RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

Negociação com fornecedores de bebidas importadas em contexto de volatilidade cambial no varejo brasileiro

Supplier negotiation for imported beverages under exchange rate volatility in Brazilian retail

Negociación con proveedores de bebidas importadas en un contexto de volatilidad cambiaria en el comercio minorista brasileño

Luiz Gustavo Ramos de Oliveira Paterlini
Bacharel em Engenharia Eletrônica e em Administração pelo Instituto Mauá de Tecnologia (IMT).

RESUMO

O varejo e a distribuição de bebidas importadas no Brasil operam sob uma estrutura de custos atrelada ao dólar, enquanto a receita é formada em reais e sujeita à sensibilidade do consumidor a preços. Este artigo examina como a negociação com fornecedores pode atenuar os efeitos da volatilidade cambial sobre margens, capital de giro e continuidade do abastecimento nesse segmento. A pesquisa, de natureza qualitativa e exploratória, combina revisão narrativa da literatura em economia internacional, gestão de suprimentos, finanças corporativas e teoria da negociação com análise descritiva da série mensal da taxa de câmbio do dólar americano divulgada pelo Banco Central do Brasil entre 2015 e 2025. Os dados mostram que a média mensal da cotação mais do que dobrou no período e que cerca de um terço das variações mensais superou 3% em valor absoluto, o que reforça a necessidade de práticas de compra capazes de absorver choques. A análise indica que o resultado negociado depende menos do desconto nominal e mais da combinação entre posicionamento do portfólio de compras, preparação da negociação, prazos de pagamento, política de estoques, instrumentos de proteção e relações de longo prazo baseadas em confiança. Conclui-se que, para empresas de pequeno e médio porte, a negociação deve ser tratada como decisão financeira e estratégica, e não apenas comercial.

Palavras-chave: Negociação. Câmbio. Varejo de bebidas. Capital de giro. Relacionamento com fornecedores.

ABSTRACT

Retail and distribution of imported beverages in Brazil operate under a cost structure tied to the US dollar, while revenue is generated in reais and is exposed to consumer price sensitivity. This article examines how supplier negotiation can mitigate the effects of exchange rate volatility on margins, working capital and supply continuity in this segment. The research is qualitative and exploratory, combining a narrative review of the literature on international economics, supply management, corporate finance and negotiation theory with a descriptive analysis of the monthly US dollar exchange rate series published by the Central Bank of Brazil between 2015 and 2025. The data show that the monthly average rate more than doubled over the period and that about one third of monthly changes exceeded 3% in absolute value, which reinforces the need for purchasing practices capable of absorbing shocks. The analysis indicates that negotiated outcomes depend less on nominal discounts and more on the combination of purchasing portfolio positioning, negotiation preparation, payment terms, inventory policy, hedging instruments and long-term relationships based on trust. It concludes that, for small and medium-sized firms, negotiation should be treated as a financial and strategic decision rather than a purely commercial one.

Keywords: Negotiation. Exchange rate. Beverage retail. Working capital. Supplier relationships.

1 INTRODUÇÃO

O mercado brasileiro de destilados, vinhos e cervejas especiais importados reúne importadores,

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

distribuidores, atacadistas e lojas especializadas que compartilham um problema estrutural. Seus custos de aquisição são definidos em moeda estrangeira, enquanto a receita é formada em reais e depende de um consumidor que compara preços com facilidade e reage a aumentos. Desde a adoção do regime de câmbio flutuante, em janeiro de 1999, a cotação do dólar passou a refletir com rapidez choques externos, mudanças nas expectativas fiscais e alterações no apetite global por risco. Para quem compra produtos acabados no exterior, cada movimento relevante da moeda se transforma em decisão imediata sobre preço de venda, nível de estoque e condições de compra, e a margem de erro diminui à medida que a concorrência se intensifica.

A literatura sobre gestão de compras costuma tratar a negociação como etapa operacional, voltada à obtenção de preços mais baixos. Esse enfoque se mostra insuficiente quando o principal componente do custo escapa ao controle das partes. Em ambientes de câmbio instável, o valor de um acordo depende tanto do preço unitário quanto do prazo de pagamento, da moeda de faturamento, da previsibilidade das entregas e da disposição do fornecedor em compartilhar riscos. Kraljic (1983) já defendia que a função de compras precisava evoluir para uma gestão do suprimento orientada por risco, e essa recomendação ganha peso particular em setores nos quais a moeda estrangeira define a base de custos e a demanda final é sensível a preço.

Diante desse quadro, o artigo busca responder à seguinte questão de pesquisa. De que forma a negociação com fornecedores pode reduzir a exposição de varejistas e distribuidores de bebidas importadas à volatilidade cambial? O objetivo geral é integrar contribuições da economia internacional, da gestão da cadeia de suprimentos, das finanças corporativas e da teoria da negociação em um quadro analítico aplicável ao segmento. Como objetivos específicos, pretende-se caracterizar o comportamento recente do câmbio no Brasil, discutir os determinantes do poder de barganha no canal, examinar o papel dos prazos e do capital de giro e avaliar como estoques, instrumentos de proteção e relacionamentos de longo prazo se articulam na formação de acordos mais resilientes.

