

ESTUDOS ESPM

Estudos, pesquisas e comunicações sobre marketing e propaganda produzidos pelo CAEPM - Centro de Altos Estudos de Propaganda e Marketing da ESPM.

*Professor do Departamento de Economia da ESPM e pesquisador do CAEPM - Centro de Altos Estudos em Propaganda e Marketing e do NEGI - Núcleo de Estudos em Gestão Internacional.

INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS DE INFRA-ESTRUTURA

© FREDERICO ARAÚJO TÚROLLA*

A **indústria de infra-estrutura** é central para o desenvolvimento econômico de qualquer país. O aumento da penetração e a qualidade das redes de telecomunicações, energia, saneamento básico e outras constituem veículo indispensável do progresso das nações, assim como da redução da pobreza, da proteção do meio ambiente e da inclusão no ambiente social e no mundo digital.

Tradicionalmente, os diversos segmentos que compõem o setor de infra-estrutura, ou indústrias de rede, nascem operados em âmbito local. Vários segmentos da infra-estrutura avançaram para a integração em redes de maior porte, formando grupos econômicos de âmbito regional ou nacional, eventualmente com atuação em mais de um setor de infra-estrutura. Em alguns casos, a integração propiciou excessivo poder de mercado, como no caso das redes locais de telecomunicações, o que tem sido compensado em vários países por medidas regulatórias e con-

correnciais. Em vários outros casos, essa integração propiciou importantes ganhos de eficiência, gerando avanços em direção ao acesso universal, menores níveis tarifários e melhores padrões de prestação dos serviços.

Já há mais de um século, um grupo relativamente restrito de empresas de infra-estrutura de alguns países avançou em direção a mercados estrangeiros. Nas últimas décadas do século passado, verificou-se uma intensificação desse processo de internacionalização em vários segmentos, dando origem a empresas multinacionais voltadas para a operação de mercados locais de telecomunicações, energia, saneamento e outros. Ainda assim, o número de empresas continua restrito, mas já constitui amostra suficiente para um estudo acadêmico relevante. Por exemplo, Sarkar, Cavusgil e Aulakh (1999) realizaram avaliação da expansão internacional das empresas do setor de telecomunicações, um setor da infra-estrutura que se encontra avançado nesse processo.

A decisão de internacionalização das firmas de infra-estrutura não é



Design de Embalagem

Do marketing à produção

Três áreas fundamentais do desenvolvimento de embalagens estão presentes nesse livro: marketing, projeto e produção. Cada uma delas relacionada de maneira simples e acessível para a compreensão de um maior número de pessoas. Isso faz a obra interessante a profissionais, estudantes provenientes de áreas correlatas ao tema, como administração, marketing, publicidade e propaganda, design e engenharia. Também é voltada para quem quer conhecer um pouco mais sobre o segmento de embalagens, em franca expansão no país e no mundo. De autoria de renomados professores, a publicação relata experiências de outros acadêmicos e profissionais, como Lincoln Seragini, que também assina o prefácio.

Autores: Celso Negrão e Eleida Camargo

Editora: Novatec

Págs.: 336

Preço: R\$ 82



Serviços de Marketing

Um diferencial competitivo

Esse livro aborda com clareza, simplicidade e objetividade os diferentes aspectos que envolvem a comunicação empresarial. Traz não somente a teoria dos serviços de marketing, mas também experiências práticas com foco em resultados positivos. Escrito por autores que possuem vivência profissional e acadêmica, apresenta uma visão clara do mercado, abrangendo toda a cadeia produtiva. Demonstra como os serviços aos clientes podem ser um diferencial no desenvolvimento do negócio em diversas áreas. Júlio César Tavares de Oliveira, o organizador da obra, é doutor e mestre pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP).

Autor: Júlio César Tavares de Oliveira (organizador)

Editora: Saraiva

Págs.: 272

Preço: R\$ 48



trivial. Ao contrário da maioria dos setores, a infraestrutura é marcada por custos fixos elevados em capital altamente específico, o que reduz fortemente o incentivo ao investimento e exige uma abordagem regulatória mais estrita por parte dos governos. Assim, a empresa típica de infraestrutura assume riscos diferentes - e invariavelmente elevados - dos que são assumidos pelas firmas dos demais setores.

