

ESPM – ESCOLA SUPERIOR DE PROPAGANDA E MARKETING
PMDGI – Programa de Mestrado e Doutorado em Gestão Internacional

QUALIFICAÇÃO PARA A DISSERTAÇÃO DO MESTRADO

TÍTULO:

**O DESINVESTIMENTO DAS EMPRESAS ESTRANGEIRAS DE SANEAMENTO
NO BRASIL: MOTIVOS E IMPLICAÇÕES**

Aluno: Pierre Ribeiro de Siqueira

matrícula: 61210028

Turma: PMGI3A

Professor orientador: Dr. Mario Henrique Ogasavara

ESPM – ESCOLA SUPERIOR DE PROPAGANDA E MARKETING
PMDGI – Programa de Mestrado e Doutorado em Gestão Internacional.

PIERRE RIBEIRO DE SIQUEIRA

Relatório de Qualificação obrigatório apresentado como requisito para início das atividades da Dissertação de Mestrado Acadêmico em Administração de Empresas com Concentração em Gestão Internacional; Ministrado pela Escola Superior de Propaganda e Marketing – ESPM São Paulo.

Professor: Dr. **MARIO HENRIQUE OGASAVARA**

SÃO PAULO
2014

TÍTULO: O DESINVESTIMENTO DAS EMPRESAS ESTRANGEIRAS DE SANEAMENTO NO BRASIL: MOTIVOS E IMPLICAÇÕES

RESUMO

Esta Qualificação para o Mestrado de Administração com ênfase em Gestão Internacional é desenvolvida para o setor econômico de Saneamento Ambiental em suas modalidades tarifadas. Setor que se caracteriza como monopólio natural e técnico e com características locais e com escalas em dimensão e escopo predominantemente em áreas conurbadas de grandes metrópoles. É traçada toda uma base histórica com os fluxos de Investimentos e Desinvestimento ao longo do tempo baseados em dados dos Relatórios da Conferência das nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento – UNCTAD. O Referencial Teórico busca entender como se comporta o Investimento Direto Estrangeiro – IDE no país genericamente, baseando se na firma, indústria, setor econômico como decisores de IDE e Desinvestimento Direto Estrangeiro – DDE no país hospedeiro. Após centra-se nas condições do Brasil com seu institucionalismo, custos de transação, agenciamento, determinantes de competitividade e cadeias de suprimentos. Por fim, unem-se os emissores – indústria e receptores – Brasil para fechar as proposições do DDE. A Metodologia aplicada segue o rigor de propor a confirmação do modelo e proposições prévias levantadas pelo estudo, e utiliza ferramentas para indução a emergir novas proposições, hipótese e revisões do modelo.

PALAVRAS-CHAVE: Decisão de Desinvestimento, Internacionalização de Empresas, Investimento Direto Estrangeiro, Nova Economia Institucional, Saneamento Básico.

ABSTRACT:

This Master of Business Administration Qualification with International Management emphasis is developed for the economic sector Environmental Sanitation billed its modalities. Sector that is characterized as a natural monopoly and technical characteristics and local and scales in size and scope predominantly in large metropolitan conurbations. It traced whole historical base flows of investment and divestment over time based on data from the Reports of the United Nations Conference on Trade and Development - UNCTAD. The theoretical framework seeks to understand how it behaves the Foreign Direct Investment - FDI in the country generally, based on the firm, industry, economic sector as makers of FDI and Foreign Direct Divestment - DDE in the host country. After focuses on the conditions of Brazil with its institutionalism, transaction costs, agency, determinants of competitiveness and supply chains. Finally, join issuers - industry and receivers - Brazil to close the propositions of DDE. The methodology applied follows the rigor of proposing the confirmation of the previous model and propositions raised by the study, and tools for inducing emerging new propositions, hypothesis and revisions of the model.

KEY WORDS: Divestment, Flow Direct Investment – FDI, the New Institutional Economics, Sanitation

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Brasil inflow/stock/outflow água IDE, 2005-2012	21
Figura 2 - Forças que dirigem a concorrência no indústria/setor	27
Figura 3 – Diamante das condições e determinantes da Vantagem Competitiva das Nações – CAN	38
Figura 4 – Fluxograma do Processo DDE	44
Figura 5 – Funil metodológico replicador da pesquisa	51

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Brasil inflow IDE, 2005-2012	13
------------------------------------------------	----

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Modelo Proposto	48
----------------------------------	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Cronograma de Atividades Propostas	54
-----------------------------------------------------	----

LISTA DE SIGLAS

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CAN – Vantagem Competitiva das Nações (*‘Competitive Advantages of Nations’*)

DDE – Decisão de Desinvestimento Estrangeiro

EMN – Empresa Multinacional

ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing

IDE – Investimento Direto Estrangeiro

IEP – Investimento Estrangeiros em Portfólio de Carteira de Ações (*‘Foreign Portfolio Investment Flows’*)

LAC – América Latina e Caribe (*‘Latin America and Caribe’*)

NEI – Nova Economia Institucional

ONU – Organização das Nações Unidas

PMGI – Programa de Mestrado Acadêmico em Administração com Concentração em Gestão Internacional

P&D – Pesquisa e Desenvolvimento

RSU – Sistemas Públicos de Limpeza Urbana e Manejo de Resíduos Sólidos

SAA – Sistemas Públicos de Abastecimento de Água Potável

SEP – Sistemas Públicos de Drenagem e Manejo de Águas Pluviais Urbanas

SES – Sistemas Públicos de Esgotamento Sanitário

TCT – Teoria dos Custos de Transação

UNCTAD – Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento (*‘United Nation Conference Trade and Development’*)

WIR – Relatório Mundial de Investimentos (*‘World Investment Report’*)

LISTA DE SÍMBOLOS, ANGLICISMOS, GALICISMOS, GERMANISMOS, NEOLOGISMOS E ACRÔNIMOS DA CARREIRA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

Abstract – resumo

Board – corpo gerencial da empresa

Commodities – mercado precificado

Cross-board – entre fronteiras

Ex-ante – incertezas e riscos do ambiente institucional do negócio previsto anteriormente a assinatura do contrato

Ex-post – incertezas e riscos do negócio com o contrato assinado.

FDI – Investimento Direto Estrangeiro (IDE)

Framework – moldura teórica, ou modelo teórico proposto

Greenfield – compra de ativos de forma integral, aquisição e entrada no país subsidiário

Inflow – afluxo, entrada

Inwards – interior, interno

Joint ventures – empreendimento conjunto entre empresas diferentes

Key words – palavras chave

Layer – superfície ou camada

Merger – fusão de empresas

Mortgage - hipoteca

Offshore – países centros financeiros e paraísos fiscais

Outflow – escoamento, saída

Outwards – exterior

Portfolio equity – carteira de ações

Stock – estoque, patrimônio

Sub-prime (mortgage loan) – crédito oferecido a um tomador sem garantias firmes

Trade – Comércio internacional

Utility/Utilities – empresas que trabalham sob concessão de serviços públicos com características de monopólio natural e técnico.

Grand Retour – Perguntas de pesquisa de cunho geral

Petit Retour – Perguntas de pesquisa de cunho profissional e específico

Beruf – vocação

Geist – espírito

Stahlhartes Gehäuse – gaiola de ferro

SUMÁRIO

CAPA	1
SUB CAPA E SINOPSE	2
RESUMO	3
PALAVRAS-CHAVE	3
ABSTRACT	4
KEY WORDS	4
LISTA DE FIGURAS	5
LISTA DE GRÁFICOS	5
LISTA DE QUADROS	5
LISTA DE TABELAS	5
LISTA DE SIGLAS	6
LISTA DE SÍMBOLOS, ANGLICISMOS, GALICISMOS, GERMANISMOS, NEOLOGISMOS E ACRÔNIMOS DA CARREIRA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS	7
SUMÁRIO	9
INTRODUÇÃO	10
Justificativa e relevância	18
1 – FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	20
Período de Depuração – <i>Infow</i>	21
1.1 – Teoria do Investimento Direto Estrangeiro	21
1.2 – Estratégia Competitiva da Indústria	25
Período de Vida Útil – <i>Stock</i>	30
1.3 – Teoria dos Custos de Transação – TCT	30
1.4 – Teoria Institucional – NEI	32
1.5 – Processo de Internacionalização da Empresa e o Modelo de Uppsala	35
1.6 – Clusters e a Vantagem Competitiva das Nações – CAN	37
Período de Desgaste – <i>Outflow</i>	42
1.7 – Desinvestimento Direto Estrangeiro – DDE	42
2 – MODELO PROPOSTO E PROPOSIÇÕES	48
2.1 – Proposições	49
3 – METODOLOGIA	51
4 – REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	56

INTRODUÇÃO

O movimento de globalização refletido nos dias atuais dos mercados econômicos foi iniciado com o fim da Segunda Guerra Mundial (MARIOTTO, 2007). Diversos eventos ao longo do tempo demonstram esta relação de um mundo mais interdependente, conectado e globalizado. Por exemplo, segundo Alfaro et al. (2004) na década de 1980, após a crise do petróleo iniciada em 1974, surgiu à crise das dívidas das nações subdesenvolvidas e em desenvolvimento, o que impactou brutalmente toda economia mundial, particularmente os países em desenvolvimento em que houve a escassez de empréstimos provenientes de grandes bancos comerciais internacionais .

Outra crise marcante foi à crise ocorrida na Ásia Oriental em 1997, nos países do sudeste asiático, conhecidos como Tigres Asiáticos. Houve uma liberalização financeira mal gerida dos fluxos de capital direto circulantes no mundo, que criou uma insegurança e cessou os fluxos naquele ano, e conduziu as nações às crises econômicas prolongadas e gerando um novo ciclo de pobreza (ALFARO et al, 2004). Li (2005) relacionou o fluxo de Investimento Direto Estrangeiro (IDE) com fatores endógenos da economia e encontrou efeitos positivos no crescimento econômico das nações emergentes. Entretanto, quando relacionou IDE com tecnologia nos países hospedeiros de investimento, encontrou impacto negativo nesta tendência de crescimento e priorização de recebimento dos fluxos de IDE.

Por outro lado, mesmo com os períodos de crises mundiais nas últimas décadas do século XX, houve uma expansão significativa do comércio internacional e do fluxo de IDE. Dados históricos publicados pela UNCTAD (2013) registraram que o fluxo de IDE entre nações cresceram dez vezes desde 1970 sendo que estes fluxos de investimentos comportaram-se como uma curva ascendente constante. Apenas em 1998 houve uma ruptura desta curva após a crise dos países do sudeste asiático.

No cenário acima descrito, do fim do século XX, os países com economias em desenvolvimento criaram um ambiente de disputa por fluxos de IDE e os estoques e ativos que elas produzem nestes países. A aceleração de reformas em políticas

econômicas para atração de IDE são os incentivos fiscais oferecidos de forma agressiva e também os subsídios que procuram fomentar um ambiente para atrair capital estrangeiro (AITKEN e HARRISON, 1999; BANCO MUNDIAL, 1997a, 1997b). Tendência esta que foi priorizada pelas nações com o passar do tempo. O IDE corresponde por mais de 60% dos fluxos de capital privado, embora seus efeitos sobre o crescimento qualitativo destas economias permaneçam obscuros (CARKOVIC e LEVINE, 2002; AGÉNOR, 2013), embora o IDE emerge consigo o reforço do desenvolvimento desigual para os estados-nações em desenvolvimento (BAILEY e DRIFFIELD, 2002). Atualmente o comércio mundial, *'trade'*, tem magnitude de US\$ 20 trilhões anuais, enquanto os fluxos de entrada e saídas de IDE, *'inflow e outflow'*, em torno de US\$ 3 trilhões ao ano (UNCTAD, 2013).

A Organização das Nações Unidas – ONU, desde 1991, elabora o Relatório Mundial de Investimentos – WIR (*'World Investment Report'*), através do seu órgão denominado Conferência para Comércio e Desenvolvimento – UNCTAD. Analisando os volumes de IDE que cruzam fronteiras – *'cross-board'* cresceram de forma pujante em 346% entre 1990 e 2000. Após esse período, entrou em recrudescimento com uma curva sem tendência e retomou a mesma ordem de grandeza em 2006, atingindo o ápice de fluxo em 2007 ultrapassando US\$ 2 trilhões em IDE *'inwards'*. Desde 2008, mesmo com o mundo em crise, denominada atualmente como dos títulos imobiliários *'sub-prime'* manteve-se fluxos constantes de investimentos no patamar acima de US\$ 1,2 trilhão, entretanto, em 2012 foi o segundo pior fluxo deste período de crise, alcançando US\$ 1,35 trilhão.

Estudos basilares vêm demonstrando uma relação direta positiva entre o crescimento econômico e decisão de IDE (BORENSZTEIN et al, 1998; REINHART e ROGOFF, 2009). Desta forma, os estados nacionais precisam fixar-se em criar mecanismos de retenção tecnológica e de sofisticação dos seus próprios mercados financeiros (CARKOVIC e LEVINE, 2002) como fomento sistemático impulsor de livre-comércio e retenção destes fluxos de capitais (ALFARO et al, 2004), atendendo o objetivo de aumentar o padrão de vida e o desenvolvimento econômico e social de sua população.

Adicionalmente, as políticas para atração de investimentos dentro do mercado globalizado, surgem nos países emergentes como uma necessidade de buscar o crescimento econômico além do comércio internacional. O IDE para os países emergentes apresentou valores acima de US\$1 trilhão desde 2005 (UNCTAD, 2012) sendo recursos com grande atratividade para o crescimento das nações. Nota-se que em 2012, pela primeira vez na história, os países em desenvolvimento captaram mais IDE do que as nações desenvolvidas, mesmo com a queda em 18% do volume total de IDE comparado ao ano anterior.

Vale relembrar o histórico destes investimentos, a evolução de valores de afluxo que cresceram de US\$235 bilhões em 1990 para mais de US\$1,15 trilhão em 2000. Mesmo com crise econômica mundial dos derivativos em 2008, no último relatório (WIR-UNCTAD, 2013) o fluxo de IDE alcançou US\$1,35 trilhão em 2012.

Faz-se a constatação que o fluxo de IDE é volátil e depende do nível de confiança perceptível, particularmente dos agentes financeiros das nações que compõe a tríade econômica mundial como os Estados Unidos, Europa Ocidental, Japão (UNCTAD, 1991). Exemplo desta volatilidade é o fluxo de IDE na Índia, nação com economia emergente do grupo denominado BRICS (GOLDMAN SACHS, 2001), que em 2010 e 2011 era listado como o terceiro destino de aporte e escolha por fluxos de IDE, e, no entanto, em 2012, com a crise da balança de pagamentos, este país não figurou entre as 20 nações que mais atraíram fluxo de IDE conforme dados recebidos e publicados pelo Relatório Investimentos Mundial (UNCTAD, 2013).

