



**ANTECEDENTES DOS CUSTOS DE TROCA RELACIONAL:
DEPENDÊNCIA DE RECURSOS E COMPARTILHAMENTO DE
INFORMAÇÕES**

**ANTECEDENTS OF RELATIONAL EXCHANGE COSTS: RESOURCE DEPENDENCE
AND INFORMATION SHARING**

**ANTECEDENTES DE LOS COSTOS DE CAMBIO RELACIONALES: DEPENDENCIA DE
RECURSOS E INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN**

EDUARDO TRAMONTIN CASTANHA

Doutorando

Universidade Federal de Santa Catarina – Brasil

ORCID: 0000-0001-7305-6855

eduardo_tramontin@hotmail.com

VALDIRENE GASPARETTO

Doutora

Universidade Federal de Santa Catarina - Brasil

ORCID: 0000-0002-2825-4067

valdirenegasparetto@gmail.com

Submissão em: 31/03/2022

Aprovado em: 01/11/2022

Doi: 10.14210/alcance.v29n3(set/dez).p387-400



LICENÇA CC BY:

Artigo distribuído
sob os termos
Creative Commons,
permite uso e
distribuição irrestrita
em qualquer meio
desde que o autor
credite a fonte
original.



RESUMO

Objetivo: Verificar a influência da dependência de recursos e do compartilhamento de informações nos custos de troca relacional entre compradores e fornecedores de serviços de transporte.

Método: Pesquisa de abordagem quantitativa, com dados obtidos por meio de survey, avaliou a percepção de profissionais de empresas do setor de alimentos e bebidas que terceirizam atividades de transporte, e contou com a participação de 120 profissionais de setores de transporte e logística dessas organizações. Para análise do modelo estrutural, utilizou-se a técnica de Modelagem de Equações Estruturais por Mínimos Quadrados Parciais.

Resultados: Os resultados revelam que a dependência das empresas de alimentos e bebidas em relação aos fornecedores serviços de transporte pode levar essas organizações a compartilharem informações. Sugerem também que o compartilhamento de informações nos relacionamentos investigados pode instigar o desenvolvimento de vínculos psicológicos e emocionais entre os parceiros comerciais, constituindo custos de troca relacional.

Contribuições: Tais resultados têm contribuições teóricas e práticas, ao sugerir que a dependência de recursos dos compradores em relação aos seus fornecedores pode instigar a troca de informações entre os parceiros. Além disso, o compartilhamento de informações pode incentivar a continuidade dos relacionamentos devido às barreiras relacionais para a troca. Além disso, o estudo acrescenta à literatura ao analisar a dependência e o compartilhamento de informações de maneira conjunta, uma vez que estudos anteriores analisaram tais construtos de maneira dissociada e em contextos distintos do aqui investigado.

Originalidade: O estudo justifica-se ao evidenciar elementos capazes de estimular os parceiros a compartilhar informações relevantes para suas operações, e de coibir os clientes a realizar a troca de fornecedor em virtude das barreiras pessoais e com a marca.

Palavras-chave: Dependência de Recursos. Compartilhamento de Informações. Custos de Troca Relacional.

ABSTRACT

Objective: To verify the influence of resource dependence and information sharing on relational exchange costs between buyers and suppliers of transport services.

Method: Research of quantitative approach, with data obtained through survey, assessed the perception of professionals from companies in the food and beverage sector that outsource transport activities, and counted on the participation of 120 professionals from transport and logistics sectors of these organizations. For the structural model analysis, it was used the technique of Structural Equation Modeling by Partial Least Squares.

Results: The results reveal that food and beverage companies' dependence on transport service providers may lead these organizations to share information. They also suggest that information sharing in the investigated relationships may instigate the development of psychological and emotional bonds between business partners, constituting relational exchange costs.

Contributions: Such results have theoretical and practical contributions by suggesting that buyers' resource dependence on their suppliers may instigate information exchange between partners. Moreover, information sharing may encourage the continuity of relationships due to relational barriers to exchange. Moreover, the study adds to the literature by analyzing dependence and information sharing jointly, since previous studies have analyzed such constructs in a dissociated manner and in contexts distinct from the one investigated here.

Originality: The study is justified by evidencing elements capable of stimulating partners to share information relevant to their operations, and of restraining customers from switching suppliers due to personal and brand barriers.

Keywords: Resource Dependence. Information Sharing. Relational Exchange Costs.

RESUMEN

Objetivo: Verificar la influencia de la dependencia de recursos y el intercambio de información sobre los costos del intercambio relacional entre compradores y proveedores de servicios de transporte.

Método: Investigación con enfoque cuantitativo, con datos obtenidos a través de una encuesta, evaluó la percepción de profesionales de empresas del sector de alimentos y bebidas que subcontratan actividades de transporte, y contó con la participación de 120 profesionales de los sectores de transporte y logística de estas organizaciones. Para el análisis del modelo estructural se utilizó la técnica de Modelado de Ecuaciones Estructurales por Mínimos Cuadrados Parciales.

Resultados: Los resultados revelan que la dependencia de las empresas de alimentos y bebidas de los proveedores de servicios de transporte puede llevar a estas organizaciones a compartir información. También sugieren que el intercambio de información en las relaciones investigadas puede instigar el desarrollo de vínculos psicológicos y emocionales entre

los socios comerciales, constituyendo costos de intercambio relacional.

Contribuciones: Tales resultados tienen contribuciones teóricas y prácticas, sugiriendo que la dependencia de los recursos de los compradores de sus proveedores puede instigar el intercambio de información entre los socios. Además, el intercambio de información puede fomentar la continuidad de las relaciones debido a las barreras relacionales al intercambio. Además, el estudio se suma a la literatura al analizar la dependencia y el intercambio de información juntos, ya que estudios anteriores analizaron dichos constructos de manera disociada y en contextos diferentes al investigado aquí.

Originalidad: El estudio se justifica al destacar elementos capaces de alentar a los socios a compartir información relevante para sus operaciones y de evitar que los clientes cambien de proveedor debido a barreras personales y de marca.

Palabras clave: Dependencia de recursos. Intercambio de información. Costos de cambio relacionales.

1. INTRODUÇÃO

Transações entre organizações levam ao desenvolvimento de relacionamentos interorganizacionais (RIOs) que podem assumir a forma de acordos comprador-fornecedor, *joint-ventures*, franquias, parcerias intersetoriais, redes, consórcios, associações comerciais (Parmigiani & Santos, 2011), alianças ou outros arranjos que envolvem algum nível de proximidade entre organizações. Os relacionamentos interorganizacionais têm atraído considerável atenção de pesquisadores em virtude de sua relevância para o desempenho das empresas envolvidas (Zhang et al., 2021).

Tais relacionamentos podem ser pautados por relações de troca em que seus membros podem controlar recursos considerados críticos de um parceiro para outro. Esse tipo de relação pode representar um tipo de dependência entre as empresas envolvidas (Gerdin, 2005). A dependência é definida por Frazier (1983) como a necessidade de uma organização focal manter um relacionamento com um parceiro de troca para que seja possível alcançar seus objetivos. Para gerenciar a dependência de recursos, as organizações parceiras passam a compartilhar informações acerca da relação estabelecida, que representam um tipo de investimento no relacionamento (Huo et al., 2013).

