



ORGANIZAÇÕES PÚBLICAS E EMPRESAS PRIVADAS: ESTRATÉGIA, INOVAÇÃO E TECNOLOGIA

Elói Martins Senhoras
(Organizador)


Atena
Editora
Ano 2021



ORGANIZAÇÕES PÚBLICAS E EMPRESAS PRIVADAS: ESTRATÉGIA, INOVAÇÃO E TECNOLOGIA

Elói Martins Senhoras
(Organizador)


Atena
Editora
Ano 2021

Editora Chefe

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Assistentes Editoriais

Natalia Oliveira

Bruno Oliveira

Flávia Roberta Barão

Bibliotecária

Janaina Ramos

Projeto Gráfico e Diagramação

Natália Sandrini de Azevedo

Camila Alves de Cremona

Luiza Alves Batista

Maria Alice Pinheiro

Imagens da Capa

Shutterstock

Edição de Arte

Luiza Alves Batista

Revisão

Os Autores

2021 by Atena Editora

Copyright © Atena Editora

Copyright do Texto © 2021 Os autores

Copyright da Edição © 2021 Atena Editora

Direitos para esta edição cedidos à Atena

Editora pelos autores.



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição *Creative Commons*. Atribuição-Não-Comercial-NãoDerivativos 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores, inclusive não representam necessariamente a posição oficial da Atena Editora. Permitido o *download* da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

Todos os manuscritos foram previamente submetidos à avaliação cega pelos pares, membros do Conselho Editorial desta Editora, tendo sido aprovados para a publicação com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.

A Atena Editora é comprometida em garantir a integridade editorial em todas as etapas do processo de publicação, evitando plágio, dados ou resultados fraudulentos e impedindo que interesses financeiros comprometam os padrões éticos da publicação. Situações suspeitas de má conduta científica serão investigadas sob o mais alto padrão de rigor acadêmico e ético.

Conselho Editorial

Ciências Humanas e Sociais Aplicadas

Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná

Prof. Dr. Américo Junior Nunes da Silva – Universidade do Estado da Bahia

Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná

Prof. Dr. Antonio Gasparetto Júnior – Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais
Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília
Prof. Dr. Carlos Antonio de Souza Moraes – Universidade Federal Fluminense
Prof. Dr. Crisóstomo Lima do Nascimento – Universidade Federal Fluminense
Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa
Prof. Dr. Daniel Richard Sant’Ana – Universidade de Brasília
Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia
Profª Drª Dilma Antunes Silva – Universidade Federal de São Paulo
Prof. Dr. Edvaldo Antunes de Farias – Universidade Estácio de Sá
Prof. Dr. Elson Ferreira Costa – Universidade do Estado do Pará
Prof. Dr. Eloi Martins Senhora – Universidade Federal de Roraima
Prof. Dr. Gustavo Henrique Cepolini Ferreira – Universidade Estadual de Montes Claros
Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionele delle Figlie de Maria Ausiliatrice
Prof. Dr. Jadson Correia de Oliveira – Universidade Católica do Salvador
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense
Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins
Prof. Dr. Luis Ricardo Fernandes da Costa – Universidade Estadual de Montes Claros
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Pontifícia Universidade Católica de Campinas
Profª Drª Maria Luzia da Silva Santana – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Rita de Cássia da Silva Oliveira – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Prof. Dr. Rui Maia Diamantino – Universidade Salvador
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande
Prof. Dr. William Cleber Domingues Silva – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

Ciências Agrárias e Multidisciplinar

Prof. Dr. Alexandre Igor Azevedo Pereira – Instituto Federal Goiano
Profª Drª Carla Cristina Bauermann Brasil – Universidade Federal de Santa Maria
Prof. Dr. Antonio Pasqualetto – Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Prof. Dr. Cleberton Correia Santos – Universidade Federal da Grande Dourados
Profª Drª Daiane Garabeli Trojan – Universidade Norte do Paraná
Profª Drª Diocléa Almeida Seabra Silva – Universidade Federal Rural da Amazônia
Prof. Dr. Écio Souza Diniz – Universidade Federal de Viçosa
Prof. Dr. Fábio Steiner – Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul
Prof. Dr. Fágner Cavalcante Patrocínio dos Santos – Universidade Federal do Ceará
Profª Drª Girlene Santos de Souza – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia
Prof. Dr. Jael Soares Batista – Universidade Federal Rural do Semi-Árido
Prof. Dr. Júlio César Ribeiro – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Profª Drª Lina Raquel Santos Araújo – Universidade Estadual do Ceará
Prof. Dr. Pedro Manuel Villa – Universidade Federal de Viçosa
Profª Drª Raissa Rachel Salustriano da Silva Matos – Universidade Federal do Maranhão
Prof. Dr. Ronilson Freitas de Souza – Universidade do Estado do Pará
Profª Drª Talita de Santos Matos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Dr. Tiago da Silva Teófilo – Universidade Federal Rural do Semi-Árido

Prof. Dr. Valdemar Antonio Paffaro Junior – Universidade Federal de Alfenas

Ciências Biológicas e da Saúde

Prof. Dr. André Ribeiro da Silva – Universidade de Brasília

Prof^a Dr^a Anelise Levay Murari – Universidade Federal de Pelotas

Prof. Dr. Benedito Rodrigues da Silva Neto – Universidade Federal de Goiás

Prof^a Dr^a Débora Luana Ribeiro Pessoa – Universidade Federal do Maranhão

Prof. Dr. Douglas Siqueira de Almeida Chaves – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro

Prof. Dr. Edson da Silva – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri

Prof^a Dr^a Elizabeth Cordeiro Fernandes – Faculdade Integrada Medicina

Prof^a Dr^a Eleuza Rodrigues Machado – Faculdade Anhanguera de Brasília

Prof^a Dr^a Elane Schwinden Prudêncio – Universidade Federal de Santa Catarina

Prof^a Dr^a Eysler Gonçalves Maia Brasil – Universidade da Integração Internacional da Lusofonia Afro-Brasileira

Prof. Dr. Ferlando Lima Santos – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia

Prof. Dr. Fernando Mendes – Instituto Politécnico de Coimbra – Escola Superior de Saúde de Coimbra

Prof^a Dr^a Gabriela Vieira do Amaral – Universidade de Vassouras

Prof. Dr. Gianfábio Pimentel Franco – Universidade Federal de Santa Maria

Prof. Dr. Helio Franklin Rodrigues de Almeida – Universidade Federal de Rondônia

Prof^a Dr^a Iara Lúcia Tescarollo – Universidade São Francisco

Prof. Dr. Igor Luiz Vieira de Lima Santos – Universidade Federal de Campina Grande

Prof. Dr. Jefferson Thiago Souza – Universidade Estadual do Ceará

Prof. Dr. Jesus Rodrigues Lemos – Universidade Federal do Piauí

Prof. Dr. Jônatas de França Barros – Universidade Federal do Rio Grande do Norte

Prof. Dr. José Max Barbosa de Oliveira Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará

Prof. Dr. Luís Paulo Souza e Souza – Universidade Federal do Amazonas

Prof^a Dr^a Magnólia de Araújo Campos – Universidade Federal de Campina Grande

Prof. Dr. Marcus Fernando da Silva Praxedes – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia

Prof^a Dr^a Maria Tatiane Gonçalves Sá – Universidade do Estado do Pará

Prof^a Dr^a Mylena Andréa Oliveira Torres – Universidade Ceuma

Prof^a Dr^a Natiéli Piovesan – Instituto Federaci do Rio Grande do Norte

Prof. Dr. Paulo Inada – Universidade Estadual de Maringá

Prof. Dr. Rafael Henrique Silva – Hospital Universitário da Universidade Federal da Grande Dourados

Prof^a Dr^a Regiane Luz Carvalho – Centro Universitário das Faculdades Associadas de Ensino

Prof^a Dr^a Renata Mendes de Freitas – Universidade Federal de Juiz de Fora

Prof^a Dr^a Vanessa Lima Gonçalves – Universidade Estadual de Ponta Grossa

Prof^a Dr^a Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande

Ciências Exatas e da Terra e Engenharias

Prof. Dr. Adélio Alcino Sampaio Castro Machado – Universidade do Porto

Prof. Dr. Carlos Eduardo Sanches de Andrade – Universidade Federal de Goiás

Prof^a Dr^a Carmen Lúcia Voigt – Universidade Norte do Paraná

Prof. Dr. Cleiseano Emanuel da Silva Paniagua – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Goiás

Prof. Dr. Douglas Gonçalves da Silva – Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia

Prof. Dr. Eloi Rufato Junior – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Profª Drª Érica de Melo Azevedo – Instituto Federal do Rio de Janeiro
Prof. Dr. Fabrício Menezes Ramos – Instituto Federal do Pará
Profª Dra. Jéssica Verger Nardeli – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho
Prof. Dr. Juliano Carlo Rufino de Freitas – Universidade Federal de Campina Grande
Profª Drª Luciana do Nascimento Mendes – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Marcelo Marques – Universidade Estadual de Maringá
Prof. Dr. Marco Aurélio Kistemann Junior – Universidade Federal de Juiz de Fora
Profª Drª Neiva Maria de Almeida – Universidade Federal da Paraíba
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Profª Drª Priscila Tessmer Scaglioni – Universidade Federal de Pelotas
Prof. Dr. Takeshy Tachizawa – Faculdade de Campo Limpo Paulista

