XXXIII Congresso Brasileiro de Custos
17, 18 e 19 de novembro de 2026
- Porto de Galinhas / PE -

Compartilhamento de Informações e Percepção de Justiça no Relacionamento entre Faccionistas e Produtores de Artigos Têxteis

Gabriela Gisélia Cardoso de Carvaho (UFSC) - gabrielagdec93@gmail.com

Samuel Souza de Araújo (UFSC) - samuel.souza@ufsc.br

Valdirene Gasparetto (UFSC) - valdirenegasparetto@gmail.com

Resumo:

Este estudo analisa a interação entre compartilhamento de informações e percepção de justiça no relacionamento entre faccionistas (fornecedores) e produtores de artigos têxteis (compradores). Realizou-se pesquisa aplicada, descritiva e qualitativa. Os dados foram coletados por meio de entrevistas com faccionistas que fornecem serviços para a indústria têxtil, e posteriormente os dados foram submetidos a análise de conteúdo, e realizada análise complementar com o software Iramuteq®. Os resultados evidenciam que o compartilhamento de informações úteis e aplicáveis ao negócio dos faccionistas impacta positivamente na percepção de justiça no relacionamento com os produtores de artigos têxteis. O tempo de atuação no setor, características dos serviços fornecidos pelo faccionista, localização da facção e aspectos socioeconômicos como porte da empresa, também impactam na percepção de justiça dos faccionistas. Observou-se que faccionistas com maior grau de instrução realizam mais compartilhamento de informações, assim como percebem mais justiça organizacional no relacionamento com os compradores.

Palavras-chave: *Compartilhamento de Informações. Percepção de Justiça. Relacionamentos Interorganizacionais. Terceirização. Indústria Têxtil.*

Área temática: *Sistemas de controle gerencial e custos*

Compartilhamento de Informações e Percepção de Justiça no Relacionamento entre Faccionistas e Produtores de Artigos Têxteis

RESUMO

Este estudo analisa a interação entre compartilhamento de informações e percepção de justiça no relacionamento entre faccionistas (fornecedores) e produtores de artigos têxteis (compradores). Realizou-se pesquisa aplicada, descritiva e qualitativa. Os dados foram coletados por meio de entrevistas com faccionistas que fornecem serviços para a indústria têxtil, e posteriormente os dados foram submetidos a análise de conteúdo, e realizada análise complementar com o software Iramuteq®. Os resultados evidenciam que o compartilhamento de informações úteis e aplicáveis ao negócio dos faccionistas impacta positivamente na percepção de justiça no relacionamento com os produtores de artigos têxteis. O tempo de atuação no setor, características dos serviços fornecidos pelo faccionista, localização da facção e aspectos socioeconômicos como porte da empresa, também impactam na percepção de justiça dos faccionistas. Observou-se que faccionistas com maior grau de instrução realizam mais compartilhamento de informações, assim como percebem mais justiça organizacional no relacionamento com os compradores.

Palavras-chave: Compartilhamento de Informações. Percepção de Justiça. Relacionamentos Interorganizacionais. Terceirização. Indústria Têxtil.

Área Temática: 9. Sistemas de controle gerencial e custos**.**

1 INTRODUÇÃO

A competitividade impulsionada pelos efeitos da globalização estimula as organizações a competirem pela permanência no mercado em que atuam (Maia, Ruver & Nissola, 2019). A terceirização viabiliza redução de custos, acesso a serviços especializados, repasse de custos fixos a terceiros, redução do quadro de pessoal, controle de qualidade mais efetivo e, consequentemente, alavancagem dos resultados e melhor desempenho econômico das organizações (Gilley & Rasheed, 2000, Ceribeli & Lima, 2019). Entretanto, a terceirização também apresenta riscos de responsabilidade subsidiária sobre o quadro de pessoal do terceirizado durante a execução do contrato (Ceribeli & Lima, 2019), pode levar a falta de transparência entre os negociantes (Sousa et al., 2018) e dependência da inovação tecnológica de terceiros (Gilley & Rasheed, 2000).

Na indústria têxtil, a competição contribui para a precarização dos relacionamentos de terceirização (Esteves & Alves, 2020), e pode levar os fornecedores terceirizados a sentirem-se injustiçados quanto aos relacionamentos interorganizacionais (*interorganizational relationships* ou IORs) estabelecidos com os compradores (Brolese, 2020). Em grande parte, a terceirização presente na indústria têxtil consiste na contratação de mão de obra especializada para a linha de produção, isto é, contratação de faccionistas (Mercante, 2015). Tal categoria de profissionais tende a apresentar menor percepção de justiça nos relacionamentos estabelecidos, principalmente pelo comprometimento da qualidade de vida quando o faccionista presta serviços que demandam exposição a carga horária exaustiva,

dificuldade de acesso a direitos trabalhistas, entre outros fatores que acarretam em prejuízos à sua vida pessoal (Siqueira, 2012, Brolese, 2020).

Justiça organizacional é um conceito subjetivo referente a trocas e relações sociais e econômicas (Adams, 1965; Greenberg, 1993), e envolve a equidade na distribuição de resultados (distributiva), nos procedimentos adotados (processual), no tratamento interpessoal e à conduta nas interações (interpessoal) e na comunicação de informações (informacional), conforme Greenberg (1993). A literatura aborda que a presença de justiça organizacional nos relacionamentos contribui para melhor desenvolvimento econômico das organizações (Benzoni et al., 2018), influenciando diretamente no desempenho do trabalhador terceirizado e, consequentemente, desencadeando reações positivas quanto às decisões da organização (Copranzano et al., 2001).

A literatura aborda ainda a comunicação como fator contingencial influente no desempenho de relacionamentos de terceirização, principalmente quando praticado o compartilhamento de informações. Compartilhar informações úteis ao relacionamento estabelecido propicia resultados positivos e vantagem competitiva mútua aos negociantes (Cheng, 2011, Wu, Chuang & Hsu, 2014). Assim como a prática da terceirização em si, o compartilhamento de informações apresenta riscos devido à vulnerabilidade na qual aquele que disponibiliza informações submete-se (Wijewickrama et al., 2021). Nesse sentido, esta pesquisa tem o objetivo de analisar a interação entre o compartilhamento de informações entre faccionistas (fornecedores) e produtores de artigos têxteis (compradores) e a percepção de justiça dos faccionistas sobre esse relacionamento.

