocorreu por amostragem intencional e por conveniência, considerando a disponibilidade dos proprietários em participar. As empresas escolhidas apresentam presença consolidada no mercado local e relevância econômica para o município. O recorte permitiu analisar diferentes formas de organização e gestão em um mesmo contexto territorial e setorial.

A coleta de dados foi conduzida por meio de um questionário estruturado elaborado no Google Forms, conforme Batista et al. (2021), pela facilidade de aplicação e pela sistematização dos resultados. O questionário foi enviado aos participantes em 4 de setembro, com prazo de três dias para resposta. O instrumento continha 20 questões, sendo 5 abertas e 15 fechadas, distribuídas em cinco seções: (i) perfil da empresa e do gestor; (ii) práticas de gestão de compras; (iii) critérios de seleção de fornecedores; (iv) uso de ferramentas de controle; e (v) desafios e possibilidades de melhoria.

Os dados quantitativos foram analisados por meio da estatística descritiva, permitindo identificar frequência, proporção e padrões de respostas. As informações qualitativas foram tratadas pela técnica de análise de conteúdo proposta por Bardin (2016), a fim de identificar categorias ligadas aos desafios da gestão de compras e da seleção de fornecedores. Utilizou-se também o método de triangulação entre os dados qualitativos e quantitativos, o que reforçou a validade do estudo e possibilitou uma interpretação integrada dos processos gerenciais observados. Essa combinação de fontes e métodos assegurou maior consistência e confiabilidade aos resultados (Gil, 2008).

Os procedimentos éticos foram observados em todas as etapas. Os participantes foram informados sobre os objetivos do estudo e concordaram voluntariamente em participar, com garantia de anonimato e confidencialidade das informações. Todos assinaram o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), autorizando o uso dos dados para fins acadêmicos. Por não envolver informações sensíveis nem grupos vulneráveis, a pesquisa foi classificada como de baixo risco e dispensada de submissão ao Comitê de Ética em Pesquisa.

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Esta seção apresenta os resultados obtidos a partir da pesquisa realizada com três microempresas do setor de vestuário em Goiana/PE. Os dados foram analisados de forma comparativa, buscando relacionar as práticas de compras e seleção de fornecedores com os conceitos discutidos no referencial teórico.

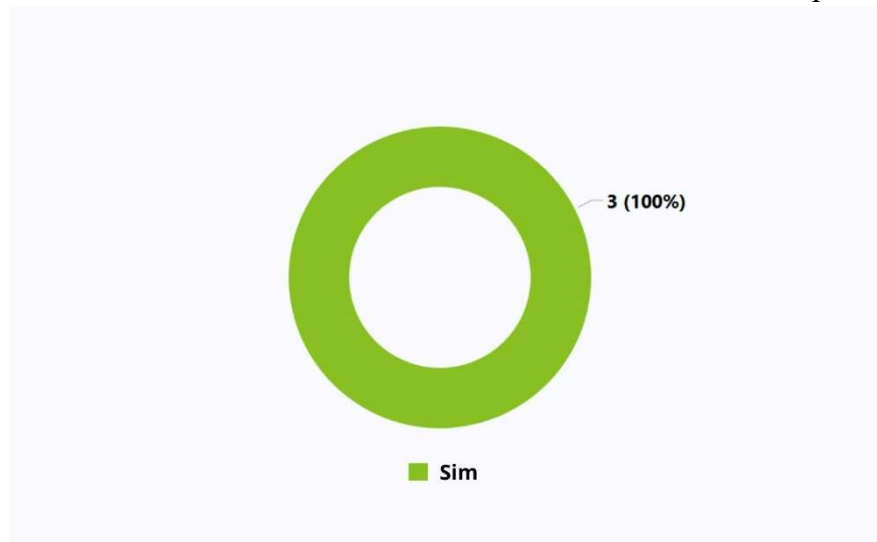
### 4.1 PERFIL DAS EMPRESAS

A pesquisa foi realizada com três microempresas do setor de vestuário localizadas no centro de Goiana, Pernambuco, identificadas como Empresa X, Empresa Y e Empresa Z. O tempo de atuação varia entre cinco e sete anos: as Empresas X e Z possuem cinco anos de existência, enquanto a Empresa Y atua há sete anos.

Esse resultado mostra que as três empresas superaram o índice de mortalidade de microempreendimentos apontado pelo SEBRAE (2021), segundo o qual 29% dos microempreendedores individuais e 21,6% das microempresas em Pernambuco encerram suas atividades em até cinco anos. Assim, as empresas pesquisadas demonstram capacidade de adaptação e continuidade em um ambiente de forte concorrência e de variações frequentes na demanda (Thomassey, 2010).

### 4.2 PRÁTICAS DE COMPRAS

No que se refere às práticas de compras, observou-se que todas as empresas consideram a sazonalidade das vendas e realizam planejamento prévio com base na demanda esperada, conforme evidenciam os Gráficos 1 e 2.

**Gráfico 1 – Influência da sazonalidade nas decisões de compra**

Fonte: Dados da pesquisa (2025).

**Gráfico 2 – Realização do planejamento prévio das compras**

Fonte: Dados da pesquisa (2025).

No Gráfico 1, verificou-se que todos os gestores reconhecem a influência da sazonalidade sobre as decisões de compra. O Gráfico 2 confirmou que as três empresas realizam algum tipo de planejamento prévio, ainda que de forma não sistematizada.

Esses resultados indicam que, mesmo em organizações de pequeno porte, existe uma preocupação em alinhar o volume de compras às oscilações do mercado. Essa prática evita rupturas de estoque em períodos de alta demanda e o acúmulo de produtos nas fases de menor movimento. Tais evidências revelam a presença de mecanismos básicos de controle e adaptação, mesmo sem suporte de ferramentas formais.

Contudo, verificou-se que em duas das três empresas o planejamento ocorre sem o auxílio de sistemas integrados de gestão. As decisões baseiam-se, principalmente, na experiência dos gestores. Esse cenário representa um ponto de vulnerabilidade no setor de vestuário, cuja dinâmica é marcada por ciclos curtos de produto e alta sensibilidade a mudanças de tendência e comportamento de consumo (Thomassey, 2010; Silva, 2017). A ausência de registros estruturados e de métodos de previsão reduz a precisão das decisões e amplia os riscos de falhas operacionais, sobretudo em períodos sazonais de maior impacto.

A literatura indica que previsões baseadas em dados aumentam a eficiência do processo de compras, fortalecem o poder de negociação com fornecedores e reduzem a dependência de decisões intuitivas (Ballou, 2006; Arnold, 2012). Além disso, práticas como o *just in time* e a compra orientada por histórico de demanda promovem maior compatibilidade entre suprimentos e consumo, reduzindo estoques e melhorando a liquidez financeira (Dias e Correia, 2011).

Dessa forma, embora os gestores demonstrem percepção de mercado e capacidade de adaptação, a falta de sistemas de apoio e de registros estruturados revela uma limitação que pode comprometer a sustentabilidade operacional no longo prazo.

#### 4.3 FREQUÊNCIA E INTEGRAÇÃO DAS COMPRAS

No que tange à frequência de compras, identificou-se diversidade de práticas, conforme o Gráfico 3.

**Gráfico 3 – Frequência de compras**



Fonte: Dados da pesquisa (2025)

O gráfico indica que cada microempresa adota um ritmo distinto de reposição: a Empresa Z realiza aquisições semanais, a Empresa X faz compras quinzenais e a Empresa Y realiza aquisições apenas quando necessário. Essa variação demonstra estratégias diferentes de gestão de estoques, que variam de modelos programados a práticas de reposição reativas.