Lee et al. (2021) mencionam que a qualidade das informações compartilhadas impacta o desempenho de empresas inseridas em cadeias de suprimentos. Em condições relacionais em que ocorrem altos níveis de compartilhamento de informações há possibilidade de as organizações estabelecerem comportamentos cooperativos (Anderson & Narus, 1990), já que quando uma empresa obtém informações acerca do parceiro, pode reduzir incertezas na relação e aprimorar as operações e a tomada de decisão (Anderson e Narus, 1990; Mohr e Spekman, 1994).

Os investimentos na relação podem desenvolver custos de troca (Heide & John, 1988). Os custos de troca surgem na medida em que as organizações criam ou modificam ativos para fins específicos, cujo valor, numa eventual troca de fornecedor, pode ser reduzido em virtude de um contexto relacional distinto (Mentzer et al., 2001). Para Anderson e Narus (1991), algumas organizações optam por aumentar os custos de troca de RIOs, por meio de investimentos específicos em pessoas, processos ou produtos, o que torna a organização parceira dependente dos recursos específicos envolvidos na relação.

Nas relações entre empresas do setor de alimentos e bebidas e seus fornecedores de serviços de transporte, as quais são objeto de investigação deste estudo, são necessários recursos exclusivos para essa relação. Tal perspectiva é confirmada por Samel et al. (2019), ao afirmarem que o transporte de produtos alimentícios requer cuidados especiais, como temperatura adequada das cargas, monitoramento do tempo de viagem e das entregas, maiores níveis de higiene de veículos, dentre outros. Devido às especificidades dessa relação, os parceiros devem gerenciá-la por meio de níveis adequados de dependência e de compartilhamento de informações para obter o desempenho relacional desejado.

Em razão da relevância da dependência de recursos (Huo et al., 2017; Ozturk, 2021) e do compartilhamento de informações (Fu et al., 2017; Silva & Beuren, 2020) para o gerenciamento dos custos de troca relacional e, por sua vez, para o desempenho dos RIOs, identificou-se a oportunidade, neste estudo, de responder à seguinte questão de pesquisa: qual a influência da dependência de recursos e do compartilhamento de informações nos custos de troca relacional entre compradores e fornecedores de serviços de transporte? O objetivo deste estudo é verificar a influência da dependência de recursos e do compartilhamento de informações nos custos de troca relacional entre compradores e fornecedores de serviços de transporte.

As pesquisas na área de contabilidade gerencial têm focado de maneira proeminente em questões associadas

ao uso da contabilidade e de controles na perspectiva interna das empresas, porém, nas últimas duas décadas é notável o crescente interesse dos pesquisadores em investigar o papel da contabilidade e dos controles na gestão interorganizacional (perspectiva externa) (Dekker, 2016). Portanto, este estudo acrescenta à literatura interessada em investigar RIOs ao apresentar evidências da relação entre os construtos propostos no modelo teórico, os quais são a dependência de recursos, o compartilhamento de informações e os custos de troca relacional, presentes em relacionamentos comprador-fornecedor.

2. REFERENCIAL TEÓRICO E HIPÓTESES DA PESQUISA

2.1 Dependência de recursos e custos de troca relacional

A insatisfação com produtos e serviços prestados por uma organização tem o potencial de reduzir sua base de clientes e sua reputação (Levesque & McDougall, 1996). Esta perspectiva é ainda mais evidente nas empresas de serviços, em que a insatisfação dos clientes é considerada um problema relevante (Fornell, 1992; Singh, 1990). Diante da insatisfação com os produtos ou serviços prestados, alguns clientes não realizam quaisquer ações, enquanto outros buscam reclamar de maneira direta ou até mesmo romper a relação atual e buscar por um novo fornecedor (Richins, 1987).

Na terceirização de serviços logísticos, problemas relacionados à dependência de recursos são recorrentes (McCarter & Northcraft, 2007) e podem incentivar comportamentos oportunistas (Pfeffer & Salancik, 1978) os quais promovem níveis de desempenho insatisfatórios (Huo et al., 2015). Para gerenciar a dependência de recursos, as organizações podem estabelecer relacionamentos interorganizacionais mais próximos com seus fornecedores (Pfeffer & Salancik, 1978; Xiao et al., 2019).

Na prestação de serviços de transporte, os quais compõem a logística, tais vínculos aumentam a satisfação dos clientes, pois a colaboração em torno da relação promove atividades de transporte mais adequadas e integradas (Burnham et al., 2003; Martins et al., 2011). Portanto, ao gerenciar a dependência de recursos relacionais de maneira eficaz, as organizações passam a mitigar a incerteza e a maximizar o desempenho da terceirização de tais serviços (Pfeffer e Salancik, 1978; Lai et al., 2013).

As organizações envolvidas em relações comprador-fornecedor com níveis elevados de colaboração podem se beneficiar com as experiências do parceiro interorganizacional e passam a promover uma relação de confiança. Portanto, os parceiros podem aumentar seu compromisso com o relacionamento por meio de investimentos em pessoas, processos ou produtos e, a partir de tais investimentos no relacionamento, custos de troca relacionais são desenvolvidos (Heide & John, 1988). Diante dos pressupostos teóricos e achados empíricos apresenta-se a primeira hipótese:

H1: Há influência positiva da dependência de recursos nos custos de troca relacional.

2.2 Dependência de recursos e compartilhamento de informações

Diante da crescente complexidade das demandas dos clientes, a terceirização de serviços logísticos contribui para melhorias no seu atendimento (Fugate et al., 2010; Zacharia et al., 2011). Ao terceirizar tais atividades os contratantes passam a ficar dependentes dos recursos oferecidos pelos fornecedores por meio de ativos físicos, funcionários qualificados, eficiência de processos, dentre outros recursos (Mentzer et al., 1999). Para gerenciar a dependência, as organizações podem estabelecer relacionamentos interorganizacionais cooperativos como forma de garantir os recursos necessários às suas atividades (Pfeffer & Salancik, 1978).

O compartilhamento de informações é considerado um dos principais aspectos presentes em relacionamentos de cooperação interorganizacional (Heide & Miner, 1992). As trocas de informações podem incluir dados relativos a pedidos de compras, avisos de entrega, bancos de dados técnicos, sistemas integrados de gerenciamento de caixa (Holland, 1995) design de produto, custos, planos futuros (Mahama, 2006) estoque e demanda (Liu et al., 2015). Para Sahin e Robinson (2002), o compartilhamento de informações em níveis adequados pode contribuir para a resolução de problemas associados ao gerenciamento das cadeias de suprimentos. Por outro lado, o compartilhamento inadequado de informações pode ser um problema crítico aos parceiros, uma vez que informações imprecisas a respeito das ofertas e demandas podem resultar em grandes incertezas na relação (Li et al., 2006).

