

DÉTERMINANTS INSTITUTIONNELS ET RÉGIONAUX DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ET EXTERNE DANS LES PME AU SUD DU BRÉSIL

Mohamed Amal¹
Fernando Seabra²

Résumé :

Le présent travail traite de l'examen des déterminants de l'investissements direct externe (IDE) des petites et moyennes entreprises multinationales (PME) au Brésil. Le centre de l'étude est orienté vers les spécificités locales et vers les variantes microéconomiques et institutionnelles comme facteurs déterminants de l'IDE. L'analyse empirique des principaux déterminants de l'investissement d'entreprises multinationales au Brésil est basée sur une recherche de champ, à travers des entretiens réalisés dans 26 entreprises situées dans la région Sud du Brésil. Sur la base d'un modèle économétrique de *cross section*, le présent travail présente une évaluation des effets des facteurs microéconomiques et institutionnels sur la décision d'investir des PME multinationales. Les variables de concentration industrielle, indice élevé de développement humain et les bas salaires se sont montrés statistiquement significatives et en accord avec les hypothèses du modèle. Dans le premier cas, un taux élevé d'investissements est directement associé à la grande importance attribuée au niveau de concentration industrielle et à la proximité avec d'autres entreprises de la chaîne productive. Pour la seconde variable, le résultat indique que l'investissement est positivement influencé par un niveau élevé de développement régional. Enfin, le résultat d'estimation du modèle a montré que les entreprises attribuent peu d'importance aux bas salaires comme facteur de décision de localisation d'investissements.

1 - Introduction

Le modèle de localisation et la nature des activités d'entreprises multinationales (EMNs) révèlent certaines caractéristiques qui n'ont pas été systématiquement évaluées par les théories traditionnelles de Négoces Internationaux. Dans certaines industries, notamment celles qui sont intensives en connaissance et technologie caractérisées par les rapides changements technologiques, les EMNs tendent à concentrer leurs activités dans un petit nombre de localités d'un même pays (Unctad, 2001; Nachum et Keeble, 2000), et, surtout, à proximité des entreprises locales. L'observation du phénomène suggère que les activités de ces EMNs, surtout de petites et moyennes tailles, sont fortement liées aux entreprises organisées localement sous forme d'agglomération. Ce qui permet de suggérer que cette stratégie de localisation est basée sur le potentiel d'avantages dérivant de la proximité d'autres entreprises et que, la formation d'un cluster doit représenter un facteur important dans la définition du degré d'attraction des localités en matière de captation de nouveaux projets d'investissement.

Depuis les travaux d'Alfred Marshall (1890), les avantages géographiques découlant de la proximité des entreprises entre elles-mêmes ont été largement mentionnés par la littérature économique. De tels avantages résultent de l'accroissement du degré de spécialisation, des profits de la production industrielle de grande échelle et de l'innovation technique et organisationnelle qui se trouvent au-dessus de la portée de toute société individuelle. La contribution de Marshall sur les avantages collectifs obtenus par des entreprises localisées de manière proche fournit le fondement pour la théorie de « clustering » géographique des entreprises. Les études dans ce domaine ont montré que les relations inter-

¹ Département d'Économie de *Universidade Regional de Blumenau*- SC, Brésil. E.Mail : amal@furbr.br

² Département d'Économie de *Universidade Federal de Santa Catarina*, Brésil. E.Mail: seabra@cse.ufsc.br

entrepreneuriales, l'existence d'institutions d'appui et infrastructure sur un territoire géographiquement limité peuvent donner origine à plusieurs formes d'externalités localisées qui sont extérieures aux entreprises individuelles, mais internes au cluster, et qui sont nécessaires au fonctionnement compétitif des entreprises qui en font partie.

Les activités économiques ont toujours eu tendance à s'organiser géographiquement en forme de cluster. Des entreprises sont attirées par des localités où d'autres entreprises sont localisées pour profiter des avantages d'économies externes (externalités) qui existent déjà, tels que marchés, facteurs de production, habiletés spécialisées et fournisseurs, institutions et, surtout leurs capacités d'innovation. En effet, avec l'ampliation des relations entre les entreprises, comme moyen d'innover et de réaliser des avantages compétitifs, on note une tendance à l'ampliation des avantages liés à certains types de clusters.

L'application de ces idées pour l'explication des décisions de localisation des projets d'investissement et de croissance des entreprises et leur performance dans ces localités est récente. D'autant que, les modèles de localisation intra-pays, les forces qui les poussent et leurs conséquences pour la compétitivité des organisations ont été presque ignorés par la théorie de Négoces Internationaux. Ce n'est que récemment que des spécialistes de ce domaine (Porter, 1999; Dunning, 2000; Schmitz, 2004) ont commencé à introduire des idées relatives à l'enchaînement entre les entreprises et à l'intégration de certains actifs dans des localisations particulières dans leurs modèles et paradigmes.

La présente étude traite de l'examen des déterminants de l'investissement direct externe (IDE) dans la région Sud du Brésil. Le centre de l'étude est dirigé donc vers les spécificités locales de cette région et vers les variantes micro-économiques et institutionnelles comme facteurs déterminants de l'IDE. D'autre part, une grande partie des études sur les déterminants de l'IDE mettent en relief l'examen des stratégies et des déterminants d'investissement des grandes Entreprises Multinationales. Cet abordage est surtout courant entre les chercheurs en fonction de la disponibilité de données statistiques et de séries temporelles sur leurs activités financières. Les modèles à la base de grande partie de ces études traitent de l'examen des faits macro-économiques qui déterminent la décision d'investir, utilisant des variables comme différences de taux d'intérêt, variation du taux de change du pays récepteur et frais en infrastructure, entre autres, et qui ont été indiqués comme déterminants des flux d'investissement des EMNs entre les nations.

Cependant, plusieurs travaux plus récents cherchent à évaluer les facteurs micro-économiques et institutionnels pour souligner l'importance de la qualité de développement économique régional dans la détermination de la stratégie d'investissement d'EMNs. Par ce biais, le présent travail met en relief un ensemble de variantes microéconomiques et institutionnelles pour expliquer la stratégie d'investissement d'Entreprises Multinationales de petite et moyenne taille. L'objectif du présent article est, donc, l'analyse de ces déterminants dans la région Sud du Brésil, surtout concernant l'importance de facteurs locaux d'ordre économique et socio-culturel.

L'article sera distribué en quatre sections, outre l'introduction. Dans la section deux, on propose un modèle théorique d'IDE, soulignant des facteurs micro-économiques et des aspects socio-économiques et institutionnels de la région hospitalière de l'IDE. Dans la section trois, on présente les évidences empiriques du modèle, à travers une analyse économétrique qui a pour but d'estimer l'importance des facteurs déterminants de l'IDE, comme ils ont été soulignés dans le modèle. La source de données pour la présente étude est originaire d'une recherche de champ réalisée entre EMNs installées dans la région Sud du Brésil. La section quatre présente les principales conclusions de l'étude.