De acordo com Ballou (2006) e Dias e Correia (2011), a ausência de periodicidade definida pode gerar rupturas ou acúmulos de estoque, enquanto políticas de compra regulares favorecem o equilíbrio entre custo e disponibilidade de produtos. Compras frequentes, como as da Empresa Z, reduzem o risco de falta de mercadorias, mas aumentam custos operacionais e logísticos. Por outro lado, aquisições pontuais, como na Empresa Y, podem ampliar a exposição a oscilações da demanda e comprometer o atendimento ao cliente em períodos de alta procura.

Outro aspecto observado refere-se à integração das compras com outras áreas da empresa, conforme o Gráfico 4.

**Gráfico 4** – Integração de compras com outras áreas no processo decisório



Fonte: Dados da pesquisa (2025).

O gráfico mostra que apenas a Empresa X não integra o setor de compras com áreas como vendas e finanças, diferentemente das Empresas Y e Z. A ausência dessa integração pode gerar desencontros entre estoque, fluxo financeiro e demanda, dificultando o planejamento e reduzindo a eficiência operacional.

Baily et al. (2015) e Arnold (2012) destacam que a integração entre áreas é essencial para alinhar a previsão de demanda com o orçamento e a reposição, garantindo coerência entre decisões de compra e objetivos organizacionais. Em microempresas, que operam com capital

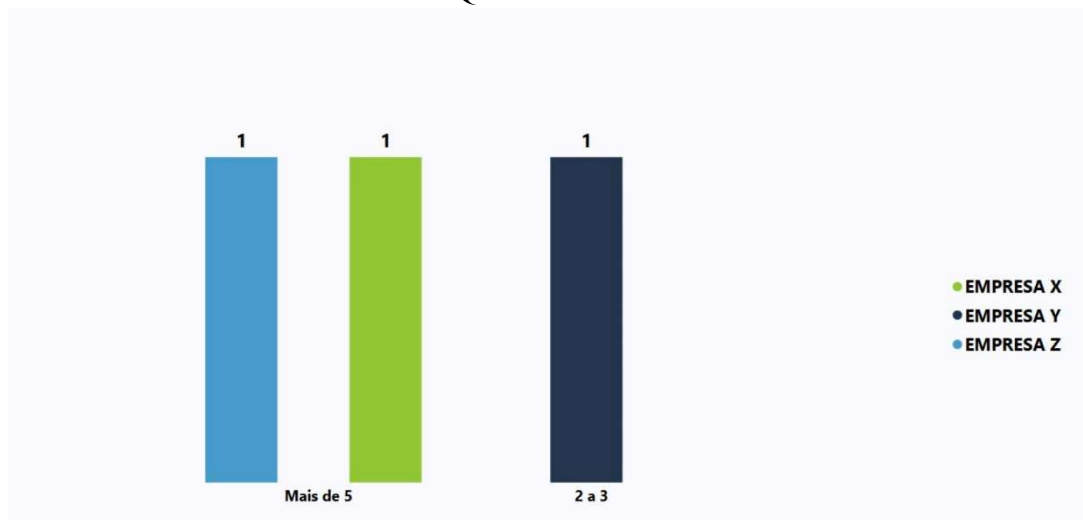
de giro restrito e margens reduzidas, a falta de comunicação entre setores aumenta a exposição a riscos e reduz a capacidade de resposta (Silva, Lima e Giuliani, 2021).

Os resultados sugerem que a definição de rotinas de aquisição mais estáveis, associadas a mecanismos simples de integração e troca de informações entre setores, pode fortalecer o controle das operações e contribuir para a sustentabilidade competitiva das microempresas de vestuário em Goiana.

#### 4.4 RELAÇÃO E CRITÉRIOS DE SELEÇÃO DE FORNECEDORES

No que diz respeito à relação com fornecedores, as microempresas foram questionadas sobre a quantidade de fornecedores fixos, conforme o Gráfico 5.

**Gráfico 5 – Quantidade de fornecedores fixos**

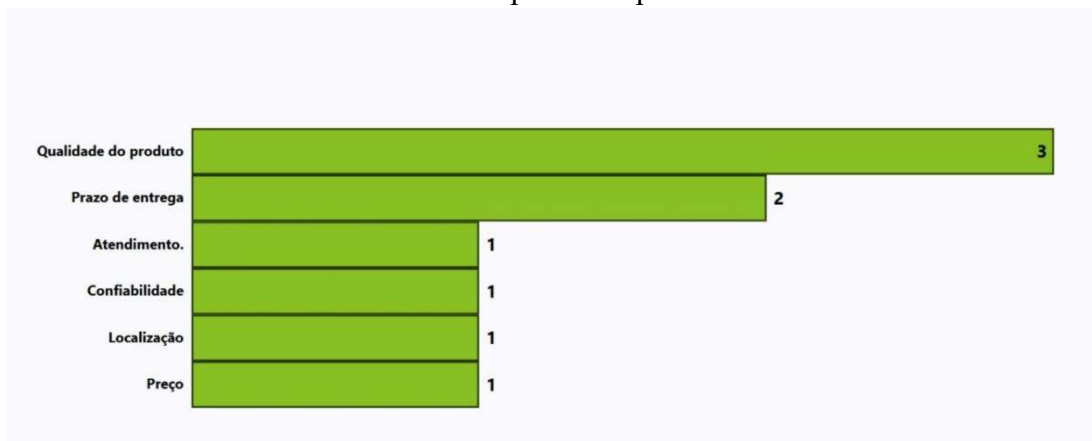


Fonte: Dados da pesquisa (2025)

O Gráfico 5 aponta que, a Empresa X e a Empresa Z trabalham com mais de cinco fornecedores cada, enquanto a Empresa Y mantém apenas dois a três parceiros regulares.

Essa diferença reflete estratégias distintas: diversificação para reduzir riscos (X e Z) e concentração que aumenta vulnerabilidade (Y). A literatura (Christopher, 2016; Viana, 2009) recomenda a diversificação como forma de mitigação de riscos, uma vez que a dependência de poucos fornecedores pode comprometer a segurança operacional em caso de atrasos, falhas ou rupturas na cadeia.

Além da quantidade de fornecedores fixos as empresas também foram questionadas quanto aos critérios mais importantes para escolher o fornecedor, conforme Gráfico 6.

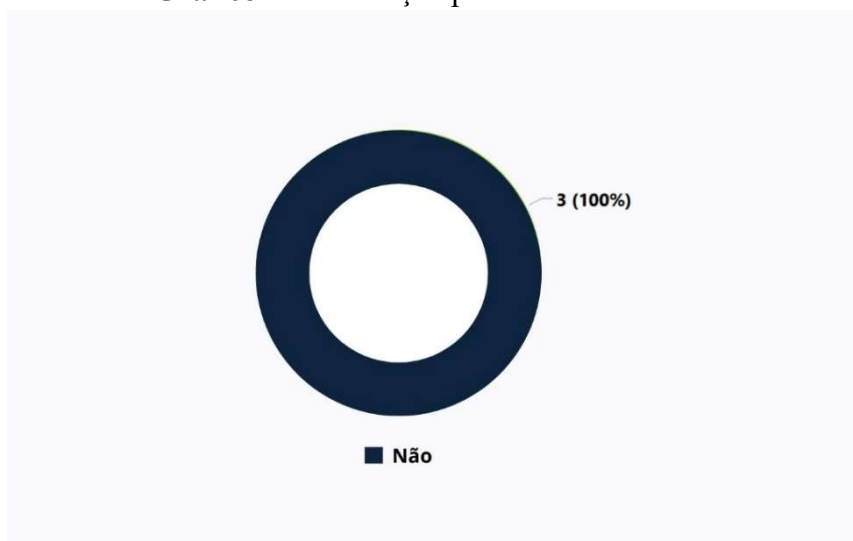
**Gráfico 6 – Critérios mais importantes para escolher o fornecedor**

Fonte: Dados da pesquisa (2025)

O Gráfico 6 mostra que as três microempresas priorizam a qualidade do produto, seguida pelo prazo de entrega, enquanto fatores como preço, atendimento e localização foram considerados secundários, conforme o Gráfico 4.

