

A controvérsia NEG x PEG: uma disputa metodológica no campo da geografia econômica

Fernando Cardoso Cotelos* Bruno Martins Hermann†
Sergio Goldbaum‡

Resumo

Este trabalho pretende explorar a controvérsia entre a Nova Geografia Econômica e a Geografia Econômica Propriamente Dita. A partir da década de 1990, a “virada geográfica” da economia significou a colonização de um campo disciplinar, até então dominado pelos geógrafos: o campo do estudo do desenvolvimento desigual da atividade econômica no espaço. A hipótese deste estudo é de que a disputa entre economistas e geógrafos pelo campo disciplinar da Geografia Econômica expõe-se na instância metodológica. Ao longo das duas últimas décadas criou-se uma disposição por parte de economistas e geógrafos de aprenderem uns com os outros, mas esta cooperação *não* se deu no campo metodológico.

Palavras-chave: geografia econômica; metodologia; epistemologia; hermenêutica

Classificação JEL: B20, B41, R00

Abstract

This paper explores the controversy between the New Economic Geography and the Economic Geography Proper. From the 1990s on, the so called “geographical turn” in economics meant the colonization of a disciplinary field until then dominated by geographers: the field of study of uneven development of economic activity in space. We hypothesise here that the dispute between economists and geographers for the disciplinary field of Geographical Economics is exposed in a methodological instance. In the last two decades there has been a movement toward cooperation and learning with one another, but that cooperation did *not* happen in the methodological field.

Keywords: economic geography; methodology; epistemology; hermeneutics

JEL Classification: B20, B41, R00

*Doutor em Economia pela EESP-FGV

†Doutor em Economia pelo CEDEPLAR-UFMG

‡FGV-SP

1 Introdução - duas disciplinas, um objeto

A questão que define a Nova Geografia Econômica é como explicar a formação de uma grande variedade de aglomerações (ou concentrações) econômicas no espaço geográfico. A aglomeração ou ajuntamento de atividade econômica ocorre em muitos níveis geográficos e apresenta uma variedade de composições. (Fujita e Krugman, 2004)

A questão fundamental em Geografia Econômica é como explicar o mistério do desenvolvimento espacial desigual. Por mais de meio século geógrafos procuraram explicar o papel do espaço e da localização no desenvolvimento econômico e como a paisagem econômica muda ao longo do tempo. (Garretsen e Martin, 2010)

A primeira citação é uma frase captada em uma entrevista com Masahisa Fujita e Paul Krugman, dois economistas identificados com o *mainstream* da teoria econômica contemporânea, a um entrevistador anônimo do periódico de ponta **Papers in Regional Science** em San Juan de Puerto Rico, em novembro do ano de 2002. A entrevista é sobre o “Passado, presente e futuro” (Fujita e Krugman, 2004) da Nova Geografia Econômica (*New Economic Geography* - NEG). Masahisa Fujita, Paul Krugman e Anthony Venables estudavam, na década de 1980, problemas que tinham como escopo a relação entre a sociedade, seus indivíduos, a economia e o espaço. Entre os criadores da NEG, Paul Krugman é o mais conhecido do público geral pelo Prêmio Nobel recebido em 2008 e, sem dúvida, por seus textos sobre economia no New York Times. Entre o público acadêmico já é conhecido desde o final da década de 1970 quando estudava comércio internacional (Krugman, 1979). Os outros dois menos conhecidos, Masahisa Fujita e Anthony Venables, também estudavam, na década de 1980, problemas relacionados à interação entre indivíduos, sociedade, economia e espaço geográfico. Os três, entretanto, trabalhavam com escalas geográficas diferentes, pois enquanto Krugman desenvolvia modelos em comércio internacional, Fujita estudava configurações urbanas no espaço contínuo e Venables criava modelos de sistemas de cidades no espaço discreto. A *New Economic Geography*, como ficou conhecida a disciplina, é a síntese do estudo de uma série de fenômenos representados por modelos matemáticos que seguem uma lógica trans-escalar, porque podem – pelo menos assim afirmam seus teóricos – ser utilizados como instrumento de análise em qualquer escala e em qualquer geografia. (Fujita, Krugman e Venables, 2001)

A segunda citação é o primeiro parágrafo de um artigo escrito por Harry Garretsen, do Departamento de Economia Internacional e Negócios da Faculdade de Economia e Negócios da Universidade de Groningen, nos Países Baixos, em coautoria com Ron Martin, um dos maiores críticos na NEG (Garretsen e Martin, 2010). A versão que caiu em nossas mãos deste artigo é uma versão de trabalho datada de fevereiro de 2010, portanto apenas algumas semanas antes de Krugman apresentar sua famosa palestra à Associação dos Geógrafos Americanos (*American Association of Geographers*) a 16 de maio de 2010. Voltaremos a isso na conclusão deste trabalho.

Poderíamos deduzir, a partir das citações, que o objeto de estudo das duas disciplinas é idêntico ou suas diferenças são muito sutis. Talvez o leigo nem chegasse a perceber que são disciplinas totalmente separadas e que mostram de um lado indiferença e, do outro, hostilidade mal disfarçada. A redescoberta do espaço e da geografia pelos economistas do *mainstream* na década de 1980 — a chamada “virada geográfica” na economia (Martin, 1999) — provocou uma reação violenta dos “geógrafos econômicos *proper*” (Krugman, 1992) – PEG, que nunca deixaram de pensar no assunto e, de uma hora para outra, observaram o campo teórico e o nome de sua disciplina serem colonizados por economistas neoclássicos, mais especificamente, Paul Krugman, que inventou o nome *New Economic Geography* e seus associados Masahisa Fujita e Anthony Venables.

A hipótese deste estudo é que, muito mais do que um nome ou objeto, a PEG está contestando a relevância e a conveniência da metodologia da NEG em particular e, em geral, da metodologia do *mainstream* da economia.

A *New Economic Geography* (NEG), é a subdisciplina da economia protagonizada por Paul Krugman (1991, 1992) e a *Economic Geography Proper* (PEG), a subdisciplina da geografia nomeada a partir do termo recuperado das próprias palestras de Krugman em Leuven (Krugman, 1992) pelo geógrafo Ron Martin (1999) para marcar a posição político-metodológica do grupo de estudiosos que subscreveria seu contraponto. Ambas têm a possibilidade de disputar o objeto porque suas diferenças são essencialmente de método.¹

A Nova Geografia Econômica toma como ponto de partida o fato empírico de que a atividade econômica claramente não é distribuída aleatoriamente no espaço. Ela procura propor modelos hipotético-dedutivos com microfundamentos para explicar este fato utilizando um arcabouço de teoria do equilíbrio geral (Brackman, Garretsen e van Marrewijk, 2009).² A vantagem desse tipo de metodologia seria, primeiramente, uma maior consistência interna promovida pelos modelos formais [matemáticos], o que permite que se mova do micro para o macro comportamento. Em segundo lugar, a identificação de previsões empíricas com os resultados da teoria e também de questões de equivalência observacional tendem a ser mais rigorosas, especialmente na hora de verificar se as amostras são representativas e as diferenças estatísticas significantes. (Overman, 2004).

Em compensação, o método da PEG pode ser compreendido por negação ao anterior, como na citação de Martin (1999).