Ao abordar o compartilhamento de informações nos relacionamentos de terceirização na indústria têxtil e a percepção de justiça na perspectiva do prestador de serviços terceirizado, esta pesquisa proporciona a construção de conhecimento sobre tomada de decisão das organizações contratantes quanto às negociações estabelecidas com seus fornecedores. Compreender como os parceiros da cadeia de suprimentos percebem esses relacionamentos auxilia na compreensão do impacto desta percepção no desempenho da cadeia como um todo, isto é, contribui com a alavancagem dos resultados nas relações comprador-fornecedor (Normann et al., 2017).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Justiça organizacional

O desenvolvimento da teoria e estudo sobre a percepção de justiça como campo de pesquisa da Psicologia Social, despontou no ano de 1960, focalizando a análise da justiça nas organizações, e de modo consequente, a compreensão das ações comportamentais dos indivíduos integrantes dessas organizações. Em 1987 foi cunhado o termo justiça organizacional, por Jerald Greenberg (Assmar et al., 2005). Justiça organizacional é o modo pelo qual o indivíduo avista o relacionamento que mantém com seus superiores e avalia as decisões dos mesmos quanto à adoção de procedimentos, à distribuição de resultados e às relações interpessoais (Benzoni et al., 2018).

Com a maturação do conhecimento acerca da justiça organizacional, as pesquisas permitiram a evidenciação de dimensões distintas, sendo duas dimensões estruturais (distributiva e processual), e duas dimensões sociais ou interacionais (interpessoal e informacional), conforme Liu et al. (2012). Atribui-se a origem da justiça distributiva à discussão da teoria da equidade, cujos estudos iniciaram com a

pesquisa de Adams (1965), que abordou a percepção da inequidade nas relações humanas. A teoria da equidade fundamenta a abordagem unidimensional da justiça distributiva, baseada no preceito aristotélico que relaciona justiça à proporcionalidade, cuja percepção de justiça do trabalhador depende da equivalência entre a razão entre seus *inputs* (esforços) e *outcomes* (resultados) e a razão entre os esforços e recompensas de seus pares (Assmar et al., 2005). A abordagem multidimensional vem de encontro ao simplismo da abordagem unidimensional, ao considerar, além da equidade, a igualdade e a necessidade como aspectos fundamentais na percepção de justiça nos relacionamentos organizacionais, podendo haver combinação entre os aspectos supracitados (Assmar et al., 2005; Liu et al., 2012).

A justiça processual, conforme Greenberg (1993), refere-se à justiça presente nos procedimentos empregados na distribuição dos resultados, e focaliza os meios que determinam as distribuições dos fins alcançados, isto é, dos resultados, conforme aborda Greenberg (1987). As pesquisas evidenciam que há melhor aceitação da distribuição desfavorável de resultados, na percepção do indivíduo, quando este percebe que há justiça nos procedimentos de partilha desses resultados (Greenberg, 1987; Assmar et al., 2005).

As duas dimensões de justiça social ou interacional referem-se à percepção do indivíduo quanto ao tratamento recebido de seus superiores na execução procedimentos organizacionais. Justiça interpessoal refere-se ao tratamento interpessoal e à conduta durante as interações humanas, que envolvem cortesia, dignidade e respeito, e justiça informacional refere-se a preocupações com a forma como informações referentes a procedimentos usados e resultados distribuídos são transmitidas (Colquitt et al. 2001; Greenberg, 1993; Liu et al., 2012).

2.2 Compartilhamento de informações

O sucesso dos relacionamentos interorganizacionais depende da prática do compartilhamento de informações e da utilidade das informações disponibilizadas (Cheng, 2011), cujos benefícios consistem em agregar vantagem competitiva às organizações frente à competitividade do mercado (Wijewickrama et al., 2021). A tomada de decisão sobre atividades desempenhadas pode ser comprometida se houver ineficiência no compartilhamento de informações (Wu et al., 2014). Um dos maiores desafios quanto ao compartilhamento de informações nos IORs consiste na prevalência do benefício coletivo, visto que comumente busca-se intensificar a importância do benefício individual ao invés de considerar também a relação colaborativa estabelecida (Ding et al., 2011).

As informações compartilhadas nos relacionamentos interorganizacionais ocorrem em três âmbitos distintos: operacional, tático e estratégico (Wu et al., 2014). As informações de nível operacional subsidiam a execução das atividades do dia a dia referentes a quantidade, qualidade e outros aspectos operacionais do negócio; as de nível tático referem-se a uso de capacidade e aos custos; e as informações de nível estratégico tratam de aspectos de maior amplitude quanto ao direcionamento de longo prazo do negócio, a fim de agregar valor competitivo e gerar impacto estratégico nos relacionamentos interorganizacionais (Wu et al., 2014).

Segundo Kaori et al. (2013), o sucesso da terceirização depende da confiabilidade do relacionamento, e o compartilhamento de informações apresenta relação positiva com o sucesso deste tipo de relacionamento. Sua pesquisa evidenciou que as parcerias baseadas no compartilhamento de informações beneficiam as partes envolvidas com redução de custos, além de proporcionar

melhorias na qualidade, preço, entrega e eficiência do processo de produção. Em contrapartida, também identificaram que não há benefícios evidentes oriundos desses relacionamentos quando são estabelecidos sem a devida transparência e de forma fechada, sem troca de informações para obtenção de melhorias (Kaori et al., 2013).