2 – Déterminants régionaux et institutionnels de l'Investissement Direct Externe (IDE): Le modèle théorique

Les études théoriques sur l'importance et le rôle des régions dans l'économie globale montrent deux importantes tendances de la globalisation. En premier lieu, dans l'économie globale, de plus en plus, la proximité régionale et les avantages compétitifs régionaux sont considérés des facteurs importants dans la définition des modèles de la compétitivité internationale des entreprises et de l'efficacité économique des régions. De cette façon, la globalisation ne représente pas une dépréciation ou une élimination des spécificités locales et régionales, mais, plutôt, elle permet de les valoriser, de telle sorte que la géographie de la nouvelle économie mondiale est centrée de plus en plus sur le rôle des régions dans la détermination de la compétitivité internationale.

En deuxième lieu, parce que l'importance et le rôle de la proximité géographique et des spécificités institutionnelles sont en pleine expansion, les régions ont assumé une plus grande importance dans la définition des processus de développement, de telle sorte que la globalisation n'implique pas nécessairement la réduction du rôle des agents politiques régionaux dans la détermination du développement économique local (Messner, 2002). Dans ce sens (Schmitz, 2000), il est possible de distinguer trois grands domaines de discussion qui convergent pour mettre en évidence la croissante importance des régions dans l'économie mondiale.

Le premier domaine est représenté par la *New Economic Geography* et qui a commencé avec les travaux de Krugman (1991 et 1995) et Krugman et Venables (1995). Dans ces travaux, ce qui est mis en relief c'est l'importance des facteurs spatiaux dans la détermination de la dynamique du développement économique, les transformant en partie centrale de l'agenda de *mainstream* de l'économie. Plus tard, dans les années 1990, cette approche a été approfondie pour incorporer les catégories et modèles d'interprétation qui ont eu leur origine dans les théories de géographie économique, mettant en relief l'importance de l'efficacité collective et les relations basées sur la confiance pour le développement de clusters locaux (Schmitz, 1995; Meyer Stamer, 1998).

Le second domaine est représenté par les études de Porter (1990; 1998; 2001), où l'abordage est, plutôt, concentrée sur l'importance des clusters dans les processus effectifs de développement. Dans cette approche, les avantages compétitifs dans l'économie globale sont définis ayant comme base le degré de densité des relations entre entreprises dans une région déterminée. Dans ce sens, la compétitivité apparaît moyennant des tensions entre compétiteurs locaux et les relations de synergie entre les entreprises et leurs réseaux de fourniture.

La théorie de la compétitivité systémique représente le troisième domaine de discussion, où elle met en évidence l'importance des réseaux de relation entre les entreprises et leur ambiance institutionnelle pour le développement d'avantages compétitifs spécifiques aux entreprises et la compétitivité systémique dans les régions. La discussion se concentre sur les structures de gouvernement et les processus d'innovation dans des localités spécifiques comme les facteurs-clé de la compétitivité internationale (Meyer Stamer, 2001).

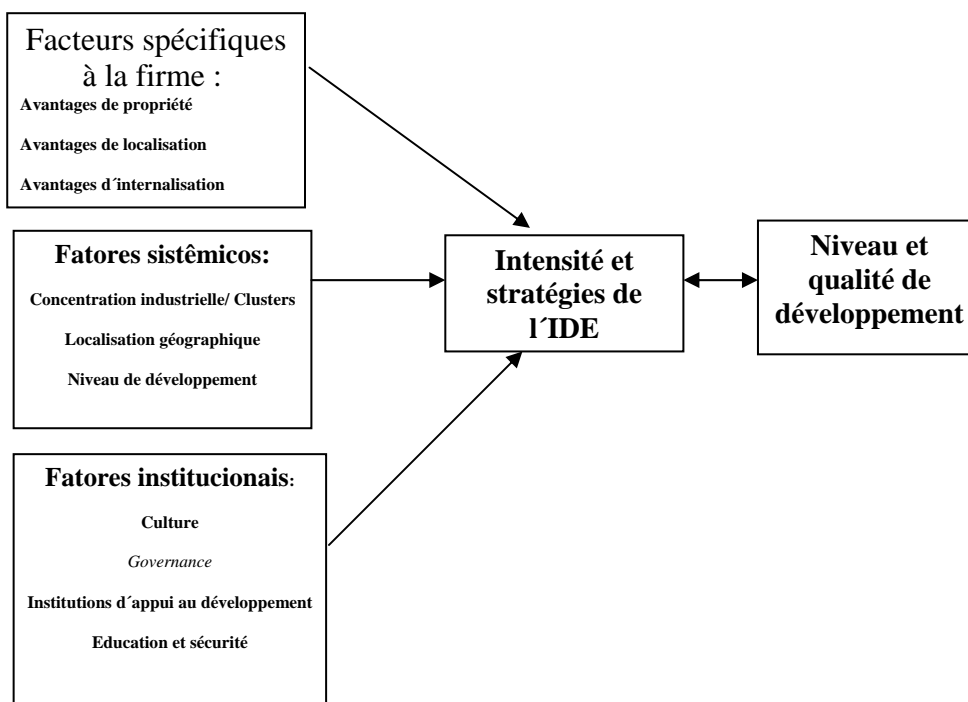
Un des éléments communs à tous ces abordages est l'importance donnée aux interactions intra-régionales et les relations entre les entreprises et leur ambiance institutionnelle. Par ce biais, le développement économique local et le rôle des agents locaux dépendent en grande partie de leur capacité d'utiliser la coopération intra-régionale pour répondre aux défis de la globalisation (Messner, 2002).

Utilisant le paradigme éclectique comme modèle théorique (Dunning, 2000) et les approches de la Nouvelle Economie Institutionnelle, on cherche à évaluer dans quelle mesure les économies résultantes de la proximité des organisations d'un cluster d'entreprises, le degré de développement local et les facteurs

institutionnels, leurs avantages de propriété, leurs choix des modalités de réponse aux besoins d'un marché déterminé et les avantages de localisation où elles opèrent influencent directement la décision d'investir des petites et moyennes entreprises multinationales.

De cette manière, le modèle théorique, à la base de ce travail, cherche à distinguer les relations conceptuelles et opérationnelles entre l'IDE et le niveau de développement économique local. Le modèle montre, comme indiqué ci-dessous, que l'explication de l'intensité et la stratégie de l'IDE des petites et moyennes entreprises multinationales dépendent de trois ensembles de facteurs: facteurs spécifiques à la firme, où les avantages de propriété, de localisation et d'internalisation, comme définis dans le paradigme éclectique de Dunning, représentent les éléments principaux dans la détermination de l'intensité et la stratégie d'investissement des Entreprises Multinationales. Le second ensemble est représenté par les facteurs systémiques, qui traitent surtout le rôle de clusters et concentration industrielle et le niveau de développement économique de l'ambiance de localisation de l'investissement. Le troisième ensemble de facteurs cherche à mettre en évidence l'importance de l'ambiance institutionnelle dans la décision de la localisation de l'investissement.