2 METODOLOGIA

Trata-se de pesquisa de abordagem qualitativa, com caráter exploratório e descritivo. Segundo Gil (2008), estudos exploratórios são indicados quando se pretende proporcionar maior familiaridade com um problema pouco sistematizado, tornando-o mais explícito e permitindo a formulação de proposições para investigações futuras. Esse é o caso da negociação de compras no varejo de bebidas importadas, tema que aparece de forma dispersa em campos distintos da literatura, mas raramente é tratado de maneira integrada. Quanto aos procedimentos técnicos, a pesquisa é bibliográfica e documental, combinando a revisão de estudos publicados com a análise de dados secundários oficiais

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

sobre a taxa de câmbio, de modo a ancorar a discussão teórica em evidências empíricas verificáveis. A revisão bibliográfica seguiu a modalidade narrativa e integrativa descrita por Snyder (2019), adequada quando o propósito é reunir perspectivas de diferentes disciplinas e construir um quadro conceitual, e não medir efeitos de forma agregada. O levantamento foi realizado em bases como SciELO e Google Acadêmico, em repositórios de bancos centrais e em periódicos de referência nas áreas de economia internacional, finanças, logística e marketing. Os critérios de seleção privilegiaram trabalhos seminais, com ampla citação e influência teórica reconhecida, e estudos empíricos que tratam do repasse cambial, do crédito comercial, da gestão de estoques e das relações entre compradores e fornecedores. Inspirada nas recomendações de Tranfield, Denyer e Smart (2003) para revisões em gestão, a seleção buscou transparência quanto às fontes e coerência entre a questão de pesquisa e o material analisado.

A etapa documental utilizou a série 3698 do Sistema Gerenciador de Séries Temporais do Banco Central do Brasil, que corresponde à taxa de câmbio livre do dólar americano para venda, calculada como média mensal. O recorte temporal vai de janeiro de 2015 a dezembro de 2025 e totaliza 132 observações, período que abrange episódios relevantes de instabilidade, como a crise fiscal de 2015 e 2016, a incerteza eleitoral de 2018 e o choque inicial da pandemia de covid-19. Para cada ano foram calculados a média, os valores mínimo e máximo, a amplitude relativa entre eles e o coeficiente de variação, definido como a razão entre o desvio padrão populacional e a média. Também foram calculadas as variações percentuais de um mês para o outro, com o objetivo de identificar a frequência de movimentos expressivos ao longo da série.

O estudo apresenta limitações que devem ser consideradas na leitura dos resultados. A análise da série cambial é descritiva e não pretende estimar coeficientes de repasse específicos para bebidas importadas, tarefa que exigiria dados de preços por produto e controles econométricos que fogem ao escopo deste trabalho. Do mesmo modo, a revisão narrativa não tem a pretensão de esgotar a literatura, e as proposições apresentadas devem ser entendidas como hipóteses analíticas a serem testadas em pesquisas empíricas futuras, de preferência com dados primários coletados junto a importadores, distribuidores e varejistas do setor. Ainda assim, a combinação entre fundamentação teórica consolidada e dados oficiais permite oferecer um quadro consistente para orientar a prática gerencial e a agenda de pesquisa.

3 VOLATILIDADE CAMBIAL E REPASSE AOS PREÇOS DE BEBIDAS IMPORTADAS

O ponto de partida para compreender a negociação no segmento é o comportamento recente da moeda. A Figura 1 apresenta a média mensal da cotação do dólar entre 2015 e 2025, ao lado das

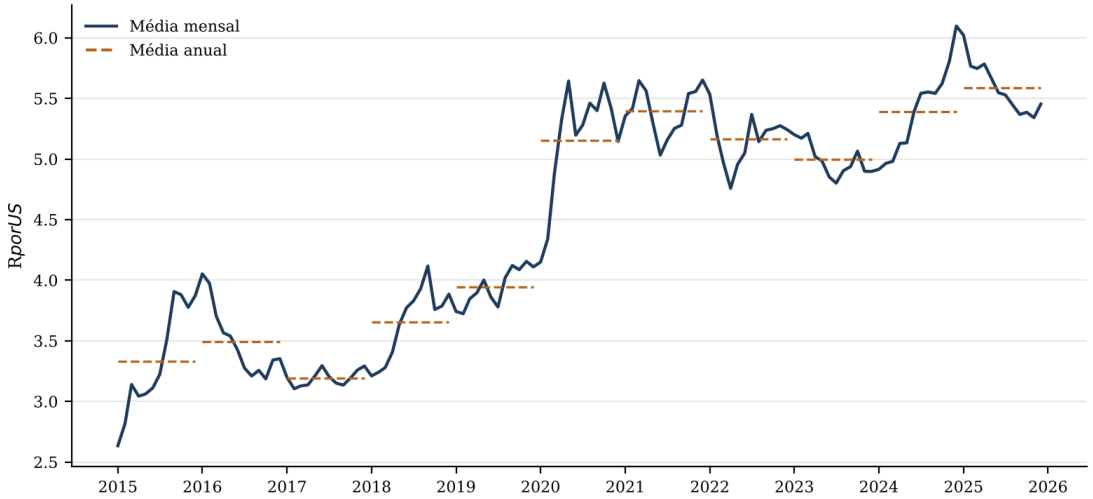
Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

médias anuais. A cotação passou de R$2,63 em janeiro de 2015 para R$5,45 em dezembro de 2025, uma alta de aproximadamente 107% em onze anos. O pico da série ocorreu em dezembro de 2024, quando a média mensal atingiu R$6,10. Mais relevante do que a tendência, contudo, é a irregularidade da trajetória. Das 131 variações mensais calculadas, 48 superaram 3% em valor absoluto, o que significa que, em pouco mais de um terço dos meses, o custo em reais de um mesmo pedido mudou de forma expressiva em relação ao mês anterior.

Figura 1 – Taxa de câmbio do dólar americano (venda), médias mensais e anuais, 2015 a 2025



Fonte: elaborada pelo autor com dados do Banco Central do Brasil (2026).

