

Disponível em:

<http://editora.unoesc.edu.br/index.php/race>

RACE, Joaçaba, v. 16, n. 2, p. 455-478, maio/ago. 2017

**OS CONSÓRCIOS EMPRESARIAIS PORTUGUESES:
ANÁLISE ESTATÍSTICA DA VERTENTE ECONÓMICA**

The Portuguese business consortia: a statistical analysis of the economic aspect

Bruno José Machado de Almeida

E-mail: brunojmalmeida@gmail.com

Doutorado em Ciências Económicas e Empresariais na Área de Contabilidade e Auditoria pela Universidade Complutense de Madrid; Mestre em Contabilidade e Auditoria pela Universidade Aberta; Professor na Coimbra Business School – Instituto Politécnico (Isaac) de Coimbra, Portugal.

Endereço para contato: Quinta Agrícola, Bencanta, 3040-316, Coimbra, Portugal.

Artigo recebido em 10 de dezembro de 2015. Aceito em 25 de janeiro de 2017.

Resumo

As relações de colaboração entre as empresas são frequentes, sendo o modelo de cooperação um dos fatores mais determinantes. O seu pressuposto básico é, sobretudo, económico e enfatiza a otimização das sinergias em projetos partilhados. No entanto, os consórcios empresariais analisados contratualizam exclusivamente a vertente jurídica e organizacional e ocultam a vertente económica subjacente às alianças. Desse modo, o objetivo com este trabalho está centrado na procura e explicitação das componentes da dimensão económica que as empresas melhor identificam quando adotam a figura jurídica do consórcio empresarial. Para isso, foi construído um inquérito em escala Likert e remetido a um conjunto de empresas com acordos de cooperação, no sentido de indagar o pensamento dos seus responsáveis. Em seguida, as respostas foram submetidas a uma análise estatística apropriada (média, desvio padrão, testes de Kolmogorov-Smirnov, Shapiro-Wilk e Alfa de Cronbach, etc.). Os resultados obtidos sugerem que a inovação e a sustentabilidade são os fatores mais bem percebidos pelos consorciados. Palavras-chave: Cooperação empresarial. Economia. Eficiência. Internacionalização. Portugal.

Abstract

The relations of collaboration between the companies are frequent, and the model of cooperation one of the most crucial. His basic premise is mainly economic and emphasizes the optimization of synergies in projects that are shared. However, the business consortiums analyzed exclusively hire the legal aspect and organizational change and hide the economic aspect behind the alliances. To do so, we created a questionnaire in Likert's scale which was given to companies with cooperation agreements to find out their managers' thought. Subsequently, the answers were submitted to an appropriate statistical analysis (mean, standard deviation, Kolmogorov-Smirnov, Shapiro-Wilk and Alfa de Cronbach tests, etc.). The result suggests that innovation and sustainability are the factors most identified by the partners.

Keywords: Business cooperation. Economics. Efficiency. Internationalisation. Portugal.

1 INTRODUÇÃO

As relações de cooperação entre as empresas são frequentes e podem assumir formas diversificadas: consórcios, agrupamentos complementares de empresas, sociedades, etc. De facto, certos acordos entre empresas, para a realização de empreitadas, podem assumir qualquer dos formatos anteriormente referidos e denotam a capacidade de adaptação das empresas ao mercado, em ordem a alcançarem determinadas vantagens competitivas ou lograr uma inteligência competitiva (GÓMEZ; MURGUÍA, 2010, p. 64), indispensável ao reforço da sua continuidade empresarial.

Com efeito, as relações que se estabelecem com outras empresas representam compromissos negociados para compensar debilidades endógenas e constituem oportunidades para fortalecer a atividade empresarial recorrendo à inovação, às alianças estratégicas, ao desenvolvimento do capital humano, à internacionalização dos negócios, etc.

Acresce que, como refere Barrios (2009, p. 59), os acordos de cooperação refletem a fenomenologia central dos tempos atuais, em que a sociedade é caracterizada como um imenso espaço relacional e as relações humanas se materializam em realidades concretas que incorporam, na maioria dos casos, relações informais dentro das organizações económicas, cujas interações sociais não devem ser ignoradas. Esse fenómeno é conhecido, em termos internacionais, por *unincorporated joint ventures* (DUARTE, 2010, p. 7; PIMENTEL, 2015, p. 16-19) e tem desempenhado um papel importante no aparecimento de *partnerships* internacionais (OSTERBERG JUNIOR, 2014, p. 5-8; MATA; PORTUGAL, 2015, p. 677) e no surgimento de formas de cooperação empresarial em ordem à obtenção de ganhos operacionais e estratégicos, por meio da complementaridade de funções, da redução de custos e da influência da concorrência ao nível do setor.

Delineado o tema, refere-se que nesta investigação se teve por objetivo indagar se os diferentes cooperantes percecionam as vantagens que a literatura internacional sugere e, para isso, foi concebido um inquérito com 12 afirmações/questões que refletem a generalidade do pensamento dominante sobre a problemática da vertente económica, implícita à cooperação empresarial. O trabalho é pioneiro em Portugal por explorar empiricamente aquela problemática mediante um inquérito efetuado a um conjunto de 25 empresas que celebraram contratos de consórcio.

Os resultados da investigação são suscetíveis de potenciar e estimular os acordos de cooperação, ao demonstrarem empiricamente as vantagens inerentes à contratualização formal ou informal. O estudo desenvolve-se com a seguinte sequência: na primeira secção apresenta-se a revisão da bibliografia, na segunda refere-se à metodologia utilizada, na terceira e na quarta partes, respetivamente, procede-se à análise dos resultados obtidos e à sua discussão e, por último, retiram-se conclusões, relatam-se as insuficiências do trabalho e propõem-se orientações para futuras investigações.

