

**Determinantes de localização subnacional do investimento estrangeiro direto – revisão e proposição de estrutura conceitual**

**PAULO KAZUHIRO IZUMI**

ESCOLA SUPERIOR DE PROPAGANDA E MARKETING (ESPM)

pki@uol.com.br

**MARIO HENRIQUE OGASAVARA**

ESCOLA SUPERIOR DE PROPAGANDA E MARKETING (ESPM)

mario.ogasavara@espm.br

# DETERMINANTES DE LOCALIZAÇÃO SUBNACIONAL DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO – REVISÃO E PROPOSIÇÃO DE ESTRUTURA CONCEITUAL

## Resumo

A escolha da localização do investimento estrangeiro direto (IED) é amplamente considerada uma decisão crucial para as empresas multinacionais (EMNs). Embora a pesquisa sobre as escolhas de localização em nível subnacional tenha iniciado e crescido nos últimos 25 anos, pouco se conhece sobre quais são os determinantes da localização do IED em dimensões espaciais mais restritas – regiões, estados, cidades, clusters e aglomerações. O objetivo desta revisão foi sintetizar as descobertas dos artigos publicados desde 1995 sobre a temática dos determinantes de localização do IED em nível subnacional e fornecer uma estrutura conceitual consistente como base útil para futuros estudos. Foram revisados sistematicamente os possíveis determinantes teóricos e empíricos de localização nas literaturas de gestão, negócios internacionais, geografia econômica e estudos regionais. Os estudos foram organizados, de acordo com tópicos comuns, em três categorias baseadas no exame que a literatura realizou sobre os efeitos de determinantes de localização subnacional do IED: (1) efeitos das economias de aglomeração, (2) efeitos dos atributos institucionais e (3) efeitos dos atributos de cidades globais. Os resultados possibilitaram identificar e analisar, de forma coesa, as principais abordagens e lacunas existentes na literatura. Além disso, baseado nas categorias analisadas, o artigo propõe uma estrutura conceitual que coloca a heterogeneidade – em uma dupla dimensão inter-relacionada (da firma e do espaço subnacional) – como constructo-chave para uma abordagem mais apropriada para a condução de novos estudos sobre as escolhas de localização do IED em nível subnacional.

**Palavras-chave:** Investimento estrangeiro direto; escolhas de localização; revisão sistemática da literatura; localização subnacional; heterogeneidade.

## 1. INTRODUÇÃO

Uma das decisões estratégicas mais importantes do processo de internacionalização das empresas multinacionais (EMN), (Beugelsdijk & Mudambi, 2013; Chadee, Qiu, & Rose, 2003), o interesse pelo estudo da escolha da localização para o investimento estrangeiro direto (IED) vem experimentando um renascimento (Enright, 2009; Kim & Aguilera, 2015), especialmente após o chamamento de Dunning (1998) para que pesquisadores dessem maior atenção à redistribuição espacial das atividades de multinacionais à luz das transformações globais das últimas décadas (Buckley & Ghauri, 2004; Flores & Aguilera, 2007).

Por um lado, um amplo conjunto de possíveis determinantes da localização do IED foi objeto de diferentes estudos (Disdier & Mayer, 2004; Faeth, 2009; Kang & Lee, 2007; Nielsen, Asmussen, & Weatherall, 2017) que avaliaram fatores considerados fundamentais para as decisões de internacionalização, com particular interesse para as vantagens de propriedade da firma, de localização e de internalização, baseadas no conhecido paradigma eclético OLI – Ownership, Location, Internalisation (Dunning, 1988) e uma combinação de diferentes variáveis, como as economias de aglomeração (Guimaraes, Figueiredo, & Woodward, 2000), tamanho de mercado, regimes fiscais especiais, baixos custos de produção e transporte, (Dunning & Lundan, 2008; Faeth, 2009), distância cultural, estabilidade política e econômica, (Sethi, Judge, & Sun, 2011), entre outros. Por outro lado, vem crescendo o número de estudos sobre as influências das características de espaços subnacionais – distritos industriais (Marshall, 1890), aglomerações (Krugman, 1990), clusters (Porter, 1996), estados, regiões, províncias ou cidades – sobre as decisões de localização de EMNs (Andersson, Beugelsdijk,

Mudambi, & Zaheer, 2011; Dimitratos, Liouka, & Young, 2009; Goerzen, Asmussen, & Nielsen, 2013; Lee, Hong, & Makino, 2016; Meyer & Nguyen, 2005; Santangelo, 2009).

Embora a abordagem subnacional seja tradicionalmente adotada no âmbito da geografia econômica e nos estudos regionais (Beugelsdijk et al., 2010; McCann & Mudambi, 2005), o estudo das escolhas de localização subnacional do IED é cada vez mais reconhecido como essencial nas áreas de gestão internacional e negócios internacionais. Em editorial do *Journal of International Business Studies – JIBS*, Beugelsdijk e Mudambi (2013) enfatizaram que, para o avanço da agenda de pesquisa é uma necessidade crítica incorporar os insights relevantes sobre as variações espaciais subnacionais acrescentando-os às análises sobre as variações entre países. Rugman e Verbeke (2002) também consideram que a análise em nível de país pode ser estendida para incluir, por um lado, os blocos regionais de comércio e investimento e, por outro lado, os clusters subnacionais regionais que possibilitam considerar uma variedade de fatores que impactam a vantagem competitiva de EMNs. Nesse contexto de pesquisa, variáveis como aglomeração, clusters ou dispersão tornaram-se cruciais na avaliação de escolhas e possibilidades alternativas de localização do IED (McCann & Mudambi, 2005).

O tópico dos determinantes de localização subnacional do IED é uma tendência recente dentro da literatura, evidenciando-se cada vez mais como relevante corrente de pesquisa. O desenvolvimento teórico alcançado e evidências empíricas armazenadas no conjunto de uma literatura mais abrangente, para além da área de negócios internacionais, demanda uma organização sistemática oportuna para pesquisadores com interesse neste tópico basearem-se no que já foi alcançado em busca da geração de novos conhecimentos. A revisão sistemática busca superar as deficiências de métodos de revisão tradicionais (Denyer & Neely, 2004), possibilita incorporar um amplo leque de resultados relevantes, ao invés de restringir as conclusões baseadas na leitura de poucos artigos, facilita o desenvolvimento da teoria e propicia a descoberta de novas áreas potenciais de pesquisa (Webster & Watson, 2002).

O objetivo desta revisão foi sintetizar as descobertas dos artigos publicados desde 1995 sobre os determinantes de localização do IED em nível subnacional e fornecer uma estrutura conceitual consistente para novos estudos. Nosso estudo diferencia-se de outras revisões sobre escolhas de localização realizadas recentemente (ver, por exemplo, Kim e Aguilera, 2015; Jain, Kothari e Kumar, 2016; Nielsen et. al., 2017). Embora nas revisões conduzidas por esses autores, as dinâmicas espaciais subnacionais sejam abordadas, o escopo desses estudos foi mais amplo, não propiciando uma análise particularizada e aprofundada, como foi a intenção do presente artigo.

Esta revisão abrangeu os potenciais determinantes teóricos e empíricos de localização estudados nas áreas de gestão, negócios internacionais, geografia econômica e estudos regionais. A partir da leitura, os estudos foram organizados de acordo com tópicos comuns em três categorias baseadas no exame que a literatura realizou sobre os efeitos de determinantes de localização subnacional do IED: (1) efeitos das economias de aglomeração, (2) efeitos dos atributos institucionais e (3) efeitos dos atributos de cidades globais. Os resultados encontrados possibilitaram identificar e analisar as principais abordagens e lacunas existentes e propor uma estrutura conceitual consistente e que consideramos útil para futuras análises neste campo. O artigo contribui para o conhecimento das seguintes maneiras. Primeiro, enriquece a literatura sobre decisões de localização do IED ao identificar as evidências de fundamentos teóricos e descobertas empíricas, colocando relevância sobre um tópico pouco explorado em negócios internacionais. Segundo, ao fornecer uma visão integrada dos determinantes de escolhas de localização subnacional, a partir da integração de conhecimentos da geografia econômica e de negócios internacionais em uma estrutura conceitual, aumenta o poder explicativo das decisões de localização do IED. O restante do artigo está estruturado da seguinte forma. A próxima seção descreve o design metodológico adotado. Em seguida, são discutidas as principais descobertas

e proposta uma estrutura conceitual coesa com as categorias de análise. Conclui-se com as contribuições do estudo e as observações finais.