Para a maioria dos economistas, há apenas dois níveis sobre os quais os processos econômicos operam e sobre os quais exposição teórica é necessária: o micro-nível das famílias e firmas, e o macro-nível dos estados nacionais. Esses dois níveis constituem ‘a economia’. Na realidade, a vida econômica é conduzida no espaço e através do espaço (local, regional, nacional e global): é organizada geograficamente e essa organização espacial provoca um direcionamento crucial na maneira como a economia funciona, no desempenho de firmas individuais e no bem-estar de famílias tomadas individualmente. Não é somente o caso de reconhecer que os mecanismos do desenvolvimento econômico, crescimento e bem-estar operam desigualmente no espaço, mas que aqueles mecanismos são eles mesmos espacialmente diferenciados e, em parte, geograficamente construídos; isto é, determinados pelas condições sociais, culturais e institucionais, que são localmente variáveis e dependentes da escala. (Martin, 1999)

Como se pode perceber, a crítica principal de Martin se direciona contra um método (o método da NEG) que, supostamente, seria capaz de manter sua lógica e seus mecanismos na análise de quaisquer regiões, qualquer que fosse sua escala, ainda assim mantendo consistência e poder explicativo, negando que tal método seja capaz de realizar tal façanha. Mas se fosse apenas por uma questão instrumental a crítica perderia força, uma vez que explicações, relevantes, úteis ou não, quaisquer que sejam suas origens, não possuem status epistemológico privilegiado (Rorty, 1981 [1979]). Isso quer dizer que nenhuma explicação é melhor do que a outra em termos de “qualidade” por si só. Elas podem ser mais ou menos úteis; mais ou menos relevantes, dependendo do contexto. O método da NEG seria um método ruim porque, segundo Martin (1999), é irrelevante, pois trata de assuntos que já foram tratados no passado pela geografia e mais recentemente pela PEG.

¹ Veja (Popper, 1994 [1935]; Kuhn, 2012 [1962]; Lakatos, 1976; Blaug, 1992 [1980], McCloskey, 1992 [1985], 1994, 1998 e, principalmente, Rorty, 1981 [1979]).

²Os clássicos da teoria do equilíbrio geral são, entre outros, Arrow (2012 [1951]), Debreu (1972 [1959]) e Arrow e Hahn, 1971. Para um tratamento contemporâneo da teoria do equilíbrio geral veja Starr (2011).

Essas diferenças de — mais que simplesmente método, concepção de metodologia — fazem parte de uma dualidade conceitual já estudada há bastante tempo na filosofia: a dualidade conceitual *epistemologia - hermenêutica*. Conceitos duais são um instrumento de raciocínio bastante poderoso para elaborar uma classificação possível dessas concepções metodológicas (necessariamente) conflitantes. Utilizaremos aqui a interpretação de Richard Rorty para auxiliar a compreensão desse dualismo e entenderemos como a hermenêutica é a negação da epistemologia. Como veremos, o discurso e a concepção metodológica de Krugman, Fujita e Venables e da NEG aproxima-se mais da epistemologia e a de Martin e da PEG alinha-se mais à hermenêutica (Rorty, 1981 [1979]), ainda que com correntes minoritárias fortemente inclinadas a uma visão mais epistemológica e menos hermeneutica da metodologia na geografia econômica *proper*. (Markusen, 1999; Martin, 2001).

Neste artigo pretendemos contar como se deu o desenvolvimento de uma disputa pela denominação “geografia econômica”, iniciado pela *Proper Economic Geography* procurando contestar a metodologia dos “economistas geógrafos” da *New Economic Geography*, esta representando o pensamento sobre a relação entre a sociedade e o espaço pelo ponto de vista do *mainstream* da teoria econômica. Veremos como uma reação que se inicia unilateralmente e de maneira abertamente hostil se transforma ao longo de vinte anos em uma tendência à conciliação e cortesia intelectual - mas não metodológica - e uma esperança de colaboração interdisciplinar. (Garretsen e Martin, 2010)

2 O surgimento da Nova Geografia Econômica

Inspirados nas teorias sobre os fatores de aglomeração de Marshall e na noção de demanda efetiva de Keynes os teóricos do desenvolvimento econômico construíram suas teorias sobre o desenvolvimento desigual na década de 1950. Um traço importante desse grupo de teorias é seu aspecto informal e sua possibilidade de utilização em escalas subnacionais, sem uma preocupação clara em definir o conceito de região. Quando se trata de empiria, geralmente a região é definida dependendo da forma como chegam os dados.

Aqui enunciamos os três fatores clássicos de aglomeração de atividades econômicas apontados por Alfred Marshall – a “tríade” de Marshall - em seu livro **Princípios de Economia**, (2014 [1890]). Em terminologia moderna (Fujita e Krugman, 2004), Marshall argumenta que os distritos industriais surgem por causa de:

- (i) Extravasamento (*spillover*) de informação;
- (ii) As vantagens de mercados robustos para habilidades específicas e
- (iii) As ligações para frente e para trás (*backward and forward linkages*) associadas a grandes mercados locais.

O fator de aglomeração estabelecido no item (i), extravasamento de informações, está no centro da disputa metodológica e será comentado mais adiante, depois que descrevermos o modelo núcleo – periferia (C–P) de Krugman. Aqui comentaremos brevemente os fatores (ii) e (iii).

As vantagens de mercados robustos (ii) para economizar no fator trabalho estão relacionadas às probabilidades de choques externos à economia serem positiva ou negativamente correlacionados entre indústrias diferentes. Se os choques forem negativamente correlacionados, empregados especializados têm maior chance de trocar de emprego, estimulando a competição e mantendo os salários em nível competitivo. Já as ligações para frente e para trás (iii) associadas a grandes mercados locais são mais óbvias: estando mais próximas as firmas economizam em transporte de insumos intermediários.

Primeiro tentaremos compreender a formação de uma aglomeração de atividades econômicas associadas a *ganhos de escala* ou *retornos crescentes de escala* como resultado de um processo de *causação circular cumulativa*.

A primeira razão para a existência de uma cidade é a divisão técnica do trabalho. Se assim não fosse, cada um produziria tudo que fosse necessário em seu quintal (*backyard capitalism*). A necessidade de aglomerar pessoas dentro de uma fábrica leva à concentração de postos de trabalho, que por sua vez induz a concentração de residências próximas aos postos de trabalho, para economizar em custos de transporte. O resultado disso é uma cidade.

Mas *economias de escala*, por si só, conseguem explicar o surgimento de uma cidade em torno de uma grande empresa, mas não a formação de uma metrópole. Para isso precisamos também de *economias de aglomeração*.

Todas essas teorias, implicitamente ou não, levam em consideração dois grupos de forças econômicas que atuam em direções opostas, como em um “cabo de guerra”. Forças *aglomerativas* (centrípetas) e forças *dispersivas* (centrífugas). Como veremos mais adiante quando for apresentado o modelo núcleo – periferia (Fujita, Krugman e Venables, 2001), as forças dispersivas estarão associadas a custos de transporte e a imobilidade de fatores, principalmente. Por enquanto, concentraremos a atenção nas forças aglomerativas.

