

# A ECONOMIA GEOGRÁFICA DE PAUL KRUGMAN E SUAS CONSEQUÊNCIAS PARA A TEORIA DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL: UMA AVALIAÇÃO CRÍTICA\*1

O presente texto é a tradução em língua portuguesa do artigo "Paul Krugman's *Geographical Economics and Its Implications for Regional Development Theory: A Critical Assessment*" publicado originalmente na revista *Economic Geography*, da Clark University, em julho de 1996. Para a realização desta tradução, foi consultada também a versão em francês deste artigo, que se encontra no livro *La Richesse des Régions*, organizado por G. Benko e A. Lipietz, publicado em 2000.

## RESUMO

Os economistas, ao que parece, estão descobrindo a geografia. Ao longo da última década, surgiram uma "nova teoria do comércio" e uma "nova economia da vantagem concorrencial" que, entre outras coisas, atribuem uma importância fundamental ao papel que a geografia interna de uma nação pode desempenhar na determinação do desempenho comercial das indústrias dessa nação. O trabalho de Paul Krugman, em particular, tem sido muito influente na promoção desta visão. De acordo com Krugman, num mundo de concorrência imperfeita, o comércio internacional é impulsionado tanto pelos rendimentos crescentes e pelas economias externas, como pela vantagem comparativa. Além disso, essas economias externas são mais propensas a serem realizadas na escala local e regional do que no nível nacional ou internacional. Para entender o comércio, portanto, Krugman argumenta que é necessário entender os processos que conduzem à concentração de produção local e regional. Para este fim, ele se baseia em uma variedade de ideias geográficas, que vão desde as economias de aglomeração Marshallianas, passando pela teoria tradicional da localização, até as noções de causalidade cumulativa e especialização regional. Nosso objetivo neste trabalho é fornecer uma avaliação crítica da "economia geográfica" de Krugman e suas implicações para a geografia econômica contemporânea. Seu trabalho levanta algumas questões importantes para a teoria do desenvolvimento regional em geral e para a nova geografia industrial em particular. Mas, ao mesmo tempo, sua teoria também possui limitações significativas. Argumentamos que, embora uma troca de ideias entre sua teoria e o trabalho recente na geografia industrial sejam mutuamente benéficas, ambas as abordagens são limitadas pelo tratamento que dão às externalidades tecnológicas e pelo legado da economia neoclássica ortodoxa.

**Palavras-chave:** Krugman, comércio, economias externas, concentração industrial regional, Política industrial regional.

### Ron Martin

Professor de Geografia Econômica na Universidade de Cambridge, Reino Unido  
ron.martin@geog.cam.ac.uk

### Peter Sunley

Professor de Geografia Econômica na Universidade de Southampton, Reino Unido  
P.J.Sunley@soton.ac.uk

### Tradução

#### Ana Maria Leite de Barros

Doutoranda do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal do Espírito Santo – UFES  
amleitedebarros@gmail.com

### Revisão Técnica

#### Claudio Luiz Zanotelli

Professor do Departamento e do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal do Espírito Santo – UFES  
clzanotelli@yahoo.com.br

\* – Esta é uma versão revisada de artigo apresentado na Sessão Especial sobre Geografia Econômica realizada na Conferência Anual do Instituto de Geógrafos Britânicos, ocorrida em Newcastle, em janeiro de 1995. Os autores agradecem aos muitos comentários úteis e construtivos feitos nessa ocasião e nós tentamos respondê-lo o máximo possível. Também desejamos agradecer os três avaliadores anônimos por suas sugestões, o que também ajudou a aprimorar nosso argumento.

1- As notas indicadas como NT são Nota dos Tradutores; todas as expressões entre colchetes também são observações dos tradutores.



Revista do Programa de Pós-Graduação em Geografia e do Departamento de Geografia da UFES

Janeiro-Junho, 2017  
ISSN 2175 -3709

2 - NT: Traduzimos "Trade theory" por "Teoria do comércio", mas quando aparece a referência às "trocas internacionais" ou "trocas desiguais" (mas também nacional e/ou regional) às quais o artigo se refere, já consagradas na história do pensamento econômico, traduzimos "trade" por "trocas". Ao longo do artigo, fizemos distinções segundo o contexto da frase no emprego comum em português do termo "trade" quando ele se refere ao "comércio" ou às "trocas".

3 - O conjunto das noções relativas à "nova teoria do comércio", foi, no início, exposto em uma série de artigos de Dixit et Norman (1990), Lancaster (1980), Krugman (1979, 1980, 1981) e Helpman (1994).

4 - A influência de Krugman foi tão grande na economia que Paul Samuelson (1994, VII) fala dele como "a estrela em ascensão deste e do próximo século".

As relações entre a geografia econômica e a economia foram, durante muito tempo, assimétricas. Ao elaborar suas teorias e explicações sobre o desenvolvimento regional, os pesquisadores em geografia econômica tem largamente recorrido às noções e conceitos das diferentes escolas das ciências econômicas; de seu lado, os economistas tem tendência de dar pouca e, até mesmo, nenhuma atenção ao papel da geografia nos processos econômicos. O exemplo da teoria do comércio<sup>2</sup> mostra perfeitamente isso. A teoria do desenvolvimento regional sempre se interessou pela questão do comércio inter-regional, na medida em que a capacidade de uma região em exportar bens e serviços constitui as bases locais do crescimento econômico e da geração de emprego (Erickson, 1989). A abordagem habitualmente empregada no estudo do comércio inter-regional tomou emprestada e adaptou as noções e modelos da teoria do comércio a partir das vantagens comparativas (a dotação fatorial), tiradas da economia. Os economistas que trabalham com as trocas, por outro lado, sempre consideraram a economia nacional como aespacial, e mesmo o comércio internacional foi considerado tradicionalmente como um sistema de trocas desprovido de base geográfica, um mundo no qual os bens e serviços se deslocam entre pontos sem dimensão, com custos de transporte nulos ou uniformes. Essa atitude dos teóricos do comércio de não levar em conta a geografia explica a ausência de um quadro teórico geral canalizando a pesquisa geográfica no comércio internacional (Grant, 1994). A inexistência de tal quadro é particularmente flagrante em um momento no qual a "globalização" das relações econômicas e a regionalização continental das trocas recolocam em questão o peso territorial e regulador dos espaços econômicos nacionais e privilegiam a natureza e os resultados das economias regionais e locais individualmente (Dunford e Kafkalas, 1992; Anderson e Blackhurst, 1993; Gibb e Michalak, 1994).

No entanto, recentemente tem-se notado evoluções na economia que marcam talvez o início de uma relação mais estreita com a geografia econômica em geral, e com a teoria do desenvolvimento regional em particular. Ao longo da última década apareceram uma "nova" teoria do comércio e uma nova economia das vantagens concorrenciais que, entre outras características importantes, dão um certo peso ao papel que a geografia pode ter em um

país na determinação da performance comercial das indústrias desse país<sup>3</sup>. Parece que os economistas descobriram a geografia. Paul Krugman, o principal e muito prolífico representante da "nova teoria do comércio"<sup>4</sup>, procurou mostrar, em particular, como no interior dos países, as trocas são afetadas pelo processo de especialização industrial geográfica e, por sua vez, a influenciam (Krugman, 1991a). Segundo sua concepção, a especialização e a concentração industrial são tais que, no plano regional, a geografia econômica deveria constituir uma sub-disciplina maior da economia "no mesmo nível que o campo do comércio internacional e, mesmo, em certa medida, incluí-lo" (Krugman, 1991a, 33). Da mesma maneira, partindo de uma perspectiva diferente, mas em relação com a precedente, Michael Porter, eminente especialista da economia de empresa, afirmou que a concentração geográfica das indústrias em uma economia nacional tem um papel importante na determinação dos setores que dispõem de uma vantagem concorrencial no seio da economia internacional (Porter, 1990, p.790).

Os trabalhos de Paul Krugman são particularmente dignos de atrair o interesse dos geógrafos. Ele escreveu sobre numerosos temas que tocam o problema do desenvolvimento regional: as trocas, as externalidades, a localização industrial, a política industrial estratégica, o papel da história e "a dependência em relação a trajetória seguida", as consequências da integração econômica e monetária sobre o crescimento regional. Uma das principais contribuições de seus trabalhos consiste em colocar como primordial para a compreensão das trocas o processo de desenvolvimento regional dos países. Alguns de seus trabalhos buscaram explicar por que o desenvolvimento industrial tem todas as probabilidades de ser desigual. Para tal, ele utiliza diversas noções econômicas e geográficas, levando em consideração desde as economias de aglomeração de Alfred Marshall até a casualidade cumulativa, passando pelas teorias tradicionais da localização. Para Krugman, a geografia econômica – ele a entende como "desenvolvimento regional desigual" – é um elemento central do processo que cria e mantém a riqueza econômica e as trocas de um país.

A nossa proposta é avaliar de forma crítica a "economia geográfica" de Krugman e sua incidência sobre a geografia econômica atual. Uma troca de ideias entre sua teoria e trabalhos recentes em geo-

grafia econômica poderia se revelar proveitosa para as duas partes. Não é fácil de organizar tal intercâmbio, devido aos obstáculos importantes existentes nos dois lados. Em primeiro lugar, as ideias de Krugman estão longe de ser estáticas. Suas concepções parecem estar em constante evolução – recorrendo às vezes a autocrítica – de modo que é indispensável basear qualquer avaliação sobre um conjunto de trabalhos publicados. Em segundo lugar, os escritos de Krugman estabelecem uma distinção marcante entre o que é teoricamente possível e o que é importante, nos planos empírico e prático, de modo que é necessário ler atentamente suas conclusões. A verdade é que a economia geográfica de Krugman e a geografia econômica atual são exercícios acadêmicos diferentes, com estilos e convenções de análise e de escrita diferenciadas no plano dos métodos (Krugman, 1993a). Aquela que Krugman emprega consiste, a partir de um problema encontrado no mundo real, construir um modelo a fim de apreender a sua “essência” (Krugman, 1989, 1992). O modelo, em geral formalizado matematicamente, é simplificado ao máximo possível, para efeitos de clareza, ainda que ele forneça, na maior parte do tempo, uma explicação muito legível de seu modelo. O caráter matemático de seus métodos pode explicar os fortes laivos da teoria da localização na maior parte de sua economia geográfica<sup>5</sup>. No entanto, parece pouco provável que essa inclinação metodológica e teórica atraia os inúmeros geógrafos que abandonaram os modelos formalizados e a exegese rigorosa por uma abordagem mais discursiva na qual os conceitos-chaves (como a “especialização flexível”, o “pós-fordismo”) são misturados a estereótipos espaciais anedóticos (como os “espaços industriais” e os “distritos industriais”).

Essas diferenças explicam certamente em grande parte por que os trabalhos de Krugman tiveram até então um impacto limitado na geografia econômica e explicam também por que eles foram sumariamente rejeitados por alguns geógrafos. Johnston (1992) rejeita *Geography and Trade* (1991a) como sendo “muito simplista” no que concerne à “geografia”, e “condescendente” em seus comentários sobre os trabalhos da geografia econômica<sup>6</sup>. De uma veia quase similar, Joare (1992, 679) critica a geografia econômica particular utilizada por Krugman, que ele julga “historicamente e intelectualmente datada”, e a análise realizada por que ela se apoia

sobre a “as mais tênues bases empíricas”. No entanto, os comentários de Krugman são direcionados principalmente a seus colegas que não conseguiram admitir que “o espaço deve ser levado em conta” (Krugman 1991a,8), e nós deveríamos, ao menos, felicitá-lo por querer “reintroduzir a geografia na análise econômica”, mesmo se a forma de geografia específica que ele utiliza – que se parece essencialmente com a ciência regional – possa ser criticada. Além disso, *Geography and Trade* dá somente um resumo das análises de Krugman, e todo julgamento sobre a importância do trabalho de Krugman para a geografia econômica deve igualmente se apoiar em outros numerosos trabalhos que ele escreveu sobre esse assunto.

Nós também temos críticas no que concerne ao tratamento da geografia econômica por Krugman, mesmo que nós pensemos, por outro lado, que sua obra suscita algumas questões interessantes para a teoria regional atual. Em primeiro lugar, começaremos por sublinhar os argumentos e os componentes de sua “geografia econômica” que nós achamos essenciais, nos interessando mais particularmente, na perspectiva do desenvolvimento regional, por sua interpretação das relações entre localização e trocas, pelo papel dos rendimentos crescentes e das externalidades na localização industrial, pela importância da história, pelos “bloqueios”<sup>7</sup> e pela dependência em relação à trajetória seguida. A sessão seguinte aborda essas noções de forma mais detalhada e crítica, depois compara as teorias de Krugman àquelas que são originadas da “nova geografia industrial” ao longo dos últimos anos. Estudaremos em seguida os argumentos dele no que concerne ao impacto da integração econômica sobre o desenvolvimento regional, e particularmente seus prognósticos sobre as consequências regionais de integração no quadro da União Europeia assim como seu ponto de vista sobre a estabilização regional e a política industrial. Nós concluiremos mostrando as principais forças e fraquezas da abordagem que Krugman tem da geografia econômica.

5 - Essa inclinação pela teoria da localização pareceria mesmo se reforçar em seus dois trabalhos mais recentes de “economia espacial”: *Development, Geography and Economic Theory* (1995) e *The Self-Organizing economy* (1996). No primeiro, lamentando o abandono pelos geógrafos dos modelos quantitativos em favor das abordagens marxistas e regulacionistas em relação ao “pós-fordismo”, Krugman reativa o que ele chama de as cinco “tradições banidas” da geografia econômica: a teoria da localização, a física social, a casualidade cumulativa, a modelização da utilização do solo e as externalidades locais de Marshall. Na segunda obra, o modelo de von Thünen e a teoria dos lugares centrais ocupam um lugar de destaque na teorização da economia espacial auto-organizadora.

6 - Não é difícil ver como os geógrafos podem se ofender com o julgamento de Krugman sobre seus trabalhos. Em *Geography and Trade* (1991a, p.3-4), ele escreve: “A decisão tomada pelos especialistas em economia internacional de ignorar que eles fazem geografia não devia ter tanta importância se outros estivessem ocupados (...) a estudar a localização e as trocas no interior dos países. Infelizmente, ninguém o faz. Evidentemente, se trata de uma afirmação injusta. Existem excelentes especialistas de geografia econômica (...) Entretanto (...) praticamente não encontram-se geógrafos nos departamentos de economia, nem mesmo geógrafos dialogando com os economistas (...) Eles fazem um excelente trabalho, mas que não aclara nem têm impacto sobre o mundo da economia.” Poder-se-ia igualmente retorquir que são os economistas que negligenciaram o intercâmbio com os geógrafos e que, como Krugman, eles ignoram em parte as principais evoluções da geografia econômica e industrial ao longo da última década. É também tão irritante o comentário de Krugman em *Development, Geography and Economic Theory* (1995, p.88): “Enfim, nós (os economistas) integraremos as questões espaciais na economia por meio de modelos (como os meus, mas não necessariamente) que dão um sentido às ideias dos geógrafos

Continua na próxima página...

**GEOGRAFARES** 

Revista do Programa de Pós-Graduação em Geografia e do Departamento de Geografia da UFES

Janeiro-Junho, 2017  
ISSN 2175 -3709

*em uma forma correspondente às normas dos economistas". Nós temos o direito de questionar se os economistas possuem o monopólio das normas analíticas ou teóricas...*

*7 - NT: No sentido, nos parece, de persistências de determinadas formas de localização industrial.*

*8 - NT: Os fatores de produção são os meios utilizados na combinação produtiva. A teoria econômica distingue habitualmente dois fatores principais: o capital e o trabalho. Alguns autores, de maneira específica, levam em consideração os recursos naturais.*

*9 - NT: Vantagem comparativa é uma teoria ricardiana relativa às trocas internacionais, quando, no comércio entre dois ou mais países, um dos países não dispõe de alguma vantagem absoluta de um dos fatores, mas ele tem, no entanto, interesse em trocar, à condição que se especialize nos produtos pelos quais sua desvantagem é a mais fraca; o outro país, por outro lado, se especializaria na produção pela qual sua vantagem é a maior. Para Ricardo, desse modo, todos os países ganhariam nas trocas.*

*10 - Existem de fato várias versões da nova teoria do comércio, mas todas subscrevem os princípios expostos por Krugman em sua obra **Rethinking International Trade** (1990)*

*11 - NT: As economias de escala designam as baixas dos custos unitários dos produtos resultantes de um aumento do volume da produção. Elas correspondem aos rendimentos de escala crescente.*

*12 - A ideia que os rendimentos crescentes e as economias de escala possam ser alternativas à vantagem comparativa para explicar a especialização e as trocas internacionais reenvia é claro à Ohlin (1933), e mesmo a Adam Smith. Mas como sua importância foi reconhecida, demos-lhes um papel subsidiário na teoria das trocas. A novidade da "nova teoria das trocas" é ter reintroduzido os rendimentos crescentes e as economias de escala na corrente dominante.*

## Trocas, Externalidades e Localização Industrial: Os Fundamentos da "Geografia Econômica" de Krugman

### A nova teoria do comércio e a localização

A economia geográfica e a teorização do desenvolvimento regional desigual de Krugman têm raízes nas suas contribuições à "nova teoria do comércio". Habitualmente, a economia do comércio se funda na teoria das vantagens comparativas ricardanas (nas versões que deram Heckscher, Ohlin e Samuelson notadamente), que estipula que, em condições de concorrência perfeita, e levando em conta a quase-imobilidade de ao menos um dos fatores de produção, os países se especializam nas indústrias nas quais eles tem vantagens comparativas (recursos em matéria prima, mão de obra barata, etc.) As dotações relativas em fatores de produção<sup>8</sup> dos diferentes países são, então, a origem da especialização e do comércio internacional. O princípio da vantagem comparativa<sup>9</sup> prediz, então, que os países que tem dotações diferentes em recursos trocarão bens diferentes. A teoria não pode predizer quais tipos de bens serão trocados pelos países que possuem dotações em recursos comparáveis. Ora, por uma grande parte, as trocas internacionais e a maior parte do comércio da zona da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) se realizam entre países que possuem dotações fatoriais parecidas, e as trocas ocorrem principalmente com produtos parecidos. Esse comércio intra-industrial conheceu uma expansão rápida ao longo das últimas décadas, apesar da convergência rápida desses países nos níveis de qualificação e as dotações em capital por habitante (OCDE, 1994). A "nova teoria do comércio" é uma tentativa de levar em consideração esse tipo de troca. A nova teoria do comércio encontra na diferença entre os países uma razão para a existência do comércio, mas ela vai além da concepção tradicional essencialmente sobre quatro pontos (Krugman, 1990)<sup>10</sup>.