2 REVISÃO DA BIBLIOGRAFIA

Os objetivos da parceria empresarial e o perfil da cooperação devem estar estritamente relacionados com os objetivos da empresa e com a sua estratégia de desenvolvimento. Está-se em presença da chamada vertente económica do consórcio, que abarca um conjunto complexo de problemas que a literatura internacional tem analisado com profundidade em várias vertentes: cooperação empresarial como estratégia das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) (OJEDA GÓMEZ, 2009, p. 39-61); *partnerships* internacionais (OSTERBERG JUNIOR, 2014, p. 5-8); vínculos de cooperação como fonte de informação para a inovação (GÓMEZ; MURGUÍA, 2010, p. 61-79); como inovam as empresas espanholas (JURADO; GRACIA; LUCIO, 2008, p. 100-111); insucesso em redes de cooperação (BARCELLOS et al., 2012, p. 49-57); determinantes estratégicos e fatores de gestão relacionados com a indústria de defesa (PEÑALVER, 2009, p. 165-179); influência do capital humano e do capital intelectual no desenvolvimento de aglomerados de empresas e redes de cooperação produtiva (AMATO NETO, 2008, p. 57-63), etc. Essas investigações realçam o fenómeno como um importante mecanismo de colaboração entre empresas, no âmbito da internacionalização dos negócios, originando, nos últimos anos, uma crescente produção teórica, da qual se destacam três áreas importantes: o enfoque colocado nas alianças estratégicas é enfatizado por Lorange e Roos (1991, p. 11-22), Gugler (1992, p. 90-99), Peñalver (2009, p. 165-179), Wahyuni e Sudhartio (2010, p. 88-95); por sua vez, a abordagem específica das *joint ventures* é referida por Kogut (1998, p. 319-332), Geringer e Hebert (1991, p. 249-263), Paschall (2011, p. 9-15), Hippmann e Windsperger (2013, p. 319-327) e, finalmente, o estudo das multinacionais desenvolvido por Buckley (1987, p. 1-46), Doz e Prahalad (1991, p. 145-164), Lin e Ho (2013, p. 304-311). Essas pesquisas evidenciam as vantagens da conjugação de esforços envolvendo uma multiplicidade de formas e tipificam as *joint ventures* e os consórcios como exemplos elucidativos, não deixando, porém, de referir que as licenças de exploração de marcas e patentes, os acordos de *franchising* e a subcontratação internacional são, igualmente, admitidos como formas de cooperação internacional. O denominador comum a esses estudos é a menção da necessidade da existência de um bom relacionamento entre as partes envolvidas, uma eficaz comunicação e, sobretudo, a confiança e a noção de que os benefícios dos acordos serão sempre limitados (JOHANSON; VAHLNE, 1990, p. 11-24; REUER et al., 2011, p. 311-340; SOULSBY; CLARK, 2011, p. 296-314; LEE, 2011, p. 433-464).

Discute-se, ainda, que a capacidade de adaptação ao mercado das empresas não depende exclusivamente da sua competência, mas também da sua capacidade de integração nos mecanismos de cooperação empresarial, quer sob a forma societária – *bonding* –, quer sob a forma mais geral de *unincorporated joint ventures* – *bridging* (GELAUFF, 2003, p. 56; YAO; ZHENG, 2014, p. 196-198). Montoya Restrepo e Montoya Restrepo (2012, p. 43) e Yao e Zheng (2014, p. 196-198) demonstram que a cooperação e a coevolução interempresarial permitem alcançar importantes vantagens competitivas, exemplarmente confirmadas por meio da chamada metáfora biológica, que é utilizada frequentemente nas ciências económicas como um primeiro nível de teorização e que permite a compreensão das relações da empresa com a sua envolvente.

Por sua vez, Porter (2002, p. 17) salienta que a utilização de esquemas produtivos e de trabalho integrado nos setores económicos é um mecanismo importante para assegurar o *going concern* das empresas e a sustentabilidade das organizações empresariais. Permite, ainda, segundo Garçon (2005, p. 14), operar em níveis de eficiência mais elevados em comparação com uma atuação isolada e individual.

Ao enfatizar a cooperação empresarial como um mecanismo de inteligência competitiva das empresas, reconhece-se a sua importância sobretudo para as PMEs (LEGENDRE, 2005, p. 4-9). A vertente em discussão enfatiza, igualmente, as sinergias que fomentam o potencial estratégico para atingir os objetivos comuns da cooperação (MONTORO, 2005, p. 27-36; CHEN; XIN CHEN; ZHOU, 2014, p. 30; VAN DER MEER-KOOISTRA; KAMMINGA, 2015, p. 23). Referem também Alles e Ordaz (2014, p. 42) que as *joint ventures* constituem uma forma de cooperação empresarial das mais populares e relevantes, salientando, contudo, as dificuldades da sua gestão, e, por isso, muitas fracassam, o que é referido, entre outros, por Park e Ungson (2001, p. 37), Wegner e Padula (2008, p. 1-4), Fey e Furu (2008, p. 1301), Pereira et al. (2010, p. 65), Mata e Portugal (2015, p. 676).

3 METODOLOGIA

3.1 TIPO DE PESQUISA

A pesquisa é essencialmente do tipo empírico-descritiva, por pretender estudar a característica de uma determinada população – empresas de construção civil e afins – por meio da obtenção de variáveis latentes, que são geradas pela agregação de determinados componentes aos quais a análise estatística confere poderes expli-

cativos dos fenômenos que se pretendem investigar: explicitação dos elementos da dimensão econômica mais facilmente identificados pelos cooperantes dos consórcios empresariais.

Acresce que o estudo envolve a utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados: questionário e seu tratamento estatístico. A sua natureza é essencialmente quantitativa; para o efeito as respostas ao questionário foram constituídas em escala Likert, posteriormente submetidas a uma análise estatística apropriada, o que permite garantir, com alguma precisão, uma correta interpretação da quantificação das percepções dos agentes inquiridos.

3.2 JUSTIFICAÇÃO DA METODOLOGIA

Pretende-se obter as variáveis latentes subjacentes à dimensão econômica dos consórcios. A análise incidirá sobre a validade e a fiabilidade do questionário e a determinação das variáveis latentes por meio de uma análise fatorial.

Como existem hipóteses sobre a presença de vários fatores, a análise fatorial deve ter preferência, como ponto de partida, para a análise e a seleção dos itens.

Os itens do questionário versam sobre as componentes econômicas constantes na teoria e nos estudos já referidos, garantindo, assim, a validade teórica do questionário.

No âmbito da análise de consistência interna do questionário procede-se ao cálculo do coeficiente de fiabilidade interna, Alfa de Cronbach, e considera-se que um valor superior a 0,7 corresponde a um grau de fiabilidade desejável (HILL; HILL, 2005).