Segundo Brueckner (2011), são duas as forças principais identificadas por economistas que levam a concentração espacial de postos de trabalho. São as *economias de escala* e as *economias de aglomeração*. As economias de escala são um fenômeno restrito à atividade da firma individual (ou da planta), enquanto que as economias de aglomeração capturam os benefícios desfrutados pela firma quando esta se localiza entre outros negócios ou empresas. As economias de aglomeração podem ser pecuniárias ou tecnológicas. As aglomerações econômicas pecuniárias lavam à redução do custo dos insumos de uma firma sem afetar a produtividade dos insumos. Estas ocorrem somente no interior da firma. As aglomerações econômicas tecnológicas aumentam a produtividade dos insumos sem diminuir seu custo. Estas decorrem da proximidade física entre firmas e agentes individuais.

As teorias clássicas de desenvolvimento econômico da década de 1950 implícita ou explicitamente assumem a operação de uma ou mais das forças aglomerativas descritas por Marshall. São elas Rosenstein-Rodan (1943), Peroux (1957), Myrdal (1956), Hirschman (1966)[1958] e North (1959).

Rosenstein-Rodan (1943) foi o trabalho que iniciou a era de ouro da teoria do desenvolvimento e muitos críticos o lêem como se fosse um relato keynesiano sobre o multiplicador e o acelerador. As teorias que tem a ver com tríade de Marshall são comentadas aqui. Perroux (1957), as aglomerações industriais se formariam pela atração entre indústrias motoras e indústrias motrizes, que formariam “polos de crescimento”. Isso sugere a atração de pequenas firmas (motrizes) por uma grande firma (motora) para economizar no fator transporte (iii) e formação de grandes mercados de trabalho especializados (ii) (ou não especializados, se for o caso de um shopping center, por exemplo). Para Myrdal (1956) a noção de “Causação circular e cumulativa”, indicaria a possibilidade de não haver convergência entre nações pobres e ricas, mas sim divergência, com os países ricos acumulando cada vez mais devido à composição de sua base exportadora. No caso, Myrdal está pensando nas interações localizadas entre (ii) e (iii). A obra de Hirschman (1958), cujos conceitos mais conhecidos são os *backward and forward linkages*, os “efeitos para frente e para trás” é uma tentativa de economizar em (ii) e (iii). North além da tríade de Marshall ainda explica o local exato da localização da cidade, porque leva em consideração uma força de dispersão fortíssima: a não ubiquidade dos recursos naturais. Sua descoberta de que a base exportadora de uma localidade era um ponto natural de convergência que pode desequilibrar o mercado de trabalho em escalas nacionais, até mundiais, dependendo dos custos de transportes. É assim que explica a formação geográfica da industrialização americana. North (1959) As duas seções seguintes mostram a razão dessas teorias terem sido retomadas apenas

recentemente pelo *mainstream*.

2.1 A crítica de Krugman aos clássicos da alta teoria do desenvolvimento

A crítica de Krugman à abordagem dos desenvolvimentistas dos 1950s é a dificuldade desta abordagem de ser formalizada matematicamente, menos ainda na forma de modelos de equilíbrio geral. Até a década de 1980 a literatura de comércio internacional trabalhava com modelos que negligenciavam a localização das economias e a existência de forças aglomerativas e dispersivas.

Pelos anos 1950, como argumentei [no cap. 1 de Krugman, 1997], a alta teoria do desenvolvimento ficou em uma posição difícil. O *mainstream* da teoria econômica estava se movendo na direção de aumento do nível de formalidade e cuidado ao modelar. Enquanto esta tendência estava claramente superdimensionada em muitas instâncias, era uma situação irreduzível e que, no final, se mostrou uma mudança apropriada de direção. Mas era difícil modelar a alta teoria do desenvolvimento mais formalmente, por causa da questão de lidar com a estrutura de mercado. (...) A resposta de alguns dos teóricos mais brilhantes, acima de todos Albert Hirschman foi simplesmente optar por ficar fora do *mainstream*. (Krugman, 1997)

Os comentaristas de Krugman deixam esta posição mais clara:

A crítica tradicional aos modelos de equilíbrio geral que subjaz o *mainstream* da economia é que eles são a-espaciais e a-históricos. A negligência com que tratam o papel da história (ou, mais geralmente, o tempo) se apresenta nesta estrutura lógica através de seu foco em um único equilíbrio, num mundo onde nem as condições iniciais nem caminhos de ajuste importam. Além disso, a geografia é irrelevante, uma vez que se assume que o espaço não tem atrito e que o comportamento das famílias e firmas é idêntico em qualquer lugar e a qualquer tempo. A economia, em outras palavras, está na proverbial “cabeça do alfinete” e ajusta-se automaticamente em direção ao equilíbrio. (Garretsen e Martin, 2010)

Mas, como provou Starrett (1978), se o espaço é homogêneo, a existência de custos de transporte positivos entre localidades resultará num equilíbrio onde não haverá trocas nem transporte de bens. Cada localização vai preferir a autarquia, o que é incompatível com retornos crescentes. Uma forma de contornar esse problema, utilizada como modelo padrão das teorias de comércio internacional até a década de 1990, o modelo de Heckscher – Ohlin supõe retornos constantes, duas regiões, mobilidade de fatores e o comércio é induzido pelas diferenças entre dotações relativas de fatores, que podem ser resultado de não-homogeneidade da geografia física ‘a la Ricardo (portanto, não violando o teorema de Starrett (1978)). A genialidade de Krugman foi construir um modelo que é neoclássico no sentido de que é um modelo de equilíbrio geral – “você sabe de onde vem o dinheiro e sabe para onde vai” (Krugman, 2010), mas que também é:

1. Totalmente *microfundamentado*, resultando da interação de indivíduos maximizantes de utilidade;
2. Não tem “*propriedades dormitivas*”. Em referência ao doutor da peça de Molière, que triunfantemente explica que o ópio põe as pessoas para dormir por causa de suas propriedades dormitivas. É o mesmo que dizer que as aglomerações ocorrem por causa das economias de aglomeração e isso é uma tautologia. As economias de aglomeração devem ser derivadas de camadas mais profundas de ações humanas.

3. Apresenta certa *distância entre as hipóteses e as conclusões*. Se as passagens lógicas forem poucas e óbvias deve-se desconfiar da obviedade dos resultados. Não tem graça nenhuma ver o mágico desaparecer com a fita em um tubo se for possível enxergar a outra ponta da fita.
4. *Mais de um resultado*. Por razões tanto estéticas como do ponto de vista histórico é desejável um modelo que dê como resultado as cidades que apareceram e cresceram e também aquelas que não prosperaram ou nem chegaram a surgir.
5. O modelo tem que ser tratável, no sentido de que possa, no mínimo, ser simulado num computador, caso seja impossível obter uma resposta analítica.