Em primeiro lugar, ele afirma que a maior parte das trocas entre os países, sobretudo as trocas de firmas intra-ramos entre países similares em termos de comércio internacional são uma prova da especialização realizada para tirar vanta-

gem dos rendimentos crescentes de escala<sup>11</sup> em vez de uma capitalização a partir das diferenças em dotações fatoriais nacionais. Contrariamente às hipóteses da concorrência perfeita e dos rendimentos de escala constantes que fundam a teoria ricardiana das vantagens comparativas e das trocas, a nova teoria considera a concorrência imperfeita e os rendimentos crescentes como as características das economias industriais atuais<sup>12</sup>. Se a especialização e as trocas são comandadas pelos rendimentos crescentes e as economias de escala em vez de pela vantagem comparativa, os benefícios tirados das trocas aumentam em razão da baixa dos custos de produção quando a produção é realizada em grande escala. Em segundo lugar, segundo essa concepção, podemos ver na especialização um acidente da história. A localização específica de uma micro-indústria permanece, em grande parte, indeterminada e tributária da história. Mas, uma vez o esquema de especialização instalado, por alguma razão, ele pode se encontrar "travado" pela acumulação de ganhos obtidos das trocas. Existe então uma tendência forte de "dependência da trajetória" nos esquemas de especialização e de trocas entre os países: *a história deve ser levada em conta*. Em terceiro lugar, em um quadro de concorrência imperfeita, a estrutura da demanda e a remuneração dos fatores de produção, para as trocas intra-ramos, dependerá das *condições técnicas* da produção ao nível micro, sem que possamos dizer a *priori* como evoluirá a estrutura da demanda em fatores. Em quarto lugar, ainda que suponhamos que no modelo ricardiano a opção política apropriada seja o livre mercado, a nova teoria afirma que, em razão da concorrência imperfeita e dos rendimentos crescentes, pode-se, por razões estratégicas, recorrer às políticas comerciais para criar uma vantagem comparativa ao promover setores de exportação onde as economias de escala – e as externalidades em particular – constituem importantes fontes de renda. Dito de outra forma, a política comercial estratégica pode permitir a um país modificar a estrutura da especialização econômica internacional em seu favor (Krugman, 1980).

De acordo com Krugman, essas evoluções da "nova teoria das trocas" necessitam, tornando-a mais desenvolvida, uma aproximação entre a teoria das trocas e a teoria da localização. A economia geográfica é então uma construção híbrida a partir de dois precedentes. Ela alia os mo-

delos de concorrência imperfeita às economias de escala, utilizadas na nova teoria do comércio, dando ênfase, como na teoria das localizações, na importância dos custos de transporte. A interação entre as economias de escala externas e os custos de transporte está no cerne da explicação que Krugman dá da concentração industrial regional e da formação dos “centros” e das “periferias” ao nível regional (Krugman, 1991a; Krugman et Venables, 1990). Seu modelo sugere que altos custos de transporte agirão contra a concentração geográfica da produção. Com alguma redução nos custos dos transportes, entretanto, as firmas quererão se concentrar em um lugar para realizar economias de escala tanto em produção como em transporte. Nas palavras de Krugman, “Em função dos custos de transação imputável às distâncias, um produtor individual preferirá localizações que gozam seja de uma forte demanda, seja de uma disponibilidade de *inputs* particularmente interessantes – mas essas localizações são em geral aquelas escolhidas pelas outros produtores (1991a, 98). Se o custo do transporte continua a cair, o modelo sugere que a necessidade de se localizar próximo aos mercados desaparecerá e a produção pode se dispersar. Entretanto, sabe-se que mesmo fracos, os custos de transporte subsistirão, a relação circular, ou feedback positivo, entre produção e demanda farão com que as regiões que tiveram uma industrialização precoce, o que é tipicamente acidental, atrairão a indústria e o crescimento das regiões dotadas de condições iniciais menos favoráveis. Krugman (1991a, 1991d) argumenta que esse modelo explica o surgimento do cinturão da manufatura no nordeste dos Estados Unidos no século XIX. Esse modelo também tem sido aplicado no debate sobre o possível destino das regiões periféricas da União Europeia (Krugman e Venables, 1990). Recentemente, Krugman (1993d) desenvolveu uma nova variante da abordagem que argumenta que não é que as regiões bem sucedidas sistematicamente atraem as indústrias das áreas periféricas, mas são as trocas e as economias externas que produzem regiões mais especializadas, que são então mais vulneráveis a “choques” aleatórios.

Com base nesse modelo de localização, Krugman (1993b) argumenta que as grandes regiões são unidades econômicas mais significativas que o Estado-nação. Ele escreve que a imagem de satélite do mundo à noite mostra mais aglomerações

regionais do que concentrações nacionais. Além disso, segundo ele, “a melhor evidência da importância prática das economias externas é tão óbvia que tende a ser esquecida: a forte tendência da atividade econômica em geral, particularmente as indústrias e os aglomerados de indústrias, a se concentrar no espaço” (Krugman, 1993b, 173). Essa tendência, ele argumenta, refuta completamente o modelo concorrencial do equilíbrio econômico, quando se trata da localização da produção no espaço a “irrelevância do equilíbrio econômico” é flagrante e há múltiplos equilíbrios possíveis. A forma de uma economia é determinada por contingência, depende da trajetória anteriormente seguida e das condições iniciais definidas pela história ou pelo acaso. Conexões retroativas a montante e a jusante significam que, uma vez estabelecida, a vantagem regional pode se tornar cumulativa. Não há, portanto, nenhuma tendência em direção à uma solução ótima, pois distribuições econômicas aparentemente “irracionais” podem ser “bloqueadas” [persistiriam<sup>13</sup>] por causa dos rendimentos crescentes. Mas, ao associar a geografia econômica à dependência da trajetória, ou o que ele chama de “economia qwerty<sup>14</sup>”, Krugman não rejeita a possibilidade de inversão de tendência ou de mudança. Ao contrário, ele argumenta que quando ocorrem mudanças na evolução regional, elas serão abruptas e imprevisíveis. Ele usa repetidamente o exemplo do Massachusetts como uma economia regional que entrou em colapso. Krugman (1991c) sugere que, sob certas condições, expectativas auto-realizadoras podem superar as vantagens acumuladas, e expectativas pessimistas sobre as perspectivas de uma região podem se auto-justificar.

### Rendimentos crescentes e concorrência imperfeita

De acordo com Baldwin (1994), a análise de Krugman representa uma nova teoria da localização genuína. Na verdade, sua teoria não somente faz eco a Ohlin (1933), Hirschman (1958) e Myrdal (1957), mas se assemelha bastante com o modelo de Weber (1929) sobre o fato de que os custos de transportes são compensados pelas economias de aglomeração<sup>15</sup>. Enquanto Weber identificou as compensações<sup>16</sup> espaciais, o modelo Krugman-Venables introduz o nível geral dos custos de transportes como uma variável que

*13- NT: “bloquear” aqui parece ter o sentido de “persistir”, mas muitas vezes pode ter, em outras partes do texto, o sentido negativo de “bloquear” novas possibilidades de desenvolvimento em função daquilo que foi herdado e que pode impedir as mudanças.*

*14 - Esse termo deriva da primeira linha (QWERTYUIOP) do teclado de máquinas de escrever e computadores. Que essa ordem das letras seja atualmente a mesma utilizada nas primeiras máquinas de escrever do século XIX, ainda que sequências mais eficientes sejam possíveis, representa uma forma de “bloqueio” e persistência que permite fazer estabelecer paralelos com certas situações na economia.*

*15 - NT: Alfred Weber (1868-1958) foi considerado o fundador do modelo de localização industrial. Partiu de um esquema triangular em que cada ângulo representa um elemento da produção: energia, matéria-prima, mercado de consumo; pressupôs em seguida que os custos de transportes seriam proporcionais à distância e ao peso. Em função dos custos de transporte, ele definiu as localizações ótimas das indústrias. Mas, também, introduziu outros elementos no seu modelo de base, levando em conta, por exemplo, as economias de aglomeração. Essas últimas dizem respeito ao fato das empresas estarem em espaço urbano aglomerado onde os recursos são agrupados permitindo obter economias externas, mas essa economia deve ser superior aos custos de transporte que um eventual deslocamento da indústria para essa aglomeração acarrete.*

*16 - NT: dos custos de transporte em relação ao aglomerado.*



Revista do Programa de Pós-Graduação em Geografia e do Departamento de Geografia da UFES

Janeiro-Junho, 2017  
ISSN 2175 -3709

*17- Hanink (1988, 1994) descreve essas abordagens como teoria dos mercados diferenciados, e usa um modelo estendido de Linder para explicar as consequências da diferenciação geográfica dos produtos.*

pode flutuar ao longo do tempo. Tendo em conta esses predecessores, devemos considerar se existe algo de novo na economia geográfica de Krugman. Em vários trabalhos, ele mesmo diz que simplesmente está recontando uma antiga história de forma mais rigorosa. Seria tentador concluir, como alguns críticos fizeram, que não há nada de novo nisso. Entretanto, essa conclusão negligencia a forma na qual a análise de Krugman sobre a aglomeração foi sendo moldada tanto pelos desenvolvimentos na teoria do comércio como pelos modelos recentes de organização industrial. Uma das principais razões porque a teoria tradicional do comércio negligenciava as vantagens que surgem dos rendimentos crescentes e das economias de escala era a dificuldade em modelar a estrutura do mercado. Desenvolvimentos recentes na modelagem de estrutura de mercado com rendimentos não constantes têm, em certo sentido, facilitado a nova teoria do comércio (Helpman, 1984; Krugman, 1983a; Buchanan and Yoon 1994; Smith 1994). Então, para entender a interpretação de Krugman dos rendimentos crescentes, a melhor forma é começar por esses modelos. Duas abordagens são particularmente relevantes para o trabalho de Krugman sobre a concentração geográfica, isto é, os modelos de Marshall e Chamberlin.

A abordagem Marshalliana para compreender os rendimentos crescentes já é muito conhecida em geografia econômica. É baseada em uma longa tradição que vê as economias de escala principalmente como externalidades, surgidas da especialização da divisão social do trabalho (Young 1928; Stigler 1951). Tipicamente, economias de escala são consideradas como puramente externas, de modo que os pressupostos da concorrência perfeita possam ser mantidos (Chipman 1970). Enquanto Krugman está ciente dessa longa tradição, ele sugere que os avanços na modelagem dessas economias externas (ver, por exemplo, Romer, 1990) lhes deu uma nova flexibilidade. Ele argumenta, em um artigo (Krugman, 1981), que as economias externas em nível nacional são a chave do desenvolvimento desigual dos países. No entanto, progressivamente, Krugman tem sido relutante em tratar as nações como unidades econômicas e tem enfatizado a importância das economias externas na escala local e regional. De fato, em *Geography and Trade* a sua explicação para a localização da indústria e da aglomeração em uma escala relativamente

pequena é baseada nos três tipos de economias externas de Marshall: a concentração do mercado do trabalho, a disponibilidade de fornecedores especializados e a existência de efeitos de difusão de conhecimento tecnológico. Entretanto, ele coloca grande ênfase nas duas primeiras e trata apenas brevemente das externalidades tecnológicas locais. Isso pode parecer estranho, pois em outros trabalhos ele argumentou que, empiricamente, a fonte mais plausível de externalidades positivas das trocas é a inaptidão das firmas de inovação em monopolizar o conhecimento que elas criam (Krugman 1987a,137). Mas os argumentos não são incompatíveis, porque Krugman argumenta que essas externalidades são difíceis de serem localizadas e de serem mensuradas e que muitas delas tem alcance nacional ou internacional (ver também Ethier 1982). Então, ainda que sejam importantes as externalidades tecnológicas locais em certos distritos da indústria de ponta, ele considera que o alcance da sua localização é limitada em termos gerais.

Outras razões para a falta de ênfase de Krugman nos efeitos de difusão tecnológica se tornam aparentes quando nos voltamos para o segundo modelo de estrutura de mercado que influenciou a nova teoria das trocas, o modelo de Chamberlin (Chamberlin, 1959). Esse modelo de equilíbrio do mercado leva em conta a competição entre firmas similares que produzem produtos diferenciados que são parecidos, mas não substitutos perfeitos. Cada empresa enfrenta uma curva de demanda decrescente e tem algum poder de monopólio. A entrada de novas firmas produzindo produtos ligeiramente diferentes elimina as vantagens de monopólio, marcando então a existência de vários pequenos monopolistas. Muitas explicações das trocas intra-ramo pelos novos teóricos do comércio foram desenvolvidas a partir desse modelo, assumindo que as economias de escala são internas às firmas<sup>17</sup>. De acordo com Helpman e Krugman (1985), essas economias internas são fáceis de serem justificadas. Eles argumentam que as firmas poderiam tanto realizar economias de escala como responder a uma demanda por produtos diferenciados de outros produtores e consumidores ao se localizar em um lugar e desenvolver comércio intra-ramo (Krugman, 1989). Krugman vê essa abordagem especialmente relevante para bens intermediários e semi-acabados, para os quais o leque de diferenciação é alto e o merca-

do é frequentemente pequeno para tirar o máximo das economias de escala. Além disso, ele argumenta que

onde não é possível comercializar bens intermediários produzidos com economias de escala, se buscará induzir a formação de “complexos industriais” – grupos de indústrias partilhando a mesma necessidade de concentrar em um mesmo lugar todos os usuários de bens intermediários de um mesmo país. Nesse caso o padrão de especialização e troca do mundo de Chamberlin tende a se assemelhar como o padrão do mundo Marshalliano descrito anteriormente (Krugman 1987c, 319; compare Losch 1967, 109).

Esses dois modelos de competição [de Marshall e de Chamberlin] estão implícitos na discussão sobre externalidades locais e regionais que faz Krugman.

## O papel e as implicações das externalidades

Krugman utiliza a teoria das economias externas de Marsall para explicar a aglomeração geográfica em escala relativamente pequena, a especialização ao nível de uma cidade ou de uma conurbação. Entretanto, a abordagem de Chamberlin também tem sido importante em suas considerações sobre externalidades. Na visão de Krugman, a existência de rendimentos crescentes implica que a distinção ortodoxa entre externalidades “tecnológicas” e “pecuniárias” é falaciosa e inútil<sup>18</sup>. No modelo de equilíbrio concorrencial, as externalidades tecnológicas são definidas como as consequências daquelas atividades que influenciam diretamente a função produtiva de outra forma que aquela do mercado. Elas têm consequências reais na prosperidade e na eficiência (Meade, 1952; Mishan 1971). Em uma situação de concorrência perfeita e rendimentos constantes, entretanto, externalidades pecuniárias que surgem da compra e venda no mercado são escassas (Scitovsky 1954). Krugman argumenta que esse tipo de distinção é falacioso. De acordo com suas palavras, “é válido apenas quando há rendimentos constantes e concorrência perfeita; em um mundo de rendimentos crescentes e concorrência imperfeita, a gama de economias externas importantes é muito maior. Em particular, existem reais economias externas associadas a toda uma série de efeitos ligados ao tamanho do mercado” (Krugman 1993b, 166). Em resumo, há rendimentos crescentes na produção, então o tamanho do mercado é importante e as economias pecuniárias

também tem significado real na prosperidade. Em outro trabalho Krugman escreveu,

Na última década (...) se tornou corrente que em presença de concorrência imperfeita e rendimentos crescentes, externalidades pecuniárias são importantes; por exemplo, se a ação de uma firma afeta a demanda pelo produto de outra firma cujo preço excede o custo marginal, e isso também é uma externalidade “real” assim como ocorre quando os resultados em pesquisa e desenvolvimento de uma firma passa a fazer parte dos fundos comuns de conhecimento. Ao mesmo tempo, ao focar nas externalidades pecuniárias, somos capazes de fazer uma análise de forma muito mais concreta do que supor uma forma invisível para as economias externas. (Krugman, 1991b, 485).

