

Determinantes e Oportunidades de Internacionalização de Empresas Brasileiras do Setor de Infra-estrutura

Frederico Turolla, Erika Monteiro e André Paiva

Patrocinador



São Paulo, 26 de junho de 2008

Objetivos

O projeto tem como objetivo testar hipóteses sobre os determinantes da internacionalização de empresas de infraestrutura, para aplicação às empresas brasileiras.

Perguntas adicionais:

- Qual a contribuição de fatores econômicos, como o marco regulatório, a privatização e outros, para a internacionalização de empresas de infraestrutura?
- Quais as oportunidades para a internacionalização de empresas brasileiras na área de infraestrutura?
- Há um papel relevante para políticas públicas neste sentido?

Possíveis vantagens brasileiras

- 1) Empresas de grande porte, com potencial para participar do mercado global
- 2) Mercado local tem grande número de usuários e oferece economias de escala e de escopo como base para internacionalização
- 3) Há competitividade na cadeia de serviços de engenharia, que já atua em bases competitivas no fornecimento de serviços à indústria de infra-estrutura em outros países
- 4) 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.

Metodologia

- Metodologia teórico-empírica.
- A pesquisa em tela se situa no campo de Negócios Internacionais e consiste na aplicação de dois modelos teóricos distintos (abordagens de Negócios Internacionais considerando características da firma oriundas da Organização Industrial) a um fato observável, que é a internacionalização das empresas de infra-estrutura.
- O fenômeno em tela aconteceu em pequena escala no Brasil, pois poucas empresas de infra-estrutura brasileiras efetivamente já se internacionalizaram. Por isto, a pesquisa é baseada na construção de uma base de dados internacional, para posterior avaliação de empresas brasileiras.

Referencial teórico



Referencial teórico – abordagens de negócios internacionais

Abordagem	Característica	Relevância neste estudo	Referências
Uppsala/ Nórdica	Seqüenciamento determinístico do IBD, com redução gradual de distância psíquica.	<ul style="list-style-type: none"> •Trajetória da internacionalização •Evolução do comprometimento com mercados externos 	Hörnell, Vahlne e Wiedersheim-Paul (1973); Johanson e Wiedersheim-Paul (1974); Johanson e Vahlne (1977); Cyert e March (1963); Forsgren (2002); Pedersen e Shaver (2000)
ECT	Decisão entre integrar (governança hierárquica) ou usar o mercado na governança das transações (contratação relacional).	<ul style="list-style-type: none"> •Condições em torno das decisões de investimento individual das firmas •Modos de entrada preferenciais (contratos, joint ventures, etc) 	Williamson (1981 e 1985); Coase (1937); Buckley e Casson (1981)
Tropicalização	Inclusão de variáveis específicas de países emergentes onde for o caso.	<ul style="list-style-type: none"> •Aspectos específicos de países emergentes 	Várias

Definições: delimitação dos setores de infra-estrutura

- Razões de internacionalização de empresas de infra-estrutura são diferentes das razões que levam as demais empresas aos mercados estrangeiros.
- As teorias convencionais de negócios internacionais não se aplicam diretamente às empresas de infra-estrutura, ou pelo menos não são os determinantes únicos da internacionalização destas empresas
- Sarkar, Cavusgil e Aulakh (JIBS, 1999) defendem esta especificidade

Especificidade dos setores de infra-estrutura

- Alto custo fixo em capital altamente específico
 - Trade-off entre eficiência produtiva e alocativa exige regulação, competição de Demsetz ou operação pública
 - Sub-incentivo ex-ante ao investimento demanda contrato longo
- Caráter de monopólio natural ou de sub-aditividade de custos (Braeutigam, 1999)
- Conceito de indústrias de rede
- Importantes custos de transação envolvidos nas diversas dimensões dos investimentos
- Questões regulatórias, políticas e de governança têm caráter bastante específico ao país de destino

Definições: setores considerados

- Foram avaliadas 103 empresas (preliminar) dos seguintes setores:
 - ✓ **Saneamento básico (água e esgoto)**
 - ✓ **Energia elétrica**
 - ✓ **Telecomunicações (fixo e espectro)**
 - ✓ **Transportes (aéreo, terrestre, aquaviário)**
- Porém, para a maioria delas não há dados completos. Base ainda está sendo organizada.
- Há concentração em telecomunicações, e o pico da internacionalização foi nos anos noventa.