2.2 Truques baratos

No ano de 2002, em San Juan de Porto Rico, Krugman, na mesma entrevista que deu origem ao artigo de 2004, quando perguntado sobre que desenvolvimentos técnicos em modelagem permitiram o desenvolvimento de toda uma classe de modelos, respondeu com um slogan: “*Dixit-Stiglitz, icebergs, evolution and the computer.*” (Fujita e Krugman, 2004) O que Krugman quis dizer com isso é que certas técnicas matemáticas ainda não tinham sido desenvolvidas na época de ouro dos estudiosos de desenvolvimento econômico. Ainda não se sabia como modelar, dentro de um contexto de equilíbrio geral, competição monopolística e custos de transporte positivos. Todas as tentativas, de alguma maneira, contornavam o teorema de Starrett (1978). Para Krugman, o bom modelo teria que partir da hipótese de que o espaço é homogêneo. Em outras palavras, a aglomeração teria que surgir como surge um vinco no tecido walrasiano. “Assim o slogan captura a essência dos truques intelectuais que nós [Fujita, Krugman e Venables] e outros teóricos da nova geografia econômica usamos e temos usado de modo a acomodar as dificuldades técnicas envolvidas em tentar tratar do assunto. Todo mundo reconhece que essas são simplificações estratégicas, o que é o mesmo que dizer que são truques intelectuais baratos; mas eles nos permitem passar pelas dificuldades técnicas e contar histórias sobre a economia real.” (Fujita e Krugman, 2004).

“Dixit-Stiglitz” se refere a um artigo de Avinash Dixit e Joseph Stiglitz de 1977, chamado “Competição monopolística e diversidade ótima do produto”. O que Dixit e Stiglitz fizeram foi tomar a antiga ideia de competição monopolística e dar-lhe uma forma mais matematicamente precisa.

A competição monopolística é a forma de explicitar o poder de monopólio que emerge dos retornos crescentes em escala, sacrificando o mínimo possível a simplicidade do arcabouço tradicional da oferta e demanda. As firmas têm poder de mercado, mas assume-se que agem (irrealisticamente) de uma maneira puramente unilateral. Qualquer firma tem o monopólio sobre a única variedade do produto que produz, mas outras firmas podem introduzir outros produtos que são substitutos (imperfeitos) para aquele produto.

“Icebergs” é uma maneira de modelar custos de transporte devida a Paul Samuelson em um artigo de 1954.³ Para evitar ter que modelar à parte uma indústria de transportes a partir de uma função de produção tradicional, Samuelson resolveu o problema brilhantemente imaginando que os bens transportados derretem-se no caminho. Assim para fazer chegar uma unidade de produto no destino são necessárias mais de uma unidade despachadas da origem. Isto favorece muito a tratabilidade matemática do modelo.

“Evolução” é como se pensa a maneira pela qual a economia “seleciona” uma de várias estruturas geográficas possíveis.

Finalmente, o “computador” é essencial para prover exemplos numéricos para modelos que não podem ser resolvidos analiticamente.

³Ver Samuelson (1983) para uma discussão do próprio autor sobre o modelo trinta anos depois.

2.3 Previsões do modelo núcleo – periferia

O modelo básico núcleo - periferia em sua versão consolidada (Fujita, Krugman e Venables, 2001) lida com a interação entre quatro parâmetros básicos:

- Elasticidade de substituição entre as variedades de manufaturados;
- Fração do dispêndio em manufaturados;
- Custos de transporte e
- Fração dos trabalhadores do setor manufatureiro na região *i*.

Para uma dada elasticidade de substituição entre as variedades de manufaturados e uma dada fração do dispêndio global (é um modelo de equilíbrio geral), custos de transporte altos tendem a fazer com que os trabalhadores do setor manufatureiro fiquem dispersos uniformemente entre as duas regiões. Entretanto, à medida que os custos de transporte diminuem, o equilíbrio disperso torna-se instável e a decisão de mudança de um trabalhador, digamos, da região 2 para a região 1 provoca aumento o tamanho do mercado e aumenta o número de variedades produzidas na região 1. Pela construção da função de utilidade, a preferência pela variedade faz agora com que o aumento de variedades seja percebido como um aumento do salário real, o que provoca a migração de mais trabalhadores da região 2 para a região 1 e cria a causação cumulativa estudada pelos teóricos do desenvolvimento, formando uma aglomeração de atividade econômica em uma das regiões.

Os resultados do modelo núcleo – periferia são interessantes porque têm consequências que podem ser interpretadas como “fenômenos geográficos” e “fenômenos históricos”. O modelo apresenta resultados que não são conhecidos *a priori* e múltiplos equilíbrios correspondendo a aglomerações em regiões geográficas distintas, incorporando assim a dimensão geográfica e construindo formalmente (matematicamente) um conceito hipotético de região.

Apresenta dependência de trajetória histerética, ou seja, sequencias temporais em virtude das quais, a partir de um ponto de ruptura, transforma-se o conjunto de possibilidades de ação individual ou coletiva em uma nova estrutura e essa estrutura não mais volta a ser como era anteriormente (evolução episódica). Desta forma, pode-se conceber uma irreversibilidade do tempo que não podemos encontrar nos antigos modelos da tradição alemã e da *Regional Science*, que são, neste sentido, mais estritos, porque definem os centros *a priori* e não possuem uma métrica que permita rupturas temporais, ou seja, são a-históricos.

3 Os caminhos da Geografia Econômica *Proper* – PEG

Enquanto o *mainstream* da economia estava desenvolvendo modelos que pudessem formalizar o poder de forças econômicas localizadas, os geógrafos *proper* desenvolviam seus estudos para descobrir como funcionam as mesmas coisas, só que de maneira diferente. Como veremos no final desta seção, em geral, não houve discussão construtiva de nenhum tipo entre os seguidores da PEG, tipicamente tratando a NEG como irrelevante e os teóricos da NEG enxergando a PEG como não científica.

Desde os anos 1950 a geografia econômica *proper* – vinha trabalhando com modelos de inspiração da tradição alemã, principalmente das ideias de Lösch. Da metade dos anos 1970 até o final dos anos 1980 sofreram forte influência da economia política marxista e métodos do materialismo histórico (Harvey, 2009 [1973], 1989). A partir dos anos 1980s, os geógrafos *proper* adotaram outros métodos influenciados pela chamada virada institucional. (Martin, 2003) .

Deixamos (i) da tríade marshalliana para depois e agora chegou a hora de explicar o porquê: (i) não é observável e, portanto, não passa no teste popperiano (Popper, 2004 [1936]) que “define o que é ciência e o que não é”. Para alguns defensores da epistemologia, como por exemplo Blaug, [1980]) é o mesmo que envenenar a explicação com algum produto dormitivo. Para outros menos adeptos (Rorty, 1980; McCloskey, 1990, 1994, 1998), o teste popperiano deveria simplesmente deixar-se enterrar na arqueologia do conhecimento para o bem de todos.

Como vimos acima, Marshall conceitualizou três tipos de forças aglomerativas: (i) extravasamento de informação, (ii) mercados robustos para habilidades específicas e (iii) ligações para frente e para trás. Ocorre que é possível medir diretamente (ii) e (iii), mas não é possível medir o extravasamento de informação proveniente de contatos pessoais, pelo menos nos níveis de abstração considerados. (Krugman, 1999)

A virada institucional procura penetrar justamente em (i) da tríade marshalliana onde a NEG se recusa a entrar. É por isso que esta sessão trata da virada institucional nas teorias sociais em geral e na geografia em particular.