Para o estudo da dimensionalidade foram utilizados os indicadores fornecidos pelo teste Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy (KMO) e pelo teste de esfericidade de Bartlett, que viabiliza a utilização da análise factorial. Para os autores referidos, o teste de esfericidade de Bartlett é um outro indicador da existência, ou não, de correlação entre as variáveis. Em conjunto com o KMO permite avaliar a adequação da amostra para a utilização da análise fatorial.

A medida de adequação amostral Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), que compreende valores entre 0 e 1, indica a conveniência da aplicação da análise fatorial, sempre que apresente um valor superior a 0,5, um valor considerado aceitável.

A análise fatorial tende a fornecer uma descrição clarificadora sobre o modo como se relacionam as variáveis, proporcionando a estruturação dos dados.

3.3 AMOSTRA

A distribuição geográfica das empresas que disponibilizaram os contratos de consórcio se concentrou, por facilidade de acesso, nas zonas Centro e Sul de Portugal. Esses contratos de maior ou menor extensão, na maioria associados a PMEs, não comportavam especificidades ou problemáticas individualizadas; no entanto, deteta-se um desenvolvimento maior ou menor de determinadas cláusulas, relativas, sobretudo, à gestão da sua organicidade e à atribuição de responsabilidades entre as entidades adjudicantes: donos da obra e entidades consorciadas. Assim, o alargamento da amostra não acarretaria informações adicionais relevantes ou mais específicas, na medida em que as partes consorciadas acabam por observar as cláusulas das empresas com as quais já se relacionaram, ou, então, assumem as condições leoninas impostas pelo consorciante de maior peso.

Detetaram-se, por meio de contactos estabelecidos com empresas de construção civil na área geográfica referida, 70 empresas que celebraram contratos de consórcio com Câmaras e outras empresas ligadas a infraestruturas (Águas de Portugal, E.P., AR – Águas do Ribatejo, E.M., Águas de Coimbra, E.M., etc.) e selecionaram-se 25 empresas, pelo que a amostra representa 35,7% da população. Os dados (contratos) foram recolhidos nas próprias empresas mediante relações diretas e indiretas com os seus responsáveis, no decurso de 2014.

O procedimento de amostragem utilizado materializou-se na análise de um conjunto de 25 contratos de consórcio celebrados entre as câmaras municipais e empresas de construção civil. Esse setor económico foi selecionado por recorrer frequentemente a esse tipo de cooperação empresarial para concretizar investimentos em infraestruturas municipais e urbanas. Estudou-se a amostra (contratos de consórcio celebrados) por meio de uma observação sistemática e analítica (HUOT, 1999, p. 22) de um conjunto de empresas com sinergias, tarefas económicas, laborações e diligências conexas ou semelhantes.

A amostra, sobre a qual incidiu a investigação, engloba, maioritariamente, o CAE ligado à construção civil e obras públicas, bem como a prestação de serviços de coordenação na área da engenharia. Por esse facto, está-se em presença de unidades homogéneas e complementares (OJEDA GÓMEZ, 2009, p. 33-61). Foi igualmente utilizado o critério de dimensão (pequenas e médias empresas: tipo de empresas dominantes na construção civil), atributo conferido conforme a Diretiva do PE 2013/34/UE de 26/06, e grandes empresas.

Acresce que a dimensão e o volume de trabalho em consórcio requerem empresas com um determinado grau de desenvolvimento técnico e administrativo, e, por isso, foi utilizado, igualmente, como critério de seleção, a sua sujeição ao processo de Revisão Legal das Contas.

Utilizou-se a amostragem probabilística por permitir a utilização posterior de medidas estatísticas.

3.4 FORMULAÇÃO DAS QUESTÕES A INVESTIGAR

A literatura internacional tem discutido os objetivos das relações de colaboração entre as empresas, enfatizando que a capacidade de adaptação das empresas ao mercado deve se basear em um plano estratégico (GÓMEZ; MURGUÍ, 2010, p. 56) suscetível de incrementar a competitividade da empresa, mediante a partilha de informação como fonte de inovação (JURADO; GRACIA; LUCIO, 2008, p. 108; ALLES; ORDAZ, 2014, p. 40), da redução do risco empresarial (ANDERSON; ESPINOSA; SUANES, 2011, p. 2019-2021), do desenvolvimento da sua dimensão crítica por meio de ganhos de sinergia na produção (ISIDOR et al., 2015, p. 298) e da diminuição dos diferentes custos de produção mediante uma gestão mais concertada dos equipamentos e de outros fatores produtivos (OJEDA GÓMEZ, 2009, p. 42-45).

Assim, considerando esse quadro geral, formulou-se a seguinte questão: Q1. Quais as componentes da dimensão económica que as empresas melhor identificam quando cooperam por meio do consórcio?

A diversidade das questões colocadas permite estabelecer subconjuntos em que se pode obter construtos para responder à questão colocada. Assim, como medida da dimensão económica, criaram-se as seguintes variáveis latentes: inovação, competitividade, cooperação e sustentabilidade, que, apoiadas na literatura sobre o tema, foram exploradas estatisticamente.

4 ANÁLISE

4.1 OBTENÇÃO DE VARIÁVEIS LATENTES

Iniciou-se o estudo calculando o coeficiente de fiabilidade interna. Alfa de Cronbach a todo o questionário e obteve-se um valor de 0,75, o que indicia que todos

os itens se relacionam e conjuntamente contribuem para definir uma dimensão, nesse caso, a dimensão económica.

No entanto, a diversidade de questões permite deduzir que é possível definir várias componentes nessa dimensão. Para isso, realizou-se uma análise fatorial utilizando o método das componentes principais que determina o número das componentes a reter.

Tabela 1 – Explicação da variância total

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3,562	29,684	26,684	3,562	29,684	29,684
2	2,042	17,018	46,702	2,042	17,018	46,702
3	1,515	12,624	59,326	1,515	12,624	59,326
4	1,180	9,835	69,161			
5	1,084	9,035	78,196			
6	,699	5,823	84,019			
7	,576	4,803	88,822			
8	,502	4,180	93,002			
9	,358	2,981	95,983			
10	,232	1,930	97,913			
11	,172	1,432	99,345			
12	,079	,655	100,000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Fonte: o autor.