Em relacionamentos interorganizacionais com dependência de recurso unilateral, o compartilhamento de informações configura-se como um mecanismo eficiente para mitigar riscos (Lavastre et al., 2014), haja vista que as informações compartilhadas representam o compromisso do parceiro com a relação. Desse modo, a parte dependente

do relacionamento apresenta maior disposição para compartilhar informações para que consiga manter seu acesso aos recursos de que necessita (Buchanan, 1992; Xiao et al., 2019). Tal perspectiva é corroborada pelos achados empíricos de Pu et al. (2020) que identificaram relação positiva entre a dependência unilateral e o aprimoramento no compartilhamento de informações entre os parceiros relacionais. Diante de tais achados e pressupostos apresenta-se a segunda hipótese:

H2: Há influência positiva da dependência de recursos no compartilhamento de informações.

2.3 Compartilhamento de informações e custos de troca relacional

O compartilhamento de informações é o nível em que cada parte da relação divulga informações que podem contribuir para as atividades do parceiro relacional (Heide & Miner, 1992). O compartilhamento de informações promove maiores níveis de conhecimento do fornecedor acerca das estratégias e expectativas de desenvolvimento do contratante (Joshi, 2009). Desse modo, é possível que os parceiros relacionais possam compreender os negócios da outra parte, promovendo parcerias de longo prazo (Huo et al., 2014; Pu et al., 2020).

A qualidade das informações compartilhadas em relacionamentos interorganizacionais pode influenciar o desempenho dos relacionamentos interorganizacionais (Lee et al., 2021, Bescorovaine & Beuren, 2020). Em relações com altos níveis de compartilhamento de informações, as empresas parceiras passam a estabelecer comportamentos de cooperação (Anderson & Narus, 1990). Portanto, a troca de informações estimula a fluidez do relacionamento, pois as necessidades do comprador e as capacidades do fornecedor passam a ser conhecidas (Redondo & Fierro, 2007).

As trocas de informações entre parceiros podem ser a chave para a colaboração entre compradores e fornecedores. Desse modo, o fornecedor pode compreender o negócio do cliente em sua plenitude, o que permitirá entregar valor ao cliente (Claycomb & Frankwick, 2004). As organizações que buscam estabelecer relacionamentos de longo prazo com seus fornecedores, devem aumentar o valor percebido da relação para seus clientes, o que, por sua vez, aumenta os custos de troca (Redondo & Fierro, 2007).

O compartilhamento de informações é um elemento essencial e comum em qualquer esforço de colaboração entre empresas parceiras (Yigitbasioglu, 2010; Herz et al., 2016) e capaz de aumentar os custos de troca do provedor de informações (Buchanan, 1992; Dyer & Hatch, 2006; Heide, 1994) constituindo barreiras para a troca de fornecedor. Dentre os custos de troca mais proeminentes estão os custos de troca relacional, que constituem vínculos de relacionamento pessoal (custos de perda de relacionamento pessoal) e com a marca (custos de perda de relacionamentos com a marca) dos parceiros relacionais (Burnham et al., 2003). Com base nos pressupostos e achados apresentados, formula-se a terceira hipótese:

H3: Há influência positiva do compartilhamento de informações nos custos de troca relacional.

2.4 Efeito mediador do compartilhamento de informações na relação entre dependência de recursos e custos de troca relacional

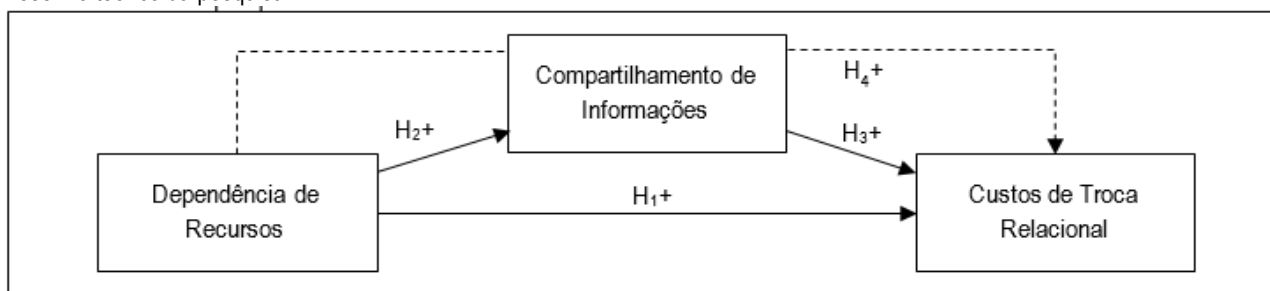
Para gerenciar a dependência de recursos, as organizações passam a estabelecer relações mais próximas com fornecedores (Pfeffer & Salancik, 1978; Schmitz et al., 2016), por meio de atividades cooperativas como o compartilhamento de informações (Katila et al., 2008; Stock, 2006). Portanto, a dependência de recursos é capaz de vincular compradores e fornecedores e aumentar a intenção de compartilhar informações (Shou et al., 2013). Ademais, os investimentos específicos realizados pelos parceiros na relação podem promover esforços conjuntos no compartilhamento de informações (Campbell, 1985).

O estudo conduzido por Claycomb e Frankwick (2010) testou um modelo que examina mecanismos de interação e características relacionais entre compradores e fornecedores. Os autores observaram que a qualidade da comunicação pode instigar investimentos específicos na relação. Tais investimentos podem constituir custos de troca (Heide & John, 1988) que dentre outras dimensões, possuem os custos de troca relacionais, que constituem barreiras psicológicas para mudança de fornecedor (Burnham et al., 2003). As barreiras de troca relacional são representadas por laços sociais que promovem uma relação confortável e de amizade, capaz de reter o indivíduo na relação (Vasudevan et al. 2006). Portanto, apresenta-se a quarta hipótese de pesquisa:

H4: Há efeito mediador positivo do compartilhamento de informações na relação entre dependência de recursos e custos de troca relacional.

Com base nos pressupostos teóricos e no suporte empírico apresentado, propõe-se o modelo conceitual que norteia esta investigação, ilustrado na Figura 1.

Figura 1.
Desenho teórico da pesquisa



Nota: A linha pontilhada (Hipótese 4) indica efeito mediador da variável compartilhamento de informações na relação entre dependência de recursos e custos de troca relacional.

Fonte: Elaboração própria.

O modelo teórico desta investigação (Figura 1) propõe relação positiva entre a dependência de recursos e os custos de troca relacional (H_1), entre a dependência de recursos e o compartilhamento de informações (H_2) e entre o compartilhamento de informações e os custos de troca relacional (H_3). Também propõe efeito mediador positivo do compartilhamento de informações na relação entre dependência de recursos e custos de troca relacional (H_4).

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

Este estudo desenvolve-se por meio de *survey* via rede *LinkedIn*, com profissionais dos setores de logística e transporte de empresas do setor de alimentos e bebidas listadas pela Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (ABIA), Guia de Alimentos Online, Econodata, Associação Brasileira de Bebidas (ABRABE), Associação Brasileira das Indústrias de Refrigerantes e de Bebidas não Alcoólicas (ABIR) e Associação Brasileira de Frigoríficos (ABRAFRIGO), que terceirizam suas atividades de transporte na distribuição de produtos.