A predominância dos fluxos de IDE que são recebidos pelas nações, '*inflow*', no mundo foi separada por nações desenvolvidas e em desenvolvimento. Os estados-nação em desenvolvimento foram divididos em quatro regiões geográficas de fluxos de IDE. Estas quatro regiões são a África, a Ásia com suas três subdivisões (Leste e Sudeste Asiático, Sul da Ásia e Oeste Asiático), Economias de Transição Capitalista no leste europeu e América Latina-Caribe pelo Relatório Mundial Anual de Investimentos (UNCTAD, 2013).

As economias em desenvolvimento e as economias em transição conseguiram um afluxo de US\$790 bilhões em 2012, ante ao ingresso de US\$561 bilhões das nações desenvolvidas. Dos países em desenvolvimento, destaca-se a Ásia que representou 51,6% do fluxo de IDE recebido, particularmente na China, Hong Kong, Malásia, Coréia do Sul, Tailândia, Taiwan, Filipinas, Camboja, Macau e Myanmar). A América Latina e Caribe representou a segunda maior receptora de investimento (30,9%), seguido pelas Economias de Transição (11%), África (6,3%) e finalmente a Oceania (0,2%).

O Brasil capta em torno 27% do IDE para a região América Latina e Caribe – LAC, e nos últimos oito anos entre 2005 e 2012, os volumes de entrada de IDE multiplicaram-se por quatro, como ilustrada no gráfico 1. Em 2012, sendo o terceiro maior captador de IDE entre os países em desenvolvimento, excetuando-se países denominados centros financeiros ‘*offshore*’ ou paraísos fiscais tais como Hong Kong e Ilhas Virgens Britânicas.

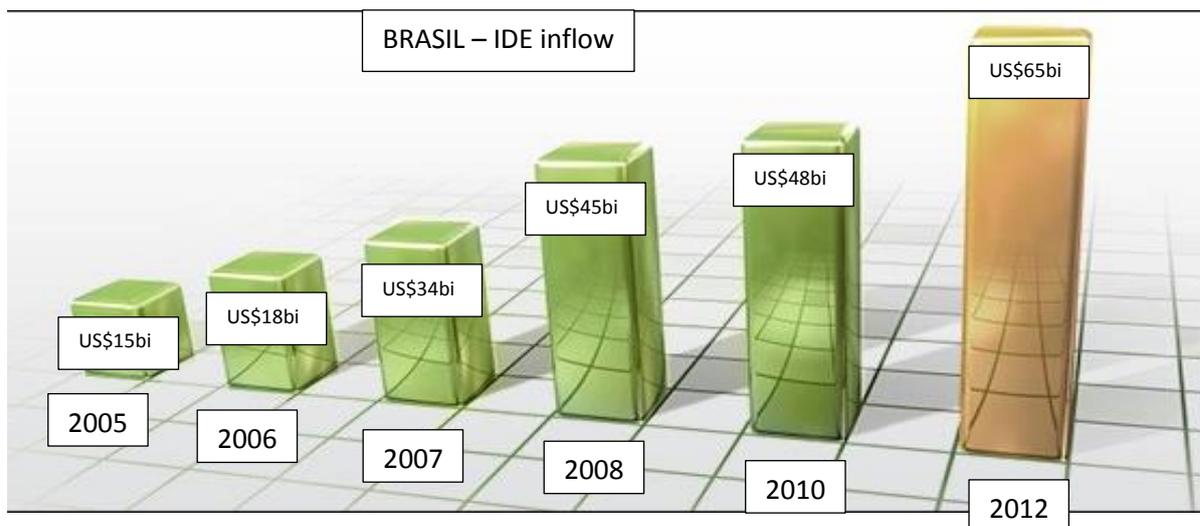


Gráfico 1 – Brasil inflow IDE, 2005-2012

Fontes – World Investment Report – 2005-2012

Especificamente o Brasil no ano de 2012 possuiu afluxo estável em relação a 2011 mantendo o patamar de mais de US\$ 65 bilhões, mais precisamente decrescendo menos 2% de IDE, enquanto o fluxo mundial de IDE diminui 18% (UNCTAD, 2012). As atividades que reforçando o fluxo de IDE no Brasil são a força e o valor adicionado da indústria primária e de agronegócios, além da segunda fase do

Plano Brasil Maior com incentivos a indústrias automobilísticas e de tecnologia de Informação (UNCTAD, 2012).

Observando o fluxo de investimento por outra perspectiva, a de setores econômicos da indústria, não há um estudo específico sobre o Brasil no Relatório Mundial de Investimentos da ONU. Os montantes de investimentos estão diluídos na região América Latina e Caribe, e os setores econômicos da indústria são os primários, de manufatura e de serviço.

Os fluxos de entrada e saída se dão por fusões e aquisições – “mergers and acquisitions”, ou por modalidade *‘greenfield’*. No setor primário da indústria é considerada a Mineração, Pedras e Petróleo. O setor de manufatura da indústria é composto por Alimentação, Bebidas, Tabaco, Indústria Química, Metalúrgica e setor Automobilístico. No setor de serviços estão alocados o Comércio; Negócios e Finanças; Logística e Transportes; Comunicação e apenas investimentos na modalidade *‘greenfield’* pela especificidade do ativo, os ramos de Eletricidade, Gás e Água.

Entretanto, no setor de infraestrutura de Eletricidade, Gás e Água – *‘utilities’* foi destinatário de em torno de cinco por cento (5%) do IDE na série do Relatório de Investimentos Mundial.

Os fluxos de IDE do setor terciário/serviços de Energia, Gás e Água para América Latina e Caribe são incipientes, temporalmente, comprovado pela série histórica 2004-2012 do Relatório Mundial de Investimentos – WIR. Considera-se ainda a atratividade do setor de infraestrutura registrada como Água possui 60% da atratividade em captação de recursos em relação aos setores de infraestrutura de telefones, energia e transportes (TUROLLA, 2011), tornando o setor menos atrativo em captação de IDE entre os setores de infraestrutura.

O setor de Saneamento Ambiental no Brasil é o que compõe o setor econômico Água pelo Relatório Mundial de Investimentos (UNCTAD, 2012) Esse setor tem a característica de prestação pública universal se comportando economicamente como monopólio natural e técnico, com criticidade de atendimento em pequenas

idades e conglomerados urbanos. Serviços estes regulados por Lei Federal 11.445, de 5 de janeiro de 2007, entendidos como Sistemas Públicos de Abastecimento de Água Potável – SAA, Sistemas Públicos de Esgotamento Sanitário – SES, Sistemas Públicos de Drenagem e Manejo de Águas Pluviais Urbanas – SEP; por fim Sistemas Públicos de Limpeza Urbana e Manejo de Resíduos Sólidos – RSU.

A síntese desta lei organiza economicamente as atividades de Saneamento em planejamento, operação e controle, sendo que o primeiro é função do poder concedente, a operação sendo realizado por uma firma e o controle sendo o agente regulador técnico e econômico. A lei tem diretrizes de universalidade, equidade e participação social; complementando a lei, a titularidade de prestação dos serviços e o poder concedente sendo sob a responsabilidade do ente municipal, esfera de governo constitucionalmente estabelecida e de menor capacidade técnica e econômica entre as esferas de comando do poder executivo.

O recorte desta qualificação tem profundidade de pesquisa sobre os serviços tarifados do Setor de Saneamento Ambiental, e, economicamente, com a escassez de recursos, mesmo com todos os possíveis ganhos de escala e escopo em um mercado nascente e de pressuposto crescente, surgem características intrínsecas de falhas de mercado como a configuração de monopólio natural, ativos altamente específicos, com fontes de financiamentos incompletas em relação ao atendimento da demanda, externalidades entre poderes constituídos e forte assimetria informacional de origem técnica, ambiental e de saúde pública (TUROLLA, 2010).

Após o reducionismo setorial delimitado propositalmente no parágrafo anterior, temos como segunda característica econômica do setor de Saneamento Ambiental, o entendido como tarifado; é sua característica de monopólio natural técnico, e geradores de grandes economias de escala e eficiência em relação ao tamanho do mercado, impostos por dificuldades organizacionais. Traz como solução preliminar neoclássica que empresas prestadoras do serviço se denotam como função da produção e que competem pelo mercado, e não auferem eficiência na competição no mercado (DEMSETZ, 1968), sinonimamente conhecidas no Brasil como empresas de *'utilities'*.

O setor de Saneamento Ambiental após a redemocratização do Brasil, em conjunto com a nova Constituição do Brasil de 1988, não possuía regulamentação setorial, mas como concessão pública, tinha a implicação de liberalização estratégica para atração de IDE e internacionalização por Empresas Multinacionais – EMN. A especificidade do setor passa pela característica de capital intensivo e pela localização da produção necessitar ser obrigatoriamente, no país, por ser uma *'utility'* monopolista, e no princípio atraiu investimentos com objetivos de pioneirismo do entrante e consequentes benefícios de uma regulação favorável a EMN.

Atualmente, após a regulação, confirma-se à baixa atratividade de fluxos de capital para o setor tarifado de saneamento ambiental brasileiro, evidenciada pelos afluxos praticamente nulos de IDE, ao longo do tempo no Relatório Internacional de Investimentos da Unctad, desde 2003. Havendo evidências de operações de vendas de empresas que exerciam as atividades de operação plena em Sistemas públicos de abastecimento água potável e coleta, afastamento e tratamento de esgoto sanitários; empresas com origem estrangeira provindas da Espanha, França ou Portugal, conforme noticiada na mídia brasileira a partir de 2007.

Exemplo dado como o artigo do Jornal Valor Econômico de 2012, assinado por Beatriz Cutait, do histórico de aquisições da Empresa Águas do Amazonas que possui a concessão plena em Manaus, e desde 2007 a francesa Suez vendeu sua participação na concessão.

Há também o Parecer Técnico seminal do Setor Saneamento Ambiental n.: 06545/2008/RJ sobre o Ato de Concentração n.: 08012.008942/2008-74 no ciclo econômico legal de uma concessão pública de origem monopolista, no caso, a aquisição da Empresa Earth Tech do Brasil Ltda., denominada ETB, pela empresa Developer S.A., que detalhando seria um documento clássico da Secretaria de Acompanhamento Econômico – SEAE do Ministério da Fazenda do Brasil. Este documento Ato permitiu por unanimidade a aquisição de uma empresa estrangeira por um grupo privado brasileiro, que ao mesmo tempo, além de, consolidar,

nacionalizou e concentrou economicamente o setor econômico de Saneamento Ambiental.

O fenômeno de entrada de empresas estrangeiras com aportes de IDE no setor de saneamento em um primeiro momento dos marcos subnacionais (SOUZA, 2012), leva-nos a estudar os motivos e implicações do desinteresse por um setor de grande estabilidade e previsibilidade econômica e social, e a decisão do Desinvestimento Direto Estrangeiro – DDE no setor de Saneamento Ambiental tarifado do Brasil.

Com base no referencial teórico de Decisões sobre Desinvestimento Direto Estrangeiro – DDE (DUHAIME; GRANT, 1983; BERRY, 2010, 2013) serão desenvolvidas pesquisas heurísticas do comportamento e decisões das Empresas Multinacionais – EMN na tomada de decisão para a saída do país no setor econômico de Saneamento Ambiental Brasileiro.

Na DDE existem muitas decisões tomadas por motivo de insegurança de gestão e por impulsos pessoais, precisando que uma triangulação dos dados históricos, com as entrevistas em profundidade da Decisão de DDE (BODDEWIN, 1983).

Outra variável de decisão de DDE é o ambiente político institucional e a necessidade de fluxos de aporte de IDE, que definem as estratégias da empresa em descentralizar ou centralizar investimentos por atratividade e escala (BERRY, 2013), então teremos a pesquisa econômica sobre DDE.

Diante da contextualização acima, surge a seguinte problema de pesquisa:

Quais os motivos que levaram a Decisão de Desinvestimento Estrangeiro e suas implicações no setor de Saneamento Ambiental tarifado do Brasil?

Com isso, o objetivo geral desse estudo é analisar as causas e as consequências das decisões de Desinvestimento Direto Estrangeiro no setor de Saneamento no Brasil. Sendo os objetivos específicos referem-se aos seguintes pontos:

- Analisar o ingresso de Investimento Estrangeiro Direto – IDE ao Saneamento brasileiro pelas lentes teóricas da operação internacional de Empresas Multinacionais – EMN desenvolvidas por Hymer, a competitividade da indústria e a lógica das cadeias de valor nas EMN de Porter.
- Identificar os motivos que levaram as empresas multinacionais – EMN a tomarem a Decisão de Desinvestimento Direto Estrangeiro – DDE no Brasil.
- Analisar como a escassez de recursos para investimentos impactou no desempenho econômico e social para o setor como atividade pública.

Justificativa e relevância

Em termos acadêmicos, esta pesquisa tem a intenção de contribuir para o aprimoramento relativo à internacionalização de empresas do setor de Saneamento (SOUZA, 2012). Existem múltiplos estudos de internacionalização de infraestrutura em países em desenvolvimento (TUROLLA, PAIVA e MONTEIRO, 2009), no protagonismo da infraestrutura estão diversas teses sobre a internacionalização do setor de Telecomunicação em países subdesenvolvidos (CAVUSGIL, 1999; SADER, 2000). Entretanto, esta dissertação possui o enfoque dirigido ao período pós-entrada, visto que há uma lacuna de que não foram estudados os movimentos de depuração e vida útil do IDE, mas especificamente ao desinvestimento.

Considerando a maturidade da literatura existente sobre o processo de internacionalização de firmas, mas o não refinamento sobre o porquê e quando a empresa decide pelo desinvestimento (BERRY, 2012), a pesquisa exploratória contida nesta qualificação incorpora **relevância**, pois estudará ao longo do tempo tanto as diretrizes que impulsionaram o IDE no setor, mas principalmente com as evoluções normativas e aprofundamento do conhecimento da cultura brasileira, como emergiu o DDE.

Com este fato relatado sobre intensidade da relevância, ingressamos na **importância** da pesquisa proposta por este projeto de qualificação, a dissertação aprofundará o funcionamento e as especificidades a parte tarifada do setor de Saneamento Ambiental, seu potencial econômico aos ingressantes com IDE e suas demandas que requerem eficiência produtiva e alocativa configurada por ser uma atividade monopolista técnica e natural, com necessidade de aporte de capital intensivo, elevados custos fixos e necessidade de capital técnico e intelectual local.