Figure 1 : Le modèle des déterminants de l'IDE des PME



2.1 Abordage du paradigme éclectique

Le point de départ de la théorie moderne d'investissement, distinguant des facteurs macroéconomiques et entrepreneuriaux, a été donné par le travail de John Dunning dans les années 1970. Dunning propose un modèle consistant d'explication des motifs d'internationalisation et d'investissement des entreprises multinationales, lequel est connu comme "paradigme éclectique". L'examen du débat sur l'IDE basé sur les activités développées par les EMNs, la période qui commence dans les années 1970 et qui s'étend jusqu'à la fin des années 1980 représente une référence fondamentale pour comprendre les modèles de l'IDE. Pendant cette période, la plupart de la production intellectuelle dans le domaine de négoce internationaux s'intéresse au rôle des EMNs comme agents de réalisation de l'IDE, et surtout, aux raisons pour lesquelles ces entreprises décidaient d'étendre leurs activités

d'agrégation de valeur hors de leurs pays d'origine. Les questions examinées dans cet abordage étaient essentiellement les suivantes : ce qui distingue les EMNs ? et pourquoi les entreprises constituent leurs sièges dans un pays et préfèrent produire des activités de valeur additionnelle dans d'autres pays, au lieu d'établir des accords contractuels ou de partenariats avec d'autres entreprises étrangères ? (Dunning, 2001).

Ainsi, la notion que l'EMN est l'institution responsable de l'IDE a eu un impact sur la théorie des déterminants de l'investissement vue que la stratégie entrepreneuriale considère comme facteur d'attraction, depuis les modèles de demande locale, coûts et technologie, jusqu'aux facteurs liés à la stabilité politique. De ce point de vue, la décision d'internalisation et la décision de localisation déterminent le flux de l'IDE, une fois qu'elles établissent la propriété d'activité économique et sa configuration géographique (Buckley et Casson, 1976).

A partir de la reconnaissance de l'identité de l'entreprise multinationale comme une structure fonctionnelle (et distincte du concept singulier de la firme) dans le processus d'investissement international, le modèle éclectique de Dunning propose une formulation intégrée des diverses conditions de réalisation de l'IDE. De ce fait, le modèle d'analyse des déterminants de l'activité de l'EMN est basé sur la juxtaposition de trois facteurs (Dunning, 2001).

- (i) Les avantages compétitifs des EMNs déjà existantes ou potentielles, appelés de propriété (*Ownership*) ;
- (ii) Les avantages de localisation (*locational*) des pays destinataires, pour offrir des actifs complémentaires pour l'attraction des IDE;
- (iii) Les avantages d'internalisation. Les entreprises qui détiennent des avantages spécifiques de propriété cherchent à servir le marché au moyen d'investissement direct et non pas à travers des mécanismes d'exportation ou d'autres formes d'accord non sociétaire de coopération.

La dénomination éclectique du modèle se justifie par le fait que l'analyse des déterminants de l'IDE doit considérer les divers abordages théoriques ainsi que la multiplicité de la propre action des EMNs (Dunning, 2001). Les trois éléments du modèle de Dunning sont conçus dans deux types d'avantages liés aux stratégies de l'EMN: les avantages spécifiques à la firme et les avantages spécifiques au pays. De cette façon, les stratégies d'investissement des EMNs sont conséquences d'une combinaison des avantages de propriété, localisation et habileté de former des partenariats avec des entreprises locales. En accord avec cet abordage intégré de l'action des EMNs, Brewer (1993) propose la classification de l'IDE selon quatre principaux types de projets.

Le premier, « *market-seeking projects* », traite de projets d'investissements tournés vers le marché interne des pays récepteurs de l'IDE. Ce type d'investissement a un effet direct de substitution d'importation. Mais, en général, il peut s'ensuivre une situation de création de commerce, particulièrement, quand les nouvelles filiales installées utilisent des produits intermédiaires du pays d'origine de l'investissement dans son processus de production.

Le second type de projet, désigné « *efficiency-seeking projects* », concerne les investissements tournés vers la recherche de moindres coûts de production. Soit, on cherche, dans ce type d'IDE, la rationalisation d'une structure de façon à profiter des économies d'échelle rendues possibles grâce à la gestion unifiée d'activités productives géographiquement disperses. Donc, l'IDE, dans ce cas, est créateur de commerce au niveau de la firme, dans la mesure où il reflète une stratégie de l'EMN basée sur la rationalisation de ses opérations et la spécialisation de ses filiales dans un seul réseau de négoce internationaux. Différent de la stratégie de *market-seeking*, ces projets d'IDE sont dirigés aussi bien vers le marché domestique que l'international. La stratégie des *resource-seeking projects* consiste à avoir accès aux matières- premières et à la main d'oeuvre, les deux à un coût relativement bas. Dans ce cas,

l'IDE est en général associé au développement d'activités d'exportation de produits intensifs en ressources disponibles dans les pays récepteurs.

Enfin, les projets désignés *asset-seeking projects* concernent le cas où les actifs stratégiques des entreprises étrangères sont obtenus par l'installation de nouvelles filiales de production, fusions, acquisitions ou opérations de *joint ventures*. L'objectif est de garantir la réalisation de synergie avec l'ensemble d'actifs stratégiques déjà existants à travers d'une structure de propriété commune pour agir dans des marchés régionaux ou globaux.

2.2 L'abordage systémique

Le second ensemble de facteurs est d'ordre systémique, où la concentration industrielle, la formation de clusters régionaux et sua localisation géographique représentent les éléments principaux qui doivent influencer significativement la décision de choix de la localisation et du type d'investissement qui sera réalisé. Dans ce sens, il est important de souligner que les études théoriques sur l'importance et le rôle des régions dans l'économie globale indiquent deux importantes tendances de la globalisation (Messner, 2002).

D'abord, dans l'économie globale, de plus en plus, la proximité régionale et les avantages compétitifs régionaux sont considérés des facteurs importants dans la définition des modèles de la compétitivité internationale des entreprises et de l'efficacité économique des régions. De cette façon, la globalisation ne représente pas une dépréciation ou élimination des spécificités locales et régionales, mais, plutôt, permet de les valoriser, de sorte que la géographie de la nouvelle économie mondiale est centrée de plus en plus sur le rôle des régions dans la détermination de la compétitivité internationale.

D'autre part, parce que l'importance et le rôle de la proximité géographique et des spécificités institutionnelles et des ambiances de négoce sont en pleine expansion, les régions ont assumé une plus grande importance dans la définition des processus de développement, de sorte que la globalisation n'implique pas nécessairement la réduction du rôle des agents politiques régionaux dans la détermination du développement économique local et, par conséquent dans la détermination de l'intensité et de la stratégie d'investissement des entreprises multinationales de manière générale.