As empresas do setor de alimentos e bebidas foram selecionadas para a investigação devido às exigências da Portaria n. 326/1997, da Secretaria de Vigilância Sanitária quanto ao transporte de produtos de gênero alimentício. A portaria estabelece os parâmetros para manipulação e higiene dos produtos alimentícios durante seu transporte, como veículos adaptados a esses serviços, ocasionando investimentos específicos que podem envolver a logotipagem, veículos com características específicas aos produtos, recursos humanos, higienização, dentre outros.

A partir das listas de empresas, foram identificadas 985 organizações, dentre as quais foram excluídas 454 por estarem repetidamente listadas ou por não serem foco desta investigação, restando 531 organizações. Durante os meses de novembro e dezembro de 2020, por meio da rede *LinkedIn*, foram enviados convites de participação na pesquisa aos profissionais dos setores de logística e transporte das organizações. Apresentou-se o motivo do convite de conexão, bem como o objetivo da investigação.

Aos 481 profissionais que aceitaram o convite de conexão, foram enviadas orientações de acesso ao questionário, desenvolvido com o auxílio da ferramenta *Google Forms*, obtendo-se um total de 120 respostas válidas, o que atende ao mínimo necessário (68 respostas válidas) para análise das hipóteses, conforme estimado por meio do *software G*Power 3.1.9.2* (Ringle et al., 2014), a partir dos seguintes critérios, utilizados para estimar o tamanho amostral: i) quantidade de setas oriundas das variáveis independentes direcionadas à variável dependente; ii) tamanho do efeito (efeito médio de 0,15); iii) significância de $\alpha = 5\%$; e iv) poder de amostra de $1 - \beta = 0,8$ (Cohen, 1988).

Dos 120 profissionais participantes da investigação, 29,2% (maior percentual) ocupam cargos de gerentes das áreas de logística, transporte e *supply chain*. Quanto ao gênero dos respondentes, observou-se alta predominância de funcionários do gênero masculino (81,7%). No que diz respeito à faixa etária dos respondentes, a maioria (45%) apresenta idade entre 30 e 39 anos. Ao serem questionados acerca do nível de escolaridade, 84,2% afirmaram possuir graduação completa, enquanto apenas 0,8% possui doutorado.

Ao analisar o perfil das empresas investigadas, observou-se que 84,2% das empresas são de grande porte, enquanto, apenas 0,8% de pequeno porte. O frete rodoviário é o principal modal (99,2%), no entanto, 12,5% utilizam mais

de um modal. No que tange ao tipo de carga envolvida na prestação de serviços, 69,2% dos investigados utilizam carga geral alimentícia seca e embalada. Quanto à continuidade da relação entre os fornecedores de transporte e as empresas de alimentos, 96,7% afirmaram que pretendem continuar com o atual fornecedor.

No que tange ao instrumento de coleta de dados, este foi composto por três construtos validados pela literatura, em que os respondentes foram estimulados a responder assertivas referentes aos construtos (dependência de recursos, compartilhamento de informações e custos de troca relacional), sendo orientados a considerar o principal fornecedor de serviços de transporte. Os construtos da pesquisa e suas respectivas assertivas são apresentados na Tabela 1.

Tabela 1

Construtos e assertivas da pesquisa

Construtos	Variáveis	Assertivas
		Indique em que medida as assertivas descrevem a relação estabelecida entre a sua empresa e o principal fornecedor de serviços de transporte, considerando uma escala de 1 a 7, sendo 1 = Nunca e 7 = Sempre.
Dependência de recursos Extraído e adaptado de Lee e Scott (2015).		DRE1. Em que extensão os serviços oferecidos pelo principal fornecedor de serviços de transporte são importantes para sua organização.
		DRE2. No geral, em que extensão sua organização pode negociar preços com o principal fornecedor de serviços de transporte.
		DRE3. No geral, em que extensão é difícil para sua organização negociar com o principal fornecedor de serviços de transporte (R).
		DRE4. Na renovação do contrato, é alto o esforço envolvido em encontrar fornecedores alternativos para os serviços oferecidos pelo principal fornecedor de serviços de transporte.
		DRE5. Em que medida o principal fornecedor de serviços de transporte influencia as decisões da sua organização em relação a serviços novos e/ou existentes.
Compartilhamento de informações Extraído e adaptado de Heide e Miner (1992).		Indique em que medida as assertivas descrevem a relação estabelecida entre a sua empresa e o principal fornecedor de serviços de transporte, considerando uma escala de 1 a 7, sendo 1 = Discordo totalmente e 7 = Concordo totalmente.
		CI1. Neste relacionamento, é esperado que qualquer informação que possa ajudar o parceiro seja fornecida.
		CI2. A troca de informações neste relacionamento ocorre frequentemente, inclusive informalmente, e não apenas conforme algum acordo preestabelecido.
		CI3. Espera-se que as partes forneçam informações privadas caso possam ajudar uma à outra.
Custos de troca relacional Extraído e adaptado de Burnham et al. (2003).		Indique em que medida as assertivas descrevem a relação estabelecida entre a sua empresa e o principal fornecedor de serviços de transporte, considerando uma escala de 1 a 7, sendo 1 = Discordo totalmente e 7 = Concordo totalmente.
	Custos de perda de relacionamento pessoal	CPRP1. Eu sentiria falta de trabalhar com as pessoas do meu principal fornecedor de serviços de transporte, caso trocasse de fornecedor.
		CPRP2. Me sinto mais confortável interagindo com as pessoas que trabalham para o principal fornecedor de serviços de transporte do que eu estaria se trocasse de fornecedor.
		CPRP3. As pessoas vinculadas ao atual principal fornecedor de serviços de transporte são importantes para mim.
		CPRP4. Gosto de conversar com as pessoas de quem recebo meus serviços de transporte.
	Custos de perda de relacionamento com a marca	CPRM1. Gosto da imagem pública que tem o principal fornecedor de serviços de transporte.
		CPRM2. Eu apoio o principal fornecedor de serviços de transporte como uma empresa.
CPRM3. Eu não me importo com a marca/nome da empresa do principal fornecedor de serviços de transporte. (*)		

Nota: (*) Assertiva reversa.

Fonte: Elaboração própria.

O instrumento de coleta de dados continha 16 assertivas, medidas por escala do tipo *Likert* de 7 pontos. As assertivas foram elaboradas pelos autores indicados na coluna de construtos da Tabela 1 e, posteriormente, adaptadas para o contexto interorganizacional investigado. Para certificar que a tradução das assertivas foi realizada de maneira adequada empregou-se o procedimento de *back-translation*, que consiste na tradução e retradução das assertivas para o idioma original.