2.3 Indústria têxtil e o processo de terceirização

O desenvolvimento da industrial têxtil posterior à globalização intensificou a necessidade de modernização da gestão em atendimento às pressões competitivas do mercado (Saraiva et al., 2005). Devido a esta reestruturação produtiva necessária no setor têxtil, as organizações passaram a praticar relações de trabalho com terceiros por meio da contratação de mão-de-obra ofertada por facções, as quais consistem em postos de trabalho externos à empresa contratante e que executam etapas do processo produtivo na elaboração do produto final (Mercante 2015, Esteves & Alves, 2020). A redução de custos e a diminuição de vínculos trabalhistas passaram a ser agregadas ao objetivo da terceirização como estratégia de negócio (Refosco & Pessoa, 2013). Outro fator que impulsionou a terceirização na indústria têxtil foi a defasagem tecnológica e o alto custo para investimento em tecnologia de ponta necessária para suportar a competição do mercado (Valiyattoor & Bhandari, 2020). A terceirização também proporciona melhor flexibilidade na capacidade de produção para atendimento às mudanças recorrentes, compensando o custo com a contratação de horas extras e admissão/demissão constante de mão-de-obra, devido à sazonalidade usual no mercado têxtil (Sardar et al., 2016).

A globalização impulsionou a adoção da terceirização como estratégia de negócio, e também evidenciou a precarização desses relacionamentos, seja na divisão social do trabalho referente aos contratos com as facções, na defasagem da remuneração e/ou ausência dos direitos trabalhistas, e na desconcentração industrial com o remanejamento da produção para regiões onde a regulamentação da prestação de serviço de mão-de-obra atua de modo desigual ou inexiste (Esteves & Alves, 2020). A respeito desta precarização, os contratantes argumentam que os relacionamentos estabelecidos com terceiros consistem apenas na compra de produtos, denominando tais relacionamentos como “contratação de facções”, a fim de inibir-se de qualquer responsabilidade solidária (Mercante, 2015). Segundo Brolese (2020), há uma baixa percepção de justiça nas relações estabelecidas com as organizações contratantes quando se consideram as exigências laborais às quais os prestadores de serviço são expostos, os quais comprometem a qualidade de vida do terceirizado. Siqueira (2012) observou que grande parte dos trabalhadores terceirizados sentem-se penalizados quanto aos direitos trabalhistas (in)existentes nestes relacionamentos, exposição a condições laborais exaustivas e a falta de assistência à prestação de serviço informal. Normann et al. (2017) argumentam que as exigências impostas pelas organizações contratantes comprometem o resultado ao forçar os terceirizados à absorção de custos de forma injusta, além de o prestador de serviço reagir negativamente à efetividade da produção, incorrendo em prejuízos ao desempenho da organização que terceiriza as atividades (Normann et al., 2017).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta pesquisa caracteriza-se como aplicada, descritiva e qualitativa. Os dados foram coletados por meio de entrevistas, a partir de um roteiro pré-validado e

ajustado após entrevista teste com um faccionista que atua na mesma região de realização da pesquisa.

As entrevistas para este estudo foram realizadas com cinco faccionistas prestadores de serviço para produtores de artigos têxteis catarinenses, atuantes na região da Grande Florianópolis e na cidade de Brusque, em Santa Catarina, agendadas com intervalos semanais e de acordo com sua disponibilidade, com gravação de áudio em comum acordo com os entrevistados, e duração total de 5h36min. As entrevistas ocorreram presencialmente nas facções e/ou por vídeo chamada, conforme preferência dos entrevistados. A seleção dos faccionistas deu-se pela atuação no setor têxtil e experiência profissional com a terceirização de mão-de-obra para a indústria têxtil, além de acessibilidade. Com a transcrição e posterior validação das entrevistas pelos faccionistas, fez-se a categorização e análise dos dados por meio da técnica da análise de conteúdo, que segundo Mozzato e Grzybovski (2011), constitui uma técnica de análise de dados que potencializa os estudos principalmente na pesquisa qualitativa.

Também foi realizada a análise dos dados por meio *software* Iramuteq®, para elaborar-se uma análise lexicográfica e de similitude. O corpus textual utilizado constitui-se de 76 segmentos de texto, 2.703 ocorrências (palavras), sendo 682 formas (tipos de palavras distintas) e 229 palavras que ocorrem apenas uma vez no corpus analisado. Entres as formas que compõem o corpus analisado tem-se 1.483 formas ativas, entre elas substantivos, verbos, advérbios, adjetivos, além de formas não reconhecidas, e 1.136 formas suplementares, distribuídas entre verbos, substantivos, preposições, pronomes, além de outras classes de palavras.

Os construtos desta pesquisa são apresentados no Quadro 1. O construto relacionamentos de terceirização aborda os relacionamentos interorganizacionais estabelecidos pelas organizações e prestadores de serviço de facção, objetivando a alavancagem do desempenho dos parceiros de negócio, conforme fundamentam Valiyattoor e Bhandari (2020). O construto compartilhamento de informações abrange informações de nível operacional, tático e estratégico, as quais, de acordo com Wu et al. (2014), contribuem para a construção de relacionamentos sólidos e confiáveis, de cooperação. Nos relacionamentos de terceirização na indústria têxtil, a literatura demonstra que o compartilhamento de informações estabelecido com transparência gera ganhos que sustentam o desempenho das partes que cooperam entre si (Kaori et al., 2013). O construto justiça organizacional representa a perspectiva do prestador de serviço terceirizado referente aos relacionamentos estabelecidos com as organizações contratantes de seus serviços. A percepção de justiça distributiva, processual, interpessoal e informacional foi baseada no estudo de Liu et al. (2012).