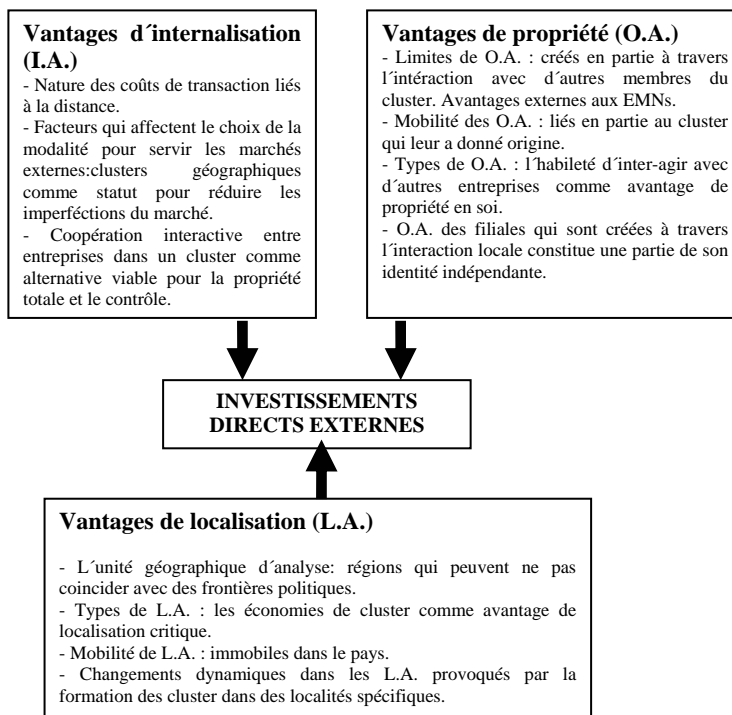
La littérature sur l'importance des institutions de développement industriel régional et, donc, sur les facteurs d'attraction de l'IDE, est assez vaste (Barlow, 1999). Cependant, dans la présente étude, considérant spécifiquement les institutions d'appui aux négoce (en particulier entreprises multinationales), l'importance de ces organisations peut être exprimée par l'incitation à la coopération et à la concentration industrielle. A travers des actions de promotion de l'industrie locale et des moyens de développement régionaux, les institutions cherchent à attirer de nouvelles entreprises et à favoriser celles qui existent déjà. Comme conséquence, l'ambiance dynamique créée devient fertile pour de nouveaux investissements. La qualification professionnelle est un des moyens les plus utilisés par les institutions. La main-d'oeuvre qualifiée réduit les prix de l'entraînement et permet l'entrée d'industries plus intensives en capital. Stimuler des partenariats pour la diffusion technologique et pour la complémentarité de chaînes productives aussi fait partie des moyens les plus efficaces. Leur mise en application stimule l'intégration entre les sociétés et attire de nouveaux investissements pour compléter la chaîne de valeur, ce qui, à un certain niveau, crée les conditions pour la formation d'un cluster industriel.

Selon Campus et Kinoshita (2003), quand des économies d'agglomération sont présentes, les nouveaux investisseurs imitent les inversions passées dans la décision de localisation. Par le fait de développer ses activités dans un cadre d'intégration, les entreprises se bénéficient d'externalités positives, comme transférence de connaissance, travail spécialisé et produits intermédiaires.

Ainsi, du point de vue d'analyse du modèle du paradigme éclectique (Dunning, 2000) et de la théorie de compétitivité systémique (Meyer Stamer, 2001), les économies résultantes de la proximité des organisations d'un cluster d'entreprises doivent influencer leurs avantages de propriété, leurs choix des modalités de comment servir un marché déterminé et les avantages de localisation par où elles opèrent, selon la figure ci-dessous qui illustre les domaines qui sont influencées par les économies d'agglomération (*agglomeration economies*). La figure ci-dessous montre que, quand les économies d'agglomération affectent les activités des EMNs, l'impact devra atteindre les trois types d'avantages liés au processus d'IDE. Les avantages d'internalisation dans le cadre d'une économie d'agglomération doivent impliquer dans le changement de la nature des coûts de transaction, les facteurs qui affectent le processus de choix de la modalité de servir les marchés étrangers et le mode d'interaction coopérative entre les entreprises dans le cadre d'un cluster régional. Ensuite, les économies d'agglomération affectent, aussi, les avantages de propriété dans la mesure où elles modifient leurs limites, leur nature, leur mobilité et les formes d'interaction des entreprises locales et étrangères opérant dans le même cluster.

Enfin, les avantages de localisation assument une importance stratégique dans la politique d'investissement des EMNs de petite et moyenne taille. Considérant que les avantages de localisation ne sont pas des facteurs mobiles dans un pays, le potentiel de formation de clusters devient un facteur de changement dynamique, touchant directement le degré de compétition régionale en termes d'attraction d'investissement et son insertion internationale.

Figure 2: Economies de clusters et le paradigme ecléctique do l'IDE



Source: Nachum and Keeble (2000: p.9)

2.3 Abordage institutionnel

Dans cette section on cherche à discuter l'importance de variables institutionnelles comme déterminants de l'attraction d'investissement direct externe (IDE). L'abordage est non formel (en termes mathématiques) par la propre nature moins conventionnelle des variables présentées.

2.3.1 Culture, langue, coutumes et localisation géographique

L'influence de faits culturels, historiques et géographiques dans la localisation de l'IDE peut être placée dans une catégorie d'affinités bilatérales. Comme l'affirme Fernandez (2002), cette forme de liaison bilatérale gagne une importance croissante comme un motif crucial dans la décision de localisation de l'investissement étranger. Ces affinités sont traditionnellement plus liées aux analyses sociologiques qu'économiques, mais, en grande partie, parce qu'elles sont déterminantes de l'efficacité de la firme pendant sa période d'adaptation au pays récepteur, elles sont incorporées à la théorie économique. Comme le soulignent Stein et Daude (2001), le fait que deux pays partagent la même langue peut encourager l'investissement direct entre eux pour réduire les coûts de transaction (cadres étrangers apprenant la langue du pays récepteur, traductions, travailleurs bilingues).

Pour mettre en évidence les différents effets que ces liens bilatéraux peuvent exercer sur la décision d'investissement, on a utilisé dans ce travail des fragments de la théorie de la firme. Selon Davidson (1980), les firmes tireraient profit des liens culturels, puisque la demande pour les produits et services sera plus grande dans des pays ayant des goûts et des nécessités de marché similaires. Encore selon l'auteur, la firme se bénéficiera d'économies d'échelle par la possibilité d'employer ses stratégies de prix et distribution déjà usuelles, design du produit, emballage, marketing et ressources humaines. D'autre part, selon Stein et Daude (2001), l'existence d'une langue en commun diminue divers coûts de transaction, tels que les coûts d'entraînement personnel, négociation avec les fournisseurs, campagnes de marketing et relation avec la matrice de l'Entreprise Multinationale. Il est important de noter que la diminution des coûts doit être encore plus grande en cas d'existence d'autres affinités culturelles. Quelques études qui ont développé cette partie de la théorie sont celles de Davidson (1980) et Caves (1996). D'autres auteurs comme Zukin et Dimaggio (1990), soulignent que bien que l'avantage principal de la liaison bilatérale soit la réduction des coûts de transaction, la plus grande proximité des agents économiques dans les deux pays devrait influencer positivement toutes les étapes de l'activité de la firme.

Plusieurs cas et études empiriques confirment ces suppositions. Davidson (1980) soutient que ces éléments expliquent une partie considérable des flux de l'IDE nord-américain vers le Canada, Royaume-Uni et Australie. Thomas et Grosse (2001), dans une étude sur les déterminants de l'IDE vers le Mexique, ont conclu que plus la différence culturelle avec le pays d'origine est grande, moindre est le flux d'investissements. Enfin Stein et Daude (2001) ont analysé les déterminants de l'IDE de 28 pays de l'OCDE vers d'autres 63 pays, utilisant une variable dummy pour la langue commune, ont obtenu des résultats de haute corrélation positive.