Para a análise de dados utilizaram-se as técnicas de Análise Fatorial Exploratória (AFE) e Modelagem de Equações Estruturais (MEE) estimada por meio de Mínimos Quadrados Parciais (*Partial Least Squares – PLS*). Na primeira etapa da análise, foi realizada a AFE e, para tal, utilizou-se o *software SPSS Statistics*, por meio de rotação *Varimax* e normalização de Kaiser, conforme recomendações de Fávero et al. (2009). A MEE foi realizada com o *software SmartPLS* versão 3. Para avaliar o modelo de mensuração foram utilizadas três ferramentas: i) algoritmo PLS; ii) *bootstrapping* para a análise da mediação; e iii) *blindfolding*.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 Modelo de mensuração

A AFE foi operacionalizada para observar as variáveis latentes do modelo estrutural proposto. Os construtos foram validados conforme critérios propostos pela literatura (Fávero et al., 2009): i) análise de componentes principais por meio de rotação *Varimax* e normalização de Kaiser ($>0,4$); ii) teste de Kaiser-Meyer-Olkin ($>0,5$); e iii) teste de esfericidade de Bartlett ($<0,05$). Tais procedimentos demandaram pela exclusão de algumas assertivas dos construtos dependência de recursos (DRE1, DRE2 e DRE3) e custos de troca relacional (CPMR3) por não atenderem aos critérios estipulados pela literatura. A Tabela 2 apresenta a AFE dos construtos da pesquisa.

Tabela 2

Análise fatorial exploratória dos construtos

Construto	Assertiva	Fator	KMO	Teste de Bartlett
Dependência de Recursos	DRE4	0,831	0,5	<i>p-value</i> < 0,05
	DRE5	0,831		
Compartilhamento de Informações	CI1	0,762	0,7	<i>p-value</i> < 0,05
	CI2	0,757		
	CI3	0,560		
	CI4	0,693		
Custos de Troca Relacional	CPRP1	0,901	0,8	<i>p-value</i> < 0,05
	CPRP1	0,888		
	CPRP1	0,693		
	CPRP1	0,684		
	CPRP1	0,883		
	CPRP1	0,842		

Fonte: Dados da pesquisa.

Por meio da AFE foi possível atestar a adequação dos construtos no que concerne à robustez dos indicadores. Após a exclusão das assertivas, os indicadores mostraram-se adequados para a consecução dos procedimentos estatísticos subsequentes. Desse modo, analisou-se o modelo de mensuração para atestar a validade e confiabilidade dos construtos, de acordo com os critérios estabelecidos por Hair Jr. et al. (2017), apresentados na Tabela 3.

Tabela 3

Modelo de mensuração

Painel A: Validade discriminante pelo critério de Fornell e Larcker			
Variáveis latentes	1	2	3
1. Dependência de recursos	0,820		
2. Compartilhamento de informações	0,247	0,692	
3. Custos de troca relacional	0,225	0,275	0,729
Painel B: Indicadores de qualidade e de validade convergente			
AVE ($>0,5$)	0,672	0,479	0,531
CR ($>0,7$)	0,800	0,785	0,869
Painel C: Estatísticas descritivas			
Média	5,023	5,375	4,340
Desvio Padrão	1,444	1,524	1,786

Legenda: AVE = Variância Média Extraída; CR = Confiabilidade Composta.

Nota: $n=120$. Na diagonal apresentam-se as raízes quadradas da AVE, fora da diagonal estão as correlações entre as variáveis (Hair Jr. et al., 2017).

Fonte: Dados da pesquisa.

Por meio da AVE atesta-se a validade convergente dos construtos. A AVE verifica o quanto, em média, as assertivas se correlacionam positivamente com suas respectivas variáveis, e seus coeficientes devem ser superiores a 0,5 (Hair Jr. et al., 2017). A AVE dos construtos dependência de recursos e custos de troca relacional atenderam aos pressupostos da literatura ao apresentarem valores acima de 0,5. O mesmo não ocorre com o compartilhamento de informações, que apresentou valores ligeiramente abaixo do estipulado, o que constitui uma limitação do modelo. Todavia, valores de AVE ligeiramente abaixo de 0,5 também são aceitáveis se os resultados de confiabilidade composta (CR) forem superiores a 0,7 (Bido & Da Silva, 2019; Little et al., 1999).

A partir da CR dos construtos foi possível confirmar a consistência interna das medidas, em razão de seus coeficientes apresentarem valores superiores ao limiar de 0,7 ($CR > 0,7$), conforme pressupostos de Hair Jr. et al. (2017), assim, os indicadores do construto foram mantidos como forma de assegurar a validade nomológica do construto (Little et al., 1999).

A validade discriminante dos construtos foi analisada pelo critério de Fornell e Larcker. Por meio desse critério, são comparadas as raízes quadradas da AVE das variáveis com as correlações das outras variáveis do estudo, que devem ser inferiores às raízes da AVE (Hair Jr. et al., 2017). Na Tabela 3 se observa que os valores das raízes da AVE das variáveis são superiores às correlações das outras variáveis, o que confere validade discriminante aos construtos.

Atestada a validade e confiabilidade dos construtos e considerando as limitações e restrições evidenciadas durante os testes estatísticos, acredita-se que o modelo de mensuração proposto atendeu adequadamente aos pressupostos da literatura e, com isso, os dados da pesquisa estão adequados para prosseguir com a análise do modelo estrutural, ou para rejeitar as hipóteses propostas no modelo teórico.

4.2 Modelo estrutural

Para analisar as relações do modelo estrutural, as técnicas de *bootstrapping* e *blindfolding* foram utilizadas com 5.000 subamostras, 300 interações, intervalo de confiança *bias-corrected and accelerated* e ao nível de significância de 5% (Hair Jr. et al., 2017). Na Tabela 4 são apresentados os resultados do modelo estrutural.

Tabela 4
Resultados do modelo estrutural

Relações	Hipóteses	Coef.	T Statistics	P Value	Decisão
Dependência de recursos → Custos de troca relacional	H ₁	0,167	1,572	0,116	Rejeitar
Dependência de recursos → Compartilhamento de informações	H ₂	0,247	2,817	0,005	Não rejeitar
Compartilhamento de informações → Custos de troca relacional	H ₃	0,234	2,060	0,039	Não rejeitar
Dependência de recursos → Compartilhamento de informações → Custos de troca relacional	H ₄	0,058	1,555	0,120	Rejeitar

Relevância preditiva (Q^2): Compartilhamento de informações = 0,021; Custos de troca relacional = 0,027. VIF internos = máx. 1,065 e VIF externos = máx. 2,842.

Fonte: Dados da pesquisa.

A multicolinearidade do modelo é analisada por meio do *Variance Inflation Factor* (VIF), que identifica a presença de construtos altamente correlacionados (Hair Jr. et al., 2017). O VIF deve apresentar coeficientes inferiores a 3 ($VIF < 3$), conforme pressupostos da literatura (Hair Jr. et al., 2017). Desse modo, atesta-se que o modelo está livre de multicolinearidade, visto que o VIF apresentou coeficiente de 2,842.

O Q^2 atesta a relevância preditiva do modelo, capaz de avaliar o nível em que o modelo se aproxima do que se esperava. Para atender aos critérios de adequação, os valores de Q^2 devem ser superiores a zero ($Q^2 > 0$), conforme estipulado pela literatura (Hair Jr. et al., 2017; Ringle et al., 2014). Os construtos compartilhamento de informações e custos de troca relacional apresentaram valores de 0,021 e 0,027, respectivamente, o que indica acurácia do modelo.

Quanto às relações propostas, a hipótese H_1 presumia influência positiva da dependência de recursos nos custos de troca relacional. Os resultados levam à rejeição da hipótese ($\beta = 0,167$; $p > 0,05$), indicando que a dependência de recursos não exerce influência nos custos de troca relacional entre compradores e fornecedores de serviços de transporte.