Finalizando a Introdução, segue a estrutura proposta de abordagem desta dissertação. O Referencial Teórico revisado segue o modelo proposto que todo o IDE tem uma entrada, um ciclo de vida evolutivo com retroalimentação, busca de aprendizado e otimização no setor econômico e por fim, uma fadiga, e um período de desgaste que todo o IDE chegará e aonde ocorre à decisão de DDE e suas implicações, o objetivo maior deste estudo.

Prosseguindo na estrutura da dissertação será apresentado um Modelo Proposto de DDE com as proposições que irão a campo para serem checadas nas entrevistas. Na seção seguinte discutiremos sobre os Procedimentos Metodológicos pretendidos que será a raiz propulsora da dissertação, pois, quanto maior o rigor e aplicação de técnicas inovadoras, como o software Atlas-TI e a pesquisa-ação, maior a possibilidade de confirmarmos e negarmos as proposições; e as entrevistas propostas podem emergir novas proposições e hipóteses a serem testadas.

1. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo foi dividido em três etapas o IDE no setor de Saneamento Ambiental, conforme a Figura 1, apresentando as lentes teóricas as quais baseiam cada uma das etapas.

Na etapa considerada como entrada do fluxo e depuração dos investimentos, o pano de fundo teórico desta dissertação é baseado na visão geral do comportamento do fluxo de IDE no setor de Saneamento Ambiental, compatibilizado com as teorias econômicas existentes que se relacionam ao longo do tempo com este fenômeno. Será desenvolvida com a ótica das teses da indústria e EMNs e teorias do IDE. Também, na decisão de investimento, será fundamentada a indústria com sua estratégia competitiva e critérios para tomada de decisão de investimento.

A segunda etapa, o estoque de ativos, em que as EMNs mantiveram no Brasil e sua sustentação ao longo do tempo e vida útil. Haverá o enfoque sobre o institucionalismo, acrescentando a contratualização *'ex-ante'* e *'ex-post'* dos custos de transação que embora predominantemente nesta etapa, permeia todas as etapas do IDE e DDE; além, das teorias de estratégias internacionalização de empresas do modelo de Uppsala, considerando o crescimento de investimentos ao longo do tempo e a distância psíquica do Brasil, país com forte dinâmica social, econômica e características culturais discretas, incluindo uma fundamentação de um cluster que serviu como entrave a sustentabilidade deste IDE.

Por fim, a dissertação traçará e se aprofundará no estudo do fenômeno de DDE, suas consequências e implicações, além de sua ampliação e adaptação para as condições brasileiras, representadas pela figura abaixo:

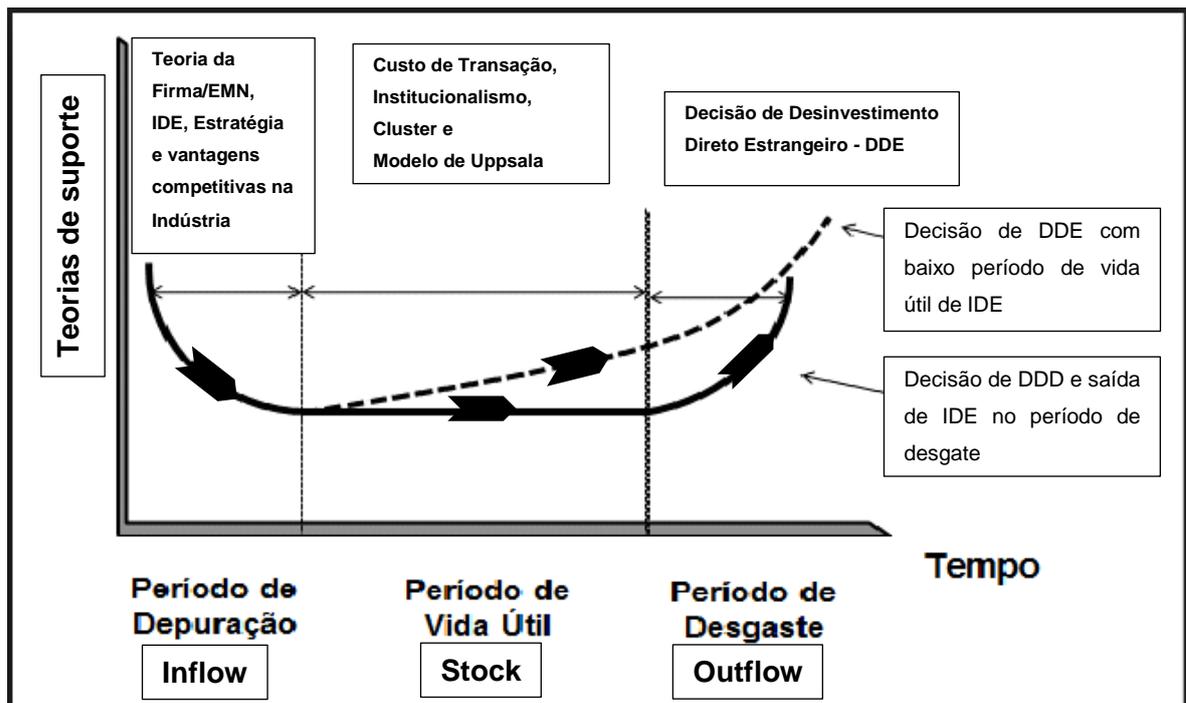


Figura 1 – Brasil inflow/stock/outflow água IDE, 1991-2012

Fonte – Pierre Ribeiro de Siqueira

Período de Depuração – 'Inflow'

A primeira etapa é a decisão da EMN em ingressar com IDE no país hospedeiro, será abordado pela Teoria de investimento Direto Estrangeiro – IDE de Empresas Multinacionais – EMNs com lentes de Hymer, e com abordagem da Estratégia e Vantagens Competitivas da indústria de Porter.

1.1 Teoria do Investimento Direto Estrangeiro

A EMN é definida como uma firma, de qualquer porte, que controla e administra estabelecimentos de produção localizados pelo menos em dois países distintos (MARIOTTO, 2007). Bresser-Pereira (1978) complementa esta definição ao considerar que a EMN embora trouxesse o modelo de subdesenvolvimento industrializado, exercem papel de condicionador do padrão de desenvolvimento modernizante de uma nação aberta para o exterior.

Stephen Hymer foi pioneiro na discussão de fluxos de capital via EMN com IDE, e sua tese de doutorado se tornou um trabalho seminal na área de negócios internacionais (DUNNING; RUGMAN, 1985). Hymer (1960) contrapôs a ótica neoclássica da teoria de fluxos de capitais baseados na oportunidade de melhores retornos sobre investimentos através das melhores taxas de juros através de fluxos de Investimentos Estrangeiros em Portfólio – IEP (*Foreign Portfolio Investment Flows*).

A definição e decisão por investimento na categoria de portfólio e IDE é a decisão por controle, se o investidor tem interesse em controlar o investimento, ele opta por IDE, caso contrário, a opção é IEP (HYMER, 1960).

A partir desta preferência do agente que cede o recurso, seguindo a lógica do melhor caminho de alocação e utilização destes recursos, focados na tríade eficácia, eficiência e efetividade, pendem fortemente a balança no sentido da opção por IDE ao invés de IEP. Embora IDE, em primeira análise, sejam menos rentáveis, mantêm três outras lógicas neoclássicas intactas, da liquidez, governança e principalmente gestão sobre os riscos (DUNNING; PITELIS, 2008).

São duas as formas que ocorrem os IDE chamados de “Investimento Direto em Ativos” e a “Operação Internacional de Controle”. O primeiro se refere à busca por alcance de melhores taxas de retorno com controle e prudência sobre o investimento dos ativos com foco em redução da possibilidade e incidência de falências, pois há a impregnação do ambiente de desconfiança da transação internacional, e se assemelha com um fator chave, a busca das melhores taxas de retorno, o IEP (HYMER, 1960).

Enquanto o segundo tipo de IDE, leva-se em consideração os graus de imperfeições do mercado. O conhecimento destas imperfeições leva a EMN a construir sua vantagem competitiva. Nesta modalidade é possível a EMN ter o exato conhecimento e quantificação da integração e concorrência horizontal, se os mercados estrangeiros são monopolísticos, duopólios ou oligopolizados, que posicionam corretamente a lucratividade e concorrência do mercado e setor econômico (HYMER, 1960).

Aprofundando na explicação, o desejo do investidor é o desejo de equilibrar os múltiplos investimentos da EMN em localidades diferentes em que existam subsidiárias das empresas. Hymer (1960) menciona que para que o IDE seja uma vantagem competitiva, crie a imperfeição de mercado em que o proprietário da EMN tenha este conhecimento alocativo como diferencial. A tese de operação internacional de firmas de Coase (1937) é atendida em detalhar perfeitamente esta preocupação.

Outro recorte de análise da Operação Internacional de Controle das EMNs tem o desafio de quantificar a extensão de integração vertical da firma. Explicando-se como concorrência e integração vertical a relação entre a EMN e seus fornecedores de cadeia de suprimentos; e quão esta a ancoragem da margem da transação se posicionando de cada lado da negociação. Buckley e Casson (1976, 2006) reconhecidamente utilizam como diretriz básica comportamental que a EMN se utilizam como estratégia e fundamentos do futuro desta.

Em relação à integração horizontal, o requisito regente é a integração da economia mundial, o aprofundamento desta integração alegadamente inibirá o tratamento desigual que a EMN receberá. Pois, há o senso comum que a EMN tem uma nacionalidade, os seus acionistas receptores de dividendos, em sua maioria possuem uma nacionalidade, e por fim, o corpo gerencial – *'board'* possui também uma nacionalidade predominante (BUCKLEY, 2006).

O país que recebe a subsidiária da EMN a uma imensa variedade de controle das empresas, passando pelo controle total da nação sobre a EMN, orientado pelo conjunto institucional legal mais nacionalista, transitando por nações que exigem *'joint ventures'*, até a permissão inteiramente do controle estrangeiro da EMN.

Em artigos Krugman (1991) descreve as duas dimensões importantes deste relacionamento. A primeira é a quantidade de controle sobre a empresa o IDE e o alcance desta decisão da empresa podem afetar as outras empresas subsidiárias que criam a vantagem competitiva da EMN. A segunda dimensão conectada é a propriedade legal do patrimônio, o percentual acionário.

As razões de o porquê as EMNs dão importância a estas duas dimensões no relacionamento é devido a circunstância de maior rentabilidade se houver a remoção da concorrência no mercado. As oportunidades de diversificação, em menor intensidade, também levadas em consideração como importantes para o relacionamento entre subsidiárias-país-EMN (IETTO-GILLIES, 2002).

Segundo Ietto-Gillies (2002), não há dúvidas que o estado-nação criará barreiras a operações das EMNs em detrimento as firmas nacionais na ausência de um recurso diferencial competitivo proveniente da EMN. Outras barreiras são a clareza da informação, pois a linguagem é nativa, transformando-se em uma vantagem intrínseca da empresa nacional que emerge como barreira natural à EMN, e a possibilidade de discriminação xenofóbica sendo outra barreira natural das nações, podendo chegar à expropriação da EMN.

Entretanto, barreiras mesmo como fator importante, no mercado que exige integração para melhoria coletiva, a remoção de conflitos é uma causa da operação internacional da EMN, porque frequentemente elas estão conectadas através dos mercados consumidores. Na hipótese ideal liberalizante de competição horizontal plena, por exemplo, o caso de dois países, com apenas uma firma em cada país, gerando a máxima economia de escala, no comércio internacional entre estas duas nações, esta situação transforma-se em duopólio e o conluio passa a ser mais rentável, se ocorrer uma fusão – *'merger'* entre as empresas, a concorrência será eliminada e os lucros crescerão para a nova EMN. Neste ambiente de máxima perfeição de eficiência alocativa possível, o mercado consumidor será o prejudicado, reforçando a hipótese de Remoção de Conflitos como uma causa fundamental para a operação internacional. (HYMER, 1960)

A diversificação do negócio e potencial de matéria prima como insumo existente no país são boas oportunidades de correlação e crescente de um ambiente e podem ser caracterizadas como uma motivação definidora de IDE para uma ampliação ou nova operação internacional da EMN, pois, conforme são as Cadeias Globais de Commodities (STRANGE; NEWTON, 2006).

Há empresas com posse de vantagens valiosas em atividades particulares com interesse e ordenação econômica. A firma neste caso poderá licenciar esta atividade para uma empresa local, ou ela mesma operar esta EMN em regime com subsidiária por aquisição ou *'greenfield'*. As vantagens de aquisição de fatores de produção na subsidiária criam diversas vantagens, inclusive a diferenciam nas suas operações nacionais por criar diferenciais produtivos em relação à produção doméstica (MARIOTTO, 2007).

Pioneirismo na entrada da EMN, além da influência que esta exercerá desde a formulação até a formatação da política pública, também reflete em quatro principais fatores de instalação da subsidiária que é a produção com menores custos em relação às EMNs rivais, ganhos de escala, produzir com tecnologia superior e atualizada no país hospedeiro - *'cross-board'*, e facilidades nos canais de distribuição (GRAHAM, 2002); entretanto estas vantagens a EMN não traduzem em melhorias aos países receptores, pois, reforçando Li (2005), na introdução, agravam o desenvolvimento desigual das nações receptoras do IDE (BAILEY; DRIFFIELD, 2002).

Portanto, a EMN possui sua lógica de entrada na nação, ela analisa o mercado em que procura a expansão, faz uma análise prévia de oligopólio e monopolização deste novo mercado e busca aplicar suas vantagens com uma estratégia competitiva.

1.2 Estratégia Competitiva na Indústria

Mesmo em casos como de uma concessão pública de um monopólio técnico como o estudado, Michael Porter é fonte dominante de referência de Estratégia e Vantagem Competitiva da Indústria (PORTER, 1980; 2008).

A empresa ao formular sua estratégia competitiva procura uma realidade que na essência busca a justificar a existência da própria firma, o setor que ela esta inserida e o seu meio ambiente. Em áreas de infraestrutura de um país, a

concorrência se dá pelo Mercado, e não no Mercado (DEMSETZ, 1968), por caracterizar-se como um monopólio natural.

Mesmo em concepções liberais sobre o funcionamento do mercado e setor em que a firma tem o funcionamento, como provindas da Escola de Chicago, não existe uma solução ótima para o monopólio natural e técnico. Há três possíveis escolhas: (i) o monopólio desregulado privado; (ii) o monopólio privado regulado pelo governo; e (iii) a operação direta efetuada pelo estado com discretas ideologias de governo (FRIEDMAN, 1962). Portanto, a regulação cria o equilíbrio dos excedentes provindos do incremento da produtividade para os compradores e a remunerará o capital (DEMSETZ, 1968).