Quando a firma de infraestrutura investe em um mercado estrangeiro, os riscos são potencializados: há custos de transação importantes envolvidos, nas diversas dimensões do investimento; há questões regulatórias e políticas que têm caráter extremamente específico ao país de destino; e, ainda, o investimento requer grandes volumes de capital, com retorno de longo

prazo. Não obstante os elevados riscos, vários grupos econômicos da área de infraestrutura têm buscado novos mercados para investimento e têm ampliado a parcela das receitas que são obtidas fora dos mercados de origem.

O assunto é de especial interesse para a competitividade brasileira, pois o país reúne algumas vantagens para se tornar um *global player* em alguns mercados de infraestrutura.

Avaliar os desafios e potencialidades do país é o objetivo do projeto de pesquisa "Determinantes e Oportunidades de Internacionalização de Empresas Brasileiras do Setor de Infra-Estrutura", que está sendo realizado ao longo do ano de 2008 no CAEPM - Centro de Estudos de Propaganda e Marketing, da ESPM - Escola Superior de Propaganda e Marke-

ting. Sua realização faz parte também do contexto das atividades do Núcleo de Estudos em Gestão Internacional da ESPM. Este artigo levanta alguns elementos que estão sendo discutidos no âmbito do projeto de pesquisa.

A ECONOMIA DA INDÚSTRIA DA INFRA-ESTRUTURA

A indústria de infraestrutura é constituída por um conjunto de setores, ou segmentos, cuja principal característica definidora é a presença de elevados custos fixos, que são incorridos através dos investimentos em tipos altamente específicos de capital físico (BID, 1997). Os custos fixos elevados produzem um dilema econômico: a maior eficiência produtiva só pode ser conseguida por meio de um monopólio, ou mesmo alguma configuração de mercado

com poucas empresas operadoras. A limitação à entrada de novas empresas tende a criar um poder de mercado das empresas operadoras (incumbentes), eventualmente um único monopolista. Surge, então, o problema de controlar o superlucro de monopólio por meio de regulação adequada. Uma das formas mais difundidas de regulação é por intermédio de agências reguladoras setoriais independentes.

Quando a competição no mercado não é desejável por causa dos altos custos fixos, há ainda a possibilidade de competição pelo direito de servir o mercado, a chamada competição pelo mercado (em vez da competição no mercado). A competição *pelo mercado*, promovida em substituição à competição *no mercado*, foi sugerida por H. Demsetz em artigo de 1968. Esse mecanismo é largamente empregado, por exemplo, na definição dos operadores de telefonia celular e de outros serviços públicos no Brasil e em todo o mundo. Na prática, essa alternativa tem sido empregada conjuntamente à regulação.

Como alternativa à operação privada sob regulação e/ou competição de Demsetz, o próprio setor público pode operar o serviço. Entretanto, a hipótese subjacente, de que os governos não têm por objetivo a busca do lucro, pode se revelar irrealista quanto a alguns aspectos fundamentais. Por exemplo, em vários casos de infra-estrutura operada pelo setor público as áreas de maior capacidade de pagamento são atendidas primeiro em detrimento das mais carentes.

A elevada especificidade do capital físico necessário ao investimento em infra-estrutura costuma desencorajar o investimento priva-

do. As redes tipicamente possuem um valor de revenda muito inferior ao valor do investimento inicial, o que dificulta uma saída rápida do investimento. Em vários casos, o investidor privado fica "preso" ao investimento realizado até que o período de recuperação do mesmo seja completado, pois além de não conseguir revender os ativos individualmente, o próprio mercado para o sistema como um todo apresenta em geral liquidez muito baixa. Se não bastasse, no caso de propriedade privada dos ativos, o poder de barganha entre o proprietário privado e o governo pode mudar radicalmente após o investimento ser feito, podendo gerar expropriações com caráter oportunista.

Tudo isso torna o setor de infraestrutura menos atrativo ao investimento privado que outros negócios. Uma importante consequência é a necessidade de contratos longos, estabilidade política e regulatória para que se concretize a atração de capitais privados para a expansão dos sistemas. Na prática, entretanto, vários países, como o Brasil, apresentam elevada incerteza nesse quesito, o que resulta em forte desincentivo ao investimento público e privado, assim como insuficiência das redes de serviços públicos.

