

O EFEITO MODERADOR DO PODER NAS RELAÇÕES ENTRE PARCEIROS NA CADEIA DE SUPRIMENTOS UPSTREAM

Adriana V. Medeiros¹

¹Departamento de Economia, Universidade de Coimbra, Coimbra, Portugal

RESUMO

Este estudo investiga o papel do poder como variável moderadora na integração da cadeia de suprimentos, dada a escassez de pesquisas empíricas sobre o tema. Os resultados indicam que o poder exerce um impacto negativo na relação entre colaboração e integração de fornecedores. Em contextos de alto poder, o aumento na colaboração não gera um correspondente incremento na integração, sugerindo que empresas dominantes podem dificultar a integração. Além disso, constatou-se que a integração interna não afeta diretamente o desempenho operacional, sendo mediada pela integração com fornecedores. Os achados ressaltam a necessidade de compreender a os efeitos do poder integração externa para otimizar o desempenho.

Palavras-chave: poder, integração, colaboração, desempenho operacional.

ABSTRACT

This study investigates the role of power as a moderating variable in supply chain integration, given the scarcity of empirical research on the topic. The results indicate that power exerts a negative impact on the relationship between collaboration and supplier integration. In high-power contexts, increased collaboration does not generate a corresponding increase in integration, suggesting that dominant firms may hinder integration. Furthermore, it was found that internal integration does not directly affect operational performance, being mediated by integration with suppliers. The findings highlight the need to understand the effects of power on external integration to optimize performance.

Keywords: power, integration, collaboration, operational performance.

INTRODUÇÃO

As interações da cadeia de suprimentos referem-se aos vários tipos de relacionamentos entre as partes envolvidas, com o objetivo de torná-las mais integradas e eficientes. À medida que as necessidades dos clientes e fornecedores continuam a evoluir, as empresas que formam as cadeias de suprimentos (CS) devem se adaptar e fornecer diferentes tipos de interações para atender a essas demandas em mudança (LI et al., 2023). As empresas dependem cada vez mais de recursos compartilhados em cadeias de suprimentos para atingir isso.

As parcerias dentro de uma CS podem aprimorar vários aspectos da integração ao formar parcerias, capitalizar oportunidades de aprendizado e criar conhecimento para competir em mercados trocando informações entre fornecedores e clientes. Essa troca de informações é um elemento essencial para o desenvolvimento da colaboração. Ao compartilhar informações, as empresas podem obter insights sobre as necessidades e preferências de seus clientes, o que pode ajudá-las a adaptar seus produtos e serviços para atender a essas demandas (RAWEEWAN; FERRELL, 2018).

De acordo com pesquisas anteriores, as CS podem se beneficiar da colaboração, o que envolve o compartilhamento de informações entre fornecedores e clientes (BAAH et al., 2022). Quando as empresas compartilham objetivos comuns por meio da integração com fornecedores, elas compartilham recursos e processos, podendo reduzir relacionamentos desarmônicos como também diminuir comportamentos (LIU et al., 2020).

Apesar da integração ser essencial para a melhora do desempenho da cadeia de suprimentos, é comum haver grande assimetria de poder entre esses membros.

O poder é definido como a capacidade de uma organização de influenciar os comportamentos e decisões de seus parceiros dentro da cadeia de suprimentos (BAAH et al., 2022). Um membro mais poderoso da CS pode ter mais impacto no desempenho conjunto de tarefas e na interoperabilidade entre os membros da CS. O poder pode se manifestar tanto em formas coercitivas quanto não coercitivas, afetando as relações entre compradores e fornecedores e potencialmente levando a consequências negativas para a cadeia de suprimentos se não for gerenciado adequadamente (YURT; YILDIRIM, 2022).

A dinâmica de poder na cadeia de suprimentos é crucial e pode facilitar ou restringir a colaboração (FU et al., 2021), já que assimetrias de poder significativas podem impactar a troca de informações. Os parceiros podem não estar dispostos a cooperar, compartilhar riscos ou recursos ou se envolver em atividades conjuntas. Assim, assimetrias de poder podem reduzir o impacto positivo da colaboração nas integrações internas e de fornecedores (WONG et al., 2021).

Em particular, a integração com os fornecedores em uma cadeia de suprimentos pode ser afetada pelo poder, sendo este um fator-chave no relacionamento entre compradores e fornecedores (SIEMIENIAKO; MITREGA, 2018).

A literatura mostra um impacto positivo direto entre a integração da cadeia de suprimentos e o desempenho organizacional (YEH; PAI; WU, 2020). A maneira como as empresas traduzem e implementam estratégias e o nível de adequação entre essas estratégias e práticas são considerações importantes, pois essas práticas determinam como os recursos são implantados e, em última análise, influenciam o desempenho operacional.

