

Mario Dias
Roberto Figueiredo Costa

Manual do comprador

Conceitos, técnicas e práticas indispensáveis em um departamento de compras

5^a edição
revista e
atualizada

 **Editora
Saraiva**
www.saraivauni.com.br

Resumo de Manual do Comprador

O Manual do comprador alcançou o status de obra de referência. Não por acaso, pois, desde sua primeira edição, lançada na década de 1990, até esta 5ª edição, os autores mantêm uma abordagem cuidadosa, bem fundamentada e pertinente sobre todos os aspectos que envolvem a área de compras.

Ao longo desses anos, houve tantas modificações introduzidas no âmbito empresarial, que parece ter transcorrido mais de um século. A tecnologia e a informatização provocaram mudanças organizacionais em todos os lugares.

Estruturas foram enxugadas, paradigmas foram rompidos. Hoje exige-se mais e mais da parte dos colaboradores que, além de se especializarem, também precisam ter uma visão de todo o conjunto de atividades que determinada empresa abrange.

Não se concebe mais um comprador preocupado unicamente com a conclusão de uma compra de material, sem avaliar o impacto dessa operação em relação aos demais processos integrados à cadeia produtiva ou operativa das organizações.

Diante desse contexto, os autores trazem esta edição revista e atualizada do Manual do comprador a fim de atender às necessidades do profissional de hoje que trata das aquisições industriais, de serviços e comerciais.

Em razão de sua abrangência, este livro também é fundamental para estudantes que necessitam aprender sobre o funcionamento da área de suprimentos ou de logística de uma organização. Portanto, esta obra continua a ser útil tanto para os profissionais iniciantes quanto para aqueles que já possuem experiência de muitos anos na área.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)