A configuração descrita é conhecida em economia, conforme Baumol (1986), como um monopólio natural. Ela está associada à presença de economias de escala, ou seja, a situação em que o aumento da produção reduziria o custo unitário dos serviços. Modernamente, costuma-se usar um conceito mais amplo que o de monopólio natural, que é o de subaditividade de custos, como tratado por Braeutigam (1989). Neste conceito, a redução de custos com o aumento da pro-

dução pode advir do rateio entre dois ou mais serviços, ou seja, admitem-se economias relacionadas à multiprodução.

A situação de monopólio natural ou de subaditividade de custos não é definitiva em uma indústria. Inovações tecnológicas podem produzir a superação dessa condição, como de fato vem acontecendo em várias categorias de serviços públicos. De fato, para a maioria dos serviços públicos, conforme Shepherd (1990), o ciclo de vida se dá em quatro estágios:

1. Início - o sistema é inventado, sendo em geral protegido por uma patente. Esse é um período geralmente curto, mas é decisivo para a forma futura do sistema. No caso da eletricidade, por exemplo, considera-se que esse primeiro estágio durou uma década e meia, entre 1870 e 1880. Para o telefone, a duração foi de meia década, entre 1875 e 1880. Já para a aviação, esse período compreende os cinco anos iniciados em 1920.

2. Crescimento rápido - o sistema é criado e cresce, normalmente, tomando o lugar de um serviço antigo, como no caso em que os ônibus substituíram os bondes, ou do telefone que suplantou o telégrafo. No caso do telefone, esse segundo estágio durou de 1880 até a metade do século 20. Nesse estágio, as economias de escala são muito intensas.

3. Maturidade - o sistema cresce e se torna completo em termos tanto de tecnologia quanto de saturação de mercado. As economias de escala tornam-se cada vez menos significativas nesse estágio, enquanto novas tecnologias costumam ameaçar partes lucrativas do mercado.

4. Reversão para condições favoráveis à competição - o setor reverte para o processo competi-

tivo convencional, deixando de ser um serviço público e perdendo suas características de monopólio natural.

Em alguns serviços públicos algum segmento entra mais rapidamente no estágio quatro. Um importante exemplo é o serviço de telefonia. Inovações tecnológicas importantes vêm permitindo competição no setor, em especial nos serviços de longa distância. Também na área de energia elétrica, o suprimento em atacado já vem apresentando perspectivas de competição, tendo entrado no quarto estágio. Já no caso dos serviços públicos de saneamento, o estágio três é dificilmente ultrapassado. Nesse setor, as condições de monopólio natural são dificilmente superadas. A importância do seu marco regulatório setorial para o incentivo ao investimento privado está diretamente ligada à posição de um serviço no ciclo de vida.

EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA INFRA-ESTRUTURA NO BRASIL

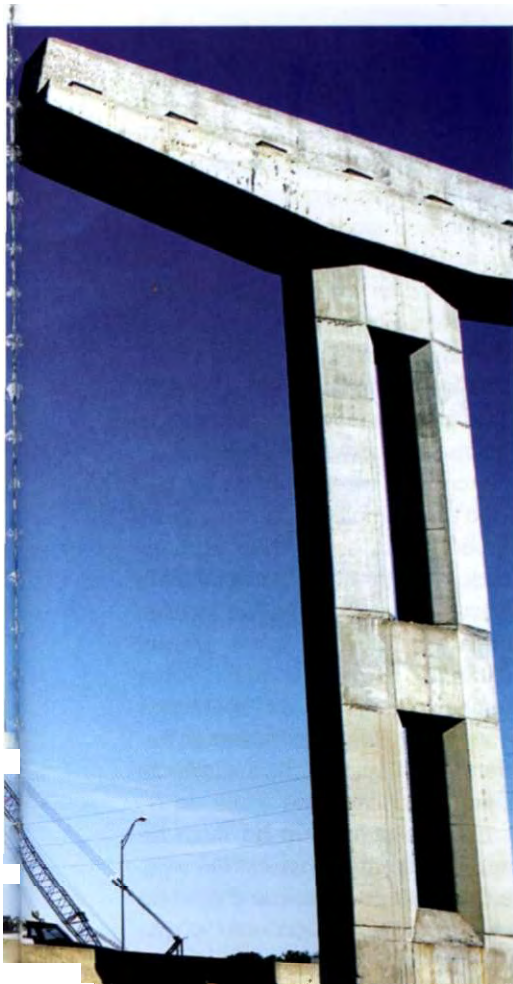
No Brasil, até a 2ª Guerra Mundial, boa parte dos serviços públicos essenciais, como portos, iluminação, gás, telefone e transporte público, eram operados pelo capital privado, então fortemente concentrado nas mãos de investidores estrangeiros. Nos anos 50 ocorreu uma dramática mudança do papel do capital privado no setor de infra-estrutura. A partir daquela época, o governo brasileiro assumiu a liderança na operação e no investimento. As concessões existentes foram retomadas pelo Estado, correspondendo à criação de um grande número de autarquias e de empresas públicas voltadas à exploração desses serviços. O modelo liderado pelo Estado mostrou-se eficaz no estágio de implantação do parque industrial