De acordo com os resultados existem três componentes principais que explicam 59,326% da variância total. Considerando a análise teórica já realizada, tentou-se isolar as questões relativas às três componentes para avaliar a possibilidade de obtenção de construtos que possam servir como medida da dimensão económica: inovação, competitividade e cooperação.

As variáveis latentes consideradas têm apoio na literatura internacional. Com efeito, Hippmann e Windsperger (2013, p. 319-327) sugerem um novo comportamento empresarial assente na cooperação e competição e não na autossuficiência e desconfiança em relação às outras empresas – encaradas como concorrentes –, situação que tem criado importantes obstáculos à realização de alianças estratégicas ou à partilha de recursos e competências entre as empresas.

A cooperação empresarial pode, ainda, constituir um elemento diferenciador das empresas, suscetível de gerar um *upgrade* em termos de competitividade das em-

presas (ARROYO, 2007, p. 1-6), criando inclusivamente uma inteligência competitiva (GÓMEZ; MURGUÍA, 2010, p. 64).

Acresce que as relações de cooperação podem igualmente ser determinantes no crescimento potencial da empresa, na medida em que os vínculos de cooperação são considerados como fonte de informação para a inovação (GÓMEZ; MURGUÍA, 2010, p. 61-79; JURADO; GRACIA; LUCIO, 2008, p. 100-111).

Para cada uma das componentes foram escolhidos quatro itens. Calculou-se a estatística de Alfa de Cronbach e as correlações item-total, ou seja, as correlações entre os valores atribuídos a cada item e o valor total para o conjunto dos itens e as correlações entre itens.

Seguidamente, usou-se a análise fatorial para saber se a variável é unidimensional, ou seja, se mede apenas um fator.

4.2 INOVAÇÃO

Na Tabela 2 ilustram-se os itens relativos à componente inovação e os valores obtidos relativamente à média, desvio padrão, correlação item-total e número de respostas válidas.

Tabela 2 – Itens estatísticos relativos à inovação

	Média	Desvio padrão	Correlação item-total	N.
A cooperação empresarial é uma estratégia de desenvolvimento da empresa.	3,88	0,680	0,693	24
Os consórcios fortalecem as competências, a aprendizagem e a divisão do trabalho e potenciam os pontos fortes da empresa.	3,50	0,659	0,536	24
Os consórcios são uma fonte de inovação empresarial.	3,38	0,576	0,376	24
O capital humano e o capital intelectual são importantes nos consórcios empresariais, por permitirem a implementação de novos métodos de gestão e formas de organização mais eficientes e eficazes.	3,54	0,509	0,649	24

Fonte: o autor.

A componente inovação é densificada com as problemáticas ligadas à estratégia empresarial (DOZ, 1996, p. 55-83; SEBASTIÁN, 2000, p. 97-111; BRIONES; RAMÍREZ; ROS, 2006, p. 42-55), que assenta na ideia de que a cooperação deve se basear em um plano estratégico, com uma clara definição de responsabilidades e tarefas para cada um dos cooperantes, condição básica para a existência de um bom relacionamento entre as partes envolvidas e uma eficaz comunicação.

Adicionalmente, as vantagens do concurso empresarial potenciam os pontos fortes da empresa, ao desenvolverem o capital humano e intelectual e fomentam redes de cooperação produtiva (AMATO NETO, 2008, p. 57-63), que, por sua vez, permitem uma gestão mais eficiente da organização, assente em métodos de gestão mais operacionais e pragmáticos.

As correlações entre as temáticas analisadas sugeridas pela literatura internacional acabam por ser validadas pelas correlações item-total, que, variando entre 0,376 e 0,693, sugerem uma correlação relativamente forte entre cada item e o total. O Alfa de Cronbach obtido foi de 0,756.

Procedeu-se à análise fatorial utilizando o método da máxima verossimilhança, pois esse método usa uma prova estatística relativa à bondade do ajustamento que indica se os factores obtidos explicam bem as correlações entre as variáveis.

O valor KMO obtido é de 0,717. Esse indicador sugere que é razoável fazer uma análise factorial. Como o valor da estatística do qui-quadrado (24,942) é significativo, indica que as correlações entre variáveis são adequadas.

A análise fatorial encontrou somente um fator para explicar as correlações entre os itens e esse fator explica 48,341% da variância total.

Tabela 3 – Explicação da variância total

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2,358	58,960	58,960	1,934	48,341	48,341
2	,778	19,456	78,416			
3	,579	14,482	92,898			
4	,284	7,102	100,000			

Extraction Method: Maximum Likelihood.

Fonte: o autor.

A Tabela 4 mostra a natureza do fator. Os valores numéricos são os pesos das variáveis no fator. Todos os itens contribuem para definir o fator.

Tabela 4 – Matriz dos fatores

	Factor
	1
A cooperação empresarial é uma estratégia de desenvolvimento da empresa.	,898
Os consórcios fortalecem as competências, a aprendizagem e a divisão do trabalho e potencializam os pontos fortes da empresa.	,594
Os consórcios são uma fonte de inovação empresarial.	,399
O capital humano e o capital intelectual são importantes nos consórcios empresariais, por permitirem a implementação de novos métodos de gestão e formas de organização mais eficientes e eficazes, impulsionando, assim, a curva da experiência.	,785
Extraction Method: Maximum Likelihood.	
a. 1 factors extracted. 4 iterations required.	

Fonte: o autor.

Pode-se concluir que essas componentes contribuem para a definição da variável inovação.

O teste relativo à bondade do ajustamento mostra que o valor do qui-quadrado não é significativo (0,121), conduzindo à conclusão de que um fator é suficiente para explicar bem as correlações entre as variáveis.

4.3 COMPETITIVIDADE

Relativamente à competitividade, procedeu-se à análise semelhante.