## 2. DESIGN METODOLÓGICO DA REVISÃO SISTEMÁTICA

Esta revisão seguiu os passos metodológicos e princípios básicos de revisão sistemática de literatura recomendados por Denyer e Neely (2004) e Tranfield, Denyer e Smart (2003) e objetivou reunir estudos sobre escolhas de localização de IED publicados nos principais periódicos internacionais de alto reconhecimento das áreas de gestão, negócios internacionais, geografia econômica e estudos urbanos. O primeiro passo foi consultar a lista de principais periódicos de gestão proposta por Tahai e Meyer (1999) e a lista de periódicos de negócios internacionais apontada por DuBos e Reeb (2000) consistentemente utilizadas em estudos e revisões posteriores de Lahiri (2011), Michailova e Mustaffa (2012), Denk, Kaufmann e Resch (2012). A estas listas foram acrescentadas as publicações consideradas em recentes revisões de literatura sobre escolhas de localização do IED (Jain et al., 2016; Kim & Aguilera, 2015; Nielsen et al., 2017). A base de dados utilizada abrange o período de janeiro de 1990 a fevereiro de 2017. Este recorte temporal justifica-se pelo fato de que a produção significativa de artigos com foco nas decisões de IED em nível subnacional ocorreu a partir do final dos anos 1990 e início de 2000, como reflexo da mudança de ênfase no tratamento das questões de localização na literatura de gestão e negócios internacionais ocorrida mais fortemente a partir da década de 90 (McCann & Mudambi, 2004). Conforme sintetizado na tabela 1, 31 artigos foram publicados em periódicos voltados para geografia econômica, estudos regionais, economia e economia urbana, confirmando a predominância dessas áreas no que se refere à dimensão subnacional da localização do IED. Outros 26 artigos foram publicados em periódicos de negócios internacionais e gestão internacional e 19 artigos em periódicos de gestão. O crescimento no número de artigos da amostra nos últimos 11 anos foi muito expressivo (88%), confirmando o interesse acadêmico bastante recente sobre o tema.

**Tabela 1** - Lista de Revistas e quantidade de artigos

Journal	1995 - 2005	2006 - 2017	Total
Academy of Management Journal	1	0	1
Asia Pacific Journal of Management	1	1	2
Baltic Journal of Management	0	1	1
Growth and Change	1	0	1
Economic Geography	0	1	1
European Journal of International Management	0	1	1
European Journal of Political Economy	0	1	1
International Business Review	1	5	6
International Regional Science Review	0	2	2
Journal of Business Research	1	0	1
Journal of Comparative Economics	0	1	1
Journal of Economic Geography	0	1	1
Journal of Economic Surveys	0	1	1
Journal of International Business Studies	3	11	14
Journal of International Economics	2	0	2
Journal of International Management	3	0	3
Journal of Management Studies	1	0	1
Journal of Regional Science	0	1	1
Journal of the Japanese and International Economies	1	1	2
Journal of Urban Economics	3	0	3
Journal of World Business	1	3	4
Management International Review	0	2	2
Management Science	1	2	3
Papers in Regional Science	0	2	2
Regional Science and Urban Economics	2	1	3
Regiona Studies	2	5	7
Review of Economics and Statistics	1	0	1
Strategic Management Journal	2	3	5
The Service Industries Journal	0	1	1
The World Economy	0	1	1
Urban Studies	0	1	1
Total	26	49	75

Fonte: Elaborado pelo autor.

Para selecionar os artigos, foram consultadas as recentes revisões de literatura de localização de IED, de Kim e Aguilera (2015), categorizados no tópico “economic geography” que inclui os subtópicos “agglomeration”, “subnational”, “cities” e “clusters”; e a revisão de Nielsen, et. al., (2017) que incluiu os tópicos “clusters”, “industrial agglomeration” e “global

cities”. A fim de complementar a lista prévia, foi utilizado o mecanismo de busca avançada das bases eletrônicas Web of Science, Science Direct e EBSCO Host, utilizando os termos “location choices”, “location decision”, “determinants of location”, “fdi location”, “foreign direct investment” ou “location strategies” combinados com os termos “subnational”, “within country”, “agglomeration”, “clusters”, “global cities” ou “world cities”. A busca realizada incluiu tanto os estudos teóricos quanto empíricos. Em razão do interesse em compreender os possíveis determinantes da escolha de localização em nível subnacional, foram excluídos os estudos que trataram como questão central o modo de entrada de investimento estrangeiro ou o ritmo do processo de internacionalização e ainda os efeitos da localização subnacional sobre a performance, a produtividade de EMNs e o desenvolvimento econômico. A última etapa consistiu em verificar as referências de alguns dos mais recentes artigos sobre escolhas de localização de IED em nível subnacional, com uso da técnica de bola de neve (Greenhalgh & Peacock, 2005), a fim de garantir que a pesquisa fosse a mais completa possível. O resultado final é de 75 artigos que serão analisados nas próximas seções.

### **3. ANÁLISE DA LITERATURA SOBRE LOCALIZAÇÃO DO IED EM NÍVEL SUBNACIONAL**

Após análise pormenorizada dos vários determinantes, a literatura foi organizada de acordo com tópicos comuns em três grandes categorias de acordo com o exame que os estudos fazem sobre os efeitos de determinantes de localização subnacional do IED: (1) efeitos das economias de aglomeração; (2) efeitos dos atributos institucionais e (3) efeitos dos atributos de cidades globais. Para os dois primeiros grupos, os artigos foram divididos em tópicos de acordo com a relação estabelecida com os determinantes identificados. Assim, para o primeiro grupo, foram definidos os tópicos aquisição de conhecimento e recursos e capacidades organizacionais e para o segundo, foi definido o tópico qualidade institucional e políticas regionais.

Esta seção discute os resultados encontrados na revisão.

#### **3.1. Economias de aglomeração e clusters**

##### **3.1.1 Aquisição de conhecimento**

O IED é considerada uma plataforma a partir da qual as empresas podem ter acesso a ativos específicos de localização, tais como ativos estratégicos de propriedade de outras empresas, fatores produtivos e externalidades de localização (Chan, Makino, & Isobe, 2006).

Desde o trabalho seminal de Marshall (1890), as economias de aglomeração, efeitos positivos de externalidades que resultam da localização comum de empresas de uma indústria em uma região, conceito explorado na área de geografia econômica (Fujita, Krugman, Venables, & Fujita, 1999; Krugman, 1991) e na área de estratégia empresarial, com o conceito de *clusters* (Porter, 1990), desempenham um papel decisivo na escolha de localização de novos investimentos estrangeiros em espaços subnacionais específicos (Alcacer & Delgado, 2016; Barrios, Görg, & Strobl, 2006; Cantwell & Piscitello, 2002, 2005; Chang & Park, 2005; Chen, 2009; Chidlow, Salciuviene, & Young, 2009; Figueiredo, Guimaraes, & Woodward, 2002; Guimaraes et al., 2000; He, 2002; Head, Ries, & Swenson, 1999; Head, Ries, & Swenson, 1995; Hilber & Voicu, 2010; Jofre-Monseny, Marín-López, & Viladecans-Marsal, 2014). De acordo com a teoria da aglomeração, as empresas podem aumentar sua lucratividade ao se localizarem próximas a outras atividades econômicas e instalações produtivas relacionadas, beneficiando-se de externalidades (*spillovers*) dessa aglomeração, por exemplo, a qualidade da infraestrutura, contingentes de mão-de-obra qualificada e a presença de fornecedores especializados (Belderbos, Olfen & Zou, 2011).