Quadro 1. Construtos da pesquisa

Construto	Categorias	Definição	Autores
Relaciona-mentos de terceirização	---	Contratação de prestadores de serviço, sejam pessoas físicas ou jurídicas, que não fazem parte do quadro de colaboradores da organização contratante. Entre os aspectos analisados estão: • Precificação; • Logística dos materiais; • Negociação de prazo de produção; • Fornecimento de insumos; • Investimento em tecnologia; e • Comunicação.	Valiyattoor e Bhandari (2020)
Compartilha-	Nível	Informações não financeiras referente às tarefas e	Wu et al.

mento de informações	Operacional	operações da organização, como por exemplo as quantidades a serem produzidas, prazo de entrega, número de itens defeituosos, entre outros.	(2014)
	Nível Tático	Informações sobre capacidade, demandas de mercado como projeção de vendas, informações de custos, entre outras.	
	Nível Estratégico	Informações de nível estratégico utilizadas pela alta gerência no apoio à tomada de decisão, como por exemplo planejamento a longo prazo e análise de tendências de mercado.	
Justiça organiza-cional	Distributiva	Baseada na distribuição dos resultados de acordo com o empenho imputado para obtenção destes, ou em concomitância com outros fatores como a igualdade ou necessidade individual da pessoa a ser recompensada.	Liu et al. (2012)
	Processual	Justiça quanto aos procedimentos adotados para distribuição dos resultados.	
	Interpessoal	Refere-se ao tratamento ofertado aos colaboradores nos relacionamentos estabelecidos com seus superiores. Neste estudo, adota-se essa perspectiva para analisar os relacionamentos entre faccionistas e os compradores.	
	Informacional	Justiça quanto às informações que justificam a adoção dos procedimentos e conseguinte distribuição dos resultados.	

Fonte: Elaborado pelos autores

4 RESULTADOS

4.1 Caracterização dos participantes

Participaram desta pesquisa, proprietários de facções estabelecidas nas regiões de Brusque e na Grande Florianópolis, em Santa Catarina, identificados neste estudo como E1 a E5, cujas características são descritas no Quadro 2.

Quadro 2. Caracterização dos participantes

ID do respondente	Local da facção	Área de atuação	Tempo na função	Nº de funcionários	Carga horária/dia	Nível de instrução
E1	Gov. Celso Ramos	Costura e acabamento	+30 anos	05	8h	Ensino médio técnico
E2	Biguaçu	Corte, costura e acabamento	+35 anos	05	Variável	Ensino médio técnico
E3	São José	Corte, costura e acabamento	34 anos	08	Variável	Ensino superior
E4	Biguaçu	Costura e acabamento	22 anos	11	Variável	Ensino superior
E5	Brusque	Acabamento	5 anos	02	9h	Ensino Fundamental

Legenda: ID – identificação.

Fonte: Elaborado pelos autores

Conforme o Quadro 3, as empresas participantes da pesquisa apresentam distinções entre si quanto às negociações que estabelecem com seus compradores.

Quadro 3. Caracterização dos compradores

ID da empresa	Nº de Compradores	Tipo de contrato	Local dos compradores	Tipo de produto	Porte da empresa contratante	Mercado de atuação dos compradores
Empresa 1	05	Formal e Informal	Grande Florianópolis	Vestuário	Grande, médio e pequeno	Nacional e internacional
Empresa 2	05	Formal	Grande Florianópolis	Uniforme profissional e artigos de lã	Grande e médio	Nacional
Empresa 3	08	Informal	Grande Florianópolis	Moda praia	Grande, médio e pequeno	Nacional e internacional
Empresa 4	10	Informal	Grande Florianópolis	Uniforme profissional e vestuário	Grande e médio	Nacional e internacional
Empresa 5	06	Formal	Brusque	Vestuário	Médio e pequeno	Nacional

Legenda: ID – identificação.

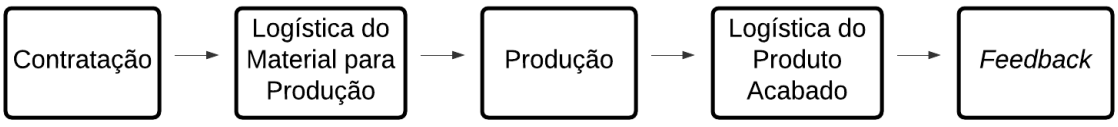
Fonte: Elaborado pelos autores

Entre os casos analisados há empresa que atendem compradores de pequeno, médio e grande porte simultaneamente (Empresas 1 e 3), e algumas negociam com empresas que atuam tanto no mercado nacional como no internacional (Empresas 1, 3 e 4). Quanto à modalidade de contratação, seja formal e/ou informal, a Empresa 1 especificamente pratica ambas as modalidades, dependendo da demanda de cada comprador. Sobre o tipo de produto confeccionado pelas facções, as Empresas 2 e 4 relataram trabalhar com mais de um tipo de produto têxtil, enquanto as demais possuem especialidade em apenas um tipo.

4.2 Relacionamentos de terceirização

De modo geral, o processo de terceirização nas empresas participantes deste estudo é similar, com distinções referentes à logística do material utilizado na produção e dos produtos acabados. Apenas nas contratações estabelecidas pela Empresa 1 e um comprador da Empresa 5, a logística é de responsabilidade do fornecedor, isto é, o recolhimento dos materiais para produção e a entrega do produto acabado no estabelecimento do comprador.

Figura 1. Fluxograma da terceirização de atividades nas empresas pesquisadas



Fonte: Elaborado pelos autores

A precificação dos serviços nos relacionamentos das Empresas 1, 4 e 5 é definida pelo comprador, enquanto as Empresas 2 e 3 são responsáveis pela

precificação dos serviços que prestam. A base para precificação utilizada pelos compradores das Empresas 1 e 4 consiste na apuração dos custos de produção da peça piloto confeccionada por faccionista "piloteira" contratada pelos próprios compradores. Os custos referem-se ao processo de produção da peça, e incluem insumos consumidos, complexidade da peça considerando o tempo de produção, dificuldade de manuseio da matéria prima, quantidade de detalhes no acabamento do produto, entre outros dados necessários para precificação de cada serviço de facção. Os compradores da Empresa 5 realizam pesquisa do preço do serviço praticado no mercado em que atuam para fundamentar a precificação dos contratos. Diferentemente das Empresas 1 e 4, o E5 menciona que raramente consegue negociar os preços estabelecidos por seus compradores devido à grande oferta de serviços na região atuante. Já a especificidade dos serviços prestados pelas Empresas 2 e 3 e a pouca oferta de serviço especializado na região permite que essas empresas precifiquem seus serviços e que haja maior aceitação por parte de seus compradores. Nas negociações das Empresas 1, 2, 3 e 4, os compradores fornecem os insumos para produção, enquanto a Empresa 5 se responsabiliza pelo fornecimento dos insumos utilizados na prestação do serviço, cujo custo está incluso no preço praticado nas negociações.