Tabela 5 – Itens estatísticos relativos à competitividade

	Média	Desvio padrão	Correlação item-total	Peso no fator	N.
A cooperação empresarial desenvolve o processo de internacionalização da empresa.	3,24	1,012	0,237	0,898	25
A cooperação empresarial permite ganhos operacionais e estratégicos e ganhos de sinergias na produção pela redução de custos; permite, ainda, uma maior produtividade e um maior volume de produção.	3,60	0,500	0,308	0,594	25
A cooperação empresarial pode fomentar as situações de oligopólio e, portanto, criar um conjunto de barreiras à entrada, suscetíveis de influenciar o nível de concorrência excelente no setor.	3,36	0,569	0,525	0,399	25
A cooperação empresarial reforça a competitividade das empresas.	3,72	0,678	0,476	0,785	25

Fonte: o autor.

A competitividade, como variável latente, é preenchida com um leque diversificado de temas, que se destacam: aspetos ligados à internacionalização (LORANGE;

ROOS, 1991, p. 11-22; PEÑALVER, 2009, p. 165-179; WAHYUNI; SUDHARTIO, 2010, p. 88-95; HIPPMANN; WINDSPERGER, 2013, p. 319-327) assente em alianças estratégicas; sinergias de produção e redução de custos por meio das economias de escala obtidas (HARRIGAN; NEWMAN, 1990, p. 417; ISIDOR et al., 2015, p. 298; KENT, 1991, p. 387). Com efeito, a cooperação permite uma gestão mais criteriosa dos capitais circulantes e dos equipamentos (OJEDA GÓMEZ, 2009, p. 42-45), e tudo isso permite reforçar a posição competitiva e estratégica das empresas envolvidas nos acordos de cooperação (ALLES; ORDAZ, 2014, p. 40). Por fim, a cooperação pode fomentar situações do oligopólio e influenciar, desse modo, em nível de concorrência no setor (ISLAM; ALI; SANDHU, 2011, p. 25; ALLEN; LINK, 2013, p. 1-3).

A dimensão holística da componente competitividade que a literatura internacional anteriormente citada sugere não é totalmente validada pelas medidas estatísticas a seguir indicadas: Alfa de Cronbach, KMO e análise fatorial.

De facto, o valor de KMO obtido foi de 0,633 e o Alfa de Cronbach foi de 0,567. Obteve-se um único fator que explica 36,88% da variância e a bondade do ajustamento mostra que o valor do qui-quadrado não é significativo.

4.4 COOPERAÇÃO

Em relação à cooperação, obtiveram-se os seguintes resultados explicitados na Tabela 6.

Tabela 6 – Itens estatísticos relativos à cooperação

	Média	Desvio padrão	Correlação item-total	Peso no fator	N.
Os consórcios reduzem o risco empresarial pelo acesso a mercados e a recursos de diferente natureza.	3,42	0,776	0,098	0,71	24
A cooperação entre as empresas traduz-se em vantagens e benefícios para todos os intervenientes, e constitui um mecanismo adequado na resolução de problemas conjunturais e até estruturais.	3,54	0,509	0,252	0,370	24
A cooperação empresarial funciona melhor quando as empresas são complementares.	4,79	0,415	0,347	0,459	24
A evolução conjunta permite gerar mecanismos adaptativos e criar uma maior sustentabilidade para as organizações empresariais.	3,67	0,637	0,307	0,835	24

Fonte: o autor.

O construto cooperação traduz a associação de forças que institui relações privilegiadas entre as empresas, e, nesse sentido, as ações que visem, em associação, à concretização de objetivos económicos, consorciais e financeiros fomentam

novas vias organizacionais da atividade da empresa que são produto da economia da informação e do conhecimento (GÓMEZ; MURGUÍA, 2010, p. 64-65; BARCELLOS et al., 2012, p. 49-57). A redução do risco empresarial (ANDERSON; ESPINOSA; SUANES, 2011, p. 2019-2021), o desenvolvimento da dimensão crítica, o acesso a novos mercados e a maiores ganhos nas sinergias de produção competitiva (HIPPMANN; WINDSPERGER, 2013, p. 324-325; ISIDOR et al., 2015, p. 298) permitem uma melhor capacidade de adaptação aos mercados (MONTROYA RESTREPO; MONTROYA RESTREPO, 2012, p. 43). Acresce, ainda, que as bases dos contratos de consórcio pressupõem a conexão de atividades, o que é determinante na escolha dos intervenientes, criando, assim, mecanismos suscetíveis de gerar uma maior capacidade adaptativa e de continuidade às organizações empresariais.

A interligação dessas problemáticas, que são enfatizadas na literatura teórica internacional, não é integralmente corroborada pelos testes estatísticos efetuados. Assim, o valor de KMO obtido foi de 0,552, e o Alfa de Cronbach obtido foi de 0,411. Obteve-se um único fator que explica 26,239% da variância e a bondade do ajustamento mostra que o valor do qui-quadrado não é significativo.

4.5 ESCOLHA DOS FATORES

De acordo com os resultados, pode-se concluir que o fator inovação está bem definido e apresenta indicadores que permitem evoluir no sentido da existência de uma variável latente.

Já os outros dois fatores definidos não passam os testes estatísticos necessários para a definição das variáveis latentes, visto que foi necessário eliminar alguns itens para obter valores mais adequados. Nessa sequência, construiu-se uma nova variável que foi designada sustentabilidade.

4.6 SUSTENTABILIDADE

Como os fatores competitividade e cooperação definidos a priori não foram validados estatisticamente, introduziu-se um novo construto denominado sustentabilidade que se contrastou estatisticamente.

Nessa nova variável latente condensam-se aspetos da dimensão económica já anteriormente expostos e eliminam-se outros. O valor de KMO obtido foi de 0,680, e o Alfa de Cronbach obtido foi de 0,723. Obteve-se um único fator que explica

41,205% da variância e a bondade do ajustamento mostra que o valor do qui-quadrado não é significativo.

No Quadro 7 exibem-se os itens selecionados, os valores relativos à correlação item-total e o peso no único fator encontrado.

Quadro 7 – Itens estatísticos relativos à sustentabilidade

	Correlação item-total	Peso no fator
A evolução conjunta permite gerar mecanismos adaptativos e criar uma maior sustentabilidade para as organizações empresariais.	0,481	0,509
A cooperação empresarial permite ganhos operacionais e estratégicos e ganhos de sinergias na produção pela redução de custos; permite, ainda, uma maior produtividade e um maior volume de produção.	0,460	0,488
A cooperação empresarial pode fomentar as situações de oligopólio e, portanto, criar um conjunto de barreiras à entrada, suscetíveis de influenciar o nível de concorrência excelente no setor.	0,608	0,811
A cooperação empresarial reforça a competitividade das empresas.	,520	,703

Fonte: o autor.