A importância das economias de aglomeração de empresas relacionadas dentro de uma cadeia de valor de determinado setor, as aglomerações internas decorrentes de ligações intra-firmas e a natureza cumulativa das escolhas de localização de IED foi verificada em diversos

estudos (Alcacer & Delgado, 2016; Basile, 2004; Guimaraes et al., 2000; Head & Mayer, 2004; Head et al., 1995; Smith & Florida, 1994; Spies, 2010; Yamashita, Matsuura, & Nakajima, 2014). As relações estabelecidas entre empresas afetam as escolhas de localização de IED. Isso pode ser verificado entre muitas empresas japonesas que, tipicamente, possuem conexões formais entre fornecedoras e montadoras, denominadas como Keiretsu vertical (Blonigen, 2005). Alguns estudos demonstraram que a localização de empresas japonesas pertencentes à mesma associação no Keiretsu afeta o IED subsequente aumentando a probabilidade de localização de novas EMNs japonesas (Blonigen, Ellis, & Fausten, 2005; Head et al., 1995) e também o fluxo de investimentos em uma região feitas por parceiros de Keiretsu horizontal – conglomerados de empresas de várias indústrias, porém centrados em torno de um grande banco japonês (Blonigen, 2005) – aumenta a probabilidade de novos investimentos, fornecendo evidência de efeitos de rede (Blonigen et al., 2005).

A constatação sobre os benefícios das economias de aglomeração, no entanto, apresenta nuances que devem ser consideradas quando se avalia a estratégia de localização, particularmente, no que se refere ao papel da heterogeneidade da firma. Shaver e Flyer (2000) argumentam que as empresas são heterogêneas quanto aos benefícios que recebem dos efeitos das economias de aglomeração, apontando que as empresas com as melhores tecnologias, capital humano e programas de treinamento tendem a localizar suas subsidiárias em áreas periféricas, motivando-se pouco a se agruparem geograficamente, uma vez que elas mais contribuem do que se beneficiam das externalidades de conhecimento (*spillovers*) geradas pela presença de IED (Eden, 2009). Nesse sentido, as empresas com maior nível tecnológico sofrem desvantagem competitiva quando suas tecnologias, funcionários e acesso às indústrias de apoio se espalham favorecendo os concorrentes (Alcacer & Chung, 2007).

Reforçando a constatação de que a presença em clusters não é benéfica a todas as empresas participantes, Belderbos e Somers (2015) verificaram que as empresas líderes tecnológicas tendem a reduzir as saídas de conhecimento para outras empresas localizadas em clusters tecnológicos, desencorajando a entrada de novos investidores por meio de uma organização de P&D com orientação interna, baseada em fluxos de conhecimento transfronteiriços intra-firmas. Para empresas com baixa capacidade tecnológica, as externalidades de conhecimento resultantes de concorrentes especializados co-localizados têm um efeito positivo mais forte na sua escolha de localização, enquanto que para empresas com alta capacidade tecnológica as externalidades de empresas pertencentes a indústrias com especialização complementar influenciam mais fortemente a sua escolha de localização (Jo & Lee, 2014).

A presença de atividades de P&D em determinados territórios subnacionais exerce grande atratividade sobre o IED de indústrias intensivas em tecnologia (Pelegri & Bolancé, 2008). Lamin e Livanis (2013) compararam empresas nacionais e estrangeiras em cidades da Índia e constataram que empresas locais de uma economia emergente em processo de *catch-up*, isto é, que estão buscando alcançar rapidamente uma atualização de suas competências tecnológicas, são mais propensas a co-localizar suas unidades de P&D em cidades com alta aglomeração do que as empresas estrangeiras cuja localização em aglomerações é mais associada a *spillovers* de conhecimento e a potencial capacidade de reduzir desvantagens de operar no mercado estrangeiro (*liability of foreignness* – LOF).

Como observaram Kim e Aguilera (2015), os conhecimentos da nova teoria institucional (Meyer & Rowan, 1977), a vertente sociológica da teoria institucional, a teoria da aprendizagem organizacional e a nova geografia econômica foram integrados em alguns estudos (Chang & Park, 2005; Nachum & Wymbs, 2005; Zhu, Eden, Miller, Thomas, & Fields, 2012) para demonstrar a atividade conjunta que o isomorfismo mimético (DiMaggio & Powell, 1983), a aprendizagem experiencial (Kolbe, 1984) e as economias de aglomeração exercem sobre a determinação da localização de EMNs em nível subnacional. Esses estudos enfatizam que o

agrupamento espacial resulta de um mimetismo organizacional (Scot, 2008) que leva as empresas a imitarem o comportamento de entrada anterior de empresas estrangeiras que favorecem a co-localização de novos entrantes junto a outras empresas já estabelecidas (Chan et al., 2006; Guillén, 2002; Tan & Meyer, 2011).

Ao mesmo tempo em que a presença de empresas já estabelecidas dentro de uma região pode representar grandes ameaças e desafios para novos participantes, isso pode servir como grande fonte de recursos complementares e de aprendizagem (Chang & Park, 2005) uma vez que elas aprendem com as experiências de fracasso ou sucesso de concorrentes anteriores (Shaver, Mitchell, & Yeung, 1997). Alinhados com esse argumento, Belderbos, Olfen e Zou (2011) analisaram a entrada de subsidiárias japonesas em províncias chinesas e constataram que as futuras empresas participantes aprendem sobre a atratividade de locais alternativos observando as opções de entrada de investidores anteriores que funcionam como "modelos". Para reduzir a incerteza da tomada de decisão, os potenciais entrantes consideram as informações relevantes e seguem o comportamento dos investidores previamente estabelecidos na região. Mukim e Nunnenkamp (2012) fizeram constatações similares, ao analisarem as escolhas de localização de IED em distritos da Índia, verificando que investidores estrangeiros preferem fortemente locais com a presença de outros investidores estrangeiros anteriores.

Por um lado, a aprendizagem experiencial possibilita avaliar a viabilidade econômica e os benefícios de aglomeração, ajustando as percepções da empresa para as oportunidades e riscos do negócio (Hitt, Li, & Xu, 2016). Por outro lado, a aprendizagem dita diferentes padrões de expansão entre empresas pioneiras e retardatárias, interferindo nas escolhas de localização: enquanto nos estágios iniciais as empresas pioneiras aprofundam sua presença no mercado local, estabelecendo uma subsidiária em busca de aprendizagem experiencial para, posteriormente, ampliar sua presença em outros mercados locais do país anfitrião, as empresas retardatárias são mais propensas a se concentrarem no local, ao invés de se estenderem nacionalmente porque percebem menos oportunidades de aprendizado experiencial dentro do país anfitrião (Zhu et al., 2012).

Figueiredo et. al., (2002) compararam as alternativas de localização dentro e fora das regiões de origem de empreendedores em pequenas regiões administrativas de Portugal e verificaram que a maioria dos investidores localizam suas fábricas nos mesmos municípios de sua origem, aceitando condições econômicas menos favoráveis como custos de mão-de-obra muito mais altos do que em locais alternativos. Por outro lado, os investimentos estrangeiros concentram-se mais próximos das principais cidades, sugerindo que economias urbanas de aglomeração são atrativas para esses empreendedores. Em outro estudo, Guimarães et. al. (2000) verificaram um forte efeito de economias de aglomeração de serviços empresariais e financeiros especializados em determinadas cidades que ajudam as EMNs a superar certas barreiras de entrada em suas escolhas de localização. Posteriormente Goerzen et al. (2013) também verificaram que a aglomeração de empresas avançadas de serviços (advanced producer services), uma importante característica das cidades globais, exerce atratividade na localização de IED.

