



XXVIII Congresso Brasileiro de Custos
17 a 19 de novembro de 2021
- Congresso Virtual -



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

Eduardo Tramontin Castanha (UFSC) - eduardo_tramontin@hotmail.com

Valdirene Gasparetto (UFSC) - valdirene.gasparetto@ufsc.br

Resumo:

Este estudo objetivou 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. A 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 suas atividades de transporte, e contou com a participação de 120 profissionais de setores de transporte e logística dessas organizações. Para analisar o modelo estrutural proposto, utilizou-se a técnica de Modelagem de Equações Estruturais por meio de Mínimos Quadrados Parciais. Os resultados do teste de hipóteses revelam que a dependência de recursos das empresas de alimentos e bebidas em relação aos fornecedores serviços de transporte pode levar essas organizações a comportamentos cooperativos como o compartilhamento de 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. Tais resultados têm implicações teóricas e práticas, ao sugerir que dependência de recursos e compartilhamento de informações podem incentivar a continuidade dos relacionamentos investigados devido a barreiras relacionais, referentes a custos de troca, constituídas nessa relação.

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

Área temática: *Abordagens contemporâneas de custos*

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

RESUMO

Este estudo objetivou 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. A 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 suas atividades de transporte, e contou com a participação de 120 profissionais de setores de transporte e logística dessas organizações. Para analisar o modelo estrutural proposto, utilizou-se a técnica de Modelagem de Equações Estruturais por meio de Mínimos Quadrados Parciais. Os resultados do teste de hipóteses revelam que a dependência de recursos das empresas de alimentos e bebidas em relação aos fornecedores serviços de transporte pode levar essas organizações a comportamentos cooperativos como o compartilhamento de 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. Tais resultados têm implicações teóricas e práticas, ao sugerir que dependência de recursos e compartilhamento de informações podem incentivar a continuidade dos relacionamentos investigados devido a barreiras relacionais, referentes a custos de troca, constituídas nessa relação.

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

Área temática: Abordagens contemporâneas de custos.

1. Introdução

Transações entre organizações levam ao desenvolvimento de relacionamentos interorganizacionais (RIOS) ou *interorganizational relationships* (IORs) 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. Tais relacionamentos têm atraído considerável atenção de pesquisadores em virtude de sua relevância para o desempenho das empresas envolvidas (Zhang et al., 2021).

Relacionamentos interorganizacionais podem ser pautados por relações de troca em que seus membros podem controlar recursos críticos de um parceiro para outro. Esse tipo de relação representa um tipo de dependência entre as empresas envolvidas (Gerdin, 2005). A dependência de recursos 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 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) e do compartilhamento de informações (Fu et al., 2017) 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 intraorganizacionais, porém, nas últimas duas décadas é notável o crescente interesse dos pesquisadores em investigar o papel da contabilidade e dos controles na gestão entre organizações (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

Diante da crescente complexidade das demandas dos clientes, a terceirização de serviços logísticos como os de transporte contribui para melhorar seu atendimento (Fugate et al., 2010; Zacharia et al., 2011). A terceirização destas atividades tem tornado seus contratantes dependentes dos serviços oferecidos pelos fornecedores, que envolve ativos físicos (veículos), funcionários qualificados, eficiência nos processos, dentre outros recursos (Mentzer et al., 1999).

Para gerenciar a dependência, as organizações podem estabelecer vínculos interorganizacionais com parceiros que possuem recursos de que necessitam (Pfeffer & Salancik, 1978). Nos serviços de transporte, tais vínculos aumentam a satisfação, pois a colaboração nesse tipo de relacionamento resulta em atividades de transporte mais adequadas e integradas, e também levará a custos de troca relacional, que conforme Burnham, Frels e Mahajan (2003), envolvem o desconforto psicológico ou emocional devido à quebra de vínculos, caso o contratante opte por desloca-se para outro fornecedor.

Dwyer et al. (1987) afirmam que as organizações envolvidas em relações comprador-fornecedor se beneficiam com as experiências do parceiro e passam a desenvolver uma relação de confiança. Portanto, os parceiros passam a aumentar seu compromisso com o relacionamento por meio de pessoas, processos ou produtos e, a partir dos investimentos específicos realizados, custos de troca relacional são constituídos (Heide & John, 1988). Diante dos pressupostos teóricos 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

Para gerenciar a dependência, as organizações podem estabelecer vínculos interorganizacionais (Pfeffer e Salancik (1978), por meio de comportamentos cooperativos que podem envolver o compartilhamento de informações (Heide & Miner, 1992), que a literatura reconhece como um dos principais resultantes de relacionamentos de dependência (Patnayakuni et al., 2006; Vijayasarathy, 2010; Yigitbasioglu, 2010)

Sahin e Robinson (2002) mencionam que o compartilhamento de informações é um elemento relevante na resolução de problemas associados ao gerenciamento das cadeias de suprimentos. Entretanto, o compartilhamento inadequado de informações pode ser um problema crítico para muitas organizações, pois informações imprecisas a respeito de demandas e ofertas podem resultar em grandes incertezas (Li et al., 2006).