3.1 A “virada institucional” na geografia econômica *proper*

Martin, em seu *survey* sobre a influencia da virada institucional na geografia descreve o processo de absorção das práticas de outras subdisciplinas da teoria social em geral da seguinte maneira:

“Ao longo da última década, a geografia econômica [*proper*] passou por uma espécie de renascimento, expandindo seus fundamentos teóricos, suas metodologias e pesquisas empíricas consideravelmente neste processo. (...) Um dos principais elementos nessa expansão e reorientação tem sido o que pode ser chamado de “virada institucional”, o reconhecimento de que a forma e evolução da paisagem econômica não podem ser totalmente compreendidas sem que seja prestada a devida atenção às várias instituições sociais das quais a atividade econômica depende”. (Martin, 2003)

Essa “virada institucional” é um nome genérico para o processo de adoção de práticas que tem origem em várias correntes teóricas, mas que não pretende sugerir a existência de uma “geografia econômica institucional” totalmente articulada. Entretanto, pode-se dizer que existe uma “terminologia institucionalista” dentro da geografia econômica *proper* bastante difundida, ainda que muitos conceitos utilizados ainda tenham que ganhar definições comumente aceitas.

A constatação de que as instituições do capitalismo passaram por intensas transformações nas últimas três décadas, que no jargão da teoria da regulação francesa expressa a mudança de um antigo “regime fordista de acumulação” para um novo regime pós-fordista sem dúvida estimulou o surgimento da “virada institucional”. Além da influência da própria teoria da regulação francesa e sua ênfase no “modo de regulação social” – o conjunto de regras, costumes, normas, convenções e intervenções que mediam e dão suporte à produção econômica e ao consumo (Boyer, 1990) – a geografia econômica *proper* sofre a influência de desenvolvimentos nas outras ciências sociais, especialmente na economia, sociologia e ciência política. Também houve desenvolvimentos dentro da própria disciplina da geografia que procuraram mostrar a necessidade de introduzir fatores sociais e culturais nas análises da geografia econômica feita pelos geógrafos, sem se preocupar com a questão da “demarcação” da sub-disciplina. Essas influências vindas da própria disciplina ficaram conhecidas pelas denominações “virada cultural” e “virada relacional” no estudo da geografia econômica.

Uma característica distintiva do institucionalismo é seu caráter multidisciplinar e multi-perspectivo. Segundo Hall e Taylor (1996) há três abordagens conceituais institucionalistas: o institucionalismo da escolha racional, o institucionalismo sociológico e o institucionalismo histórico (evolucionista).

Baseada na ideia de que as trocas no mercado não ocorrem sem atrito, ou seja, sem que parte dos valores trocados seja utilizada apenas para que as negociações sejam possíveis, a virada institucional da escolha racional supõe que as instituições estruturam as ações individuais de modo a reduzir custos de transação e aumentar a eficiência econômica através de informação, restrições, sanções jurídicas ou sociais. Baseia-se em teorias de agência, contrato e direitos de propriedade. (North, 1990; Williamson, 1983)

Para os autores da virada institucional na sociologia, a mudança institucional é um processo de construção social em torno de novas lógicas de legitimidade social ou novos mapas cognitivos compartilhados. Como fundamentos teóricos essa corrente utiliza as teorias de rede, teorias das organizações e teorias culturais. Para esses estudiosos, a estabilidade das instituições seria como se ocorresse um enrijecimento temporário das redes (*congealed networks*). As instituições como redes sociais de confiança, cooperação reflexiva e cortesia sustentariam o comportamento econômico e as relações sociais. Assim, a economia deveria ser entendida como um sistema socioinstitucional imerso (*embedded*). (Granovetter, 1995)

Os autores da virada institucional histórica vêm de tradições intelectuais variadas, incluindo economia evolucionista (Arthur, 1994), pós-keynesiana (Dymski, 2009) e teoria da regulação (Boyer, 1990). A característica principal do raciocínio evolucionista em relação às instituições é que as instituições são duráveis por longos períodos, solidificadas por acréscimos lentos, e sujeitas a dependências de caminho histeréticas (*histeretical path dependence*) e enclausuramentos (*lock-in*). A evolução a longo prazo é episódica e surge como resultado da interação com o desenvolvimento econômico. Assim, as instituições são compreendidas como sistemas de relações sociais, econômicas e de poder que emolduram a regulação e a coordenação de atividade econômica. Seu objetivo é compreender o papel da evolução na dinâmica histórica da economia capitalista.

3.2 A “virada cultural” na geografia econômica *proper*

Amin e Thrift (2000) também acreditam que os geógrafos *proper* estivessem desenvolvendo importantes contribuições a partir de novas abordagens fora do mainstream da teoria econômica. Para os autores, após o ciclo da geografia marxista das décadas de 1970 e 1980, a geografia econômica tornou-se uma matéria pouco atraente, que deixou de despertar o interesse dos alunos, pelo menos no que se refere ao estudo na Grã-Bretanha. Esse fracasso dever-se-ia à orientação da disciplina para questões estritamente especializadas, tais como distritos industriais, regiões de aprendizado e clusters, em vez dos grandes temas da economia política, como o crescimento, o desenvolvimento e a desigualdade.

Amin e Thrift (2000) enxergam na virada institucional um ponto de transição na disciplina que poderá torná-la mais imaginativa, relevante e útil para a sociedade. Essa virada, contudo, estaria longe da contribuição da teoria econômica tradicional. Os autores destacam que o tipo de teoria e metodologia desenvolvida recentemente na geografia econômica tem pouca relação com os modelos formais da teoria econômica.

Geógrafos *proper* vêm desenvolvendo suas próprias habilidades baseadas no entendimento de sistemas abertos, na apreciação do contexto e em técnicas qualitativas. A própria teorização em economia não parece mais unicamente reservada a economistas. Muitos pesquisadores em economia têm deixado o *mainstream* em busca de novos campos disciplinares ou sequer possuem formação em economia. O surgimento da economia política evolucionária, da sociologia econômica, da economia da cultura, dentre outras disciplinas são exemplos do desenvolvimento de conhecimento sobre economia fora da teoria econômica. E, na esteira dessas abordagens alternativas, principalmente os geógrafos economistas *proper* têm apresentado uma grande contribuição.

3.3 A “geografia relacional”

Por sua vez, para Bathelt e Glücker (2003) o debate sobre a geografia econômica estaria de certa forma mal conduzido, porque se baseia na separação dos aspectos econômicos e sociais que seriam inseparáveis. A questão fundamental não deve ser direcionada para se a geografia econômica deva ser “economizada” ou “culturalizada”. Os aspectos econômicos e sociais estão fundamentalmente interconectados. São dimensões da mesma realidade empírica e devem ser estudados sobre a perspectiva de um diálogo. Os autores propõem um debate em torno da renovação do conceito da disciplina em direção ao que seria uma geografia econômica relacional.

Para Bathelt e Glücker (2003), a geografia econômica teria passado por uma grande transição nos anos de 1960, quando a *Länderkunde* ou ciência da descrição regional e síntese Hettner (1927) foi substituída pela ciência regional ou análise espacial (Isard 1956 e 1960). Isard estabeleceu que a ciência regional como a ciência da ordem espacial e da organização da economia e direcionou a atenção dos pesquisadores para teorias e modelos da economia neoclássica.

Recentemente, a geografia econômica estaria passando por uma segunda grande transição. Ainda no final dos anos de 1980, um novo conjunto de ideias, conceitos e modelos destacaram as limitações da ciência regional. As regiões não deveriam ser compreendidas apenas por um conjunto básico de variáveis, como infraestrutura, custo do trabalho e de transporte. As regiões são entidades socialmente construídas e definidas a partir de padrões econômicos, sociais, culturais e políticos. A análise fria dos números esconde aspectos sociais fundamentais para a compreensão da organização do território. Firms não apenas tomam decisões locais baseadas em vantagens comparativas entre regiões, mas ao contrário, as próprias firms, dependendo do seu ambiente institucional criam os atributos espaciais desejados.