Foi demonstrado que o poder influencia positivamente o desempenho dos negócios (BRINKER & HAASIS, 2022). Por outro lado, foi demonstrado que o poder

impacta negativamente o desempenho da cadeia de suprimentos (ODONGO et al., 2017). Também foi proposto que o poder impacta as integrações de fornecedores (MORA-MONGE et al., 2019). O nível de poder de uma empresa afeta cada etapa da integração da cadeia de suprimentos, como a colaboração (VANDCHALI et al., 2021). A integração da cadeia de suprimentos em si e o desempenho organizacional. O poder pode, portanto, moderar tanto o impacto colaboração para integração da cadeia de suprimentos como o impacto da integração no desempenho operacional. No entanto, apesar da importância do construto poder, não há muitos estudos empíricos envolvendo esta variável e, até onde sabemos, nenhum que avalie o poder como variável moderadora.

Assim, pretendendo preencher este *gap*, o presente trabalho analisa um modelo de seis construtos relacionados à cadeia de suprimentos: colaboração, compartilhamento de informações, integração interna, integração de fornecedores e desempenho operacional, em que a variável poder foi inserida como moderadora, com o intuito de investigar como o poder pode afetar a integração na cadeia de suprimentos e o impacto desta no desempenho operacional.

Compreender essas dinâmicas de poder é crucial, uma vez que parceiros com maior poder podem influenciar significativamente a execução de atividades conjuntas e a interoperabilidade, impactando a eficiência geral da cadeia de suprimentos (LUO; XIE, 2021)

REFERENCIAL TEÓRICO

A integração de fornecedores é quando uma empresa se envolve com seus fornecedores para configurar processos colaborativos e sincronizados. A integração com fornecedores ajuda as empresas a criar colaborações estratégicas com membros da cadeia de suprimentos e melhorar sua competitividade (AMOAKO-GYAMPAH et al., 2020). A integração de fornecedores é crucial para melhorar o desempenho operacional de uma organização. Ao trabalhar em colaboração com fornecedores, as empresas podem desenvolver ou aprimorar competências que lhes permitam atender melhor à demanda do cliente.

Assim, a seguinte hipótese de pesquisa foi desenvolvida:

H1: A integração com fornecedor tem um impacto positivo significativo no desempenho operacional.

Integração interna é a coordenação e colaboração entre diferentes departamentos ou funções organizacionais. Isso geralmente é alcançado por meio de planejamento colaborativo e atividades de construção de confiança entre diferentes funções internas (ADEL et al., 2023).

Ela promove a colaboração entre os membros da equipe, alinha expectativas, dissemina a cultura organizacional, fortalece a identidade da empresa e envolve os funcionários em iniciativas e projetos, melhorando assim a eficiência operacional. Como tal, é um fator crucial no desempenho operacional de uma empresa.

Assim, a seguinte hipótese de pesquisa foi desenvolvida:

H2: a integração interna tem um impacto positivo significativo no desempenho operacional.

A integração interna precede a integração externa. A integração interna acontece por meio das funções internas de uma organização, como controle de estoque, compras, produção e muito mais. A integração externa pode ser vista como uma extensão dessas funções para fora das fronteiras de uma empresa. A integração externa é completa quando as empresas podem integrar e conectar essas funções (RAJAGURU; MATANDA, 2019). Dito isto, a seguinte hipótese de pesquisa foi desenvolvida:

H3: a integração interna tem um impacto positivo significativo na integração de fornecedores.

A colaboração é um mecanismo para gerenciar interdependências em operações, designs de produtos/processos e esforços de planejamento de marketing/vendas, bem como estabelecer decisões estratégicas entre os membros do SC. Portanto, requer compartilhamento de informações e um nível mais alto de tomada de decisão conjunta e definição de metas com um objetivo comum (HANAFIAH et al., 2019). A colaboração é um caminho de ligação crítico para atender à crescente necessidade de integração em toda a cadeia de suprimentos. A colaboração ativa em vários estágios da cadeia de suprimentos é essencial para evitar ações não planejadas e impactos negativos no desempenho da cadeia (MISHRA et al., 2022).

Um alto nível de colaboração na cadeia de suprimentos pode levar a uma melhor integração do fornecedor (ACQUAH, 2023). Esses fatores podem facilitar a integração dos fornecedores nas operações da empresa, levando à redução de custos, melhoria da qualidade e tempos de resposta mais rápidos.

Além disso, como a colaboração na cadeia de suprimentos desempenha um papel fundamental no aprimoramento da integração interna dentro das organizações quando diferentes componentes da cadeia de suprimentos colaboram efetivamente, isso leva a uma melhor coordenação e alinhamento entre várias funções, promovendo comunicação eficiente e agilizando as operações (ASLAM et al., 2023). Assim as seguintes hipóteses de pesquisa foram desenvolvidas:

H4: A colaboração na cadeia de suprimentos tem um impacto positivo significativo na integração do fornecedor.