Esse foco nas externalidades pecuniárias molda a interpretação que Krugman faz de Marshall (ver também David and Rosenbloom, 1990). Por exemplo, ele afirma que tanto a colocação em conjunto do mercado de trabalho e a disponibilidade de bens intermediários que não são comercializados ilustram os efeitos de tamanho do mercado<sup>19</sup>. Além disso, ele enfatiza as externalidades “pecuniárias” que se originam tanto de economias de escala externa como de economias de escala interna. Ele nota que “ainda que economias de escala sejam internas à firma, economias internas na produção de bens intermediários podem funcionar como economias externas para as firmas que os compram” (Krugman, 1981). Ele ainda, em um artigo recente sobre localização metropolitana (Krugman, 1993c), demonstra que “forças centrípetas” que mantém a coesão de uma cidade podem ser deduzidas da interação de economias de escala, no nível da empresa e dos custos de transporte. Em consequência, ele argumenta, que não é necessário se supor economias externas locais; elas são deduzidas antes dos efeitos de tamanho e de potencial de mercado. O ponto chave desses argumentos é que as economias internas de escala, ao aumentar o incentivo para as firmas se concentrarem em um lugar, intensifica a tendência para a concentração geográfica da produção. Assim, Krugman associa a ascensão do *manufacturing belt* norte-americano com a ascensão das grandes corporações de Chandler.

As análises de Krugman enfatizam que as externalidades que operam dentro e entre as indústrias nessas aglomerações regionais fazem diferença nas vantagens competitivas das firmas que as constituem. Nesse sentido, então, o trabalho de Krugman dá um sentido à competitividade regional<sup>20</sup>. Ao mesmo tempo, seus es-

*18- O termo “externalidade pecuniária” foi usado por Scitovsky (1954) para se referir às externalidades que surgem das imperfeições do mercado, tanto no que se refere à oferta como à procura. Efeitos do tamanho do mercado são importantes formas de economia externa pecuniária; quanto maior o mercado, mais firmas individuais podem incrementar sua produção sem ter que reduzir os preços. Aumentar o tamanho do mercado permite rendimentos crescentes. Efeitos do tamanho do mercado podem funcionar em várias escalas geográficas, desde a internacional até a local. Externalidades tecnológicas referem-se à uma situação em que há efeitos de difusão da função de produção de uma firma para as de outras firmas, por exemplo, quando uma firma produz uma inovação que outras firmas podem imitar.*

*19- Krugman também felicita Fujita (1989) por sua ênfase nos efeitos de tamanho do mercado para explicar as aglomerações urbanas.*

*20- De forma similar, Porter (1990) argumenta que a concentração geográfica de indústrias principais frequentemente reforça e intensifica suas vantagens competitivas.*

**GEOGRAFARES** 

Revista do Programa de Pós-Graduação em Geografia e do Departamento de Geografia da UFES  
Janeiro-Junho, 2017  
ISSN 2175 -3709

critos recentes sobre economia internacional têm criticado certas definições e certos usos comuns da competitividade, e é importante situar seus trabalhos regionais no contexto de sua abordagem geral das consequências das trocas (Krugman 1994a, 1994b, 1994c, 1994d). Uma questão essencial aqui é que Krugman vê todas as formas de integração econômica internacional como essencialmente vantajosas. Por exemplo, a especialização produzida pelas trocas aumenta a eficiência da economia mundial como um todo e produz benefícios mútuos para os países que participam dessas trocas (Krugman, 1994d). Essa concepção é parcialmente fundada em sua crença de que as vantagens comparativas ainda são importantes e úteis. É também baseada em sua concepção de que o reconhecimento das externalidades e da concorrência imperfeita pela “nova” teoria das trocas enfatiza os *ganhos potenciais* ligados à integração econômica. Trocas crescentes permitem economias de escala mais importantes via racionalização e, em outras situações, pode ter efeitos vantajosos em mercados oligopolísticos ao aumentar a concorrência.

A complexidade de muitos dos trabalhos de Krugman também reflete o fato que a existência de externalidades significativas e rendimentos não constantes abre possibilidades de surgimento de efeitos adversos engendrados pela integração e intensificação das trocas. Krugman (1989) destaca duas principais fontes de efeitos adversos. A primeira é a possibilidade de distribuição desigual dos benefícios associados à existência de rendimentos muito elevados em indústrias nas quais a concorrência é imperfeita. Um país que se beneficia da existência de indústrias de rendimentos elevados em detrimento de outros países permite que políticas comerciais destinadas a favorecer a indústria podem levar à um conflito comercial. Assim, “ainda que a possibilidade de perdas reais resultantes das trocas permaneça puramente acadêmica, há um problema real de conflito pela divisão dos ganhos” (Krugman 1989, 361). (Para um exemplo global, ver Krugman e Venables, 1994). Há, também, claramente uma dimensão regional para esse problema de distribuição desigual. Dada a importância, em certas regiões, das economias externas e da acumulação das vantagens ligadas à suas trajetórias, é possível que essas regiões dominantes capturem uma parte desproporcional das vantagens resultantes de uma grande integração. O obstáculo principal,

desse ponto de vista, é que as vantagens não são igualmente compartilhadas entre as regiões de *um mesmo país*.

Isso forma as bases do segundo conjunto de consequências adversas identificadas por Krugman, os chamados custos de ajuste econômico. Ele argumenta que apesar de ser dispendioso para o capital e para o trabalho investir em novas indústrias, estes custos representam uma forma de investimento. Esses custos podem justificar uma compensação, mas não há razão para impedir ou retardar sua mobilidade. Por outro lado, onde esses ajustes implicam custos sociais importantes, principalmente o desemprego, ele admite que isso pode constituir um argumento contra uma mobilidade muito rápida. A possibilidade dos custos de ajustamento se tornarem custos sociais reais não pode ser tratada de forma leviana. Krugman destaca um fator de melhora ao nível das trocas entre os países industrializados: sua intensificação depois da Segunda Guerra Mundial, especialmente na Europa; o crescimento das trocas foi essencialmente intra-ramo. “A especialização que se estabelece a medida que as trocas de bens manufaturados aumentam leva a uma tendência de concentração, no interior do país, em diferentes nichos intra-setores ao invés de concentração de diferentes países em diferentes indústrias” (Krugman 1989, 364). Há claramente uma tensão no trabalho de Krugman entre sua avaliação positiva das trocas e a integração em geral e sua demonstração de que consequências adversas significativas são possíveis. Como vimos, a questão da distribuição desigual das vantagens e dos custos é provavelmente a mais importante. De fato, enquanto a “geografia econômica” de Krugman mostra os efeitos positivos da aglomeração sobre a produtividade, é também particularmente importante explicar essas possíveis consequências adversas.

## A Economia Geográfica de Krugman e a Geografia Econômica: Uma Comparação Crítica

Krugman partilha, com inúmeros geógrafos econômicos, um interesse na aglomeração regional e nas consequências geográficas das trocas. Ao mesmo tempo, o tratamento que ele dá a essas questões

tem sido significativamente diferente das abordagens feitas pela geografia econômica recentemente. Nessa parte do artigo, devemos examinar a mais importante dessas diferenças e considerar as lições que Krugman e geógrafos econômicos podem aprender uns com os outros. Como já salientamos, uma diferença fundamental entre a economia geográfica de Krugman e as várias escolas contemporâneas de geografia econômica se refere ao método utilizado. A confiança de Krugman em modelos formais significa que seu trabalho é rigoroso e é apoiado em demonstrações matemáticas. Em seu ponto de vista, a dependência de muitos desses modelos de hipóteses pouco realistas não é um problema grave ou uma limitação séria. Ao contrário, ele parece ver esses modelos como metáforas ou representações do cerne mesmo dos problemas reais do mundo (Krugman, 1995). Quando os resultados dos modelos são inadequados, suas hipóteses podem ser modificadas. Ao contrário de Krugman, boa parte da geografia econômica contemporânea tem abandonado o uso de modelos formais e tem sido dominada pelos vários tipos de abordagem em economia política, que buscam, acima de tudo, ser “realistas”. A partir dessa perspectiva, os modelos de Krugman não levam muito em conta o contexto geográfico e histórico. Knox e Agnew (1994), por exemplo, argumentam que o modelo centro-periferia de Krugman em *Geography and Trade* difere de outros modelos de localização por que ele não supõe um processo de convergência em longo prazo. Em vez disso, “o longo prazo nunca chega” (Knox e Agnew, 1994, 83). Existem múltiplos equilíbrios onde as concentrações persistem por um longo período de tempo, mas que podem ser desfeitas pelos novos padrões de concentração. Entretanto, Knox e Agnew insistem que

a concentração em determinado lugar... é a regra. Então, ainda que seja aparentemente atento às mudanças históricas, esse modelo é estático nas hipóteses relativas à operação dos princípios da localização econômica. Os mesmos princípios de rendimentos crescentes, concorrência imperfeita e aglomeração são utilizados da mesma maneira o tempo todo. Desse ponto de vista, os resultados geográficos podem mudar, mas os processos que os comandam não (1994, 83; grifo dos autores)

Embora esse julgamento pareça excessivo<sup>21</sup>, Krugman (1991a) afirma claramente que os padrões de concentração que ele descreve são típicos somente de algumas indústrias e sob certas condições;

no entanto, essa afirmação evidencia uma importante fraqueza no trabalho de Krugman. Ele afirma que as mesmas forças de localização que explicam a concentração de no século XIX estão na base da tendência a aglomerar que continua até hoje. Essa é, de fato, uma das razões de por que ele é relutante em considerar os efeitos de difusão tecnológica como um determinante principal dos *clusters* contemporâneos. Ao mesmo tempo, entretanto, Krugman faz várias referências rápidas sobre como a natureza das aglomerações mudou com o tempo. Ele sugere, em um artigo, que as ferrovias e o barco a vapor foram responsáveis pela emergência das distinções centro-periferia, mas que a era desse tipo de divergência talvez já tenha passado. Mas uma sugestão como essa requer maiores explicações. A base histórica da abordagem de Krugman permanece pouco clara e cheia de ambigüidades. O que está claro é que a ênfase que ele dá na continuidade das forças responsáveis pela aglomeração de capitais contrasta com o foco dos geógrafos econômicos nos padrões históricos de reestruturação. Entretanto, os méritos relativos dessas abordagens mais históricas dependem precisamente em como as mudanças são teorizadas e explicadas. É impossível aqui falar da geografia econômica como um todo; selecionamos, portanto, duas áreas relevantes de pesquisa: em primeiro lugar, os escritos recentes da geografia industrial que se interessam pelo *processus* de aglomeração regional; em seguida, a literatura recente que teoriza sobre a geografia do comércio<sup>22</sup>.

## A Ressurgência das Economias Regionais

Durante a última década, a abordagem mais influente sobre organização industrial dentro da geografia econômica tem sido a noção de uma transição fundamental da produção em massa fordista para os métodos de produção mais flexíveis, como a especialização flexível. Scott e Storper (1992a, 1992b), Scott (1988), Storper e Walker (1989) e outros afirmaram que as economias internas de escala e de variedade tem sido postas em causa devido à crescente incerteza do mercado e às mudanças tecnológicas. Eles argumentam que a resposta tem sido a desintegração vertical e horizontal ou a externalização da produção que permite mais habilidade para enfrentar as demandas diferenciadas

*21- No fim das contas, muitas das principais correntes da geografia econômica da economia política podem ser criticadas em bases similares. Por exemplo, todas assumem que as leis básicas do desenvolvimento econômico (da forma como elas percebem) permanecem essencialmente imutáveis enquanto o capitalismo evolui ao longo do tempo histórico.*

*22- Há dois campos principais na geografia econômica contemporânea (pós-marxista). Seria necessário outro artigo para analisar o trabalho de Krugman em relação ao trabalho da geografia como um todo sobre o desenvolvimento regional desigual.*

**GEOGRAFARES** 

Revista do Programa de Pós-Graduação em Geografia e do Departamento de Geografia da UFES

Janeiro-Junho, 2017  
ISSN 2175 -3709

e maior adaptabilidade às forças do mercado. Onde uma multiplicidade de relações é criada em que há custos de transação sensíveis geograficamente, a externalização é positivamente relacionada à aglomeração. Em seu ponto de vista “aglomeração é a estratégia que facilita interação em termos de transação para os produtores porque a proximidade se traduz em custos mais baixos e maiores oportunidades” (Scott e Storper 1992b, 13). Em resumo, a mudança para especialização flexível foi responsável pelo surgimento de novos distritos industriais e pela renovação da importância da aglomeração industrial (Sabeel, 1989). Embora exista muitas diferenças entre essa “nova geografia industrial” e a economia geográfica de Krugman (ver tabela 1), devemos focar em três pontos: a estrutura industrial e a estrutura de mercado, a questão das externalidades e as relações e transações não mercantis.

Como vimos, Krugman tende a se basear em vários modelos abstratos sobre a estrutura monopolista ou oligopolista do mercado. As hipóteses desses modelos são irrealistas em alguns aspectos, mas a racionalização subjacente a eles justifica a sua utilização devido à presença de concorrência imperfeita generalizada. Em contraste, a abordagem relativa à especialização flexível se utiliza de um novo tipo de concorrência que envolve redução do

tamanho das empresas e desintegração e, portanto, um movimento de retorno à concorrência perfeita. Entretanto, a ideia da desintegração de uma firma como uma resposta necessária à incerteza pode ser criticada (ver, por exemplo, Lovering, 1990; Phelps, 1992). Além disso, como Phelps (1992) observou, a análise de Scott sobre as causas da aglomeração refere-se essencialmente à situações que se aproximam à da concorrência perfeita. Do ponto de vista de Phelps, “a hipótese da concorrência quase perfeita está implícita na análise que considera firmas de um único estabelecimento e negligencia as considerações sobre o poder econômico diferencial que se aplica nas estruturas em rede” (1992, 41). Isso é especialmente problemático quando a análise é aplicada às trocas internacionais. Como escreve Markusen 1993, 287), “as mais importantes indústrias que recorrem às trocas internacionais são multinucleadas, com grandes firmas nacionais impelidas em uma concorrência vivaz com firmas de tamanho parecido e politicamente bem dotadas de outras nações”. Ele afirma ainda, “o número de concorrentes é relativamente pequeno, seus tamanhos e sua influência são variados e nenhum deles ignora o comportamento dos vizinhos. Essas são características de mercados oligopolísticos e não de mercados de concorrência perfeita.

**Tabela 1**  
**Comparação entre a “Economia Geográfica” de Krugman e a “Nova Geografia Industrial”**

	<b>Krugman</b>	<b>Nova Geografia Industrial</b>
Externalidades	Marshallianas, especialmente mercado de trabalho em comum, fornecedores especializados. Efeitos “pecuniários” de tamanho de mercado.	O trio Marshalliano, Mercado de trabalho Fornecedores especializados Efeitos de difusão ligados à tecnologia e ao conhecimento
Aglomeração	Clusters (agregados) locais Padrão inter-regional centro-periferia	Distritos industriais fundados no artesanato, alta tecnologia, centros financeiros
Concorrência	Imperfeita: monopolística e oligopolística; economias de escala	Especialização flexível concorrential; economias de escopo <sup>23</sup>

Continua...

	Krugman	Nova Geografia Industrial
Custos de transferência	Padrão inter-regional centro-periferia	Custos de transação
Efeitos de difusão tecnológica	Imperfeita: monopolística e oligopolística; economias de escala	Local e fundamental para o sucesso inovador em <i>clusters</i> de alta tecnologia
Mercado de trabalho colocado em comum	Estratégia de se assegurar contra o risco (para empregadores e para assalariados)	Forma de enraizamento social em nível local
Características sociais e culturais dos <i>clusters</i>	Difíceis de formalizar e supostas <i>a priori</i> ; deixada para os sociólogos	Pré-condição chave para uma localização de sucesso

Muitos argumentos têm sido usados para dar suporte à associação de concorrência quase perfeita e aglomeração. Um deles coloca em evidência que em algumas indústrias e em certos lugares, grandes produtores estão localizados longe das aglomerações industriais locais (Hoare, 1975; Scott, 1986), o outro argumento é a observação que o declínio de alguns distritos industriais tem sido associado com a concentração da produção em firmas maiores (Steed, 1971). São observações contingentes, no entanto. Por exemplo, Scott (1992a) nota que os grandes produtores são parte integrante do distrito de informática do sul da Califórnia. Ainda que grandes firmas não sejam encontradas em *clusters* industriais locais, elas podem ter um papel central nas concentrações regionais e metropolitanas modeladas por Krugman. Não se pode supor que as economias internas de escala e de variedade ajam contra a aglomeração. De fato, a literatura sobre as trocas intra-ramo sugere que, com o aumento da diversificação de produtos, economias internas e aglomeração se tornam cada vez mais estreitamente ligadas. Há claramente necessidade de pesquisas mais aprofundadas sobre as relações entre estrutura de mercado e dinâmica locacional.

Essas diferenças sobre a questão da concorrência têm consequências importantes na compreensão das externalidades. A fim de comparar a representação que Krugman faz das externalidades com aquela que é utilizada pela “nova geografia industrial”, é importante situar as duas abordagens no quadro geral. De Melo e Robinson (1990) identificam as três principais abordagens sobre externalidade na literatura econômica recente. A primeira

é a abordagem de Marshall, que discutimos anteriormente. Eles sugerem que certas partes da teoria do crescimento endógeno<sup>24</sup> se inserem nessa abordagem. Por exemplo, em um artigo sobre as externalidades que surgem da formação de capital humano, Lucas (1988) tratou sobre rendimentos crescentes em um nível de economia ampla. O segundo tipo de externalidade que De Melo e Robinson identificaram são aqueles que resultam de taxas de crescimentos desiguais e ocorrem com concorrência imperfeita<sup>25</sup>. Novamente, há exemplos que vem da teoria do crescimento endógeno: para Romer (1990), o investimento em pesquisa e desenvolvimento em uma situação de concorrência monopolística é uma forma de engendrar externalidades no campo do conhecimento. O terceiro tipo de externalidade surge do efeito difusão da demanda entre setores e indústria. Murphy, Schleifer e Vishny (1989), por exemplo, afirmam que existem armadilhas de equilíbrio de baixo nível onde a industrialização permanece não lucrativa. A produção industrial somente se torna lucrativa para firmas individuais em um contexto em que as relações de demanda estão generalizadas.