A Tabela 1 detalha a dispersão anual. Os anos de 2015 e 2020 concentram as maiores oscilações, com coeficientes de variação de 12,7% e 8,8%, respectivamente, enquanto 2017 se destacou pela estabilidade, com coeficiente de 1,9%. A maior alta mensal da série ocorreu em março de 2020, quando a média subiu 12,5% em relação a fevereiro, no início da pandemia. A maior queda foi registrada em outubro de 2018, com recuo de 8,7%. Esses números revelam que a instabilidade não se distribui de forma homogênea no tempo. Ela se concentra em episódios de choque, intercalados com períodos de relativa calma, o que torna arriscadas as estratégias de compra baseadas apenas na cotação do momento e reforça a importância de mecanismos contratuais que distribuam o risco entre as partes ao longo do ciclo de abastecimento.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

Tabela 1 – Estatísticas descritivas anuais da taxa de câmbio do dólar americano (venda), 2015 a 2025

Ano	Média anual (R$/US$)	Mínima mensal (R$/US$)	Máxima mensal (R$/US$)	Amplitude (%)	Coeficiente de variação (%)
2015	3,33	2,63	3,91	48,3	12,7
2016	3,49	3,19	4,05	27,2	7,9
2017	3,19	3,10	3,30	6,2	1,9
2018	3,65	3,21	4,12	28,2	7,8
2019	3,95	3,72	4,16	11,6	3,8
2020	5,16	4,15	5,64	36,0	8,8
2021	5,40	5,03	5,65	12,3	3,5
2022	5,16	4,76	5,53	16,3	3,8
2023	5,00	4,80	5,21	8,6	2,7
2024	5,39	4,91	6,10	24,1	6,6
2025	5,59	5,34	6,02	12,7	3,6

Fonte: elaborada pelo autor com dados do Banco Central do Brasil (2026). Nota: a amplitude corresponde à diferença entre a máxima e a mínima mensal dividida pela mínima.

A teoria econômica oferece explicações para a forma como essas oscilações chegam ao preço final. Dornbusch (1987) mostrou que, em mercados de concorrência imperfeita, o grau de repasse do câmbio aos preços depende da estrutura de mercado, do número de concorrentes e da substituição entre produtos. Krugman (1987) introduziu a noção de pricing to market, segundo a qual exportadores ajustam seus preços em moeda estrangeira para preservar participação em determinados mercados, absorvendo parte da variação cambial em suas próprias margens. Na revisão de Goldberg e Knetter (1997), as evidências reunidas indicam que o repasse aos preços de importação é tipicamente incompleto e varia entre setores e países. Essa constatação tem implicação direta para a negociação, pois sinaliza que a divisão do choque cambial entre fabricante, importador e varejista é, em parte, uma questão de poder de barganha.

Os estudos empíricos posteriores refinaram esse diagnóstico. Campa e Goldberg (2005), ao examinarem 23 países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, encontraram repasse parcial no curto prazo e mais elevado no longo prazo, além de associarem a queda do repasse agregado a mudanças na composição das importações. Gopinath, Itskhoki e Rigobon (2010) demonstraram que a moeda de faturamento importa. Nas importações norte-americanas, os bens precificados em dólar apresentaram repasse médio de cerca de 25%, contra

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

aproximadamente 95% para bens precificados em outras moedas. Para o comprador brasileiro, a lição é que a escolha da moeda e do momento de fixação do preço em contrato não é um detalhe técnico, mas uma variável negociável com efeito concreto sobre a exposição ao risco.

No caso brasileiro, Correa e Minella (2006) estimaram uma curva de Phillips com limiar e verificaram que o repasse de curto prazo para a inflação é maior quando a economia está aquecida, quando a depreciação ultrapassa determinado patamar e quando a volatilidade do câmbio é menor. Taylor (2000), por sua vez, argumentou que ambientes de inflação baixa e estável reduzem o poder das empresas de repassar choques de custo, porque elas passam a perceber essas variações como menos persistentes. Para o varejo de bebidas importadas, esses resultados sugerem que a decisão de repasse depende do ciclo econômico e da leitura sobre a persistência do choque, o que confere à negociação com fornecedores um papel de amortecedor nos momentos em que o repasse integral ao consumidor se mostra comercialmente inviável ou arriscado para a fidelização da clientela.

4 PODER DE BARGANHA E POSICIONAMENTO DO PORTFÓLIO DE COMPRAS

A capacidade de obter boas condições de um fornecedor depende, antes de qualquer técnica, da estrutura do mercado em que a negociação ocorre. Porter (1979) identificou que fornecedores tendem a ser mais poderosos quando o setor é dominado por poucas empresas, quando seus produtos são diferenciados, quando há custos elevados para trocar de fornecedor e quando existe ameaça crível de integração para frente. No mercado de bebidas importadas, muitas marcas de destilados pertencem a grandes grupos multinacionais e são comercializadas no país por meio de importadores com contratos de exclusividade. Nessas condições, o varejista independente costuma negociar com um interlocutor que controla a oferta de marcas de alta procura, o que reduz sua margem de manobra e exige estratégias que compensam a assimetria de porte e de informação.

Kraljic (1983) propôs uma ferramenta que continua útil para enfrentar esse problema. A matriz cruza o impacto de cada item sobre o resultado da empresa com o risco associado ao seu suprimento e classifica as compras em quatro grupos, a saber, itens não críticos, itens de alavancagem, itens gargalo e itens estratégicos. Cada quadrante pede uma postura distinta. Em itens de alavancagem, o comprador pode explorar a concorrência entre fornecedores, enquanto em itens estratégicos a recomendação é construir parcerias e reduzir riscos de forma conjunta. O Quadro 1 apresenta uma adaptação dessa lógica ao portfólio típico de um varejista ou distribuidor de bebidas importadas, elaborada a partir das categorias originais do autor e das características do segmento discutidas neste artigo.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

Quadro 1 – Matriz de posicionamento do portfólio de compras aplicada ao varejo de bebidas importadas