nacional, constituindo um suporte indispensável ao avanço do modelo de substituição de importações, ainda que criando importantes ineficiências setoriais que se refletem até os dias de hoje. A partir da década de 80, contudo, a redução drástica na poupança do setor público e as políticas macroeconômicas que restringiram a geração de recursos via tarifas alteraram o quadro. Somando-se às dificuldades de gestão inerentes ao setor público, esses fatos criaram fortes limitações à expansão e ao melhoramento dos serviços públicos (BRASIL, 1995). Ao mesmo tempo em que o setor privado se tornou altamente dependente da oferta

pública de infra-estrutura, os investimentos estagnaram.

O declínio do modelo baseado no Estado foi discutido de forma crescente ao longo da década de 80, mas as ações mais concretas só se iniciaram nos anos 90. O Plano Nacional de Desestatização (PND) é um reflexo dessas mudanças de percepção a partir da década de 1990. A partir de meados da década, o PND passou a focar em empresas de infra-estrutura, com um ambicioso programa de venda de empresas estatais e de concessão de serviços públicos. O programa enfrentou resistências de diversos segmentos. A ampliação da participação do capital privado no setor de infra-



estrutura no Brasil tem se realizado mesmo fora do âmbito federal. O país já dispõe de instrumentos legais para dar suporte a essa participação, notadamente as leis de licitação (lei 8.666, de 1993), de concessões (lei 8.987, de 1995) e das parcerias público-privadas (lei 11.079, de 2004). A ampliação da participação privada por meio desses instrumentos legais tem permitido o fortalecimento da posição de grupos privados no setor de infra-estrutura, incluindo empreiteiras e até mesmo grupos originados de outros setores. Em paralelo, empresas de economia mista vêm fortalecendo sua posição competitiva.

INFRA-ESTRUTURA: DO LOCAL AO GLOBAL?

Em função das características de alto custo fixo e capital específico, a indústria de infra-estrutura foi organizada, historicamente, na maior parte do mundo, sob uma configuração pública e muitas vezes em âmbito local. Entretanto, as principais tendências mundiais apontam no sentido de duas tendências: a agregação dos serviços locais, visando à maior eficiência dos serviços, e uma maior participação da iniciativa privada. No tocante à agregação dos serviços, pode-se citar o exemplo do setor de saneamento, onde a agregação tem sido um vetor importante de geração de economias de escala, apesar de bastante controverso sob o ponto de vista político. A Inglaterra realizou a agregação dos serviços em bacias hidrográficas em 1973, quando 1.200 prestadores de serviços foram agrupados em dez autoridades de bacia hidrográfica, posteriormente transformadas em empresas e privatizadas em 1989. Na Itália, a Lei Galli, de 1994, procurou reduzir a elevada fragmentação dos sistemas por meio de um esforço nacional de agregação. Atribuiu-se aos 20 governos regionais a responsabilidade pela definição das agregações a serem realizadas, sendo que cada um deles deveria definir o número de "áreas territoriais ótimas" com serviço integrado na sua região. Na região do Lácio, por exemplo, os 436 prestadores de serviços dos 377 municípios foram integrados em cinco áreas de serviço integrado. A governança dos conjuntos de municípios pode ser realizada por meio de uma nova entidade (consórcio) ou de uma simples convenção entre as partes. Recentemente, a França passou nova

lei visando criar novas formas de agregação, a Lei Chevènement, que se soma a outros instrumentos legais que procuram criar possibilidades de agrupamento dos serviços. No Brasil, o Planasa, nos anos 60, constituiu esforço de agregação.- de operadores para melhorar as condições de financiamento dos investimentos (TürrollaeOHIRA, 2006).