Esse quadro fornece meios de comparar as duas abordagens de aglomeração (Tabela 2). O foco de Krugman nos efeitos de tamanho de mercado é claramente próximo das externalidades financeiras<sup>26</sup>, das quais se inspira fortemente. Como vimos, sua explanação da aglomeração local também invoca certas formas da economia externa Marshalliana. É preciso lembrar que ele tende a minimizar a importância das externalidades baseadas no efeito difusão do conhecimento técnico.

**24- NT:** A teoria tradicional de crescimento econômico diz que ele acontece em função de fatores exógenos (progresso técnico, crescimento populacional). A teoria do crescimento endógeno considera que o crescimento resulta das ações dos agentes econômicos: acumulação de capital humano, progresso do conhecimento, pesquisa-desenvolvimento e inovação tecnológica, desenvolvimento de infraestruturas (essas últimas são consideradas “externalidades positivas” que tem um papel importante na teoria).

**25- NT:** A concorrência “pura e perfeita” constitui uma das hipóteses centrais do modelo neoclássico. Nessa teoria, o equilíbrio de mercado somente é possível no caso em que o mercado está em situação de concorrência pura e perfeita (ou quase perfeita), ou seja, que ele atenda a cinco condições fundamentais: **atomicidade da oferta e da demanda** (multiplicidade de compradores e de vendedores de tamanho comparável e onde nenhum possa influenciar na determinação do preço do bem); **fluidex do mercado ou livre entrada** (todo agente deve poder, a qualquer momento, formular uma oferta ou uma demanda); **homogeneidade dos produtos** (os produtos disponíveis no mercado devem estar perfeitamente estandarizados. Essas três primeiras condições definem a “concorrência pura”. Mas duas outras são necessárias para que ela seja “perfeita”: **Transparência dos mercados** (informação perfeita e gratuita sobre as condições do mercado e sobre os preços dos que ofertam e dos que demandam); **mobilidade dos fatores** (os fatores de produção devem poder em qualquer momento se deslocar do mercado de um produto ao de outro produto). **A concorrência se chama “imperfeita”** quando uma das cinco condições da concorrência pura e perfeita não se verifica. **A concorrência monopolística** é um dos casos da concorrência imperfeita, isso acontece quando os que oferecem os produtos adotam uma estratégia de diferenciação dos produtos, os bens não sendo homogêneos eles são imperfeitamente substituíveis. Por causa disso as empresas que produzem e ofertam esses bens beneficiam de uma demanda própria e se comportam em curto prazo como um monopólio na determinação do preço.

**26 - Próxima página...**



26- *Krugman (1993b, 1995) descreve esse tipo de economia externa como similar àquelas previstas pelas interpretações em “Big Push” da industrialização. Ele argumenta que um programa de industrialização em larga escala pode tirar vantagem das economias externas e das complementaridades, o que reduz os riscos do investimento (ver Rosenstein-Rodan, 1943).*

27 - *Os modelos Schumpeterianos de “destruição criativa”, os efeitos de difusão e de crescimento endógeno dependem da concorrência imperfeita. Tipicamente, o incentivo para as firmas desenvolverem novos produtos e processos decorre dos lucros do monopólio temporário que elas podem obter (Grossman e Helpman, 1991; Aghion e Howitt, 1993). Isso não combina muito bem com a ênfase da nova geografia industrial na concorrência quase perfeita.*

Krugman (1987c) as descreve como “elusivas”, preferindo se concentrar nas externalidades que podem ser modeladas. A diferença entre a sua abordagem e a da “nova geografia industrial” é aparente. Como dependem de situação de concorrência quase perfeita, as economias externas Marshallianas têm tido destaque na literatura sobre os distritos industriais. Como afirmou Phelps, e como o trabalho de Krugman demonstrou, as economias externas que podem ser utilizadas nessa abordagem representam somente uma ínfima parte de tudo o que é possível

(Phelps, 1992). Até certo ponto essa limitação tem sido enfraquecida pelos estudos revisionistas dos distritos industriais que afirmam que as grandes empresas podem imitar a descentralização. Entretanto, não se pode resolver facilmente a contradição entre, de um lado, um engajamento manifesto visando à concorrência perfeita e, de outro lado, a dependência dos modelos Schumpeteriano de “destruição criativa” e dos efeitos locais de multiplicação do progresso técnico em concorrência imperfeita<sup>27</sup>.

**Tabela 2**  
**Comparação entre o tratamento das externalidades na “Economia Geográfica” de Krugman e na “Nova Geografia Industrial”**

Tipo de Externalidade	Aplicação à aglomeração	
	Krugman	Nova Geografia
Economias externas Marshallianas	Aglomerações locais de indústria associadas a efeitos de tamanho de mercado (mercado de trabalho em comum e fornecedores especializados) com economias internas	Distritos associados com a desintegração vertical e aos custos de transação; efeitos importantes de difusão tecnológica
Efeitos de difusão do conhecimento e da tecnologia em condições de concorrência imperfeita	Importante em algumas indústrias, mas não típicos; são difíceis de serem modeladas – “estão muito na moda”	Não típicos; onde há presença de grandes produtores, há tendência de adoção de formas organizacionais descentralizadas e flexíveis
Externalidades financeiras (efeitos de difusão pela oferta e pela demanda)	Especialização regional e concentração em larga escala (Centro-periferia) através da interação entre tamanho do mercado, demanda e custos de transporte	Consideradas tipicamente marshallianas; ênfase maior em condições não mercantis

As diferenças entre a economia geográfica de Krugman e os trabalhos recentes da geografia econômica relativos ao desenvolvimento regional não se resumem às estruturas industriais e externalidades, mas também se estendem às questões das transações não mercantis. Outro contraste importante entre a abordagem de Krugman e a dos geógrafos econômicos é a maneira na qual o poder crescente dos grandes produtores tem sido relacionado com a localização industrial contemporânea. A maneira como os trabalhos que tratam da especialização flexível tem ig-

norado a crescente internacionalização das estruturas das firmas e sua globalização mais geral (Amin e Robbins, 1990; Gertler, 1992) tem suscitado descontentamento entre os geógrafos econômicos. Consequentemente, os geógrafos tem se interessado na forma como as grandes firmas interagem com os distritos industriais. Mas enquanto Krugman privilegia os efeitos do tamanho do mercado, os geógrafos dão ênfase maior no entrelaçamento da rede de empresas e da rede local (Amin e Thrift, 1992; Grabher, 1993). Geralmente, redes têm sido definidas

como um tipo de relação organizacional que não são nem transação mercantil nem hierarquia, e o termo tem sido utilizado para se referir às relações cooperativas e mutuamente vantajosas entre produtores (Cooke e Morgan, 1993). Usando essa definição, os limites das empresas não ficam nítidos e as firmas e distritos se misturam. De um lado, a ênfase de Krugman nas relações financeiras é um lembrete aos geógrafos para não perder de vista os efeitos de mercado. Mas, por outro lado, a negligência de Krugman com as externalidades que são intangíveis – mas em que o traçado pode ser apreendido imediatamente – parece ser muito restritiva. Como Jaffe, Trajtenberg e Henderson (1993) apontaram, fluxo de conhecimento às vezes deixa um traço escrito, como no caso do registro de patentes.

O interesse nas formas de organização em rede pela geografia econômica reflete um interesse mais geral em estudar as formas nas quais as atividades econômicas estão “incorporadas” e tornadas possíveis pelas condições sociais e culturais. Isso tem sido aplicado fortemente por Storper (1992a) para os distritos de alta tecnologia. Como Harrison (1992) notou, esse interesse nesse enraizamento tem sido uma contribuição original da literatura geográfica recente sobre distritos industriais<sup>28</sup>. Isso vai de encontro à rejeição de Krugman das externalidades invisíveis. Entretanto, como Storper (1992b) afirma, em um contexto de contestação cada vez maior do mercado, é difícil explicar a manutenção da vantagem concorrencial de certos distritos se não for levado em conta as suas convenções, suas regras de comportamento e seus acordos implícitos. Inversamente, o declínio de outras regiões parece ser parcialmente o resultado do “peso” de convenções e regras de comportamento ultrapassadas (Grabher, 1993). A rejeição por Krugman das relações não mercantis parece ser em razão de que, se as externalidades não podem ser modeladas, então elas devem ser supostas a priori, então o analista pode dizer qualquer coisa que ele ou ela queira sobre os tipos de efeitos. Isso acaba por excluir outros métodos de pesquisa e análises mais sociológicas. Além disso, a relutância de Krugman em levar em conta as relações não mercantis parece entrar em conflito com seu engajamento com a economia neo-keynesiana, em que as expectativas e convenções são fundamentais. Ele mesmo mostra (Krugman, 1991c) que, sob certas condições, as antecipações podem afetar o

curso do desenvolvimento regional. Mas, se elas devem ser levadas em conta, as antecipações não podem ser tratadas como um “espírito animal” exógeno. Elas são uma parte importante das convenções e dos valores sociais e sua formação deve ser um campo importante para as pesquisas sobre região. Nossa conclusão, então, é que há necessidade de maior intercâmbio de ideias entre o trabalho de Krugman e a literatura geográfica. Mas isso não se aplica somente às pesquisas sobre aglomeração regional, mas também àquelas sobre as trocas, de maneira mais geral.

### A Nova Política Econômica das Trocas

Os últimos anos tem sido marcado por um crescente interesse dos geógrafos econômicos nos padrões espaciais das trocas internacionais. Ainda que falte nesses trabalhos um quadro teórico abrangente, eles tem sido, no entanto, caracterizados por constatar a incapacidade das geografias tradicionais, baseadas nas vantagens comparativas de Ricardo, em explicar totalmente o caráter complexo das estruturas internacionais contemporâneas. De acordo com a “nova teoria do comércio”, esse renascimento geográfico acentuou a importância das mudanças na economia mundial e a emergência das trocas intra-ramo e intra-empresa. Um dos elementos marcantes desse renascimento tem sido o apelo para estudar as formas pelas quais a geografia das trocas é moldada pelos Estados e por seus regimes comerciais. Essa ênfase na política de Estado, e a interpretação das trocas a ela subjacente, contrasta com a abordagem de Krugman da maneira como emergem questões fundamentais relativas ao comércio e suas implicações em termos políticos.

Alguns anos atrás, Johnston (1989) demandou que as trocas fossem explicadas como parte de uma teoria holística do desenvolvimento desigual que combina a lógica do capitalismo e a política dos Estados. Até certo ponto, seu apelo por uma agenda de pesquisa mais ampla começou a ser reconhecida. Grant resume os desenvolvimentos dos últimos anos, como se segue:

O tema unificador das novas abordagens é o estudo das interações entre governos e firmas e suas conexões com as trocas e com a política industrial no contexto de uma economia mundial concorrencial tanto no plano econômico quanto no plano político, no qual governos tentam “criar” o ambiente mais van-

*28- Para Amin e Thrift (1994) essa incorporação é melhor resumida pela frase “profundidade institucional”. Ela é definida por forte presença institucional na região, altos níveis de interação entre essas instituições, estrutura social forte e consciência coletiva de fazer parte de uma empresa comum.*

**GEOGRAFARES** 

Revista do Programa de Pós-Graduação em Geografia e do Departamento de Geografia da UFES  
Janeiro-Junho, 2017  
ISSN 2175 -3709

tajoso para as empresas nacionais. Assim, essas abordagens recontextualizam as vantagens comparativas para incluir a compreensão dos desenvolvimentos no campo das políticas industriais e comerciais (1994, p. 301).

Alinhado com essa abordagem, Grant enfatiza o papel dos governos, especialmente a formação dos blocos regionais, assim o papel das firmas como base para uma teoria mais abrangente. Além disso, ele afirma que as trocas em tecnologia de ponta ocupam um lugar chave em qualquer teoria nova, uma vez que o sucesso nesse setor é um fator de ganho de produtividade e de criação de postos de trabalho de alta remuneração (ver também Drache e Gertler, 1991). Em seus recentes estudos sobre trocas nos setores têxtil e de vestuário, Glasmeier, Thompson e Kays (1993) também afirmam que é necessário compreender como as ações do Estado influenciam a concorrência global. De fato, eles concluem que as ações do Estado suplantaram as forças de mercado como força reguladora da evolução da geografia industrial.

O movimento conceitual longe das explicações ortodoxas das vantagens comparativas foi mais completamente explicado em *Trading Industries, Trading Regions*, editado por Nojonen, Graham e Markusen (1993). Aqui novamente afirma-se que o sucesso nas trocas é fundamentalmente moldado pela intervenção governamental. Em um dos capítulos desse volume, Howes e Markusen afirmam que os governos tem tido um papel chave na criação e apoio à indústrias de ponta, e que "em um mundo com governos conduzindo com sucesso essas políticas comerciais e industriais, economias abertas que não possuem esses suportes seriam prejudicados pela penetração de importações e pela redução do seu mercado de exportações em potencial (Howes e Markusen, 1993, 4). De acordo com eles, dotações fatorias podem explicar a estrutura das trocas em minerais, produtos agrícolas e alguns bens de consumo de trabalho intensivo, mas a maioria das trocas entre mercados econômicos desenvolvidos podem ser explicadas somente pela teoria "revisonista dinâmica". Esta teoria tem quatro princípios principais que contradizem a teoria ortodoxa das trocas. Primeiro, a combinação setorial é importante, pois algumas indústrias apresentam maiores diferenciais de crescimento e de produtividade. Segundo, o crescimento não é restringido pelos fatores mas pela demanda pelo produto. Terceiro, em al-

gumas indústrias o crescimento rápido leva a um sucesso contínuo engendrado pelos rendimentos crescentes. Quarto, devido à existência de rendimentos crescentes, pode-se conceber que as vantagens comparativas são criadas por intervenção estratégica dos Estados-Nação e das autoridades regionais. A partir dessas bases, eles afirmam que a concepção ortodoxa de que o livre comércio é sinônimo de crescimento para todas as regiões está errada; ao contrário "há um perigo que com demanda sem restrições do livre comércio na verdade se ataque os salários e os empregos e se engendre uma queda no nível de vida mundial (Howes e Markusen, 1993, 35). Além disso, Markusen (1993) afirma que as estratégias de *laissez-faire* e de livre mercado nos Estados Unidos produziram desemprego persistente e desperdício de infraestrutura.

Ainda que essa teoria "revisonista dinâmica" enfoque, assim como Krugman, a "nova teoria das trocas", ela é mais parecida com as concepções do comércio estratégico de autores como Tyson (1992) e Reich (1991), que Krugman (1994a, 1994c) criticou recentemente<sup>29</sup>. Como afirmamos, Krugman permanece convencido que os benefícios mútuos de um comércio internacional maior superam os custos. Além disso, em sua opinião, as vantagens comparativas não são somente uma teoria especificamente setorial, mas seriam um princípio geral que explicam as consequências benéficas das trocas. Esse conceito deixa claro que não é necessário que um país tenha vantagem absoluta de produtividade em algumas áreas para se beneficiar da integração econômica. As trocas, assim sendo, não são um jogo de soma zero, então essa preocupação com a competitividade nacional não tem propósito nem fundamento. Krugman (1987b) admite que o caso teórico do livre comércio perfeito tem sido enfraquecido e não constitui um ideal absoluto, mas ele acredita que ainda é a melhor política geral ou a melhor regra a seguir. Mas a posição de Krugman levanta muitas questões importantes. A primeira é saber até que ponto o contínuo uso das vantagens comparativas é compatível com a ênfase que ele mesmo coloca sobre a presença generalizada dos rendimentos crescentes. Kaldor (1985), por exemplo, argumenta que a presença de rendimentos crescentes e decrescentes entra em contradição com os princípios fundamentais das vantagens comparativas ricardiana. Em resumo, ele afirma que os rendimentos decrescentes podem signifi-

car que os recursos liberados pelas trocas não será necessariamente empregado em outros setores, então há uma possibilidade real de perda absoluta (um jogo de “soma negativa”). Inversamente, os rendimentos crescentes de certas indústrias podem inibir a transferência de recursos para outros lugares. A geografia econômica de Krugman não dá a devida atenção a esses problemas. Isso se reflete em sua insistência na inutilidade de tentar identificar os setores de altos rendimentos, de forma que a configuração setorial não importa realmente<sup>30</sup>. Dada a importância que dá à produtividade, ele demonstra paradoxalmente pouco interesse à questão de quanto significativo é o ganho de produtividade que criam realmente os setores de alta tecnologia, sobre os quais falaram certos autores (por exemplo, Hanink, 1994).