Sob esse conjunto de novas ideias, Bathelt e Glücker (2003) propõem a insituição da geografia econômica relacional que se distinguiria da ciência regional de acordo com cinco dimensões: i) o conceito de espaço; ii) o objeto do conhecimento; iii) concepções de ação; iv) perspectivas epistemológicas; e v) o objetivo da pesquisa.

1. Ao contrário da ciência regional que trata o espaço como um conjunto de características que determinam a ação econômica, para a geografia econômica relacional a ação econômica transforma as condições institucionais e materiais de determinado local. Ou seja, as ações econômicas criam seu próprio ambiente regional (Storper e Walker, 1998). A forma como as categorias espaciais e sua infraestrutura afetam a atividade econômica só devem ser compreendidas se o contexto econômico e social particular da região são considerados.
2. Diferentemente da ciência regional, uma abordagem relacional não aceita que a economia espacial, os sistemas espaciais ou as categorias espaciais sejam o foco principal de um programa de geografia econômica. Ao contrário, as ações econômicas e suas interações são o objeto central da análise.
3. Similarmente a economia neoclássica, a ciência regional emprega a abordagem atomística do agente econômico. Frequentemente, os agentes econômicos são considerados como se agissem isoladamente uns dos outros agentes e de instituições seguindo a racionalidade do homo economicus. Em contraste, a abordagem relacional enfatiza a importância de contextualização das ações humanas.
4. Uma vez que as ações humanas são compreendidas como contextuais, não podem ser explicadas por leis universais. Ações num sistema aberto não são totalmente previsíveis e não podem ser adequadamente conceituadas através de teorias pré-determinadas.
5. A geografia econômica relacional destaca a importância dos agentes econômicos e como eles agem e interagem no espaço, ao invés de focar em categorias e padrões espaciais.

Uma das recentes reformulações da geografia econômica que servem como referência da geografia econômica relacional proposta por Bathelt e Glücker (2003) foi elaborada por Storper (1997). O autor argumenta que, a despeito das melhorias significativas na tecnologia de informação e comunicação e nos custos de transportes, o sistema de produção local continua representando um papel decisivo na economia global. Essa importância da proximidade deve-se aos menores custos de transação que facilitam o aprendizado organizacional e tecnológico em aglomerações de atividades econômicas inter-relacionadas. À parte da interdependência de negócios, do fluxo de bens de uma cadeia produtiva, destacada pela ciência regional, interdependências “não-negociáveis” exercem um papel central permitindo a comunicação, ajustes e o aprendizado entre agentes econômicos. Essas interdependências estão associadas a pessoas e a organizações particulares e a determinadas convenções expressas através de regras e práticas. Assim, essas relações e convenções tornam-se ativos específicos de uma dada região e formam a base para seu crescimento futuro.

Storper e Venables (2004) procuraram qualificar as vantagens desse tipo de transação sob proximidade. Segundo os autores, a persistência da aglomeração urbana diante da enorme redução dos custos de transporte e da diversidade de formas de comunicação a distância deve-se a necessidade do contato próximo entre os agentes. Isso ocorre porque o contato face-a-face (FaF) ainda possui propriedades extremamente vantajosas nas relações econômicas. O FaF é particularmente uma eficiente tecnologia de comunicação quando são trocadas informações não-codificadas, quando trabalha-se com o conhecimento tácito. Nessas circunstâncias, o FaF permite uma profunda interação entre os agentes e um rápido feedback que seria impossível em outras formas de comunicação.

3.4 A concepção institucionalista da geografia econômica

Para Martin (2003), o que delimitaria o campo de uma *geografia econômica institucionalista* seria uma ruptura com o estudo baseado em modelos convencionais da geografia econômica que tenderiam a abstrair a ação econômica de seu contexto social, político e cultural uma vez que nos modelos tradicionais de localização industrial a ação econômica seria atomística, racional e maximizadora, e o contexto socio-político é mantido constante, o que seria outra forma de dizer que é ignorado. A forma de análise institucionalista deveria levar em consideração o fato de que a atividade econômica está social e institucionalmente situada. A abordagem institucionalista na geografia econômica é uma tentativa de esclarecer a seguinte questão básica: *até que ponto e de que maneiras os processos de desenvolvimento desigual no capitalismo são formados e mediados pelas estruturas institucionais e em que lugar esses processos se desenvolvem?* A hipótese implícita seria que as instituições servem para moldar comportamentos, criando restrições e incentivos ao desenvolvimento econômico de forma espacialmente diferenciada.

Como as instituições são caracterizadas pela sua inércia e durabilidade, elas apresentam o que se chama dependência de trajetória (*path dependence*), ou seja, evoluem de forma a se reproduzir e de forma a preservar a continuidade. Assim, a geografia econômica de corte institucionalista procura identificar nas instituições fontes de retornos crescentes. A partir da ideia de que as instituições são “portadoras da história”, os geógrafos observam que nos níveis regional e local os efeitos da dependência de caminho institucional é particularmente significativa, uma vez que as instituições locais são portadores privilegiados das histórias locais.

Partindo de concepções inspiradas em elementos da economia schumpeteriana a geografia econômica institucionalista enfatiza o papel da inovação tecnológica na produção de desenvolvimento desigual no espaço. O conceito de “regime institucional local” é utilizado para explicar por que a inovação parece ser melhor promovida em alguns ambientes institucionais do que outros.

A abordagem institucionalista da geografia econômica também leva em consideração os fun-

damentos culturais da economia espacial. Em especial, ela aponta para a necessidade de investigar o papel de processos culturais na formação de estruturas sociais, identidades individuais, normas de conduta e estilos de vida. Esses tendem a influenciar na formação de convenções, restrições e normas que impactam no desenvolvimento econômico regional.

Segundo Markussen (1999) isto não chegou a ser uma “revolução kuhniana” (Kuhn, 2012 [1975]; Lakatos, 1976) na disciplina, mas as novas formas de pensar que foram incorporadas enriqueceram o entendimento de como as regiões funcionam e por quê. Os geógrafos *proper* pareciam não mais estar tão preocupados com os critérios estritos de Popper, e passaram a defender uma metodologia menos rigorosa, menos universalista, menos instrumentalista, menos apriorística e mais holística. (Feyerabend 1993 [1974], Kuhn, 1975).