Mariotti, Piscitello e Elia (2010) constataram que empresas estrangeiras tendem a aglomerar com suas contrapartes estrangeiras e não com empresas nacionais em função dos saldos positivos ou negativos de entrada e saída de externalidades de conhecimento, a menos que as empresas nacionais desfrutem de algum tipo de vantagem comparativa.

O padrão de aglomeração de EMNs em regiões subnacionais que buscam o aprendizado por meio do investimento em localizações próximas a seu país de origem desaparece gradualmente ao longo do tempo à medida que, uma vez fortalecido o aprendizado inicial sobre as características do mercado local, essas empresas se afastam em direção a outras regiões do país em busca de novas demandas (Crozet, Mayer, & Mucchielli, 2004).

Zaheer, Lamin e Subramani (2009) sugerem que as empresas locais valorizam mais os laços sociais e o acesso aos recursos locais que conexões étnicas fornecem, enquanto as empresas estrangeiras são mais influenciadas pelas externalidades de conhecimento que emergem da localização em um cluster (concentração geográfica de fornecedores interconectados e instituições associadas), valorando distintamente as escolhas de localização.

### **3.1.2 Recursos e capacidades organizacionais**

A revisão da literatura evidencia que a relação entre as economias de aglomeração e as diferentes características organizacionais tais como a nacionalidade, o porte, a estrutura de propriedade, o setor industrial e as funções empresariais possuem efeito significativo sobre as escolhas de localização de EMNs em nível subnacional. A densidade de EMNs do mesmo país de origem (aglomerações co-étnicas) localizadas em regiões subnacionais de um país anfitrião aumenta a legitimidade da decisão de localização (Chang & Park, 2005; Chung & Alcácer, 2002; Guillén, 2002; Head et al., 1995; Zhu et al., 2012) e influencia as escolhas de localização subsequentes e a velocidade de expansão (Stallkamp, Pinkham, Schotter, & Buchel, 2017). Por exemplo, Chang, Hayakawa e Matsuura (2014) compararam a escolha de localização de subsidiárias japonesas e taiwanesas em províncias da China e concluíram que os fatores de localização variam de acordo com as características e a nacionalidade das empresas multinacionais: enquanto as empresas japonesas menos produtivas preferem um local dentro de uma área com maior aglomeração de subsidiárias japonesas ou mais próxima do Japão, as empresas taiwanesas mais produtivas preferem um local em uma área de maior aglomeração de subsidiárias taiwanesas ou em uma área mais próxima de Taiwan. De forma similar, Belderbos e Carree (2002) verificaram que a aglomeração de empresas japonesas em determinadas regiões e províncias da China beneficia mais as pequenas e médias empresas japonesas, que também preferem locais mais próximos do Japão do que as grandes empresas.

Mota e Brandão (2013) verificaram que as escolhas de localização de EMNs são influenciadas distintamente de acordo com os tipos particulares de economias de aglomeração: empresas com múltiplas fábricas são mais atraídas pelo tamanho do mercado local e pelas economias de urbanização (por exemplo, grandes centros populacionais e diversidade de indústrias e serviços), enquanto empresas com fábricas únicas são sensíveis tanto às economias de urbanização quanto às de localização (por exemplo, acessibilidade a economias especializadas, acesso aos principais mercados e menores custos de mão-de-obra). Barrios et al. (2006) verificaram que as EMNs de alta tecnologia se distribuem uniformemente por toda a Irlanda e que as economias de urbanização são determinantes mais importantes para a localização dessas empresas do que os incentivos públicos.

É bastante conhecido o fato de que a dinâmica de crescimento do setor de serviços representa um papel cada vez mais significativo nas economias modernas, atuando no suporte e fornecimento de insumos intermediários essenciais para outras indústrias e, desta forma, contribuindo para o rápido desenvolvimento da economia globalizada. Além de sua grande representatividade nos fluxos globais de IED, os serviços possuem características únicas que afetam sua comercialização (Duboz, Kroichvili, & Le Gallo, 2016). Um fenômeno particularmente importante no processo de reordenação da economia mundial refere-se a padrões de aglomeração de fornecedores de serviços empresariais avançados (advanced producer services – APS) tais como consultoria, publicidade, serviços financeiros, seguros e assessoria jurídica identificados em cidades globais, centros urbanos que se transformaram em lugares de referência na rede de investimentos e comércio internacional (Sassen, 2001).

Ao analisarem as decisões de localização de IED do setor de serviços em regiões da Grã-Bretanha, Jones e Wren (2016) identificaram fortes diferenças na localização do IED de serviços em comparação com o IED da manufatura. O IED de serviços inicialmente aglomera em áreas urbanas principais do país e, à medida que vai crescendo ao longo do tempo, converge

para outras regiões destinadas à distribuição regional da produção de serviços, evidenciando uma dinamicidade maior do que a localização de IED do setor manufatureiro que se localiza em escala espacial maior e é mais dependente de reinvestimentos.

O estudo de Duboz, Kroichvili e Le Gallo (2016) sobre regiões subnacionais europeias constatou que, além dos efeitos significativos das economias de aglomeração, devido as ligações verticais, as localizações do IED de serviços concentram-se próximas às indústrias manufatureiras. No entanto, as escolhas variam de acordo com setores de atividade e funções de serviços (contact centers, logística, P&D, manutenção, vendas e marketing), evidenciando uma forte heterogeneidade dos determinantes de localização do IED.

## **3.2 Instituições subnacionais**

### **3.2.1 Qualidade institucional e políticas regionais**

As instituições que, na nova economia institucional, representam as “regras do jogo” (North, 1990) que moldam as interações sociais são amplamente reconhecidas na literatura como fatores críticos para a tomada de decisões sobre a localização de EMNs (Kim & Aguilera, 2015), afetando significativamente a estratégia e o desempenho das empresas (Peng, Wang, & Jiang, 2008). Apesar disso, poucos estudos de negócios internacionais avaliaram os efeitos da qualidade de instituições em nível subnacional sobre a preferência na localização das empresas estrangeiras (Karhunen, Kosonen, & Ledyeva, 2014). Uma vez que os espaços subnacionais são heterogêneos, as empresas precisam ajustar suas escolhas de localização às peculiaridades institucionais dos diferentes locais subnacionais onde o investimento é realizado (Ma & Delios, 2007; K. E. Meyer & Nguyen, 2005) e esta escolha é determinada pela interação entre papéis específicos desempenhados pela EMN e as idiosincrasias institucionais dos locais potenciais (Ma, Delios, et al., 2013).

Ao investigar os impactos de instituições econômicas sobre a escolha da localização subnacional do IED em regiões subnacionais chinesas, Du, Lu e Tao (2008) verificaram que EMNs norte-americanas preferiram localizar seus investimentos em várias regiões da China que se caracterizavam por uma melhor proteção dos direitos de propriedade intelectual, menor nível de corrupção do governo e melhor execução de contratos. Meyer e Nguyen (2005) destacaram as influências significativas que as condições institucionais em escala subnacional exercem tanto sobre a escolha da localização quanto sobre a decisão do modo de entrada, examinando províncias do Vietnã e a existência de fatores institucionais locais como o oferecimento de imóveis públicos em zonas industriais, infraestrutura e incentivos fiscais.

Monaghan, Gunnigle e Lavelle (2014) consideram que as instituições subnacionais tais como agências de desenvolvimento, instituições educacionais, governo local e associações comerciais, integrados em um sistema subnacional de negócios (subnational business system – SNBS) (Monaghan, 2012) atuam ativamente no processo de internacionalização, moldando o acesso do IED ao mercado por meio da provisão de recursos locais, relacionais e de conhecimento que facilitam e aceleram a entrada de novas empresas à rede de negócios.