A segunda questão é se Krugman subestima a importância dos custos de ajuste e dos obstáculos ao ajuste regional. De um lado, Krugman defende uma concepção da geografia econômica em que não há um processo de convergência levando a um equilíbrio espacial, no qual todos os fatores são igualmente remunerados. Ele rejeita a crença neoclássica da eficiência do mercado com base na ideia de que o resultado coletivo das escolhas individuais pode “bloquear” um resultado ruim. De outro lado, sem um sentido metodológico, Krugman (1993a) insiste que todos os modelos econômicos deveriam conter um equilíbrio bem especificado. Ele quer dizer que esses modelos deveriam especificar como os indivíduos se comportam e mostrar como isso se concretiza no mercado a partir da interação entre esses comportamentos individuais (Krugman, 1993a, 115-16). Ele concilia essas duas convicções contraditórias, parece, através de seu engajamento com o ramo nekeynesiano da economia. De acordo com esse ramo, as tendências e as estruturas econômicas são produtos de inúmeras decisões individuais, mas essas decisões não são perfeitamente racionais e não são perfeitamente informadas. A maior parte do tempo, elas são de preferência quase racionais e tomadas individualmente são razoáveis e sensatas. Entretanto, em mercados de concorrência imperfeita, o resultado será instável e irracional. Em suas palavras, “o que parece como resultado altamente irracional no mercado é causado pela interação entre mercados imperfeitamente concorrenciais e indivíduos que não são perfeitamente racionais” (Krugman, 1994c, 213). Mas, se coloca-

-se ênfase no segundo desses fatores, essa posição então é facilmente assimilada ao ramo neoclássico da economia. A teoria de Krugman se presta então à ideia de que os mercados se adaptariam de forma eficiente e rápida se somente os indivíduos se comportassem racionalmente. Isso é exemplificado, talvez, no argumento de Krugman (1993e) de que a euroesclerose, isto é, o problema persistente das altas taxas de desemprego na Europa, tem sido causado pela intervenção do Estado de bem-estar social no mercado de trabalho. O problema do ajustamento aos efeitos das trocas em seu conjunto é uma questão que Krugman recentemente considerou explicitamente em termos do impacto da integração econômica no desenvolvimento regional, particularmente na União Europeia, e é a esse aspecto de seu trabalho que agora nos voltamos.

## O Modelo de Integração Econômica de Krugman e o Desenvolvimento Regional: Lições dos Estados Unidos para a Europa?

As consequências da integração econômica europeia surpreendentemente tem atraído pouca atenção dos geógrafos econômicos. No coração desse problema está a questão de qual será o impacto do processo de integração econômica e monetária da União Europeia (UE) na estrutura regional de crescimento econômico, de emprego e de renda nos diferentes estados-membros. Os economistas têm formulado duas respostas contraditórias para essa questão. De um lado, há aqueles que acreditam que a livre circulação de bens, serviços e capital associado à integração econômica e monetária da Europa (União Econômica e Monetária - UEM) deverá conduzir à convergência regional, não somente em termos de rendimentos fatoriais e de performance econômica, mas também no nível da estrutura econômica. Como os salários e outros custos são mais baixos nas regiões menos produtivas e de crescimento mais lento, a remoção das barreiras às trocas e à circulação de fatores, afirma-se, deveria permitir às indústrias e serviços dessas regiões um melhor aproveitamento dessas vantagens comparativas e atrair maior fluxo de capital para investimentos<sup>31</sup>.

*30 - O argumento de Krugman (1994c) é que é errado assumir que os setores de alta tecnologia como a informática e o aeroespacial são setores com o maior valor agregado por trabalhador. De fato, ele nota que nos Estados Unidos as indústrias de alto valor agregado por trabalhador são de setores extremamente capital-intensivos, como a tabaco e do refino de petróleo. Isso não quer dizer nada, no entanto, sobre a possibilidade de efeitos de difusão positiva dos setores de alta tecnologia.*

*31- Além disso, a integração econômica representa um grande choque para essas regiões, uma vez que ela as expõe à força total de concorrência em todo o sistema. Tais choques, o argumento continua, deveriam (por meio de um tempo de ajustamento) eliminar as firmas, as organizações de trabalho e os produtos ineficientes nas regiões deprimidas e melhorar sua competitividade e flexibilidade no que se refere à oferta.*

**GEOGRAFARES** 

Revista do Programa de Pós-Graduação em Geografia e do Departamento de Geografia da UFES  
Janeiro-Junho, 2017  
ISSN 2175 -3709

*32- Por que pensa-se que os ganhos esperados da realização dos mercados internos sejam engendrados principalmente por fatores endógenos, os vários processos de alocação de recursos vão certamente favorecer a acumulação de recursos nas regiões centrais principais. São as vantagens comparativas historicamente estabelecidas das regiões dinâmicas que as permitem capturar uma parte desproporcional dos benefícios da integração econômica. Quanto às regiões deprimidas e com atraso, a integração econômica é percebida como portadora de problemas prolongados de ajustamento e fonte de necessidade de níveis maiores de gasto com políticas regionais.*

*33- Em um artigo anterior, Krugman (1989) mostrou que o aumento da interdependência na Europa funciona como um amortecedor contra os choques regionais e nacionais, mas esse efeito de amortecimento só tem ação eficiente nos casos de recessão de origem local como aquelas provocadas por quedas bruscas de investimento.*

Esse cenário otimista é aquele tomado pela Comissão Europeia (Commission of the European Communities, 1991, 1994). Por outro lado, outros afirmam que a integração econômica intensificará os desequilíbrios regionais na União Europeia em termos de crescimento e renda em vez de diminuí-los. Ao invés de conduzir à movimentos centrífugo de firmas e investimentos em direção às regiões deprimidas e periféricas dentro da União Europeia, é possível que a integração econômica estimule uma reconfiguração espacial das atividades econômicas em favor das regiões dinâmicas precisamente porque essas áreas são aquelas que já possuem mais vantagens comparativas em termos de acesso aos mercados, às matérias primas, à especialização e à infraestrutura de negócios<sup>32</sup>.

Krugman pertence ao segundo campo, embora ele pareça estar inscrito nos dois muito pouco diferentes modelos de divergência regional. Em um artigo anterior (Krugman e Venables, 1990), ele utiliza um argumento centro-periferia que não contradiz o que foi desenvolvido em *Geography and Trade*. Ainda que a supressão de barreiras às trocas, à circulação de capital e ao trabalho na União Europeia aumente a competitividade relativa e o fluxo de capital para as regiões periféricas com baixos salários, considerando os custos de transporte, esse processo centrífugo provavelmente será contrabalançado por uma concentração maior de indústria e emprego nas regiões centrais com altos salários, porque essas regiões possuem mercados mais vastos, economias externas e vantagens comparativas em termos de acessibilidade relativa.

Sua segunda abordagem é mais enfática, mas diferente em argumentos específicos. Em seu artigo "Lessons of Massachusetts for EMU", ele apóia o movimento da integração econômica europeia como "uma coisa globalmente positiva", mas ele afirma que isso levará a maior instabilidade regional e a uma divergência nas taxas de crescimento regional (Krugman, 1993d, 241). Ao desenvolver essa tese, ele começa por relembrar as suas concepções anteriores relativas ao comércio e à localização das indústrias que discutimos acima:

O tema unificador das novas abordagens é o estudo das interações entre governos e firmas e suas conexões com as trocas e com a política industrial no contexto de uma economia

mundial concorrencial tanto no plano econômico quanto no plano político, no qual governos tentam "criar" o ambiente mais vantajoso para as empresas nacionais. Assim, essas abordagens recontextualizam as vantagens comparativas para incluir a compreensão dos desenvolvimentos no campo das políticas industriais e comerciais (1994, p. 301).

Essas idéias foram usadas de uma forma um pouco diferente em seus trabalhos anteriores para formular uma explicação teórica que não trate somente dos problemas que já destacamos, mas também introduz elementos adicionais que podem provocar polêmicas.

A essência desse segundo modelo pode ser resumido da seguinte forma: primeiramente, dada a existência de rendimentos crescentes, a expansão do comércio inter-regional que a UEM vai engendrar conduzirá a uma concentração e especialização industrial regional crescentes, de acordo com linhas essencialmente arbitrárias. Uma vez em curso, haverá a tendência desse processo de especialização regional se tornar "bloqueado" pelo jogo das economias externas de localização. Em segundo lugar, Krugman afirma que essa especialização regional crescente tornará as regiões da Europa muito mais sensíveis a demanda aleatória idiossincrática e aos choques tecnológicos, de forma que as recessões e as crises especificamente regionais tenham maior probabilidade de ocorrer<sup>33</sup>. Em terceiro lugar, quando combinado com aumento do fator mobilidade que a integração promoverá, tais choques regionais conduzirão à trajetórias de crescimento regional divergentes em longo prazo. Em quarto lugar, dado que os estados membros da UEM não terão mais a possibilidade de utilizar as taxas de câmbio como instrumento de política econômica (ver também Krugman, 1989), a única maneira de resolver os problemas de ajustamento regional será transferir uma parte significativa do orçamento nacional para a União Europeia para permitir que o federalismo fiscal funcione como um estabilizador automático.

Assim, ao contrário de seus trabalhos precedentes – por exemplo, em *Geography and Trade* (1991a) e Krugman e Venables (1990) – Krugman afirma que o processo de desenvolvimento regional desigual que a UEM pode vir a produzir não transformará um processo de divergência cumulativa em um modelo centro-periferia. Ele acredita que as forças que engendram essa forma de desenvolvimento regional desigual já tenham atingido o

seu limite nas nações de industrialização avançada; de fato, ele sugere que as atividades industriais tanto na Europa como nos Estados Unidos estão cada vez mais geograficamente distribuídas de maneira uniforme (Krugman, 1993). De acordo com seu ponto de vista, teremos um processo crescente de especialização regional de exportação que terá como resultado que a estrutura de crescimento e de declínio regional sejam mais imprevisíveis, dependente de incidência particular de choques de demanda aleatórios. Portanto, ao contrário do argumento de *Geography and Trade*, o sucesso passado de uma região pode não se manter e mesmo regiões prósperas podem experimentar uma reversão repentina da sua fortuna.

Outra característica distintiva de Krugman é o método que ele utiliza para dar apoio empírico a sua teoria. Os Estados Unidos é tido como uma espécie de unidade econômica e monetária que a União Europeia está buscando imitar, então as experiências norte-americanas são consideradas um bom guia do que se esperar na Europa. Utilizando medidas simples de dispersão da estrutura econômica, Krugman (1991a, 1993d) mostra que as grandes regiões dos Estados Unidos são mais especializadas no plano industrial do que os países europeus. Ele faz uma comparação entre a Bélgica com o estado do Ohio para sugerir que as taxas de crescimento regional de emprego são mais instáveis nos Estados Unidos do que na União Europeia. Ele então estuda as disparidades das taxas de crescimento em longo prazo entre certos estados dos Estados Unidos e os principais países da UE e mostra que essas disparidades são maiores nos Estados Unidos do que na Europa. Além disso, ele usa a recessão econômica recente na região da Nova Inglaterra nos Estados Unidos para ilustrar como, em uma união monetária, a especialização industrial regional pode originar fortes instabilidades locais frente a choques estritamente locais de demanda e como tais choques podem levar a baixos níveis de emprego permanente (Krugman, 1993d). Esses vários resultados empíricos são utilizados para dar suporte a sua tese, na qual a integração crescente do mercado na União Europeia levará a uma maior especialização regional e a um maior crescimento desigual. No nosso ponto de vista, os exemplos e resultados empíricos de Krugman não são suficientes em si mesmos para comprovar a sua tese e muitos outros elementos de sua

análise são problemáticos.

## Integração Econômica e Especialização Regional

O primeiro problema concerne à especialização regional. À qual escala o “regional” se refere? As “regiões” usadas por Krugman em suas comparações de especialização regional e de disparidades de taxas de crescimento regional nos Estados Unidos e na União Europeia são extremamente agregadas: as quatro “Grandes Regiões” seriam estados individuais nos Estados Unidos e países inteiros na Europa. Krugman afirma que essas unidades espaciais possuem tamanho bastante similares e, por isso, são comparáveis. Pode até ser, mas elas não necessariamente representam a escala geográfica na qual as economias externas e os processos que levam à formação de clusters industriais realmente operam. O ponto básico é que a análise das economias de localização requer a identificação de regiões relevantes enquanto espaço econômico e do nível adequado de desagregação industrial que permita medir a extensão da especialização e da concentração geográfica. A literatura geográfica sobre os “novos” distritos industriais flexíveis indicam que esses *clusters* são de fato muito localizados, em unidade espacial muito menor do que a usada por Krugman. Certamente, na União Europeia, as diferenças locais na estrutura econômica e nas taxas de crescimento econômico *dentro* dos estados membros (por exemplo, as ditas regiões NUTS1 e NUTS2) são muito maiores do que as disparidades *entre* países (Collier, 1994; Dunford, 1993; Dunford e Kafkalas, 1992). Da mesma forma, como mostram von Hagen e Hammond (1994), a metrópole, mais do que o Estado ou a região, é a escala mais significativa para analisar as diferenças geográficas na concentração industrial e nas economias de localização nos Estados Unidos, um ponto de vista ao qual, como já notamos, Krugman aderiu em outros trabalhos. Esses resultados deixam implícito que o método de Krugman de comparação da União Europeia com os Estados Unidos gerará diferentes resultados de acordo com a escala geográfica usada para definir as regiões econômicas em duas áreas. Na verdade, pode até ser que em algumas escalas geográficas a especialização regional não é, de fato, maior nas economias mais integradas dos Estados Unidos do que na

*34- Existe uma literatura abundante sobre esse tópico, embora Krugman não tenha feito referência a respeito (por exemplo, ver Barth, Kraft e Wiest, 1975; Conroy, 1975; Brewer, 1984; Jackson, 1984; Kurre e Weller, 1989). Uma grande parte é baseada na chamada abordagem de "portfólio" de análise da especialização industrial regional. Esse tipo de análise, aplicado pela primeira vez em economia regional por Conroy (1975), empresta o conceito de rendimentos esperados e de risco da teoria da diversificação ótima dos portfólios financeiros de Markowitz (1959). A estrutura industrial regional pode ser conceituada como um "portfólio" que fornece "rendimentos" à região em forma de emprego, renda e arrecadação de impostos sobre a renda. Esses rendimentos são associados ao risco – que surge dos choques de demanda e de tecnologia – representado pela variância e covariância dos rendimentos. É a medida desse risco, "a variância do portfólio" que mede o grau de instabilidade de uma região.*

União Europeia. De qualquer forma, o crescimento da especialização industrial é um resultado inevitável da integração econômica? Enquanto a existência de economias externas e economias de localização na União Europeia pode conduzir ao crescimento da especialização regional que Krugman prediz (Baldwin e Lyons, 1990; Cabellero e Lyons, 1990, 1991; Martin e Rogers, 1994a, 1994b), alguns observadores tem argumentado que a integração do mercado de bens na União Europeia aumentará a expansão do comércio intraindústria ainda mais, e que é provável que isso faça com que as estruturas industriais regionais se tornem cada vez mais similares conforme passa o tempo (Commission of the European Communities, 1991; Eichengreen, 1988). De fato, as possíveis evidências desse efeito são fornecidas por Krugman para o caso dos Estados Unidos: como ele mostrou, as estatísticas dos Estados Unidos indicam que a especialização regional está em declínio desde a Segunda Guerra Mundial (Krugman, 1991a, cap. 3). Ele sugere que isso pode ser uma ilusão estatística e que a especialização pode ter se tornado mais difícil de ser mensurada, mas não necessariamente menor. Entretanto, também há evidências, na Europa, de que a integração econômica e o aumento das trocas conduzirá à diversificação industrial regional mais do que à especialização (Peschel, 1982). A definição da "especialização" econômica regional e a questão de como a especialização realmente influencia a instabilidade regional não podem ser respondidas de forma simples<sup>34</sup>. Como muitos autores já mostraram, os esquemas empíricos dos choques regionais tanto nos Estados Unidos como na União Europeia parecem ser mais complexos do que foi postulado por Krugman (ver, por exemplo Bayoumi e Eichengreen, 1993; Palmini e Cray, 1992; von Hagen e Hammond, 1994). Parece não haver relação simples entre integração econômica, especialização regional e choques regionais. Tanto o padrão como a severidade dos choques dependerá não somente do grau e da geografia da especialização industrial regional, mas também da maneira como esses choques são transmitidos entre as regiões (por exemplo, através das relações regionais de entrada-saída e do impacto da políticas governamentais) e do quão flexível é o mercado de trabalho regional para se ajustar a essas perturbações. Em resumo, é necessário muito mais análise teórica e empírica sobre a especialização industrial

regional tanto nos Estados Unidos como na União Europeia antes de tomar o caso norte-americano como um guia do que os europeus devem esperar.