Quadrante	Características	Exemplos no segmento	Postura negocial recomendada
Itens estratégicos	Alto impacto no resultado e alto risco de suprimento	Rótulos importados de alta procura distribuídos com exclusividade	Parceria de longo prazo, contratos com cláusulas de revisão de preço e compartilhamento de previsões de demanda
Itens de alavancagem	Alto impacto no resultado e baixo risco de suprimento	Destilados e vinhos com vários importadores ou com marcas equivalentes disponíveis	Concorrência entre fornecedores, consolidação de volumes e cotações periódicas
Itens gargalo	Baixo impacto no resultado e alto risco de suprimento	Rótulos de nicho, edições limitadas e produtos com oferta restrita na origem	Garantia de abastecimento, estoque de segurança e desenvolvimento de substitutos
Itens não críticos	Baixo impacto no resultado e baixo risco de suprimento	Acessórios, embalagens e materiais de apoio à venda	Padronização, simplificação do processo de compra e redução de custos administrativos

Fonte: elaborado pelo autor com base em Kraljic (1983).

A aplicação da matriz ao contexto cambial traz uma consequência importante. A posição de um produto no portfólio não é fixa, porque a desvalorização do real altera tanto o peso do item no resultado quanto o risco de abastecimento. Um rótulo de alto giro que antes se comportava como item de alavancagem pode migrar para a condição de gargalo quando o importador reduz volumes em resposta à alta do dólar ou quando o fabricante redistribui cotas entre países. Por essa razão, a classificação deve ser revista periodicamente, e a negociação precisa acompanhar essas mudanças. Insistir em pressão de preço sobre um fornecedor que se tornou crítico pode comprometer o acesso ao produto justamente no momento em que a concorrência também enfrenta escassez e o consumidor está mais propenso a trocar de loja.

A teoria dos custos de transação acrescenta outra camada à análise. Williamson (1985) argumentou que, na presença de ativos específicos, racionalidade limitada e risco de comportamento oportunista, as partes tendem a buscar estruturas de governança que protejam os investimentos realizados na relação. No varejo de bebidas, investimentos em treinamento de equipe para determinada categoria, em ações de ponto de venda e em comunicação de marcas exclusivas são exemplos de ativos que perdem valor se o fornecedor for substituído. Quanto maior esse investimento, maior a dependência mútua e mais valiosos se tornam contratos com cláusulas de revisão de preço, compartilhamento de

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

risco cambial e compromissos de volume, que reduzem a incerteza para os dois lados.

Na prática, o poder de barganha do comprador de menor porte pode ser ampliado por meio de estratégias que alteram a estrutura do mercado em seu favor. A consolidação de pedidos entre lojas ou por meio de associações de compra aumenta o volume negociado e a relevância do cliente para o fornecedor. O desenvolvimento de fontes alternativas, incluindo importação direta de rótulos de menor escala e a inclusão de produtos nacionais de alta qualidade, reduz a dependência de um único importador. Esse movimento dialoga com a recomendação de Kraljic (1983) de equilibrar o portfólio e com a observação de Porter (1979) de que a disponibilidade de substitutos limitam o poder dos fornecedores, sobretudo quando o comprador é capaz de comunicar ao cliente final o valor das alternativas.

5 A NEGOCIAÇÃO COMO PROCESSO ESTRUTURADO

A literatura sobre negociação distingue duas lógicas fundamentais. Walton e McKersie (1965) chamaram de distributiva a negociação em que os ganhos de uma parte correspondem às perdas da outra, e de integrativa aquela em que as partes podem ampliar o valor total disponível antes de repartir-lo. Em compras sujeitas a choques cambiais, a lógica distributiva tende a predominar quando a discussão se restringe ao preço unitário. O problema é que, nesse formato, o fornecedor também está pressionado pela alta do dólar e tem pouco espaço para conceder. A abordagem integrativa amplia a agenda para incluir prazos, volumes, frequência de entrega, apoio promocional e mecanismos de ajuste, criando combinações em que ambos os lados melhoram sua posição sem que o ganho de um dependa diretamente da perda do outro.

Fisher, Ury e Patton (2011) consolidaram princípios que se tornaram referência para negociações integrativas. Entre eles estão separar as pessoas do problema, concentrar a conversa nos interesses e não nas posições, criar opções de ganho mútuo e insistir em critérios objetivos. O conceito de melhor alternativa a um acordo negociado, conhecido pela sigla em inglês BATNA, tem particular relevância no segmento. Um varejista que conhece suas alternativas reais, como outro importador, um rótulo substituto ou a redução temporária da categoria, negocia com mais segurança e sabe quando um acordo não é vantajoso. Sem essa referência, o comprador tende a aceitar condições desfavoráveis por receio de ficar desabastecido, sobretudo em períodos de alta repentina da moeda.

Raiffa (1982) contribuiu com uma visão analítica do processo ao formalizar conceitos como preço de reserva e zona de possível acordo. O preço de reserva corresponde ao limite a partir do qual a parte prefere abandonar a negociação, e a zona de acordo existe apenas quando os limites das partes se sobrepõem. Em contexto de câmbio volátil, esses limites se movem com frequência, o que exige que

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.
Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

o comprador recalcule seu preço de reserva a cada rodada com base no custo de reposição, na margem desejada e na elasticidade percebida da demanda. Negociar com números desatualizados expõe a empresa a aceitar acordos que, poucos dias depois, já não cobrem o custo efetivo da mercadoria ou que deixam de aproveitar condições mais favoráveis.

Os vieses cognitivos também influenciam o resultado. Tversky e Kahneman (1974) demonstraram que julgamentos sob incerteza são afetados por heurísticas como a ancoragem, pela qual um valor inicial condiciona estimativas posteriores. Galinsky e Mussweiler (2001) mostraram, em estudos experimentais, que a primeira oferta funciona como âncora e tende a favorecer quem a apresenta, embora esse efeito possa ser reduzido quando a outra parte concentra a atenção em suas próprias alternativas e no preço de reserva do oponente. Em negociações de bebidas importadas, a tabela de preços enviada pelo fornecedor após uma alta do dólar atua como âncora poderosa. Contrapor essa referência com dados próprios, como o histórico de cotações e o giro do produto, ajuda a deslocar a discussão para critérios objetivos.