H5: A colaboração na cadeia de suprimentos tem um impacto positivo significativo na integração interna.

A qualidade do fluxo e o tipo de informação entre os membros da cadeia de suprimentos podem determinar se o compartilhamento de informações é benéfico para o SC (HALL; SAYGIN, 2012). A sincronia de atividades na cadeia de suprimentos por meio do compartilhamento de informação pode aumentar o desempenho e a eficiência organizacional em diversas áreas, como (melhor previsão de demanda, redução de estoque e custos de produção). Empresas que compartilham informações entre si têm maior visibilidade e são, portanto, mais capazes e ágeis no fluxo de bens e serviços. Portanto, o compartilhamento de informação é um antecedente da colaboração e pode impactar a integração de fornecedores na cadeia de suprimentos. (AMOAKO-GYAMPAH et al., 2020). Assim, com base no descrito, as seguintes hipóteses de pesquisa foram desenvolvidas:

H6: O compartilhamento de informações tem um impacto positivo significativo na integração interna.

H7: O compartilhamento de informações tem um impacto positivo significativo na integração de fornecedores.

Além disto, alguns recursos, como prontidão da informação, precisão da informação e segurança da informação, são fundamentais para entender a integração e colaboração da cadeia de suprimentos (PANAHIFAR et al., 2018). O compartilhamento de informações tem a capacidade de trazer informações oportunas e relevantes para tomadores de decisão ou ações colaborativas (como dados de planejamento e coordenação) na cadeia de suprimentos. Dito isto, a seguinte hipótese de pesquisa foi desenvolvida:

H8: O compartilhamento de informações tem um impacto positivo significativo na colaboração.

Poder é definido como a capacidade de uma organização de influenciar os comportamentos, ações e decisões dos parceiros na SC (BAAH et al., 2022). Poder pode ser definido como ter a discricão e os meios para impor assimetricamente a vontade de alguém sobre as entidades. Nas relações entre parceiros da cadeia de suprimentos, o poder adquirido por um parceiro pode influenciar as decisões e o comportamento de outros membros (FU et al., 2021). O poder entre empresas afeta as relações comerciais comprador-fornecedor e é uma das principais estratégias para influenciar ou controlar empresas fornecedoras.

Além disto, uma empresa com alto grau de integração interna pode ter mais poder na cadeia de suprimentos, pois tem maior controle sobre suas operações internas e pode coordenar suas atividades de forma mais eficaz com as de seus parceiros na cadeia de suprimentos (HOSSEINNEZHAD; NUGROHO; HEAVEY, 2023).

A maneira como uma empresa com mais poder age pode tanto promover a colaboração como atrapalhá-la. Esses parceiros poderosos podem exercer influência sobre os mais fracos para criar estabilidade ao longo da cadeia de suprimentos ou podem usar sua vantagem de poder em detrimento dos mais fracos.

Empiricamente foi demonstrado que o poder influencia positivamente o desempenho dos negócios (BRINKER; HAASIS, 2022). Por outro lado, foi demonstrado que o poder impacta negativamente o desempenho da cadeia de suprimentos (ODONGO et al., 2017). Também foi proposto que o poder impacta as integrações de fornecedores (MORA-MONGE et al., 2019). Há, portanto, mérito em explorar o efeito moderador do poder nas relações envolvendo integração e desempenhos da cadeia de suprimentos. Portanto, as seguintes hipóteses moderadoras foram propostas:

H9: O poder tem efeito moderador negativo no caminho que conecta a integração do fornecedor e o desempenho operacional.

H10: O poder tem um efeito moderador negativo no caminho que conecta a integração interna e a integração do fornecedor.

H11: O poder tem um efeito moderador negativo no caminho que conecta a colaboração e a integração interna.

H12: O poder tem um efeito moderador negativo nos caminhos que conectam a colaboração e a integração de fornecedores.

CONTEXTO TEÓRICO

Crises globais como a pandemia de COVID-19 e a Guerra na Ucrânia expõem vulnerabilidades nas CS, especialmente em produtos essenciais para a economia mundial. Além do aumento de custos — causado por elevações nos preços de combustíveis e matérias-primas —, as cadeias enfrentam desafios como a transformação digital lenta de alguns parceiros, dificuldades de integração e a necessidade de satisfazer clientes cada vez mais exigentes. O uso de múltiplos canais de serviço complica a integração de equipes e processos, tornando crucial a precisão das informações e o controle eficaz de gestão em todos os níveis da cadeia, para atender à demanda de serviços de alta qualidade.