2.3.2 Corruption et *governance*

La littérature est unanime à affirmer qu'une ambiance stable est favorable aux investissements privés. Comme l'affirme le rapport De la Banque Mondiale (BIRD, 2004), règlement excessif, corruption ou instabilité politique peuvent décourager les investisseurs étrangers, tandis que le respect de la loi, un gouvernement qui respecte ses engagements peuvent les encourager. Les institutions jouent un rôle prépondérant dans le développement de ce type d'ambiance. Elles ont le pouvoir d'augmenter significativement la prévisibilité des normes et des règles qui régissent les négoce des firmes. Pour l'investisseur étranger, des règles imprévisibles peuvent devenir beaucoup plus coûteuses que les impôts, par exemple, comme serait le cas de la corruption. Pour Wei (1997), la corruption serait un impôt si elle était prévisible, mais elle finit par être plus taxative justement à cause de son imprévisibilité. De la même façon, la régulation, quand elle est excessive, tend à être inespérée et *ad hoc*.

Une alternative pour tester l'impact d'aspects liés à la *governance* sur l'attraction de l'IDE est à travers des indicateurs de qualité institutionnelle développés par Kaufman (1999). L'auteur utilise six indicateurs construits à partir de données du pays destinataire. Les indicateurs sont les suivants: efficacité

du gouvernement, subornation, règles pour légiférer, responsabilité politique, instabilité politique et charges de régulation. Une étude faite par Hausmann et Fernandez-Arias (2000) a affirmé que les indicateurs de Kaufman ont une corrélation forte et positive avec le volume total de l'entrée de capitaux. Dans une autre étude qui évalue les variables de Kaufman, produite par Stein et Daude (2001), avec plus de 800 observations, les résultats ont été semblables. La moyenne des variables d'ensemble a été statistiquement plus significative. Entre elles, celles qui présentent un impact plus grand sur la décision d'investir sont: efficacité du gouvernement, charges de régulation, règles pour légiférer et subornation (étant toutes significatives au niveau de 1%). Les régressions ont été estimées dans le contexte d'un modèle gravitationnel.

De cette manière, on peut conclure qu'une structure de gouvernement démocratique, participative et transparente et l'augmentation conséquente dans la prévisibilité de l'ambiance de négoce contribuent à l'entrée de capitaux étrangers, surtout ceux qui sont soumis à un haut niveau d'irréversibilité, comme dans le cas d'investissement direct externe.

2.3.3 Niveau éducationnel, développement humain et sécurité sociale

Les firmes, en particulier multinationales dans des pays en voie de développement, peuvent fonder leurs décisions d'investissement sur la disponibilité de travailleurs qualifiés. En plus de réduire les frais d'entraînement, ce qui serait fait en grande partie dans la firme, un marché avec des travailleurs qualifiés est associé, en général, à de hauts indices de concentration industrielle, et tend à produire des externalités positives. Le niveau éducationnel est également important dans l'attraction de l'IDE car il détermine le type d'investissement d'entrée. Selon le rapport de la Banque Mondiale (BIRD, 2004), des pays ayant une basse qualification de la main d'oeuvre et de bas salaires tendent à attirer des investissements qui visent à obtenir des avantages compétitifs à partir d'une réduction de ses coûts de production. De manière symétrique, une ambiance avec une main d'oeuvre plus qualifiée tend à attirer des projets qui soient plus intensifs en capital et technologie. Parmi les deux possibilités, l'ambiance plus qualifiée semble être plus favorable à l'investissement. Selon Nonnenberg et Mendonça (2004), dans une étude avec 38 pays en voie de développement, le degré de scolarité est une variable positive et hautement significative pour les flux d'IDE. Les auteurs concluent qu'une grande partie des investissements est destinée aux activités intensives en capital et qu'une augmentation du degré de scolarité peut être une politique d'induction de ces investissements. En outre, les externalités positives créées par la diffusion de la connaissance amenée par les entreprises multinationales et par la qualité de leurs produits et entraînement tendent à être plus grandes dans des industries plus avancées.

La nature de l'IDE reçu et, par conséquent, le niveau éducationnel, finissent par agir sur les effets de cet investissement dans la croissance de l'économie. Comme l'affirme Lipsey (2000), même l'effet de l'IDE sur la croissance étant positif, il dépend fortement du niveau de scolarité du pays récepteur. Selon Mello (1999), les différents effets sur le produit sont résultats de l'intensité des flux de capital et de transférence de technologie.

Encore au sujet du capital humain, un autre aspect de grande importance est celui qui concerne la capacité d'absorption de connaissances et l'accumulation du capital humain par l'entraînement. Le processus de "*learn by doing*" est plus rapide, efficient et avec des synergies pour d'autres segments de l'économie dans la mesure où il y a un stock plus grand de travailleurs qualifiés. Pour Borensztein, de Gregorio et Lee (1998), pour se bénéficier de la technologie apportée par les firmes étrangères un pays doit être capable de l'absorber, ce qui dépend fondamentalement du niveau de son capital humain.

De manière plus générale, le niveau de développement humain aussi est argumenté comme un facteur significatif pour la localisation de l'investissement de la part des firmes. L'hypothèse peut être confirmée par le fait qu'une amélioration du modèle de développement humain influence positivement

dans la qualité de la main d'oeuvre, dans la prévisibilité du cadre social et dans la propre qualité de vie des employés de l'entreprise multinationale. Dans le contexte de qualité de vie, surtout dans les pays en voie de développement, des aspects liés à la sécurité, démocratie et stabilité sociale ont été soulignés. Comme l'affirment Stein et Daude (2001), instabilité sociale, violence et crime affectent la décision de localisation de l'IDE.

3. Analyse Empirique des déterminants de l'Investissement Direct Externe

Dans cette section on discute, d'abord, l'évidence du stock d'IDE par régions du Brésil et, ensuite, on constitue et on détermine un modèle économétrique – basé sur des données de recherche de champ – pour évaluer l'importance de moyens microéconomiques et institutionnels dans la décision d'investir des entreprises multinationales.

3.1 Investissement Direct Externe par Régions au Brésil

L'évidence de stratification interne de l'IDE par régions au Brésil est limitée à celle obtenue par le Recensement de Capitaux Etrangers réalisé tous les cinq ans par la Banque Centrale. Les valeurs de stock d'IDE et du niveau d'emplois produits par les entreprises multinationales au Brésil dans les années 1995 et 2000 se trouvent dans tableau 1. En termes de définition, on doit noter qu'à partir de l'an 2000, on a institué l'obligation de réponses aux institutions réceptrices d'investissement étranger avec la participation directe ou indirecte de non-résidents dans son capital social de, au moins, 10% des actions ou quotas avec droit de vote ou 20% de participation directe ou indirecte au capital total. Ce pourcentage minimum de participation, en plus d'être consistant avec la définition du FMI pour les investissements directs externes, implique une possible relation de moyen ou long terme entre l'investisseur et l'institution réceptrice.

L'analyse des données montre que la région sud-est, qui possède une tranche majoritaire du capital investi, a diminué sa participation de plus d'un point de pourcentage, tandis que la région sud a augmenté d'environ 1,8 point de pourcentage. Une situation pareille a eu lieu avec la moyenne annuelle du niveau d'emplois. Dans ce cas, la participation de la région sud-est au total est réduite d'un point de pourcentage, tandis que celle de la région sud a eu une augmentation de trois points. Malgré la chute de la participation du sud-est et d'autres régions, on doit préciser que les valeurs absolues ont augmenté dans toutes les régions, dans le cas du capital, et avec tout juste une exception, pour la moyenne d'employés.