Confirmando o excedente e a margem em um monopólio sendo controlada pela Agência Reguladora, esta deve agir continuamente no sentido de diminuir a taxa de retorno sobre o capital investido na direção da taxa competitiva concorrencial básica de retorno, ou o retorno que poderia ser obtido pelo monopólio definida pelos economistas como “em concorrência perfeita”. Esta taxa básica competitiva, ou retorno de “mercado livre”, é aproximadamente igual ao rendimento sobre títulos do governo de longo prazo ajustados para mais pelo risco de perda de capital (VISCUSI, 1980).

A regulação, como equilíbrio que regênci o equilíbrio das forças de mercado, deve procurar agir, como no caso extremo, da intensidade competitiva, é a indústria em concorrência perfeita, na definição dos economistas. Se a entrada de concorrentes se comportasse como livre, as empresas monopolistas não têm poder de negociação em relação a fornecedores e clientes, e a rivalidade é desenfreada porque numerosas empresas e produtos são todos semelhantes (VISCUSI, 1980).

Seguindo o ponto de vista de adaptação e inovação da visão de concorrência em um mercado monopolista técnico e natural, reforçado por Grundy (2006) que descreve a moldura teórica de Porter como abstrata e altamente analítica, a ótica da rigidez é convergente com a coluna vertical que reduzem os graus de liberdade da concorrência na indústria monopolista, como produto público.

Sendo o serviço essencial de infraestrutura, duas outras forças ligadas aos produtos ou serviços substitutos e os entrantes potenciais, que orientam a concorrência na indústria, e ficam enfraquecidas e controladas pela regulação. Portanto, das cinco as forças competitivas: entrantes potenciais, a ameaça de substituição, o poder de negociação com compradores, o poder de negociação com vendedores e a rivalidade entre os concorrentes, e reafirmando Grundy (2006), ameaças de novos entrantes potenciais e de produtos substitutos são incipientes, e reduzindo as forças que orientam a concorrência de um setor monopolista.

A Agência Reguladora assume o papel da força motriz vertical representado pela figura 2 abaixo. Estas forças determinam em conjunto à intensidade da concorrência no setor, mesmo que monopolista, o eixo motriz dois por dois horizontal, embora com participação do regulador, permanecem ativos (FLEURY; FLEURY, 2003), conforme proposto abaixo:

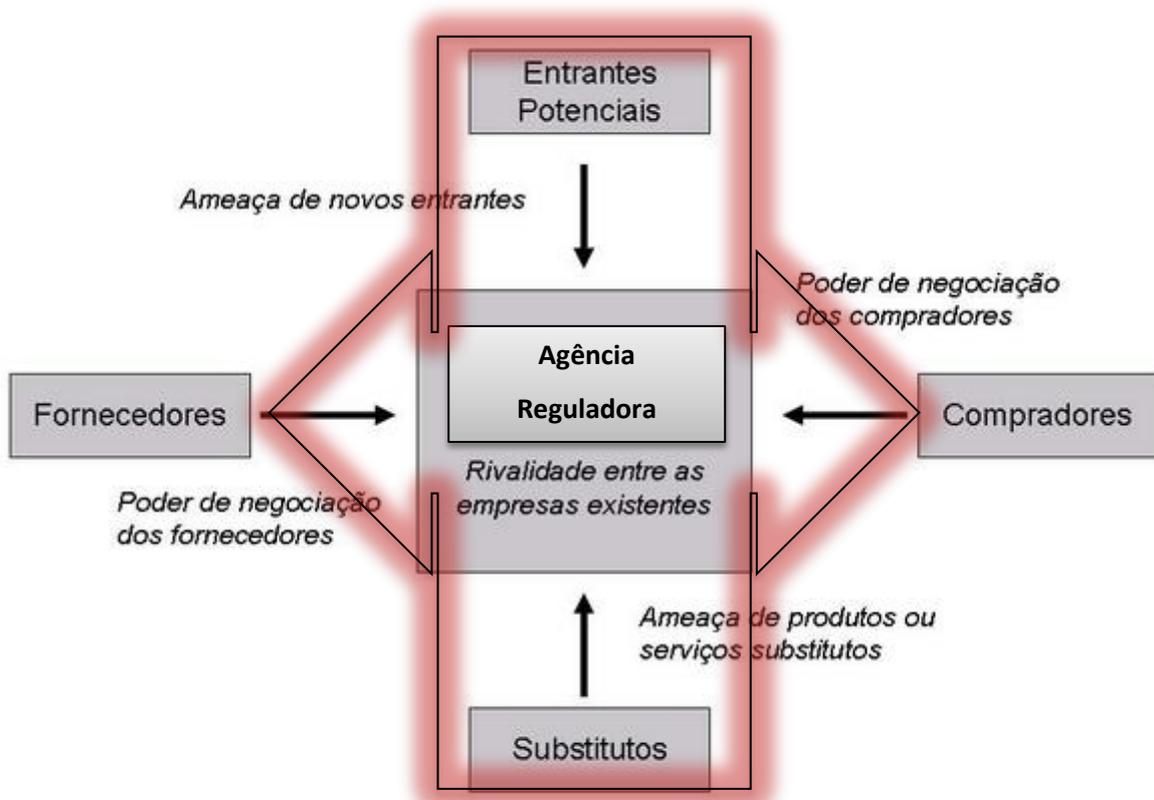


Figura 2 – Forças que dirigem a concorrência no indústria/setor

Fonte – Adaptado pelo autor a partir de Porter (2014)

A regulação em setores de infraestrutura monopolizados cria esta espécie de coluna avermelhada que enrijece em um bloco três das cinco forças, representadas na figura 2. Ressalte-se que a regulação precisa ser a coordenadora deste bloco para não impedir que forças de concorrência inibidas, afetem a concorrência e reduzam o poder do monopólio.

O Saneamento Ambiental tarifado possui pouca atratividade de substituição em relação aos clientes residenciais, entretanto, há crescente interesse por outras categorias de uso, tais como indústrias e comércios, sobre a alternativa de preço-desempenho. Portanto, o potencial de existência de concorrência não regulada se dá no ambiente informal e demonstra-se como uma organização econômica incipiente de concorrência neste setor, mas é um poder de negociação concorrencial do comprador.

Em barreiras de entrada as seis fontes principais se confirmam e convergem com os monopólios naturais e técnicos. A **Economia de Escala** com os declínios dos custos unitários e marginais; acrescidos da vantagem econômica da integração vertical se comportam como uma das barreiras de entrada. A **Diferenciação do Produto**, com a diferenciação da marca, desenvolvem um sentimento de lealdade dos clientes por pioneirismo, que obrigam os entrantes a custos pesados de superação dos vínculos estabelecidos entre clientes e monopólio técnico anterior. A terceira barreira são as **Necessidades de Capital** e o investimento de vastos recursos assumidos pela corporação com o estado e supervisionados pela regulação. Outra barreira são os **Custos de Mudanças** principalmente pela existência de novos e discretos fornecedores e parcerias. A barreira de menor esforço no setor de Saneamento Ambiental tarifado é o **Acesso aos Canais de Distribuição**, desde que haja prudência na transição entre a operação direta governamental e a operação privada regulada seja efetuada sem quebrar a confiança dos usuários do serviço. Por fim, a sexta barreira de entrada se configura como a **Política Governamental** que podem até impedir a entrada da indústria com controles, licenças de funcionamento e mesmo restrição de utilização de matéria prima, como água bruta para tratamento (PORTER, 1980; 2008).

Mesmo que barreiras de saídas e entradas sejam conceitualmente distintas, sua junção é um aspecto importante na análise da estratégia competitiva da indústria e se relacionam, pois, como um entre vários exemplos, a necessidades de aporte de capital em barreiras de entrada, se relaciona diretamente a aversão a riscos em investimento em ativos especializados que são barreiras de saída e são critérios na decisão por internacionalização *'inwards'* (GRUNDY, 2006).

Fechando a decisão da Estratégia Competitiva do setor e da indústria na decisão de internacionalização, permeiam três estratégias com Abordagens Genéricas que são seguidas como ritos e aperfeiçoadas permanentemente pelas empresas, que são a diferenciação, a redução de custos e o enfoque (PORTER, 1980; 2008).

A primeira estratégia é a Liderança no Custo Total e/ou Redução de Custos. A liderança no custo exige construção agressiva em escala eficiente, vigor consistente nas reduções de custo, controle rígido de custos e despesas gerais, otimização de dispêndios com P&D, assistência técnica, vendas, publicidade e esta vantagem competitiva é sustentada com a incorporação do conceito de cadeia de valor e sistema de valor (FLEURY; FLEURY, 2003).

A diferenciação do produto e serviço proposta por Porter (1980; 2008) tem relação no setor econômico de Saneamento, sendo que a exclusividade e necessidade da prestação do serviço água tratada e esgotamento sanitário por uma empresa será por Concessão Plena para prestação de serviços com características de monopólio natural e técnico e com necessidade intensiva de investimentos para a prestação do serviço.

O enfoque fecha a estratégia genérica competitiva da indústria, e significa que o foco acertado e se traduz que a firma tem uma posição sustentável de baixo custo em seu alvo estratégico de atuação, que no caso de um monopólio seria o mercado com um todo (PORTER, 1980; 2008). E a EMN ingressa sua etapa de acúmulo e operação da subsidiária no país emergente.

Com as duas teorias acima, descritas, é montado um ambiente com um plano e condições 'ex ante' e estão formatada as condições para que seja definida a decisão do IDE.

Período de Vida Útil – 'Stock'

Na segunda etapa a EMN tomou a decisão de ingresso com IDE por uma subsidiária, sendo abordada as teorias em espiral das mais amplas e gerais para as mais específicas começando pela Teoria dos Custos de Transação de Williamson, observando os Pilares Institucionais de Scott, abordando a Distância Psíquica da Escola de Uppsala de Johanson e Valhne, e finalizando com a especificidade de Clusters e Vantagens Competitivas das Nações de Porter.

1.3 – Teoria dos Custos de Transação – TCT

A teoria sobre Custos de Transação de Williamson (1985), vencedor do Prêmio Nobel da Economia em 2009, tem origem no artigo basilar de Ronald Coase (1937) '*The nature of the firm*' onde é fundamentado a opção da firma por internalização ou terceirização dos produtos e serviços. O Custo de Transação são os custos totais existentes na produção de bens e serviços pela firma, em contraposição com a Teoria Clássica da Administração. Esta é caracterizada pela máxima eficiência, com divisão de trabalho, especialização e comando e controle; e pelo homem econômico (FAYOL, 1950). Sem considerar insumos, e principalmente, com a ausência de fricção, que se transformam em custos para funcionamento do sistema econômico real da indústria (WILLIAMSON, 2012).

Segundo Williamson (1985), este problema de organização econômica é transformado na realidade em um problema de contratação, ou seja, institui um arcabouço legal e jurídico do contrato na teoria, migrando-a de Clássica para a Institucional com o termo Centralismo Legal para moderar disputas das falhas não previstas e geradoras de custos transacionais.

A Teoria dos Custos de Transação – TCT utiliza os atributos físicos e comportamentais para o processo de contratação implicitamente. Adaptando Turolla et al. (2009), a TCT incrementa a organização econômica precificando a incerteza na contratualização. Ela define atributos comportamentais de **Racionalidade Limitada** e **Oportunismo** implicitamente ao Contrato. Anterior a Williamson, a organização econômica era, por vezes, desinteressante visto que o exclusivo atributo considerado seria o ativo; carregado com sua especificidade e sua variação de valor, e seriam resolvidas previamente no estágio da barganha, sem o conhecimento do ‘*ex post*’ do TCT. A **Especificidade do Ativo** é o pilar mensurável da contratualização, enquanto o oportunismo e a racionalidade limitada são as hipóteses comportamentais características do contrato (WILLIAMSON, 2012).

Em um esquema de análise contratual é necessário locar o ramo da eficiência. Neste ramo do contrato distingue entre as abordagens nas quais enfatizam os alinhamentos de incentivos e as que são caracterizadas pelas economias de custos de transação. O alinhamento de incentivos foca o lado ‘*ex ante*’ do contrato e referem-se ao dispêndio para estabelecimento e apropriação da informação, negociações e garantias para cumprir o contrato. Novas formas de direitos de propriedade e de contratos complexos são vistas como esforços para contornar as deficiências de incentivos presentes nas tradições mais simples de direitos de propriedade e de contratação, associados ou com o direito de propriedade, ou como o início da abordagem sobre os Conflitos de Agência (WILLIAMSON, 2012).

Segundo Besanko et al. (2007) entende-se como Conflitos de Agência como o custo gerado pelo conflito de interesses divergentes entre os acionistas proprietários, e agentes com deliberação delegadas para a tomada de decisão, e também administradores com interesses próprios.

O homem contratual de Williamson (2012) pode ser dividido como aqueles que produtivamente são empregados como homem econômico, trabalhador, político e hierárquico, com pressupostos comportamentais correlatos e parcimoniosos. Portanto, complementa-se a definição de Custos de Transação ‘*ex post*’ que são os custos de fricção e movimentação das ineficiências econômicas e da Nova

Economia Institucional – NEI pela inserção de expedientes despendidos para adequação, ajustes e adaptações à realidade executiva e a possíveis contingências.

O mundo do **Contrato** de Williamson (2012) considera que existe uma negociação entre partes e envolvem-se o auto interesse e competências cognitivas e tácitas. Então, uma negociação pode ser realizada dentro do espectro de contorno da **Governança** que considera no Contrato as hipóteses comportamentais de Oportunidade e Racionalidade, além, da econométrica da Especificidade do Ativo; até a **Competição** pura onde existam apenas as hipóteses comportamentais consideradas no Contrato. O processo de contratação pode ser uma **Promessa**, se desconsiderarmos a Oportunidade, ou apenas uma Contratualização **Planejada** se não for considerada como condição ‘*ex ante*’ a Racionalidade Limitada.

A TCT se correlaciona em todas as etapas do IDE com o setor, e a expectativa no saneamento está nos volumes e magnitudes necessários de investimento para a prestação de serviços que divergiram reforçou uma falha ‘*ex post*’ para o investidor em relação às expectativas de investimentos.

1.4 - Teoria Institucional – NEI

O Institucionalismo é a teoria economia mais adequada, agregadora de valor e atualizada ao século XXI que relaciona a natureza da firma, considera a EMN e pragmaticamente adequa as interfaces da firma como organização nos países hospedeiros e as instituições destes países, não é assim porque sempre foi assim (LAZZARINI, 2011); é considerar o ambiente como um todo e além do neoclassicismo como critério para tomada de decisão do investimento de capital.