Em meio a essa complexidade, os gestores de negócios enfrentam desafios não apenas tecnológicos, mas também interpessoais, como as dinâmicas de poder e a reciprocidade nas relações com parceiros. As dinâmicas de poder podem, em alguns casos, facilitar a tomada de decisão e o investimento em tecnologia, beneficiando toda a cadeia (LEE; SON; RODEN, 2023). No entanto, o abuso desse poder por parceiros mais influentes pode gerar desequilíbrios, prejudicando a colaboração e a estabilidade. Recentemente, estudos passaram a explorar o poder como um fator moderador, especialmente na adoção de tecnologias digitais e no desempenho em inovação (ZIMMERMANN; SOARES; ROCA, 2024), destacando sua importância para a integração e eficiência das CS diante de crises.

AMOSTRA

O estudo investigou como a integração com fornecedores na cadeia de suprimentos pode melhorar o desempenho operacional das empresas, analisando o compartilhamento de recursos e capacidades (ZHONG et al., 2022). Um questionário foi desenvolvido com base em uma revisão extensiva da literatura, com escalas validadas, incluindo colaboração na cadeia de suprimentos, integração, compartilhamento de informações, poder e desempenho operacional.

As respostas indicam uma amostra adequada, confirmada pelas análises de assimetria e curtose (HAIR et al., 2019a), com estatísticas descritivas apresentadas no Tabela 1.

Tabela 1: Estatística descritivas da amostra

Características das empresas	Frequência	Porcentagem
Empregados	<10	1.6%
	10 a 49	4.6%

	50 a 99	37	10.1%
	100 ou mais	307	83.7%
	Total:	367	100%
Tempo de atividade	1 a <5 anos	10	2.7%
	6 a 10 anos	22	6.0%
	> 10 anos	335	91.3%
	Total:	367	100%
Tipo de indústria	Manufatura	133	36.2%
	Atacado	217	59.1%
	Varejo	7	1.9%
	Serviços	6	1.6%
	Outros	4	1.1%
	Total:	367	100%

INSTRUMENTO DE AVALIAÇÃO

O instrumento de avaliação consistiu em um questionário detalhado e adaptado a partir da literatura existente, empregando uma escala Likert de 7 pontos para captar o grau de concordância dos participantes sobre variáveis específicas. Este questionário foi traduzido e revisado por especialistas para garantir precisão e adequação ao contexto, especialmente para medir construtos como integração e compartilhamento de informações. A validade e a confiabilidade dos itens do instrumento são essenciais para assegurar que o questionário realmente mensure as variáveis propostas de forma consistente, como evidenciado por estudos anteriores sobre a mesma escala (WU; CHUANG; HSU, 2014).

METODOLOGIA

A metodologia deste estudo utiliza a técnica de Modelagem de Equações Estruturais por Mínimos Quadrados Parciais (PLS-SEM) para analisar as relações propostas no modelo teórico, dada sua capacidade de prever modelos complexos e explicar a variância nas variáveis dependentes do modelo (HAIR et al., 2019). O PLS-SEM permite estimar simultaneamente um conjunto de equações e estabelecer as relações entre construtos, sendo indicado especialmente em abordagens causais e preditivas (CHIN et al., 2020; HAIR et al., 2021) Para modelagem dos construtos, optou-se por um modelo reflexivo, onde os construtos determinam os indicadores que os manifestam e podem ser removidos caso os coeficientes não sejam significativos.

Para avaliar a significância das cargas fatoriais e dos coeficientes dos caminhos no modelo estrutural, utilizou-se o procedimento de bootstrap com 10.000 amostras aleatórias, cada uma com o tamanho original da amostra (HAIR et al., 2019). Verificou-se a validade e a confiabilidade do modelo de mensuração, analisando o valor das cargas fatoriais (λ), considerados aceitáveis quando superiores a 0,7. A confiabilidade interna foi analisada por meio da confiabilidade composta e do alfa de Cronbach, com valores superiores a 0,7. Todos os valores se mostraram adequados.