## Integração econômica e a divergência no crescimento regional

Esse último ponto se relaciona com o terceiro elemento da tese de Krugman, segundo o qual os choques de demanda na Europa integrada terão efeitos permanentes de crescimento regional, da mesma maneira que as políticas temporárias podem ter implicações de longo prazo (Krugman, 1987a). Suponhamos que uma região experiencie declínio na demanda que afetem seus *clusters* de indústria exportação. Isso resultaria em uma pressão para baixar os salários relativos e os outros fatores de custos da região. Se os salários relativos e os outros custos caem, isso ajudaria a restaurar a competitividade da região em relação às outras regiões de custos mais elevados, de forma que novas indústrias sejam atraídas e a demanda e o crescimento sejam restaurados. Como Krugman coloca,

Regiões que tenham tido má sorte em sua herança de indústrias do passado terão custos mais baixos do que as regiões afortunadas, e será, portanto, mais provável que tenham maiores chances de despontar nas indústrias do futuro. Podemos esperar que esse processo limite a extensão da divergência regional de crescimento. (Krugman, 1993d, 248)

Infelizmente, no entanto, de acordo com Krugman a mobilidade da força de trabalho impede os mecanismos de flexibilidade dos salários recolocar as taxas de crescimento regional nos trilhos. Ao contrário:

Uma região desafortunada não terá custos fatoriais mais baixos por muito tempo: o capital e a força de trabalho vão se deslocar para outras regiões até que as remunerações se equalizem. Isso significa, no entanto, que não há nenhuma razão em particular para esperar que uma região cujas indústrias tradicionais estejam indo muito mal atraia novas indústrias. Ao contrário, isso pode fazer as pessoas fugir. O resultado é que a produção e o emprego relativos das regiões deveriam parecer mais um caminhar aleatório do que um processo que retorna a alguma norma. (Krugman, 1993d, 248)

Ao desenvolver seu argumento Krugman retoma o estudo de Blanchard e Katz (1992) sobre a estrutura de crescimento dos estados dos Estados Unidos. De acordo com esses autores, enquanto as taxas de crescimento diferem consistentemente entre os estados norte-americanos, as

taxas de desemprego e de salários variam muito menos, sugerindo que quando os estados são atingidos por choques de demanda os trabalhadores reagem se realocando (ver também Barro e Sala-i-Martin, 1992). Não há nenhuma tendência discernível de que os estados recuperem os empregos perdidos: o desemprego regional relativo volta ao normal através da emigração da força de trabalho. Parece que isso se opõe ao processo de ajustamento na União Europeia na qual o fator mobilidade historicamente tende a ser bem mais baixo do que nos Estados Unidos e as disparidades do desemprego regional parecem ser caracterizadas por grande histerese (Eichengreen, 1993). Krugman deduz uma implicação óbvia de que se a Europa chega aos mesmos níveis de especialização regional e de fator mobilidade dos Estados Unidos, é esperado que aumentem as disparidades nas taxas de crescimento entre os países e regiões.

A mobilidade da força de trabalho é então de uma importância central no modelo de Krugman de crescimento regional divergente. A esse respeito sua análise é similar aos modelos de “crescimento endógeno”, no qual a mobilidade da força de trabalho intensifica as disparidades locais na acumulação de capital humano e, portanto, do desenvolvimento a longo prazo (Grossman e Helpman, 1991; Bertola, 1993). Sobre esse ponto de vista, pensamos que é curioso que Krugman tenha dificuldade em diferenciar seu modelo de desenvolvimento regional desigual na União Europeia não somente dos modelos “centro-periferia” de concentração cumulativa, mas também dos modelos de “crescimento local endógeno” (Krugman, 1993d). Seu próprio modelo implica um mecanismo similar de crescimento divergente cumulativo, pelo menos no sentido de que as migrações inter-regionais do trabalho impedem o reequilíbrio das taxas de crescimento regional. O questionamento que podemos fazer sobre sua análise é sobre como exatamente a mobilidade da força de trabalho vai aumentar na Europa integrada. Embora as migrações inter-regionais através das fronteiras nacionais sejam, em princípio, irrestritas, existem outras razões para duvidar que a mobilidade da força de trabalho [na União Monetária e Econômica Europeia] atingirá os mesmos níveis dos Estados Unidos. As diferenças culturais e linguísticas bem marcadas na Europa continuarão sendo uma barreira significativa para a migração de muitos grupos de trabalha-

dores. Mas se essa forma de ajustamento aos choques regionais permanece lenta, para onde vai a concepção de Krugman das diferenças regionais de crescimento a longo prazo em uma União Europeia integrada?

A implicação de seu modelo é que se a mobilidade da força de trabalho é baixa, então a flexibilidade dos salários relativos locais (em queda) servirá para restringir o grau de divergência entre as taxas de crescimento. Infelizmente, os salários na União Europeia não parecem ser particularmente flexíveis: o mercado de trabalho europeu parece ser mais rígido ou “esclerótico” do que o norte-americano, um ponto destacado por Krugman (1993e). Nas regiões europeias, choques de demandas setorial adversas desencadeiam mais desemprego, sem os mecanismos de equilíbrio possibilitados pela migração da força de trabalho ou pela flexibilidade de redução dos salários relativos (a rigidez desse último aspecto possivelmente reflete as taxas consideravelmente mais altas de salário institucionalizado na Europa do que nos Estados Unidos, bem como a os benefícios do seguro desemprego mais generoso na União Europeia do que nos Estados Unidos). A Comissão das Comunidades Europeias (1990) afirma que a UEM, ao credibilizar o engajamento das autoridades fiscais a não socorrer as regiões em dificuldade, deveria encorajar os trabalhadores a moderar as reivindicações salariais, dando, assim, maior flexibilidade salarial local. Na prática, pouco é sabido sobre o quanto os salários relativos regionais precisam diminuir para estimular fluxos de capitais e para restaurar o emprego. Também sabemos muito pouco sobre os efeitos de difusão inter-regional da produtividade e da tecnologia, que poderia limitar a necessidade da redução de salários (Jaffe, Traitenberg e Henderson, 1993; Audretsch e Feldman, 1994). Em resumo, não é óbvio que o aumento da integração na União Europeia vai conduzir à divergência ou à convergência do crescimento regional. A evidência até então parece sugerir que os “grupos de convergência” podem ser os resultados mais prováveis, com uma convergência nas regiões centrais no Norte de um lado e uma outra convergência, de outro lado, entre as regiões periféricas do Sul, mas com pouca ou nenhuma convergência entre esses dois grupos (Buttom e Pentecost, 1993; Neven e Gouyette, 1994). Ainda que interessantes, os argumentos de Krugman relativos aos impactos da integração econômica sobre a

especialização, a instabilidade e as trocas regionais, e sobre as disparidades de crescimento a longo prazo na União Europeia, são limitados e problemáticos. A comparação entre os Estados Unidos e a União Europeia em termos de “região” e suas estruturas, choques e reações à eles não é tão válida como Krugman e outros (como Eichengreen) supõem. Não temos um cenário alternativo para os Estados Unidos – isto é, uma representação do que seria o desenvolvimento regional se os Estados Unidos não fossem uma união econômica e monetária. Também não sabemos o que aconteceria às regiões dos países europeus na ausência da Comunidade Europeia e de seus avanços recentes em direção à UEM. Finalmente, quais são os pontos de vista de Krugman sobre as implicações da integração europeia em termos de políticas regionais? Para abordar esse aspecto de sua análise, precisamos examinar o debate sobre a política a implementar na nova teoria das trocas em geral.

## As Trocas e a Questão da Política Regional

### A política comercial estratégica

Como em muitos de seus outros trabalhos, os pontos de vista de Krugman sobre o papel do comércio e da política industrial foram mudando conforme o tempo. Em seus escritos mais antigos, ele reagiu contra a ideia de políticas industriais direcionadas porque elas seriam baseadas em erros grosseiros e mesmo que invocássemos teorias mais sofisticadas, tais políticas provavelmente não seriam eficazes na prática (Krugman, 1983, 1983b, 1984). Não muito tempo depois, entretanto, ele construiu um sofisticado argumento teórico para uma “política comercial estratégica”. Um dos aspectos mais contestados da nova teoria das trocas foi o debate que ela suscitou a respeito da política industrial estratégica. Enquanto a teoria convencional das trocas nega a existência de um comércio “ativista”, a nova teoria da trocas contesta diretamente essa concepção tradicional. De acordo com Krugman (1986) e outros teóricos da nova teoria da trocas (por exemplo, Brander e Spencer 1983, 1985), uma política comercial “ativista” pode beneficiar um país no que diz respeito ao livre-comércio de duas formas. A primeira é através da “criação de renda”. Se um governo pode promover uma nova posição de monopólio

ou expandir um monopólio já existente para os fatores nacionais nas indústrias que praticam trocas internacionais, então uma política industrial direcionada pode, em princípio, aumentar a renda do país às custas do exterior. Em segundo lugar, uma política direcionada pode aumentar as rendas se existem setores nos quais os recursos produzidos por firmas individuais aumentam indiretamente os recursos das outras firmas – isto é, onde as economias externas são geradas. Em ambos os casos, o argumento consiste em afirmar que é sem dúvida possível definir os “setores estratégicos” que são mais rentáveis do ponto de vista da produtividade marginal do que outros, e que a promoção desses setores através do protecionismo, de subsídios à exportação, de apoio à pesquisa e desenvolvimento e assim por diante, poderia aumentar a riqueza nacional.

Mais recentemente, entretanto, Krugman reagiu contra a política comercial estratégica. Em *Peddling Prosperity* (1994c), ele questiona a validade teórica das políticas industriais estratégicas e repreende os principais líderes políticos norte-americanos (especialmente o presidente Clinton) e seus conselheiros econômicos (especialmente Thurow e Reich) por terem se apropriado de forma errônea da teoria do comércio estratégico e por aplicá-la de “forma ingênua”. Tanto Reich (1991) como Thurow (1994) foram criticados por vender uma ideia de que, se os Estados Unidos devem entrar em concorrência na economia global, o governo deveria abandonar as ideias de livre comércio e de intervenção industrial mínima e, ao contrário, perseguir uma política mais ativa que vise promover a mudança da indústria norte-americana em direção à setores de “alto valor agregado” (Reich) e aos setores “em plena expansão” (Thurow). Krugman acredita que tais ideias são baseadas em teorias falaciosas, políticas impossíveis de serem colocadas em prática e uma obsessão errônea da ideia de “competitividade”: “enquanto os problemas de concorrência podem emergir em princípio como uma questão prática, empírica, as grandes nações do mundo não estão, de forma significativa, em concorrência econômica umas com as outras” (Krugman, 1994a, 35). De acordo com ele, a competitividade se baseia na metáfora de um país ser uma grande corporação quando, na verdade, países (e regiões) não são nada iguais a uma corporação. É muito difícil estabelecer uma definição de competitividade nacional ou regional. Além disso, ele afirma

que é errado ver o comércio internacional como uma competição – como um jogo de soma zero – quando na verdade se trata de um processo de trocas que envolve benefícios mútuos. No início dos anos 1990, Krugman denunciava a política comercial estratégica como “ruim para a economia”. Ainda que Krugman tenha atacado de forma virulenta todas as políticas identificadas como “política comercial estratégica”, parece que agora ele vislumbra um papel importante para a política industrial orientada e de porte limitado.

## Os clusters geográficos e as políticas industriais estratégicas

Em uma artigo recente, Krugman (1993b, 160) constata que ele “agora mudou de ideia e (...) tem, pelo menos um pouco, mudado sua posição em relação à política industrial”. Seu ceticismo inicial quanto às credenciais teóricas e à aplicabilidade prática da noção de economias externass para as políticas industriais orientadas era baseado na ideia de que apenas externalidades tecnológicas, e não financeiras, eram importantes e que essas externalidades tecnológicas tem significância limitada devido ao seu caráter mais internacional do que nacional (Krugman, 1983b, 1984). Mas, como vimos, ele agora acredita que as economias externas associadas aos efeitos de tamanho do mercado são substanciais e demonstráveis (e frequentemente difíceis de distinguir das economias externas tecnológicas), e isso significa que as políticas industriais orientadas tem um papel potencial no final das contas (Krugman, 1987a, 1993b). Além disso,

a maior parte dos principais efeitos de tamanho de mercado não se aplica ao nível da economia nacional ou internacional, mas a um nível local ou regional. O argumento segundo o qual os ganhos originados do apoio às indústrias que geram economias externas se volatizarão no estrangeiro é, em grande parte, falso (Krugman, 1993b, 167).

Nessa concepção revisada da política industrial, os *clusters* industriais locais e regionais não são considerados apenas como fornecedores de evidência empírica da importância das economias externas, mas tais *clusters* ajudam a *definir* qual tipo de indústria deve receber apoio. Uma concentração geográfica justifica a intervenção industrial e o objetivo dessa intervenção deveria ser encorajar as externalidades locais. Na verdade, o que Krugman parece sugerir, ainda que ele não use o termo

explicitamente, é que a única forma justificável de política industrial (comercial) é de fato uma política regional de desenvolvimento industrial. Conformemente à teoria do comércio estratégico, a premissa subjacente é que a vantagem comparativa industrial nacional pode ser criada através de políticas industriais de apoio orientado cujo objetivo é criar e facilitar especializações setoriais chave. A virada no argumento de Krugman, entretanto, é que a escala mais eficaz para criar essa vantagem é o nível dos *clusters regionais*. O mesmo argumento está essencialmente implícito no importante trabalho de Porter (1990) sobre as vantagens concorrenciais das nações. De fato, ele agora considera que as políticas de desenvolvimento local e econômico tem a função instrumental de fomentar a competitividade industrial nacional (Porter, 1994).

É um pequeno passo, a partir disso, para argumentar que a promoção de *clusters especializados* de exportação é também a abordagem mais viável para reviver e regenerar as regiões industriais antigas. Isso é, de fato, o que alguns autores sugeriram sobre especialização flexível e distritos industriais. Esses autores usam o sucesso de alguns distritos industriais especializados (geralmente orientados para a exportação) bem conhecidos como modelo para mais geral de regeneração econômica local “endógena” (ver por exemplo, Hirst e Zeitlin, 1989; Pyke, Becattini e Sengerberger, 1989; Sabel, 1989; Stohr, 1989; Cooke, 1990; Scott, 1992b). O caminho para a reindustrialização das regiões deprimidas é visto via a promoção e o apoio à firmas pequenas neommarshallianas, complexos de produção especializados flexíveis envolvendo uma densa rede local de cooperação, de concorrência e interdependência. De certa forma, esse apoio à uma estratégia industrial local baseada em externalidades múltiplas é similar à política industrial defendida por Krugman. Entretanto, a defesa por uma especialização regional voltada para a exportação como estratégia de desenvolvimento econômico local ou como forma de política comercial, é polêmica.

A questão principal sobre a promoção da especialização industrial regional é saber se as vantagens potenciais são superadas pela probabilidade de maiores choques e maior instabilidade regional e o risco de depressão estrutural. Como Krugman (1993c) nota para o caso de Massachussets, a especialização industrial regional é uma faca de dois gumes: pode

*35- No caso europeu, ainda que o federalismo fiscal seja um corolário da UEM, governos nacionais na futura união econômica e monetária não perderão todos os seus instrumentos de política econômica. As políticas orçamentárias nacionais continuarão ter algum papel de estabilização, ainda que restrito (ver Boonstra (1991) sobre os limites que a UEM vai impor à autonomia orçamentária nacional). Nesse sentido, os estados membros da UEM europeia diferem dos estados individuais dos Estados Unidos.*

ser a base de uma alta taxa de crescimento econômico local voltado para a exportação em um período, mas também a fonte de depressão econômica local prolongada se a demanda que alimentava essa região desaparece ou se for capturada por outras regiões concorrentes (muitas vezes de outros países). Isso é precisamente o que aconteceu a muitos dos distritos industriais especializados celebrados por Alfred Marshall no início do século XX (por exemplo, ver Sunley, 1992). Podemos também citar como exemplo convincente o fato de que a *diversificação* industrial, mais do que a especialização, é a via mais apropriada de política de desenvolvimento regional, pois, ao diversificar o “portfolio” industrial regional, reduz-se os choques adversos e as crises estruturais localizadas (esse é a conclusão geral dos estudos de portfolio a que nos referimos anteriormente; ver também Geroski, 1989)

Krugman, por outro lado, parece acreditar que a resposta política mais importante à possibilidade de instabilidade regional em regiões mais especializadas é a estabilização fiscal. No caso da integração econômica europeia, por exemplo, Krugman sugere que os orçamentos nacionais terão que ser substancialmente centralizados para que as transferências fiscais e federais europeias possam desempenhar o papel de estabilização requerido quando ocorrerem os choques regionais assimétricos<sup>35</sup>.

Ele nota que a forma na qual o orçamento federal dos Estados Unidos tende automaticamente a redistribuir recursos para as regiões afetadas por choques econômicos negativos (via ajustamentos compensatórios para os impostos e para os pagamentos relacionados às contribuições sociais nas diferentes regiões):

Enquanto os Estados Unidos não lidam perfeitamente com os problemas (como as atuais dificuldades não somente na Nova Inglaterra, mas também no Nordeste e, de forma cada vez maior, na Califórnia, demonstram), um sistema fiscal altamente federalizado é de grande ajuda. A falta de um sistema como esse na Europa é, então, um grande problema (Krugman, 1993d, 258).