Drivers em telecomunicações (Sarkar, Cavusgil e Aulakh, 1999)

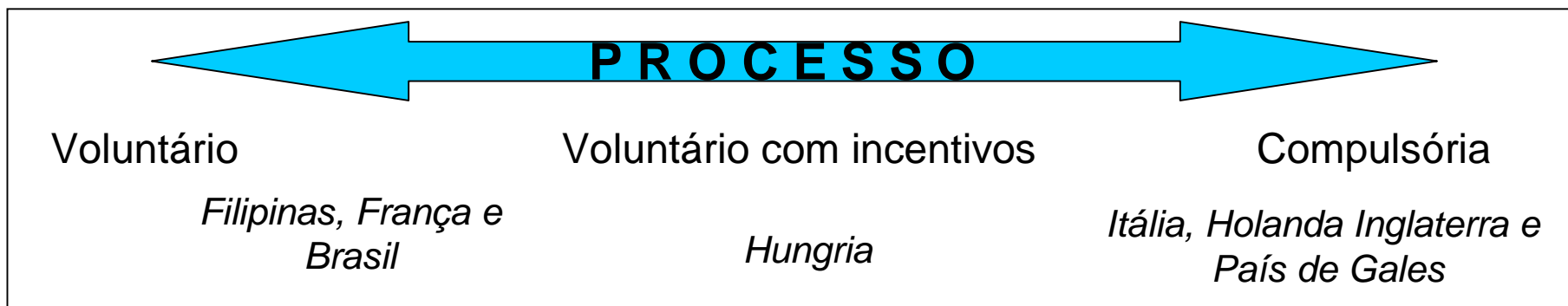
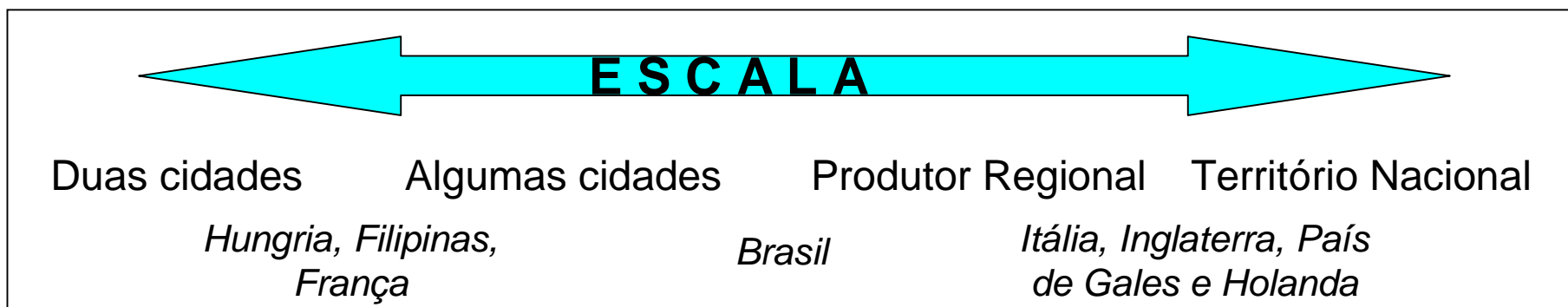
Drivers estratégicos	Drivers de escala
<p><i>Vantagens específicas do país-destino:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Busca de mercados alternativos em função de ameaças do ambiente regulatório ou da dinâmica tecnológica ■ Arbitragem entre mercados diversos, diversificação de portfólio em zonas não reguladas, aumento do poder de barganha sobre reguladores domésticos <p><i>Interdependência estratégica dos mercados e economias de escopo</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Provisão de serviços em vários mercados para atender as operações globais de clientes e aumentar custos de mudança ■ Gera rendas de consultoria a partir de know-how existente <p><i>Vantagem de pioneiro</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ação preemptiva no mercado global <p><i>Vantagens da propriedade sistêmica</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aumenta poder na definição de padrões técnicos ■ Aumento da capitalização de mercado de longo prazo 	<p><i>Economias de escala nos insumos</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 <p><i>Economias de escala no produto</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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

Alguns elementos em saneamento

- Tendência de agregação de operações locais
 - Ex: Itália, Lei Galli; França, Lei Chevenement; Reino Unido, reestruturação dos anos 80
 - Brasil: em alguns casos, o potencial de ganhos da agregação devido à presença das CESBs, é sub-aproveitado devido a insuficiência de estímulos regulatórios
- Tendência ao incremento da participação do setor privado, através de PSP e de melhor governança corporativa de operadores
- Potencial de busca global de competências específicas, know-how e tecnologias, para obtenção de vantagens locais
- Elemento importante: aumento da capacidade de financiamento