Lewicki, Saunders e Barry (2015) enfatizam que a preparação é a etapa que mais influencia o desfecho de uma negociação. Para o comprador de bebidas importadas, preparar-se significa conhecer a estrutura de custos do fornecedor, incluindo a incidência de tributos sobre o valor aduaneiro convertido em reais, acompanhar a evolução do câmbio, mapear o calendário de demanda e definir antecipadamente quais variáveis podem ser trocadas entre si. Um desconto menor pode ser compensado por prazo maior, assim como um compromisso de volume pode justificar uma cláusula de preço fixo por determinado período. Essa troca deliberada de concessões, típica das negociações integrativas, transforma a reunião de compra em um exercício de construção de valor, e não em mera disputa por percentuais.

6 PRAZO DE PAGAMENTO, CRÉDITO COMERCIAL E CAPITAL DE GIRO

O prazo de pagamento é uma das variáveis mais subestimadas nas negociações de compra, embora tenha efeito direto sobre a saúde financeira de empresas pequenas e médias. Quando o fornecedor concede prazo, ele está, na prática, financiando o comprador. Petersen e Rajan (1997) analisaram dados de pequenas empresas norte-americanas e verificaram que o crédito comercial funciona como fonte relevante de financiamento, sobretudo para firmas com acesso restrito ao crédito bancário. Os autores também observaram que fornecedores com melhor acesso a recursos tendem a oferecer mais crédito a seus clientes. Para o varejista de bebidas importadas, isso significa que o prazo negociado pode substituir empréstimos caros e liberar caixa em momentos de alta do dólar.

Ng, Smith e Smith (1999) investigaram os determinantes das condições de crédito praticadas entre

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

empresas e constataram que essas condições variam bastante entre setores, mas tendem a ser relativamente estáveis dentro de cada setor. O estudo também chama atenção para o custo implícito de recusar descontos por pagamento antecipado, que pode corresponder a taxas anuais elevadas. Essa constatação tem duas implicações para o comprador. A primeira é que existe espaço para negociar condições diferenciadas quando o histórico de pagamento é bom e o volume é relevante. A segunda é que a decisão entre aproveitar um desconto à vista ou usar o prazo deve ser tomada com base na comparação entre o desconto oferecido e o custo de oportunidade do caixa, que em períodos de juros altos pode mudar a resposta correta.

A relação entre capital de giro e rentabilidade foi estudada por Deloof (2003), que analisou empresas belgas e encontrou relação negativa entre o lucro operacional bruto e os prazos de recebimento e de estocagem. O autor também identificou relação negativa entre rentabilidade e prazo de pagamento a fornecedores, interpretada como indício de que empresas menos lucrativas demoram mais para pagar suas contas. A leitura combinada desses resultados sugere que o ciclo de conversão de caixa, que soma os dias de estoque e de recebimento e subtrai os dias de pagamento, é variável central de gestão. No segmento de bebidas importadas, em que o estoque costuma ter giro desigual entre rótulos, alongar o prazo de pagamento sem reduzir o tempo de estocagem pouco resolve.

Hofmann e Kotzab (2010) propuseram uma abordagem do capital de giro orientada à cadeia de suprimentos. Os autores argumentam que transferir o ônus financeiro para o elo mais fraco, por exemplo exigindo prazos excessivos de fornecedores menores, não gera valor para a cadeia como um todo, porque o custo de capital desse fornecedor acaba incorporado aos preços. A alternativa é coordenar o ciclo de caixa entre os elos e buscar soluções em que quem tem menor custo de capital financie a operação. Para o comprador brasileiro, essa perspectiva ajuda a entender por que importadores com acesso a crédito mais barato podem aceitar prazos maiores em troca de volume e previsibilidade, e por que o diálogo sobre a estrutura de financiamento pode render mais do que a disputa isolada por descontos.

O câmbio adiciona uma dimensão própria a essa discussão. Quando a mercadoria é faturada em reais pelo importador, mas o preço é atualizado a cada lista conforme a cotação, o prazo de pagamento passa a ter valor ainda maior em períodos de depreciação, porque permite ao varejista vender parte do estoque antes de quitar a compra e reduzir a necessidade de capital próprio. Em contrapartida, em momentos de valorização do real, estoques comprados a preços mais altos perdem competitividade frente a concorrentes que repõem mais tarde. Por isso, a negociação de prazo deve ser articulada com cláusulas de revisão de preço e com a política de estoques, tema da próxima seção, de modo que o alívio financeiro não se converta em perda de margem em ciclos de queda da moeda.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

7 GESTÃO DE ESTOQUES E PROTEÇÃO CONTRA O RISCO CAMBIAL

A decisão sobre quanto e quando comprar está intimamente ligada à negociação. Em períodos de alta do dólar, é comum que varejistas antecipem compras para escapar de reajustes anunciados. Lee, Padmanabhan e Whang (1997) mostraram que as variações de preço estão entre as causas do chamado efeito chicote, fenômeno pelo qual pequenas oscilações na demanda final se amplificam ao longo da cadeia. Quando o preço oscila, compradores fazem pedidos maiores nos momentos de preço baixo e reduzem os pedidos depois, gerando picos artificiais de demanda que desorganizam a produção, a logística e os estoques dos fornecedores. No mercado de bebidas importadas, os anúncios de reajuste por alta do câmbio produzem exatamente esse tipo de comportamento, com custos para todos os elos.