Segundo Valiyattoor e Bhandari (2020), a competição na indústria têxtil intensifica a necessidade de inovação tecnológica, e impulsiona a indústria de tecnologia a investir na criação de maquinário automatizado e multifuncional que atende a diversas necessidades, porém ofertado com custos muito elevados. Ceribeli e Lima (2019) e Valiyattoor e Bhandari (2020) apontam esse fato como relevante na decisão pela terceirização, onde as organizações transferem os custos com tais investimentos para o terceiro contratado. O E1 ressalta que esporadicamente há necessidade de investimento em inovação tecnológica. Os entrevistados E2 e E4 argumentam que, considerando o custo-benefício dos investimentos em tecnologia, raramente há vantagem em produzir internamente em relação à decisão por terceirizar serviços de facção. Nos relacionamentos da Empresa 3, o custo com investimento tecnológico necessário para atendimento exclusivo a um comprador, é embutido no preço do serviço prestado, exceto quando o maquinário adquirido beneficia outros compradores com os quais se relaciona. Já o E5 cita não haver a necessidade de novos investimentos tecnológicos para atendimento aos seus compradores devido às especificidades do serviço prestado.

4.3 Compartilhamento de informações nos relacionamentos analisados

O compartilhamento de informações viabiliza a alavancagem dos resultados oriundos dos IORs (Cheng, 2011), porém essa prática é seguida de um grande desafio: benefício mútuo às organizações que estabelecem o relacionamento interorganizacional (Ding et al., 2011, Wu et al., 2014). Nos casos analisados, todas as empresas mencionaram haver compartilhamento de informações de modo bilateral, por meio de canais eletrônicos como *e-mails* e *whatsapp*, com exceção da Empresa 1, que também faz uso de relatórios impressos para disponibilização de informações. Na Empresa 1, o compartilhamento ocorre com frequência semanal. Os seus compradores comumente compartilham informações não financeiras de nível operacional e estratégico, e informações financeiras de nível tático. De acordo com Wu et al. (2014), o compartilhamento de informações de nível estratégico possibilita agregar valor competitivo ao negócio. A Empresa 1 disponibiliza informações não financeiras apenas de nível operacional e financeiras de nível tático aos seus compradores. O E1 argumenta que utiliza o compartilhamento de

informações financeiras para fundamentar ajustes necessários nas contratações, principalmente quanto à precificação do produto. Kaori et al. (2013) citam a redução de custos e melhorias na precificação como benefícios alcançados por meio dessa prática.

Nos relacionamentos da Empresa 2, o compartilhamento de informações ocorre esporadicamente, porém o E2 argumenta que as informações compartilhadas atendem às necessidades tanto da facção quanto dos compradores. O E2 expõe que ambas as partes costumam disponibilizar informações não financeiras de nível operacional referente à produção, e financeiras de nível tático para justificar as alterações no preço cobrado pelo serviço. Informações de nível estratégico não são compartilhadas nos relacionamentos estabelecidos pela Empresa 2. Nos relacionamentos da Empresa 3, esta também compartilha informações esporadicamente, enquanto seus compradores costumam disponibiliza-las conforme a demanda de pedidos, o que geralmente ocorre em uma frequência semanal ou quinzenal. Assim como a Empresa 2, a Empresa 3 dispõe aos seus compradores informações não financeiras de nível operacional e financeiras de nível tático, porém seus comprados costumam disponibilizar apenas informações não financeiras de nível operacional.

O E4 cita que nas negociações da sua empresa, o compartilhamento de informações ocorre quinzenalmente, de acordo com a demanda de pedidos. A Empresa 4 compartilha informações não financeiras de nível operacional, referente à produção contratada, e de nível estratégico, referente às tendências de mercado, a fim de apoiar o planejamento estratégico de seus parceiros. Os compradores, por sua vez, costumam disponibilizar informações não financeiras de nível operacional, financeiras de nível tático e, em alguns casos, informações não financeiras de nível estratégico, como informações referentes ao planejamento estratégico para expansão de mercado a longo prazo e análise de tendências de mercado.

Nos relacionamentos da Empresa 5, o compartilhamento de informações ocorrer esporadicamente, porém a disponibilização por parte dos compradores acontece com mais frequência do que por parte do fornecedor. O E5 argumenta que quando o comprador solicita informações relacionadas à produção, estas são disponibilizadas. Além de informações não financeiras de nível operacional, a Empresa 5 disponibiliza informações financeiras de nível tático na tentativa de ajuste nos valores estabelecidos pelos compradores. Os compradores da Empresa 5, que optam pelo compartilhamento de informações, também disponibilizam informações não financeiras de nível operacional, mas raramente disponibilizam informações financeiras, seja de nível tático ou estratégico, com exceção da pesquisa do preço praticado pelo mercado que embasa a precificação do serviço contratado.

4.4 Percepção de justiça no relacionamento dos faccionistas com os produtores de artigos têxteis

Referente à dimensão distributiva da justiça organizacional, o entrevistado E1 menciona que o preço pago pelos seus serviços é estabelecido de acordo com o grau de dificuldade de confecção, sendo a lucratividade dos serviços prestados dependente da alternância entre produtos de maior e menor complexidade. A remuneração dos serviços da Empresa 2 e da Empresa 3, apesar de precificada pelos faccionistas, é passível de negociação para que haja justiça nas negociações. O E2 cita que se preza pelo benefício comum que viabiliza ganhos para ambas as partes. O entrevistado E3 também argumenta que há flexibilidade de negociação da remuneração dos serviços quando solicitado pelos compradores para atendimento

às suas necessidades. Já no ponto de vista do E4, dentro da cadeia produtiva têxtil, as facções constituem o grupo menos favorecido quanto à remuneração, e cita não perceber justiça na dimensão distributiva, pois com altos custos de produção, o resultado da produção não atende suas necessidades, havendo a necessidade de submeter-se ao trabalho exaustivo. O E5 também aponta que não percebe justiça na precificação baseada na pesquisa do preço praticado pelo mercado, e argumenta que devido às especificações técnicas de cada processo, os serviços deveriam ser melhor remunerados.