Esses achados corroboram a literatura clássica (Dickson, 1966; Weber; Current; Benton, 1991), mas revelam que, na prática, o preço não é o fator central, sendo a continuidade operacional e a confiabilidade os elementos mais valorizados. Esse comportamento indica que os gestores buscam preservar a reputação e atender às expectativas do consumidor, ainda que isso signifique custos unitários mais elevados.

Apesar da definição clara de critérios, os gestores relataram dificuldades relacionadas à logística, à escassez de fornecedores no mercado local e à confiabilidade no atendimento, desafios que reforçam a vulnerabilidade dessas cadeias em regiões menos desenvolvidas (Shaw; Koumbis, 2014), como são os casos das cidades do interior. Além disso as empresas responderam se elas realizavam uma avaliação periódica de seus fornecedores, conforme Gráfico 7.

**Gráfico 7 – Avaliação periódica dos fornecedores**

Fonte: Dados da pesquisa (2025).

Através do Gráfico 7, foi possível identificar que nenhuma das três microempresas realizam avaliação periódica de desempenho dos fornecedores.

A ausência desse monitoramento sistemático compromete renegociações, dificulta substituições de parceiros de baixo desempenho e reduz a possibilidade de melhoria contínua. A literatura (Prahinski; Benton, 2004; Monczka et al., 2016) defende a avaliação contínua como essencial para assegurar padrões de qualidade, pontualidade e confiabilidade no fornecimento. Ferramentas simples, como planilhas de indicadores, poderiam ser utilizadas para medir pontualidade, taxa de conformidade e índice de reclamações (Laudon; Laudon, 2020), mesmo sem o uso de sistemas avançados. Assim, observa-se que, embora as empresas possuam critérios de escolha consistentes, a ausência desse monitoramento pode reduzir a eficácia da gestão e perpetua fragilidades no relacionamento do comprador com fornecedor.

#### 4.5 USO DE FERRAMENTAS E SISTEMAS COMO APOIO A GESTÃO

Além das práticas de compras e critérios de seleção de fornecedores, a pesquisa também buscou compreender como as microempresas utilizam sistemas e ferramentas de apoio para organizar o processo de compras. Esse aspecto é relevante porque a literatura (Zwicker, 2003; Silveira, 2021; Laudon; Laudon, 2020) aponta que a tecnologia tem papel estratégico na integração das áreas, no registro de informações e na geração de previsões mais precisas, reduzindo falhas e aumentando a eficiência operacional.

**Gráfico 8 – Uso de sistemas de gestão**

Fonte: Dados da pesquisa (2025).

O Gráfico 8 revela que apenas a Empresa Z faz uso de um sistema integrado de gestão (ERP), já as Empresas X e Y não utilizam, o que limita a integração entre setores e reduz a confiabilidade das informações. Essa constatação corrobora a literatura, que destaca o ERP como elemento central para consolidar dados de diferentes áreas e permitir maior assertividade nas decisões de compra (Zwicker, 2003; Silveira, 2021).

Quando analisadas as alternativas utilizadas pelas empresas que não dispõem de ERP, o Gráfico 9 demonstra dois cenários distintos:

**Gráfico 9 – Ferramentas utilizadas ao invés do sistema de gestão**

Fonte: Dados da pesquisa (2025).

Quando analisadas as alternativas das empresas sem ERP, o Gráfico 9 mostra que a Empresa X utiliza planilhas eletrônicas, enquanto a Empresa Y faz registros manuais.

Embora as planilhas sejam vistas como um recurso de baixo custo e acessível, a literatura (Laudon; Laudon, 2020; Monteiro, 2015) adverte que, à medida que o negócio cresce, sua capacidade de gerar previsões confiáveis e de integrar dados se torna limitada. Já os registros manuais, embora representem simplicidade e baixo custo, reduzem ainda mais a precisão e dificultam a sistematização de informações, aumentando a possibilidade de falhas e retrabalho.

Outro ponto relevante é o uso das informações registradas para apoiar a previsão de demanda (Gráfico 10).

**Gráfico 10** – Uso das informações como apoio para previsão da demanda



Fonte: Dados da pesquisa (2025).

No Gráfico 10 é possível ver que tanto a Empresa Y quanto a Empresa Z utilizam os dados coletados como base para prever necessidades futuras de estoque, enquanto a Empresa X não realiza esse tipo de análise.

Esse resultado indica que, mesmo diante de limitações tecnológicas, algumas microempresas conseguem transformar dados simples em conhecimento prático, reforçando o que Laudon e Laudon (2020) denominam de gestão do conhecimento: a capacidade de registrar, interpretar e utilizar informações como recurso estratégico.

Ao integrar esses achados, verifica-se que o baixo uso de sistemas integrados reflete uma fragilidade estrutural na gestão das microempresas, mas também evidencia uma capacidade de adaptação por meio de soluções alternativas, como planilhas e controles manuais. Ainda assim, a ausência de registros sistematizados e a falta de previsões robustas aumentam a

exposição a riscos, como rupturas de estoque, compras emergenciais e dificuldade de negociação com fornecedores.

#### 4.6 ANÁLISE COMPARATIVA

O Quadro 01 é uma análise comparativa entre as três microempresas através dela foi evidenciado tanto padrões comuns quanto diferenças estruturais relevantes nos processos de gestão de compras e de relacionamento com fornecedores.

**Quadro 01** – Comparativo entre as microempresas

CRITÉRIO	EMPRESA X	EMPRESA Y	EMPRESA Z	VISÃO GERAL
Frequência de compras	Quinzenalmente	Apenas quando necessário	Semanalmente	As compras variam entre planejadas (X e Z) e pontuais (Y).
Integração com setores	Não	Sim	Sim	A integração está presente nas empresas Y e Z, indicando melhor comunicação interna e alinhamento nas decisões de compra.
Uso de tecnologia	Utiliza planilhas	É feito manualmente	Utiliza Sistema de Gestão	O uso da tecnologia é desigual, onde a empresa Z apresenta uma maior vantagem
Crítérios de fornecedores	Preço, Qualidade e Prazo	Qualidade, Prazo e Atendimento	Qualidade, Confiabilidade e Localização	Os critérios priorizam qualidade e prazo, mas apenas a empresa Z considera localização e confiabilidade.
Avaliação de fornecedores	Não realiza	Não realiza	Não realiza	Nenhuma das empresas realiza avaliação formal.
Desafios principais	Logística	Fornecedores Disponíveis	Confiabilidade e Atendimento	As dificuldades concentram-se em questões logísticas e de relacionamento com fornecedores.

Fonte: Dados da pesquisa (2025)

De modo geral, todas as empresas apresentam práticas pouco formalizadas, com ausência de sistemas integrados de gestão e inexistência de avaliações periódicas de fornecedores, o que demonstra a predominância de rotinas baseadas na experiência do gestor, conforme apontam Grigório et al. (2021) e Silva, Lima e Giuliani (2021). Esse padrão é típico de microempresas, nas quais a estrutura administrativa é reduzida e as decisões concentram-se na figura do proprietário.

