

GERENCIANDO RELACIONAMENTOS COLABORATIVOS COM FORNECEDORES

RESUMO

O objetivo deste artigo é discutir a importância da confiança e o efeito dos investimentos em ativos específicos em relacionamentos colaborativos com fornecedores. O artigo ainda discute o efeito moderador da rede de informações sobre as ações colaborativas. Tomaram-se como base teórica as abordagens da economia de custos de transação e os estudos sobre canais de comercialização e redes organizacionais. Para testar as hipóteses formuladas, foram coletadas informações de atacadistas e outros distribuidores do setor de flores e vasos de plantas da Holanda. Os resultados sugerem que as informações obtidas na rede incentivam as ações conjuntas, como proteção para investimentos realizados pelos compradores. Constata-se também que o grau de confiança, os investimentos específicos e as informações obtidas na rede facilitam a coordenação de relacionamentos entre fornecedores e compradores.

Danny Pimentel Claro

IBMEC-SP e USP

Priscila Borin de Oliveira Claro

Universidade Federal de Lavras

ABSTRACT *The aim of this paper is to discuss the importance of trust and the effect of specific assets investments over collaborative relationships with suppliers, and also to discuss the moderating effect of the information network on such joint actions. As theoretical foundations, we use transaction cost economics, network perspectives and marketing. In order to verify our four hypothesis, we collected information from the wholesalers and other merchant-distributors in the Dutch flower industry. The results suggest that buyers temper their specific investments to the degree of joint action according to the information that is obtained in the network. The degrees of trust, specific investments and the information from the network facilitate the coordination of a buyer-supplier relationship.*

PALAVRAS-CHAVE Relacionamento cliente-fornecedor, gerenciamento da cadeia de suprimentos, confiança, redes de negócios.

KEY WORDS Buyer-supplier relationship, supply chain management, trust, business networks.