Greenberg (1987) argumenta que quando o indivíduo considera os procedimentos adotados para distribuição dos resultados justos, esta distribuição torna-se perceptivelmente mais justa e aceitável. O E1 considera que os mecanismos que embasam a definição da remuneração do serviço de facção são justos, claros, negociáveis e flexíveis. Já para os entrevistados E2 e E3, a autonomia em definir os procedimentos que fundamentam a remuneração dos serviços proporciona mais garantia nos resultados da terceirização na perspectiva da facção, além de demonstrar a confiança dos comprados nas facções que contratam e intensificar a cooperação entre eles. O E4 expõe que, apesar de justificado o procedimento adotado por seus compradores no estabelecimento da remuneração dos serviços, a realidade da fação contratada nem sempre condiz com a realidade da faccionista “piloteira”, o que comumente compromete os resultados da terceirização. O entrevistado E5 não percebe justiça nos procedimentos adotados pelos compradores para definição da remuneração dos serviços prestados, e afirma que ter uma margem de lucro muito baixa evidencia a fragilidade entre o procedimento adotado na definição da remuneração e a realidade do faccionista terceirizado.

Todos os entrevistados citaram perceber justa a dimensão interpessoal, isto é, argumentaram manter relacionamentos apenas com comprados cuja interação é saudável para ambas as partes. Na dimensão informacional da justiça interacional, apenas os entrevistados E1, E2 e E3 percebem justas as justificativas que fundamentam a adoção dos procedimentos e consequentes remunerações estabelecidas, enquanto os entrevistados E4 e E5 aduzem que dispor de justificativas que fundamentem os procedimentos e remunerações ofertadas, não garante que tais justificativas sejam plausíveis, isto é, justas.

4.5 Análise complementar

Por meio do software Iramuteq® desenvolveu-se a análise lexicográfica e fez-se análise de similitude a partir das entrevistas. A Tabela 1 mostra o ranking da frequência dos vocábulos que aparecem oito ou mais vezes nas entrevistas, obtido por meio da análise lexicográfica. Entre os vocábulos ativos mais citados, tem-se as palavras “comprador” (68 vezes), seguida da palavra “informação” (57 vezes). Nota-se também que ocorrem enfaticamente as palavras “disponibilizar” (21 vezes), “utilizar” (20 vezes), “compartilhar” (19 vezes) e “qualidade” (18 vezes). Essa dados corroboram os achados de Cheng (2011) e Wu et al. (2014), quanto à disponibilização de informações úteis no estabelecimento de contratações, cuja aplicação no negócio proporciona resultados justos e vantagem competitiva para ambas as partes que negociam. Além disso, os dados também demonstram a prevalência dos vocábulos “nível tático” e “nível operacional”, sobre o vocábulo “nível estratégico”, o que remete à predominância do compartilhamento de informações de nível tático e de informações de nível operacional.

Tabela 1. Análise lexicográfica

Ordem	Forma	Frequência	Ordem	Forma	Frequência
1	comprador	68	19	nível operacional	11
2	informação	57	20	precificação	11
3	serviço	39	21	prestar	11
4	facção	34	22	ajuste	10
5	produção	34	23	financeiro	10
6	disponibilizar	21	24	mercado	10
7	peça	20	25	relacionamento	10
8	utilizar	20	26	remuneração	10
9	compartilhar	19	27	compartilhamento de_informações	9
10	preço	18	28	necessário	9
11	qualidade	18	29	produto	9
12	contratar	14	30	acordo	8
13	necessidade	13	31	definir	8
14	ocorrer	13	32	justo	8
15	custo	12	33	nível estratégico	8
16	nível_tático	12	34	quantidade	8
17	negociar	11	35	resultado	8
18	negociação	11	36	valor	8

Fonte: Elaborado pelos autores

Enfaticamente aparecem os vocábulos “preço”, “custo”, “negociar” e “negociação”, e nota-se que os discursos dos entrevistados se alinham quanto à prática do uso de informações nos acordos comerciais no intuito de garantir benefícios econômicos à facção. Kaori et al. (2013) apontam melhoria nos preços negociados e redução dos custos incorridos na produção entre os resultados positivos oriundos do compartilhamento de informações. Já entre as últimas posições tem-se “ajuste” (10 vezes), “justo” (8 vezes) e resultado (8 vezes), que se relacionam à utilização das informações compartilhadas para embasamento desses ajustes nos contratos firmados, a fim de proporcionar um relacionamento mais justo.

A análise de similitude (Figura 2), demonstra a conexão entre percepção de justiça e o compartilhamento de informações, corroborando a análise textual anterior.