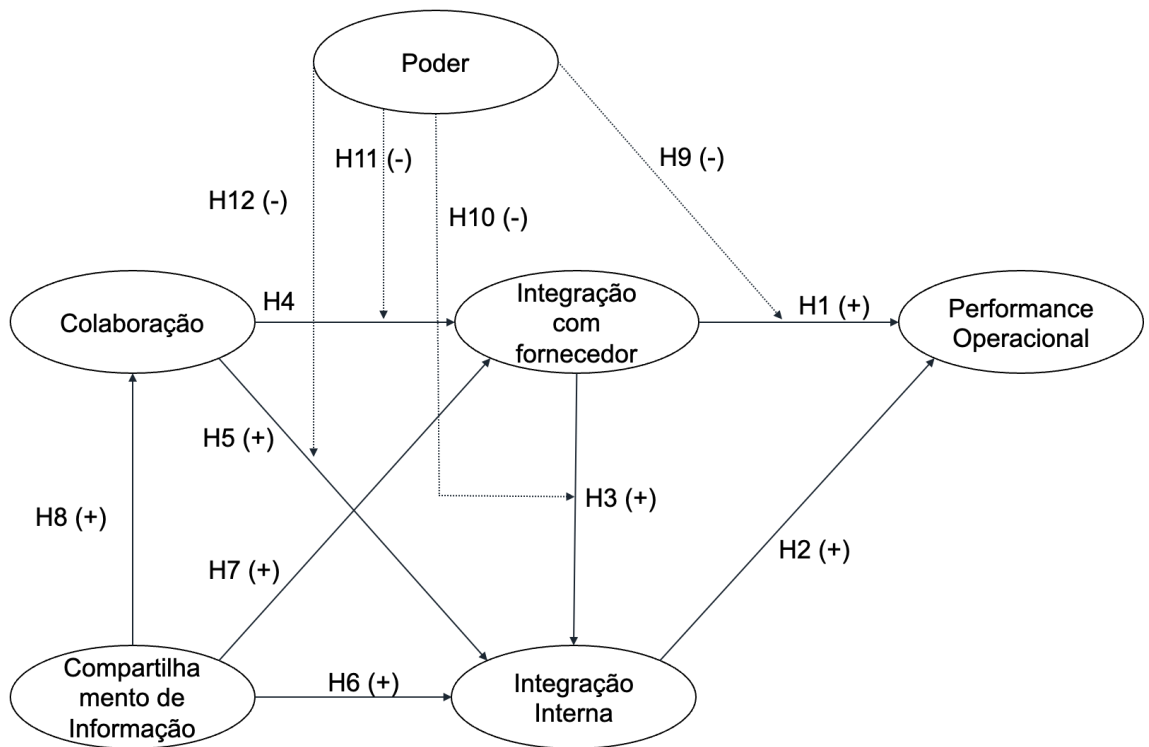
A validade convergente foi medida pela Variância Média Extraída (AVE), que deve ser superior a 0,50 para garantir que o construto explique mais de 50% da variância de seus indicadores (SHMUELI et al., 2019). Isto foi observado para todos os construtos.

Também foi verificada a validade discriminante pela razão de correlação heterotrait-monotrait (HTMT), considerando valores de corte de 0,85 (HENSELER; RINGLE; SARSTEDT, 2016). O modelo também se adequa, estando dentro dos parâmetros.

Finalmente, o poder preditivo do modelo foi analisado pelo coeficiente de determinação (R^2) e pelo valor Q^2 , utilizando-se o método de blindfolding (SHMUELI et al., 2019). Os valores de R^2 para performance operacional e integração com fornecedor são considerados fracos e os outros são considerados satisfatórios.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

O modelo utilizado para esta análise pode ser visto na Figura 1.



Dado o papel do poder no comportamento relacional na CS, esta análise propõe examinar como a variável "poder" afeta o desempenho organizacional das empresas e os comportamentos relacionais na cadeia de suprimentos. Primeiramente, são relatados os efeitos diretos, seguidos da verificação da hipótese moderadora, como detalhado nos valores dos caminhos de relacionamento apresentados na Tabela 2.

Tabela 2: Resultados do modelo estrutural

Caminhos	Coefficientes	f^2
Integração com fornecedor → Performance Operacional (H1)	0.357 ***	0.116
Integração Interna → Performance Operacional (H2)	0.058 ns	0.004
Integração Interna → Integração com fornecedor (H3)	0.265 ***	0.101
Colaboração → Integração com fornecedor (H4)	0.273 ***	0.095

Colaboração → Integração Interna (H5)	0.258	***	0.057
Compart. de Informação → Integração Interna (H6)	0.226	***	0.043
Compart. de Informação → Integração com fornecedor (H7)	0.215	***	0.059
Compart. de Informação → Colaboração (H8)	0.421	***	0.215
Poder → Integração Interna	0.059	ns	0.003
Poder → Performance Operacional	0.255	***	0.075
Poder → Integração com fornecedor	0.154	**	0.030
Poder x Integração com fornecedor → Performance Operacional (H9)	-0.065	ns	0.008
Poder x Integração Interna → Integração com fornecedor (H10)	-0.014	ns	0.000
Poder x Colaboração → Integração com fornecedor (H11)	-0.097	*	0.016
Poder x Colaboração → Integração Interna (H12)	0.049	ns	0.003

A análise dos dados das hipóteses indica que a integração com fornecedores tem um efeito positivo direto no desempenho operacional, mas a integração interna não exerce um impacto significativo no OP. Hipóteses adicionais mostraram que a integração interna contribui para a integração com fornecedores, enquanto a colaboração com melhora tanto a integração com fornecedores quanto a integração interna. Além disso, o compartilhamento de informações promove a colaboração e a integração interna e externa.