Krugman distingue dificilmente essa forma de resposta política regional daquelas necessárias para melhor as estruturas do tipo “centro-periferia” do desenvolvimento regional desigual ou do declínio regional devido à especialização em indústrias e produtos ultrapassados. A resposta política a esses problemas regionais, ele diz, “está muito menos relacionada com a UEM do que o problema de

estabilização” (Krugman, 1993d, 259)

Entretanto, enquanto as transferências fiscais automáticas podem vir a ajudar a aliviar e estabilizar os problemas de renda e de crescimento associados às regiões economicamente deprimidas, elas não são a resposta adequada ao desenvolvimento regional desigual. Sozinhas elas não são suficientes para reformular as estruturas e as dinâmicas do desenvolvimento regional para melhorar a performance econômica a longo prazo e a riqueza das regiões em causa. É por causa disso que historicamente muitos países europeus tem desenvolvido elaborados sistemas complexos de ajuda e de assistência ao desenvolvimento, *específicos às regiões*, e é por isso que a União Europeia tem reforçado e reformado seu próprio fundo estrutural regional administrado de maneira centralizada visando uma integração econômica maior e um alargamento a outros países da União (ver, por exemplo, Martin, 1993; Collier, 1994). A distinção que Krugman faz das instabilidades regionais devido aos choques idiossincráticos de demanda e os problemas regionais de natureza mais “centro-periferia” e estrutural é surpreendente e questionável. Porque se, como ele argumenta, os choques regionais de curto prazo tem efeitos de longo prazo no crescimento regional, então a estabilização fiscal inter-regional é uma resposta política inadequada e outras formas estratégicas de política regional são necessárias. Em nosso ponto de vista, a proposta de federalismo fiscal não atenua a preocupação de que os *clusters* regionais de indústria especializada serão instáveis e frágeis. A tensão básica na argumentação de Krugman permanece – a saber, como conciliar sua sugestão de que o objetivo da política industrial deve ser promover *clusters* regionais especializados de base industrial com sua tese de que o aumento da concentração e da especialização industrial regional leva a instabilidade econômica regional e a vias de crescimento divergente a longo prazo. A resposta da nova geografia industrial a esse dilema, é claro, é insistir em que os distritos industriais especializados flexíveis são mais adaptados à mudanças econômicas e tecnológicas em virtude do dinamismo e da rede de pequenas empresas que os compõem (ou que acreditam-se que os compõem). Entretanto, essa afirmação está longe de ser comprovada. Além do mais, a quantidade de distritos especializados flexíveis permanece pequena e suas origens e dinâmicas são matérias sujeitas ao debate (ver Markusen, 1993;

Markusen e Park, 1993). Não se trata de rejeitar a nova abordagem “endógena” de política regional baseada nos argumentos do desenvolvimento regional especializado (flexível); mas é preciso assinalar que essa abordagem nada mais é do que uma panaceia para o desenvolvimento regional desigual do que era o velho modelo de política redistributiva regional. Não queremos também dar a entender que os rendimentos crescentes e que as economias externas não são importantes para o debate sobre política regional. Ao contrário, não somente há evidências na Europa de que as indústrias com rendimentos crescentes estão concentradas em regiões com melhor infraestrutura, especialmente estruturas tecnológicas e educacionais (Martin e Rogers, 1994a), como a teoria do crescimento endógeno também sugere que os efeitos de difusão tecnológica são mais prováveis de ter um papel fundamental no processo de crescimento local na Europa integrada. Mas, para nós, há uma necessidade urgente de uma reflexão muito mais aprofundada para saber como as políticas de desenvolvimento local e regional podem encorajar e dar sustentação a essas externalidades sem, ao mesmo tempo, restringir a base industrial e sem aumentar a vulnerabilidade de região aos choques de demanda.

## Conclusões

Há alguns anos atrás, Neil Smith (1989) argumentou em favor da reconstrução da teoria regional na geografia baseado em uma síntese das ideias da teoria da localização e da teoria do desenvolvimento desigual. Mais recentemente, Krugman (1993a) argumentou pela síntese da teoria da localização e da teoria das trocas, usando a geografia econômica como um componente chave na construção da nova “economia geográfica” das trocas. Neste artigo, nós procuramos fazer uma avaliação crítica das ideias de Krugman sobre a geografia econômica e suas tentativas de forjar uma “economia geográfica”. Em razão do grande volume e da penetração dos seus escritos, tivemos que passar rapidamente por muitas de suas ideias, e, como resultado, sem dúvida nós falhamos em conceder a algumas delas a atenção que elas merecem. Além do mais, a tendência constante de Krugman em revisar e mesmo rejeitar as suas ideias anteriores torna essa tarefa de avaliação semelhante ao rastreamento de um

alvo móvel. No entanto, acreditamos que tivemos sucesso suficiente em isolar os componentes centrais de seus argumentos para tornar possível identificar as suas principais forças e as suas principais fraquezas, principalmente no que concerne à questão do desenvolvimento e do crescimento regional. Sob muitos aspectos, a abordagem que Krugman faz da geografia econômica se assemelha à ciência regional, retrabalhando os conceitos e modelos da teoria tradicional da localização. A nova geografia econômica e regional, é claro, se distanciou bem dessa tradição. Por essa razão, poderíamos questionar se o trabalho de Krugman tem algo de novo ou que seja útil para os geógrafos econômicos. Seria errado ser assim tão categórico, no entanto. O trabalho de Krugman não é tão simplista como Johnston e outros sugeriram (os trabalhos geográficos nem sempre são tão sofisticados como quem os pratica quer fazer crer). Talvez os resultados específicos das análises de Krugman sejam menos importantes para a geografia econômica do que o estímulo que eles suscitam para pesquisas futuras. A esse respeito, nós estamos de acordo com a ideia de que o trabalho de Krugman “é rico em ideias, é sedutor em nos conduzir a partir de argumentos lógicos simples a conclusões surpreendentes e é tão auto-confiante na discussão de suas hipóteses e premissas que lê-las é, ao mesmo tempo, um bom divertimento e uma desafio contínuo” (Casella, 1993, 261-62). O desafio, como o vemos, é buscar um intercâmbio mais estreito entre a “economia geográfica” de Krugman e a nova geografia industrial e econômica. Ninguém pode reivindicar ter o monopólio da perspicácia, mas acreditamos que um intercâmbio de ideias pode ser mutuamente benéfico.

Um dos pontos fortes do trabalho de Krugman, sem dúvida, é a ligação que ele faz das economias externas e da aglomeração industrial regional com o comércio, o que fornece uma importante correção à tese da especialização flexível da nova geografia industrial, segundo à qual o desenvolvimento industrial regional é considerado como um processo endógeno e o papel do comércio ou lhe é subordinado ou é negligenciado. Além disso, a ênfase de Krugman na concorrência imperfeita e nas externalidades financeiras também desvela as limitações das concepções de externalidades que prevalecem atualmente na literatura geográfica. O impulso das ideias de especialização flexível na geografia econômica é que a aglomeração é

associada com mudanças na integração vertical para a integração horizontal das atividades relacionadas entre pequenas firmas concorrentes que se aglomeram para minimizar os custos de transação. A economia williamsoniana de custos de transação – que é em si mesma uma forma de economia institucional de orientação neoclássica – tem sido usada para dar uma nova sustentação teórica à noção de Marshall da localização industrial. O foco de Krugman nas externalidades financeiras, especialmente os efeitos de tamanho de mercado, e o papel que os grandes produtores oligopolísticos podem ter na aglomeração industrial sugere que os geógrafos industriais precisam levar isso em conta a fim de reajustar suas explicações teóricas nesse sentido. Mas, ao mesmo tempo, uma das limitações mais importantes da economia geográfica de Krugman é a sua concentração teimosa apenas naquelas externalidades que podem ser matematicamente modeladas, e, então, a sua reticência em discutir os impactos geográficos dos efeitos de difusão tecnológica e do conhecimento. Embora a literatura geográfica recente tenha começado a atribuir importância primordial às mudanças técnicas e às externalidades tecnológicas em moldar e transformar a economia espacial, e tire importantes lições da análise de Krugman a esse respeito, ainda lhe resta explorar inteiramente os efeitos cumulativos e os efeitos de difusão associados às transformações tecnológicas.

Um segundo aspecto significativo da geografia de Krugman é o reconhecimento do desenvolvimento econômico regional como um processo histórico dependente da trajetória anterior. Sua constante exortação de que a “história importa”, tanto em termos das condições arbitrárias iniciais e dos eventos acidentais que deslançam padrões particulares de desenvolvimento industrial ao longo do tempo e do espaço, mas também o “bloqueio” que decorre em função dos efeitos de auto-reforçamento, não é, claro, particularmente novidade para os geógrafos econômicos. Os geógrafos há muito tempo reconheceram que um dado padrão de desenvolvimento regional desigual, uma vez estabelecido, tende a exibir um alto grau de persistência ou de “inércia” ao longo do tempo, e que essa inércia pode operar tanto na promoção do desenvolvimento regional quanto em seu retardamento. O interesse mais recente dos geógrafos pelo “enraizamento” local socio-institucional das atividades econô-

micas também se funda nas questões da dependência da trajetória e de bloqueio. De acordo com Krugman, o papel desempenhado pela geografia na determinação do “bloqueio” é estritamente um fenômeno de rendimentos crescentes, na forma de externalidades Marshallianas associadas com a aglomeração industrial local (ou, sob certas circunstâncias, na forma de expectativas auto-realizadoras). Ele falha em considerar a influência exercida pelas estruturas institucionais, sociais e culturais locais em facilitar ou constrianger o desenvolvimento econômico local. Essa negligência parece vir, em grande parte, da queixa de Krugman de que os fatores “sociais” e os não econômicos não são facilmente modeláveis e que, portanto, eles deveriam ser deixados aos sociólogos. Mas, como estudos recentes da nova geografia econômica e industrial começaram a mostrar, a “densidade” e a natureza de dessas “externalidades” socio-institucionais são fundamentais para a emergência, trajetória e adaptabilidade dos distritos industriais e das economias regionais. Assim, Krugman tem razão ao enfatizar o papel da geografia na natureza histórica e singular do processo econômico, mas ele falha em explicar a natureza dessa papel.

Um terceiro aspecto da economia geográfica de Krugman que queremos destacar e que também tem tanto pontos fortes como fraquezas, é a sua análise da forma como os choques regionais específicos podem ter consequências em longo prazo sobre o crescimento. Como as regiões respondem e se ajustam aos choques de oferta e de demanda, tanto em curto como em longo prazo, em um mundo cada vez mais incerto, impulsionado pelo mercado e tendendo para a desregulação, é um objeto de pesquisa primordial, mas que tem sido negligenciado pela nova geografia industrial. A análise de Krugman para as regiões da União Europeia, usando as regiões dos Estados Unidos para comparação, fornece uma base útil para desenvolver pesquisa nesse campo. Entretanto, como vimos, sua análise está longe de não ter problemas. Tirando o fato de ser muito centrada nos Estados Unidos (como exemplificado pela sua ênfase no papel central que teria a mobilidade do trabalho, que é consideravelmente maior nos Estados Unidos do que na Europa), seus modelos não explicam adequadamente por que uma economia regional próspera (como Massachussets, por exemplo) pode subitamente enfrentar um situação reversa, ou porque a geografia do

desenvolvimento regional desigual pode sofrer reconfigurações significativas (as reversões espaciais) ou porque algumas regiões parecem mais aptas que outras para resistir ou se ajustar aos choques externos negativos. Krugman escolhe a especialização industrial como o fator principal em moldar a estabilidade relativa de diferentes regiões e do mercado trabalho como o determinante chave do processo de ajustamento regional. Mas um estudo completo deve certamente considerar as outras razões para as crises e a reestruturação regionais e os outros mecanismos da flexibilidade do mercado de trabalho que explicam as diferenças e o grau de ajustamento regional.

Há, então, um campo considerável para uma frutífera fertilização cruzada entre as ideias da economia geográfica de Krugman e a nova geografia industrial e econômica, e para a elaboração de cada uma. Globalmente ambas se referem a uma visão Marshalliana da localização industrial. Mas, enquanto a nova geografia industrial tem procurado reinterpretar os dados Marshallianos em termos de custos de transação econômica, Krugman, ao contrário, tenta ligar a localização industrial Marshalliana com a economia da concorrência imperfeita, rendimentos crescentes, dependência da trajetória e causalidade cumulativa. Essas preocupações estavam no centro do trabalho seminal de Nicholas Kaldor (1978, 1981, 1985) sobre comércio, crescimento endógeno e desenvolvimento regional, uma dívida que Krugman reconhece:

Essa clara dependência da história é a evidência disponível mais convincente de que vivemos em uma economia mais próxima da

visão de Kaldor de um mundo dinâmico movido por processos cumulativos do que pelos modelos padrão de rendimentos constantes (1991a, p.9-10).

Krugman chega até mesmo a admitir que, num certo sentido, seu próprio trabalho é somente um “repetição” das ideias de Kaldor. No entanto, há duas diferenças significativas entre os dois. Em sua busca pelo rigor econômico, a formalização matemática que Krugman faz do processo de aglomeração industrial e do desenvolvimento regional desigual o levou para longe da riqueza da abordagem original de Kaldor e em direção às paisagens abstratas limitadas da ciência regional. De fato, em *Development, Geography and Economic Theory* (Krugman, 1995) e *The Self-Organising Economy* (1996), seu modelo parece ser aquele do decano da ciência regional Walter Isard, mais do que o de Nicholas Kaldor, que, suspeita-se, tem sido extremamente cético à construção de modelos dedutivos irrealistas que é a marca da tradição da ciência regional. E apesar da aparente concordância de Krugman com os argumentos de Kaldor sobre a “irrelevância do equilíbrio econômico”, os fantasmas da maximização e as soluções de equilíbrio ainda assombram uma grande parte da sua análise<sup>36</sup>.

Para nós, ganharíamos muito se tanto a economia geográfica de Krugman e a nova geografia econômica e industrial revisitassem o método e a mensagem da obra de Kaldor. Mas isso, como diria Krugman, é outra história.

*36- O mesmo é verdade para a nova teoria da trocas e para a nova teoria do crescimento endógeno mais geralmente. Muitas das ideias encontradas nessas teorias foram de fato antecipadas por Kaldor. Mas enquanto ele evitou o raciocínio dedutivo e matemático, preferindo o raciocínio indutivo e realístico (como expressado em sua ênfase nos “fatos estilizados” e no não-equilíbrio) os novos teóricos têm procurado deliberadamente “sistematizar” suas ideias através do formalismo matemático e do apelo aos princípios gerais do comportamento econômico otimizador (ver os escritos de Kitson e Michie, 1995; Skott e Auerbach, 1995).*

## REFERÊNCIAS

- AGHION, P.; HOWITT, P. A model of growth creative destruction. In *Technology and the wealth of nations: The dynamics of constructed advantage*, ed. D. Foray and C. Freeman, 145-72. London: Pinter, 1993.
- AMIN, A.; ROBINS, K. Industrial districts and regional development: Limits and possibilities. In *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, ed. F. Pyke, G. Becattini and W. Sergerberger, 185-219. Geneva: Institute for Labour Studies, 1990.
- AMIN, A.; THRIFT, N. Neo-Marshallian nodes in global network. *International Journal of Urban and Regional Research*, 16:571-87, 1992.
- \_\_\_\_\_, eds. *Globalization, institutions and regional development in Europe*. Oxford: Oxford University Press, 1994.
- ANDERSON, K.; BLACKHURST, R., eds. *Regional integration and the global tra-*

**GEOGRAFARES** 

Revista do Programa de Pós-Graduação em Geografia e do Departamento de Geografia da UFES  
Janeiro-Junho, 2017  
ISSN 2175 -3709

ding system. London: Harvester Wheatsheaf, 1993.

AUDRETSCH, D.; FELDMAN, M. Knowledge spillovers and the geography of innovation and production. Discussion paper, 953. London: Centre for Economic Policy Research, 1994.

BALDWIN, R. Towards an integrated Europe. London: Centre for Economic Policy Research, 1994.

BALDWIN, R.; LYONS, R. External economies and European integration: The potential for self-fulfilling expectations. Discussion paper, 471. London: Centre for Economic Policy Research, 1990.

BARRO, R. J.; SALA-I-MARTIN, X. Convergence across states and regions. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1:107-82, 1991

BARTH, J.; KRAFT, J.; WIEST, P. A portfolio-theoretic approach to industrial diversification and regional unemployment. *Journal of Regional Science*, 15 (1):9-15, 1975.

BAYOUMI, T.; EICHENGREEN, B. Shocking aspects of European monetary integration. In *Adjustment and growth in the EMU*, ed. F. Torres and F. Giavazzi, 193-229. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.

BERTOLA, G. Models of economic integration and localized growth. In *Adjustment and growth in the EMU*, ed. F. Torres and F. Giavazzi, 159-79. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.

BLANCHARD, O. J.; KATZ, L. F. Regions evolutions. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1:1-59, 1992.

BOONSTRA, W. W. The EMU and national autonomy on budget issues. In *Finance and the international economy*, Vol. 4, ed. R. O'Brien and S. Hewin, 208-24. Oxford: Oxford University Press, 1991.

BRANDER, J.; SPENCER, B. International R and D rivalry and industrial strategy. *Review of Economic Studies*, 50: 707-22, 1983.

\_\_\_\_\_. Export subsidies and international market share rivalry. *Journal of International Economics*, 18:83-100, 1983.

BREWER, H. Regional economic stabilization: an efficient diversification approach. *Review of Regional Studies*, 14 (1): 8-21, 1984.

BUCHANAN, J.; YOON, Y., eds. The return to increasing returns. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.

BUTTON, K.; PENTECOST, E. Testing for convergence of the EC regional economies. *Economics Research Paper 93/5*. Loughborough: Department of Economics, Loughborough University of Technology, 1993.

CABELLERO, R.; LYONS, R. Internal versus external economies in European manufacturing. *European Economic Review*, 34:805-30, 1990.

\_\_\_\_\_. External effects and European integration. In *The effect of 1992 on trade and industry*, ed. L. A. Winters and A. Venables, 34-53. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

CASELLA, A. Discussion of Krugman's "Lessons of Massachusetts for EMU." In *Adjustment and growth in the EMU*, ed. F. Torres and F. Giavazzi, 261-66. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.

CHAMBERLIN, E. H. The theory of monopolistic competition. 6th ed. London: Oxford University Press, 1949.

CHATTERJI, M. Convergence clubs and endogenous growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 8:57-69, 1993.