Linguística, Letras e Artes

Profª Drª Adriana Demite Stephani – Universidade Federal do Tocantins
Profª Drª Angeli Rose do Nascimento – Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro
Profª Drª Carolina Fernandes da Silva Mandaji – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Profª Drª Denise Rocha – Universidade Federal do Ceará
Prof. Dr. Fabiano Tadeu Grazioli – Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões
Prof. Dr. Gilmei Fleck – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Profª Drª Keyla Christina Almeida Portela – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná
Profª Drª Miranilde Oliveira Neves – Instituto de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará
Profª Drª Sandra Regina Gardacho Pietrobon – Universidade Estadual do Centro-Oeste
Profª Drª Sheila Marta Carregosa Rocha – Universidade do Estado da Bahia

Conselho Técnico Científico

Prof. Me. Abráao Carvalho Nogueira – Universidade Federal do Espírito Santo
Prof. Me. Adalberto Zorzo – Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza
Prof. Dr. Adaylson Wagner Sousa de Vasconcelos – Ordem dos Advogados do Brasil/Secconal Paraíba
Prof. Dr. Adilson Tadeu Basquerote Silva – Universidade para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí
Prof. Dr. Alex Luis dos Santos – Universidade Federal de Minas Gerais
Prof. Me. Alexsandro Teixeira Ribeiro – Centro Universitário Internacional
Profª Ma. Aline Ferreira Antunes – Universidade Federal de Goiás
Prof. Me. André Flávio Gonçalves Silva – Universidade Federal do Maranhão
Profª Ma. Andréa Cristina Marques de Araújo – Universidade Fernando Pessoa
Profª Drª Andreza Lopes – Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento Acadêmico
Profª Drª Andreza Miguel da Silva – Faculdade da Amazônia
Profª Ma. Anelisa Mota Gregoleti – Universidade Estadual de Maringá
Profª Ma. Anne Karynne da Silva Barbosa – Universidade Federal do Maranhão
Prof. Dr. Antonio Hot Pereira de Faria – Polícia Militar de Minas Gerais
Prof. Me. Armando Dias Duarte – Universidade Federal de Pernambuco
Profª Ma. Bianca Camargo Martins – UniCesumar

Profª Ma. Carolina Shimomura Nanya – Universidade Federal de São Carlos
Prof. Me. Carlos Antônio dos Santos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Me. Christopher Smith Bignardi Neves – Universidade Federal do Paraná
Prof. Ma. Cláudia de Araújo Marques – Faculdade de Música do Espírito Santo
Profª Drª Cláudia Taís Siqueira Cagliari – Centro Universitário Dinâmica das Cataratas
Prof. Me. Clécio Danilo Dias da Silva – Universidade Federal do Rio Grande do Norte
Prof. Me. Daniel da Silva Miranda – Universidade Federal do Pará
Profª Ma. Daniela da Silva Rodrigues – Universidade de Brasília
Profª Ma. Daniela Remião de Macedo – Universidade de Lisboa
Profª Ma. Dayane de Melo Barros – Universidade Federal de Pernambuco
Prof. Me. Douglas Santos Mezacas – Universidade Estadual de Goiás
Prof. Me. Edevaldo de Castro Monteiro – Embrapa Agrobiologia
Prof. Me. Eduardo Gomes de Oliveira – Faculdades Unificadas Doctum de Cataguases
Prof. Me. Eduardo Henrique Ferreira – Faculdade Pitágoras de Londrina
Prof. Dr. Edwaldo Costa – Marinha do Brasil
Prof. Me. Eliel Constantino da Silva – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita
Prof. Me. Ernane Rosa Martins – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Goiás
Prof. Me. Euvaldo de Sousa Costa Junior – Prefeitura Municipal de São João do Piauí
Prof. Dr. Everaldo dos Santos Mendes – Instituto Edith Theresa Hedwing Stein
Prof. Me. Ezequiel Martins Ferreira – Universidade Federal de Goiás
Profª Ma. Fabiana Coelho Couto Rocha Corrêa – Centro Universitário Estácio Juiz de Fora
Prof. Me. Fabiano Eloy Atílio Batista – Universidade Federal de Viçosa
Prof. Me. Felipe da Costa Negrão – Universidade Federal do Amazonas
Prof. Me. Francisco Odécio Sales – Instituto Federal do Ceará
Profª Drª Germana Ponce de Leon Ramírez – Centro Universitário Adventista de São Paulo
Prof. Me. Gevair Campos – Instituto Mineiro de Agropecuária
Prof. Me. Givanildo de Oliveira Santos – Secretaria da Educação de Goiás
Prof. Dr. Guilherme Renato Gomes – Universidade Norte do Paraná
Prof. Me. Gustavo Krahl – Universidade do Oeste de Santa Catarina
Prof. Me. Helton Rangel Coutinho Junior – Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro
Profª Ma. Isabelle Cerqueira Sousa – Universidade de Fortaleza
Profª Ma. Jaqueline Oliveira Rezende – Universidade Federal de Uberlândia
Prof. Me. Javier Antonio Albornoz – University of Miami and Miami Dade College
Prof. Me. Jhonatan da Silva Lima – Universidade Federal do Pará
Prof. Dr. José Carlos da Silva Mendes – Instituto de Psicologia Cognitiva, Desenvolvimento Humano e Social
Prof. Me. Jose Elyton Batista dos Santos – Universidade Federal de Sergipe
Prof. Me. José Luiz Leonardo de Araujo Pimenta – Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria Uruguay
Prof. Me. José Messias Ribeiro Júnior – Instituto Federal de Educação Tecnológica de Pernambuco
Profª Drª Juliana Santana de Curcio – Universidade Federal de Goiás
Profª Ma. Juliana Thaisa Rodrigues Pacheco – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Kamilly Souza do Vale – Núcleo de Pesquisas Fenomenológicas/UFGA
Prof. Dr. Kárpio Márcio de Siqueira – Universidade do Estado da Bahia
Profª Drª Karina de Araújo Dias – Prefeitura Municipal de Florianópolis

Prof. Dr. Lázaro Castro Silva Nascimento – Laboratório de Fenomenologia & Subjetividade/UFPR
Prof. Me. Leonardo Tullio – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Ma. Lilian Coelho de Freitas – Instituto Federal do Pará
Profª Ma. Liliani Aparecida Sereno Fontes de Medeiros – Consórcio CEDERJ
Profª Drª Lívia do Carmo Silva – Universidade Federal de Goiás
Prof. Dr. Lucio Marques Vieira Souza – Secretaria de Estado da Educação, do Esporte e da Cultura de Sergipe
Prof. Dr. Luan Vinicius Bernardelli – Universidade Estadual do Paraná
Profª Ma. Luana Ferreira dos Santos – Universidade Estadual de Santa Cruz
Profª Ma. Luana Vieira Toledo – Universidade Federal de Viçosa
Prof. Me. Luis Henrique Almeida Castro – Universidade Federal da Grande Dourados
Profª Ma. Luma Sarai de Oliveira – Universidade Estadual de Campinas
Prof. Dr. Michel da Costa – Universidade Metropolitana de Santos
Prof. Me. Marcelo da Fonseca Ferreira da Silva – Governo do Estado do Espírito Santo
Prof. Dr. Marcelo Máximo Purificação – Fundação Integrada Municipal de Ensino Superior
Prof. Me. Marcos Aurelio Alves e Silva – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo
Profª Ma. Maria Elanny Damasceno Silva – Universidade Federal do Ceará
Profª Ma. Marileila Marques Toledo – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri
Prof. Me. Pedro Panhoca da Silva – Universidade Presbiteriana Mackenzie
Profª Drª Poliana Arruda Fajardo – Universidade Federal de São Carlos
Prof. Me. Ricardo Sérgio da Silva – Universidade Federal de Pernambuco
Prof. Me. Renato Faria da Gama – Instituto Gama – Medicina Personalizada e Integrativa
Profª Ma. Renata Luciane Polsaque Young Blood – UniSecal
Prof. Me. Robson Lucas Soares da Silva – Universidade Federal da Paraíba
Prof. Me. Sebastião André Barbosa Junior – Universidade Federal Rural de Pernambuco
Profª Ma. Silene Ribeiro Miranda Barbosa – Consultoria Brasileira de Ensino, Pesquisa e Extensão
Profª Ma. Solange Aparecida de Souza Monteiro – Instituto Federal de São Paulo
Profª Ma. Taiane Aparecida Ribeiro Nepomoceno – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Prof. Me. Tallys Newton Fernandes de Matos – Faculdade Regional Jaguaribana
Profª Ma. Thatianny Jasmine Castro Martins de Carvalho – Universidade Federal do Piauí
Prof. Me. Tiago Silvio Dedoné – Colégio ECEL Positivo
Prof. Dr. Welleson Feitosa Gazel – Universidade Paulista

Organizações públicas e empresas privadas: estratégia, inovação e tecnologia

Editora Chefe: Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira
Bibliotecária: Janaina Ramos
Diagramação: Camila Alves de Cremo
Correção: Mariane Aparecida Freitas
Giovanna Sandrini de Azevedo
Edição de Arte: Luiza Alves Batista
Revisão: Os Autores
Organizadores: Elói Martins Senhoras

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

068 Organizações públicas e empresas privadas: estratégia, inovação e tecnologia / Organizador Elói Martins Senhoras. – Ponta Grossa - PR: Atena, 2021.

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-65-5706-741-3

DOI 10.22533/at.ed.413211601

1. Organizações públicas. 2. Empresa privada. 3. Estratégia. 4. Inovação e Tecnologia. I. Senhoras, Elói Martins (Organizador). II. Título.