Obtiveram-se, em síntese, dois fatores correspondentes às variáveis latentes das dimensões económicas que se pode definir como inovação e sustentabilidade. Pode-se concluir que, pela análise dos resultados empíricos obtidos, a inovação e a sustentabilidade são os componentes da dimensão económica que as organizações participantes em consórcios melhor identificaram.

5 DISCUSSÃO

As empresas portuguesas que celebraram contratos de cooperação, sob a forma de consórcios empresariais, privilegiam a inovação, cujos componentes englobam, em termos gerais, a estratégia, os pontos fortes da empresa, a aprendizagem e a divisão do trabalho, bem como o capital humano e intelectual. Todos esses fatores contribuem para tornar as empresas consorciadas mais eficientes e eficazes. Por outro lado, ao enfatizarem a sua sustentabilidade, apontam, sobretudo, para o aumento da sua produtividade por meio da redução dos custos e o aumento dos ganhos operacionais. As empresas inquiridas, na generalidade PMEs, do setor da construção civil, considerado o mais fértil na criação desse tipo de cooperação, em uma conjuntura económica recessiva, privilegiam prioritariamente a sua continuidade empresarial – *going concern* –, e a estratégia mais adequada é o fortalecimento da sua base económica, ou seja, a sua base competitiva como fator da sua sustentabilidade, mediante a redução dos custos e ganhos de sinergias.

Desse modo, as empresas portuguesas, nessa modalidade de cooperação, passam a utilizar esquemas produtivos e de trabalho integrado (PORTER, 2002, p. 17) e, assim, geram níveis de eficiência mais elevados em comparação com a sua atuação isolada e individual (GARÇÓN, 2005, p. 14), o que tem implicitamente subjacente um nível de inteligência competitiva, de primacial importância para as PME (LEGENDRE, 2005, p. 4-9).

Acresce que os fatores da dimensão económica estatisticamente relevantes para as empresas consorciadas apontam o consórcio como uma ponte – bridging – capaz de desempenhar uma função mais importante do que a constituição de uma forma societária para a cooperação – bonding – na medida em que a figura se extingue depois de efetuado o empreendimento ou a realização da tarefa (DYER; KALEE; SINGH, 2005, p. 74-75).

Assim, as PME passam a ter acesso a novos mercados, diminuem o risco empresarial (ISIDOR et al., 2015, p. 298) e desenvolvem uma gestão mais adequada dos seus custos (KENT, 1991, p. 387).

Pelo facto de as empresas consorciadas objeto de análise exercerem funções complementares, essa situação permite uma gestão mais equilibrada de todos os fatores produtivos (OJEDA GÓMEZ, 2009, p. 39): dos equipamentos, do *know-how* e das redes de distribuição.

Todos os fatores produtivos anteriormente mencionados são valorizados pelos consorciados inquiridos e resultam das variáveis latentes construídas.

No clima de recessão que atualmente caracteriza o setor de construção civil, a inteligência competitiva das empresas enfatiza a sua sobrevivência empresarial, e, desse modo, as empresas inquiridas, por meio do construto sustentabilidade, admitem que o consórcio pode estabelecer barreira à entrada e influenciar, assim, o nível de concorrência no setor (ISLAM; ALI; SANDHU, 2011, p. 25; ALLEN; LINK, 2013, p. 1-3).

À semelhança do que afirmam Alles e Ordaz (2014, p. 12), as *joint ventures* informais constituem uma forma de cooperação empresarial das mais populares e importantes. De facto, não devem obediência a um esquema complexo de regras jurídicas, também não requerem uma contabilidade autónoma e não necessitam de registo. Assim, uma análise custo-benefício é tendencialmente favorável à constituição de consórcios empresariais. Resulta daqui que na otimização do regime fiscal a análise dos custos associados à criação, a manutenção da figura jurídica e a sua flexibilidade operacional são determinantes na escolha da forma de cooperação, sendo aspetos que os consorciados portugueses identificam na dimensão económica dos consórcios.

6 CONCLUSÃO

O objetivo estabelecido para o presente estudo priorizava a seleção dos fatores económicos que as empresas melhor identificam quando desenvolvem relações de cooperação.

Com efeito, a literatura internacional, já suficientemente identificada, sugere uma diversidade de fatores explicativos para a existência de alianças formais ou informais entre empresas: alianças estratégicas, cooperação como fonte de inovação, influência do capital humano e intelectual na rede de cooperação, capacidade de adaptação das empresas ao mercado, internacionalização, redução dos custos, dos riscos e potenciação das sinergias, etc.

Essas diferentes dimensões foram inquiridas no questionário com o desiderato de identificar as variáveis latentes subjacentes à dimensão económica dos consórcios, e os resultados obtidos foram trabalhados com técnicas estatísticas adequadas.

A consistência e a fiabilidade interna do questionário foram confirmadas pelo Alfa de Cronbach, e a correlação entre variáveis foi objeto do teste de esfericidade de Bartlett, que, com o teste KMO, permitem avaliar a adequação da amostra para a utilização da análise fatorial, técnica que, por sua vez, faculta o modo de relacionamento das variáveis, o que possibilita a estruturação dos dados.

As variáveis latentes iniciais – inovação, competitividade e cooperação – permitem explicar 59,326% dos resultados, tendo sido agregados a cada construto quatro itens/questões. A densificação do construto inovação parece adequada, e é validada estatisticamente. No entanto, os construtos competitividade e cooperação não foram confirmados pelos testes estatísticos descritos. Foi, assim, necessário eliminar algumas asserções/afirmações/perguntas dos questionários para obter valores mais adequados para os testes Alfa de Cronbach, esfericidade de Bartlett e KMO.

Nessa sequência gerou-se um novo construto – sustentabilidade – ao qual foram associados quatro questões do inquérito, permitindo, assim, obter valores mais adequados para os testes já descritos. Concluiu-se, desse modo, que a nova variação latente cumpre as condições estatísticas para definir os elementos da vertente económica. Na realidade, a inovação e a sustentabilidade são fundamentais e constituem as variáveis que os agentes em cooperação privilegiam quando decidem encetar acordos de cooperação.