Tipos de agregação



Hipótese

$$GI = f [ED (+), EE (+), LC (+), MRS (+), DP (-), K (+)]$$

Economias
de densidade

Economias
de escopo

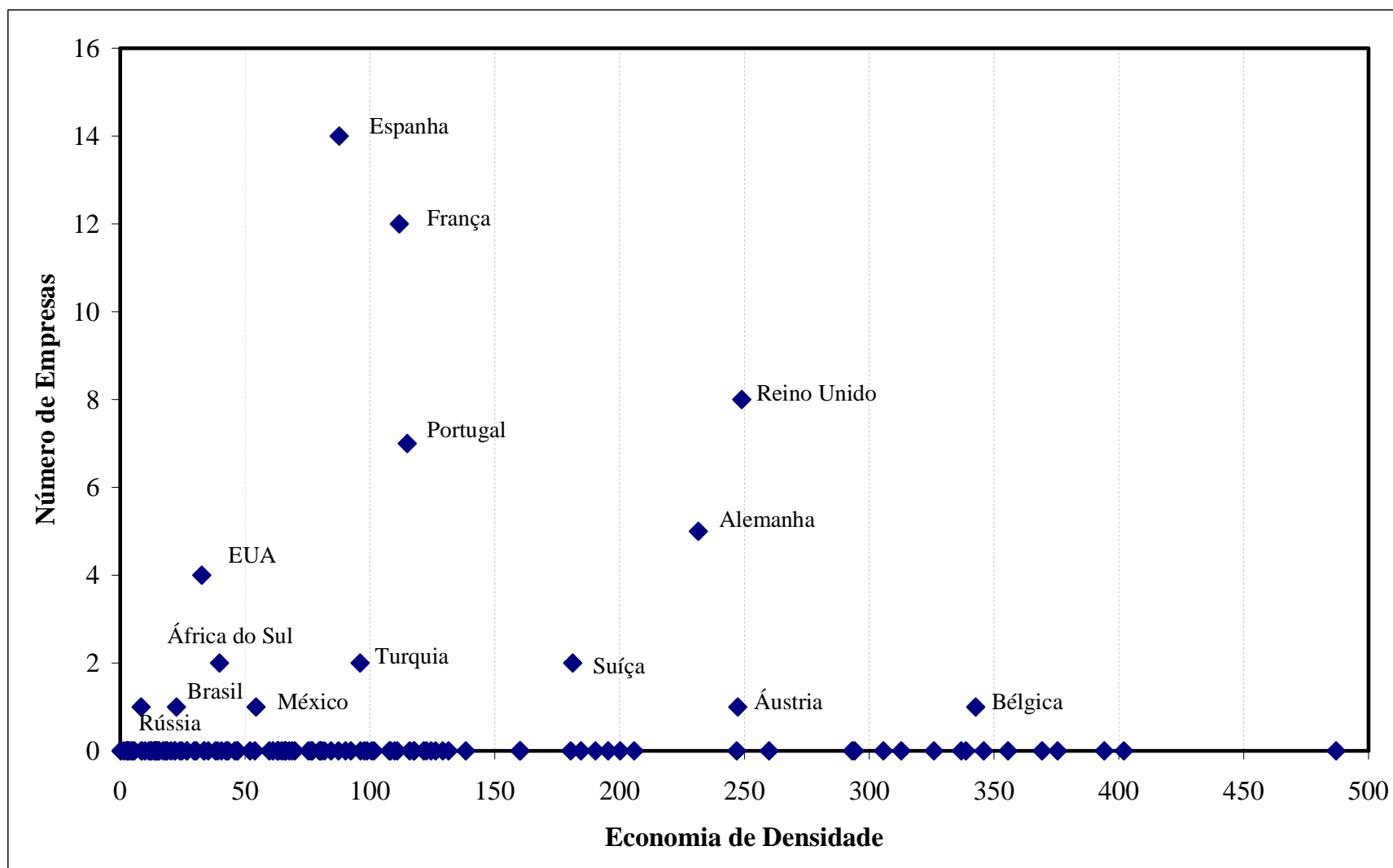