Outra explicação de North (1990) para o Novo Institucionalismo – NEI é que fica impossível promover mudanças em atitudes, dinâmicas e idiosincrasias na matriz institucional de comportamento de um país, sem que as instituições estabeleçam um laço e legitimidade com o país.

Para entender a variante da NEI precisamos lembrar e reforçar a força dos argumentos de Max Weber (1904) que sistematiza as instituições e suas relações no espírito – ‘*Geist*’ e influencias com o conjunto da sociedade. Ele definiu a noite polar de escuridão gelada da burocracia e como esta é a moldura que é o incremento da racionalidade com a gaiola de ferro – ‘*Stahlhartes Gehäuse*’ da sociedade. A sociedade, a burocracia e o conjunto da nação criando, por fim, a vocação – ‘*Beruf*’ que interliga a pessoa à sociedade, com a instituição e o Espírito – ‘*Geist*’ do Capitalismo de cada país.

A escalada evolucionista Capitalista é crescente em espiral e alimentada por Torstein Veblen (2007) e a competição e sua Teoria da Classe Ociosa que em síntese diz que as pessoas possuem seus grupos de referência, e como tal desejam ser reconhecidas como melhores que os outros. Na Teoria Vebleniana surge a financeirização da riqueza, a propriedade absenteísta que indiretamente suporta a EMNs no século XXI, pois, o dono do negócio não é quem cuida exatamente do negócio. O primórdio evolucionista vai desde a propriedade barbará feminina, o emergir da vida pecuniária, passa pela valorização do consumo e lazer conspícuo e finaliza com o nascimento e consolidação das Marcas e Instituições para suportar esta escalada (CRUZ, 2014).

Retomando, considerando as **Organizações** como se organiza o sistema econômico, e as **Instituições** sendo um mais amplo que as organizações e controladoras do funcionamento da sociedade em um país, elas estudadas por vários pontos de vista e propósitos na Nova Economia Institucional – NEI, são identificadas e selecionadas três graus de análise da empresa que podem ser na abordagem de Psicológica Social, a Estrutura Organizacional e na análise Ecológica (SCOTT, 2003).

Prosseguindo, segundo Scott (2003), existem três perspectivas diferentes que crescem sobre organizações. A **Organização Racional** que é militarizada e busca cumprimento de metas. A segunda organização emergente é a **Organização Natural** em um sistema social forjada no consenso ou conflito e busca sobreviver. A terceira organização é a **Organização em Sistema Aberto** que são coalização

de interesses diversos que se juntam para participação incorporada em um amplo objetivo ambiental como fundo.

Na abordagem de Scott (2004) as instituições são arranjos, novamente em conjunto de três, classicamente conhecidos como os três pilares das instituições contemporâneas, sendo esta moldura de elementos analíticos descrita a seguir. As Instituições atuais incluem Regulação, Normatização e Cognição-cultural que juntos com atividades e competências essenciais e recursos, entregam estabilidade e dá sentido a vida social.

Os ingredientes centrais da instituição são simbólicos, tais como, normativos, sistemas legais e até mesmo a cultura organizacional; e envolvem também comportamentos e recursos naturais, assumindo uma funcionalidade e impessoalidade. As instituições se comportam com equilíbrio e fornecem estímulos, diretrizes e recursos tanto para ir de encontro com uma necessidade, como para constranger ou proibir uma ação (SCOTT, 2014).

O **Pilar Regulatório** é definido e distinguido pela ênfase dada para os processos institucionais de fixação de regras explícitas de regulação, monitoramento, além das atividades de sanção. Nesta concepção, os processos regulatórios envolvem a capacidade de estabelecer regras, fiscalizar a conformidade dos outros para eles, e, se necessário, manipular sanções-recompensas ou punições-em uma tentativa de influenciar o comportamento futuro. Cientistas políticos salientam que a formalização do sistema de regras, ou arcabouço, é uma continuidade cujos valores se apoiam em três dimensões que são a obrigação e crença de cumprimento, a precisão e aplicação da especificidade inequívoca das regras (NORTH, 1990), e a delegação de garantida da autoridade.

O **Pilar Normativo** é resguardado e enfatizado por um segundo grupo de acadêmicos de sociologia. A ênfase aqui da Instituição Contemporânea é colocada sobre regras normativas que introduzem uma prescritiva, avaliativa e dimensão obrigatória na vida social. O pilar normativo são sistemas normativos que enfatizam tanto valores como normas. Considerando a definição de valores como conceitos de preferido ou o desejável, juntamente com a construção de padrões aos quais

estruturas ou comportamentos existentes podem ser comparados e avaliados. Normas especificam conceitualmente como as coisas devem ser feitas; eles definem meios legítimos para perseguir fins valor (SCOTT, 2003).

O ***Pilar Cognitivo-Cultural*** é a terceira definição defendida por antropólogos, como Scott (2003), ressaltando a centralidade de elementos cultural-cognitivos de instituições: das concepções compartilhadas que constituem a natureza da realidade social e da criação das estruturas através das quais o significado é feito. Atenção para a dimensão cultural-cognitiva das instituições é a principal característica distintiva do neoinstitucionalismo dentro da sociologia e estudos organizacionais. Estes institucionalistas criteriosamente definem e elevam dimensão cognitiva da existência humana como Pilar das Instituições.

Por fim, embora as organizações cresçam baseadas em procedimentos, métodos e processos de trabalho tecnologicamente definidos para garantir a sofisticação, confiabilidade, o desempenho e a competitividade de produtos e serviços; posteriormente e com sua maturidade requerida, assumem a credibilidade e legitimidade das Instituições Contemporâneas e suas crenças enraizadas (SCOTT, 2003).

O pilar Regulatório é o predominante para o saneamento tarifado, pois, o arcabouço legal federal, foi o formador de ambiente político institucional com previsibilidade de investimentos, mas que por outro lado após a nova lei federal, induziram a decisão de DDE.

1.5 – O Processo de Internacionalização da Empresa e o Modelo de Uppsala

No ambiente institucional, a decisão por IDE *'inwards'* precisa de uma empresa como ferramenta para o processo de fluxo do capital como o proposto pela Figura 1. As operações internacionais de uma empresa transitam desde uma simples transação comercial com importações ou exportações, parte pela firma fazer um primeiro IDE a instalações produtivas e transformando-se em EMN, chegando a um processo intenso das EMNs em internacionalização (MARIOTTO, 2007).

A Escola Nórdica de Negócios Internacionais, Universidade Sueca de Uppsala, fez extensas pesquisas empíricas do comportamento de empresas envolvidas em transações internacionais a partir da década de 1970, pesquisadores como Hörnell, Vahlne e Wiedersheim-Paul, em 1973; Johanson e Wiedersheim-Paul em 1974; Johanson e Vahlne que consolidaram em 1977 o modelo de internacionalização de empresas conhecido como o “Modelo de Uppsala” (HILAL; HEMAIS, 2003).

O modelo tem validação ocorrendo à internacionalização da empresa se expandir em um país de cada vez, e concentra-se no gradual incremento de conhecimento no país hospedeiro da EMN. A firma, com o desenvolvimento do mercado externo, se compromete concomitantemente com o país e em crescente intensidade com este mercado externo desenvolvido (JOHANSON; VAHLNE, 1977).

De acordo com Vahlne (1977; 2009) o “Modelo de Uppsala” inicial e revisitado provém das premissas que empresas decidem internacionalizar-se devido a incertezas em relação à lucratividade temporal no país de nascimento e que se encontra instalada. Entretanto, a decisão é carregada de incertezas, e devido à imperfeição das informações em relação ao novo país hospedeiro do IDE. As firmas buscam mercados que possuam características similares e aplicam modelos similares, síncronos e em etapas incrementais, que validam o modelo. A decisão sequencial dos mercados compreende o gradualismo na escolha de países cada vez mais distantes psiquicamente, à medida que a firma ganha experiência em suas operações internacionais em países com menor distância psíquica, principalmente, culturais.

A distância psíquica consiste na amplitude de múltiplos fatores que diferenciam, interferem e têm potencial de criar ruídos nas informações entre a sede e a subsidiária, tais como a distância geográfica e a linguagem, podendo envolver diferenças culturais, políticas, sociais, econômicas, pode exemplificar tais fatores (JOHANSON; VAHLNE, 1977; 2009).

As nacionalidades das empresas que optaram por fazer IDE ao setor de saneamento brasileiro são predominantemente latinas que caracteriza a proximidade cultural.

1.6 – Clusters e a Vantagem Competitiva das Nações – CAN

Preconizado por Porter (1989) em sua teoria A Vantagem Competitiva das Nações – CAN (*Competitive Advantages of Nations*), a competição internacional é entendida com uma visão de todo o ramo econômico setorial, denominado por ele como nível de indústria, e não apenas por uma nação isoladamente ou EMNs isoladamente, denominação nível de empresa. E afirma que nenhum país é bem sucedido em todos os ramos econômicos setoriais, inclusive suas contribuições foram provenientes de dez nações que são a Alemanha, Cingapura, Coréia do Sul, Dinamarca, EUA, Itália, Japão, Reino Unido, Suécia e Suíça.

Na teoria CAN, mesmo que extremamente abrangente e estática (FLEURY; FLEURY, 2003), as condições levantadas e sedimentadas na década de 1980, levaram-no a criar o Diamante como forma de dar interdependência e reduzir a importância das antigas teorias internacionais de concorrência internacional e desenvolvimento econômico de nações (AVRICHIR, 2002).

Um ambiente de negócios nos países em desenvolvimento, para possuir um ramo econômico setorial na essência a indústria será intensiva em conhecimento e competitiva globalmente, embora possam haver falhas em um ou mais dos quatro atributos; **Condições de Fatores; Condições de Demanda; Indústrias Correlatas, de Apoio, Relacionadas e de Suporte; Estratégia, Estrutura e Rivalidade entre as Empresas no Setor Econômico**; a CAN considera a mobilidade destes fatores e a oferta crescente de produtos diferenciados do Diamante de Porter para Competitividade das Nações (PORTER, 1989).

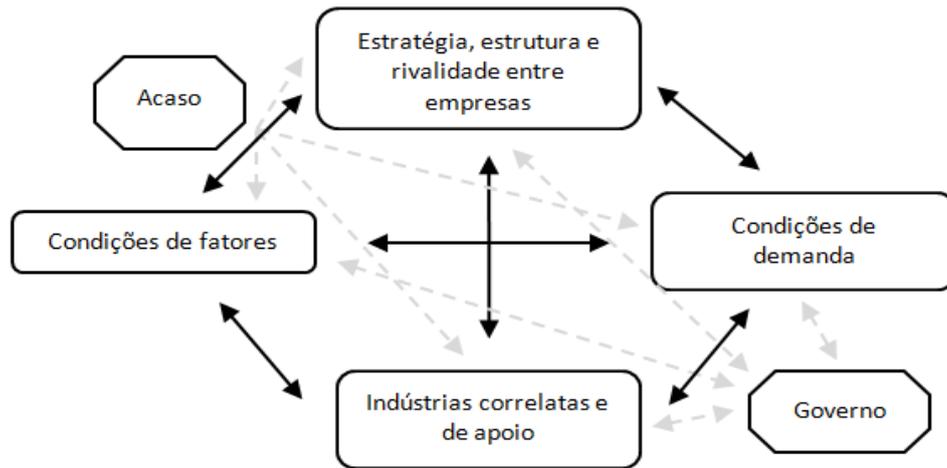


Figura 3 – Diamante das condições e determinantes da Vantagem Competitiva das Nações – CAN

Fonte – Porter (1989)

Embora não considere na Estratégia Internacional das Nações fatores de capacidades dinâmicas, o diamante aborda e incorpora características do mercado interno para o sucesso do ramo econômico descrito pelo Ciclo de Vida do Produto de Vernon (1966), que justifica encontrar várias e EMNs bem sucedidas em segmentos específicos, contribuindo para melhorar o padrão de vida dos seus cidadãos.

A questão da interface de ambiente externo propício induzido pelo Governo e condições do acaso que a CAN define, como preponderante, contrapostas por Fleury (2003) nas abordagens alternativas como a Competências Essenciais Internas e Recursos Intangíveis (PRAHALAD; HAMEL, 1990) que as empresas precisam ter para em um universo de capacidades dinâmicas para tornarem-se e manterem-se competitivas.

Conforme Avrichir (2002), para a organização manter-se competitiva, o ambiente governamental precisa ser permanentemente indutor de competitividade, as mudanças organizacionais precisam ser permanentemente bem sucedidas e criar uma cultura organizacional de não acomodação, reformulação de cadeias produtivas, tornar obsoletos instalações e conhecimentos especializados, promover ajustes e reestruturações organizacionais continuamente.

Concentrando o foco na CAN e seu modelo com representação gráfica, o diamante, a competitividade da nação é dada pelo fortalecimento e interação dos quatro determinantes acrescidos do papel do Governo e do acaso, como duas determinantes dinâmicas detalhadas abaixo em destaque, segundo Porter (1989):

Nas **Condições de Fatores** concentram-se os chamados fatores de produção existentes em uma nação, que são os insumos necessários para a competição em qualquer indústria. Claramente é um papel na vantagem competitiva das empresas e setores econômicos do país. Estes fatores são denominados, com uma visão da década de 1980 que hierarquizam os fatores como básicos e adiantados. Sendo que a definição engajada para o século XXI os fatores básicos costumam ser abundantes na nação e os fatores especializados são os produtos de políticas públicas institucionais, competências e habilidades de determinada nação.

Há um viés recolhido na amostra dos países estudados em que países com abundância e estoques que são herdados pelo país, ocorridos nos fatores básicos têm imenso potencial de se transformar em uma chaga e enfraquecer o país. E contrariamente, as desvantagens seletivas em fatores, influenciando a estratégia e inovação dos atributos dos fatores adiantados, contribuem e acentuam-se por vezes para o êxito competitivo continuado de fatores da firma, setor econômico e da nação.

A segunda determinante estática do CAN são as **Condições de Demanda** interna do produto ou do serviço prestado pela firma, setor econômico (indústria/empresa) estudados dentro das nações estudadas. Há uma composição desta demanda interna orientada pelo binômio das necessidades do comprador interno da nação e como o setor cria percepção de valor, interpreta e reagem as necessidades desta demanda interna do cliente.

A globalização pouco influencia e tem baixa significância nesta competição, pois o binômio mercado interno e indústria/empresa têm um impacto desproporcional em influenciar, perceber, interpretar e atender as necessidades mais próximas e mais sensíveis à compreensão destas necessidades próximas de forma menos onerosa. As equipes de desenvolvimento de produtos bem como diretores de marketing e

novos produtos que aprovam novos lançamentos, com raras exceções, imperam estar no mercado interno.