4 A reafirmação da NEG e sua opção pela epistemologia

O survey crítico do geógrafo econômico *proper* Ron Martin à Nova Geografia Econômica, cuja versão final foi entregue em um simbólico 1º de maio de 1998 (Martin, 1999), como o último artigo de uma série de “Critical surveys” promovidos pelo Departamento de Economia da Universidade de Cambridge dizia o seguinte ⁴:

Nos últimos anos surgiu uma “Nova Geografia Econômica” focada na aglomeração espacial da indústria e da convergência no longo prazo de rendas regionais. Vários pioneiros estão associados a essa “virada geográfica”, incluindo Paul Krugman, Michael Porter, Robert Barro e W. Brian Arthur. (...) Esta “nova geografia econômica”, argumenta-se aqui, não é nova e, certamente, não é geografia. Em vez disso é uma reconstrução (ou uma reinvenção) – usando desenvolvimentos recentes em economia *mainstream* formal (matemática) – da teoria da localização tradicional e da ciência regional. (...) Assim, é bastante oposta ao, e difícil de reconciliar-se, com o trabalho em desenvolvimento regional e aglomerações industriais sendo levado na *Economic Geography Proper* (Geografia Econômica “propriamente dita”). (Martin, 1999)

Como podemos perceber, o estado do entendimento entre os economistas geógrafos da NEG e os geógrafos economistas da PEG não era dos melhores no final da década de 1990. De fato, em 2004 Henry Overman, um economista geógrafo muito ligado ao *mainstream* da economia diagnosticou o problema de comunicação e estaria lamentando a falta de colaboração entre as disciplinas. “(...) com exceção a este artigo, não há um só economista do mainstream que contribuiu até agora para o debate sobre o futuro da geografia econômica” (Overman 2004) O debate “infelizmente tem sido dominado por argumentos político-disciplinares, opiniões e reivindicações.” (Bathelt e Glückler, 2003) e os economistas geógrafos nem sentiram a necessidade de responder às críticas diretas de suas abordagens, como as feitas por Dymiski (1996), Martin e Sunley (1996), Duranton e Rodriguez-Pose (2005).

Discussões sérias sobre o trabalho de cada um tem sido extremamente perfunctórias e a maior parte das contribuições ao debate parecem um caso de “diálogo dos surdos” (Martin 1999) ou de “duas disciplinas ignorando-se uma à outra” (Duranton e Rodriguez-Pose, 2005) (...) Certamente tem havido pouca troca útil em

⁴Os trabalhos anteriores incluíam: mudança técnica, economia monetária pós-keynesiana, lei e economia nos EUA, economia institucional, economia pós-keynesiana, economia e sociologia, metodologia da economia *mainstream*, escolha pública e um survey sobre uma curiosa pergunta: “A lucratividade realmente importa?”. A ordem dos temas em si é interessante, porque a metodologia do *mainstream* fica para o final e o survey sobre lucratividade vem antes do survey crítico sobre economia e geografia do *mainstream*.

torno das diferentes concepções de “geografia” e “história” empregadas pela NEG e pela PEG. Esta falta de intercâmbio é bastante infeliz porque entendemos que qualquer explicação útil da paisagem econômica (desigual) real observada tem que ser fundamentada sobre uma análise, tanto faz estilizada ou específica em relação a um caso, onde a geografia e a história são os determinantes principais (Garretsen e Martin, 2010)

Overman defende a ideia de que a indiferença de um lado e a hostilidade do outro são uma lástima, por duas razões. Uma porque os geógrafos econômicos e os geógrafos proper tentam responder às mesmas questões. Em outras palavras, os dois grupos fazem geografia econômica mesmo que suas abordagens sejam distintas. Para Overman, há um sério problema de comunicação na forma como os geógrafos proper divulgam sua agenda de pesquisa para os economistas geógrafos. Como deve ter ficado claro, a maior parte do debate entre os geógrafos é uma resposta aos economistas e não o contrário. Ainda segundo Overman (2003), a NEG faz duas coisas melhor do que a PEG. A primeira delas é o rigor e a consistência interna dos modelos da NEG, todos partindo de microfundamentos e de uma linguagem matemática comum. Isto é verdade para modelos de equilíbrio parcial, equilíbrio geral, ou “macro” modelos. Em segundo lugar, a NEG insiste que a teoria subjacente seja testada segundo metodologias empíricas rigorosas e que haja uma relação clara entre essas metodologias e a teoria, seguindo a cartilha de Karl Popper. (Popper, 2005 [1936]; Blaug, 1982; McCloskey, 1994)

4.1 A NEG e a PEG entre a epistemologia e a hermenêutica

Parece que estamos aqui diante de uma questão metodológica situada em uma camada mais profunda. A metodologia dos geógrafos econômicos difere da metodologia dos geógrafos proper em outra camada, a camada onde reina a contraposição entre a epistemologia e a hermenêutica, sendo que a metodologia da NEG pende para o lado da epistemologia, enquanto que a metodologia da PEG pende para o lado da hermenêutica. Esse parece ser também o entendimento de Duranton e Rodriguez-Pose (2005). “Tal diferença entre abordagens metodológicas são outro sintoma do abismo que separa a percepção de como a pesquisa (científica) deve ser conduzida entre geógrafos e economistas.” (Duranton e Rodriguez-Pose, 2005). Para compreender a relação e a diferença entre epistemologia e hermenêutica vale apenas ler a longa citação do clássico de Richard Rorty: **A Filosofia e o Espelho da Natureza** (1981).

[Assim] a epistemologia progride baseada na hipótese de que todas as contribuições a um determinado discurso são comensuráveis. A hermenêutica é amplamente uma luta contra essa hipótese. (...) Por “comensurável” eu quero dizer passível de ser dominado por um conjunto de regras as quais nos dizem como o acordo racional pode ser conquistado. (...) Construir uma epistemologia é encontrar a máxima quantidade de campo comum com outros. A hipótese que uma epistemologia possa ser construída é a hipótese de que tal campo comum existe. (...) Questionar a necessidade de comensurabilidade parece ser o primeiro passo para o retorno a uma guerra de todos contra todos. Assim, por exemplo, uma reação comum a Kuhn ou Feyerabend é a de que eles estão advogando o uso de força em vez de persuasão. (...) A hermenêutica enxerga as relações entre vários discursos como aquelas de canais em uma conversa possível, uma conversa que não pressupõe nenhuma matriz disciplinar comum que una os interlocutores, mas onde a esperança de um acordo nunca é perdida enquanto durar a conversa. Essa esperança não é a esperança da descoberta da existência de um campo comum, mas, simplesmente a esperança de um acordo ou, ao menos, de discordância estimulante e frutífera. A epistemologia enxerga a esperança de um acordo como uma prerrogativa da existência de um

campo comum o qual, talvez, mesmo que inconscientemente para os interlocutores, o une numa racionalidade comum. Para a hermenêutica, ser racional é estar disposto a se abster da epistemologia – de pensar que existe um conjunto especial de termos nos quais todas as contribuições para a conversação deveriam ser colocadas. - e estar disposto a se familiarizar com o jargão do interlocutor em vez de traduzi-lo para o seu próprio. Para a epistemologia, ser racional é encontrar o conjunto apropriado de termos para os quais todas as contribuições devem ser traduzidas se um acordo é para se tornar possível. (Rorty, 1981 [1979])

Este parece ser, implicitamente, o entendimento de Overman na conclusão de seu artigo, ainda que tenha utilizado outros termos:

Dada a natureza de dependência de caminho (*path dependence*) das disciplinas acadêmicas, parece improvável que vejamos qualquer convergência tecnológica entre os economistas geógrafos (*geographycal economists*) e os geógrafos economistas (*economic geographers*). (...) O artigo identificou duas áreas em que eu acredito que a tecnologia da última [NEG] é melhor do que a da primeira [PEG] (...) toda tecnologia pode ser melhorada e este artigo procurou identificar maneiras pelas quais economistas geográficos podem aprender a partir da direção tomada pelos geógrafos *proper*. Se esta interação irá ocorrer, dependerá da capacidade de um grupo superar sua indiferença e do outro superar sua pouco disfarçada hostilidade. (Overman, 2004)

Ainda que a preferência metodológica de Overman claramente tenda à epistemologia, ele reconhece que é possível aprender com a hermenêutica dos geógrafos *proper* se houver disposição dos dois lados.