Se, por um lado, a presença de um governo regional capaz de fornecer assistência administrativa e os vínculos com instituições econômicas regionais podem potencializar os benefícios e reduzir custos de informação e pesquisa de uma determinada região (Nachum, 2000), por outro, barreiras administrativas e uma atitude hostil em relação aos investidores estrangeiros podem fazê-los desconsiderar as vantagens específicas como o tamanho de mercado ou a presença de mão de obra qualificada (Karhunen et al., 2014).

## **3.3. Cidades globais**

Uma relevante perspectiva recente e pouco estudada na literatura de localização de EMNs (Goerzen et al., 2013; Mehlsen & Wernicke, 2016; Nachum & Wymbs, 2005) indica que determinada cidade pode ser escolhida como destino do IED em função da concentração

da atividade econômica (Ma, Delios, et al., 2013) e de sua própria reputação global, como é o caso das cidades globais.

Cidades globais são áreas metropolitanas altamente interconectadas em nível local e global, considerados centros de comando e controle estratégico na formação e reprodução do sistema econômico internacional e locais-chave para a produção e recepção de inovações, concentrando empresas de serviços especializados (Sassen, 2001; Sheppard, 2002), sedes e subsidiárias de atividades globais de P&D (Csomós & Tóth, 2016).

As vantagens únicas que as cidades globais oferecem como a conexão internacional, a aglomeração de empresas de serviços avançados (APS) (Pereira & Derudder, 2010; Taylor, Derudder, Faulconbridge, Hoyler, & Ni, 2014) e o ambiente cosmopolita atraem investimentos estrangeiros à medida que possibilitam minimizar os custos associados à incerteza, a discriminação (falta de legitimidade da empresa no ambiente local) e a complexidade de operar no mercado estrangeiro (Goerzen et al., 2013). Mehlsen e Wernicke (2016), ao estudarem uma amostra de subsidiárias de EMNs nórdicas e japonesas localizadas em todo o mundo, argumentam que as três características inter-reacionadas das cidades globais ajudam as EMNs a superarem a distância institucional, concluindo que essas empresas têm propensão mais forte a se localizar em cidades globais do que em áreas metropolitanas ou periféricas.

Cook, Pandit, Lööf e Johansson (2012) descobriram que *clusters* geográficos em cidades globais não são apenas destinos atrativos para o IED, mas também ambientes estimuladores para a internacionalização, ao constatarem que empresas localizadas em clusters dentro de cidades globais obtêm vantagens também para promoverem o IED para outros países.

O estudo de Nachum e Wymbs (2005) relacionou as características das cidades globais com atributos específicos da firma, destacando que o valor das vantagens específicas de localização varia para as EMNs conforme seus diferentes atributos. Os autores testaram empiricamente a relação entre a diferenciação de produtos e a localização de EMNs de serviços financeiros e profissionais nas cidades globais de Nova York e Londres e verificaram que a diferenciação de produtos exerce uma influência significativa sobre as decisões de localização: as EMNs com maior diferenciação tendem a se afastar de outras empresas de sua indústria pois beneficiam-se menos das externalidades de aglomeração decorrentes da aprendizagem coletiva e dos recursos compartilhados nos clusters industriais existentes nessas cidades.

Goerzen et al. (2013) verificaram que as empresas multinacionais exploradoras de competência (*competence-exploiting*) e criadoras de competências (*competence-creating*), conforme conceituado por Cantwell e Mudambi (2005), seguem padrões espaciais bastante distintos em suas escolhas de localização: enquanto as primeiras, cujas atividades são orientadas pela demanda (vendas, marketing e distribuição) tendem a se aglomerar em cidades globais, as segundas, com atividades voltadas para a oferta (P&D e produção) tendem a se concentrar em regiões metropolitanas ou periféricas fora dos centros das cidades globais.

Ma e Delios (2007) examinaram as alternativas de localização EMNs com unidades-sede no país anfitrião entre duas das mais importantes cidades globais chinesas (Beijing e Xangai). Suas conclusões demonstram que, durante o período de transição econômica na China, EMNs japonesas tenderam a escolher o centro de negócios (Xangai) e não o centro político (Beijing) para a localização de seu investimento, em função da menor incerteza e riscos políticos representados pela primeira cidade.

#### **4. ANÁLISE E PROPOSTA DE ESTRUTURA CONCEITUAL**

O exame minucioso da literatura recente indica que, além dos fatores locais tradicionais tais como tamanho do mercado, custos de mão-de-obra e infraestrutura de transporte (Cantwell & Piscitello, 2002; Cheng & Kwan, 2000; He, 2003; Head & Ries, 1996; Zhou, Delios, & Yang, 2002), os fluxos de IED para lugares específicos são favorecidos por

determinantes que emergem da dinâmica econômica e geográfica subnacional em interação com atributos organizacionais capazes de gerar vantagens competitivas para a EMN.

No contexto da pesquisa de negócios internacionais a escolha de localização do IED em nível subnacional resulta da combinação de fatores caracterizados pela heterogeneidade tanto de empresas quanto da localização (Cantwell, 2009). Empresas multinacionais são heterogêneas em atributos como o setor industrial, o tamanho, a estrutura organizacional, o país de origem, a capacidade tecnológica, o estágio de experiência, o nível de conhecimento e aprendizagem. Ao avaliarem as escolhas de localização, as EMNs valoram de forma distinta as vantagens propiciadas por determinado local (Belderbos & Carree, 2002; Hong, 2007, 2009; Shaver & Flyer, 2000). Em síntese, as escolhas de localização de EMNs em nível subnacional são determinadas pela interação entre atributos específicos da firma e vantagens específicas de cada espaço subnacional (Alcacer & Chung, 2007; Nachum & Wymbs, 2005; Nachum & Wymbs, 2007).

O crescente foco de estudos sobre a localização subnacional do IED eleva a dimensão espacial a um patamar mais importante nas escolhas de localização de EMNs. Isso tem levado à utilização de importantes conceitos desenvolvidos e amplamente estudados na nova geografia econômica (Krugman, 1991) cuja integração com os conhecimentos de negócios internacionais fortalece a compreensão dos mecanismos que atraem ou afastam (Cook, Pandit, Lööf & Johansson, 2012) o investimento estrangeiro para locais subnacionais (Kim & Aguilera, 2015).

A revisão realizada sugere que a heterogeneidade no nível das características das empresas ainda é pouco considerada nos estudos de localização de IED (Belderbos & Carree, 2002; Cheng, 2008) cuja tradição é investigar as escolhas nas alternativas de localização comparando tais decisões de acordo com as diferentes nacionalidades do investimento e atribuindo as variações na distribuição espacial do IED a efeitos do “país de origem” (He, 2003; Strange et al., 2009; Zhao & Zhu, 2000). Assim, uma melhor compreensão das decisões de localização de atividades de EMNs em nível subnacional depende da análise de como as capacidades específicas da firma interagem com os atributos locais subnacionais (Hong, 2007), demandando uma visão mais integrada dessa decisão estratégica.

Como resultado das análises, foi proposta uma estrutura conceitual (figura 1) que possibilita visualizar e facilitar a compreensão dos principais determinantes resultantes da dimensão subnacional de localização do IED e dos atributos específicos da firma agrupadas em dois conjuntos de categorias inter-relacionados.

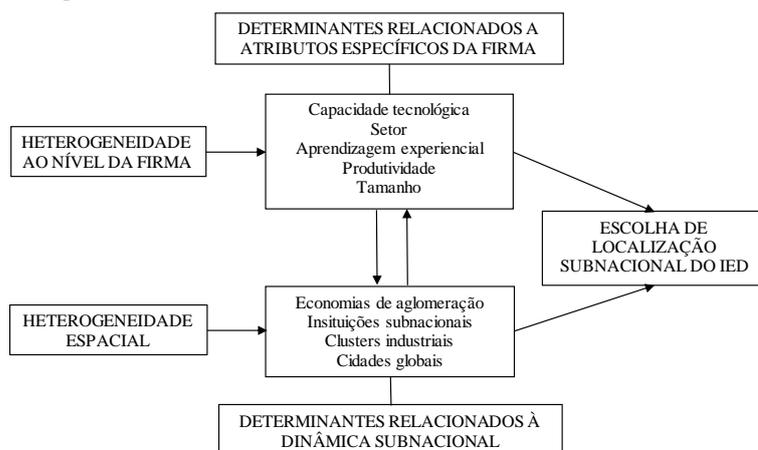


Figura 1 - Determinantes de localização subnacional do investimento estrangeiro direto.

