

COMPRADORES E FORNECEDORES: UMA RELAÇÃO DELICADA

ARTIGO: Poder, governança e valor na colaboração: diferenças entre as perspectivas do comprador e do fornecedor

BUYERS AND SUPPLIERS: A DELICATE RELATIONSHIP

ARTICLE: Power, governance, and value in collaboration: differences between the buyer and supplier perspectives

AUTORAS | AUTHORS

Renata Peregrino de Brito, Priscila Laczynski de Souza Miguel

REVISTA | JOURNAL

Journal of Supply Chain Management 53 (2): 61-87, 2017



RESUMO

As primeiras pesquisas sobre a relação entre o comprador e o fornecedor se basearam em dois fundamentos: mecanismos de governança relacional e criação de valor superior para toda a cadeia de suprimentos. Os mecanismos de governança relacional, baseados na confiança e em salvaguardas informais, podem levar a uma maior criação de valor, enquanto a falta de confiança e o oportunismo podem ser controlados por mecanismos de governança contratual. Até hoje, no entanto, poucos estudos investigaram o papel da assimetria de poder na colaboração e como o valor total é distribuído entre o comprador e o fornecedor. A quantia de que cada parceiro se apropria depende do seu poder relativo na relação, que tem outras implicações na governança e continuidade da relação, ainda que não tenha sido exaustivamente explorada na literatura. Para preencher essa lacuna, este estudo investiga a influência da assimetria de poder na governança e na apropriação de valor em relações colaborativas, tanto da perspectiva do comprador como do fornecedor. Este artigo contribui para a literatura sobre a relação comprador-fornecedor explorando os ganhos tanto dos parceiros mais fortes quanto dos mais fracos na díade. Com base em estudos de caso detalhados com compradores e fornecedores de cuidados pessoais e cosméticos (PC&C), e indústrias de alimentos e bebidas (F&B) no Brasil, encontramos informações sobre a influência da assimetria de poder e interdependência dos mecanismos de governança, bem como a complementaridade da apropriação de valor dentro e fora da díade. Também propomos um esquema para representar a interação entre a justiça percebida e a assimetria de poder em relações de longo prazo.

ABSTRACT

Early research on buyer–supplier relationships was based on two cornerstones: relational governance mechanisms and superior value creation for the whole supply chain. Relational governance mechanisms, based on trust and informal safeguards, can lead to higher value creation, while lack of trust and opportunism can be controlled by contractual governance mechanisms. To date, however, few studies have investigated the role of power asymmetry in collaboration and how the total value is distributed between buyer and supplier. The amount each partner appropriates depends on their relative power in the relationship, which has further implications on governance and relationship continuation, but this has not been thoroughly explored in the literature. To fill this gap, this study investigates the influence of power asymmetry on governance and value appropriation in collaborative relationships from both the buyers’ and suppliers’ perspectives. The article contributes to the buyer–supplier literature by exploring the gains of both the stronger and weaker partners in the dyad. Based on in-depth case studies with buyers and suppliers of the personal care and cosmetics (PC&C) and food and beverage (F&B) industries in Brazil, we found insights concerning the influence of power asymmetry and interdependence on governance mechanisms, as well as the complementarity of value appropriation inside and outside the dyad. We also propose a framework to represent the interplay between perceived justice and power asymmetry in long-term relationships.



Autora para contato | *corresponding author*: **Priscila Laczynski de Souza Miguel** priscila.miguel@fgv.br