CDD 346.81067

Elaborado por Bibliotecária Janaina Ramos – CRB-8/9166

Atena Editora

Ponta Grossa – Paraná – Brasil

Telefone: +55 (42) 3323-5493

www.atenaeditora.com.br

contato@atenaeditora.com.br

DECLARAÇÃO DOS AUTORES

Os autores desta obra: 1. Atestam não possuir qualquer interesse comercial que constitua um conflito de interesses em relação ao artigo científico publicado; 2. Declaram que participaram ativamente da construção dos respectivos manuscritos, preferencialmente na: a) Concepção do estudo, e/ou aquisição de dados, e/ou análise e interpretação de dados; b) Elaboração do artigo ou revisão com vistas a tornar o material intelectualmente relevante; c) Aprovação final do manuscrito para submissão.; 3. Certificam que os artigos científicos publicados estão completamente isentos de dados e/ou resultados fraudulentos; 4. Confirmam a citação e a referência correta de todos os dados e de interpretações de dados de outras pesquisas; 5. Reconhecem terem informado todas as fontes de financiamento recebidas para a consecução da pesquisa.

APRESENTAÇÃO

O campo científico de Administração tem evoluído muito rapidamente ao longo das décadas por meio de uma estrutural tendência de crescente incorporação de novas agendas temáticas reflexivas aos avanços empíricos e às transformações na realidade tecnológica, organizacional e da própria sociedade.

Alicerçado na compreensão de que a construção do estado da arte no pensamento científico se fundamenta nas ricas experiências empíricas, o presente livro, “Organizações Públicas e Empresas Privadas: Estratégia, Inovação e Tecnologia” traz uma instigante agenda de estudos administrativos.

O objetivo de discutir desta obra coletiva, desenvolvida por um conjunto diferenciado de mais de 80 pesquisadoras e pesquisadores é discutir a realidade das organizações públicas e privadas por meio de uma reflexão imersiva sobre uma agenda tripartite de discussões relacionadas à estratégia, inovação e tecnologia.

Estruturado em 25 capítulos, este livro apresenta relevantes pesquisas que coadunam de uma mesma lógica dedutiva, partindo da abstração teórica no campo epistemológico da Administração até chegar à empiria de estudos de caso, embora trazendo uma pluralidade de diferentes recortes teórico-metodológicos para a análise.

A natureza exploratória, descritiva e explicativa dos estudos do presente livro combina distintas abordagens quali-quantitativas, recortes teóricos e procedimentos metodológicos de levantamento e análise de dados, corroborando assim para a apresentação de uma genuína agenda eclética de estudos, permeada pela pluralidade do pensamento e pela capacidade dialógica dos estudos.

Em função do paradigma eclético manifestado pela combinação de um conjunto diversificado de abordagens teórico-metodológicas, os principais eixos imersivos de condução dos debates focalizaram as agendas de logística, marketing, mercado de trabalho e gestão de pessoas, planejamento e gestão estratégica, bem como de empreendedorismo e inovação.

Com base nas discussões e resultados obtidos nesta obra, uma rica construção epistemológica é fornecida a um potencial amplo público leitor, fundamentada em relevantes análises de estudos de casos que corroboram teórica e conceitualmente para a produção de novas informações e conhecimentos sobre a fluida realidade das organizações públicas e de empresas privadas no período contemporâneo.

Excelente leitura!

Prof. Dr. Elói Martins Senhoras

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1..... 1

APLICAÇÃO DE AUDITORIA NO SETOR DE ALMOXARIFADO

Aline dos Santos Nonato
Regiane de Fátima Bigaran Malta
Sinéia Tenório Cavalcante Rodrigues
Thiago Bergoci

DOI 10.22533/at.ed.4132116011

CAPÍTULO 2..... 14

APLICAÇÃO DA TEORIA DAS FILAS PARA OTIMIZAÇÃO DO TEMPO DE ESPERA DOS NAVIOS DO SISTEMA PORTUÁRIO DO ESTADO DO PARANÁ

Rebecca Moura Lody
Tamires Marques de Souza Rodrigues
Shih Yung Chin

DOI 10.22533/at.ed.4132116012

CAPÍTULO 3..... 30

TIPOLOGIA DA RELAÇÃO COMPRADOR-FORNECEDOR: DESEMPENHO PERCEBIDO EM RELAÇÃO À CADEIA DE SUPRIMENTO

João Barbosa França
Edgar Reyes Junior
Rafael Araújo Sousa Farias
Jonatas Dutra Sallaberry

DOI 10.22533/at.ed.4132116013

CAPÍTULO 4..... 43

CONSCIÊNCIA PARA QUE TE QUERO? SOBRE AS INFLUÊNCIAS DOS PROCESSOS INCONSCIENTES NO COMPORTAMENTO DOS CONSUMIDORES

Cátia Fabíola Parreira de Avelar
Ricardo Teixeira Veiga
Pedro Henrique de Freitas Guimarães Nejm

DOI 10.22533/at.ed.4132116014

CAPÍTULO 5..... 61

A CONTRIBUIÇÃO DO NEUROMARKETING PARA AUMENTAR A VANTAGEM COMPETITIVA DAS EMPRESAS NO MERCADO CONSUMIDOR

Karina Szendela
Adriana Queiroz Silva

DOI 10.22533/at.ed.4132116015

CAPÍTULO 6..... 74

RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA COMO FERRAMENTA PARA ENFRENTAMENTO DAS MUDANÇAS CLIMÁTICAS: A EXPERIÊNCIA CUBANA

Alexis Santiago Pérez Figueredo
Márcia Aparecida da Silva Pimentel

DOI 10.22533/at.ed.4132116016

CAPÍTULO 7.....87

TRANSFORMAÇÕES DO TRABALHO NO BRASIL: UM ESTUDO DO CASO IFOOD

Walney Barbosa dos Reis

Francisco Djalma Silva Luna

DOI 10.22533/at.ed.4132116017

CAPÍTULO 8.....100

TRANSFORMAÇÃO DO TRABALHO EM EQUIPE PARA CONTRIBUIR COM A SATISFAÇÃO COM A QUALIDADE DO SERVIÇO PRESTADO, CONSTRUTOS GERAIS

Valentín Alonso-Novelo

Gustavo Alberto Barredo-Baqueiro

Juana María Saucedo Soto

Alicia Hernández Bonilla

DOI 10.22533/at.ed.4132116018

CAPÍTULO 9.....108

ASSÉDIO MORAL: ANÁLISE DO TEMA POR MEIO DE UMA BIBLIOMETRIA

Lígia Maria Heinzmann

Valdir Machado Valadão Júnior

DOI 10.22533/at.ed.4132116019

CAPÍTULO 10.....125

ACUMULAR OU NÃO AS DICAS RECEBIDAS POR SUBORDINADOS OU FUNCIONÁRIOS NO MÉXICO

Rosa Hilda Hernandez Sandoval

Laura Leticia Gaona Tamez

Gabriel Aguilera Mancilla

Blanca Estela Montano Perez

Juan Jesus Nahuat Arreguin

Sergio Arcos Moreno

DOI 10.22533/at.ed.41321160110

CAPÍTULO 11.....135

COMPETÊNCIAS PROFISSIONAIS: ESTUDO DE CASO COM EGRESSOS DOS CURSOS DE ADMINISTRAÇÃO DA CIDADE DE JANAÚBA/MG

Fábio Cantuária Ribeiro

Talita Ribeiro da Luz

DOI 10.22533/at.ed.41321160111

CAPÍTULO 12.....147

O SEGUNDO IDIOMA NAS EMPRESAS MULTINACIONAIS DE CURITIBA E REGIÃO METROPOLITANA

Roselis Natalina Mazzuchetti

Luís Felipe Mazzuchetti Ortiz

DOI 10.22533/at.ed.41321160112

CAPÍTULO 13.....	154
INOVAÇÃO SUSTENTÁVEL: UM ESTUDO SOBRE A PRODUÇÃO CIENTÍFICA INTERNACIONAL E SEUS HOT-TOPICS	
Giulia Xisto de Oliveira	
Debora Vestena	
Isabela Marques Kumer	
Gabriel Biondo Brasil	
Jaíne Pompeo Rodrigues	
Karine da Silveira Aquino	
Antonio Marcos Bezerra	
Eduarda Tschiedel da Silva	
Gabriela Campos Comin	
Marcella de Oliveira Xarão	
Victor Cesar Rodrigues Carvalho	
DOI 10.22533/at.ed.41321160113	
CAPÍTULO 14.....	168
INOVAÇÃO EMPREENDEDORA NA CADEIA PRODUTIVA DE PEDRAS PRECIOSAS DA REGIÃO DO MÉDIO ALTO URUGUAI DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL	
Carine Dalla Valle	
Andrea Cristina Dorr	
DOI 10.22533/at.ed.41321160114	
CAPÍTULO 15.....	182
O PROFISSIONAL DE SECRETARIADO EXECUTIVO NA ASSESSORIA DE ESTRATÉGIAS DE GESTÃO PARA A INOVAÇÃO. UM ESTUDO EM EMPRESAS DO MUNICÍPIO DE GUARAPUAVA	
Carlos Roberto Alves	
DOI 10.22533/at.ed.41321160115	
CAPÍTULO 16.....	194
FATORES INIBIDORES AO DESENVOLVIMENTO DE PATENTES EM MPES: UM ESTUDO NO SETOR DE EMBALAGENS PLÁSTICAS	
Rômulo Prezotto	
Djair Picchiai	
DOI 10.22533/at.ed.41321160116	
CAPÍTULO 17.....	218
DESENVOLVIMENTO DA TEORIA CONTÁBIL PARA AUXILIAR A GOVERNANÇA CORPORATIVA: PROPOSTAS DE OPORTUNIDADES DE PESQUISAS	
Rafael Araújo Sousa Farias	
João Barbosa França	
Jonatas Dutra Sallaberry	
DOI 10.22533/at.ed.41321160117	
CAPÍTULO 18.....	234
ALTERAÇÕES NAS NORMAS E OS EFEITOS NAS VARIÁVEIS FUNDAMENTALISTAS:	