Apesar das semelhanças, o estudo identificou diferenças significativas entre as empresas. A Empresa Z utiliza um sistema de gestão, o que lhe confere maior controle e integração interna, além de permitir análises mais precisas sobre estoque e desempenho de compras. Já a Empresa X apoia-se em planilhas eletrônicas, enquanto a Empresa Y realiza registros manualmente, prática que limita o acompanhamento e a padronização dos processos. Em relação à integração entre setores, as empresas Y e Z apresentam algum nível de comunicação entre áreas, enquanto a Empresa X atua de forma isolada, o que dificulta o alinhamento entre compras, vendas e finanças.

As possíveis causas dessas diferenças podem estar relacionadas aos recursos financeiros disponíveis e a cultura organizacional adotada. Em microempresas com estruturas familiares e capital restrito, a prioridade tende a ser o giro de caixa e a reposição rápida dos materiais, em detrimento da formalização de processos e do investimento em ferramentas digitais (Viana, 2009; Arnold, 2012). Por outro lado, empresas com maior abertura à inovação, como a Empresa Z, demonstram disposição para incorporar tecnologias que favorecem a integração e a confiabilidade das informações (Laudon; Laudon, 2020; Silveira, 2021).

Além disso, observou-se que os critérios de escolha de fornecedores priorizam qualidade e prazo de entrega, convergindo com os achados de Dickson (1966) e Weber, Current e Benton (1991). Entretanto, apenas a Empresa Z inclui também a localização e confiabilidade como variáveis de decisão, reforçando sua postura mais estratégica em relação à cadeia de suprimentos. Além disso, nenhuma das empresas, realiza avaliação formal de desempenho de fornecedores, o que confirma uma lacuna recorrente na literatura sobre microempresas (Prahinski; Benton, 2004; Monczka et al., 2016).

Esses resultados permitem afirmar que, embora as três empresas demonstrem preocupação com a continuidade do abastecimento, faltam mecanismos sistemáticos de controle e monitoramento, o que compromete a eficiência operacional e a capacidade de antecipar algumas falhas que venham a acontecer. A predominância de decisões empíricas e a ausência de indicadores formais limitam a geração de conhecimento organizacional e dificultam o aprimoramento contínuo.

Diante desse cenário, o uso de planilhas padronizadas e indicadores simples de desempenho pode servir como ponto de partida para a construção de um sistema de controle eficiente, mesmo sem grandes investimentos. Além disso, a integração entre as áreas de compras, vendas e finanças deve ser estimulada por meio de rotinas periódicas de comunicação e alinhamento. Essas ações podem aprimorar o planejamento, reduzir desperdícios e aumentar a previsibilidade das operações, favorecendo a tomada de decisões com base em dados. A médio

prazo, a adoção gradativa de sistemas de gestão e a capacitação dos gestores para o uso dessas ferramentas podem consolidar um modelo de gestão mais profissionalizado e sustentável, contribuindo para a competitividade e permanência das microempresas no mercado local.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A presente pesquisa teve como objetivo compreender como microempresas do setor de vestuário em Goiana/PE realizam a gestão de compras e a seleção de fornecedores, buscando identificar práticas adotadas, limitações enfrentadas e oportunidades de aprimoramento. A análise comparativa entre as três empresas investigadas permitiu compreender a dinâmica desses processos em organizações de pequeno porte, que operam com recursos restritos, mas exercem papel relevante na economia local.

De forma geral, constatou-se que as microempresas reconhecem a importância do planejamento de compras e da relação com fornecedores, considerando fatores como sazonalidade, demanda e qualidade das peças como determinantes para o desempenho operacional. Contudo, verificou-se que a maior parte das decisões ainda se baseia na experiência dos gestores, sem apoio sistematizado de dados ou ferramentas tecnológicas, o que limita a precisão e a previsibilidade na tomada de decisão.

Entre os aspectos positivos, destacam-se a capacidade de adaptação às variações de mercado, o comprometimento com a qualidade dos produtos e o esforço em manter relações de confiança com os fornecedores. A integração parcial entre setores e o uso de planilhas por algumas empresas evidenciam iniciativas voltadas à organização interna e ao controle básico das operações.

Por outro lado, observou-se a ausência de sistemas integrados de gestão, a falta de avaliações periódicas de desempenho de fornecedores e a carência de registros estruturados para subsidiar decisões estratégicas. Esses fatores aumentam a vulnerabilidade das empresas diante de imprevistos e dificultam a consolidação de um processo de compras eficiente e sustentável.

Embora tenham sido obtidos resultados relevantes para a compreensão da gestão de compras nas microempresas, esta pesquisa apresenta algumas limitações. A primeira refere-se ao tamanho reduzido da amostra, composta por apenas três empresas, o que restringe a generalização dos resultados. Além disso, não foram considerados indicadores financeiros que poderiam ampliar a análise sobre o impacto da gestão de compras na rentabilidade, no capital de giro e no desempenho econômico dessas organizações.

Diante dessas limitações, recomenda-se que pesquisas futuras ampliem o número de empresas analisadas, incorporando diferentes perfis e regiões, de modo a permitir comparações mais abrangentes. Sugere-se também a realização de estudos longitudinais (durante um ano todo), acompanhando as microempresas ao longo desse período, o que possibilitaria observar a evolução das práticas de compras, sua relação com a sazonalidade e seus efeitos no desempenho financeiro dos negócios.

Por fim, a principal reflexão decorrente deste estudo é que, mesmo com recursos limitados, a profissionalização das práticas de compras e de relacionamento com fornecedores é fundamental para o crescimento sustentável das microempresas. A experiência dos gestores, quando associada a métodos de gestão e ao uso inteligente de informações, constitui um diferencial competitivo capaz de impulsionar o desenvolvimento econômico local e consolidar o papel das microempresas no mercado de vestuário da região.

## REFERÊNCIAS

- AD GOIANA. **Perfil socioeconômico do município de Goiana**. Goiana: Agência de Desenvolvimento de Goiana, 2018. Disponível em: <[http://adgoiana.pe.gov.br/wp-content/uploads/2018/07/Carderno\\_Economico\\_Municipio\\_Goiana.pdf](http://adgoiana.pe.gov.br/wp-content/uploads/2018/07/Carderno_Economico_Municipio_Goiana.pdf)>. Acesso em: 30 jul. 2025.
- ANSARI, Z. N.; KANT, R. **Exploring the framework development status for sustainability in supply chain management**. Business Strategy and the Environment, v. 26, n. 7, p. 873-892, 2017.
- ARNOLD, J. R. T. **Administração de materiais: uma introdução**. São Paulo: Atlas, 2012.
- BAILY, Peter et al. **Compras: princípios e práticas de gestão**. 10. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2015.
- BALLOU, R. H. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos: logística empresarial**. 5. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2016.
- BATISTA, B. et al. **Técnicas de recolha de dados em investigação**: Inquirir por questionário e/ou inquirir por entrevista. Reflexões em torno de Metodologias de Investigação: recolha de dados, v. 2, p. 13-36, 2021.
- CHRISTOPHER, M. **Sustainable supply chain management: a framework for analysis**. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, v. 46, n. 4, p. 306-324, 2016.
- DIAS, M.; CORREIA, M. C. J. **Gestão de estoques**. Lisboa: Edições Sílabo, 2011.
- DICKSON, G. W. **An analysis of vendor selection systems and decisions**. Journal of Purchasing, v. 2, n. 1, p. 5-17, 1966.
- FRITZ, M.; SILVA, M. E. **Exploring supply chain sustainability research: content analysis of empirical studies**. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, v. 48, n. 8, p. 767-794, 2018.
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- GRIGÓRIO, G. A.; OLIVEIRA, L. A. S.; SILVA, M. E. **Gestão de compras em pequenas empresas: práticas e desafios**. Revista de Administração Contemporânea, v. 25, n. 4, p. 1-21, 2021.
- HANFIELD, R. B.; KRAUSE, D. R. **The use of supplier development activities to improve supply chain performance**. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, v. 29, n. 3, p. 165-174, 1999.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Vendas no varejo fecham 2024 com alta de 4,7%**. Rio de Janeiro: IBGE, 2025. Disponível em:

<<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/releases/42685-vendas-no-varejo-fecham-2024-com-alta-de-4-7>>. Acesso em: 14 ago. 2025.