Por outro lado, em relações com dependência unilateral, o compartilhamento de informações pode ser um mecanismo eficiente para mitigar riscos (Lavastre et al., 2014), visto que as informações denotam o compromisso do parceiro com a relação. Portanto, a parte dependente apresenta maior disposição em compartilhar informações para sustentar o acesso a recursos críticos (Buchanan, 1992). Tal perspectiva é corroborada pelos achados de Pu et al. (2020), que identificaram relação positiva entre a dependência unilateral e o aprimoramento no compartilhamento de informações entre parceiros. Diante dos pressupostos teóricos e achados empíricos apresentados, tem-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 com as atividades do parceiro relacional (Heide & Miner, 1992). Para Joshi (2009), o compartilhamento de informações com fornecedores promove maiores níveis de conhecimento do fornecedor acerca das estratégias e expectativas de desenvolvimento do contratante. Desse modo, o compartilhamento de informações permite que os parceiros compreendam os negócios da outra parte, promovendo parcerias de longo prazo (Huo et al., 2014).

O compartilhamento de informações é capaz de aumentar os custos de troca do provedor de informações (Buchanan, 1992; Dyer & Hatch, 2006; Heide, 1994), constituindo barreiras para a troca de parceiro. Dentre os custos de troca mais proeminentes tem-se os custos de troca relacional que, de acordo com Burnham et al. (2003), estão relacionados a vínculos de relacionamento pessoal e com a marca.

Apesar de os custos de troca estarem associados ao processo de troca, não necessariamente serão incorridos imediatamente após transação e não são limitados a custos monetários (Burnham et al., 2003). Com base nos pressupostos teóricos apresentados, formula-se-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).

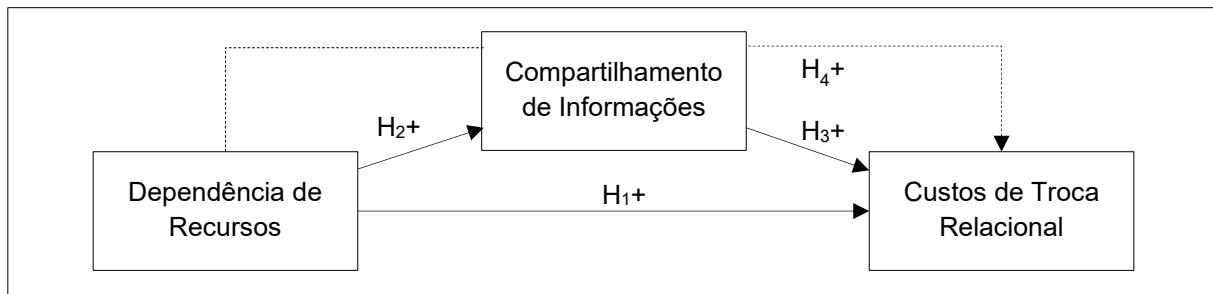
Campbell (1985) menciona que os investimentos específicos realizados pelos parceiros na relação podem promover esforços conjuntos no compartilhamento de informações. O estudo conduzido por Claycomb e Frankwick (2010) testou um modelo que examina mecanismos de interação e características relacionais entre compradores e fornecedores. Os autores observaram que a qualidade da comunicação pode instigar investimentos específicos na relação.

Para Heide e John (1988), os investimentos específicos realizados em um relacionamento pode constituir custos de troca, que possuem várias dimensões, dentre as quais a de custos de troca relacional, que constituem barreiras psicológicas de troca (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). A partir dos achados empíricos e dos pressupostos teóricos apresentados, apresenta-se a quarta hipótese:

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.



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.

Figura 1. Desenho teórico da pesquisa

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 nº 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 estes 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 958 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).

O instrumento de coleta de dados 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 apresentadas na Tabela 1.

Tabela 1
Construtos e assertivas da pesquisa

Construtos	Variáveis	Assertivas
Dependência de recursos Extraído e adaptado de Lee e Scott (2015).	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.	
	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.	
	CI4. Espera-se que nos mantenhamos informados sobre acontecimentos ou mudanças que possam afetar o parceiro.	
Custos de troca relacional Extraído e adaptado de Burnham et al., (2003).	Custos de perda de relacionamento pessoal	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.
		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.
	CPRM1. Gosto da imagem pública que tem o principal fornecedor de serviços de transporte.
Custos de perda de relacionamento com a marca	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, elaboradas pelos autores indicados na coluna de construtos da Tabela 1. 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 (CPRM3) 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 deste 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, para ou 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 (Q²): 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 Q² 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 Q² devem ser superiores a zero (Q² > 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 H₁ presumia influência positiva da dependência de recursos nos custos de troca relacional. Os resultados levam à rejeição da hipótese ($\beta = 0,167$; $p > 0,005$), indicando que a dependência de recursos não exerce influência nos custos de troca relacional entre compradores e fornecedores de serviços de transporte.

A hipótese H₂ previa que a dependência de recursos influencia positivamente no compartilhamento de informações. Os resultados levam à não rejeição da H₂ ($\beta =$

0,247; $p < 0,005$). 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 H₃ propôs influência positiva do compartilhamento de informações nos custos de troca relacional. Os resultados permitem a não rejeição da hipótese ($\beta = 0,234$; $p < 0,005$), 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 H₄). Os resultados rejeitam a hipótese ($\beta = 0,058$; $p > 0,005$), 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 H₁, 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).

A relação entre dependência de recursos e compartilhamento de informações, proposta na H₂, 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 encontraram relação positiva entre a dependência unilateral e o compartilhamento de informações estabelecido por 212 empresas sediadas na China Continental.

A hipótese H₃, que previa influência do compartilhamento de informações nos custos de troca relacional, não foi rejeitada, o que sugere que 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 H₄, 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.

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 o 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.
- 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. (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.
- 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.
- 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., 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.v8e2201979-103.
- 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.
- 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.
- Vijayasathy, 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.
- 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.