UM ESTUDO NAS EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO CIVIL LISTADAS NA B3

Josicarla Soares Santiago
Paulo Roberto Nóbrega Cavalcante
Fabiano Ferreira Batista
Yara Magaly Albano Soares

DOI 10.22533/at.ed.41321160118

CAPÍTULO 19.....247

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO EM PEQUENA E MICRO EMPRESA, SÃO LUÍS – MA/ BRASIL

Diego Padilha Trindade

DOI 10.22533/at.ed.41321160119

CAPÍTULO 20.....274

IMPORTÂNCIA ESTRATÉGICA DOS SERVIÇOS DE SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO PARA A VALORIZAÇÃO DA CARREIRA DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO NO MINISTÉRIO PÚBLICO FEDERAL

Renato Luft
Cleber de Araujo
Jeysonn Isaac Balbinot
Daniel Artur Seelig

DOI 10.22533/at.ed.41321160120

CAPÍTULO 21.....287

GESTÃO E POLÍTICAS PÚBLICAS: PLANEJAMENTO URBANO NA REGIÃO DE MANGUINHOS A PARTIR DO PAC-FAVELAS E SUAS IMPLICAÇÕES

Leonardo Machado Coelho Monteiro

DOI 10.22533/at.ed.41321160121

CAPÍTULO 22.....295

AS ENTIDADES DE DIREITO PÚBLICO, DEVEM ACEITAR A CAUSA DE IMPOSTO DE VALOR AGREGADO NO MÉXICO

Rosa Hilda Hernandez Sandoval
Laura Leticia Gaona Tamez
Gabriel Aguilera Mancilla
Juan Jesus Nahuat Arreguin
Blanca Estela Montano Perez
Valentin Alonso Novelo
Gustavo Alberto Barredo Baqueiro
Sergio Arcos Moreno

DOI 10.22533/at.ed.41321160122

CAPÍTULO 23.....308

VARIÁVEIS QUE AFETAM A INTENÇÃO EMPREENDEDORA EM ESTUDANTES UNIVERSITÁRIOS

Juana María Saucedo Soto
Juan Bernardo Amezcua Núñez
Alicia del Socorro de la Peña de León

Viridiana Galván Maldonado

DOI 10.22533/at.ed.41321160123

CAPÍTULO 24.....320

GRAU DE SATISFAÇÃO DOS DISCENTES EM RELAÇÃO AOS SERVIÇOS DO RESTAURANTE UNIVERSITÁRIO DE UMA UNIVERSIDADE PÚBLICA: UMA ABORDAGEM A PARTIR DA PESQUISA DE MARKETING

Danielle Lisboa da Motta

Jorge Alberto Velloso Saldanha

Heleno Ferreira Lima

DOI 10.22533/at.ed.41321160124

CAPÍTULO 25.....336

SATISFACCIÓN Y CULTURA ORGANIZACIONAL: ELEMENTOS INNOVADORES EN LA CALIDAD EN EL SERVICIO EN UNIVERSIDADES PÚBLICAS MEXICANAS

Valentín Alonso-Novelo

Laura Leticia Gaona-Tamez

Jorge Ramón Salazar Cantón

Gabriel Aguilera Mancilla

Rosa Hilda Hernández-Sandoval

DOI 10.22533/at.ed.41321160125

SOBRE O ORGANIZADOR.....347

ÍNDICE REMISSIVO.....348

TIPOLOGIA DA RELAÇÃO COMPRADOR-FORNECEDOR: DESEMPENHO PERCEBIDO EM RELAÇÃO À CADEIA DE SUPRIMENTO

Data de aceite: 04/01/2021

João Barbosa França

Universidade de Brasília (UnB)
Faculdades Integradas UPIS
Brasília - DF

<https://orcid.org/0000-0003-3591-1958>

Edgar Reyes Junior

Universidade do Vale do Rio dos Sinos
(UNISINOS)
Universidade de Brasília (UNB)

<https://orcid.org/0000-0001-7403-5909>

Rafael Araújo Sousa Farias

Universidade de Brasília (UnB)
Brasília - DF

<https://orcid.org/0000-0002-9052-1285>

Jonatas Dutra Sallaberry

Universidade Federal de Santa Catarina
(UFSC)

Florianópolis – SC

<https://orcid.org/0000-0001-7492-727X>

RESUMO: A compreensão das características relacionadas à gestão da cadeia de suprimento – ou *Supply Chain Management* (SCM) – auxilia os resultados de compradores e fornecedores. A literatura de SCM e desempenho apontam para a necessidade de ampliação dos estudos dos tipos de configurações dos diferentes tipos de cadeias de abastecimento estão associados a diferenças na melhoria do desempenho para empresas compradoras. O objetivo da presente pesquisa é demonstrar como ocorre as configurações e

agrupamentos das relações entre comprador e fornecedor do setor de saneamento brasileiro. Para compreender as características das relações interorganizacionais do setor, foi desenvolvido um modelo de taxonomia empírica das práticas de SCM fundamentadas a partir da visão relacional. Para tanto, captou-se a opinião dos gestores das companhias de saneamento brasileiras sobre a contribuição das relações interorganizacionais na cadeia de suprimento para o desempenho da empresa. Ao todo, obteve-se respostas de 101 empresas compradoras do setor. Os dados foram analisados mediante a Análise de *Cluster* – que gerou três grupos: SCM transacional, SCM translacional e SCM relacional. Identificou-se as diferenças entre os três grupos mencionados apresentam percepções de ganhos relacionais diferentes para especificidade de ativos, alinhamento interorganizacional e compartilhamento de conhecimento.

PALAVRAS-CHAVE: Suprimento. Tipologia de fornecedores. Visão relacional. Desempenho do comprador. Saneamento básico.

TYPOLOGY OF THE BUYER-SUPPLIER RELATIONSHIP: PERCEIVED PERFORMANCE IN RELATION TO THE SUPPLY CHAIN

ABSTRACT: Understanding the characteristics related to supply chain management - or Supply Chain Management (SCM) - helps the results of buyers and suppliers. The SCM and performance literature point to the need to expand studies on the types of configurations of different types of supply chains are associated with differences

in improving performance for purchasing companies. The purpose of this research is to demonstrate how the configurations and groupings of the relationships between buyer and supplier in the Brazilian sanitation sector occur. To understand the characteristics of the sector's interorganizational relations, an empirical taxonomy model of SCM practices based on the relational view was developed. To this end, the opinion of the managers of Brazilian sanitation companies on the contribution of interorganizational relations in the supply chain to the company's performance was captured. In all, responses were obtained from 101 purchasing companies in the sector. The data were analyzed using Cluster Analysis - which generated three groups: transactional SCM, translational SCM and relational SCM. Differences between the three mentioned groups were identified, with different perceptions of relational gains for asset specificity, interorganizational alignment and knowledge sharing.

KEYWORDS: Supply. Typology of suppliers. Relational view. Buyer performance. Sanitation Sector.

1 | INTRODUÇÃO

As pesquisas em SCM têm avançado e produzido contribuições para o tema Relação Comprador-Fornecedor (RCF) em diversos setores. Essa parceria, quando bem gerenciada, pode contribuir com a melhoria do desempenho das empresas e gerar benefícios à competitividade, mediante a redução de custos de transação, aumento da produtividade, compartilhamento de riscos, acesso a recursos complementares e melhoria da qualidade dos produtos e serviços (NYAGA *et al.*, 2010; CAO; ZHANG, 2011). O benefício decorrente do relacionamento interorganizacional pode beneficiar o desempenho financeiro do comprador e do fornecedor (BRANDENBURGER; STUART, 1996; SARANGA; MOSER, 2010).

A SCM possibilita que as firmas combinem suas forças e superarem suas fraquezas numa colaboração que é mais ampla do que as alianças tradicionais (*joint ventures*) e os típicos acordos de transferências de tecnológicas (POWELL, 1990). Isso se porque a SCM possibilita o desenvolvimento de relações cooperativas entre empresas de uma cadeia e, em alguns casos, pode facilitar a pesquisa e o desenvolvimento de novos serviços e produtos (POWELL, 1990). Nesse sentido, Dyer e Singh (1998) apresentam a visão relacional (VR) como estratégia cooperativa e fonte de vantagem competitiva interorganizacional, a qual é capaz de influenciar positivamente os resultados das firmas. Esses autores defendem que ativos específicos da relação, rotinas de compartilhamento de conhecimento, capacidades e recursos complementares e governança eficaz são potenciais fontes de vantagem competitiva para as empresas pertencentes a uma cadeia de suprimentos.

O aumento do desempenho do comprador pode ser alcançado por meio de programas que visam melhorar as capacidades dos fornecedores em longo prazo, como desenvolvimento da cadeia de suprimento (ASARE *et al.*, 2013). A colaboração com fornecedores é um elemento-chave das abordagens estratégicas de muitas empresas para obter vantagem competitiva, o que também pode possibilitar o aprimoramento das

competências de ambas as partes na cadeia de suprimento, potencializando a vantagem competitiva (WHIPPLE *et al.*, 2015). Apesar dessa constatação, pesquisas apontam que há empresas que, mesmo atuando se forma colaborativa, não convertem os benefícios das relações em desempenho financeiro ou operacional (CAO e ZHANG, 2011).