Fonte: elaborado pelo autor.

A estrutura proposta enfatiza a heterogeneidade em uma dupla dimensão, na qual dois conjuntos de determinantes, um relacionado a atributos específicos da firma e outro, relacionado à dinâmica subnacional, interagem e esta relação condiciona a escolha da localização subnacional do IED. Nesta estrutura conceitual, a estratégia de localização do IED

reflete as dissimilaridades subjacentes à EMN e ao espaço geográfico específico. A interação entre essas duas dimensões caracterizada por uma dupla heterogeneidade, portanto, é essencial para uma compreensão mais assertiva dos determinantes de localização.

## 5. CONCLUSÃO

Este artigo objetivou revisar a literatura sobre escolhas de localização do IED, proporcionando uma compreensão particularizada dos determinantes de localização do IED em nível subnacional, um assunto que vem sendo crescentemente estudado, sobretudo nos últimos 25 anos. As análises possibilitaram identificar e discutir as principais abordagens feitas pela literatura recente, as lacunas existentes e propor uma estrutura conceitual coesa e útil para futuras análises.

Se, por um lado, a esperada incidência e amplitude de estudos empíricos que analisaram os efeitos de aglomeração sobre as escolhas de localização ratifica o fenômeno como determinante econômico e geográfico capaz de atrair ou afastar o estabelecimento de EMNs, por outro lado, a revisão revela uma forte variabilidade de resultados quando se analisa o assunto sob a lente específica da perspectiva subnacional. Essa variabilidade pode ser observada tanto em relação aos diferentes tipos de economias de aglomeração – externalidades de urbanização, setoriais de localização e aglomerações internas intra-firmas – quanto em relação às características das empresas consideradas – porte, setor industrial, tipo de atividade, capacidade tecnológica, estágio de aprendizagem, país de origem e condições institucionais.

Embora os estudos que analisaram o papel das instituições e das cidades globais sobre as escolhas de localização tenham contribuído para um entendimento mais aprofundado das interações entre essas dinâmicas subnacionais e fatores organizacionais de EMN, estes têm ocorrido com menor frequência, talvez em parte, pela dificuldade óbvia de obtenção de dados em nível desagregado. No entanto, o atual estágio de desenvolvimento do campo abre um caminho promissor para estudos incluam mais incisivamente as instituições subnacionais e as cidades globais em sua relação com as estratégias de localização do IED.

Com a crescente incorporação de conceitos da geografia econômica em modelos teóricos ou empíricos, a pesquisa em negócios internacionais tende a avançar em direção a uma melhor compreensão sobre determinados padrões de comportamento na distribuição do IED em um nível subnacional. A nova geografia econômica trata o conceito de localização, descompactando-o nas noções de “lugar” e “espaço” (Beugelsdijk et al., 2010), com a primeira referindo-se a qualquer unidade geográfica de análise não restrita ao nível do país e a segunda a qualquer característica que gere heterogeneidade entre os lugares (Beugelsdijk & Mudambi, 2013). Embora esta perspectiva mais estreita propicie aos estudiosos de negócios internacionais um importante refinamento da pesquisa, observa-se uma grande carência de estudos que possam analisar a inter-relação entre atributos no nível da firma e características locais, levando em conta, com maior propriedade, a heterogeneidade das dimensões.

Um campo promissor para a consolidação dessa corrente de pesquisa é o desenvolvimento de mais estudos sobre a localização de empresas do setor de serviços, uma vez que a maior parte da literatura se concentrou em indústrias manufatureiras. Particularmente, os efeitos da aglomeração de empresas de serviços avançados em cidades globais e sua relação com as estratégias de localização de EMNs representa grande potencial para desenvolvimento de estudos futuros.

## 6. REFERÊNCIAS

- Alcacer, J., & Chung, W. (2007). Location strategies and knowledge spillovers. *Management science*, 53(5), 760-776.
- Alcacer, J., & Delgado, M. (2016). Spatial organization of firms and location choices through the value chain. *Management science*, 62(11), 3213-3234.

- Andersson, U., Beugelsdijk, S., Mudambi, R., & Zaheer, S. (2011). Call for papers: The multinational in geographic space. *Journal of International Business Studies*, forthcoming.
- Barrios, S., Görg, H., & Strobl, E. (2006). Multinationals' location choice, agglomeration economies, and public incentives. *International Regional Science Review*, 29(1), 81-107.
- Basile, R. (2004). Acquisition versus greenfield investment: the location of foreign manufacturers in Italy. *Regional Science and Urban Economics*, 34(1), 3-25.
- Belderbos, R., & Carree, M. (2002). The location of Japanese investments in China: Agglomeration effects, keiretsu, and firm heterogeneity. *Journal of the Japanese and International Economies*, 16(2), 194-211.
- Belderbos, R., Olffen, W. V., & Zou, J. (2011). Generic and specific social learning mechanisms in foreign entry location choice. *Strategic management journal*, 32(12), 1309-1330.
- Beugelsdijk, S., McCann, P., & Mudambi, R. (2010). Introduction: Place, space and organization—economic geography and the multinational enterprise. *Journal of economic geography*, 10(4), 485-493.
- Beugelsdijk, S., & Mudambi, R. (2013). MNEs as border-crossing multi-location enterprises: The role of discontinuities in geographic space. *Journal of International Business Studies*, 44(5), 413-426.
- Blonigen, B. A. (2005). A review of the empirical literature on FDI determinants. *Atlantic Economic Journal*, 33(4), 383-403.
- Blonigen, B. A., Ellis, C. J., & Fausten, D. (2005). Industrial groupings and foreign direct investment. *Journal of international economics*, 65(1), 75-91.
- Buckley, P. J., & Ghauri, P. N. (2004). Globalisation, economic geography and the strategy of multinational enterprises. *Journal of International Business Studies*, 35(2), 81-98.
- Cantwell, J. (2009). Location and the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies*, 40(1), 35-41.
- Cantwell, J., & Mudambi, R. (2005). MNE competence-creating subsidiary mandates. *Strategic management journal*, 26(12), 1109-1128.
- Cantwell, J., & Piscitello, L. (2002). The location of technological activities of MNCs in European regions: The role of spillovers and local competencies. *Journal of International Management*, 8(1), 69-96.
- Cantwell, J., & Piscitello, L. (2005). Recent location of foreign-owned research and development activities by large multinational corporations in the European regions: the role of spillovers and externalities. *Regional studies*, 39(1), 1-16.
- Chadee, D. D., Qiu, F., & Rose, E. L. (2003). FDI location at the subnational level: a study of EJVs in China. *Journal of Business Research*, 56(10), 835-845.
- Chan, C. M., Makino, S., & Isobe, T. (2006). Interdependent behavior in foreign direct investment: the multi-level effects of prior entry and prior exit on foreign market entry. *Journal of International Business Studies*, 37(5), 642-665.
- Chang, K. I., Hayakawa, K., & Matsuura, T. (2014). Location choice of multinational enterprises in China: Comparison between Japan and Taiwan. *Papers in Regional Science*, 3(93), 521-537.
- Chang, S. J., & Park, S. (2005). Types of firms generating network externalities and MNCs' co-location decisions. *Strategic management journal*, 26(7), 595-615.
- Chen, Y. (2009). Agglomeration and location of foreign direct investment: The case of China. *China economic review*, 20(3), 549-557.
- Cheng, L. K. (2008). Location decision variations of Japanese investors in China. *The Review of Regional Studies*, 38(3), 395.
- Cheng, L. K., & Kwan, Y. K. (2000). What are the determinants of the location of foreign direct investment? The Chinese experience. *Journal of international economics*, 51(2), 379-400.
- Chidlow, A., Salciuvienė, L., & Young, S. (2009). Regional determinants of inward FDI distribution in Poland. *International Business Review*, 18(2), 119-133.
- Chung, W., & Alcácer, J. (2002). Knowledge seeking and location choice of foreign direct investment in the United States. *Management science*, 48(12), 1534-1554.