A estrutura de segmentação da demanda classifica além dos tamanhos em termos absolutos dos segmentos para a vantagem nacional, também qualidade da demanda do segmento, sendo que pequenos países com pequenas escalas produtivas, pode gerar economia de escalas, variedades e aprendizados significativos, mesmo com o tamanho absoluto em outros países de maior população sejam maiores. A variável de demanda, com a necessidade precursora da população, sua sofisticação de demandas e as necessidades internas desta população em convergir com necessidades e prenúncios das populações de outros países é um elemento típico de como culturas locais refletem decisivamente nos fatores de demanda de uma nação.

Agregar a esta necessidade, o óbvio que é a demanda interna inicial, como se comporta a taxa de crescimento da demanda do mercado interno e o dinamismo da economia e dos padrões de crescimento e potencial de consumo da população da nação, que compõem a composição da demanda interna e é raiz da internacionalização da desta.

Outra determinante e terceiro vértice estático do modelo em diamante esta nas ***Indústrias Correlatas, de Apoio, Relacionadas e de Suporte*** é a existência no país da cadeia de suprimentos e valor agregado completo. A vantagem competitiva do setor econômico é dada por uma rede de indústrias de abastecimento e correlatas internacionalmente competitivas.

Nas indústrias de abastecimento as condições que estas empresas criam são o acesso eficiente, célere, precoce e preferencial dos insumos economicamente viáveis, com menor densidade de detalhamento um processo de inovação e aperfeiçoamento significativo e acessível permanentemente. Enquanto, as indústrias correlatas são por definição aquelas que competem, partilham ou tem participação mutua em atividades que podem ocorrer desenvolvimento de tecnologia, manufatura, assistência técnica, logística e comercialização de produtos e serviços.

Por fim, a quarta determinante da CAN nas **Estratégias, Estruturas e Rivalidades entre as Empresas no Setor Econômico** é o contexto no qual as firmas são criadas, organizadas e geridas, também como é a natureza das rivalidades voltadas para a inovação e competição interna entre as firmas da indústria/empresas do setor econômico.

As estratégias, políticas governamentais, modos de organização e metas impostas ao setor econômico variam entre os países estudados e a CAN resultam do equilíbrio destas escolhas.

As determinantes dinâmicas são o papel do governo e o papel do acaso. O **Papel do Acaso** nos maiores setores econômicos estudados das diversas nações, o acaso e ocorrências fortuitas atuaram. Elas têm a ver com circunstâncias de um país e não estão controladas pelas firmas ocorrem como por surto de demandas mundiais, guerras, atos de pura invenção, choque e descontinuidade de insumos, entre outros.

O **Papel do Governo** uma variável final é o governo é de influência e coordenação de como todos os outros determinantes do modelo devem agir, podendo ele moldar as circunstâncias de toda a cadeia de suprimentos e as indústrias correlatas e de apoio. As prescrições possuem meta no aumento da produtividade da determinante de fatores abundantes, possui cunho ideológico de livre mercado e delimita os papéis positivos e negativos do governo no ambiente de aprimoramento do modelo CAN nacional.

As **implicações** do CAN para as políticas públicas dos governos voltados a melhoria de condições de vida a sua população é inserir na Agenda Nacional o setor econômico priorizado; induzi-lo a perseguir, ir de encontro e buscar desafios; e aprimorar o modelo Diamante do CAN com aperfeiçoamento contínuo das determinantes estáticas e dinâmicas (AVRICHIR, 2002).

Também, segundo Avrichir (2002) as **prescrições** elaboradas pelo modelo Diamante para as nações são a criação do ambiente para as empresas aprimorar o

modelo CAN, definir metas de longo prazo considerando as variáveis de desvalorização cambial e de equilíbrio comercial como estratégicas para o longo prazo.

O setor de saneamento tem o governo e o acaso como variáveis dinâmicas importantes, pois, no setor há o pilar legal com forte influência governamental. O acaso também é outra variável dinâmica importante porque o insumo principal das companhias de saneamento são as chuvas que enchem as represas, mesmo que com forte histórico hidrológico estatístico, há o risco envolvido. Por fim, a variável das Indústrias e sua Cadeia de Suprimentos serviram para criar uma autodefesa contra a privatização e internacionalização das empresas públicas de saneamento.

Período de Desgaste – ‘Outflow’

No último período a EMN tomou a decisão de DDE e serão apresentadas as variáveis estudadas que definem o desinvestimento e como podem ser formatadas as proposições do modelo que serão avaliadas nas entrevistas em campo.

1.7 – Desinvestimento Direto Estrangeiro – DDE

O referencial teórico de Decisões sobre Desinvestimento Direto Estrangeiro – DDE possui literatura menos desenvolvida e com processo de realimentação de variáveis descontínuo, com menor maturidade sobre variáveis dependentes do que estudos realizados sobre IDE (DUHAIME; GRANT, 1984). Atualmente, economistas possuem modelos sedimentados e teorias sobre como se organizam e ocorrem as decisões sobre o investimento estrangeiro e internacionalização de empresas nos países (MARIOTTO, 2007).

O DDE possui duas ondas de predominância de estudos realizados por acadêmicos, a primeira ocorrida na década de 1980, com estudos que recaiam sobre fatores de influência e decisores intracorporativos. Na atualidade, acadêmicos estudam a fronteira e definição de IDE e DDE das corporações com as

relações e interdependências de um modelo de capitalismo muito mais financeiro e com decisões de DDE externas a corporação (BERRY, 2013).

Entretanto, as duas ondas de concentração de estudos que formam as lentes teóricas sempre recaem sobre o binômio: centralização e descentralização da EMN; pouco tem sido estudado na gestão e estratégia, menos ainda é pesquisado sobre teorias comportamentais das organizações (BODDEWYN, 1983).

Retornando as lentes consideradas para decisão de DDE, a partir da década de 1980, as organizações começaram a se interessar mais detalhadamente sobre a magnitude do fenômeno de decisão de DDE, aprofundamento mais detalhados que estudos de Porter (1976) sobre barreiras de saída.

Corporações americanas foram estudos de Nees (1981) e houve a proposições que EMNs americanas necessitavam de aconselhamento e adoção de critérios e premissas, que evitassem estratégias equivocadas de ciclo de vida do negócio da firma, com crescimento ilimitado nas internacionalizações, desconsiderando a decadência e mesmo a insolvência do negócio internacional. Boddewin (1983) acrescenta que a EMN tem a tomada de decisão de DDE baseada na participação e apego do executivo da corporação ao país hospedeiro, então, obrigatoriamente seria necessário observar a escolha do gestor da corporação em fazer a operação de investimento carenciada.

Em relação à falta de precisão de tomada de decisão do DDE da década de 1980 existem muitas decisões tomadas por motivo de insegurança de gestão e por impulsos pessoais. Um cenário não tão institucionalizado, como no caso do setor de saneamento ambiental da década de 1990 na era dos marcos subnacionais, a epistemologia de desinvestimento tem forte tendência a ser similar ao modelo em fluxograma com o Processo de Decisão de Desinvestimento Estrangeiro, tratado por Boddewyn (1983) com fortes influências sobre decisões de características do gestor, abaixo:

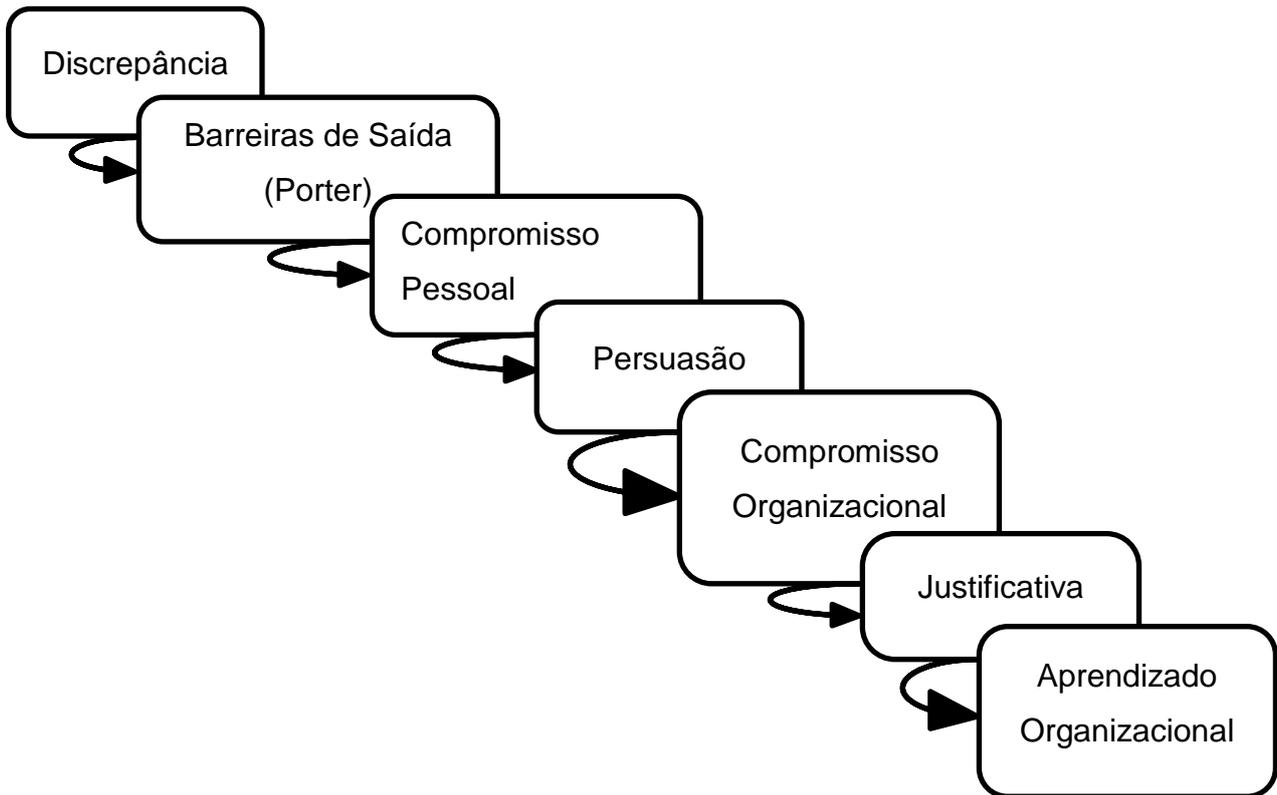


Figura 4 – Fluxograma do Processo DDE

Fonte – Adaptado Boddewyn (1983)

Este fluxograma sistematiza:

- (i) Discrepância e dificuldade do ambiente institucional – entre o ambiente da organização e de seus recursos, resultando em um desempenho insatisfatório e outros problemas, como a liquidez;
- (ii) Barreiras de Saída (Porter) – impedir e dificultar que os tomadores de decisão das EMNs de perceber, reconhecer e agir sobre essa discrepância e possibilidade de alienação. Criação da percepção de como é difícil vender ativos, como se comportam as atitudes negativas em relação à alienação pelos executivos;
- (iii) Compromisso Pessoal – o novo gerente da firma se tornar "comprometido" contra a causa do desinvestimento acima de "discrepâncias tecnicistas" ou "barreiras de saída";
- (iv) Persuasão – A alta gestão da EMN não tem o poder de alienar à subsidiária independentemente. A decisão de DDE é "limitadamente

racional" como solução de desinvestimento, uma vez que o gerente da subsidiária estiver comprometido com a alta direção da EMN, envolvendo e integrando vários níveis organizacionais superiores da organização;

- (v) Compromisso Organizacional – Compromisso com a decisão de DDE acima do plano contemplando a implementação;
- (vi) Justificativa - da decisão de desinvestimento para as partes interessadas afetadas, com fatos e fundamentos coerentes desenvolvidos após a tomada da decisão de DDE;
- (vii) Aprendizado Organizacional - que a decisão de DDE seja apropriada pela EMN como novos critérios, atitudes, expectativas, políticas, recompensas e penalidades, e assim por diante, e seja adotada como prática para que a próxima decisão de desinvestimento ser mais fácil de realização.

Simplificando o modelo proposto o ambiente institucional e discrepância, as barreiras institucionais a saída; o desencanto e a perda do compromisso pessoal do gestor; a falta de persuasão dos gestores locais; o conselho da EMN; o ambiente corporativo de justificação do fracasso do IDE, e os custos do aprendizado institucional da organização afetam e desmotivam os diversos níveis de gerentes no longo prazo, e estes optam na decisão do DDE.

Precedido da figura 4 a visão é que o ciclo de investimento de Boddewin (1983) possui três fases sendo que à decisão de DDE provém da natureza limitadamente racional da tomada de decisão do IDE; após em segundo lugar a força iniciar, o compromisso com o modelo de expansão através do IDE e o espírito de empreender como elementos de liderança e a perda deste instinto empreendedor ao longo do tempo. Em terceiro lugar vem o que a EMN incorpora de aprendizado, a experiência adquirida e resultados da organização, reforçando a criação do compromisso, a racionalmente inevitabilidade para a negociação e a tomada de decisão de DDE.

As teses que emergiram do século XX foram balizadas em cinco principais variáveis de dependência da EMN em relação ao DDE com hipóteses confirmadas

por pesquisa quantitativa com forte correlação estatística não paramétrica com validação das amostras por qui-quadrado e Kolmogorov-Smirnov confirmando as três primeiras hipóteses, citadas a seguir: (i) a força dos indicadores financeiros e econômicos da firma no país de acolhimento; (ii) o porte econômico e capacidade de concorrência da firma; (iii) a interdependência tecnológica da firma subsidiária a ser alienada com as outras firmas da EMN; (iv) o histórico de crescimento econômico da firma e do ambiente em que ela está inserida; (v) o apego gerencial do alto escalão a firma e o país de acolhimento (DUHAIME; GRANT, 1984).