A tipologia da RCF ajuda aos gestores a caracterizar as relações de troca em suas cadeias de suprimento e facilita o entendimento da complexidade dos padrões emergentes das relações (TANGPONG *et al.*, 2008). Para Paulraj *et al.* (2012), modelos taxonômicos são essenciais para a continuação das pesquisas em SCM, pois classificam os fenômenos em tipos distintos com base em algumas dimensões conceituais ou teóricas subjacentes. As diversas tentativas de construção de tipologias das relações visam gerar conhecimentos que sejam úteis para os gerentes de cadeia de suprimento e profissionais de compras de diversos setores e se constitui em uma base teórica para pesquisa empírica da cadeia de suprimentos (ASHENBAUM, 2018). Por isso, o estudo das relações no setor de saneamento pode responder a questões como a existência de diferenças entre grupos na diade comprador-fornecedor e a constatação de desempenho das partes.

O setor de saneamento básico no Brasil é composto por entidades da administração pública e por entidades empresariais (regidas pelo direito privado). Em 2015, 97% do serviço de água foi prestado por 129 empresas e 413 entidades autárquicas, as quais faturaram mais de R\$ 45 bilhões, conforme dados do Sistema Nacional de Saneamento Básico (SNIS, 2015). Sem considerar as contratações de obras de saneamento, o setor compra anualmente R\$ 7,35 bilhões dos fornecedores de material eletromecânico, químico e serviços especializados (SNIS, 2015).

Estudos corroboram esses dados ao apontar que as prestadoras de saneamento brasileiras precisam melhorar o desempenho (DA HORA *et al.*, 2015; SCARATTI *et al.*, 2013). Barbosa e Bastos (2014) analisaram 24 empresas do setor e constataram que o escore de eficiência variou de 100% a 56%, sendo que a maioria das companhias ficou próxima ao ponto inferior. Esses autores defendem que essa mensuração comparativa de unidades tomadoras de decisão (DMU) pode auxiliar o processo de tomada de decisões, o planejamento e o monitoramento da execução dos serviços.

A pesquisa preenche a lacuna de expandir os estudos taxonômicos da SCM compreensão dos efeitos das diferentes configurações da cadeia de suprimentos no desempenho das partes (PAULRAJ *et al.*, 2012) e ampliar os estudos para outros setores econômicos (ASHENBAUM, 2018). Dessa forma, a pesquisa pretende demonstrar como ocorre as configurações e agrupamentos das relações entre comprador e fornecedor do setor de saneamento brasileiro, com base em uma pesquisa direta, cujo valor vai além dos modelos deterministas.

2 | REFERENCIAL TEÓRICO

Pesquisas anteriores sobre configurações de cadeia de suprimento e propuseram diversas características das SCM relacionais em setores como automobilísticos, gráficos,

metalúrgico e eletrônico (BENSAOU; VENKATRAMAN, 1995; MÖLLERING, 2003; PAULRAJ *et al.*, 2012; TANGPONG *et al.*, 2015). A maioria das pesquisas articula os tipos de relacionamentos em um *continuum* que varia entre os polos transacional e relacional (PALMER, 2007; PAULRAJ *et al.*, 2012), outras tratam da taxonomia da integração de conhecimento na RCF (REVILLA; VILLENA, 2012).

A gestão estratégica, antes focada apenas no aumento do número de transações (transacional) e baseada em contrato e preço (WILLIAMSON, 1985), tem se modificado para relações mais duradouras e ricas em interações entre empresas. Entende-se por “marketing de relacionamento” a atração, a manutenção e o desenvolvimento de relações com os consumidores (BARNEY, 1991). A colaboração com fornecedores é um elemento-chave das abordagens estratégicas de muitas empresas para obter vantagem competitiva, possibilitando o aprimoramento das competências de ambas as partes na cadeia de suprimento, potencializando a vantagem competitiva e a recursos relacionais (WHIPPLE *et al.*, 2015; MAFINI; MUPOSHI, 2017).

Consegue-se recursos relacionais quando parceiros combinam ou investem em ativos, conhecimentos e capacidades idiossincráticos ou empregam mecanismos de governança eficazes que reduzem os custos de transação ou permitem a geração de recursos por meio da combinação sinérgica de ativos, conhecimentos ou capacidades (DYER; SINGH, 1998).

Bandeira-de-Mello (2007) considera que a heterogeneidade de desempenho de firmas domésticas em economias emergentes e a conseqüente possibilidade de obtenção de vantagem competitiva, é função da efetividade dessas firmas na gestão da dependência de recursos dos atores externos (*stakeholders*). Os dois principais *stakeholders* capazes de gerar valor relacional é o cliente e o fornecedor, sendo que o valor total criado na relação se situa entre o custo de oportunidade do fornecedor e a propensão a pagar do cliente (BRANDENBURGER; STUART, 1996). Jarillo (1988) também reforça a importância desses atores, de modo que a cooperação entre clientes, fornecedores e concorrentes de uma indústria proporciona ganhos coletivos superiores à atuação individual da empresa.

A intenção de acessar informações estratégicas que possibilite gerar inovações justifica a decisão de as empresas aderirem às redes, pois, conhecimento é identificado como um motivador do relacionamento interorganizacional (CASTRO *et al.*, 2011). A aprendizagem que surge dos relacionamentos com fornecedores e redes de empresas é crítica para o sucesso competitivo e para o surgimento de inovações (DYER; SINGH, 1998). Assim, as quatro capacidades determinantes apresentadas por Dyer e Singh (1998) para geração de rendas relacionais são: mecanismos de governança relacional, especificidade de ativo relacional, comunicação interorganizacional de conhecimento, e complementação de recursos.

O mecanismo de governança relacional constitui um conjunto de mecanismos capazes de alinhar os interesses divergentes dos parceiros na cadeia de suprimento para

minimizar os custos e aumentar a cooperação e o valor da transação (PAULRAJ *et al.*, 2012). A governança contribui com a criação de recursos relacionais porque influencia nos custos de transação, assim como na disposição dos aliados a aderirem às iniciativas de criação de valor. O investimento em ativos específicos deve ocorrer na presença de arranjos de governança eficazes e com menor risco de comportamento oportunista.

Especificidade de ativo relacional representa os investimentos tangíveis e intangíveis que as empresas parceiras colocam à disposição em uma relação, os quais aumentam o comportamento cooperativo (DYER; SINGER, 1998) e contribui com o aumento da produtividade (WILLIAMSON, 1985). O conjunto de recursos pode ser classificado como ativos tangíveis os equipamentos especializados, e ativos intangíveis o conhecimento e os processos tecnológico (CHEUNG *et al.*, 2010). A governança materializa-se por meio de reuniões formais e informais para supervisionar o desenvolvimento de produtos e cooperação interorganizacional de P&D (WEBER *et al.*, 2016). A base de fornecedores é também um ativo importante que precisa ser gerida (ASARE *et al.*, 2013).

A comunicação interorganizacional reduz os erros de comunicação e facilita a partilha de conhecimentos e aprendizagem, beneficiando os membros da díade (DYER; SINGH, 1998). Processos de compartilhamento de conhecimento interfirmas são entendidos como padrões regulares de interações entre as firmas que possibilitam a transferência e a recombinação de conhecimento especializado (GRANT, 1996). A complementação de recursos é o motivador que faz a firma romper os limites das capacidades internas para buscar novas habilidades no ambiente externo. Recursos complementares advêm das alianças que, coletivamente, geram maiores recursos relacionais do que a soma daqueles obtidos das contribuições individuais de cada parceiro (DYER; SINGH, 1998). O compartilhamento de conhecimento contribui com a competitividade e com o aumento da qualidade do produto ou serviço, resultando em ganhos financeiros por meio da melhoria da gestão de ativos, redução dos custos operacionais e aumento da produtividade (KLEIN; RAI, 2009).

Entende-se por complementar, os recursos usados em conjunto para maximizar o valor criado, caracterizado pela ausência de similaridade ou de sobreposição dos esforços (KALE *et al.*, 2000). Os resultados são percebidos quando combinados com especificidade dos recursos, pois essa fonte de vantagem e a complementaridade de recursos são apontados como antecedentes da colaboração (SRIVASTAVA *et al.*, 2015).

3 | PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A presente pesquisa é descritiva e quantitativa. Conduziu-se um *survey* de corte transversal (único momento temporal) com uma amostra não probabilística por conveniência. Os respondentes foram os gestores de empresas prestadoras do serviço de água e esgoto no Brasil para observar a percepção do comprador sobre o desempenho decorrente da

relação com o fornecedor. O questionário alcançou os efeitos da relação com fornecedor no desempenho de 101 prestadoras do serviço (empresas e autarquias), a partir da percepção do gestor da companhia compradora.

O instrumento utilizado é composto por questões do tipo *likert* de sete pontos, com mensuração da escala intervalar, contínua e quantitativa (HAIR *et al.*, 2005), o que permite maiores níveis de análise com uso da correlação e desvio padrão. Para medir a confiabilidade interna do instrumento foi adotado o alfa de Cronbach – índice comumente aceito em pesquisas operacionais (FORZA, 2002). A escala completa para medir recursos relacionais apresentou alfa de Cronbach superior a 0,91 – considerado adequado (DEVELLIS, 2003; CHEN; PAULRAJ, 2004). Para representar a natureza latente extraída de variáveis observadas foi aplicada a Análise Fatorial Exploratória (AFE), que é uma técnica multivariada utilizada para testar a carga fatorial e determinar a melhor forma de agregação dos conceitos (HAIR *et al.*, 2005).

Adicionalmente, os indicadores da relação foram relacionados com uma medida de Percepção de Desempenho (PD), medidas relacionadas ao alcance dos objetivos da organização, como crescimento da empresa (indicador PD1), aumento do faturamento (indicador PD2), redução de custo (indicador PD3) e lucratividade (indicador PD4) (ASARE *et al.*, 2013). Essa medida variou de 1 a 7 e foi considerada a variável dependente influenciada pelos indicadores relacionais. A análise de regressão múltipla foi usada para testar e confirmar a existência de relação linear entre a variável dependente - percepção de desempenho do comprador - e as variáveis independentes - recursos relacionais.