- Cook, G. A., Pandit, N. R., Löf, H., & Johansson, B. (2012). Geographic clustering and outward foreign direct investment. *International Business Review*, 21(6), 1112-1121.
- Crozet, M., Mayer, T., & Mucchielli, J.-L. (2004). How do firms agglomerate? A study of FDI in France. *Regional Science and Urban Economics*, 34(1), 27-54.
- Csomós, G., & Tóth, G. (2016). Exploring the position of cities in global corporate research and development: A bibliometric analysis by two different geographical approaches. *Journal of Informetrics*, 10(2), 516-532.
- Denk, N., Kaufmann, L., & Roesch, J.-F. (2012). Liabilities of foreignness revisited: A review of contemporary studies and recommendations for future research. *Journal of International Management*, 18(4), 322-334.
- Denyer, D., & Neely, A. (2004). Introduction to special issue: innovation and productivity performance in the UK. *International Journal of Management Reviews*, 5(3-4), 131-135.
- DiMaggio, P., & Powell, W. (1983). The iron cage revisited: Collective rationality and institutional isomorphism in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- Dimitratos, P., Liouka, I., & Young, S. (2009). Regional location of multinational corporation subsidiaries and economic development contribution: Evidence from the UK. *Journal of World Business*, 44(2), 180-191.
- Disdier, A.-C., & Mayer, T. (2004). How different is Eastern Europe? Structure and determinants of location choices by French firms in Eastern and Western Europe. *Journal of comparative Economics*, 32(2), 280-296.
- Du, J., Lu, Y., & Tao, Z. (2008). Economic institutions and FDI location choice: Evidence from US multinationals in China. *Journal of comparative Economics*, 36(3), 412-429.
- Duboz, M.-L., Kroichvili, N., & Le Gallo, J. (2016). Do Foreign Investors' Location Determinants in Service Functions Differ According to Sectors? An Empirical Analysis of EU for 1997 to 2011. *International Regional Science Review*, 39(4), 417-456.
- Dunning, J. H. (1988). The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, 1-31.
- Dunning, J. H. (1998). Location and the multinational enterprise: a neglected factor? *Journal of International Business Studies*, 29(1), 45-66.
- Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*: Edward Elgar Publishing.
- Eden, L. (2009). Letter from the Editor-in-Chief: Reverse knowledge transfers, culture clashes and going international. *Journal of International Business Studies*, 40(2), 177.
- Enright, M. J. (2009). The location of activities of manufacturing multinationals in the Asia-Pacific. *Journal of International Business Studies*, 40(5), 818-839.
- Faeth, I. (2009). Determinants of foreign direct investment—a tale of nine theoretical models. *Journal of Economic Surveys*, 23(1), 165-196.
- Figueiredo, O., Guimaraes, P., & Woodward, D. (2002). Home-field advantage: location decisions of Portuguese entrepreneurs. *Journal of Urban Economics*, 52(2), 341-361.
- Filatotchev, I., Strange, R., Piesse, J., & Lien, Y.-C. (2007). FDI by firms from newly industrialised economies in emerging markets: corporate governance, entry mode and location. *Journal of International Business Studies*, 38(4), 556-572.
- Flores, R. & Aguilera, R. (2007). Globalization and location choice: an analysis of US multinational firms in 1980 and 2000. *Journal of International Business Studies*, 38(7), 1187-1210.
- Fujita, M., Krugman, P. R., Venables, A. J., & Fujita, M. (1999). *The spatial economy: cities, regions and international trade* (Vol. 213): Wiley Online Library.
- Goerzen, A., Asmussen, C. G., & Nielsen, B. B. (2013). Global cities and multinational enterprise location strategy *Location of International Business Activities* (pp. 137-180): Springer.
- Guillén, M. F. (2002). Structural inertia, imitation, and foreign expansion: South Korean firms and business groups in China, 1987–1995. *Academy of Management Journal*, 45(3), 509-525.
- Guimaraes, P., Figueiredo, O., & Woodward, D. (2000). Agglomeration and the location of foreign direct investment in Portugal. *Journal of Urban Economics*, 47(1), 115-135.

- He, C. (2002). Information costs, agglomeration economies and the location of foreign direct investment in China. *Regional studies*, 36(9), 1029-1036.
- He, C. (2003). Location of foreign manufacturers in China: Agglomeration economies and country of origin effects. *Papers in Regional Science*, 82(3), 351-372.
- Head, C. K., Ries, J. C., & Swenson, D. L. (1999). Attracting foreign manufacturing: Investment promotion and agglomeration. *Regional Science and Urban Economics*, 29(2), 197-218.
- Head, K., & Mayer, T. (2004). Market potential and the location of Japanese investment in the European Union. *Review of Economics and Statistics*, 86(4), 959-972.
- Head, K., & Ries, J. (1996). Inter-city competition for foreign investment: static and dynamic effects of China's incentive areas. *Journal of Urban Economics*, 40(1), 38-60.
- Head, K., Ries, J., & Swenson, D. (1995). Agglomeration benefits and location choice: Evidence from Japanese manufacturing investments in the United States. *Journal of international economics*, 38(3), 223-247.
- Hilber, C. A., & Voicu, I. (2010). Agglomeration economies and the location of foreign direct investment: Empirical evidence from Romania. *Regional studies*, 44(3), 355-371.
- Hitt, M. A., Li, D., & Xu, K. (2016). International strategy: From local to global and beyond. *Journal of World Business*, 51(1), 58-73.
- Hong, J. (2007). Firm-specific effects on location decisions of foreign direct investment in China's logistics industry. *Regional studies*, 41(5), 673-683.
- Hong, J. (2009). Firm heterogeneity and location choices: Evidence from foreign manufacturing investments in China. *Urban Studies*, 46(10), 2143-2157.
- Jain, N. K., Kothari, T., & Kumar, V. (2016). Location choice research: proposing new agenda. *Management International Review*, 56(3), 303-324.
- Jo, Y., & Lee, C.-Y. (2014). Technological capability, agglomeration economies and firm location choice. *Regional studies*, 48(8), 1337-1352.
- Jofre-Monseny, J., Marín-López, R., & Viladecans-Marsal, E. (2014). The determinants of localization and urbanization economies: Evidence from the location of new firms in Spain. *Journal of Regional Science*, 54(2), 313-337.
- Jones, J., & Wren, C. (2016). Does service FDI locate differently to manufacturing FDI? A regional analysis for Great Britain. *Regional studies*, 50(12), 1980-1994.
- Kang, S. J., & Lee, H. S. (2007). The determinants of location choice of South Korean FDI in China. *Japan and the World Economy*, 19(4), 441-460.
- Karhunen, P., Kosonen, R., & Ledyeva, S. (2014). Institutional distance and international ownership strategies in Russia: A subnational approach. *Baltic Journal of Management*, 9(3), 254-276.
- Kim, J. U., & Aguilera, R. V. (2015). Foreign location choice: review and extensions. *International Journal of Management Reviews*.
- Kolbe, D. (1984). Experiential learning. *New Jersey, Eaglewood Cliffs*.
- Krugman, P. (1990). Increasing returns and economic geography: National Bureau of Economic Research.
- Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of political economy*, 99(3), 483-499.
- Lahiri, S. (2011). Brazil-focused publications in leading business journals. *European Business Review*, 23(1), 23-44.
- Lamin, A., & Livanis, G. (2013). Agglomeration, catch-up and the liability of foreignness in emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 44(6), 579-606.
- Lee, I. H. I., Hong, E., & Makino, S. (2016). Location decisions of inward FDI in sub-national regions of a host country: Service versus manufacturing industries. *Asia Pacific Journal of Management*, 1-28.
- Lien, Y.-C., & Filatotchev, I. (2015). Ownership characteristics as determinants of FDI location decisions in emerging economies. *Journal of World Business*, 50(4), 637-650.