Tableau 1: Valeur du Capital Consolidé et Emplois par Région Géographique au Brésil, 1995 et 2000

Région	Capital de non résidents (R\$ 1000)				Emplois (Moyenne annuelle)			
	1995	%	2000	%	1995	%	2000	%
Nord	817.594	2,0%	3.072.838	1,5%	27.995	2,1%	38.100	2,2%
Nord-Est	1.573.972	3,9%	6.231.947	3,1%	101.893	7,5%	82.381	4,8%
Centre-Ouest	211.957	0,5%	2.549.229	1,3%	11.130	0,8%	21943	1,3%
Sud-Est	35.674.074	88,0%	174.659.480	86,7%	1.082.248	80,0%	1.350.493	79,0%
Sud	2.221.041	5,5%	14.721.337	7,3%	129.305	9,6%	215.615	12,6%
Exterieur ^c	50.356	0,1%	199.740	0,1%	0	0,0%	1.023	0,1%
Total	40.548.994	100,0	201.434.571	100,0	1.352.571	100,0	1.709.553	100,0
	4	%		%	1	%	5	%

Source: Bacen/Decec (Département de Capitaux Etrangers et Change)

Notas: ^a Données soumises à révision; ^b Selon la localisation de la plus grande parcelle de l'immobilisé du déclarant; ^c La grande parcelle de l'immobilisé du déclarant est localisée à l'extérieur.

Une autre région qui a eu une croissance des deux indicateurs abordés a été le centre-ouest. Bien que sa participation ait pratiquement doublé dans les deux cas, ce résultat est fortement influencé par la présence réduite d'entreprises multinationales dans la région en 1995. De cette façon, considérant les variations de participation de chaque région dans le stock d'IDE, on peut affirmer qu'il y a eu une réorientation d'une partie des flux de nouveaux IDE du sud-est vers la région sud. On argumente, dans cette étude, que ce processus de re-localisation de l'IDE est fortement influencé par des facteurs microéconomiques et institutionnels présents dans la région sud du pays.

3.2 L'estimation de la fonction Investissement Direct Externe

L'analyse empirique des principaux déterminants de l'investissement d'entreprises multinationales dans la Région Sud du Brésil est basée sur une recherche de champ, à travers des entretiens réalisés dans 26 entreprises, localisées dans trois principales zones: la région métropolitaine de Curitiba (Etat de Paraná), la région métropolitaine de Porto Alegre (Etat de Rio Grande do Sul) et la région nord/nord-est de l'Etat de Santa Catarina. Le choix des entreprises a été basé sur la représentativité géographique – ces régions représentent trois pôles industriels importants – et sur la disposition de l'entreprise à participer de la recherche. Toutes les entreprises contactées sont industrielles.

Un résultat préliminaire de l'étude concerne les caractéristiques des EMNs mises à l'épreuve. En ce qui concerne la taille des entreprises, selon le critère de nombre d'employés. L'échantillon des entreprises de l'étude présente une distribution relativement homogène, se distinguant avec la plus grande participation, le segment d'entreprises de moyenne importance.

Quant à l'origine du capital des EMNs mises à l'épreuve, les principaux pays sont les EUA et l'Allemagne. Outre ceux-ci, l'Italie, la France et l'Espagne ont été signalés. Il est intéressant de noter que, parmi ces cinq pays, à peine les EUA appartiennent à un groupe culturel différent de ceux qui ont eu une participation dans la colonisation de la région Sud du pays.

Quant à la destination des ventes, les entreprises multinationales enquêtées visent en prédominance le marché interne. A peine une petite tranche, de 13%, a exporté plus que la moitié de sa production. Cette focalisation sur le marché domestique soutient l'hypothèse que la stratégie prédominante de l'IDE dans la région est du type "market seeking". Le pouvoir d'achat élevé de la région

et la proximité de grands centres consommateurs (sud-est) fournissent des avantages comparatifs à la région sud dans l'attraction d'IDE.

Outre les résultats décrits ci – dessus, les données obtenues dans la recherche de champ permettent que soient estimés les principaux facteurs associés à la croissance de l'IDE des multinationales de la Région Sud. L'analyse économétrique est basée sur une étude *cross-section* pour les 26 entreprises multinationales du secteur industriel.

En termes mathématiques on peut spécifier la fonction suivante pour l'Investissement Direct Externe:

$$IDE_i = \beta_0 + \beta_1 IncFis_i + \beta_2 ConInd_i + \beta_3 FontEn_i + \beta_4 ElevIDH_i + \beta_5 Ins + \\ + \beta_6 Trans + \beta_7 SalRed_i + \beta_8 QualMdo + \beta_9 RedSind_i + \beta_{10} Merc_i + \\ + \beta_{11} Alca_i + erro_i$$

Où,

- (i) IDE – Taux de croissance moyenne de l'investissement de l'entreprise dans les 4 dernières années (2002-2004 et prévision pour 2005);
- (ii) IncFis – Importance des encouragements fiscaux (e.g., exonération tribulaire) et subsides accordés;
- (iii) ConInd – Importance de la concentration industrielle de la région et de la proximité d'autres entreprises dans la même chaîne productive;
- (iv) FontEn – Importance de l'accès à des sources énergétiques et de bas coût d'énergie;
- (v) ElevIDH – Importance du niveau élevé de développement humain et éducationnel;
- (vi) Ins – Importance des institutions d'appui à l'industrie;
- (vii) Trans – Importance de la qualité du transport et de la proximité de marchés consommateurs;
- (viii) SalRed – Importance de coûts salariaux réduits;
- (ix) QualMdo – Importance de la qualité de main d'oeuvre locale;
- (x) RedSind – Importance du degré réduit de syndicalisation;
- (xi) Merc – Importance de l'accord du Mercosur;
- (xii) Alca – Importance de l'accord de l'ALCA (Accord de Livre Commerce des Amériques).

L'équation ci-dessus a été estimée par des minimums carrés ordinaires. Les résultats d'estimation du modèle sont rapportées sur le tableau 2. Dans la première tentative, sont utilisées toutes les variables indépendantes. Dans la seconde tentative, on a exclu les variables moins significatives et qui présentent un signal contraire aux hypothèses; et la tentative finale, en deux versions (la dernière avec correction pour hétérocedasticité) où sont gardées à peine les variables statistiquement significatives. Notez que le test de hétérocedasticité de White appliqué à l'équation finale indique que l'on ne peut pas accepter l'hypothèse nulle selon laquelle la variance d'erreur soit constante tout au long de l'épreuve. Donc, l'équation pour l'IDE a été re-estimée calculant la source consistante de covariance de l'erreur (second critère de White).