Maturidade
do mercado

Qualidade do
marco
regulatório na
origem

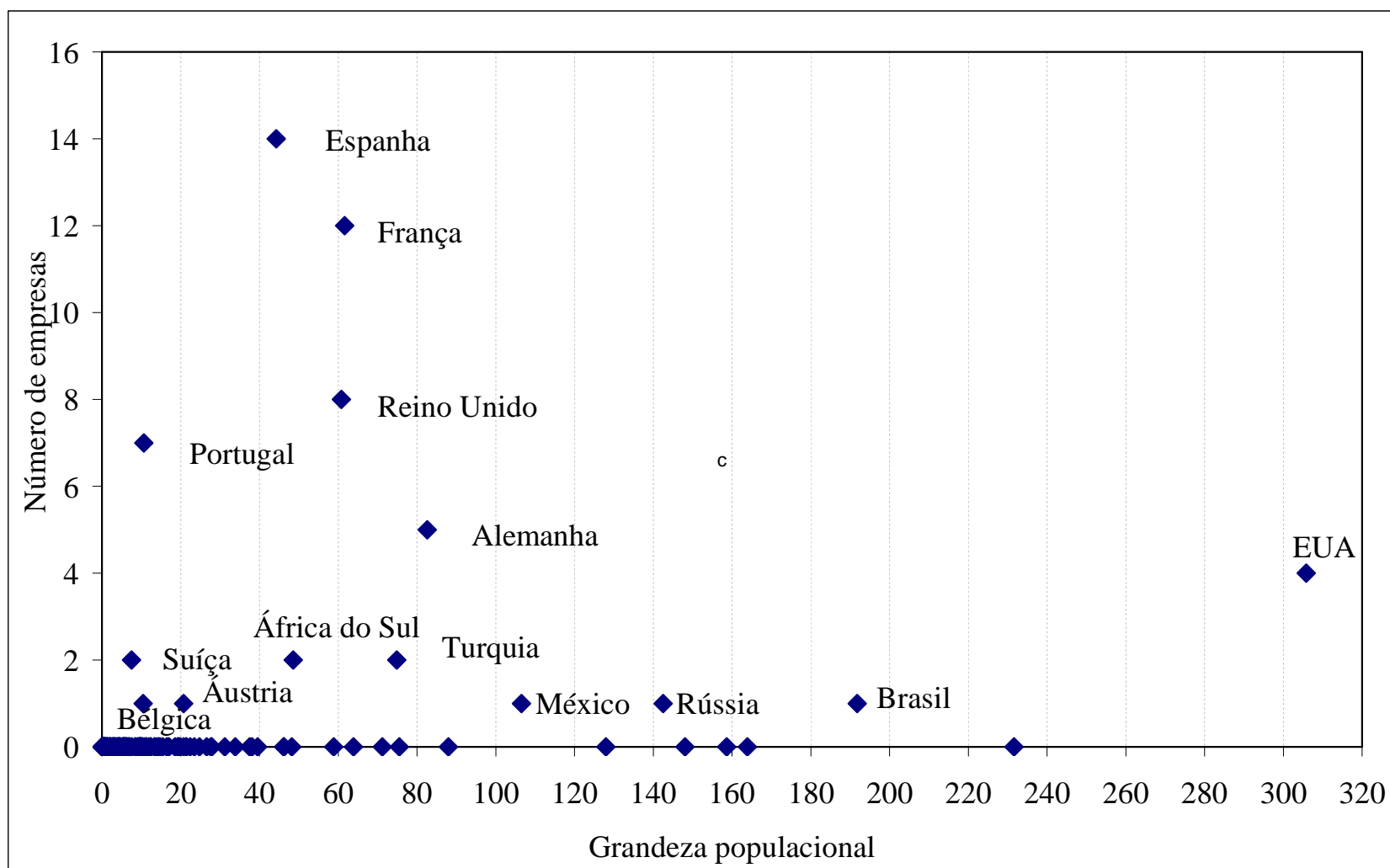
Distância
psíquica

Capital
(público,
privado,
economia
mista)