- Ma, X., & Delios, A. (2007). A new tale of two cities: Japanese FDIs in Shanghai and Beijing, 1979–2003. *International Business Review*, 16(2), 207-228.
- Ma, X., Delios, A., & Lau, C. M. (2013). Beijing or Shanghai? The strategic location choice of large MNEs' host-country headquarters in China. *Journal of International Business Studies*, 44(9), 953-961.
- Mariotti, S., Piscitello, L., & Elia, S. (2010). Spatial agglomeration of multinational enterprises: the role of information externalities and knowledge spillovers. *Journal of Economic Geography*, 10(4), 519-538.
- Marshall, A. (1890). *Principles of economics: An introductory volume*: Macmillan London.
- McCann, P., & Mudambi, R. (2004). The location behavior of the multinational enterprise: Some analytical issues. *Growth and Change*, 35(4), 491-524.
- McCann, P., & Mudambi, R. (2005). Analytical differences in the economics of geography: the case of the multinational firm. *Environment and Planning A*, 37(10), 1857-1876.
- Mehlsen, K., & Wernicke, G. (2016). Global cities and liability of foreignness. *European Journal of International Management*, 10(1), 78-94. doi: 10.1504/ejim.2016.073983
- Meyer, & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American Journal of sociology*, 83(2), 340-363.
- Meyer, K. E., & Nguyen, H. (2005). Foreign Investment Strategies and Sub-national Institutions in Emerging Markets: Evidence from Vietnam. *Journal of Management Studies*, 42(1), 63-93.
- Michailova, S., & Mustaffa, Z. (2012). Subsidiary knowledge flows in multinational corporations: Research accomplishments, gaps, and opportunities. *Journal of World Business*, 47(3), 383-396.
- Monaghan, S. (2012). Attraction and retention of foreign direct investment (FDI): The role of subnational institutions in a small, highly globalised economy. *Irish Journal of Management*, 31(2), 45.
- Monaghan, S., Gunnigle, P., & Lavelle, J. (2014). "Courting the multinational": Subnational institutional capacity and foreign market insidership. *Journal of International Business Studies*, 45(2), 131-150.
- Mota, I., & Brandão, A. (2013). The determinants of location choice: Single plants versus multi-plants. *Papers in Regional Science*, 92(1), 31-49.
- Mukim, M., & Nunnenkamp, P. (2012). The location choices of foreign investors: A district-level analysis in India. *The world economy*, 35(7), 886-918.
- Nachum, L. (2000). Economic geography and the location of TNCs: Financial and professional service FDI to the USA. *Journal of International Business Studies*, 31(3), 367-385.
- Nachum, L., & Wymbs, C. (2005). Product differentiation, external economies and MNE location choices: M&As in global cities. *Journal of International Business Studies*, 415-434.
- Nachum, L., & Wymbs, C. (2007). The location and performance of foreign affiliates in global cities *Regional Aspects of Multinationality and Performance* (pp. 221-259): Emerald Group Publishing Limited.
- Nielsen, B. B., Asmussen, C. G., & Weatherall, C. D. (2017). The location choice of foreign direct investments: Empirical evidence and methodological challenges. *Journal of World Business*, 52(1), 62-82.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*: Cambridge university press.
- Pelegri, A., & Bolancé, C. (2008). Regional foreign direct investment in manufacturing. Do agglomeration economies matter? *Regional studies*, 42(4), 505-522.
- Peng, M., Wang, D., & Jiang, Y. (2008). An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 39(5), 920-936.
- Pereira, R. O., & Derudder, B. (2010). The cities/services-nexus: determinants of the location dynamics of advanced producer services firms in global cities. *The Service Industries Journal*, 30(12), 2063-2080.
- Porter, M. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review*, 68(2), 73-93.

- Porter, M. (1996). Competitive advantage, agglomeration economies, and regional policy. *International Regional Science Review*, 19(1-2), 85-90.
- Santangelo, G. D. (2009). MNCs and linkages creation: Evidence from a peripheral area. *Journal of World Business*, 44(2), 192-205.
- Sassen, S. (2001). *The global city: new york, london, tokyo*: Princeton University Press.
- Scot, W. (2008). *Institutions and organizations: Ideas and interests*: London: Sage.
- Sethi, D., Judge, W. Q., & Sun, Q. (2011). FDI distribution within China: An integrative conceptual framework for analyzing intra-country FDI variations. *Asia Pacific Journal of Management*, 28(2), 325-352.
- Shaver, J. M., & Flyer, F. (2000). Agglomeration economies, firm heterogeneity, and foreign direct investment in the United States. *Strategic management journal*, 21(12), 1175-1194.
- Shaver, J. M., Mitchell, W., & Yeung, B. (1997). The effect of own-firm and other-firm experience on foreign direct investment survival in the United States, 1987–92. *Strategic management journal*, 18(10), 811-824.
- Sheppard, E. (2002). The spaces and times of globalization: place, scale, networks, and positionality. *Economic geography*, 78(3), 307-330.
- Smith, D., & Florida, R. (1994). Agglomeration and industrial location: An econometric analysis of Japanese-affiliated manufacturing establishments in automotive-related industries. *Journal of Urban Economics*, 36(1), 23-41.
- Spies, J. (2010). Network and border effects: Where do foreign multinationals locate in Germany? *Regional Science and Urban Economics*, 40(1), 20-32.
- Stallkamp, M., Pinkham, B. C., Schotter, A. P., & Buchel, O. (2017). Core or periphery? The effects of country-of-origin agglomerations on the within-country expansion of MNEs. *Journal of International Business Studies*, 1-25.
- Tahai, A., & Meyer, M. J. (1999). A revealed preference study of management journals' direct influences. *Strategic management journal*, 279-296.
- Tan, D., & Meyer, K. (2011). Country-of-origin and industry FDI agglomeration of foreign investors in an emerging economy. *Journal of International Business Studies*, 42(4), 504-520.
- Taylor, P. J., Derudder, B., Faulconbridge, J., Hoyler, M., & Ni, P. (2014). Advanced producer service firms as strategic networks, global cities as strategic places. *Economic geography*, 90(3), 267-291.
- Tranfield, D., Denyer, D., & Smart, P. (2003). Towards a methodology for developing evidence-informed management knowledge by means of systematic review. *British journal of management*, 14(3), 207-222.
- Yamashita, N., Matsuura, T., & Nakajima, K. (2014). Agglomeration effects of inter-firm backward and forward linkages: Evidence from Japanese manufacturing investment in China. *Journal of the Japanese and International Economies*, 34, 24-41.
- Webster, J., & Watson, R. T. (2002). Analyzing the past to prepare for the future: Writing a literature review. *Management Information Systems Quarterly*, 26(2), 3.
- Zaheer, S., Lamin, A., & Subramani, M. (2009). Cluster capabilities or ethnic ties? Location choice by foreign and domestic entrants in the services offshoring industry in India. *Journal of International Business Studies*, 40(6), 944-968.
- Zhao, H., & Zhu, G. (2000). Location factors and country-of-origin differences: An empirical analysis of FDI in China. *Multinational Business Review*, 8(1), 60.
- Zhou, C., Delios, A., & Yang, J. Y. (2002). Locational determinants of Japanese foreign direct investment in China. *Asia Pacific Journal of Management*, 19(1), 63-86.
- Zhu, H., Eden, L., Miller, S. R., Thomas, D. E., & Fields, P. (2012). Host-country location decisions of early movers and latecomers: The role of local density and experiential learning. *International Business Review*, 21(2), 145-155.