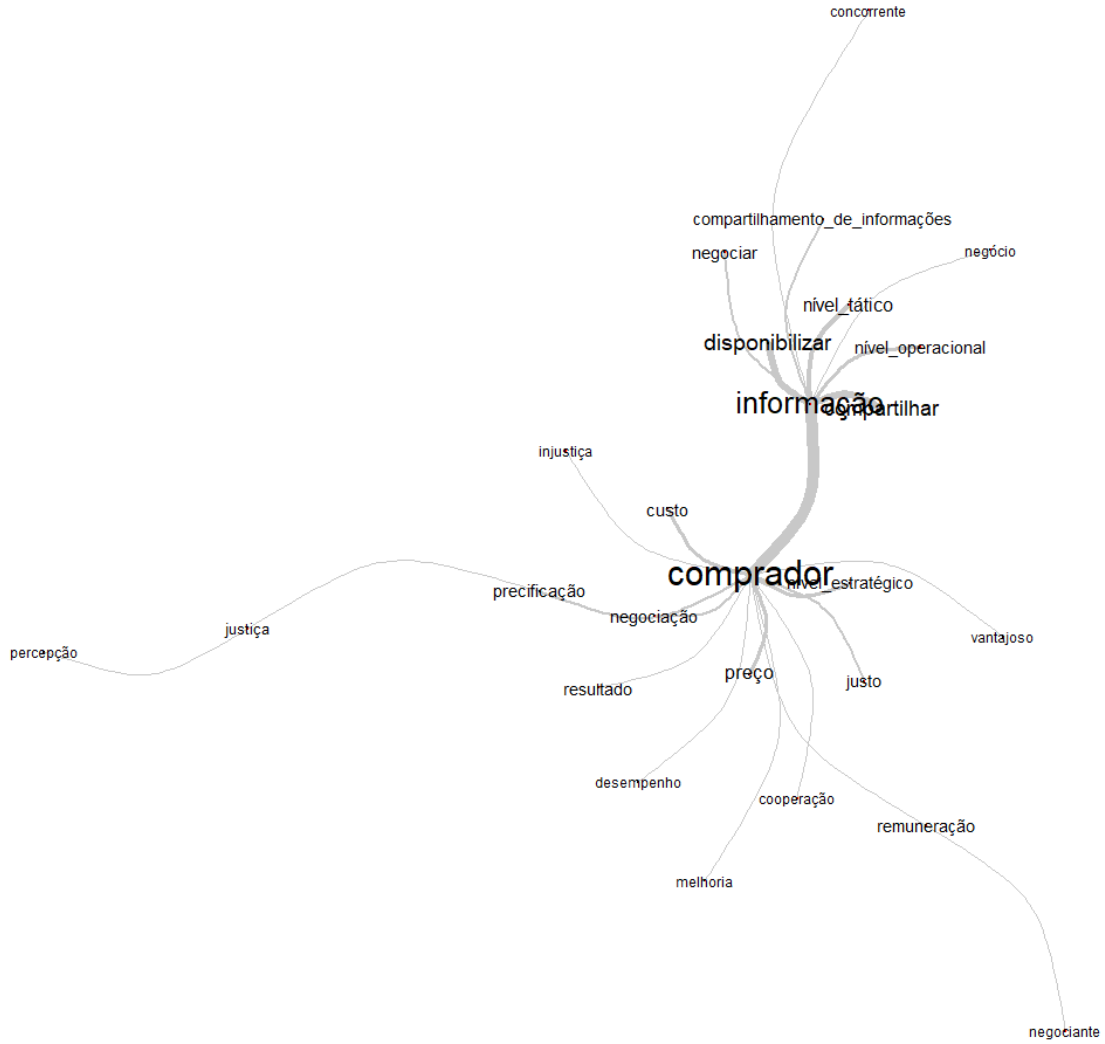


Figura 2. Análise de similitude
Fonte: Elaborado pelos autores

A ramificação ascendente da árvore demonstra a presença de vocábulos que remetem ao compartilhamento de informações nas negociações, e os tipos de informações mais disponibilizadas (nível tático e nível operacional). Na ramificação descente, os ramos inclinados para o lado direito trazem os vocábulos “preço”, “melhoria”, “cooperação”, “justo”, “remuneração”, “vantajoso”, entre outros, relacionados à negociação de preços que proporcionem maior percepção de justiça na perspectiva dos faccionistas, e consequentemente relacionamentos mais cooperativos. Já no lado esquerdo, tem-se os vocábulos “percepção”, “justiça”, “precificação”, “injustiça”, “custo”, “negociação”, “resultado” e “desempenho”, que remetem ao impacto da precificação dos serviços no desempenho do negócio e na percepção de justiça dos faccionistas terceirizados.

5 CONCLUSÃO

O objetivo deste estudo consistiu em analisar a interação entre compartilhamento de informações e percepção de justiça no relacionamento entre faccionistas (fornecedores) e produtores de artigos têxteis (compradores). Constatou-se que o processo de terceirização ocorre de modo muito similar entre os cinco casos

analisados, independente da atuação em corte, costura, e/ou acabamento, distinguindo-se em acordos comerciais. Nos relacionamentos interorganizacionais analisados, o processo de terceirização ocorre de modo muito similar, distinguindo-se apenas em termos de acordos comerciais. Comumente o compartilhamento de informações difere quanto à frequência e periodicidade e os tipos de informações compartilhadas. A pesquisa demonstra que há maior adesão à prática do compartilhamento de informações e maior diversidade de informações compartilhadas quando o relacionamento é mais longo. Também se constata maior percepção de justiça nos relacionamentos onde há compartilhamento de informações que atendam às necessidades das organizações que se relacionam, e quando as informações são úteis e aplicáveis à parte receptora. Confrontando a percepção de justiça dos entrevistados com os dados sobre eles e suas empresas, percebe-se que tempo de atuação no setor, características dos serviços fornecidos pelo faccionista, localização da facção e aspectos socioeconômicos como porte da empresa, também impactam na percepção de justiça dos faccionistas. Observou-se que faccionistas com maior grau de instrução realizam mais compartilhamento de informações, assim como percebem mais justiça organizacional no relacionamento com os compradores.

Entretanto, os achados evidenciam que o impacto do compartilhamento de informações na forma como os entrevistados percebem os relacionamentos que estabelecem depende da combinação de fatores que sustentam essa estratégia de negócio. Além disso, a empresa cuja competição se dá por preço e/ou que demonstrou menor qualificação no ramo em que atua (Empresa 5), demonstrou não usufruir efetivamente dos benefícios do compartilhamento de informações, e inclusive encontra mais dificuldade para negociar o preço dos serviços, sujeitando-se às exigências contratuais dos compradores.

O compartilhamento de informações de nível estratégico, ou a disponibilização restrita de informações de nível operacional, não infere diretamente na percepção de justiça dos entrevistados. Entrevistados que compartilham informações de nível estratégico também demonstraram menos percepção de justiça quanto aos relacionamentos que estabelecem, além de ocorrer o compartilhamento bilateral de informações de nível operacional nos casos estudados sem que haja evidências do impacto dessa prática na percepção de justiça dos faccionistas. Contudo, o compartilhamento bilteral de informações de nível operacional e informações de nível tático impactam positivamente na percepção de justiça dos entrevistados.