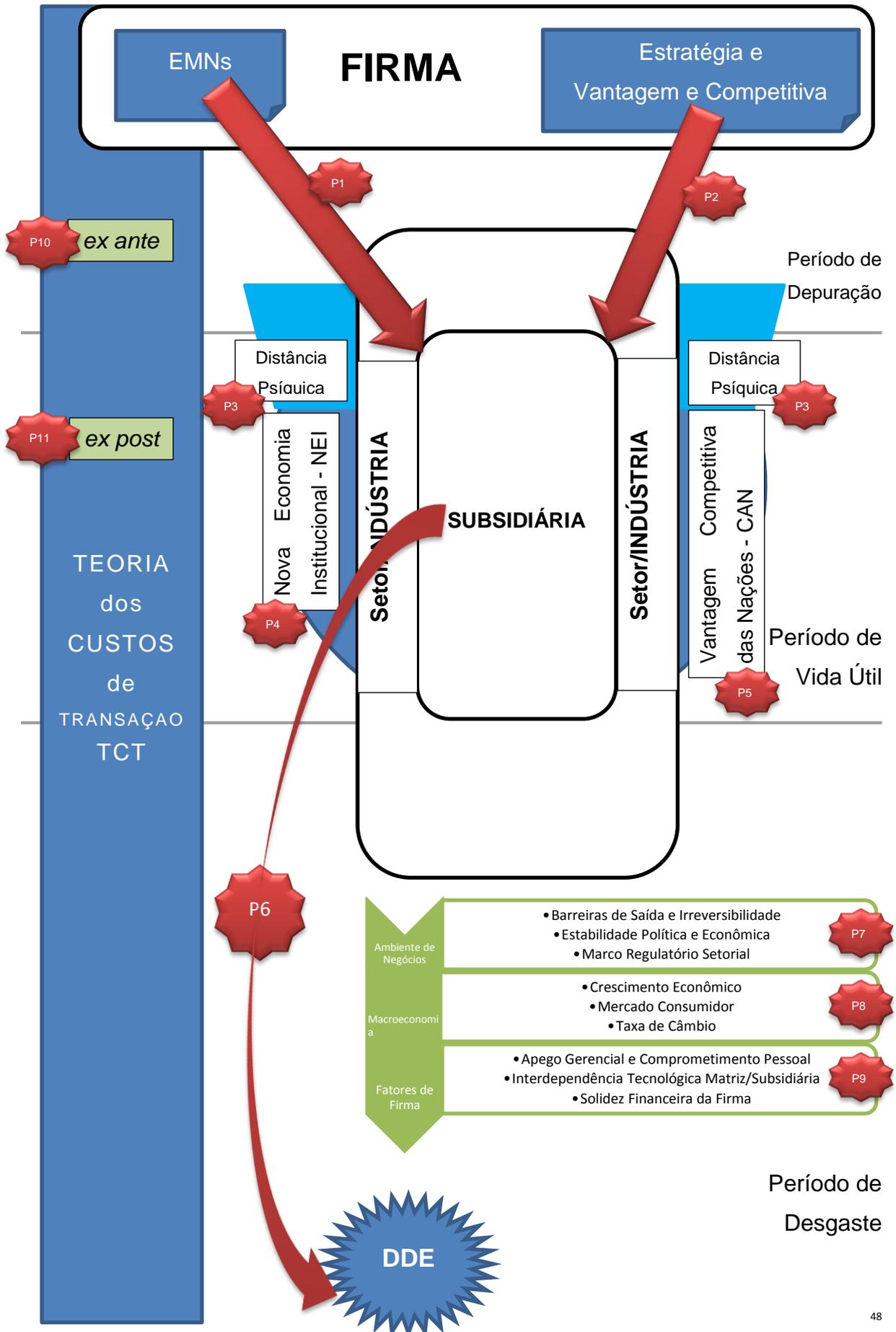
A fronteira atual, mais adequada ao regime econômico capitalista financeirizado, os estudos sobre decisão de DDE se aprofunda no porquê as alocações dos recursos escassos com o ponto de vista da firma em outro produto e em outros mercados seguem a lógica do modelo de melhores retornos e oportunidades para o recurso gerado pela própria corporação. No entanto, as estratégias da firma tanto para IDE como para DDE desempenham um papel decisivo no crescimento da organização, porque o recurso da firma precisa ser investido na lógica de máxima eficiência e nas melhores perspectivas de crescimento firme da nação (BERRY, 2010).

O modo de irreversibilidade, ou falta de regramento para as barreiras de saída torna-se anfitrião de incertezas no IDE e juntamente quando ocorre o contrário, a decisão de DDE pode envolver redução dos níveis de emprego, perda de competitividade e dificuldade de consolidação das operações da empresa no local geográfico. Sendo que resultados da pesquisa de Song (2013) confirmam as que investimentos irreversíveis e ambientes incertos têm correlações íntimas com a probabilidade de uma decisão de DDE da subsidiária do país de acolhimento.

Pesquisas de Berry (2010) se aprofundam nas escolhas estratégicas globais de IDE e DDE, cruzando gestão estratégica e negócios internacionais das Organizações Multinacionais, EMNs e seus impactos gerados pela opção quando da produção de baixo custo e novas oportunidades de mercado se abre em países estrangeiros, e se haverá uma melhor utilização dos recursos em investimento da firma, estas oportunidades são susceptíveis a influenciar na decisão da EMN em substituir as atividades no mercado doméstico, alienando operações dos países de origem.

A produção de baixo custo fica definida como a possibilidade de deslocação e substituição das atividades da cadeia de valor sem afetação dos recursos e conhecimento da EMN. Enquanto, para as oportunidades de mercado da EMN deve ser avaliado o conflito e o tempo demandado para administrar o novo mercado em relação aos recursos que a firma utiliza como restrição de tempo de gestão em todos os mercados, hipóteses validadas por Berry (2013).

2. MODELO PROPOSTO E PROPOSIÇÕES



A moldura preliminar aos estudos de campo proposta acima estabelece a subsidiária, a firma e o setor como centrais ao ciclo de IDE e DDE em um *'layer'* sobreposto em retângulos branco e preto em que o pano de fundo é o país hospedeiro. As teorias aprofundadas nesta qualificação estão representadas pela cor azul, as variáveis determinantes das teorias em verde, e as figuras com setas na cor vermelha são as proposições deste *'framework'*.

Outra argumentação considerada como premissa é de orientação histórica tácita elencada pelo mestrando discente, e é remetida a uma correlação ao ambiente de criação destes estudos predominantemente americano do ponto de vista de IDE, DDE e a escassez de recursos.

A primeira onda de decisão de DDE com viés americano provém da década de 1980 onde o modo de produção de riqueza da América do Norte sofria revezes de competitividade em relação ao parque tecnológico instalado rejuvenescido, tanto alemão quanto japonês, enquanto a economia americana priorizava investimentos bélicos requeridos pela sua bipolaridade com a União das Repúblicas Socialistas Soviéticas, que criou uma ruptura de sistema político-econômico culminando com a queda do Muro de Berlim, e nesta conjuntura surgem os estudos de Duhaime, Grant e Boddewyn.

A segunda onda é atual e ativa proveniente da crise de 2008 que foram efetuados empréstimos às famílias americanas com menor capacidade de endividamento e pagamentos das hipotecas adquiridas – *'morta gês'*, também conhecida como crise do *'subprime'*, crise que o mundo econômico permanece imerso desde então, com marco inicial sendo a insolvência do banco Lehman Brothers. Nesta conjuntura considerada emerge estudos de Berry em um mundo estrutural mais descentralizado dos Estados Unidos.

2.1 – Proposições

Com a moldura teórica preliminarmente proposta e baseadas nas lentes do referencial teórico proposto surgem as seguintes hipóteses:

P1 – O pioneirismo e poder de influência sobre marcos regulatórios sub nacionais foram fatores decisivos na escolha por IDE neste setor econômico brasileiro.

P2 – O setor, como monopólio, foi variável de suporte e apoio a decisão por IDE.

P3 – A língua e cultura ocidental são fatores favoráveis ao Brasil.

P4 – O pilar regulatório nacional foi decisório na decisão de DDE.

P5 – A cadeia de fornecedores e suprimentos, além das operadoras públicas foram corporações que definiram a decisão de DDE.

P6 – A baixa solidez financeira das operações brasileiras por escolhas equivocadas de metrópoles com pequena escala econômica foi preponderante na venda da subsidiária.

P7 – Foi positiva a lição aprendida pela EMN com o ambiente de negócios brasileiro.

P8 – Na decisão de DDE, por volta de 2005/2007 não foi considerada a nova posição estratégica do Brasil como potencia emergente e com ampliação de classes médias populares com poder de compra.

P9 – A tecnologia de ciclo longo e alto tempo de maturação com baixos retornos e investimentos de cunho intensivos foi considerada na decisão de DDE.

P10 – A rigidez de leis ambientais, a contabilidade local e o imposto predominantemente sobre consumo, ações de contratualização tipicamente brasileiras foram considerados na decisão de IDE das EMNs.

P11 – A corrupção, a baixa pré disposição a pagamentos pela prestação de serviços de saneamento ambiental e a magnitude de investimentos foram condições que influenciaram e inviabilizaram o IDE.

3. METODOLOGIA

O desenvolvimento da qualificação tem a abordagem metodológica da figura abaixo e suportará o desenvolvimento da futura dissertação:

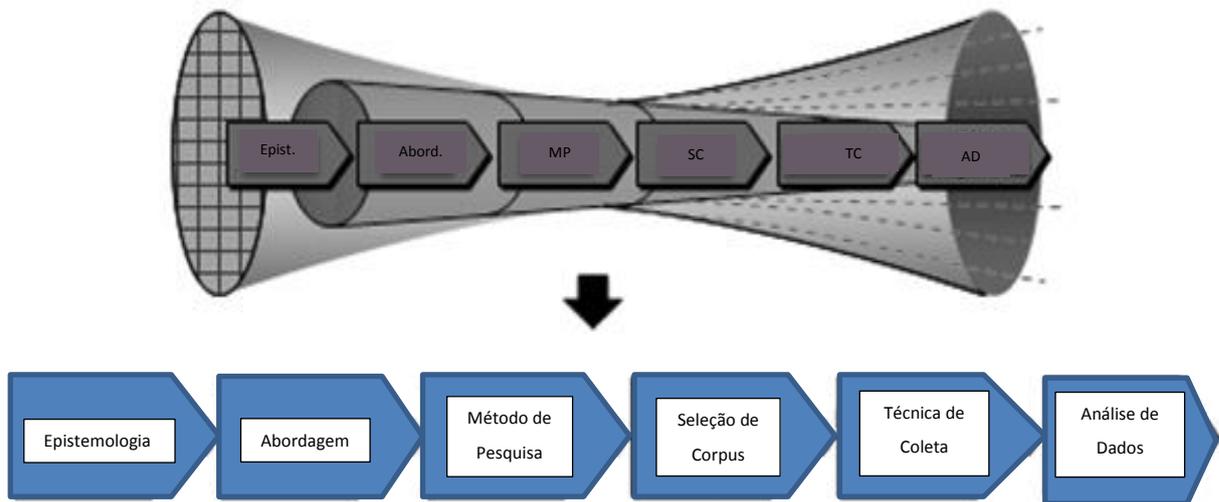


Figura 5 – Funil metodológico replicador da pesquisa

Fonte – adaptado pelo autor

A **Epistemologia** como forma de produção do conhecimento, nesta dissertação, será registrada com a necessidade de se conhecer o fenômeno específico que ocorre no momento presente, com a singularidade do setor econômico específico de Saneamento Ambiental, modalidade tarifada; com a Decisão de Desinvestimento Direto Estrangeiro – DDE e os estudos relativos desta fenomenologia, suas complexidade e limitações, sendo conhecimentos peculiares e dependem em parte da subjetividade, autoridade e maturidade dos entrevistados, além da percepção do pesquisador.

A **Abordagem** da pesquisa será qualitativa com forte contextualização de dados secundários de órgãos multilaterais para caracterizar uma visão holística na pesquisa afastando ao máximo o viés profissional do pesquisador. Haverá também a exploração heurística, com o objetivo de procurar a solução e avaliar as proposições da dissertação.

O **Método da Pesquisa** segue diretriz de baseada em pesquisas documentais e bibliográficas de publicações com origem econômica e técnica proveniente de setores mais específicos do setor de Saneamento Ambiental que contribuirão para formação do cenário, aprimoramento da moldura e conjuntura em profundidade das especificidades do setor.

A fundamentação teórica formatou os conceitos diretivos que são referências dos constructos teóricos de Gestão Internacional de Empresas, portanto, que serão basilares na definição de um modelo inicial proposto e das proposições a serem verificadas como definição de hipóteses pela dissertação.

Fundamental delimitar que o projeto desta pesquisa qualitativa é uma dissertação fundamentalmente fenomenológica e como nos aprofundaremos atentos às entrevistas estruturadas com possibilidade de emergir novas proposições ou hipóteses etnográficas, e em caso radical até a pesquisa se transformar em *'Grounded Theory'*.

A Pesquisa-ação será uma ferramenta apropriada como forma de investigação baseada em uma autorreflexão coletiva empreendida pelos participantes de um grupo social, no caso do setor econômico Saneamento Ambiental tarifado, de maneira a melhorar a racionalidade e a justiça de suas próprias práticas econômicas, decisórias e sociais; como também o seu entendimento dessas práticas e de situações onde essas práticas acontecem. A abordagem é de uma pesquisa-ação apenas quando ela é colaborativa (KEMMIS; MC TAGGART, 1988; FOGAÇA, 2013).

A **Técnica de Coleta** inclui o estabelecimento dos limites para estudo, à coleta de informações por meios de observações e entrevistas semiestruturadas; de documentação e materiais visuais.

Com posse de dados secundários e de jornais com reportagens contemporâneas para evidenciar a decisão DDE efetuados pelas EMNs do setor de saneamento (DUHAIME; GRANT, 1984), aliado à pesquisa documental setorial e lentes teóricas de internacionalização de empresas, o pesquisador irá a campo questionário estruturado para validação das proposições, gravando as entrevistas para uma

melhor observação nos outros signos de comunicação da entrevista, que a princípio são as existentes no referencial teórico de Decisão de DDE.

A pretensão da dissertação será uma transcrição externa de toda as entrevistas gravadas, o motivo é para mitigação do viés interpretativo do discente e sua experiência acumulada no setor que trabalha.

O rigor metodológico será confirmado com a publicidade anterior do questionário semiestruturado, assim como estabelecimento do protocolo com assinatura dos 14 entrevistados previstos para registro de informações, credibilidade e acreditação da amostra pesquisada (CRESWELL, 2010).

Na coleta de dados será utilizada a metodologia de grandes espirais – ‘*Grand Retour*’ para as menores espirais com aprofundamento e incremento de especificidades dos questionamentos – ‘*Petit Retour*’ com metodologia de pesquisa-ação nos entrevistados que tiveram alto poder decisório no processo de IDE e DDE. Haverá um diagnóstico prévio disseminado ao entrevistado que possui características de alto executivo, possibilitam a formulação de estratégias, desenvolvem, ampliam, compreendem e avaliam o fenômeno da Decisão do DDE.

O planejamento de entrevistas será baseado em relatos de pessoas com distintas participações institucionais no processo, serão definidos entrevistados que construíram o ambiente atual, representantes com experiência na gestão de empresas que fizeram o ciclo parcial e/ou totalmente de IDE e DDE.