CHIPMAN, J. External economies of scale and competitive equilibrium. *Quarterly Journal of Economics*, 84:347-85, 1970.

COLLIER, J. Regional disparities, the Single Market and EMU. In *Unemployment in Europe*, ed. J. Michie and J. Grieve Smith, 145-59. London: Academic Press, 1994.

COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. An empirical assessment of factors shaping regional competitiveness in problem regions. Main report. Luxembourg: Office for Official EC Publications, 1990.

\_\_\_\_\_. The regions in the 1990s. Luxembourg: Office for Official EC Publications, 1991.

\_\_\_\_\_. Competitiveness and cohesion trends in the regions. Luxembourg: Office for Official EC Publications, 1994.

CONROY, M. The concept and measurement of regional industrial diversification.

Southern Economic Journal, 41:492-505, 1975.

COOKE, P. Manufacturing miracles: The changing nature of the local economy. In *Local economic policy*, ed. M. Campbell, 25-42. London: Cassell, 1990.

COOKE, P.; MORGAN, K. The network paradigm: New departures in corporate and regional development. *Environment and Planning D: Society and Space*, 11:543-64, 1993.

DAVID, P.; ROSENBLOOM, J. Marshallian factor market externalities and the dynamics of industrial localization. *Journal of Urban Economics*, 2:349-70, 1990.

DE MELO, J.; ROBINSON, S. Productivity and externalities: Models of export-led growth. Discussion Paper 400. London: Centre for Economic Policy Research, 1990.

DIXIT, A. K.; NORMAN, V. *Theory of international trade*. Cambridge: Cambridge University Press, 1980.

DRACHE, D.; GERTLER, M., eds. *The new era of global competition: State policy and market power*. Toronto: McGill-Queens University Press, 1991.

DUNFORD, M. Regional disparities in the EC. Evidence from the REGIO data bank. *Regional Studies*, 27:727-43, 1993.

DUNFORD, M.; KAFKALAS, G., eds. *Cities and regions in the new Europe*. London: Belhaven, 1992.

Economics of meaning, *The Economist*, 30 April, 13-14, 1994.

EICHENGREEN, B. European monetary unification. *Journal of Economic Literature*, 31: 1321-57, 1993.

EMERSON, M.; AUJEAN, M.; CATINAT, M. *The economics of 1992*. Oxford: Oxford University Press, 1988.

ERICKSON, R. Export performance and state industrial growth. *Economic Geography*, 65: 280-92, 1989.

ETHIER, W. National and international returns to scale in the modern theory of international trade. *American Economic Review*, 72: 389-405, 1982.

Friedman, B. Must we compete? *New York Review of Books*, 20 October, 14-20, 1994.

FUJITA, M. *Urban economic theory: Land use and city size*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

GEROSKI, P. A. The choice between scale and diversity. In *1992: Myths and realities*, ed. E. Davis, 29-45. London: Centre for Business Strategy, London Business School, 1989.

GERTLER, M. Flexibility revisited: Districts, nation-states and the forces of production. *Transactions of the Institute of British Geographers*, n.s. 17:259-78, 1992.

GIBB, R.; MICHALAK, W., eds. *Continental trading blocs*. Chichester: Wiley, 1994.

GLASMEIER, A.; THOMPSON, J.; KAYS, A. The geography of trade policy: Trade regimes and location decisions in the textile and apparel complex. *Transactions of the Institute of British Geographers*, n.s. 18:19- 35, 1993.

GRABHER, G. *The embedded firm: On the socioeconomics of industrial networks*. London: Routledge, 1993.

GRANT, R. The geography of international trade. *Progress in Human Geography*, 18: 298-312, 1994.

GROSSMAN, G.; HELPMAN, E. *Innovation and growth in the global economy*. London: MIT Press, 1991.

HANINK, D. An extended Linder model of international trade. *Economic Geography*, 64:322-34, 1988.

\_\_\_\_\_. *The international economy: A geographical perspective*. London: Wiley, 1994.

HARRISON, B. Industrial districts: Old wine in new bottles? *Regional Studies*, 26:469-84, 1992.

HELPMAN, E. International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition. *Journal of International Economics*, 11:305-40, 1981.

\_\_\_\_\_. Increasing returns, imperfect markets and trade theory. In *Handbook of international economics*, Vol. 1, ed. R. Jones and P. Kenen, 325-65. Oxford: North Holland, 1984.

HELPMAN, E.; KRUGMAN, P. Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition and the international economy. London: MIT Press, 1985.

HIRSCHMAN, A. *The strategy of economic development*. New Haven: Yale Uni-

- \_\_\_\_\_. Review of P. Krugman's "Geography and Trade". *Regional Studies*, 26:679, 1992.
- HOWES, C.; MARKUSEN, A. Trade, industry and economic development. In *Trading industries, trading regions*, ed. H. Noponen, J. Graham, and A. Markusen, 1-44. London: Guilford Press, 1993.
- JACKSON, R. An evaluation of alternative measures of regional industrial diversification. *Regional Studies*, 8:103-12, 1984.
- JAFFE, A.; TRAJTENBERG, M.; HENDERSON, R. Geographical localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations. *Quarterly Journal of Economics*, 108:577-98, 1993.
- JOHNSTON, R. J. Extending the research agenda. *Economic Geography*, 65:338-47, 1989.
- \_\_\_\_\_. Review of P. Krugman's "Geography and Trade". *Environment and Planning A* 24:1006, 1992.
- KALDOR, N. The case for regional policies. In *Further essays on economic theory*, 139-54. London: Duckworth, 1978.
- \_\_\_\_\_. The role of increasing returns, technical progress and cumulative causation in the theory of international trade and economic growth. *Economic Appliquee* 34 (4). Reprinted in *The essential Kaldor* (1989), ed. F. Targetti and A. Thirlwall, 327-50. London: Duckworth, 1981.
- \_\_\_\_\_. Interregional trade and cumulative causation. In *Economics without equilibrium*, 57-79. New York: Sharpe, 1985.
- KITSON, M.; MICHIE, J. Conflict, cooperation and change: The political economy of trade and trade policy. *Review of International Political Economy* 2 (4):632- 57, 1995.
- KNOX, P.; AGNEW, J. *The geography of the world economy*. 2d ed. London: Edward Arnold, 1994.
- KRUGMAN, P. Increasing returns, monopolistic competition and international trade. *Journal of International Economics* 9:469-79, 1979.
- \_\_\_\_\_. Scale economies, product differentiation and the pattern of trade. *American Economic Review*, 70:950-59, 1980.
- \_\_\_\_\_. Trade, accumulation and uneven development. *Journal of Development Economics*, 8:149-61, 1981.
- \_\_\_\_\_. The "new theory" of international trade and the multinational enterprise. In *The multinational corporation in the 1980s*, ed. C. Kindleberger and D. Audretsch, 57-73. London: MIT Press, 1983a.
- \_\_\_\_\_. Targeted industrial policies: Theory and evidence. In *Structural change and public policy*. Kansas City: Federal Reserve Bank of Kansas City, 1983b.
- \_\_\_\_\_. Foreign industrial targetting and the US economy. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1:77-121, 1984.
- \_\_\_\_\_. ed. *Strategic trade policy and the new international economics*. Cambridge: MIT Press, 1986.
- \_\_\_\_\_. The narrow moving band, the "Dutch disease" and the competitive consequences of Mrs. Thatcher. *Journal of Development Economics*, 26:42-55, 1987a.
- \_\_\_\_\_. Is free trade passe? *Economic Perspectives* 1 (2):131-44, 1987b.
- \_\_\_\_\_. Increasing returns and the theory of international trade. In *Advances in economic theory*, ed. T. Bewley, 301-28. Cambridge: Cambridge University Press, 1987c.
- \_\_\_\_\_. Economic integration in Europe: Some conceptual issues. In *The European internal market-trade and competition*, ed. A. Jacquemin and A. Sapir, 357-80. Oxford: Oxford University Press, 1989.
- \_\_\_\_\_. *Rethinking international trade*. Cambridge: MIT Press, 1990.
- \_\_\_\_\_. *Geography and trade*. Leuven: Leuven University Press, 1991a.
- \_\_\_\_\_. Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99: 483-99, 1991b.
- \_\_\_\_\_. History versus expectations. *Quarterly Journal of Economics*, 106:651-67, 1991c.
- \_\_\_\_\_. History and industrial location: The case of the manufacturing belt. *American Economic Review (Papers and Proceedings)* 81:80-83, 1991d.
- \_\_\_\_\_. *Currencies and crises*. London: MIT Press, 1992.
- \_\_\_\_\_. On the relationship between trade theory and location theory. *Review of International Economics*, 1:110-22, 1993a.

- \_\_\_\_\_. The current case for industrial policy. In *Protectionism and world welfare*, ed. D. Salvatore, 160-79. Cambridge: Cambridge University Press, 1993b.
- \_\_\_\_\_. First nature, second nature and metropolitan location. *Journal of Regional Science* 33 (2):129-44, 1993c.
- \_\_\_\_\_. The lessons of Massachusetts for EMU. In *Adjustment and growth in the European Monetary Union*, ed. F. Torres and F. Giavazzi, 241-69. Cambridge: Cambridge University Press, 1993d.
- \_\_\_\_\_. Inequality and the political economy of Eurosclerosis. November. London: Centre for Economic Policy Research, 1993e.
- \_\_\_\_\_. Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs* (March-April): 28-44, 1994a.
- \_\_\_\_\_. The age of diminished expectations: US economic policy in the 1990s. Rev. ed. London: MIT Press, 1994b.
- \_\_\_\_\_. Peddling prosperity: Economic sense and nonsense in the age of diminished expectations. New York: Norton, 1994c.
- \_\_\_\_\_. Does Third World growth hurt First World prosperity? *Harvard Business Review* (July-August): 113-21, 1994d.
- \_\_\_\_\_. *Development, geography and economic theory*. Cambridge: MIT Press, 1995.
- \_\_\_\_\_. *The self-organising economy*. Cambridge, Mass.: Blackwell Publishers, 1996.
- KRUGMAN, P.; VENABLES, A. Integration and the competitiveness of peripheral industry. In *Unity with diversity in the European Community*, ed. C. Bliss and J. Braga de Macedo, 56-75. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- \_\_\_\_\_. Globalization and the inequality of nations. Discussion paper 1015. London: Centre for Economic Policy Research, 1994.
- KURRE, J.; WELLER, B. Regional cyclical instability. *Regional Studies* 24: 318- 29, 1989.
- LANCASTER, K. Intraindustry trade under perfect monopolistic competition. *Journal of International Economics*, 10:151-76, 1980.
- LOSCH, A. *The economics of location*. New York: John Wiley Science Edition, 1967.
- LOVERING, J. Fordism's unknown successor. *International Journal of Urban and Regional Research*, 14:159-74, 1990.
- LUCAS, R. On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22:3-42, 1988.
- MARKOWITZ, H. *Portfolio selection and efficient diversification of investment*. New Haven: Yale University Press, 1959.
- MARKUSEN, A. Trade as a regional development issue: Policies for job and community preservation. In *Trading industries, trading regions*, ed. H. Noponen, J. Graham, and A. Markusen, 285-302. London: Guilford Press, 1993.
- MARKUSEN, A.; PARK, S. O. New industrial districts: A critique and extension from the developing countries. Working paper, Project on Regional and Industrial Economics, Rutgers University, 1993.
- MARTIN, P. J.; ROGERS, C. A. Industrial location and public infrastructure. Discussion paper 909. London: Centre for Economic Policy Research, 1994a.
- \_\_\_\_\_. Trade effects of regional aid. Discussion paper 910. London: Centre for Economic Policy Research, 1994b.
- MARTIN, R. L. Reviving the economic case for regional policy. In *Spatial policy in a divided nation*, ed. R. T. Harrison and M. Hart, 270-90. London: Jessica Kinglsey, 1993.
- MEADE, J. External economies and diseconomies in a competitive situation. *Economic Journal*, 62:54-67, 1952.
- MISHAN, E. Externalities. *Journal of Economic Literature* 9:1-28, 1971.
- MURPHY, A.; SCHLEIFER, A.; VISHNY, R. Industrialization and the big push. *Journal of Political Economy*, 97:1003-26, 1989.
- MYRDAL, G. *Economic theory and underdeveloped regions*. London: Duckworth, 1957.
- NEVEN, D. J.; GOUYETTE, C. Regional convergence in the European Community. Discussion paper 914. London: Centre for Economic Policy Research, 1994.
- NOPONEN, H.; GRAHAM, J.; MARKUSEN, A., eds. *Trading industries, trading regions*. London: Guilford Press, 1993.

- OHLIN, B. *Interregional and international trade*. Cambridge: Harvard University Press, 1933.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). *The OECD jobs study: Part 1. Labour market trends and underlying forces of change*. Paris: OECD, 1994.
- PALMINI, D.; CRAY, R. F. Convergence or divergence? A study of regional business cycle patterns among and within US census regions. *Regional Science Perspectives*, 22(2):30-52, 1992.
- PESCHEL, K. International trade, integration and industrial location. *Regional Science and Urban Economics*, 12:247-69, 1982.
- PHELPS, N. External economies, agglomeration and flexible accumulation. *Transactions of the Institute of British Geographers n.s.* 17(1):35-46, 1992.
- PORTER, M. E. *The competitive advantage of nations*. London: Macmillan, 1990.
- \_\_\_\_\_. The role of location in competition. *Journal of the Economics of Business* 1(1):35-39, 1994.
- PYKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENBERGER, W., eds. *Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy*. Geneva: Institute for Labour Studies, 1989.
- REICH, R. B. *The work of nations: Preparing ourselves for 21st century capitalism*. London: Simon and Schuster, 1991.
- ROMER, P. Endogenous technological change. *Journal of Political Economy* 98:71-102, 1990.
- ROSENSTEIN-RODAN, P. Problems of industrialization of Eastern and South-Eastern Europe. *Economic Journal* 53:202-11, 1943.
- SABEL, C. Flexible specialization and the re-emergence of regional economies. In *Reversing industrial decline?* ed. P. Hirst and J. Zeitlin, 17-70. Oxford: Berg, 1989.
- SAMUELSON, P. Preface. In *The age of diminished expectations*, ed. P. Krugman, vii. London: MIT Press, 1994.
- SCITOVSKY, T. Two concepts of external economies. *Economic Journal* 62:52-67, 1954.
- SCOTT, A. J. Industrial organization and location, divisions of labor and the firm's spatial process. *Economic Geography* 62: 215-31, 1986.
- \_\_\_\_\_. *New industrial spaces*. London: Pion, 1988.
- \_\_\_\_\_. The role of large producers in industrial districts: A case study of high-tech systems houses in Southern California. *Regional Studies* 26:265-75, 1992a.
- \_\_\_\_\_. The collective order of flexible production agglomeration: Lessons for local economic development policy and strategic choice. *Economic Geography* 68:219-33, 1992b.
- SCOTT, A. J.; STORPER, M. Regional development reconsidered. In *Regional development and contemporary industrial response: Extending flexible specialization*, ed. H. Ernste and V. Meier, 1-24. London: Belhaven, 1992a.
- \_\_\_\_\_. Industrialization and regional development. In *Pathways to industrialization and regional development*, ed. M. Storper and A. Scott, 3-17. London: Routledge, 1992b.
- SKOTT, P.; AUERBACH, P. Cumulative causation and the "new" theories of economic growth. *Journal of Post Keynesian Economics* 17(3):381-402, 1995.
- SMITH, A. Imperfect competition and international trade. In *Surveys in international trade*, ed. D. Greenaway and A. Winters, 43-65. Oxford: Basil Blackwell, 1994.
- SMITH, N. Uneven development theory and location theory: Towards a synthesis. In *New models in geography*, Vol. 1, ed. R. Peet and N. Thrift, 142-63. London: Unwin Hyman, 1989.
- STEED, G. Internal organization, firm integration and locational change: The Northern Ireland linen complex, 1954-64. *Economic Geography* 47:371-83, 1971.
- STIGLER, G. The division of labour is limited by the extent of the market. *Journal of Political Economy* 59:185-93, 1951.
- STOHR, W. B. Regional policy at the crossroads. In *Regional policy at the cross-roads: European perspectives*, ed. L. Albrechts, F. Moulaert, P. Roberts, and E. Swyngedouw, 191-97. London: Jessica Kingsley Press, 1989.
- STORPER, M. Regional "worlds" of production: Learning and innovation in the technology districts of France, Italy and the USA. *Regional Studies* 27:433-55, 1992a.
- \_\_\_\_\_. The limits to globalization: Technology districts and international trade.

Economic Geography 68:60-93, 1992b.

STORPER, M.; WALKER, R. The capitalist imperative: Territory, technology and industrial growth. Oxford: Basil Blackwell, 1989.

SUNLEY, P. J. Marshallian industrial districts: The case of the Lancashire cotton industry in the interwar years. Transactions of the Institute of British Geographers n.s. 17:306-32, 1992.

THUROW, L. Head to head: The coming economic battle among Japan, Europe and America. 2d ed. London: Brealey Publishing, 1994.

TYSON, L. Who's bashing whom? Trade conflict in high technology industries. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1992.

VON HAGEN, J.; HAMMOND, G. Industrial localization: An empirical test for Marshallian localization economies. Discussion paper 917. London: Centre for Economic Policy Research, 1994.

WEBER, A. Theory of the location of industries. Chicago: University of Chicago Press, 1929.

YOUNG, A. A. Increasing returns and economic progress. Economic Journal 38: 527-42. 292, 1928.