IPC MAPS. **Mercado de moda em Pernambuco**. São Paulo: IPC Maps, 2024.

JIA, F. et al. **Sustainable supply chain management: A review and research agenda**. International Journal of Production Economics, v. 203, p. 158-169, 2018.

KOGIK, E. et al. **A study on purchasing management for microenterprises**. In: IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management (IEEM), 2018.

KOTLER, P. **Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

LAUDON, Kenneth C.; LAUDON, Jane P. **Sistema de informações gerenciais**. 14. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2020.

LOPES, Carolina de Andrade. **Gestão de estoques e o uso de práticas enxutas em microempresas do setor de confecção**. Monografia (Graduação em Administração) – Caruaru: Universidade Federal de Pernambuco, 2022.

MACCHION, L. et al. **Supply chain management in small and medium-sized enterprises: a review of the literature**. International Journal of Production Research, v. 52, n. 22, p. 6603-6623, 2014.

MAISMEI. **Dados estatísticos de microempreendedores individuais e microempresas de Goiana/PE**. Goiana: MaisMEI, 2025. Disponível em: <<https://www.maismei.com.br/mei-microempreendedor-individual-goiana-pe>>. Acesso em: 30 jul. 2025.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2022.

MONCZKA, Robert M. et al. **Purchasing and supply chain management**. 6. ed. Mason, OH: Cengage Learning, 2016.

MONTEIRO, Marcelo A. **Gestão de estoques e compras com o uso de planilhas eletrônicas: um estudo aplicado em microempresas do varejo**. Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2015.

NIEUWENHUIS, P. A. et al. **Small firm sustainable supply chain management: a review and research agenda**. Business Strategy and the Environment, v. 28, n. 8, p. 1474-1488, 2019.

OECD. Organisation for Economic Co-operation and Development. **OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019**. Paris: OECD Publishing, 2019.

PRAHINSKI, C.; BENTON, W. C. **Supplier evaluations: communication strategies to improve supplier performance**. Journal of Operations Management, v. 22, n. 1, p. 39-62, 2004.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Taxa de sobrevivência das empresas no Brasil**. Brasília: SEBRAE, 2021. Disponível em: <<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasil,d5147a3a415f5810VgnVCM1000001b00320aRCRD>>. Acesso em: 10 ago 2025.

SHAW, J.; KOUMBIS, G. **Sourcing and supply chain management in the apparel industry**. International Journal of Fashion Marketing and Management, v. 18, n. 2, p. 237-251, 2014.

SILVA, M. E.; LIMA, E. M.; GIULIANI, A. C. **Gestão de compras e relacionamento com fornecedores em microempresas: um estudo de caso**. Revista Gestão & Produção, v. 28, n. 2, p. 1-15, 2021.

SILVEIRA, João Pedro. **Gestão de suprimentos e operações em micro e pequenas empresas brasileiras**. São Paulo: Atlas, 2021.

TACCONI, L. et al. **A framework for the selection of suppliers in a global supply chain**. International Journal of Production Economics, v. 151, p. 1-12, 2014.

THOMASSEY, S. **A review of forecasting methods for the textile and apparel industry**. International Journal of Clothing Science and Technology, v. 22, n. 1, p. 3-21, 2010.

TOSETTI, T. M. et al. **Gestão de estoques na indústria da moda**. Encontro Nacional de Engenharia de Produção (ENEGEP), 35. 2008, Rio de Janeiro: ABEPRO, 2008.

TOUBOULIC, A.; WALKER, H. **Theories in sustainable supply chain management: a structured literature review**. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, v. 45, n. 1/2, p. 16-42, 2015.

VIANA, J. J. **Administração de materiais: um enfoque prático**. São Paulo: Atlas, 2009.

WEBER, C. A. et al. **Vendor selection criteria and methods**. European Journal of Operational Research, v. 50, n. 1, p. 2-18, 1991.

ZWICKER, R. **Sistemas de informação: fundamentos e tecnologia**. São Paulo: Atlas, 2003.

## APENDICE A – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

### TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO – TCLE BASEADO NAS DIRETRIZES CONTIDAS NA RESOLUÇÃO CNS Nº510/2016, CONEP/MS

Prezado (a) Senhor (a)

Esta pesquisa é sobre ***GESTÃO DE COMPRAS E SELEÇÃO DE FORNECEDORES EM MICROEMPRESAS DO SETOR DE VESTUÁRIO EM GOIANA/PE: UM ESTUDO COMPARATIVO*** e está sendo desenvolvida pelo pesquisador, Matheus de Vasconcelos Lira Sulzbach, do Curso de Administração da ***Faculdade de Goiana - FAG***, sob a responsabilidade da Profa. Roberta Vanessa Aragão Félix da Silva.

Este Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, visa assegurar seus direitos como participante da pesquisa, portanto, serão providenciadas duas vias, assinadas e rubricadas pelo pesquisador e por você como participante de pesquisa ou responsável legal, sendo que uma via deverá ficar com você e outra com o pesquisador.

Por favor, leia com atenção este documento, aproveitando para esclarecer suas dúvidas. Se houver perguntas antes ou mesmo depois de assiná-lo, você poderá esclarecê-las com o pesquisador. Se preferir, pode levar este documento para casa e consultar seus familiares ou outras pessoas antes de decidir participar.

Os objetivos do estudo são analisar os métodos de gestão de compras e os critérios de seleção de fornecedores adotados por microempresas do setor de vestuário em Goiana/PE, identificando práticas, dificuldades e sugestões de melhorias. A pesquisa busca compreender os desafios enfrentados por essas microempresas e, com base nisso, propor práticas que contribuam para a melhoria da gestão de compras e da seleção de fornecedores, fortalecendo as empresas da região e o comércio local.

Você está sendo convidado(a) a responder um questionário estruturado, disponibilizado via **Google Forms**, com tempo estimado de 10 a 15 minutos para preenchimento. As perguntas abordarão aspectos como: perfil da empresa, práticas de compras, critérios de seleção de fornecedores, uso de ferramentas de controle e principais dificuldades enfrentadas.

Durante o questionário, não serão realizados exames, não serão feitas gravações de áudio ou vídeo, nem serão coletados dados pessoais sensíveis. Sua participação é voluntária, podendo ser recusada ou interrompida a qualquer momento, sem prejuízo algum. Os dados coletados serão utilizados exclusivamente para fins acadêmicos e científicos. A confidencialidade das informações será rigorosamente preservada, e nenhuma identificação pessoal será divulgada em relatórios, apresentações ou publicações.