Um procedimento de análise de *cluster* de dois estágios foi usado na exploração e identificação dos tipos de SCM, pois isso é uma das questões-chave nas análises de *clusters* e para determinar o número adequado de grupos (PAULRAJ *et al.*, 2012). Para verificar se compradores percebem diferença no desempenho da firma, conforme os agrupamentos dos fornecedores nos três grupos, utilizou-se análise de variância multivariada (MANOVA) e procedimento de comparação Bonferroni, e a seleção pelos algoritmos hierárquicos de *cluster* para determinar o número de *clusters* candidatos. Em seguida, o método de Ward foi adotado com medida de distância euclidiana ao quadrado, pois é considerado um dos melhores métodos de agrupamento hierárquico (PUNJ; STEWART, 1983).

4 | APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

A amostra dos dados dos fornecedores respondentes do setor se concentra na região sudeste, seguido da região Sul, representando respectivamente 34% e 28% do total de prestadores da região. No Nordeste, se destaca a maior quantidade de prestadores de abrangência regional, representando a metade da amostra. Outra característica observada na amostra é que todas as autarquias são de abrangência local, pois atuam em apenas um município, conforme tabela 1.

Região	Convidados	Respostas	Empresa regional	Empresa microrregional	Empresa local	Autarquia local
Sul	70	19 (27%)	2		5	12
Sudeste	145	51 (35%)	2	1	8	40
Centro-oeste	55	15 (27%)	3		2	10
Nordeste	68	14 (21%)	8			6
Norte	25	2 (8%)	1			1
Total	363	101	16	1	15	69

Tabela 1 – Respondentes por região e abrangência (% do universo)

Fonte: dados da pesquisa (2019)

Quanto ao tamanho relativo do comprador *versus* fornecedor, a maioria das respostas recaíram sobre díades com fornecedores de maior porte que as companhias compradoras (40%). A presença de fornecedor de menor porte é mais acentuada nas empresas regionais, uma vez que as 16 grandes prestadoras regionais estão nesse grupo. Nas díades com Autarquias há mais fornecedores de porte relativamente superior ao comprador 44%, o que pode ser explicado em razão da atuação local dessas entidades.

Quanto ao tipo de serviço no saneamento básico, os respondentes atuam em: a) serviço de água e esgoto – 87 respondentes (59 autarquias e 28 empresas); b) serviço de água – 13 respondentes (3 empresas e 10 autarquias); e c) 1 empresa prestadora apenas de serviço de esgoto. O tipo de serviço prestado pelo fornecedor na díade, predominou o fornecimento de produtos químico e de material e equipamento, representando 31% cada. Os demais, 38%, ficou distribuído entre fornecedores de serviço de manutenção, reparos de rede, fornecimento de energia e serviço de medição, tarifação e outros bens e serviços.

No que se refere ao tempo de relacionamento, predominou a presença de tempo de fornecimento superior a 5 anos, representando 67%, conforme a tabela 2.

	Geral	Empresas	Autarquia
De 1 a 3 anos	21	7(19%)	14(20%)
De 3 a 5 anos	13	6(19%)	7(10%)
De 5 a 10 anos	24	7(23%)	17(24%)
Superior de 10 anos	43	12(39%)	31(45%)

Tabela 2 – duração da relação de fornecimento

Fonte: dados da pesquisa (2019)

A análise descritiva das respostas referentes aos 21 indicadores relacionais e dos

4 de percepção de desempenho considerou as correlações os indicadores, as médias, os desvios padrões e a análise de normalidade, com uso de medidas de assimetria e curtose. As médias dos 25 indicadores principais variaram de 3,8 a 6,2, sendo que em 21 deles a mediana foi superior as respectivas médias, apontando que boa parte dos compradores atribui notas elevadas para os indicadores de relacionamento e desempenho.

A análise apontou para inexistência de validade discriminante entre os construtos complementariedade de recursos e governança relacional. Por isso, os dois construtos foram agrupados e nomeado para alinhamento interorganizacional (AI). Além disso, foram descartados sete indicadores, uma vez que não apresentaram carga fatorial superior a 0,55, considerando um poder de explicação de 80% e nível de significância de 0,05. A variância média extraída foi superior a 0,50 para os três componentes, apontando para a validade convergente dos construtos (HAIR *et al.*, 2009). Os dados são resumidos na tabela 3.

Indicadores das variáveis	Especificidade de ativo	Alinhamento interog.	Compart. de recursos
AE05 - ajuste personalizado	,882		
AE04 - sistema de TI e logístico	,839		
AE03 - equipamento dedicado	,825		
AE02 - investimento em P&D	,809		
AE06 - coordenação da parceria	,808		
AE01 - pessoas especializadas	,641		
GR01 - confiança no parceiro		,811	
GR03 - cooperação em emergência		,790	
GR06 - mecanismos informais		,645	
CR03 - boa combinação		,733	
CR04 - complementação sinérgica		,724	
CC04 - visitas às instalações			,772
CC02 - atualização tecnológica			,689
CC03 - treinamento recíproco			,658
Variância média extraída	0,65	0,55	0,71

Tabela 3 - Matriz de componente rotativa com método Varimax

Fonte: dados da pesquisa (2019)

A análise de componente apresentou um KMO de 0,88 e teste de esfericidade de Bartlett, qui-quadrado com significância de $p < 0,001$, os quais atendem aos critérios mínimos recomendados (DANCEY; REIDY, 2006; FIELD, 2009). Os três fatores apresentaram variância total de explicação próximo a 0,60, considerado aceito em

ciências sociais (HAIR *et al.*, 2009).

Além disso, foram descartados sete indicadores porque não apresentaram carga fatorial superior a 0,55, considerando um poder de explicação de 80%, e nível de significância de 0,05. A variância média extraída foi superior a 0,50 para os três componentes, apontando para a validade convergente dos construtos (HAIR *et al.*, 2009).

Ainda na tabela 3, as características que importam para o comprador do setor de saneamento são: ajustes personalizados, sistemas de tecnologia da informação (TI), equipamentos dedicados, confiança na parceria, mecanismos informais, boa combinação das firmas, investimento em P&D, coordenação, pessoas especializadas, cooperação em emergência, complementação sinérgica, visitas às instalações, atualização tecnológica e treinamento recíproco.

O efeito dos grupos sobre a percepção do comprador foi testado pela diferença de média entre os grupos, conforme tabela 4. O resultado demonstra que há diferença de medidas significante para o cluster relacional *versus* translacional e transacional. Contudo, não foi significativa para a comparação translacional com transacional.

Desempenho percebido (DP)	Médias do desempenho (diferença de média)			Significância entre clusters*
	Relacional (34)	Translacional (25)	Transacional (42)	
DP1 - crescimento da empresa	5,97	4,92	5,02	,010/ ,007/ 1,0
DP2 - aumento do faturamento	5,50	3,83	4,64	,000/ ,057/ ,13
DP3 - redução de custo	5,88	4,13	4,57	,000/ ,000/ ,43
DP4 - aumento da lucratividade	5,53	4,17	4,79	,000/ ,051/

* Significâncias entre grupos de cluster: relacional x translacional / relacional x translacional / translacional x transacional

Tabela 4 – Percepção de desempenho do comprador por cluster

Fonte: dados da pesquisa (2019)

Esses resultados demonstram que os compradores reconhecem o efeito benéfico sobre o desempenho nas relações díades caracterizadas como relacionais.

Para geração do cluster, utilizou-se as notas das empresas respondentes para os três construtos (especificidade de ativos, alinhamento interorganizacional e compartilhamento de conhecimento), os quais formaram a base a análise do cluster.

Cada tipo de cluster possui um conjunto de característica que o distingue. A SCM relacional apresenta notas acima de 5,5 para os três construtos relacionais e para a percepção de desempenho do comprador. A SCM translacional é o tipo com as menores notas, sendo menor que 4,0 para especificidade de ativos e compartilhamento de conhecimento, seguido de 5,0 para alinhamento interorganizacional e 4,5 para desempenho do comprador. O SCM

transacional também apresenta baixa nota em compartilhamento de conhecimento e nota intermediária em especificidade de ativos, alinhamento interorganizacional e desempenho do comprador.

Os resultados indicam que o cluster relacional tem maior efeito sobre as médias, sendo: o crescimento da empresa, 5,9; aumento do faturamento, 5,5; sobre a redução de custo do comprador, 5,8; e aumento da lucratividade, 5,5. A pior média do modelo foi de 3,83, que se refere do efeito do cluster translacional sobre o aumento do faturamento. A tipologia resultante do estudo se assemelha ao resultado de Paulraj *et al.* (2012), cuja aplicação pode auxiliar na compreensão das características mais importantes que devem ser observadas pelos gestores das empresas compradoras e fornecedoras do setor de saneamento básico brasileiro.

5 | CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apesar da literatura reconhecer os efeitos de diferentes tipos de SCM no desempenho dos compradores e fornecedores, ainda há espaço para mais estudos sobre setores em que essas características são mais percebidas. A pesquisa favorece a compreensão dos gestores das diferentes relações que se formam na cadeia de fornecimento – SCM, ao possibilitar a compreensão das características que mais importam para a satisfação dos clientes compradores. Os resultados possibilitam avançar no entendimento das características dos três tipos de relações (transacional, translacional e relacional) necessários para tornar o desempenho da relação percebida. Também, auxilia os gestores na definição de estratégias de contratação e compartilhamento de resultados, conforme o tipo de fornecedores da SCM.