A hipótese H_2 previa que a dependência de recursos influencia positivamente no compartilhamento de informações. Os resultados levam à não rejeição da H_2 ($\beta = 0,247$; $p < 0,05$). O resultado sugere que a dependência de recursos das empresas do setor de alimentos e bebidas, em relação aos seus fornecedores de serviços de transporte, leva ao compartilhamento de informações entre as empresas parceiras.

A hipótese H_3 propôs influência positiva do compartilhamento de informações nos custos de troca relacional. Os resultados permitem a não rejeição da hipótese ($\beta = 0,234$; $p < 0,05$), o que sugere que o compartilhamento de informações entre as empresas do setor de alimentos e bebidas e seus fornecedores de serviços de transporte influencia positivamente nos custos de troca relacional.

O modelo teórico desta investigação também presume efeito mediador positivo do compartilhamento de informações na relação entre dependência de recursos e custos de troca relacional (Hipótese H_4). Os resultados rejeitam a hipótese ($\beta = 0,058$; $p > 0,05$), indicando que o compartilhamento de informações entre os parceiros da relação não media a relação entre dependência de recursos e custos de troca relacional.

4.3 Discussão dos resultados

A associação entre dependência de recursos e custos de troca relacional, proposta pela hipótese H_1 , foi rejeitada. Este resultado diverge dos pressupostos teóricos apresentados pela literatura, de que em cenários de dependência de recursos, as organizações devem estabelecer relações interorganizacionais como forma de mitigar a escassez de recursos (Pfeffer & Salancik, 1978). Por meio dessas parcerias, as organizações passam a realizar investimentos específicos por meio de pessoas, processos ou produtos (Dwyer et al., 1987). Tais investimentos perdem valor em diferentes contextos relacionais, constituindo custos de troca na relação (Heide & John, 1988). Por outro lado, este resultado pode ser explicado pelo fato de que a maioria dos efeitos dos custos de troca nos relacionamentos interorganizacionais podem ser específicos do contexto interorganizacional investigado (Pick & Eisend, 2014).

A relação entre dependência de recursos e compartilhamento de informações, proposta na H_2 , não foi rejeitada, o que sugere que as empresas do setor de alimentos e bebidas dependentes de seus principais fornecedores de serviços de transporte compartilham informações com seus parceiros. Os resultados vão ao encontro dos achados de Pu et al. (2020), que descobriram relação positiva entre a dependência unilateral e o compartilhamento de informações estabelecido por 212 empresas sediadas na China Continental.

A hipótese H_3 , que previa influência do compartilhamento de informações nos custos de troca relacional, não foi rejeitada, o que sugere que o compartilhamento de informações entre parceiros constitui laços pessoais e com a marca. Tais resultados corroboram os pressupostos teóricos apresentados pela literatura que preconizam que o compartilhamento de informações é capaz de manter as empresas do setor de alimentos e bebidas na relação com o atual fornecedor de serviços de transporte, o que aumenta os custos de troca do parceiro provedor de informações (Buchanan, 1992; Dyer & Hatch, 2006; Heide, 1994).

A hipótese H_4 , que presumia mediação do construto compartilhamento de informações na relação entre dependência de recursos e custos de troca relacional, foi rejeitada. Estes achados não são apoiados pela literatura, a qual trazia que organizações que possuem dependência de recursos passam a estabelecer atitudes cooperativas como o compartilhamento de informações para garantir recursos críticos às suas atividades (Pfeffer & Salancik, 1978; Schmitz et al., 2016). Para Claycomb e Frankwick (2010), a qualidade da comunicação estabelecida entre organizações é capaz de instigar investimentos específicos na relação. Tais investimentos aproximam as organizações e são capazes de promover custos de troca de relação (Burnham et al., 2003; Heide & John, 1988).

5. CONCLUSÕES

Este estudo analisou a influência da dependência de recursos e do compartilhamento de informações nos custos de troca relacional entre compradores e fornecedores de serviços de transporte. Ao propor a dependência de recursos e o compartilhamento de informações como antecedentes dos custos de troca relacional, postula-se que tais construtos são capazes de manter as organizações do setor de alimentos e bebidas com o atual fornecedor de serviços de transporte, visto que laços pessoais e com a marca são constituídos entre as empresas parceiras. Tal constatação vai ao encontro

dos pressupostos de Burnham et al. (2003) que sugerem que os custos de troca relacional são constituídos pelos custos de perda de relacionamento pessoal e com a marca.

Entretanto, o teste de hipóteses revelou que somente o compartilhamento de informações mostrou-se influente nos custos de troca relacional (H_3), o que sugere que informações compartilhadas entre parceiros da relação dificultam o rompimento de relações pessoais e com a marca do fornecedor de serviços de transporte. O teste de hipóteses também não rejeitou a associação entre dependência de recursos e compartilhamento de informações (H_2), o que presume que organizações inseridas em relacionamentos pautados por dependência de recursos tendem a compartilhar informações no contexto dos relacionamentos investigados. Ressalta-se que as demais relações propostas no modelo teórico não foram suportadas.

As investigações que abordam os relacionamentos interorganizacionais ainda são pouco exploradas por pesquisadores de contabilidade. Tal aspecto é ainda mais evidente quando consideradas abordagens específicas da área de custos. Portanto, é necessário que pesquisadores da área de custos investiguem aspectos diversos para apoio a decisão que vão além da apuração de custos de bens e serviços. Compreender os antecedentes dos custos de troca relacional auxilia na melhoria de aspectos que não estão visíveis nos números apurados nos relatórios contábeis.

Os resultados desta investigação podem oferecer implicações práticas. A dependência das empresas de alimentos e bebidas em relação aos serviços de transporte pode levar a comportamentos cooperativos como o compartilhamento de informações. Níveis adequados de compartilhamento de informações entre parceiros relacionais podem constituir vínculos psicológicos e emocionais entre estes e, nesse sentido, barreiras relacionais passam a ser criadas em uma eventual tentativa de trocar de fornecedor de serviços de transporte. No campo teórico, o estudo acrescenta à literatura ao demonstrar que o compartilhamento de informações é um antecedente dos custos de troca relacional, avançando no conhecimento sobre a gestão de relacionamentos interorganizacionais.

Todavia, é necessário cautela na interpretação dos resultados desta investigação, visto que as respostas fornecidas ao instrumento de pesquisa são pautadas na percepção dos profissionais dos setores de logística e transporte das empresas investigadas, portanto, aspectos inerentes às funções desses profissionais podem ter influenciado nas respostas. Além disso, os resultados não devem ser extrapolados para contextos interorganizacionais distintos do aqui investigado, uma vez que a amostra compreende exclusivamente empresas de alimentos e bebidas, questionadas sobre o relacionamento com seu principal fornecedor de serviços de transporte. Estudos futuros podem aplicar os construtos desta investigação em contextos interorganizacionais com diferentes níveis de proximidade, noutros setores de atuação das empresas ou onde há estruturas de poder específicas no relacionamento.