Esta pesquisa não apresenta riscos físicos, clínicos ou financeiros. No entanto, algumas perguntas podem gerar certo desconforto ao abordar situações relacionadas à gestão da sua empresa. Para minimizar isso, o questionário será conduzido com respeito, cuidado e no seu tempo. Reforçamos que sua participação é totalmente voluntária e que você pode desistir a qualquer momento, sem qualquer prejuízo. A equipe de pesquisadores estará disponível para tirar dúvidas e prestar esclarecimentos sempre que necessário.

Rubrica do pesquisador: \_\_\_\_\_

Rubrica do participante: \_\_\_\_\_

Contato com o Pesquisador (a) Responsável:

**Matheus de Vasconcelos Lira Sulzbach, Rua Dr. Manoel Borba, nº 08, Centro, CEP 55900-000, Goiana, Pernambuco. Contato: (81) 99734-0924, e-mail: [Matheus.sulzbach18@outlook.com](mailto:Matheus.sulzbach18@outlook.com)**

Você terá garantido o direito à indenização caso sofra algum dano relacionado à pesquisa. No entanto, não haverá ressarcimento de despesas, pois a participação ocorrerá dentro da própria comunidade, em local e horário combinados com o pesquisador, sem custos para você.

Em caso de denúncias ou reclamações sobre sua participação e sobre questões éticas do estudo, você poderá entrar em contato com a coordenação do Comitê de Ética em Pesquisa da Faculdade Tiradentes de Goiana está localizado na Rua 7, nº 3-4. Lote 3-4. Quadra 12. Loteamento Novo Horizonte, Bairro Boa Vista, Goiana – PE, 55900000, de segunda a sexta-feira, das 7h às 17h. Tel.: (81) 3878-5701 Ramal.: 5734. E-mail: [cepfitsgoiana@pe.fits.edu.br](mailto:cepfitsgoiana@pe.fits.edu.br)

O CEP é um colegiado multi e transdisciplinar, independente, criado para defender os interesses dos participantes da pesquisa em sua integridade e dignidade e para contribuir no desenvolvimento da pesquisa dentro de padrões éticos tem como finalidade avaliar e acompanhar os aspectos éticos das pesquisas envolvendo seres humanos.

---

Assinatura do pesquisador responsável

Considerando, que fui informado(a) dos objetivos e da relevância do estudo proposto, de como será minha participação, dos procedimentos e riscos decorrentes deste estudo, declaro o meu consentimento em participar da pesquisa, como também concordo que os dados obtidos na investigação sejam utilizados para fins científicos (divulgação em eventos e publicações). Estou ciente que receberei uma via desse documento.

Goiana, \_\_\_\_ de \_\_\_\_ de 2025.

Impressão  
digital

---

Assinatura do participante ou responsável legal



**APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO APLICADO AS MICROEMPRESAS**

## **Questionário sobre Gestão de Compras e Fornecedores em Microempresas de vestuário em Goiana-PE**

Este questionário faz parte de uma pesquisa acadêmica desenvolvida no curso de Administração, com o objetivo de entender como as microempresas de Goiana-PE realizam suas compras e selecionam fornecedores, além dos desafios enfrentados no dia a dia.

Sua colaboração é muito importante e contribuirá para o desenvolvimento de soluções práticas voltadas para a realidade dos empreendedores locais.

**As respostas são confidenciais e serão utilizadas apenas para fins acadêmicos.**

Muito obrigado por participar!

Nome da empresa

.....

Cargo ou Função do respondente

- ☐ Gerente
- ☐ Proprietário
- ☐ Outro: .....

Tempo de atuação da empresa no mercado

.....

Número de funcionários

.....

### **Sobre o processo de compras**

1. Com que frequência sua empresa realiza compras de insumos ou produtos?

- ☐ Diariamente
- ☐ Semanalmente
- ☐ Quinzenalmente
- ☐ Mensalmente
- ☐ Apenas quando necessário

2. Quem é o responsável pelas decisões de compras na empresa ?

- ☐ O Proprietário
- ☐ O gerente
- ☐ Outro: .....

3. A empresa realiza planejamento prévio das compras com base na demanda esperada ?

- ☐ Sim
- ☐ Não

4. Há definição clara de critérios para tomada de decisão na compra ? (ex.: preço, prazo, qualidade)

- ☐ Sim
- ☐ Não

5. A sazonalidade das vendas (épocas do ano, como: Carnaval, São João, Natal, Ano novo) influencia significativamente o planejamento de compras da sua empresa ?

- ☐ Sim
- ☐ Não

6. Existe integração entre compras e outras áreas (ex.: vendas, finanças) no processo decisório ?

- ☐ Sim
- ☐ Não

#### **Sobre os fornecedores**

7. Quantos fornecedores fixos sua empresa possui atualmente?

- ☐ 1
- ☐ 2-3
- ☐ 4-5
- ☐ Mais de 5
- ☐ Não tenho fornecedor fixo

8. Quais são os critérios mais importantes para sua empresa na hora de escolher um fornecedor ? (Marque os 3 mais importantes)

- ☐ Preço
- ☐ Qualidade do produto
- ☐ Prazo de entrega
- ☐ Confiabilidade
- ☐ Atendimento
- ☐ Condições de pagamento
- ☐ Localização
- ☐ Outro:

9. Há avaliação periódica do desempenho dos fornecedores ?

- ☐ Sim
- ☐ Não

10. A empresa adota listas de verificação ou algum método formal para seleção de fornecedores ?

- ☐ Sim
- ☐ Não

11. Em caso de falhas no fornecimento, a empresa possui alternativas ? (fornecedores secundários).

- ☐ Sim
- ☐ Não

#### **O uso de sistemas e planilhas como apoio**

12. A empresa utiliza algum sistema integrado (ERP) para controle de compras e estoques ?

.....

13. Quando não há sistema, são utilizada planilhas para registro e acompanhamento das compras ou são feitas manualmente ?

- ☐ Utilizamos a planilha
- ☐ É feito manualmente

14. As informações registradas, são usadas para apoiar a previsão de demanda ?

- ☐ Sim
- ☐ Não

#### **Desafios e sugestões**

15. a sua empresa enfrenta alguma dificuldade na gestão de compras e seleção de fornecedores? se sim qual ?

.....

16. Que medidas você considera importante para melhorar a eficiência desse processo?

-----

**TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO – TCLE BASEADO NAS  
DIRETRIZES CONTIDAS NA RESOLUÇÃO CNS Nº510/2016, CONEP/MS**

Prezado (a) Senhor (a)

Esta pesquisa é sobre **GESTÃO DE COMPRAS E SELEÇÃO DE FORNECEDORES EM MICROEMPRESAS DO SETOR DE VESTUÁRIO EM GOIANA/PE: UM ESTUDO COMPARATIVO** e está sendo desenvolvida pelo pesquisador, Matheus de Vasconcelos Lira Sulzbach, do Curso de Administração da **Faculdade de Goiana - FAG**, sob a responsabilidade da Profa. Roberta Vanessa Aragão Félix da Silva.

Este Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, visa assegurar seus direitos como participante da pesquisa, portanto, serão providenciadas duas vias, assinadas e rubricadas pelo pesquisador e por você como participante de pesquisa ou responsável legal, sendo que uma via deverá ficar com você e outra com o pesquisador.

Por favor, leia com atenção este documento, aproveitando para esclarecer suas dúvidas. Se houver perguntas antes ou mesmo depois de assiná-lo, você poderá esclarecê-las com o pesquisador. Se preferir, pode levar este documento para casa e consultar seus familiares ou outras pessoas antes de decidir participar.