Com relação ao efeito moderador do poder nas relações entre variáveis da cadeia de suprimentos, observa-se que o poder não influencia a relação entre integração com fornecedores e desempenho operacional (H9), nem entre integração interna e integração com fornecedores (H10). No entanto, na relação entre colaboração e integração com fornecedores (H11), o poder apresenta um efeito moderador negativo ($\beta = -0.097$, tamanho de efeito = 0.016). Isso indica que, em ambientes de alto poder, o aumento na colaboração gera um impacto menor na integração com fornecedores em comparação com ambientes de baixo poder, sugerindo que o poder excessivo pode limitar o impacto positivo da colaboração na integração de fornecedores (ZAHER; MARQUEZ-ILLESCAS, 2024).

O efeito moderador do poder na relação entre colaboração e integração de fornecedores é mostrado graficamente na Figura 4. Em um ambiente de CS de baixo poder, um aumento de 1 desvio padrão na colaboração leva a um aumento de 0,37 na integração, enquanto o mesmo incremento na colaboração leva a um aumento de apenas 0,176 na integração com fornecedor em ambientes de alto poder.

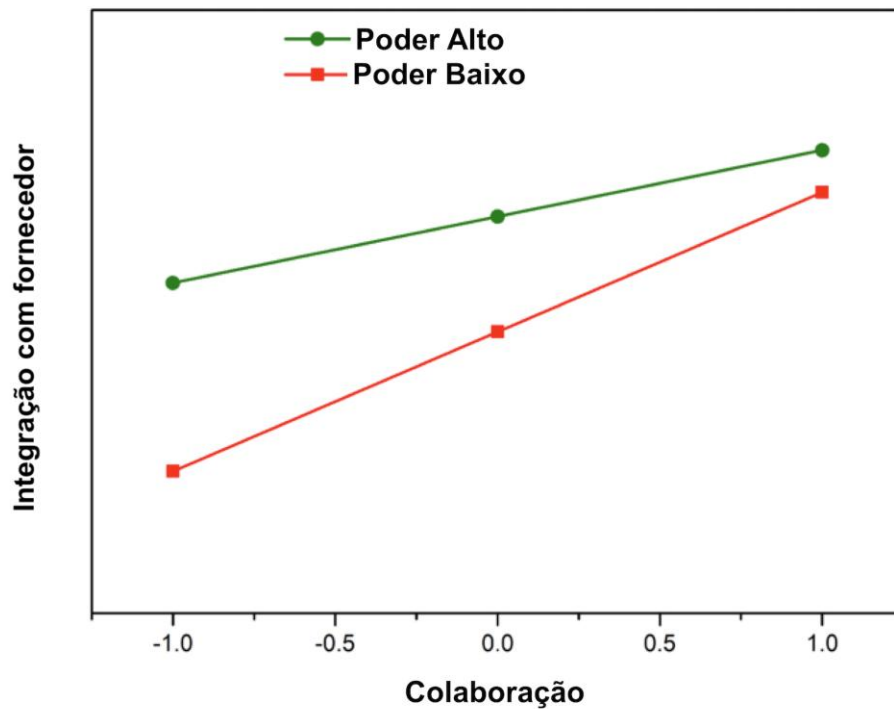


Figura 2: Efeito moderador de poder na relação entre colaboração e integração com fornecedor.

Já a hipótese H12, que analisava o papel moderador do poder na relação entre a colaboração na cadeia de suprimentos e a integração interna, não foi aceita.

Das quatro hipóteses moderadoras propostas, apenas uma foi confirmada: o poder exerce um efeito moderador na relação entre a colaboração e a integração com fornecedores. Especificamente, empresas com maior poder impactam negativamente a interação entre colaboração e integração com fornecedores, onde um aumento na colaboração em ambientes de alto poder não resulta no mesmo nível de integração que em contextos de baixo poder.

As dinâmicas de poder nas relações de cadeia de suprimentos mostram que empresas dominantes podem, sem querer, obstruir a integração através de esforços colaborativos. Embora a integração com fornecedores seja vital para uma gestão eficiente e adaptável, um poder excessivo pode criar obstáculos à colaboração e à sincronização necessárias para o benefício mútuo (AFRIFA et al., 2021).

Para alcançar um equilíbrio sustentável, empresas dominantes devem adotar uma abordagem colaborativa em vez de exploradora. Práticas como diálogo aberto, definição

conjunta de metas, troca de informações e adoção de práticas éticas são essenciais para promover confiança e interdependência, resultando em uma cadeia de suprimentos mais equilibrada e eficiente.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo contribui significativamente para a literatura sobre o efeito do poder na cadeia de suprimentos, com implicações teóricas e práticas. Ele testou o poder como uma variável moderadora, evidenciando como essa variável pode interferir nas relações de integração da cadeia de suprimentos entre diferentes indústrias. Os resultados mostraram que o poder modera a relação entre colaboração e integração com fornecedores. Em contextos de alto poder, um aumento na colaboração não resulta no mesmo nível de incremento na integração de fornecedores que ocorre em situações de baixo poder. Isto é: observou-se que empresas com maior poder tendem a exercer uma influência negativa na relação entre colaboração e integração de fornecedores. Essa descoberta sugere que empresas dominantes podem, inadvertidamente, dificultar o processo de integração por meio de suas iniciativas colaborativas, destacando as complexas dinâmicas de poder nas relações da cadeia de suprimentos.