REFERÊNCIAS

- Anderson, J. C., & Narus, J. A. (1990). A model of distributor firm and manufacturer firm working partnerships. *Journal of marketing*, 54(1), 42-58. Doi: 10.1177/002224299005400103.
- Anderson, J.C., & Narus, J. A (1991). Partnering as a Focused Market Strategy. *California Management Review*, 33(3), 95–113. Doi:10.2307/41166663.
- Bescorovaine, R., & Beuren, I. M. (2020). Reflexos da cooperação no desempenho de franquias: mediação do compartilhamento de informações da confiança interorganizacional. *Ciências da Administração*, 22(57), 37-56. Doi: 10.5007/2175-8077.2020.e70960.
- Bido, D, S., & Da Silva, D. (2019). Smartpls 3: specification, estimation, evaluation and reporting. *Administração: ensino e pesquisa*, 20(2), 465-513. Doi: 10.13058/raep.2019.v20n2.1545.
- Buchanan, L. (1992). Vertical trade relationships: the role of dependence and symmetry in attaining organizational goals. *Journal of Marketing Research*, 29(1), 65-75. Doi: 10.1177/002224379202900106.
- Burnham, T. A., Frels, J. K., & Mahajan, V. (2003). Consumer switching costs: a typology, antecedents, and consequences. *Journal of the Academy of marketing Science*, 31(2), 109-126. Doi:10.1177/0092070302250897.
- Campbell, N. C. (1985). An interaction approach to organizational buying behavior. *Journal of Business Research*, 13(1), 35-48. Doi: 10.1016/0148-2963(85)90012-8.
- Claycomb, C., & Frankwick, G. L. (2004). A contingency perspective of communication, conflict resolution and buyer search effort in buyer-supplier relationships. *Journal of Supply Chain Management*, 40(4), 18-34. Doi: 10.1111/j.1745-493X.2004.tb00253.x.
- Claycomb, C., & Frankwick, G. L. (2010). Buyers' perspectives of buyer–seller relationship development. *Industrial Marketing Management*, 39(2), 252-263. Doi: 10.1016/j.indmarman.2008.08.004.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Psychology Press.
- Dekker, H. C. (2016). *On the boundaries between intrafirm and interfirm management accounting research*. *Management*

- Accounting Research*, 31, 86-99. Doi: 10.1016/j.mar.2016.01.001.
- Dwyer, F. R., Schurr, P. H., & Oh, S. (1987). Developing buyer-seller relationships. *Journal of marketing*, 51(2), 11-27. Doi: 10.2307/1251126.
- Dyer, J. H., & Hatch, N. W. (2006). Relation-specific capabilities and barriers to knowledge transfers: creating advantage through network relationships. *Strategic management journal*, 27(8), 701-719. Doi: 10.1002/smj.543.
- Fávero, L. P., Belfiore, P., Silva, F. D., & Chan, B. L. (2009). *Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões*. Campus.
- Fornell, C. (1992). A national customer satisfaction barometer: The Swedish experience. *Journal of marketing*, 56(1), 6-21.
- Frazier, G. L. (1983). On the measurement of interfirm power in channels of distribution. *Journal of Marketing Research*, 20(2), 158-166. Doi: 10.1177/002224378302000206.
- Fu, S., Han, Z., & Huo, B. (2017). Relational enablers of information sharing: evidence from Chinese food supply chains. *Industrial Management & Data Systems*, 117(5), 838-852. Doi: 10.1108/IMDS-04-2016-0144.
- Fugate, B. S., Mentzer, J. T., & Stank, T. P. (2010). Logistics performance: efficiency, effectiveness, and differentiation. *Journal of business logistics*, 31(1), 43-62. Doi:10.1002/j.2158-1592.2010.tb00127.x.
- Gerdin, J. (2005). The Impact of departmental interdependencies and management accounting system use on subunit performance. *European Accounting Review*, 14(2), 297-327. Doi:10.1080/09638180500043485.
- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2017). A primer on partial least squares structural equation modeling (PLSSEM): second edition. Sage.
- Heide, J. B. (1994). Interorganizational governance in marketing channels. *Journal of marketing*, 58(1), 71-85. Doi: 10.1177/002224299405800106.
- Heide, J. B., & John, G. (1988). The role of dependence balancing in safeguarding transaction-specific assets in conventional channels. *Journal of marketing*, 52(1), 20-35. Doi:10.1177/002224298805200103.
- Heide, J. B., & Miner, A. S. (1992). The shadow of the future: effects of anticipated interaction and frequency of contact on buyer-seller cooperation. *Academy of Management Journal*, 35(2), 265-291. Doi:10.5465/256374.
- Herz, M., Hutzinger, C., Seferagic, H., & Windsperger, J. (2016). Trust, decision rights delegation, and performance — The case of franchising. *Journal of Small Business Management*, 54(3), 973-991. Doi: 10.1111/jsbm.12227.
- Holland, C. P. (1995). Cooperative supply chain management: the impact of interorganizational information systems. *The Journal of Strategic Information Systems*, 4(2), 117-133. Doi: 10.1016/0963-8687(95)80020-Q.
- Huo, B., Han, Z., Zhao, X., Zhou, H., Wood, C. H., & Zhai, X. (2013). The impact of institutional pressures on supplier integration and financial performance: Evidence from China. *International Journal of Production Economics*, 146(1), 82-94. Doi: 10.1016/j.ijpe.2013.01.013.
- Huo, B., Liu, C., Kang, M., & Zhao, X. (2015). The impact of dependence and relationship commitment on logistics outsourcing: Empirical evidence from greater China. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*.
- Huo, B., Liu, C., Chen, H., & Zhao, X. (2017). Dependence, trust, and 3PL integration: an empirical study in China. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 47(9), 927-948. Doi: 10.1108/IJPDLM-09-2016-0284.
- Huo, B., Zhao, X. and Zhou, H. (2014). The effects of competitive environment on supply chain information sharing and performance: an empirical study in China. *Production and Operations Management*, 23(4), 552-569. Doi: 10.1111/poms.12044.
- Joshi, A. W. (2009). Continuous supplier performance improvement: Effects of collaborative communication and control. *Journal of marketing*, 73(1), 133-150. Doi: 10.1509/jmkg.73.1.133.
- Katila, R., Rosenberger, J. D., & Eisenhardt, K. M. (2008). Swimming with sharks: Technology ventures, defense mechanisms and corporate relationships. *Administrative science quarterly*, 53(2), 295-332. Doi: 10.2189/asqu.53.2.295.
- Lai, F., Chu, Z., Wang, Q., & Fan, C. (2013). Managing dependence in logistics outsourcing relationships: evidence from China. *International Journal of Production Research*, 51(10), 3037-3054.
- Lavastre, O., Gunasekaran, A., & Spalanzani, A. (2014). Effect of firm characteristics, supplier relationships and techniques used on supply chain risk management (SCRM): an empirical investigation on French industrial firms. *International Journal of Production Research*, 52(11), 3381-3403. Doi: 10.1080/00207543.2013.878057.
- Lee, J. Y. H., Saunders, C., Panteli, N., & Wang, T. (2021). Managing information sharing: Interorganizational communication in collaborations with competitors. *Information and Organization*, 100354. Doi: 10.1016/j.infoandorg.2021.100354.
- Lee, M. T., & Scott, K. (2015). Leveraging IT resources, embeddedness, and dependence: A supplier's perspective on appropriating benefits with powerful buyers. *Information & Management*, 52(8), 909-924. Doi:

10.1016/j.im.2015.06.008.