Os objetivos do estudo são analisar os métodos de gestão de compras e os critérios de seleção de fornecedores adotados por microempresas do setor de vestuário em Goiana/PE, identificando práticas, dificuldades e sugestões de melhorias. A pesquisa busca compreender os desafios enfrentados por essas microempresas e, com base nisso, propor práticas que contribuam para a melhoria da gestão de compras e da seleção de fornecedores, fortalecendo as empresas da região e o comércio local.

Você está sendo convidado(a) a responder um questionário estruturado, disponibilizado via Google Forms, com tempo estimado de 10 a 15 minutos para preenchimento. As perguntas abordarão aspectos como: perfil da empresa, práticas de compras, critérios de seleção de fornecedores, uso de ferramentas de controle e principais dificuldades enfrentadas.

Durante o questionário, não serão realizados exames, não serão feitas gravações de áudio ou vídeo, nem serão coletados dados pessoais sensíveis. Sua participação é voluntária, podendo ser recusada ou interrompida a qualquer momento, sem prejuízo algum. Os dados coletados serão utilizados exclusivamente para fins acadêmicos e científicos. A confidencialidade das informações será rigorosamente preservada, e nenhuma identificação pessoal será divulgada em relatórios, apresentações ou publicações.

Esta pesquisa não apresenta riscos físicos, clínicos ou financeiros. No entanto, algumas perguntas podem gerar certo desconforto ao abordar situações relacionadas à gestão da sua empresa. Para minimizar isso, o questionário será conduzido com respeito, cuidado e no seu tempo. Reforçamos que sua participação é totalmente voluntária e que você pode desistir a qualquer momento, sem qualquer prejuízo. A equipe de pesquisadores estará disponível para tirar dúvidas e prestar esclarecimentos sempre que necessário.

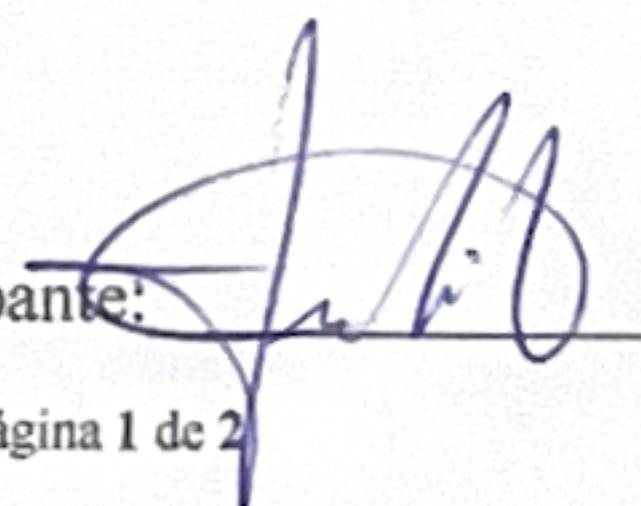
**Contato com o Pesquisador (a) Responsável:**

**Matheus de Vasconcelos Lira Sulzbach, Rua Dr. Manoel Borba, nº 08, Centro, CEP 55900-000, Goiana, Pernambuco. Contato: (81) 99734-0924, e-mail: Matheus.sulzbach18@outlook.com**

Rubrica do pesquisador:



Rubrica do participante:



Você terá garantido o direito à indenização caso sofra algum dano relacionado à pesquisa. No entanto, não haverá ressarcimento de despesas, pois a participação ocorrerá dentro da própria comunidade, em local e horário combinados com o pesquisador, sem custos para você.

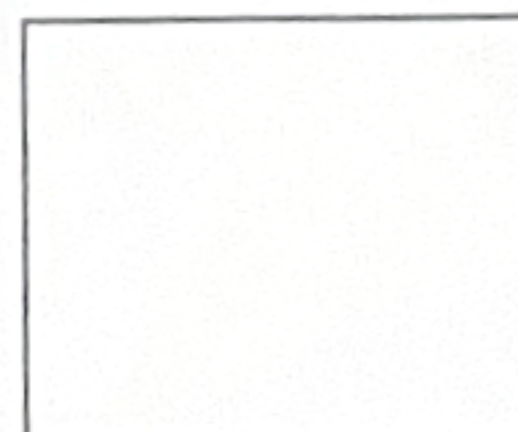
Matheus de V. Lima Subbach  
Assinatura do pesquisador responsável

Considerando, que fui informado(a) dos objetivos e da relevância do estudo proposto, de como será minha participação, dos procedimentos e riscos decorrentes deste estudo, declaro o meu consentimento em participar da pesquisa, como também concordo que os dados obtidos na investigação sejam utilizados para fins científicos (divulgação em eventos e publicações). Estou ciente que receberei uma via desse documento.

Goiana, 24 de Set de 2025.

Impressão  
digital

\_\_\_\_\_  
Assinatura do participante ou responsável legal



Rubrica do pesquisador:

MS

Rubrica do participante:

Página 2 de 2

[Signature]

**TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO – TCLE BASEADO NAS  
DIRETRIZES CONTIDAS NA RESOLUÇÃO CNS Nº510/2016, CONEP/MS**

Prezado (a) Senhor (a)

Esta pesquisa é sobre **GESTÃO DE COMPRAS E SELEÇÃO DE FORNECEDORES EM MICROEMPRESAS DO SETOR DE VESTUÁRIO EM GOIANA/PE: UM ESTUDO COMPARATIVO** e está sendo desenvolvida pelo pesquisador, Matheus de Vasconcelos Lira Sulzbach, do Curso de Administração da **Faculdade de Goiana - FAG**, sob a responsabilidade da Profa. Roberta Vanessa Aragão Félix da Silva.

Este Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, visa assegurar seus direitos como participante da pesquisa, portanto, serão providenciadas duas vias, assinadas e rubricadas pelo pesquisador e por você como participante de pesquisa ou responsável legal, sendo que uma via deverá ficar com você e outra com o pesquisador.

Por favor, leia com atenção este documento, aproveitando para esclarecer suas dúvidas. Se houver perguntas antes ou mesmo depois de assiná-lo, você poderá esclarecê-las com o pesquisador. Se preferir, pode levar este documento para casa e consultar seus familiares ou outras pessoas antes de decidir participar.

Os objetivos do estudo são analisar os métodos de gestão de compras e os critérios de seleção de fornecedores adotados por microempresas do setor de vestuário em Goiana/PE, identificando práticas, dificuldades e sugestões de melhorias. A pesquisa busca compreender os desafios enfrentados por essas microempresas e, com base nisso, propor práticas que contribuam para a melhoria da gestão de compras e da seleção de fornecedores, fortalecendo as empresas da região e o comércio local.

Você está sendo convidado(a) a responder um questionário estruturado, disponibilizado via Google Forms, com tempo estimado de 10 a 15 minutos para preenchimento. As perguntas abordarão aspectos como: perfil da empresa, práticas de compras, critérios de seleção de fornecedores, uso de ferramentas de controle e principais dificuldades enfrentadas.

Durante o questionário, não serão realizados exames, não serão feitas gravações de áudio ou vídeo, nem serão coletados dados pessoais sensíveis. Sua participação é voluntária, podendo ser recusada ou interrompida a qualquer momento, sem prejuízo algum. Os dados coletados serão utilizados exclusivamente para fins acadêmicos e científicos. A confidencialidade das informações será rigorosamente preservada, e nenhuma identificação pessoal será divulgada em relatórios, apresentações ou publicações.