Como limitação do trabalho realça-se que o estudo é circunscrito ao contexto português e ao setor da construção civil, o que poderá restringir a extrapolação das conclusões da investigação.

Como sugestão para pesquisas futuras se considera que a exploração de outras dimensões dos consórcios empresariais – nomeadamente a vertente jurídica e administrativa – são suscetíveis de proporcionar informações importantes relativamente à necessidade da intervenção do direito no enquadramento jurídico da realidade económica dos consórcios empresariais, bem como da necessidade de a problemática da gestão da cooperação, quer em nível da eficácia, quer em nível da gestão estratégica, necessitar de uma organicidade própria, tendo por base a ideia de que a cooperação entre empresas é difícil de gerir.

REFERÊNCIAS

ALLEN, S. D.; LINK, A. N. U. S. Research Joint Ventures with International Partners. The University of North Carolina. Department of Economics Working Paper Series. **Working Paper 13-15**, p. 1-21, 2013.

ALLES, M. L. F.; ORDAZ, C. C. La Gestión de los Equipos de Dirección de las Joint Ventures desde un Enfoque de Recursos Humanos. **Universia Business Review**, p. 40-59, 2014.

AMATO NETO, J. A influência do capital humano e do capital intelectual no desenvolvimento de aglomeração de empresas e redes de cooperação produtiva. **Journal of Technology Management & Innovation**, v. 3, n. 1, p. 56-66, 2008.

ANDERSON, A. R.; ESPINOSA, M. B.; SUANES, A. M. Innovation in Services Through Learning in a Joint Venture. **The Service Industries Journal**, v. 31, i. 12, p. 2019-2032, 2011.

ARROYO, S. IC: Un Pilar Fundamental en el Proceso de Innovación Estratégica. **Revista Hispana de la Inteligencia Competitiva**, v. 7, n. 26, p. 1-6, 2007.

BARCELLOS, P. et al. Insucesso em redes de cooperação: estudo multicaseos. **Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão**, v. 11, n. 4, p. 49-57, 2012.

BARRIOS, E. V. Vers une anthropologie de la bureaucratie. **Cuadernos de Administración**, Universidad Del Valle, v. 41, p. 57-70, jun. 2009.

BÉLGICA. Diretiva 2013/34/UE do Parlamento Europeu e do Conselho de 26 de junho de 2013, relativa às demonstrações financeiras anuais, às demonstrações financeiras consolidadas e aos relatórios conexos de certas formas de empresas, que altera a Diretiva 2006/43/CE do Parlamento Europeu e do Conselho e revoga as Diretivas 78/660/CEE e 83/349/CEE do Conselho. **Jornal Oficial da União Europeia**, L 182/19.

BRIONES, A.; RAMÍREZ, P.; ROS, M. Evaluación de la cooperación en las microempresas del municipio de Murcia, proyecto Micro (2003-2004). **Tecnología en Marcha**, v. 19, n. 4, p. 42-55, 2006.

BUCKLEY, P. The Theory of The Multinational Enterprise. **Acta Universitatis Upsaliensis**, University of Uppsala, i. 26, 1987.

CHEN, X.; XIN CHEN; A.; ZHOU, K. Z. Strategic Orientation, Foreign Parent Control, and Differentiation Capability Building of International Joint Ventures in an Emerging Market. **Journal of International Marketing**, v. 22, i. 3, p. 30-49, 2014.

DOZ, Y.; PRAHALAD, C. Managing dmncs: a search for a new paradigm. **Strategic Management Journal**, v. 12, i. S1, p. 145-164, 1991.

DOZ, Y. The evolution of cooperation in strategic alliances: Initial conditions or learning processes? **Strategic Management Journal**, v. 17, i. S1, p. 55-83, 1996.

DUARTE, R. P. **Formas Jurídicas da Cooperação entre empresas**. Disponível em: <http://www.fd.unl.pt/docentes_docs/ma/rpd_MA_15167.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2015.

DYER, J.; KALEE, P.; SINGH, H. Cuándo aliar-se y cuándo adquirir empresas. **Harvard Deusto Business Review**, i. 131, p. 71-79, 2005.

FEY, C. F.; FURU, P. Top management incentive compensation and knowledge sharing in multinational corporations. **Strategic Management Journal**, v. 29, i. 12, p. 1301-1323, 2008.

GARÇÓN, R. **Programa sobre operaciones colectivas entre empresas**. Caracas: Convenio BID, 2005.

GELAUFF, G. M. M. **Social Capital: An Indispensable Asset in the Knowledge-based Economy**. Países Bajos: Universidad de Tilburg, 2003.

GERINGER, J.; HEBERT, L. Measuring Performance of International Joint Ventures. **Journal of International Business Studies**, v. 22, i. 2, p. 249-263, 1991.

GÓMEZ, J. O.; MURGUÍA, C. E. P. Vínculos de Cooperación Como Fuente de Información para la Innovación. **Cuadernos de Administración**, v. 23, n. 41, p. 61-79, 2010.

GUGLER, P. Building Transnational alliances to create competitive advantage. **Long range Planning**, v. 25, i. 1, p. 90-99, 1992.

HARRIGAN, K.; NEWMAN, W. Bases of Interorganization Cooperation: Propensity, Power, Persistence. **Journal of Management Studies**, v. 27, i. 4, p. 417-434, 1990.

HILL, M. M.; HILL, A. **Investigação por Questionário**. 2. ed. rev. Lisboa: Edições Sílabo, 2005.

HIPPMANN, P.; WINDSPERGER, J. Formal and Real Authority in Interorganizational Networks: The Case of Joint Ventures. **Managerial and Decision Economics**, v. 34, i. 3-5, p. 319-327, 2013.

HUOT, R. **Métodos quantitativos para as ciências humanas**. Portugal: Instituto Piaget, 1999. (Série Epistemologia e Sociedade).

ISIDOR, R. et al. The impact of structural and attitudinal antecedents on the instability of international joint ventures: The mediating role of asymmetrical changes in commitment. **International Business Review**, v. 24, p. 298-310, 2015.