No plano de entrevistas estão planejados uma abrangência direcionada de todas as partes interessadas e motrizes que construíram o momento atual em que está ancorado o setor.

Serão dois representantes do Governo Federal locados no Ministério das cidades na época dos marcos subnacionais e que foram atores decisivos na montagem do atual marco nacional para o setor de Saneamento Ambiental. Também serão entrevistados dois representantes de entidades de classe, uma com a visão geral de todos os interesses do setor, e a outra entidade com a visão dos empresários

privados nacionais e internacionais do setor de Saneamento. Seis executivos ou representantes de conselho de administração de empresas que fizeram o ciclo completo proposto ou parcial na emoldurado na dissertação com os períodos de Depuração, de Vida Útil e de Processo de Desgaste de IDE. Dois acadêmicos com ampla experiência no setor e por fim dois executivos de empresas nacionais que incorporaram as vendas das operações internacionais destas empresas.

Na **Seleção de Corpus** é o local onde foi definida a formatação predominante e logística da dissertação que conterà o plano geral da pesquisa exploratória qualitativa, com a descrição e planejamento de atividades e prazos. Abaixo o cronograma macro proposto do momento atual até o término da dissertação:

ID	ATIVIDADES	SET/14	OUT/14	NOV/14	DEZ/14	JAN/15	FEV/15	MAR/15	ABR/15	MAI/15	JUN/15	JUL/15	AGO/15
1	Qualificação												
2	Pesquisas Documentais e de Dados Secundários das Publicações em Saneamento												
3	Elaboração do Questionário Estruturado Final												
4	Entrevistas Semiestruturadas exploratória com ênfase em pesquisa												
5	Análise de Dados e Contextualização Heurística												
6	Avaliar as Proposições e Finalizar a Dissertação												
7	Defender a Dissertação em Banca												

Tabela 1 – Cronograma de Atividades Propostas

Fonte – Pierre Ribeiro de Siqueira

A **Análise dos Dados** dentro das múltiplas componentes extrairá com o máximo rigor o sentido e juízo de valor dos dados dos textos e entrevistas em profundidade com imersão ao processo de compreensão dos dados, do específico para o generalizado, entendendo, prevendo e predizendo quais fatores causam o fenômeno com o mínimo viés ideológico do pesquisador (DENZIN, 1984).

A aplicação do software Atlas TI na pesquisa qualitativa fomenta oportunidades de emergir novos códigos que após organizações de dados e análises podem criar novas significações e com análises hermenêuticas interpretativas, poderemos formatar novas proposições, desde que com detalhamento do caminho e evidências das entrevistas descritas contextualizadas.

4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Artigos

AGÉNOR, P.;-R. International Financial Integration: Benefits, Costos, and Policy Challengers. In: BAKER, H. K. e RIDDICK, L. A. (Organizadores). **International Finance: A Survey**. Oxford: Oxford University Press, pp.110–139, 2013.

AITKEN, B.J.; HARRISON, A. Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela. **American Economic Review** Vol. 89 No. 3, pp. 605–618, 1999.

ALFARO, L.; CHANDA, A.; KALEMLI-OZCAN, S.; SAYEK, S. FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets. **Journal of International Economics**, Vol.6 No.1, pp.89-112, 2004.

BAILEY, D.; DRIFFIELD, N. Hymer and the Uneven Development Revisited: Foreign Direct Investment and Regional Inequalities. Birmingham Business School. Birmingham. **Contributions to Political Economy**, 21: 55–68, 2002.

BERRY, H. Why Do Firms Divest? The Wharton School, University of Pennsylvania, Philadelphia. **Organization Science**, Vol.21. n.2: pp380–396, 2010.

BERRY, H. When Do Firms Divest Foreign Operations? School of Business George Washington University. Washington, DC. **Organization Science**, Vol.24. n.1: pp246–261, 2012 (2013).

BODDEWIN, J. J. Foreign and Domestic Divestment and Investment Decisions: Like or Unlike? Palgrave Macmillan Journal. Baruch College. New York. **Journal of International Business Studies**, Vol.14 n.3: pp23–35. Winter, 1983.

BORENSZTEIN, E. J.; DE GREGORIO, J.; LEE, J-W. How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? Elsevier. Washington, DC. **Journal of International Economics**, 45: 115-35, 1998.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Empresas multinacionais e interesses de classe. **Encontros com a Civilização Brasileira**, 4, 11-27, 1978.

BUCKLEY, P.J.; CASSON, M.C. The Future of the Multinational Enterprise. London: **McMillan**, 1976.

BUCKLEY, P. J. Stephen Hymer: Three Phases, one Approach? Elsevier. Leeds. **International Business Review**, 15: 140–147, 2004 (2006).

CARKOVIC, M.; LEVINE, R. Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth? University of Minnesota. Minneapolis, MN. **JEL Classification Numbers**: F3, O4, O16, 2002.

CAVUSGIL, S. Tamer (1999) On the Internationalization Process of Firms. **European Research**. Vol. 8 pp. 273-81, 1980 (1999).

COASE, R.H. The Nature of the Firm. **Economica**: Vol. 4, pp. 386–405, 1937.

DEMSETZ, H. Why Regulate Utilities? **Journal of Law and Economics**, 11 April: 55–66, 1968.

DUHAIME, I. M; GRANT, J. H. Factors Influencing Divestment Decision-making: Evidence from a Field Study, **Strategic Management Journal**, Vol. 5, 301-318, 1984.

DUNNING, J. H.; RUGMAN, A. The influence of Hymer's Dissertation of the Theory of Foreign Direct Investment, **The American Economic Review**, 75(2): 228–239, 1985.

DUNNING, J.H.; PITELIS, C.N. Stephen Hymer's Contribution to International Business Scholarship: an Assessment and Extension, **Journal of International Business Studies**, 39: 167–176, 2008.

FLEURY, A. C.; FLEURY, M. T. L. Estratégias competitivas e competências essenciais: perspectivas para a internacionalização da indústria no Brasil. **Gestão & Produção**, 10(2), 129-144, 2003.

FRIEDMAN, M. Capitalism and Freedom. Chicago: University of Chicago Press, Fuller, Lon L. 1963. "Collective bargaining and the arbitrator", **Wisconsin Law Review**, January: 3–46, 1962.

GRAHAM, E. M. Hymer, The Contributions of Stephen Hymer: One View. Institute for International Economics. South Bank University. Washington, DC. **Contributions to Political Economy** 21: 27–41, 2002.

GRUNDY, T. Rethinking and reinventing Michael Porter's five forces model. **Strategic Change**, 15(5), 213-229, 2006.

HILAL, A.; HEMAIS, C. A. O processo de internacionalização na ótica da escola nórdica: evidências empíricas em empresas brasileiras. **Revista de Administração Contemporânea**, 7(1), 109-124, 2003.

HYMER, S.H. The International Operations of National Firms: A study of direct foreign investment. **MIT Press**. Cambridge, MA, 1960 (1976).

IETTO-GILLIES, G. Hymer, The Nation-State and the Determinants of Multinational Corporations' Activities. Cambridge Political Economy Society. South Bank University. London. **Contributions to Political Economy**, 21: 43–54, 2002.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J.E. The internationalization process of the firm: a model of knowledge business development and increasing foreign market commitments. **Journal of International Business Studies**, v.8, n.1, 23-32, spring-summer, 1977.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J.E. The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. **Journal of International Business Studies**, v. 40, n. 9, p. 1411-1431, 2009.

KEMMIS, S.; MCTAGGART, R. Communicative Action and the Public Sphere. Denzin, NK & Lincoln, YS (red.), **The Sage Handbook of Qualitative Research**, v. 3, p. 559-603, 2005.

KRUGMAN, P. Geography and Trade, Cambridge, MA. **The MIT Press**, 1991.

LI, X.; LIU, X. Foreign direct investment and economic growth: an increasingly endogenous relationship. **World Development**, 33(3), 393-407, 2005.

PORTER, M. E. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors. New York: **Free Press**, 1980 (2004).

PORTER, M. E. The five competitive forces that shape strategy. **Harvard Business Review**, 86(1), 25-40, 2008.

PRAHALAD, C. K.; HAMEL, G. The Core Competence of the Corporation. Boston (MA), 235-256, 1990.

REINHART, C.; ROGOFF, K. This Time It's Different: Eight Centuries of Financial Folly – Chapter 1. Munich Personal RePEc Archive. University of Maryland, College Park, Department of Economics, **Havard Business Press**, 2009.

SADER, Frank. Attracting Foreign Direct Investment into Infrastructure: Why is it so Difficult? Washington: **World Bank**, 2000.

STRANGE, R.; NEWTON J. Stephen Hymer and the Externalization of Production. Elsevier. London. **International Business Review**, 15: 180–193, 2004 (2006)

TUROLLA, Frederico Araujo; PAIVA, A. R. N.; MONTEIRO, E. R. Internacionalização de empresas de infraestrutura. **Internext – Revista**

Eletrônica de Negócios Internacionais, São Paulo, v. 4, n. 1, p. 40–59, jan./jul. 2009.

TUROLLA, F. A. FDI in Water Sector in Latin America. AIB-Lat. In: LIBERMAN, L.; NEWBURRY, W. (Ed.). **Internationalization, Innovation and Sustainability of MNCs in Latin America**. Palgrave Macmillan, 2011 (2013).

SONG, S. Entry Mode Irreversibility, Host Market Uncertainty, and Foreign Subsidiary Exits. *Asia Pac J Manag.* **Springer Science+Business Media**. New York, 2013.

VEBLEN, T. The theory of the leisure class. **Oxford University Press**, 1899 (2007).

Catálogos, Compêndios e Relatórios

GOLDMAN SACHS (2001) **Building Better Global Economic BRICs**. Global Economics Paper n.66 New York, NY.

UNCTAD (1991). **World Investment Report**. The Triad in Foreign Direct Investment. Geneve: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (1992). **World Investment Report**. Transnational Corporations as Engines of Growth. Geneve: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (1993). **World Investment Report**. Transnational Corporations and Integrated International Production. Geneve: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (1994). **World Investment Report**. Transnational Corporations, Employment and the Workplace. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (1995). **World Investment Report**. Transnational Corporations and Competitiveness. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (1996). **World Investment Report**. Investment, Trade and International Policy Arrangements. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (1997). **World Investment Report**. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (1998). **World Investment Report**. Trends and Determinants. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (1999). **World Investment Report**. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2000). **World Investment Report**. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2001). **World Investment Report**. Promoting Linkages. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2002). **World Investment Report**. Transnational Corporations and Export Competitiveness. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2003). **World Investment Report**. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2004). **World Investment Report**. The Shift Towards Services. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2005). **World Investment Report**. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2006). **World Investment Report**. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. United Nations Conference on Trade and Development. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2007). **World Investment Report**. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2008). **World Investment Report**. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2009). **World Investment Report**. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2010). **World Investment Report**. Investing in a Low-carbon Economy. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2011). **World Investment Report**. Non-Equity Modes of International Production and Development. Geneve: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2012). **World Investment Report**. Towards a New Generation of Investment Policies. Geneve: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD (2013). **World Investment Report**. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. Geneve: United Nations Conference on Trade and Development.

Leis e Normas

BRASIL (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF, Senado, 1988.

BRASIL (2007) **Política Nacional de Saneamento Ambiental**. Lei Federal 11.445, de 5 de janeiro de 2007.

Livros

AMATUCCI, M. **Internacionalização de Empresas Teorias, Problemas e Casos**. São Paulo: Editora Atlas, 2009.

BAUMAN, Z. **Modernidade Líquida**; trad. Dentzin, P. Rio de Janeiro. Zahar, 2000, (2001).

BESANKO, D.; DRANOVE, D.; SHANLEY, M.; SCHAEFER, S. **A Economia da Estratégia**. Bookman, 2007.

CRESWELL, J.W. **Projeto de Pesquisa: Métodos Qualitativo, Quantitativo e Misto**; trad. Lopes, M. 3ª ed. Porto Alegre. Artmed, 2010.

CRUZ, M. **THORSTEIN VEBLEN – O Teórico da Economia Moderna – Teoria Econômica, Psique e Estética da Ordem Patriarcal**. eBook CRA 637.547 Livro 1225 Folha 242, 2014.

DENZIN, N.K.; LINCOLN, Y.S. **Handbook of Qualitative Research**, Newbury Park. Sage Publications, 1987.

FAYOL, H. **Administração Industrial e Geral**. São Paulo, SP, Editora Atlas, 1950 – Cap.1 pp.27–55, 1950.

MARIOTTO, F.L. **Estratégia Internacional da Empresa**. Thomson Learning. São Paulo, SP, 2007.

SCOTT, W. W. R. **Institutions and organizations: Ideas, interests, and identities**. Sage Publications, 2013.

SCOTT, W. R. **Organizations: Rational, Natural, and Open Systems**. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. Scott Organizations: Rational, Natural, and Open Systems 1987 (2003).

TUROLLA, F. A. Financiamento dos Serviços de Saneamento Básico – MOTA, C. (Organizadora). In: **Saneamento Básico no Brasil: Aspectos Jurídicos da Lei Federal n.11.445/07** – São Paulo: Quartier Latin, 2010 p.111–126.

VISCUSI, W. K., HARRINGTON, J. E.; VERNON, J. M. **Economics of Regulation and Antitrust**. MIT Press, 2005.

WEBER, M. **A Ética Protestante e o "Espírito" do Capitalismo/Max Weber, 1864-1920**. Trad. Macedo, J.M.M de Pierucci, A.F. São Paulo. Companhia das

Letras, 2004 (2013).

WILLIAMSON, Oliver E. **As Instituições Econômicas do Capitalismo**. trd. Turolla, F. A. et al. São Paulo. Pezco Editora & Desenvolvimento, 1985 (2012).

YIN, R.K. **Estudo de caso: Planejamento e Métodos**; trad. Thorel, A. 4ª ed. Porto Alegre. Bookman, 2010.

Teses

AVRICHIR, I. **Teste da validade da teoria da competitividade nacional de Michael Porter a partir do caso Embraer**. 2002; Tese: Fundação Getúlio Vargas – FGV.

SOUZA, Neuza S. **Internacionalização das Firms de Saneamento Básico: Análise de Abordagem de Negócios Internacionais São Paulo**. 2012; Dissertação: Escola Superior de Propaganda e Marketing – ESPM.

World Wide Web (www.): Sítios Eletrônicos Referências da Rede Mundial de Computadores

<http://www.sciencedirect.com/science/journal/09695931/15/2>

<http://cpe.oxfordjournals.org/content/21/1.toc>

The Complete Development Report online – WDR (1997) The World Bank
<http://www.worldbank.org/>