O aumento da participação privada tem se dado sob várias formas nos diferentes países. Uma dessas é a privatização integral dos ativos, que é característica da experiência britânica. Em outros países, existem legislações relacionadas a concessões e a variados tipos de contratos de parceria ou de divisão de responsabilidades entre o setor público e o setor privado. No contexto da maior agregação dos serviços e da maior importância do setor privado na sua operação, parece ser natural a expansão internacional dos operadores. Entretanto, esse avanço não ocorre de forma linear. Em particular, as razões de internacionalização de empresas de infra-estrutura são diferentes das razões que levam as demais empresas aos mercados estrangeiros. Essa especificidade é defendida por autores como Sarkar, Cavusgil e Aulakh (1999). Assim, a seção a seguir discute a motivação geral da internacionalização das empresas para, em seguida, avaliar os motivos específicos das empresas de infra-estrutura.

A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS

A literatura teórica de Negócios Internacionais contém algumas abordagens que se propõem a explicar a internacionalização de empresas. Dentre elas, podem ser identificadas como relevantes as

seguintes: o paradigma eclético, associado a John Dunning; a escola de Uppsala/escola nórdica; e a abordagem de custos de transação.

O paradigma eclético de Dunning (1979) teve início a partir do momento em que o modelo Heckscher-Ohlin apresentou a existência, no comércio internacional, de custos de transação, sendo que a internacionalização de firmas seria realizada com o objetivo de neutralizar tais custos e conquistar vantagens atribuídas à nova localização. As vantagens específicas da empresa (ownership), que são derivadas de sua propriedade e/ou nacionalidade, podem ter um caráter tanto estrutural (posse ou acesso exclusivo e privilegiado a recursos que criam ativos) como transacional (Capacidade da empresa tirar proveito, de falhas de mercado). Já as vantagens de localização (location), também de caráter estrutural ou transacional, estão relacionadas aos locais onde são implantadas as operações

no exterior. Por último, as vantagens específicas de internalização (internalization) são aquelas relacionadas à minimização e/ou eliminação de diversos custos de transação, tais como câmbio, propriedade de informação, conhecimento do mercado em que está atuando, vantagens contratuais, entre outros. Essa teoria tem sido criticada por sua excessiva generalidade.

O modelo de Uppsala surgiu em meados da década de 70, a partir de um estudo realizado por pesquisadores da Universidade de Uppsala (Hörmell, Vahlne e Wiedersheim-Paul, 1973; Johanson e Wiedersheim-Paul, 1974; Johanson e Vahlne, 1977) no qual analisaram e reuniram elementos e fenômenos que caracterizavam a internacionalização de empresas suecas, sob influência de trabalhos baseados na teoria da firma de Cyert e March (1963). O modelo parte do pressuposto que a empresa decide pela internacionalização devido a incertezas quanto à lucratividade

no país em que se encontra instalada. No entanto, devido à imperfeição das informações, as firmas buscam mercados que possuem características similares entre si e são guiadas por uma seqüência de passos incrementais, buscando aprendizagem sucessiva pelas experiências adquiridas em seu crescente comprometimento com mercados estrangeiros. Essas experiências são responsáveis tanto pela formulação de estratégias de operação quanto pela seleção de mercados a serem explorados, devido ao acúmulo de informações. A seqüência de seleção de mercados compreende o gradualismo existente na escolha de países cada vez mais distantes psicologicamente, à medida que a firma ganha experiência de operações no exterior. Segundo Vahlne e Wiedersheim-Paul (1973), a distância psíquica consiste na soma de fatores que interferem no fluxo de informação entre países. Ou seja, uma forma de mensurar o grau de incerteza do investimento e que também pode ser interpretada por distância geográfica por envolver maiores diferenças culturais, políticas, sociais e econômicas.

Mais tarde, a ampliação dos elementos de pesquisa e o combate às controvérsias do modelo de Uppsala deram origem a sua sucessora, a Escola Nórdica de Negócios Internacionais. Essa linha incluiu a perspectiva da Teoria do Comportamento Organizacional, o que tem como consequência críticas a pontos relevantes no modelo original, baseadas nas especificidades características das empresas. Na Escola de Uppsala, por exemplo, tipicamente eram estudadas organizações de grande porte com vantagens competitivas, gerando resultados empíricos que podem não ser generalizá-



QUADRO 1 – DRIVERS DA INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS DE INFRA-ESTRUTURA

Drivers estratégicos

Vantagens específicas do país-destino:

- Busca de mercados alternativos em função de ameaças do ambiente regulatório ou da dinâmica tecnológica
- Arbitragem entre mercados diversos, diversificação de portfólio em zonas não reguladas, aumento do poder de barganha sobre reguladores domésticos

Interdependência estratégica dos mercados e economias de escopo

- Provisão de serviços em vários mercados para atender a operações globais de clientes e aumentar custos de mudança
- Gera rendas de consultoria a partir de know-how existente

Vantagem de pioneiro

- Ação de preempção no mercado global

Vantagens da propriedade sistêmica

- Aumenta poder na definição de padrões técnicos
- Aumento da capitalização de mercado de longo prazo

Drivers de escala

Economias de escala nos insumos

- Aumenta poder de barganha junto a fornecedores de equipamentos
- Reduções de custo pela acumulação de volume entre países e agregação internacional de segmentos de mercado

Economias de escala no produto

- Racionalização do uso de capacidade das redes quando é possível integrar zonas contíguas

Fonte: tradução livre de Sarkar, Cavusgil e Aulakh (1999, p. 364), com adaptação

veis. Dessa forma, a Escola Nórdica define a internacionalização como um processo descontínuo ao invés de incremental (Pedersen e Shaver, 2000), além de criticar o argumento da distância psíquica como base para seleção de mercados por se tratar de um conceito subjetivo e pela existência das networks.

Apesar das críticas, a Escola de Uppsala possui significativa contribuição à literatura porque foi responsável pela observação de pontos importantes que serviram tanto para caracterizar o fenômeno como para seu posterior aperfeiçoamento. Dessa forma, mesmo invalidando as hipóteses de gradualismo na seleção e forma de operação dos novos mercados, a Escola Nórdica também adota o acúmulo de conhecimentos como mecanismo-chave do processo de internacionalização, seja por meio

da experiência própria ou intercâmbio de informações. Admite, assim, alguma dependência do passado na trajetória dos investimentos diretos estrangeiros.

A abordagem dos custos de transação tem suas origens no seminal artigo "The Nature of The Firm", de Ronald Coase (1937), e posteriormente discutida por Oliver Williamson (1981 e 1985). Ela consiste na análise dos custos não diretamente relacionados à atividade produtiva em si, mas aos contratos e aos custos de coletar informações, de negociação e de estabelecimento de contratos, garantindo que os termos contratuais se concretizem. Assim, quanto maior o custo na busca de informação, menor os problemas decorrentes do fechamento de um contrato e vice-versa. Williamson (1985) ainda divide os custos de transação em ex-ante (relacionados à coleta

de informações, principalmente na elaboração do contrato, elaboração de mecanismos que forcem o cumprimento do contrato, além de salvaguardas) e ex-post (relacionados à má adequação às condições contratuais). A presença de custos de transação seria um determinante tanto da integração vertical (conhecida na literatura como governança hierárquica) quanto da internacionalização nas firmas, que evitariam assim os custos de transação presentes no mercado.

EXPANSÃO INTERNACIONAL DE EMPRESAS DE INFRA-ESTRUTURA

Vários grupos da área de infra-estrutura passaram por um processo de internacionalização dos seus negócios. Uma lista de drivers da internacionalização desses grupos pode ser encontrada no Quadro 1. A lista desses autores

foi desenvolvida especificamente para o setor de telecomunicações, mas eles próprios indicam que os argumentos são generalizáveis para indústrias com características semelhantes.

O BRASIL É COMPETITIVO NESSE SETOR?

O país parece reunir algumas vantagens para se tornar um global player em alguns mercados de infra-estrutura. Essas vantagens são sumariadas nos pontos a seguir.

Em primeiro lugar, conta com algumas empresas de grande porte, com potencial para participar do mercado global. Na área de saneamento básico, por exemplo, operadores como a Sabesp - Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo estão entre os maiores do mundo.

Em segundo lugar, a dimensão dos mercados brasileiros oferece espaço para grandes economias de escala e de densidade, um atributo que é vital para empresas do setor, propiciando uma base e experiência local importantes para uma eventual expansão no exterior.

Em terceiro lugar, o país conta com empresas do setor de construção, que já participam na etapa de construção de infra-estrutura no exterior.

Em quarto lugar, o país reúne em seu território um amplo leque de condições bastante peculiares em vários aspectos das operações de infra-estrutura, o que pode favorecer a acumulação de know-how específico de atuação em ambientes adversos ou não tradicionais, incluindo situações tipicamente encontradas em países pobres ou em desenvolvimento.