Este estudo apresenta limitações que devem ser consideradas, tanto referente aos entrevistados, que apesar de garantia de confidencialidade, podem omitir ou alterar informações quando não evidenciam uma percepção positiva da sua empresa, como referente às pesquisadoras, pois os resultados são sujeitos a vieses de compreensão e de análise, típicos de pesquisas qualitativas, o que sugere outras formas de coleta e análise da dados em estudos futuros.

REFERÊNCIAS

Adams, J. S. (1965). Inequity In Social Exchange. *Advances In Experimental Social Psychology*, 2, 267-299.

Assmar, E. M. L., Ferreira, M. C., & Souto, S. de O. (2005). Justiça organizacional: uma revisão crítica da literatura. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 18(3), 443-453.

Benzoni, P. E., Ervolino, J. G., & Simões, M. (2018). A relação entre estresse ocupacional e justiça organizacional. *Trabalho (En)Cena*, 3(2), 34-43.

Brolese, D. F. (2020). Análise das condições ergonômicas e da capacidade para o trabalho de costureiras de indústrias têxteis. *Dissertação de mestrado*. Universidade do Extremo Sul Catarinense.

Ceribeli, H. B., & Lima, T. C. B. (2019). Terceirização em uma organização do setor de mineração. *Interface*, 16(1), 27-50.

Cheng, J. H. (2011). Inter-organizational relationships and knowledge sharing in green supply chains: moderating by relational benefits and guanxi. *Transportation Research Part e: Logistics and Transportation Review*, 47(6), 837-849.

Colquitt, J. A., Conlon, D. E., Wesson, M. J., Porter, C. O. L. H., & Ng, K. Y. (2001). Justice at the millennium: A meta-analytic review of 25 years of organizational justice research. *Journal of Applied Psychology*, 86(3), 425–445.

Copranzano, R., Byrne, Z. S.; Bbobocel, D. R., & Rupp, D. E. (2001). Moral virtues, fairness heuristics, social entities, and other denizens of organizational justice. *Journal Of Vocational Behavior*, 58(2), 164-209.

Ding, H., Guo, B., & Liu, Z. (2011). Information sharing and profit allotment based on supply chain cooperation. *International Journal Of Production Economics*, 133(1), 70-79.

Esteves, T. V., & Alves, F. D. (2020). Relações de trabalho e precarização na indústria têxtil de Paraguaçu-mg: o caso da produção de ternos. *Revista Pegada*, 21(2), 199-227.

Gilley, K. M., & Rasheed, A. (2000). Making more by doing less: an analysis of outsourcing and its effects on firm performance. *Journal of Management*, 26(4), 763-790.

Greenberg, J. (1987). Reactions to procedural injustice in payment distributions: Do the means justify the ends?. *Journal of Applied Psychology*, 72(1), 55-61.

Greenberg, J. (1993). The social side of fairness: interpersonal and informational classes of organizational justice. In: Cropanzano, R. (Ed.). *Justice in the workplace: approaching fairness in human resource management*, 79-103.

Kaori, E., Chang, J., & Scur, G. (2013). Análise de parcerias entre cliente-fornecedor da indústria têxtil-vestuário. *Anais do Simpósio de Iniciação Científica, Didática e de Ações Sociais de Extensão da FEI*, São Paulo, SP, Brasil.

Liu, Y., Huang, Y., Luo, Y., & Zhao, Y. (2012). How does justice matter in achieving buyer-supplier relationship performance? *Journal of Operations Management*, 30(5), 355-367.

Maia, F. S., Ruver, F. A., & Nissola, G. (2019). Terceirização de frotas: uma perspectiva do processo de tomada de decisões. *Desenvolve Revista de Gestão do Unilasalle*, 8(2), 131.

Mercante, C. (2015). A terceirização na indústria de confecções e a reincidência do trabalho análogo à de escravo. *Anais do Encontro Nacional da ABET*, Campinas, SP, Brasil, 16.

Mozzato, A. R., & Grzybovski, D. (2011). Análise de conteúdo como técnica de análise de dados qualitativos no campo da administração: potencial e desafios. *Revista de Administração Contemporânea*, 15(4), 731-747.

Normann, U., Ellegaard, C., & Moller, M. M. (2017). Supplier perceptions of distributive justice in sustainable apparel sourcing. *International Journal Of Physical Distribution & Logistics Management*, 47(5), 368-386.

Refosco, E., & Pessoa, J. A. (2013). Terceirização nas indústrias de vestuário. *Anais do Colóquio da Moda*, Fortaleza, CE, Brasil, 9.

Saraiva, L. A. S., Pimenta, S. M., & Corrêa, M. L. (2005). Globalização e reestruturação produtiva: desafios à indústria têxtil brasileira. *Revista de Administração – RAUSP*, 40(1), 68-82.

Sardar, S., Lee, Y., & Memon, M. (2016). A Sustainable Outsourcing Strategy Regarding Cost, Capacity Flexibility, and Risk in a Textile Supply Chain. *Sustainability*, 8(3), 234.

Siqueira, L. B. de. (2012). *Informalidade e precarização*: o trabalho das costureiras de facção de Fortaleza/Ceará. Fortaleza, CE. *Dissertação de mestrado*. Universidade Federal do Ceará.

Sousa, P. R. de, Lopes, D. P. T., Andrade, S. da C., & Resende, P. T. V. de (2018). Terceirização das Atividades Florestais na Indústria de Celulose e Papel. *Revista de Administração Imed*, 8(2), 260.

Valiyattoor, V., & Bhandari, A. K. (2020). Outsourcing and firm performance nexus: an analysis using the conventional and panel double-bootstrap procedure. *Research In International Business and Finance*, 54, 101279.

Wijewickrama, M. K. C. S., Chileshe, N., Rameezdeen, R., & Ochoa, J. J. (2021). Information sharing in reverse logistics supply chain of demolition waste: a systematic literature review. *Journal of Cleaner Production*, 280, 124359.

Wu, I. L., Chuang, C. H., & Hsu, C. H. (2014). Information sharing and collaborative behaviors in enabling supply chain performance: a social exchange perspective. *International Journal of Production Economics*, 148, 122-132.

de custos”.