A teoria clássica de gestão de estoques oferece instrumentos para lidar com esse dilema. Silver, Pyke e Peterson (1998) discutem modelos que equilibram custos de pedido, de manutenção e de falta, e mostram que o estoque de segurança deve refletir a variabilidade da demanda e do prazo de reposição. Em produtos importados, o prazo de reposição é longo e incerto, porque envolve transporte internacional, desembaraço aduaneiro e eventuais restrições de oferta na origem. Somada à volatilidade de preço, essa incerteza tende a elevar o estoque de segurança desejável, mas também aumenta o capital imobilizado. A compra antecipada só se justifica quando o ganho esperado com a proteção contra a alta supera o custo de carregamento e o risco de obsolescência ou de queda posterior da cotação.

Chopra e Meindl (2016) destacam que decisões de estoque devem ser coordenadas com fornecedores para evitar distorções. Mecanismos como o compartilhamento de previsões de demanda, a programação de entregas ao longo do período e acordos de preço válidos por janelas definidas reduzem o incentivo a compras especulativas. Para o varejista de bebidas importadas, negociar uma programação de pedidos com preço travado por alguns meses pode ser mais vantajoso do que comprar um grande lote de uma só vez. Esse arranjo protege contra parte da alta cambial, preserva o caixa e oferece ao importador previsibilidade para planejar suas próprias compras no exterior e suas operações de câmbio, o que tende a melhorar as condições oferecidas.

A proteção contra o risco cambial também pode ser obtida por instrumentos financeiros. Froot, Scharfstein e Stein (1993) argumentaram que a gestão de riscos agrega valor quando o financiamento externo é mais caro do que o interno, porque a proteção garante que a empresa tenha recursos próprios disponíveis para investir mesmo após choques adversos. Allayannis e Ofek (2001), ao estudarem grandes empresas não financeiras dos Estados Unidos, verificaram que o uso de derivativos cambiais estava associado à redução da exposição ao câmbio, o que indica uso predominantemente voltado à proteção e não à especulação. Embora contratos a termo e opções sejam menos acessíveis a pequenos

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.
Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

varejistas, a lógica de proteção pode ser incorporada à negociação, por exemplo, transferindo ao importador, mediante remuneração, parte do risco por meio de preços fixos.

Allayannis, Ihrig e Weston (2001) mostraram que estratégias operacionais de proteção, como a diversificação geográfica, funcionam melhor quando combinadas com instrumentos financeiros. Transpondo esse raciocínio para o varejo de bebidas, a proteção operacional inclui diversificar origens de produtos, equilibrar o mix entre importados e nacionais e ajustar a política de estoques à fase do ciclo cambial. A negociação passa a ser o espaço em que essas estratégias se concretizam, por meio de cláusulas de preço, programação de entregas, prazos e compromissos de volume. Quanto mais a empresa entende sua própria exposição, mais claramente consegue identificar quais riscos deve assumir, quais pode compartilhar com o fornecedor e quais deve transferir a terceiros.

8 RELACIONAMENTO DE LONGO PRAZO, CONFIANÇA E DIVERSIFICAÇÃO DO MIX

Os instrumentos descritos nas seções anteriores dependem de um elemento difícil de formalizar em contrato, que é a confiança entre as partes. Morgan e Hunt (1994) propuseram que comprometimento e confiança são variáveis centrais para o sucesso de relacionamentos comerciais e testaram o modelo com revendedores independentes de pneus nos Estados Unidos. Os resultados indicaram que essas variáveis favorecem a cooperação, reduzem a propensão ao rompimento e diminuem a incerteza entre as partes. No varejo de bebidas importadas, em que choques cambiais obrigam a renegociações frequentes, relacionamentos baseados em confiança permitem que essas revisões ocorram com menos atrito, com mais transparência sobre custos e com maior disposição de ambas as partes para encontrar soluções intermediárias.

Ganesan (1994) investigou especificamente a relação entre compradores do varejo e seus fornecedores e verificou que a orientação de longo prazo depende da confiança mútua e da dependência entre as partes. A confiança, por sua vez, é construída a partir da reputação do parceiro, da experiência acumulada e da percepção de que investimentos específicos foram feitos na relação. Esses achados ajudam a explicar por que fornecedores tendem a oferecer condições diferenciadas, como prioridade de abastecimento em períodos de escassez ou flexibilidade em prazos, a clientes com histórico consistente de pagamento e de parceria. O comportamento do comprador em tempos normais funciona, portanto, como um investimento que rende durante as crises.

Dyer e Singh (1998) ampliaram essa discussão ao propor a visão relacional da vantagem competitiva. Segundo os autores, empresas podem obter rendas relacionais, isto é, ganhos que nenhuma delas conseguiria isoladamente, a partir de ativos específicos da relação, rotinas de compartilhamento de conhecimento, recursos complementares e mecanismos eficazes de governança. Aplicada ao

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

segmento, essa perspectiva sugere que a troca de informações sobre giro de produtos, comportamento do consumidor e perspectivas de câmbio entre varejista e importador pode gerar decisões melhores para ambos. O importador que conhece a demanda real do varejo planeja melhor suas compras no exterior, e o varejista que conhece as restrições do importador antecipa movimentos de preço e de disponibilidade.

A diversificação do mix complementa a estratégia de relacionamento. Zeithaml (1988) mostrou que o consumidor avalia o valor de um produto a partir da relação entre a qualidade percebida e o sacrifício exigido, que inclui o preço. Quando a alta do dólar eleva o preço de rótulos importados, parte dos consumidores pode migrar para alternativas que ofereçam qualidade percebida semelhante a um preço menor. O crescimento da oferta nacional de destilados e vinhos de qualidade amplia essas alternativas. Para o varejista, incorporar esses produtos ao portfólio reduz a dependência de fornecedores sujeitos ao câmbio e aumenta seu poder de barganha, em linha com a observação de Porter (1979) sobre o papel dos substitutos na limitação do poder dos fornecedores.