L'interprétation des résultats est la suivante. Le coefficient estimé pour la variante "encouragements fiscaux" n'a pas été significative. Cela indique que les entreprises multinationales répondantes n'ont pas accordé de l'importance au facteur subsides pour choisir la localisation de ses investissements. Egalement on a estimé comme étant assez non significatifs les coefficients associés aux variables "institutions" et "qualité de transport et proximité de marchés consommateurs". Encore entre les variables sans importance statistique se trouvent celles qui identifient l'expérience et les perspectives d'intégration régionale du pays. C'est-à-dire, l'influence du Mercosur et de l'ALCA n'a pas été

statistiquement importante pour le choix de la localisation de l'entreprise. Les variables relatives à l'accès et coût de l'énergie et à la qualification de la main d'oeuvre locale ont été estimées avec le signal attendu, mais non significatives dans la tentative finale.

Les variables estimées comme étant statistiquement significatives (au niveau de 5%) sont l'impact de la concentration industrielle, l'indice élevé de développement humain (IDH) et de bas salaires. Dans le premier cas, un taux élevé d'investissement des multinationales est directement associé à la grande importance attribuée au niveau de concentration industrielle et à la proximité avec d'autres entreprises de la chaîne productive. Pour la seconde variable, le résultat indique que l'investissement est positivement influencé par un niveau élevé de développement régional. On doit observer que la variable IDH capture directement des questions de conditions d'éducation, santé et revenu moyen, mais aussi elle a une forte corrélation avec d'autres variables liées, par exemple, à l'infrastructure et au modèle de consommation. Enfin, pour la troisième variable, on a estimé une relation inverse entre le taux d'investissement des multinationales et l'importance d'un coût salarial réduit. Ce résultat apparemment contradictoire à l'attendu indique, en fait, que les entreprises qui ont essayé des taux élevés d'investissement attribuent peu d'importance à un bas salaire comme facteur d'attraction et d'expansion d'IDE.

Tableau 2 – Estimation du modèle des déterminants de l'IDE

Variables indépendantes	1 ^o Tentative	2 ^o Tentative	3 ^o Tentative	Tentative Finale (Corrigée)
Constante	-41,16 (-1,63)	-43,058 (-2,55)	-42,045 (-3,33)	-42,045 (-2,51)
IncFis	-0,045 (-0,012)			
ConInd	6,012 (1,26)	5,73 (1,708)	8,18 (3,93)	8,18 (2,65)
FontEn	3,23 (0,53)	3,54 (1,25)		
ElevIDH	8,060 (1,28)	8,48 (1,902)	13,041 (4,93)	13,041 (3,74)
Ins	-1,86 (-0,301)			
Trans	-2,27 (-0,43)			
Sal Red	-6,16 (-0,702)	-7,91 (-2,55)	-7,61 (-2,21)	-7,61 (-2,41)
QualMDO	6,25 (0,97)	4,58 (1,12)		
Merc	-0,35 (-0,103)			
Alça	-0,92 (-0,13)			
R ²	0,589	0,559	0,478	0,478
Estatística-F	1,17	3,80	5,19	5,19
Teste de White ¹	-	-	10,34	-

¹ Le test de hétérocedasticité de White est donné par nR^2 , où n est le nombre d'unités dans l'épreuve (dans le cas égal à 26 entreprises). Le test présente une distribution "q" au carré avec un degré de liberté égal au nombre de régresseurs dans l'équation auxiliaire (dans le cas, incluant des termes quadratiques, égal à 6)

4. Conclusion

Cette étude a eu comme objectif d'évaluer l'importance de facteurs microéconomiques et institutionnels dans le cadre régional d'investissement direct externe (IDE) à travers le cas du Sud du Brésil. L'analyse théorique fait un rapide compte-rendu de l'abordage traditionnel de l'IDE, mais focalise surtout sur des déterminants non conventionnels. En ce qui concerne ce dernier abordage, la révision théorique indique l'importance des variables comme identité culturelle et linguistique et des niveaux compatibles d'éducation et sécurité dans le pays récepteur pour la décision d'investir, ainsi que le rôle de clusters et du niveau de développement dans la définition de la stratégie d'investissement de petites et moyennes entreprises multinationales.

En termes d'analyse économétrique, les résultats indiquent que l'IDE est directement associé à un haut niveau d'indice de développement humain (IDH), à un haut degré de concentration industrielle et à une valeur élevée de salaire. Dans ce sens, un modèle élevé de développement fournit une ambiance propice à l'investissement d'EMN, surtout d'entreprises de petite et moyenne importance, pour des raisons qui vont du niveau éducationnel et d'infrastructure (santé, éducation et transport) aux questions de sécurité et corruption. Une haute concentration de l'industrie indique la possibilité de coopération avec les fournisseurs et consommateurs, ainsi que d'autres formes d'externalités (comme accès aux progrès technologiques).

Basé sur l'examen des déterminants régionaux et institutionnels de l'IDE de petites et moyennes entreprises, quelles sont les implications pour les politiques locales de développement? Au début, il est important d'observer qu'une analyse consistante des politiques locales de développement devra se faire basée sur l'évaluation du rôle de l'économie et des agents locaux dans le réseau d'économie globale.

D'autre part, l'analyse des déterminants de l'IDE a démontré l'importance des facteurs systémiques et institutionnels dans les stratégies d'investissements de petites et moyennes entreprises multinationales. Ces mêmes facteurs représenteront des éléments critiques pour le succès de politiques de développement régional. De telles politiques doivent être formulées ayant pour base l'axe continu d'interactions entre l'économie locale et l'économie globale.

Dans ce sens, quelques éléments que nous considérons importants dans la discussion des politiques de développement de ce contexte doivent être mis en relief:

- a) Le rôle de l'IDE dans le développement local est crucial dans la mesure où il représente pour les régions des opportunités de création de mécanismes d'insertion dans l'économie globale. En plus, ces investissements résultent, souvent, en processus de transférence de technologie, de création de nouveaux emplois et de formation de nouvelles opportunités d'investissement, surtout, les *greenfield investment*.
- b) Plus grand est le degré et le potentiel d'intégration des clusters dans l'économie globale, plus grandes sont les opportunités d'augmenter le niveau de compétitivité régionale, c'est-à-dire d'attirer des investissements et de fortifier la structure exportatrice de leurs économies.
- c) Dans ce sens, une politique d'attraction de l'IDE devra se baser, moins sur des politiques d'encouragements fiscaux, et plus orientée vers la création d'un milieu propice au développement. Ce milieu devra se former dans un système de stimulation à l'amélioration des conditions d'intégration locale, au moyen de politiques de clustering visant fortifier la stratégie de recherche d'efficacité collective. D'autre part, le milieu de développement devra gagner en soutien dans la mesure où il occasionne des fondements institutionnels qui garantissent un gouvernement local efficace et une infrastructure solide pour atteindre les buts locaux de développement.