Isso sugere que uma gestão mais democrática pode ser benéfica, promovendo um processo decisório mais participativo e que para otimizar o desempenho operacional, as empresas devem priorizar o fortalecimento de suas atividades de integração externa, criando um ambiente propício à colaboração eficaz.

Além disso, o estudo amplia a compreensão das relações de poder, demonstrando que o poder pode ter efeitos simultaneamente positivos e negativos nas dinâmicas da cadeia de suprimentos, e deve ser considerado como um construto moderador em análises futuras.

Outra contribuição teórica importante foi a descoberta de que a integração de fornecedores media o impacto do compartilhamento de informações e da integração interna no desempenho operacional. A integração de fornecedores não apenas atua como mediadora entre o compartilhamento de informações e o desempenho operacional, mas também garante que as melhorias internas se traduzam em resultados operacionais. Isso destaca a importância da integração de fornecedores em melhorar o desempenho operacional, facilitando a comunicação e promovendo a inovação, o que resulta em parcerias estratégicas e maior resiliência na cadeia de suprimentos. Em resumo, para maximizar os benefícios da colaboração e melhorar o desempenho operacional, as organizações devem concentrar esforços na promoção de uma colaboração eficaz, onde a integração de fornecedores desempenha um papel fundamental.

A literatura existente sobre o poder como variável moderadora na integração da cadeia de suprimentos é predominantemente teórica. Embora esses estudos ofereçam uma base sólida para compreender o papel do poder nas relações da cadeia de suprimentos, há uma necessidade premente de estudos empíricos que validem essas teorias e forneçam insights práticos. As investigações empíricas realizadas neste trabalho contribuem para uma melhor compreensão de como o poder modera a relação entre a integração da cadeia de suprimentos e o desempenho operacional, além de esclarecer como diferentes variáveis de comportamento relacional interagem com o poder para afetar essa integração.

REFERÊNCIAS

ACQUAH, I. S. K. Modelling the importance of collaborative culture and its dimensions for supply chain collaboration: a necessary condition analysis. **RAUSP Management Journal**, v.58, n.2, p.125–142, 2023.

AFRIFA, J. S. et al. Supply chain integration and operational performance in health institutions: A structural model for mediation effects. **Polish Journal of Management Studies**, v.24, n.1, p.9–29, 2021.

AMOAKO-GYAMPAH, K. et al. Supplier integration, operational capability and firm performance: an investigation in an emerging economy environment. **Production Planning and Control**, v.31, n.13, p.1128–1148, 2020.

ASLAM, H. et al. Customer integration in the supply chain: the role of market orientation and supply chain strategy in the age of digital revolution. **Annals of Operations Research**, 2023.

BAAH, C. et al. Effect of information sharing in supply chains: understanding the roles of supply chain visibility, agility, collaboration on supply chain performance. **Benchmarking: An International Journal**, v.29, n.2, p.434–455, 2022.

BAAH, C.; ACQUAH, I. S. K.; OFORI, D. Exploring the influence of supply chain collaboration on supply chain visibility, stakeholder trust, environmental and financial performances: a partial least square approach. **Benchmarking: An International Journal**, v. 29, n.1, p.172–193, 2022.

BRINKER, J.; HAASIS, H.-D. Power in the Context of SCM and Supply Chain Digitalization: An Overview from a Literature Review. **Logistics**, v.6, n.2, p.25-29 2022.

CHIN, W. et al. Demystifying the role of causal-predictive modeling using partial least squares structural equation modeling in information systems research. **Industrial Management & Data Systems**, v.120, n12, p. 2161–2209, 2020.

FU, S. et al. Power, supply chain integration and quality performance of agricultural products: evidence from contract farming in China. **Production Planning & Control**, v.32, n.13, p.1119–1135, 2021a.

HAIR, J. F. et al. **MULTIVARIATE DATA ANALYSIS EIGHTH EDITION.**

HAIR, J. F. et al. When to use and how to report the results of PLS-SEM. **European Business Review**, v. 31, n.1, p.2–24, 2019.

HALL, D. C.; SAYGIN, C. Impact of information sharing on supply chain performance. **The International Journal of Advanced Manufacturing Technology**, v.58, n.1–4, p.397–409, 2012.