A combinação entre relacionamento e diversificação, no entanto, exige equilíbrio. Uma ampliação excessiva do número de fornecedores pode diluir o volume negociado com cada um e enfraquecer a relação com parceiros estratégicos, o que contraria a recomendação de Kraljic (1983) para itens críticos. Por outro lado, a concentração excessiva aumenta a vulnerabilidade a choques e à perda de poder de negociação. A solução sugerida pela literatura revisada é diferenciar o tratamento conforme a posição de cada item no portfólio, mantendo parcerias profundas com fornecedores de produtos estratégicos e usando a concorrência entre fornecedores nos itens de alavancagem. Dessa forma, a confiança se torna um ativo dirigido, e não um compromisso indiscriminado com todos os parceiros.

CONCLUSÃO

Este artigo buscou compreender de que forma a negociação com fornecedores pode reduzir a exposição de varejistas e distribuidores de bebidas importadas à volatilidade cambial. A análise da série oficial do Banco Central mostrou que, entre 2015 e 2025, a média mensal do dólar mais do que dobrou e que movimentos superiores a 3% em um único mês ocorreram em cerca de um terço do período. Esse ambiente torna insuficiente a visão da negociação como disputa pontual por preço e exige uma abordagem que integre economia, finanças, logística e comportamento.

A literatura sobre repasse cambial indica que a transmissão das variações do câmbio aos preços é, em geral, incompleta e depende da estrutura de mercado, da moeda de faturamento e da fase do ciclo econômico. Essa característica revela que a divisão do choque entre fabricante, importador e varejista é parcialmente negociável. Para o comprador, a escolha da moeda de referência, o momento de

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

RCMOS – Revista Científica Multidisciplinar O Saber.
ISSN: 2675-9128. São Paulo-SP.
Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

fixação do preço e a existência de cláusulas de revisão são variáveis tão relevantes quanto o desconto obtido em cada pedido.

A estrutura do canal de bebidas importadas, marcada pela concentração de marcas em grandes grupos e pela atuação de importadores com exclusividade, tende a favorecer os fornecedores. A matriz de Kraljic oferece um caminho para enfrentar essa assimetria, ao diferenciar o tratamento conforme o impacto e o risco de cada item. A revisão periódica dessa classificação é especialmente importante em contexto cambial, porque a desvalorização da moeda pode alterar rapidamente a posição de um produto no portfólio e, com ela, a postura negocial mais adequada.

A teoria da negociação mostrou que acordos mais resilientes resultam de processos integrativos, nos quais as partes ampliam a agenda para além do preço unitário. O conhecimento das próprias alternativas, a definição de um preço de reserva atualizado e a atenção aos efeitos de ancoragem permitem ao comprador negociar com mais segurança. A preparação, apoiada em dados de câmbio, giro e custos, transforma a reunião de compra em espaço de construção de valor, reduzindo a dependência de concessões unilaterais.

No campo financeiro, o prazo de pagamento revelou-se uma variável de primeira ordem. O crédito comercial funciona como financiamento para empresas com acesso limitado ao crédito bancário, e o ciclo de conversão de caixa conecta prazos, estoques e rentabilidade. A abordagem orientada à cadeia de suprimentos sugere que o financiamento deve ser alocado a quem tem menor custo de capital, o que abre espaço para negociações em que prazos maiores são trocados por volume, previsibilidade e regularidade de pagamento.

A política de estoques deve ser articulada com a negociação para evitar que o medo da alta do dólar provoque compras especulativas e amplifique o efeito chicote. Programações de entrega com preço travado por janelas definidas, compartilhamento de previsões e cálculo cuidadoso do custo de carregamento oferecem alternativas à compra antecipada de grandes lotes. A proteção cambial, ainda que pouco acessível por instrumentos financeiros para empresas menores, pode ser incorporada aos contratos por meio de preços fixos e cláusulas de compartilhamento de risco.

A confiança e o comprometimento entre compradores e fornecedores emergiram como condições para que esses instrumentos funcionassem. Relacionamentos de longo prazo reduzem o atrito das renegociações, favorecem o compartilhamento de informações e podem gerar rendas relacionais que nenhuma das partes obteria sozinha. A diversificação do mix de produtos nacionais de qualidade complementa essa estratégia, ao ampliar as alternativas do varejista e limitar o poder dos fornecedores sujeitos ao câmbio, desde que não dilua a relação com parceiros estratégicos.

Como agenda de pesquisa, recomenda-se a realização de estudos empíricos com dados primários de importadores, distribuidores e varejistas brasileiros, capazes de estimar o repasse cambial específico

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

para bebidas importadas e de testar as proposições aqui formuladas. Estudos de caso comparativos poderiam investigar quais combinações de prazo, estoque, cláusulas contratuais e relacionamento produzem melhores resultados em diferentes fases do ciclo cambial. Do ponto de vista gerencial, a principal contribuição do trabalho é mostrar que, para empresas de pequeno e médio porte, negociar bem com fornecedores é uma decisão financeira e estratégica que influencia diretamente a sobrevivência do negócio.

REFERÊNCIAS

ALLAYANNIS, G.; IHRIG, J.; WESTON, J. P. Exchange-rate hedging: financial versus operational strategies. **American Economic Review**, Nashville, v. 91, n. 2, p. 391-395, 2001.

ALLAYANNIS, G.; OFEK, E. Exchange rate exposure, hedging, and the use of foreign currency derivatives. **Journal of International Money and Finance**, Amsterdam, v. 20, n. 2, p. 273-296, 2001.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Sistema Gerenciador de Séries Temporais**: série 3698, taxa de câmbio livre, dólar americano (venda), média de período, mensal. Brasília, DF: BCB, 2026. Disponível em: https://www3.bcb.gov.br/sgspub.