Trata-se, portanto, de elemento

da competitividade brasileira que tem sido tratado em segundo plano pelas políticas públicas e que merece estudo acadêmico mais rigoroso, de forma a orientar estratégias de internacionalização nessa área, bem como subsidiar novas propostas voltadas para a competitividade do país.

O tratamento mais acurado da questão envolve riscos não desprezíveis, notadamente o de condução de políticas públicas não efetivas justificadas pela estratégia de internacionalização. Em particular, o setor de telecomunicações contém os principais exemplos negativos nesse sentido, nos quais os usuários podem ser penalizados por supostas estratégias de internacionalização. Há risco, nesse sentido, na

recente concentração entre dois concessionários brasileiros de telefonia local, que tem sido inadequadamente justificada no debate público como uma estratégia voltada para a internacionalização dessas empresas.

Assim, a agenda brasileira de internacionalização de empresas de infra-estrutura pode contemplar políticas públicas específicas, mas deve ser pautada por estratégias auto-sustentáveis e que não contenham efeitos adversos sobre a competição nos mercados domésticos. Há muito a se aprender nesse campo, o que torna o projeto de pesquisa em andamento um estimulante exercício de reflexão sobre um tema de alta relevância para a economia brasileira. M

REFERÊNCIAS

- BAUMOL, W. J.** On Proper Cost Tests for Natural Monopoly in a Multiproduct Industry. In: BAUMOL, W. J. *Microtheory: Applications and Origins*. Cambridge, MA: The MIT Press, 1986.
- BID.** Private Participation in Infrastructure Projects: Determinants of the Observed Contractual Arrangements - Terms of Reference, Banco Interamericano de Desarrollo, Proyecto Red de Centros de Investigación, Anexo A, 1997.
- BRAEUTIGAM, R.R.** Optimal policies for natural monopolies. In: SCHMALENSEE, R.; **WILLIG, R.D.** *Handbook of industrial organization*. New York: North-Holland, 1989, v.2, p.1290-1346.
- BRASIL.** Public Service Concessions In Brazil. Brasília: Presidência da República, Secretaria de Assuntos Estratégicos - SAE, 1995.
- COASE, R.H.** The Nature of the Firm. *Economica*, Vol. 4, November, pp. 386-405, 1937.
- CYERT, R.; MARCH, J.** A behavioral theory of the firm. New Jersey: Prentice-Hall, 1963.
- DEMSETZ, H.** Why Regulate Utilities? *Journal of Law and Economics*, 11 (April): 55-66, 1968.
- DUNNING, J.** Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory?, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41, 1979, 269-295.
- HÖRNELL, E.; VAHLNE, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F.** Exports and foreign establishments. Stockholm: Almqvist & Wiksell, 1973.
- JOHANSON, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F.** The internationalization of the firm: four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, v. 12, p. 305-22, 1975.
- JOHANSON, J.; VAHLNE, J.** The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing market commitment. *Journal of International Business Studies*, v. 8, p. 23-32, 1977.
- PEDERSEN, T.; SHAVER, M.** Internationalization revisited: the big step hypotheses. Copenhagen: Copenhagen Business School Press, 2000.
- SARKAR, M. B.; CAVUSGIL, S. T.; AULAKH, P. S.** International Expansion of Telecommunication Carriers: the Influence of Market Structure, Network Characteristics, and Entry Imperfections. *Journal of International Business Studies*, Vol. 30, No. 2, (2nd quarter 1999), pp. 361-381.
- SHEPHERD, W. G.** *The Economics of Industrial Organization*. 3rd Edition. Prentice-Hall, 1990.
- TUROLLA, F. A. e OHIRA, T. H.** Marco Regulatório do Saneamento Básico: Avaliação e Propostas. Brasília: CNI - Confederação Nacional da Indústria, 2006.
- VAHLNE, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F.** Economic distance: model and empirical investigation. In: **HÖRNELL, E.; VAHLNE, J. E.; WIEDERSHEIM-PAUL, F.** *Export and foreign establishments*. Stockholm: Almqvist & Wiksel, 1973.
- WILLIAMSON, O. E.** The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. New York: The Free Press, 1985.
- WILLIAMSON, O. E.** The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. *Journal of Economic Literature*, Vol. 19, December, pp. 1537-1568, 1981.