Esta pesquisa não apresenta riscos físicos, clínicos ou financeiros. No entanto, algumas perguntas podem gerar certo desconforto ao abordar situações relacionadas à gestão da sua empresa. Para minimizar isso, o questionário será conduzido com respeito, cuidado e no seu tempo. Reforçamos que sua participação é totalmente voluntária e que você pode desistir a qualquer momento, sem qualquer prejuízo. A equipe de pesquisadores estará disponível para tirar dúvidas e prestar esclarecimentos sempre que necessário.

**Contato com o Pesquisador (a) Responsável:**

**Matheus de Vasconcelos Lira Sulzbach, Rua Dr. Manoel Borba, nº 08, Centro, CEP 55900-000, Goiana, Pernambuco. Contato: (81) 99734-0924, e-mail: Matheus.sulzbach18@outlook.com**

Rubrica do pesquisador:



Rubrica do participante:



Você terá garantido o direito à indenização caso sofra algum dano relacionado à pesquisa. No entanto, não haverá ressarcimento de despesas, pois a participação ocorrerá dentro da própria comunidade, em local e horário combinados com o pesquisador, sem custos para você.

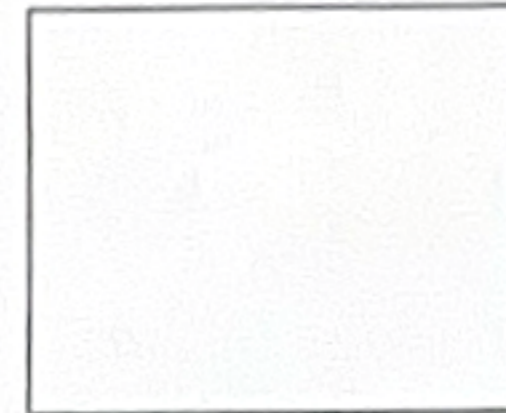
Matheus de U. Lima Siqueira  
Assinatura do pesquisador responsável

Considerando, que fui informado(a) dos objetivos e da relevância do estudo proposto, de como será minha participação, dos procedimentos e riscos decorrentes deste estudo, declaro o meu consentimento em participar da pesquisa, como também concordo que os dados obtidos na investigação sejam utilizados para fins científicos (divulgação em eventos e publicações). Estou ciente que receberei uma via desse documento.

Goiana, 23 de SETEMBRO de 2025.

Impressão  
digital

João Pedro Moreira da Silva  
Assinatura do participante ou responsável legal



Rubrica do pesquisador: JS

Rubrica do participante: JPMS

**TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO – TCLE BASEADO NAS  
DIRETRIZES CONTIDAS NA RESOLUÇÃO CNS Nº510/2016, CONEP/MS**

Prezado (a) Senhor (a)

Esta pesquisa é sobre **GESTÃO DE COMPRAS E SELEÇÃO DE FORNECEDORES EM MICROEMPRESAS DO SETOR DE VESTUÁRIO EM GOIANA/PE: UM ESTUDO COMPARATIVO** e está sendo desenvolvida pelo pesquisador, Matheus de Vasconcelos Lira Sulzbach, do Curso de Administração da **Faculdade de Goiana - FAG**, sob a responsabilidade da Profa. Roberta Vanessa Aragão Félix da Silva.

Este Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, visa assegurar seus direitos como participante da pesquisa, portanto, serão providenciadas duas vias, assinadas e rubricadas pelo pesquisador e por você como participante de pesquisa ou responsável legal, sendo que uma via deverá ficar com você e outra com o pesquisador.

Por favor, leia com atenção este documento, aproveitando para esclarecer suas dúvidas. Se houver perguntas antes ou mesmo depois de assiná-lo, você poderá esclarecê-las com o pesquisador. Se preferir, pode levar este documento para casa e consultar seus familiares ou outras pessoas antes de decidir participar.

Os objetivos do estudo são analisar os métodos de gestão de compras e os critérios de seleção de fornecedores adotados por microempresas do setor de vestuário em Goiana/PE, identificando práticas, dificuldades e sugestões de melhorias. A pesquisa busca compreender os desafios enfrentados por essas microempresas e, com base nisso, propor práticas que contribuam para a melhoria da gestão de compras e da seleção de fornecedores, fortalecendo as empresas da região e o comércio local.

Você está sendo convidado(a) a responder um questionário estruturado, disponibilizado via Google Forms, com tempo estimado de 10 a 15 minutos para preenchimento. As perguntas abordarão aspectos como: perfil da empresa, práticas de compras, critérios de seleção de fornecedores, uso de ferramentas de controle e principais dificuldades enfrentadas.

Durante o questionário, não serão realizados exames, não serão feitas gravações de áudio ou vídeo, nem serão coletados dados pessoais sensíveis. Sua participação é voluntária, podendo ser recusada ou interrompida a qualquer momento, sem prejuízo algum. Os dados coletados serão utilizados exclusivamente para fins acadêmicos e científicos. A confidencialidade das informações será rigorosamente preservada, e nenhuma identificação pessoal será divulgada em relatórios, apresentações ou publicações.

Esta pesquisa não apresenta riscos físicos, clínicos ou financeiros. No entanto, algumas perguntas podem gerar certo desconforto ao abordar situações relacionadas à gestão da sua empresa. Para minimizar isso, o questionário será conduzido com respeito, cuidado e no seu tempo. Reforçamos que sua participação é totalmente voluntária e que você pode desistir a qualquer momento, sem qualquer prejuízo. A equipe de pesquisadores estará disponível para tirar dúvidas e prestar esclarecimentos sempre que necessário.

**Contato com o Pesquisador (a) Responsável:**

**Matheus de Vasconcelos Lira Sulzbach, Rua Dr. Manoel Borba, nº 08, Centro, CEP 55900-000, Goiana, Pernambuco. Contato: (81) 99734-0924, e-mail: Matheus.sulzbach18@outlook.com**

Rubrica do pesquisador:



Rubrica do participante:



Você terá garantido o direito à indenização caso sofra algum dano relacionado à pesquisa. No entanto, não haverá ressarcimento de despesas, pois a participação ocorrerá dentro da própria comunidade, em local e horário combinados com o pesquisador, sem custos para você.

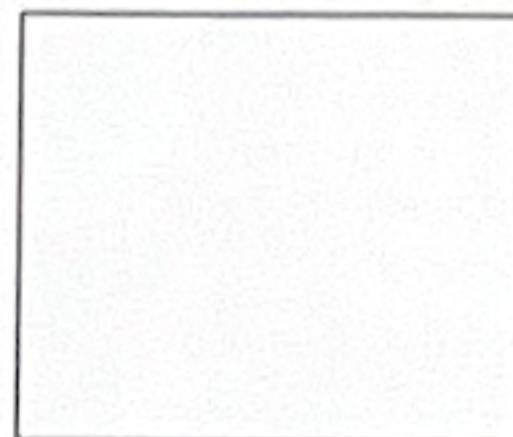
Matheus de U. Lima Sulzrich  
Assinatura do pesquisador responsável

Considerando, que fui informado(a) dos objetivos e da relevância do estudo proposto, de como será minha participação, dos procedimentos e riscos decorrentes deste estudo, declaro o meu consentimento em participar da pesquisa, como também concordo que os dados obtidos na investigação sejam utilizados para fins científicos (divulgação em eventos e publicações). Estou ciente que receberei uma via desse documento.

Goiana, 22 de 09 de 2025.

Impressão  
digital

Carlos César  
Assinatura do participante ou responsável legal



Rubrica do pesquisador: JS

Rubrica do participante: \_\_\_\_\_