CAMPA, J. M.; GOLDBERG, L. S. Exchange rate pass-through into import prices. **The Review of Economics and Statistics**, Cambridge, MA, v. 87, n. 4, p. 679-690, 2005.

CHOPRA, S.; MEINDL, P. **Supply chain management**: strategy, planning, and operation. 6. ed. Boston: Pearson, 2016.

CORREA, A. S.; MINELLA, A. **Nonlinear mechanisms of the exchange rate pass-through**: a Phillips curve model with threshold for Brazil. Brasília, DF: Banco Central do Brasil, 2006. (Working Paper Series, n. 122).

DELOOF, M. Does working capital management affect profitability of Belgian firms? **Journal of Business Finance & Accounting**, Oxford, v. 30, n. 3-4, p. 573-588, 2003.

DORNBUSCH, R. Exchange rates and prices. **American Economic Review**, Nashville, v. 77, n. 1, p. 93-106, 1987.

DYER, J. H.; SINGH, H. The relational view: cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. **Academy of Management Review**, Briarcliff Manor, v. 23, n. 4, p. 660-679, 1998.

FISHER, R.; URY, W.; PATTON, B. **Getting to yes**: negotiating agreement without giving in. 3. ed. New York: Penguin Books, 2011.

FROOT, K. A.; SCHARFSTEIN, D. S.; STEIN, J. C. Risk management: coordinating corporate investment and financing policies. **The Journal of Finance**, Hoboken, v. 48, n. 5, p. 1629-1658, 1993.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

GALINSKY, A. D.; MUSSWEILER, T. First offers as anchors: the role of perspective-taking and negotiator focus. **Journal of Personality and Social Psychology**, Washington, DC, v. 81, n. 4, p. 657-669, 2001.

GANESAN, S. Determinants of long-term orientation in buyer-seller relationships. **Journal of Marketing**, Chicago, v. 58, n. 2, p. 1-19, 1994.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GOLDBERG, P. K.; KNETTER, M. M. Goods prices and exchange rates: what have we learned? **Journal of Economic Literature**, Nashville, v. 35, n. 3, p. 1243-1272, 1997.

GOPINATH, G.; ITSKHOKI, O.; RIGOBON, R. Currency choice and exchange rate pass-through. **American Economic Review**, Nashville, v. 100, n. 1, p. 304-336, 2010.

HOFMANN, E.; KOTZAB, H. A supply chain-oriented approach of working capital management. **Journal of Business Logistics**, Hoboken, v. 31, n. 2, p. 305-330, 2010.

KRALJIC, P. Purchasing must become supply management. **Harvard Business Review**, Boston, v. 61, n. 5, p. 109-117, 1983.

KRUGMAN, P. Pricing to market when the exchange rate changes. In: ARNDT, S. W.; RICHARDSON, J. D. (ed.). **Real-financial linkages among open economies**. Cambridge, MA: MIT Press, 1987. p. 49-70.

LEE, H. L.; PADMANABHAN, V.; WHANG, S. Information distortion in a supply chain: the bullwhip effect. **Management Science**, Catonsville, v. 43, n. 4, p. 546-558, 1997.

LEWICKI, R. J.; SAUNDERS, D. M.; BARRY, B. **Negotiation**. 7. ed. New York: McGraw-Hill Education, 2015.

MORGAN, R. M.; HUNT, S. D. The commitment-trust theory of relationship marketing. **Journal of Marketing**, Chicago, v. 58, n. 3, p. 20-38, 1994.

NG, C. K.; SMITH, J. K.; SMITH, R. L. Evidence on the determinants of credit terms used in interfirm trade. **The Journal of Finance**, Hoboken, v. 54, n. 3, p. 1109-1129, 1999.

PETERSEN, M. A.; RAJAN, R. G. Trade credit: theories and evidence. **The Review of Financial Studies**, Oxford, v. 10, n. 3, p. 661-691, 1997.

PORTER, M. E. How competitive forces shape strategy. **Harvard Business Review**, Boston, v. 57, n. 2, p. 137-145, 1979.

RAIFFA, H. **The art and science of negotiation**. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1982.

SILVER, E. A.; PYKE, D. F.; PETERSON, R. **Inventory management and production planning and scheduling**. 3. ed. New York: John Wiley & Sons, 1998.

SNYDER, H. Literature review as a research methodology: an overview and guidelines. **Journal of**

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.

Ano VII, v.2 2026 | submissão: 15/09/2026 | aceito: 07/10/2026 | publicação: 09/11/2026

Business Research, Amsterdam, v. 104, p. 333-339, 2019.

TAYLOR, J. B. Low inflation, pass-through, and the pricing power of firms. **European Economic Review**, Amsterdam, v. 44, n. 7, p. 1389-1408, 2000.

TRANFIELD, D.; DENYER, D.; SMART, P. Towards a methodology for developing evidence-informed management knowledge by means of systematic review. **British Journal of Management**, Oxford, v. 14, n. 3, p. 207-222, 2003.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, Washington, DC, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974.

WALTON, R. E.; MCKERSIE, R. B. **A behavioral theory of labor negotiations**: an analysis of a social interaction system. New York: McGraw-Hill, 1965.

WILLIAMSON, O. E. **The economic institutions of capitalism**: firms, markets, relational contracting. New York: Free Press, 1985.

ZEITHAML, V. A. Consumer perceptions of price, quality, and value: a means-end model and synthesis of evidence. **Journal of Marketing**, Chicago, v. 52, n. 3, p. 2-22, 1988.

Este é um artigo publicado em acesso aberto (Open Access) sob a licença CreativeCommons Attribution, que permite uso, distribuição e reprodução em qualquer meio, sem restrições desde que o trabalho original seja corretamente citado.