Pesquisas futuras podem ser desenhadas para expandir a teoria e possibilidades de aplicações empíricas e práticas gerenciais da SCM. Uma alternativa pode ser a utilização das técnicas e métodos em novas amostra de empresa do setor, inclusive em outros países.

REFERÊNCIAS

ASARE, Anthony K. *et al.* The relationship between supplier development and firm performance: the mediating role of marketing process improvement. **Journal of Business & Industrial Marketing**, v. 28, n. 6, p. 523-532, 2013.

ASHENBAUM, Bryan. From market to hierarchy: An empirical assessment of a supply chain governance typology. **Journal of Purchasing and Supply Management**, v. 24, n. 1, p. 59- 67, 2018.

BANDEIRA-DE-MELLO, Rodrigo. External dependencies, relational resources and performance heterogeneity in emerging economies. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 31, 2007, Rio de Janeiro. **Anais... ANAPAD**, 2007.

BARBOSA, Raphael Paiva; BASTOS, Ana Paula V. Utilização da Análise por Envolvimento de Dados (DEA) na mensuração da eficiência das prestadoras de serviços de água e esgotamento sanitário: um enfoque no desempenho da Companhia de Saneamento do Estado do Pará (Cosanpa). **Revista Economia & Gestão**, v. 14, n. 35, 2014.

BARNEY, Jay. Firm resources and sustained competitive advantage. **Journal of management**, v. 17, n. 1, p. 99-120, 1991.

BENSAOU, Michael; VENKATRAMAN, Nenkath. Configurations of interorganizational relationships: A comparison between US and Japanese automakers. **Management science**, v. 41, n. 9, p. 1471-1492, 1995.

BRANDENBURGER, Adam M.; STUART JR, Harborne W. Value-based business strategy. **Journal of economics & management strategy**, v. 5, n. 1, p. 5-24, 1996.

CAO, Mei; ZHANG, Qingyu. Supply chain collaboration: Impact on collaborative advantage and firm performance. **Journal of operations management**, v. 29, n. 3, p. 163-180, 2011.

CASTRO, Marcos; BULGACOV, Sergio; HOFFMANN, Valmir Emil. Relacionamento interorganizacionais e resultados: estudo em uma rede de cooperação horizontal da região central do Paraná. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 15, n. 1, p. 25-46, 2011.

CHEN, Injazz J.; PAULRAJ, Antony. Towards a theory of supply chain management: the constructs and measurements. **Journal of operations management**, v. 22, n. 2, p. 119-150, 2004.

CHEUNG, Mee-Shew; MYERS, Matthew B.; MENTZER, John T. Does relationship learning lead to relationship value? A cross-national supply chain investigation. **Journal of operations management**, v. 28, n. 6, p. 472-487, 2010.

DA HORA, Ariele Lorena Barbosa *et al.* Análise da eficiência dos serviços de saneamento básico nos municípios do estado do Rio de Janeiro. **Pesquisa Operacional para o Desenvolvimento**, v. 7, n. 1, p. 55-81, 2015.

Dancey CP, Reidy J. **Estatística sem matemática para psicologia**. Porto Alegre: Artemed, p. 178-216, 2006.

DEVELLIS, R. F. **Scale development: Theory and applications**. Thousand Oaks: Sage Publications, 2003.

DYER, Jeffrey H.; SINGH, Harbir. The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. **Academy of management review**, v. 23, n. 4, p. 660-679, 1998.

FIELD, Andy. **Descobrendo a estatística usando SPSS**. Tradução de Lorí Viali, v. 2, 2009.

FORZA, Cipriano. Survey research in operations management: a process-based perspective. **International journal of operations & production management**, v. 22, n. 2, p. 152-194, 2002.

GRANT, Robert M. Toward a knowledge-based theory of the firm. **Strategic management journal**, v. 17, n. S2, p. 109-122, 1996.

HAIR, Joseph *et al.* **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Bookman Companhia Ed, 2005.

HAIR, Joseph F. *et al.* **Análise multivariada de dados**. Bookman Editora, 2009.

JARILLO, J. Carlos. On strategic networks. **Strategic management journal**, v. 9, n. 1, p. 31- 41, 1988.

KALE, Prashant; SINGH, Harbir; PERLMUTTER, Howard. Learning and protection of proprietary assets in strategic alliances: Building relational capital. **Strategic management journal**, v. 21, n. 3, p. 217-237, 2000.

KLEIN, Richard; RAI, Arun. Interfirm strategic information flows in logistics supply chain relationships. **Mis quarterly**, p. 735-762, 2009.

MAFINI, Chenedzai; MUPOSHI, Asphat. The impact of green supply chain management in small to medium enterprises: Cross-sectional evidence. **Journal of Transport and Supply Chain Management**, v. 11, n. 1, p. 1-11, 2017.

MÖLLERING, Guido. A typology of supplier relations: from determinism to pluralism in inter-firm empirical research. **Journal of Purchasing and Supply Management**, v. 9, n. 1, p. 31-41, 2003.

NYAGA, Gilbert N.; WHIPPLE, Judith M.; LYNCH, Daniel F. Examining supply chain relationships: do buyer and supplier perspectives on collaborative relationships differ?. **Journal of operations management**, v. 28, n. 2, p. 101-114, 2010.

PALMER, Roger. The transaction-relational continuum: conceptually elegant but empirically denied. **Journal of Business & Industrial Marketing**, v. 22, n. 7, p. 439-451, 2007.

PAULRAJ, Antony; CHEN, Injazz J.; LADO, Augustine A. An empirical taxonomy of supply chain management practices. **Journal of Business Logistics**, v. 33, n. 3, p. 227-244, 2012.

PODSAKOFF, Philip M. *et al.* Common method biases in behavioral research: A critical review of the literature and recommended remedies. **Journal of applied psychology**, v. 88, n. 5, p. 879, 2003.

POWELL, Walter W. **Neither market nor hierarchy: Network Forms of organisation, research in Organizational Behavior**, Vol. 12. LL Cummings and B. Slaw (eds.), p. 295- 336, 1990.

PUNJ, Girish; STEWART, David W. Cluster analysis in marketing research: Review and suggestions for application. **Journal of marketing research**, v. 20, n. 2, p. 134-148, 1983.

REVILLA, Elena; VILLENA, Verónica H. Taxonomia de integração de conhecimento nas relações comprador-fornecedor: Trade-offs entre eficiência e inovação. **Revista Internacional de Economia da Produção**, v. 140, n. 2, p. 854-864, 2012.

SARANGA, Haritha; MOSER, Roger. Performance evaluation of purchasing and supply management using value chain DEA approach. **European journal of operational research**, v. 207, n. 1, p. 197-205, 2010.

SCARATTI, Dirceu; MICHELON, William; SCARATTI, Gidiane. Evaluation of municipal service management efficiency of water supply and sanitation using Data Envelopment Analysis. **Engenharia Sanitaria e Ambiental**, v. 18, n. 4, p. 333-340, 2013.

SRIVASTAVA, Prashant; SRINIVASAN, Mahesh; IYER, Karthik NS. Relational resource antecedents and operational outcome of supply chain collaboration: the role of environmental turbulence. **Transportation Journal**, v. 54, n. 2, p. 240-274, 2015.

TANGPONG, Chanchai *et al.* A review of buyer-supplier relationship typologies: progress, problems, and future directions. **Journal of Business & Industrial Marketing**, v. 30, n. 2, p. 153-170, 2015.

TANGPONG, Chanchai; MICHALISIN, Michael D.; MELCHER, Arlyn J. Toward a typology of buyer-supplier relationships: a study of the computer industry. **Decision Sciences**, v. 39, n. 3, p. 571-593, 2008.

WEBER, Christiana; BAUKE, Boris; RAIBULET, Virgil. An empirical test of the relational view in the context of corporate venture capital. **Strategic Entrepreneurship Journal**, v. 10, n. 3, p. 274-299, 2016.

WHIPPLE, Judith M.; WIEDMER, Robert; K. BOYER, Kenneth. A dyadic investigation of collaborative competence, social capital, and performance in buyer-supplier relationships. **Journal of Supply Chain Management**, v. 51, n. 2, p. 3-21, 2015.

WILLIAMSON, Oliver E. **The economic institutions of capitalism**. New York: Free Press. 1985.