Bibliographie :

- BANDELJ, N.(2001) Culture, contacts and capital: social relations as determinants of foreign direct investment in Central and Eastern Europe. EPIC Second Cohort Advance Research Workshop, 2001.
- BARLOW, C.(1999) Institutions and economic change in Southeast Asia: the content of development. Elgan: Cheltenham.
- BORENSZTEIN, E.; De GREGORIO, J., & LEE, J.W.(1998) How does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? *Journal of International Economics* 45, p.115-135.
- BRANCO, A. (2003) Mercado de Fusões e Aquisições - O Brasil Continua Atraente? A.E. Financeiro, Agência Estado, *Jornal Estado de São Paulo*, 2003. In: <<http://www.aefinanceiro.com.br/artigos/2003/fev/26/139.htm>>.
- BREWER, T.A. (1993) FDI in Emerging Market Countries. In: Oxelheim, L.(Ed.) *The Global Race for FDI. Prospects for the Future*. Berlin: Springer-Verlag.
- BUCKLEY, P.J. & CASSON, M.C.(1976) *The Future of the Multinational Enterprise*. London: Macmillan.
- CAMPOS, N. F.& KINOSHITA, Y.(2003) Why does FDI go where it goes? New evidence from transition economies. IMF institute (*working paper*).
- CAVES, R.(1996) *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DAVIDSON, W.H.(1980) The Location of Foreign Direct Investment Activity: Country Characteristics and Experience Effects. *Journal of International Business Studies*, p.9-23.
- DUNNING, J. H.(1998) Explaining the International Direct Investment. Position of Countries: Towards a Dynamic or Development Approach. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. CXVII.
- DUNNING, J. H.(2001) The key literature on IB activities: 1960-2000. In: Rugman, A., Brewer, T.L. *The Oxford Handbook of International Business*. Oxford: Oxford University Press.
- FERNÁNDEZ, M. C.(2002) European Union foreign direct investment flows to Mercosur economies: an analysis of the country-of-origin determinants. Instituto de Estudios Europeos.
- GASTANAGA, V.C., NUGENT, J. & PASHAMOVA, B.(1998) Host Country Reforms and FDI Inflows: How Much Difference Do They Make? *World Development*, 26(7), p.1495-1511.
- HAUSMANN, R. & FERNANDEZ-ARIAS, E.(2000) Foreign Direct Investment: Good Cholesterol? Inter-American Development Bank, Research Department (*working paper Nr. 417*).
- IMF. Exchange Arrangements and Exchange Restrictions (1997) Disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=2274.0>.
- Inter-American Development Bank. Foreign Direct Investment Policies. (2004) In: <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubB-2001E_8110.pdf>.
- KAUFMANN, D.A, et al.(1999). Governance Matters. World Bank Policy Research (working paper number 2196).
- KPMG.(2005) Fusões e Aquisições no Brasil. Disponível em: <<http://www.kpmg.com.br>>. Acesso em: 12 de janeiro de 2005.
- KRUGMAN, P.(1995) *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge.
- KRUGMAN, P.(1991) *Geography and Trade*. Cambridge.
- KRUGMAN, P. & VENABLES, J.(1995) The seamless world. A special model of international specialization. Discussion Paper 1230, London: Centre for Economic Policy Research.
- LEFEBVRE, E. & LEFEBVRE, L.(2002) Innovative capabilities as Determinants of Export Performance and Behaviour: A Longitudinal Study of Manufacturing SMEs. In: KLEINKNECHT, A. e MOHNEN, P. *Innovation and Firm Performance: Econometric Explorations of Survey Data*. Palgrave: MacMillan Press.
- LIPSEY, R.E.(2000) Inward FDI and economic growth in developing countries. *Transnational Corporations*, v.9, n.1.
- MARSHALL, A.(1890) *Principles of Economics*. London: MacMillan.
- MELLO, L. R.(1999) Foreign direct investment lead growth: evidences from time series and panel data. *Oxford Economic Papers*, v.51.

- MESSNER, D.(2002) The concept of the “World Economic Triangle”: global governance patterns and options for regions. IDS Working Paper 173, Sussex.
- MEYER-STAMER, J.(2001) Was ist meso? Systematische wettbewerbsfähigkeit: analyseraster, Benchmarkingtool und Handlungsrahmen. INEF-Report 55, Duisburg.
- MEYER-STAMER, J.(1998) Path dependence in regional development. Persistence and change in three industrial clusters in Santa Catarina, Brazil. World Development, Vol. 26, Nr. 8, p.1495-1511.
- MONTEIRO, R.(2002) A Influência da Cultura Organizacional nos Processos de Fusão e Aquisição Empresarial, Trabalho de Conclusão de Curso na Disciplina Administração Financeira, do curso de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.
- NACHUM, L. & KEEBLE, D.(2000) Localized clusters and the eclectic paradigm of FDI: film TNCs in Central London. Transnational Corporations, vol. 9, Nr. 1, April.
- NONNENBERG, M. & Mendonça, M.(2004) Determinantes dos investimentos diretos externos em países em desenvolvimento. IPEA (texto para discussão número 1016).
- NUNNENKAMP, P.(2002) Determinants of FDI in developing countries: Has globalization changed the rules of the game? Kiel institute for world economics (*working paper*).
- OECD.(1987) International Investment and Multinational Enterprises. Recent Trends in International Direct Investment. Paris: OECD.
- OMAN, C.(2000) Beauty Contests or Prisoner’s Dilemma? The Perils of Competition for Foreign Direct Investment. OECD Development Center.
- PASIN, R.& NEVES, M.(2002) Fusões, Aquisições e Internacionalização: O Caso da Agroindústria Sucro-Alcooleira, Estudo de Caso, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.
- PIRES, J. & DORES, A.(2000) Fusões e Aquisições no Setor de Telecomunicações: Características e Enfoque Regulatório. Revista do BNDES, v.7, n.14 p.179-228, Rio de Janeiro.
- PORTER, M.(2001) Regions and the new economics of competition. In: A.Scott (Ed.), Global City-Regions. Oxford.
- PORTER, M.(1998) Clusters and the new economics of competition. Harvard Business Review, Nov-Dec., p.77-92.
- PORTER, M.(1990) The competitive Advantages of Nations. London.
- ROCHA, H.M.(2004) Fusões e Aquisições: Um Estudo sob o Foco Estratégico para a Competitividade Organizacional. Simpósio de Excelência e Gestão.
- RODRIGUES, R.(1999) Empresas Estrangeiras e Fusões e Aquisições: Os Casos dos Ramos de Autopeças e de Alimentação/Bebidas em Meados dos Anos 90. IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, Texto para Discussão n. 622, Brasília.
- SCHMITZ, H.(1995) Collective efficiency: growth path for small-scale industry. Journal of Development Studies, 31(4), p.529-566.
- SCHMITZ, H.(2000) Local upgrading in global chains. Unpublished manuscript, September, Brighton: Institute of Development Studies.
- STEIN, E. & Daude, C.(2001) Institutions, Integration and the Location of Foreign Direct Investment. IADB Research Department.
- SUEN, A. & KIMURA, H.(1997) Fusão e Aquisição Como Estratégia de Entrada no Mercado Brasileiro. Caderno de Pesquisas em Administração, Programa de Pós-graduação da FEA/USP, São Paulo.
- UNCTAD.(2001). World Investment Report 2001 Promoting Linkages. New York and Geneva: United Nations.
- THOMAS, D.E. & Grosse, R.(2001) Country-of-origin Determinants of Foreign Direct Investment in an Emerging Market. Journal of International Management, vol.7(1), p.59-79.
- WEI, SHANG-JIN.(1997) Why is Corruption so Much More Taxing than Tax? Arbitrariness Kills. NBER (*working paper* número 6255).
- ZUKIN, S. & DIMAGGIO, P.(1990) Structures of Capital: The Social Organization of the Economy. Cambridge University Press.