ISLAM, S.; ALI, M.; SANDHU, M. Partner Selection Criteria in International Joint Ventures: Perspectives of Foreign Investors from Asian NIEs of Malaysia and India. **Asia Pacific Business Review**, v. 17, i. 1, p. 25-43, 2011.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The Mechanism of Internationalization. **International Marketing Review**, v. 7, i. 4, p. 11-24, 1990.

JURADO, J. V.; GRACIA, A. G.; LUCIO, I. F. Cómo Innovan las Empresas Españolas? Una Evidencia Empírica. **Journal of Technology Management & Innovation**, v. 3, i. 3, p. 100-111, 2008.

KENT, D. Joint Ventures vs. Non-Joint Ventures: An Empirical Investigation. **Strategic Management Journal**, v. 12, i. 5, p. 387-393, 1991.

KOGUT, B. Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives. **Strategic Management Journal**, v. 9, i. 4, p. 319-332, 1998.

LEE, I. Security, Uncertainty, and International Joint Ventures: A Game-Theoretic Approach. **The International Trade Journal**, v. 25, i. 4, p. 433-464, 2011.

LEGENDRE, R. Es la inteligencia de negocio aplicable a las Pymes? **Puzzle: Revista Hispana de la Inteligencia Competitiva**, v. 4, n. 17, p. 4-9, 2005.

LIN, Y.; HO, S. P. Impacts of Governance Structure Strategies on the Performance of Construction Joint Ventures. **Journal of Construction Engineering and Management**, v. 139, i. 3, p. 304-311, 2013.

LORANGE, P.; ROOS, J. Strategic Alliance Evolutions and Global Partnerships. **Irish Marketing Review**, v. 5, i. 3, p. 11-22, 1991.

MATA, J.; PORTUGAL, P. The termination of International Joint Ventures: Closure and Acquisition by Domestic and Foreign Partners. **International Business Review**, i. 24, p. 677-689, 2015.

MONTORO, M. Á. Algunas razones para la co-operación en el sector de automoción. **Economía Industrial**, n. 358, p. 27-36, 2005.

MONTOYA RESTREPO, L. A.; MONTOYA RESTREPO, I. A. Aplicación de la Metáfora Biológica para el Desarrollo de Formas Organizativas en la Integración Empresarial. **Revista Facultad de Ciencias Económicas**, v. 20, n. 2, p. 43-54, 2012.

OJEDA GÓMEZ, J. La Cooperación Empresarial Como Estrategia de las Pymes del Sector Ambiental. **Estudios Gerenciales**, v. 25, n. 110, p. 39-61, 2009.

OSTERBERG JUNIOR, E. C. International Partnerships, Joint Ventures and Hybrids. **International Tax Journal**, v. 40, i. 1, p. 5-8, 2014.

PARK, S. H.; UNGSON, G. R. Interfirm rivalry and managerial complexity: a conceptual framework of alliance failure. **Organization Science**, v. 12, i. 1, p. 37-53, 2001.

PASCHALL, C. T. Joint Ventures Play Major Part in Growing M&A Field for Renewables. **Natural Gas & Electricity**, p. 9-15, Dec. 2011.

PEÑALVER, A. J. B. Strategic Determiners and Factors of Business Management Related to the Defence Industry. **Encontros Científicos – Tourism & Management Studies**, i. 5, p. 165-179, 2009.

PEREIRA, B. A. et al. Desistência da cooperação e encerramento de redes interorganizacionais: em que momento essas abordagens se encontram? **Revista de Administração e Inovação**, v. 7, n. 1, p. 62-83, 2010.

PIMENTEL, D. Contratos Joint Venture. **Revista Jurídica Portucalense**, v. 17, n. 1, p. 6-27, 2015.

PORTER, M. Cómo influyen las fuerzas de la competencia en la formación de una estrategia. **Colección documentos IICA, Serie de competitividad**, n. 17, Dic. 2002.

PORTUGAL. Decreto-Lei n. 231/81, de 28 de julho de 1981. **Diário da República**, 1ª Série, n. 171, 1981.

REUER, J. J. et al. Executives Assessments of International Joint Ventures in China: A Multi-Theoretical Investigation. **Management and Organization Review**, v. 8, i. 2, p. 311-340, 2011.

SEBASTIÁN, J. Las redes de cooperación como modelo organizativo y funcional para la I+D. **Redes**, v. 7, n. 15, p. 97-111, 2000.

SOULSBY, A.; CLARK, E. Instability and Failure in International Joint Ventures in Post-Socialist Societies: Power, Politics and Strategic Orientations. **Competition and Change**, v. 15, i. 4, p. 296-314, 2011.

VAN DER MEER-KOOISTRA, J.; KAMMINGA, P. E. Joint Venture Dynamics: The Effects of Decisions made Within a Parent Company and the Role of Joint Venture Management Control. **Management Accounting Research**, i. 16, p. 23-39, 2015.

WAHYUNI, S.; SUDHARTIO, L. How to Increase Local Partner's Bargaining Power and Absorptive Capacity in Joint Ventures? **Global Management Journal**, v. 2, i. 1, p. 88-95, 2010.

WEGNER, D.; PADULA, A. D. Quando as redes falham: um estudo de caso sobre o fracasso na cooperação interorganizacional. In: ENCONTRO DA ANPAD, 32., 2008, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: Enanpad, 2008.

YAO, Z.; ZHENG, B. Feasibility, Atability, and Multiple Research Joint Ventures. **Scottish Journal of Political Economy**, v. 61, i. 2, p. 196-210, 2014.

Como citar este artigo:

ABNT

ALMEIDA, Bruno José Machado de. Os consórcios empresariais portugueses: análise estatística da vertente económica. **RACE, Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, Joaçaba: Ed. Unoesc, v. 16, n. 2, p. 455-478, maio/ago. 2017. Disponível em: <<http://editora.unoesc.edu.br/index.php/race>>. Acesso em: dia/mês/ano.

APA

Almeida, B. J. M. de. (2017). Os consórcios empresariais portugueses: análise estatística da vertente económica. *RACE, Revista de Administração, Contabilidade e Economia*, 16(2), 455-478. Recuperado em dia/mês/ano, de <http://editora.unoesc.edu.br/index.php/race>