ÍNDICE REMISSIVO

A

Administração 5, 20, 29, 32, 39, 40, 41, 43, 44, 60, 71, 72, 77, 83, 87, 95, 97, 108, 109, 110, 112, 113, 115, 116, 123, 124, 135, 136, 138, 139, 140, 141, 144, 145, 146, 148, 154, 160, 166, 167, 168, 181, 187, 194, 202, 214, 215, 216, 223, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 246, 247, 250, 251, 254, 263, 271, 272, 273, 274, 275, 278, 279, 284, 285, 286, 334, 335, 347

Agência 162, 218, 219, 220, 221, 222, 228, 229, 231

Almoxarifado 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 11

Assédio moral 108, 109, 110, 111, 113, 114, 115, 119, 120, 122, 123, 124

Auditoria 1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 224, 225, 228

B

B3 222, 234, 235, 236, 239, 241, 244

Brasil 12, 32, 34, 44, 57, 71, 74, 77, 78, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 95, 96, 97, 98, 108, 109, 110, 124, 139, 140, 142, 143, 145, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 154, 163, 172, 175, 180, 188, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 201, 214, 215, 216, 222, 230, 231, 232, 236, 245, 246, 247, 249, 257, 272, 278, 279, 280, 282, 283, 284, 287, 288, 289, 291, 292, 323

C

Cadeia de suprimento 30, 31, 32, 33

Cadeia produtiva 135, 168, 169, 170, 171, 172, 178, 179, 217

Carreira 137, 274, 275, 278, 279, 280, 281, 283

Competência(s) 32, 33, 111, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 149, 182, 183, 187, 188, 191, 192, 237, 238

Comportamento 23, 34, 43, 44, 45, 46, 48, 49, 50, 51, 54, 55, 56, 57, 60, 61, 62, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 77, 78, 84, 120, 122, 200, 223, 234, 239, 241, 243, 244, 254, 260, 267, 270, 278, 308, 334

Comprador(es) 30, 31, 32, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 41, 55, 252

Construção civil 234, 236, 238, 239, 241, 244, 245

Consumidor 43, 44, 45, 48, 49, 57, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 71, 72, 73, 90, 92, 95, 254, 260, 267, 269, 270, 321, 334, 337, 339

Contabilidade 11, 13, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 245, 246, 273

Cuba 74, 80, 81, 82, 83, 85, 86

Cultura organizacional 78, 100, 105, 106, 107, 157, 208, 336, 341, 344, 345, 346

E

Embalagens 61, 67, 72, 194, 195, 202, 203, 212, 213

Empreendedor 171, 194, 196, 199, 201, 202, 212, 216

Empreendedorismo 87, 168, 169, 172, 194, 200, 213, 214, 308

Empresa(s) 9, 2, 3, 10, 15, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 38, 39, 54, 60, 61, 63, 64, 66, 67, 69, 70, 71, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 97, 98, 99, 107, 116, 117, 123, 126, 127, 136, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 157, 158, 167, 171, 172, 182, 183, 184, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 201, 202, 203, 204, 205, 207, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 219, 220, 221, 222, 223, 224, 225, 226, 228, 229, 232, 233, 234, 236, 239, 240, 241, 244, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 260, 261, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 277, 308, 309, 311, 312, 314, 316, 318, 319, 321, 345, 346, 347

Ensino superior 117, 118, 136, 141, 320, 321, 323, 336, 337

Equipe 3, 7, 10, 100, 186, 190, 191, 251, 264, 281

Estoque(s) 1, 2, 3, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 12

Estratégia 2, 31, 63, 94, 147, 148, 156, 171, 172, 182, 183, 184, 186, 188, 190, 191, 197, 201, 205, 214, 215, 247, 249, 250, 251, 252, 253, 256, 258, 264, 267, 270, 271, 272, 273, 276, 277, 279, 285, 335, 347

F

Fila(s) 14, 15, 16, 17, 20, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 320, 328, 329, 330, 333

Fornecedor(es) 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 39, 41, 91, 150, 152, 155, 184, 186, 190, 191, 218, 219, 221, 268, 269

G

Gestão 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 10, 30, 33, 34, 40, 63, 71, 72, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 108, 110, 124, 136, 137, 140, 145, 146, 147, 151, 155, 156, 157, 158, 161, 165, 166, 167, 179, 181, 182, 183, 186, 187, 188, 191, 192, 193, 198, 210, 213, 214, 216, 219, 221, 222, 228, 229, 231, 255, 272, 274, 278, 282, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 292, 293, 322, 334, 347

Gestor(es) 2, 3, 6, 7, 8, 9, 12, 30, 32, 34, 35, 39, 110, 135, 140, 141, 142, 144, 157, 182, 186, 187, 188, 190, 191, 201, 212, 219, 220, 221, 224, 227, 228, 275, 277, 289, 324, 328

Governança corporativa 113, 124, 218, 219, 221, 222, 229, 230, 231, 232, 233

I

Inconsciente 43, 46

Informação 9, 12, 38, 44, 47, 49, 88, 89, 90, 95, 97, 138, 150, 151, 183, 184, 190, 191, 192, 203, 204, 206, 208, 209, 211, 212, 214, 219, 221, 234, 235, 236, 237, 238, 241, 245, 247, 269, 270, 272, 274, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 283, 284, 285, 286, 325

Inovação 41, 85, 88, 113, 124, 154, 155, 156, 157, 160, 162, 163, 164, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 178, 179, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 201, 202, 203, 204, 205, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215,

216, 217, 347

M

Marketing 33, 39, 41, 42, 43, 44, 45, 54, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 107, 138, 151, 155, 171, 184, 193, 247, 250, 255, 256, 258, 260, 265, 271, 273, 308, 309, 320, 321, 322, 324, 325, 327, 334, 335, 345, 346

Mercado 3, 4, 10, 12, 61, 63, 64, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 90, 94, 95, 96, 135, 136, 138, 140, 141, 149, 152, 155, 169, 170, 171, 179, 180, 184, 185, 186, 187, 188, 190, 194, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 203, 204, 205, 208, 209, 218, 222, 226, 227, 230, 236, 238, 246, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 262, 263, 264, 266, 267, 268, 269, 270, 282, 291, 310, 311, 324, 337

México 106, 107, 125, 126, 127, 132, 295, 298, 300, 308, 311, 312, 317, 318, 345, 346, 347

Microempresa(s) 247, 248, 249, 252, 255, 272, 314

Mudanças climáticas 74, 75, 77, 80, 81, 82, 83, 84, 85

N

Navio(s) 14, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 22, 23, 28, 29

Neuromarketing 60, 61, 62, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73

O

Organização 1, 3, 5, 6, 7, 9, 10, 12, 15, 35, 55, 63, 64, 66, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 90, 94, 109, 136, 140, 141, 142, 143, 144, 155, 156, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 200, 201, 216, 219, 220, 221, 222, 226, 227, 228, 248, 250, 251, 252, 253, 254, 258, 265, 270, 275, 276, 277, 278, 288, 289, 321, 323, 324

P

PAC 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294

Patentes 194, 195, 196, 197, 198, 199, 203, 204, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215

Planejamento 2, 3, 5, 7, 9, 12, 17, 32, 64, 68, 72, 79, 80, 82, 99, 138, 142, 146, 193, 215, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 269, 270, 271, 272, 273, 282, 284, 287, 289, 290, 292, 294

Políticas públicas 45, 57, 171, 287, 288, 289, 290, 293, 294, 321, 323, 347

Porto 14, 15, 16, 17, 18, 20, 23, 28, 29, 40, 99, 123, 124, 145, 146, 180, 181, 193, 214, 215, 245, 271, 272, 284, 294, 334, 335

Propriedade industrial 194, 195, 197, 204, 208, 214, 215, 216, 217

Q

Qualidade 3, 6, 8, 10, 13, 31, 34, 65, 71, 81, 85, 100, 109, 111, 112, 139, 169, 170, 172, 174, 184, 190, 229, 230, 250, 251, 252, 253, 259, 287, 288, 290, 291, 292, 320, 322, 328, 329, 330, 331, 336, 337

R

Registro 1, 141, 197, 198, 204, 211, 216, 225, 305

Responsabilidade social 55, 74, 75, 76, 77, 79, 80, 85, 86, 160, 218, 226, 229

S

Satisfação 2, 39, 43, 45, 64, 69, 100, 258, 261, 320, 321, 322, 324, 325, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 335, 336, 337

Secretariado executivo 182, 183, 187, 188, 191, 192, 193

Sustentabilidade 79, 113, 124, 155, 156, 157, 158, 160, 166, 183, 227, 251

T

Tecnologia 12, 38, 61, 70, 71, 72, 85, 88, 91, 94, 95, 96, 97, 137, 148, 149, 150, 151, 160, 165, 166, 183, 184, 185, 187, 193, 197, 198, 199, 201, 214, 230, 272, 274, 275, 280, 284, 285, 286, 335, 347

Teoria 13, 14, 15, 19, 21, 28, 29, 39, 46, 52, 54, 55, 139, 145, 146, 181, 183, 184, 193, 194, 196, 199, 200, 202, 204, 205, 216, 218, 219, 220, 221, 223, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 272, 294, 325

Trabalho 2, 3, 5, 7, 11, 13, 14, 15, 20, 29, 47, 57, 69, 74, 75, 76, 77, 78, 82, 87, 88, 89, 91, 93, 94, 96, 98, 100, 108, 109, 110, 111, 113, 114, 115, 123, 124, 126, 135, 136, 137, 138, 140, 141, 143, 144, 145, 147, 149, 152, 170, 179, 182, 183, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 195, 198, 202, 211, 212, 214, 220, 225, 228, 232, 234, 239, 240, 255, 256, 257, 258, 260, 264, 269, 270, 274, 275, 279, 283, 284, 285, 291, 334, 335

U

Universidade 14, 30, 61, 71, 72, 73, 74, 87, 108, 117, 118, 146, 154, 161, 166, 168, 182, 213, 214, 218, 229, 234, 246, 271, 274, 285, 286, 287, 294, 320, 322, 323, 327, 328, 334, 335, 336, 347

V

Vantagem competitiva 5, 31, 32, 33, 61, 63, 65, 66, 69, 71, 72, 78, 157, 158, 178, 179, 186, 190, 192, 197, 209, 249, 250, 252, 259, 272

Variáveis fundamentalistas 234, 235, 236, 238, 239, 241, 244, 245



ORGANIZAÇÕES PÚBLICAS E EMPRESAS PRIVADAS: ESTRATÉGIA, INOVAÇÃO E TECNOLOGIA

www.atenaeditora.com.br 

contato@atenaeditora.com.br 

[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora) 

www.facebook.com/atenaeditora.com.br 

 **Atena**
Editora

Ano 2021



ORGANIZAÇÕES PÚBLICAS E EMPRESAS PRIVADAS: ESTRATÉGIA, INOVAÇÃO E TECNOLOGIA

www.atenaeditora.com.br 

contato@atenaeditora.com.br 

[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora) 

www.facebook.com/atenaeditora.com.br 


Atena
Editora
Ano 2021