Resultado preliminar: potencial de economia de densidade



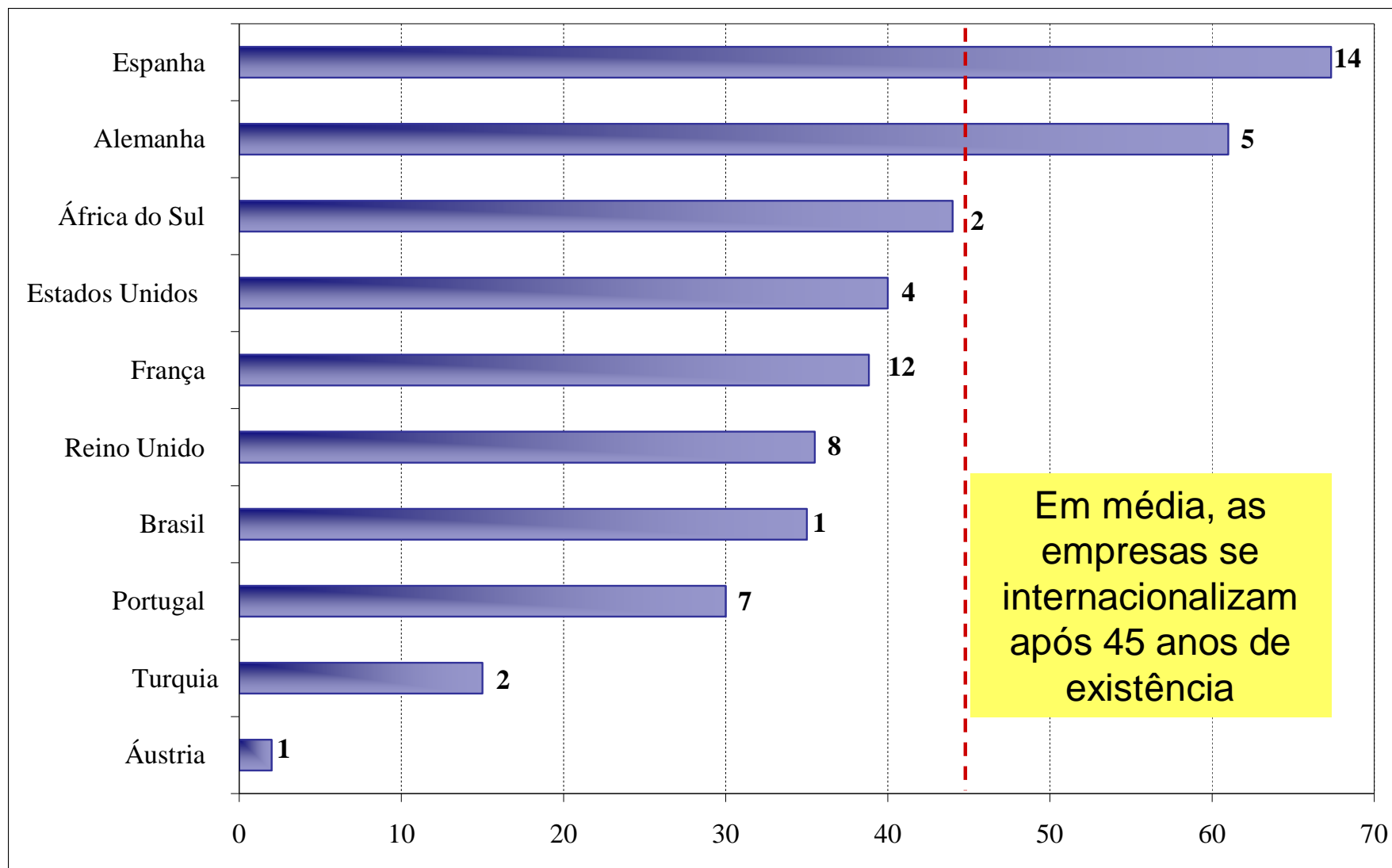
Resultado preliminar: tamanho da população



Resultado preliminar: economias de escopo

- Quanto à presença de economias de escopo, considerou-se tanto a definição inter-setorial – diversificação de atividades em um mesmo setor – quanto a intra-setorial – agregação em setores distintos.
- Com isso, constatou-se que, em média, cada empresa internacionalizada administra 2,7 atividades diferentes.

Resultado preliminar: maturidade de mercado



Resultado preliminar: marco regulatório e estabilidade política

País de Origem	Nº de Empresas	Marco Regulatório	Estabilidade Política
Espanha	14	84,95	57,83
França	12	78,08	76,08
Reino Unido	8	98,30	79,80
Portugal	7	86,23	90,75
Estados Unidos	4	94,37	76,15
África do Sul	2	65,90	32,20
Turquia	2	84,32	8,70
Suíça	2	90,20	100,00
Áustria	1	68,30	95,20
Bélgica	1	84,32	77,90
Brasil	1	26,40	58,00

Resultado preliminar: origem do capital

Verificou-se que há uma tendência de que empresas de capital privado se internacionalizem mais do que as de capital público.

Dentro da amostra de 40 empresas para as quais se dispunha de informação a respeito da natureza de seu capital, 82,5% são empresas cuja origem se deu por meio de capital privado o que, a priori, confirma a hipótese inicial de que empresas de capital privado tendem a maior internacionalização.



Agradecimento



Muito obrigado!

Frederico A. Tuolla

fredtuolla@pezco.com.br

André Paiva

paiva@pezco.com.br

Erika Monteiro

erika@pezco.com.br