- Levesque, T. J., & McDougall, G. H. (1996). Customer dissatisfaction: the relationship between types of problems and customer response. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 13(3), 264-276.
- Li, J., Sikora, R., Shaw, M. J., & Tan, G. W. (2006). A strategic analysis of inter organizational information sharing. *Decision support systems*, 42(1), 251-266. Doi: 10.1016/j.dss.2004.12.003.
- Little, T. D.; Lindenberger, U.; Nesselroade, J. R. (1999). On selecting indicators for multivariate measurement and modeling with latent variables: When "good" indicators are bad and "bad" indicators are good. *Psychological Methods*, 4(2), 192-211. Doi: 10.1037/1082-989X.4.2.192.
- Liu, H., Ke, W., Wei, K. K., & Hua, Z. (2015). Influence of power and trust on the intention to adopt electronic supply chain management in China. *International Journal of Production Research*, 53(1), 70-87. Doi: 10.1080/00207543.2014.922711.
- Mahama, H. (2006). Management control systems, cooperation and performance in strategic supply relationships: A survey in the mines. *Management Accounting Research*, 17(3), 315-339. Doi: 10.1016/j.mar.2006.03.002.
- Martins, R. S., Xavier, W. S., de Souza Filho, O. V., & Martins, G. S. (2011). Gestão do transporte orientada para os clientes: nível de serviço desejado e percebido. *Revista de Administração Contemporânea*, 15(6), 1100-1119. Doi: 10.1590/S1415-65552011000600008.
- McCarter, M. W., & Northcraft, G. B. (2007). Happy together?: Insights and implications of viewing managed supply chains as a social dilemma. *Journal of operations management*, 25(2), 498-511.
- Mentzer, J. T., Flint, D. J., & Hult, G. T. M. (2001). Logistics service quality as a segment-customized process. *Journal of marketing*, 65(4), 82-104. Doi: 10.1509/jmkg.65.4.82.18390.
- Mentzer, J. T., Flint, D. J., & Kent, J. L. (1999). Developing a logistics service quality scale. *Journal of Business logistics*, 20(1).
- Mohr, J., & Spekman, R. (1994). Characteristics of partnership success: Partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques. *Strategic Management Journal*, 15 (2), 135-152. Doi: 10.1002/smj.4250150205.
- Parmigiani, A., & Santos, M. (2011). Clearing a path through the forest: A meta-review of interorganizational relationships. *Journal of Management*, 37(4), 1108-1136. Doi: 10.1177/0149206311407507.
- Patnayakuni, R., Rai, A., & Seth, N. (2006). Relational antecedents of information flow integration for supply chain coordination. *Journal of management information systems*, 23(1), 13-49. Doi: 10.2753/MIS0742-1222230101.
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations*. Harper & Row, Nova York.
- Pu, X., Wang, Z., & Chan, F. T. (2020). Adoption of electronic supply chain management systems: the mediation role of information sharing. *Industrial Management & Data Systems*, 120(11), 1977-1999. Doi: 10.1108/IMDS-06-2019-0346.
- Redondo, Y. P., & Fierro, J. J. C. (2007). Importance of company size in long-term orientation of supply function: an empirical research. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 22(4), 236-248. Doi: 10.1108/08858620710754504.
- Richins, M. L. (1987). A multivariate analysis of responses to dissatisfaction. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 15(3), 24-31.
- Ringle, C. M., Da Silva, D., & Bido, D. D. S. (2014). Modelagem de equações estruturais com utilização do SmartPLS. *Revista Brasileira de Marketing*, 13(2), 56-73. Doi: 10.5585/remark.v13i2.2717.
- Sahin, F., & Robinson, E. P. (2002). Flow coordination and information sharing in supply chains: review, implications, and directions for future research. *Decision sciences*, 33(4), 505-536. Doi: 10.1111/j.1540-5915.2002.tb01654.x.
- Samel, A. N., Bandeira, R. A. D. M. B., Campos, V. B. G., & Mello, L. C. B. (2019). Análise da logística urbana para distribuição de alimentos perecíveis. *Revista Gestão & Sustentabilidade Ambiental*, 8(2), 79-103. Doi: 10.19177/rgsa.v8e201979-103.
- Schmitz, T., Schweiger, B., & Daft, J. (2016). The emergence of dependence and lock-in effects in buyer-supplier relationships - A buyer perspective. *Industrial Marketing Management*, 55, 22-34. Doi: 10.1016/j.indmarman.2016.02.010.
- Shou, Z., Yang, L., Zhang, Q., & Su, C. (2013). Market munificence and inter-firm information sharing: The moderating effect of specific assets. *Journal of Business Research*, 66(10), 2130-2138. Doi: 10.1016/j.jbusres.2013.02.039.
- Silva, A. da, & Beuren, I. (2020). Efeitos dos sistemas de controle gerencial e do compartilhamento de informações no risco interorganizacional de uma rede de franquia. *Advances in Scientific & Applied Accounting*, 13(1), 003-022. Doi: 10.14392/asaa.2020130101.
- Singh, J. (1990). Voice, exit, and negative word-of-mouth behaviors: An investigation across three service categories. *Journal of the academy of Marketing Science*, 18(1), 1-15.
- Stock, R. M. (2006). Interorganizational teams as boundary spanners between supplier and customer companies. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 34(4), 588-599. Doi: 10.1177/0092070306288765.

- Vasudevan, H., Gaur, S., Shinde, R. (2006). Relational switching costs, satisfaction and commitment. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 18(4), 342–353. Doi:10.1108/13555850610703281.
- Vijayarathy, L. R. (2010). Supply integration: an investigation of its multi-dimensionality and relational antecedents. *International Journal of Production Economics*, 124(2), 489-505. Doi: 10.1016/j.ijpe.2010.01.010.
- Xiao, C., Petkova, B., Molleman, E., & van der Vaart, T. (2019). *Technology uncertainty in supply chains and supplier involvement: the role of resource dependence*. *Supply Chain Management: An International Journal*, 24(6), 697–709. Doi:10.1108/scm-10-2017-0334.
- Yigitbasioglu, O. M. (2010). Information sharing with key suppliers: a transaction cost theory perspective. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 40(7), 550-578. Doi: 10.1108/09600031011072000.
- Zacharia, Z. G., Sanders, N. R., & Nix, N. W. (2011). The emerging role of the third-party logistics provider (3PL) as an orchestrator. *Journal of Business Logistics*, 32(1), 40-54. Doi: 10.1111/j.2158-1592.2011.01004.x.
- Zhang, C., Du, N., & Zhang, X. (2021). When an interfirm relationship is ending: The dark side of managerial ties and relationship intimacy. *Journal of Business Research*, 125, 227-238. Doi: 10.1016/j.jbusres.2020.12.011.