HANAFIAH, H. et al. Supply chain collaboration and their impact on firm performance: An empirical study. **International Journal of Supply Chain Management**, v.8, n.1, p.207–218, 2019.

HENSELER, J.; RINGLE, C. M.; SARSTEDT, M. Testing measurement invariance of composites using partial least squares. **International Marketing Review**, v.33, n.3, p.405–431, 2016.

HOSSEINNEZHAD, D.; NUGROHO, Y. K.; HEAVEY, C. Horizontal collaboration between suppliers to mitigate supply chain disruption: A secure resource sharing strategy. **Computers & Industrial Engineering**, v.177, p.109088, 2023.

LEE, C.-H.; SON, B.-G.; RODEN, S. Supply chain disruption response and recovery: The role of power and governance. **Journal of Purchasing and Supply Management**, p.100866, 2023.

LI, S. et al. The effect of supply chain collaboration on firms' risk management under technology turbulence. **Production Planning & Control**, p.1–16, 2023.

LIU, L. et al. Operation strategies for an omni-channel supply chain: Who is better off taking on the online channel and offline service? **Electronic Commerce Research and Applications**, v.39, p.100918, 2020.

LUO, T.; XIE, R. Supply Chain Power and Corporate Environmental Responsibility: Mediation Effects Based on Business Performance. **International Journal of Environmental Research and Public Health**, v.18, n.17, p.9264, 2021.

MISHRA, R.; SINGH, R. K.; SUBRAMANIAN, N. Impact of disruptions in agri-food supply chain due to COVID-19 pandemic: contextualised resilience framework to achieve operational excellence. **The International Journal of Logistics Management**, v.33, n.3, p.926–954, 2022.

MORA-MONGE, C. et al. Trust, power and supply chain integration in Web-enabled supply chains. **Supply Chain Management**, v.24, n.4, p.524–539, 2019.

ODONGO, W. et al. Role of power in supply chain performance: evidence from agribusiness SMEs in Uganda. **Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies**, v.7, n.3, p.339–354, 2017.

PANAHIFAR, F. et al. Supply chain collaboration and firm's performance. **Journal of Enterprise Information Management**, v.31, n.3, p.358–379, 2018.

RAJAGURU, R.; MATANDA, M. J. Role of compatibility and supply chain process integration in facilitating supply chain capabilities and organizational performance. **Supply Chain Management**, v.24, n.2, p.301–316, 2019.

RAWEEWAN, M.; FERRELL, W. G. Information sharing in supply chain collaboration. **Computers & Industrial Engineering**, v.126, p.269–281, 2018.

SHMUELI, G. et al. Predictive model assessment in PLS-SEM: guidelines for using PLSpredict. **European Journal of Marketing**, v.53, n.11, p.2322–2347, 2019.

VAN DEN ADEL, M. J.; DE VRIES, T. A.; VAN DONK, D. P. Improving cross-functional teams' effectiveness during supply chain disruptions: the importance of information scouting and internal integration. **Supply Chain Management**, v.28, n.4, p.773–786, 2023.

VANDCHALI, H. R.; CAHOON, S.; CHEN, S. L. The impact of power on the depth of sustainability collaboration in the supply chain network for Australian food retailers. **International Journal of Procurement Management**, v.14, n.2, p.165, 2021.

WONG, W. P.; SINNANDAVAR, C. M.; SOH, K.-L. The relationship between supply environment, supply chain integration and operational performance: The role of business process in curbing opportunistic behaviour. **International Journal of Production Economics**, v.232, p.107966, 2021.

WU, I.-L.; CHUANG, C.-H.; HSU, C.-H. Information sharing and collaborative behaviors in enabling supply chain performance: A social exchange perspective. **International Journal of Production Economics**, v.148, p.122–132, 2014.

YEH, T. M.; PAI, F. Y.; WU, L. C. Relationship stability and supply chain performance for smes: From internal, supplier, and customer integration perspectives. **Mathematics**, v.8, n.11, p.1–18, 2020.

YURT, O.; YILDIRIM, C. Exploring integrated solutions in the supply chain context: a dyadic perspective in an emerging economy setting. **Production Planning & Control**, p. 1–25, 2022.

ZAHER, H. F.; MARQUEZ-ILLESCAS, G. Power in the supply chain: a state-of-the-art literature review and propositions from the perspective of gender differences. **Journal of Business & Industrial Marketing**, 2024.

ZHONG, J. et al. Internal and external collaboration and supply chain performance: a fit approach. **International Journal of Logistics Research and Applications**, p. 1–18, 2022.

ZIMMERMANN, R.; SOARES, A.; ROCA, J. B. The moderator effect of balance of power on the relationships between the adoption of digital technologies in supply

chain management processes and innovation performance in SMEs. **Industrial Marketing Management**, v.118, p.44–55, 2024.