Cada abordagem tem suas vantagens e desvantagens. Em economia, ela provê clareza e um arcabouço comum e bem aceito, mas que também incentiva a rigidez e pode desincentivar a inovação. Em geografia, sua abordagem em relação a conceituação a faz mais apta a introduzir novas ideias e assimilar novas influências, ao preço, muitas vezes criticado por dentro (veja Markusen, 1999; Martin, 1999b) como sendo confusa e excessivamente geradora de algo que pode ser considerado simplesmente com jargão. (...) Encontrar um meio termo entre as duas abordagens poderia ajudar a maximizar as vantagens de ambas e minimizar alguns dos problemas que ficam exacerbados nos extremos. Ainda assim, e novamente, isto requer a vontade de se comprometer que até agora não tem existido. (Duranton e Rodriguez-Pose, 2005).

4.2 Regras gerais, exceções locais

Assim Overman estabelece um contraponto à crítica de Martin e dos geógrafos *proper*. Qual seria o problema em procurar encontrar mecanismos gerais que serviriam para explicar as três questões da geografia econômica, se isto não invalida a metodologia utilizada pelos geógrafos *proper* para encontrar fontes localizadas de aglomeração e desenvolvimento econômico que poderiam corroborar ou refutar um enquadramento dentro das regras gerais propostas pela metodologia da NEG? Pelo contrário, as análises de especificidades locais utilizando a metodologia dos geógrafos *proper* acrescentada das inovações metodológicas trazidas pela virada institucional seriam muito bem vindas, até para produzir evidências contra os modelos da NEG, ainda que fossem evidências de uma natureza mais particular e menos universal; talvez as exceções que comprovassem a regra.

“Eu acredito que essa distinção entre as exceções e as regras ajuda a clarificar outra área onde a interação entre as duas abordagens [NEG e PEG] poderiam ser mutuamente benéficas. Como já deixei claro, os geógrafos econômicos *proper* e os economistas geógrafos deveriam todos tentar responder às três questões sobre geografia econômica. Quais são as causas e consequências do fato de que a atividade econômica é desigualmente distribuída no espaço? Quão frequentemente nossas observações empíricas podem ser explicadas por regras gerais? Que especificidades locais explicam as exceções a essas regras?” (Overman, 2004)

Resumindo, vimos que a abordagem dos geógrafos economistas e dos geógrafos *proper* é bastante diferente e tende a se manter assim num futuro próximo. Os economistas do *mainstream* optaram por abordagens analíticas dedutivas em que se propõe que variações de hipóteses relativamente similares levem a modelos matemáticos e econométricos rigorosamente testados de modo a acrescentar algum valor incremental ao conhecimento existente. Já os geógrafos *proper* adotam uma abordagem individualística caracterizada por uma variedade de métodos em que coexistem abordagens qualitativas, estudos de caso e procedimentos indutivos.

5 Era mesmo sobre método que estávamos falando?

Ao longo de aproximadamente vinte anos, desde as conferências em Leuven de 1991, quando Krugman apresentou o modelo núcleo – periferia a uma audiência de estudiosos, até 16 de abril de 2010 quando Krugman, já prêmio Nobel em 2008, mais amadurecido e um pouco menos insensível às críticas que recebeu dos geógrafos ao longo desses vinte anos reapresentou o modelo à Associação dos Geógrafos Americanos (Association of American Geographers). Krugman (2010) disse as seguintes palavras quando chegou a hora de refutar a argumentação dos geógrafos economistas quanto à validade e utilidade de sua metodologia:

“Você pode estar tentado a dizer, pior para o *mainstream* da economia – e isto, assim como entendo, tem muito a ver com a resposta dos geógrafos econômicos *proper*: de fato, ao longo das últimas três décadas, as metodologias dos geógrafos e dos economistas vem permanentemente divergindo. Mas meu ponto de vista, então e agora, é que isso não é uma resposta adequada. De uma maneira um tanto quanto tosca, o *mainstream* da economia não vai embora. Gostem ou não, a Casa Branca tem um Conselho de Consultores Econômicos, não um Conselho de Consultores Geográficos, o Banco Mundial emprega muitos economistas e não muitos geógrafos e assim por diante.” (Krugman, 2011)

Quando dissemos na seção acima que a conscientização da divergência de métodos apontava para a esperança de uma fertilização cruzada entre os campos da economia e geografia, não quisemos dizer que haveria necessariamente uma convergência de métodos. Pelo contrário, a divergência de métodos segue firme e forte. Se ainda não encontramos mais diálogo entre os economistas geógrafos da agora renomeada Economia Geográfica (Brakman et al., 2009) e os geógrafos economistas da tradicional Geografia Econômica ou é por puro desinteresse material ou por uma indisposição por parte dos dois grupos de persuadir intelectualmente um ao outro, uma vez que é improvável que as metodologias convirjam num futuro próximo. Continuando o discurso de Krugman:

Desta forma, se insights da geografia tiverem a oportunidade de influenciar [os economistas] da forma como deveriam, tem que haver uma forma de reaproximação. Mais fundamentalmente, a maneira de pensar dos economistas pode ter pontos cegos, mas também tem muito de poder e profundidade; deveria haver uma forma de

persuadir economistas a aprender com os geógrafos sem sacrificar o que há de bom no campo. (Krugman, 2011).

Aparentemente, o que Krugman quis dizer com isso é que, mesmo levando em consideração as críticas dos geógrafos *proper* e aceitando parcialmente sua validade, a forma de pensar dos economistas em relação à questão do desenvolvimento desigual das atividades econômicas no espaço vai se impor independentemente de qualquer conveniência ou teste de validação, mas simplesmente por um fato político.

Referências

- Amin, Ash & Nigel Thrift. 2000. "What Kind of Economic Theory for what Kind of Economic Geography?" *Antipode* 32(1):4–9.
- Arrow, Kenneth J. & Eric S. Maskin. 2012. *Social Choice and Individual Values: Third Edition*. 3 edition ed. New Haven Conn. ; London: Yale University Press.
- Arrow, Kenneth J. & Frank H. Hahn. 1971. *General Competitive Analysis*. San Francisco: Holden Day.
- Arthur, W. Brian. 1994. *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Bathelt, Harald & Johannes Glückler. 2003. "Toward a relational economic geography." *J Econ Geogr* 3(2):117–144.
- Blaug, Mark. 1992. *The Methodology of Economics: Or, How Economists Explain*. 2 edition ed. Cambridge ; New York, NY: Cambridge University Press.
- Boyer, Robert. 1990. *The Regulation School*. New York: Columbia University Press.
- Brakman, Steven, Harry Garretsen & Charles van Marrewijk. 2009. *The New Introduction to Geographical Economics*. 2nd edition ed. Cambridge, UK ; New York: Cambridge University Press.
- Brueckner, Jan K. 2011. *Lectures on Urban Economics*. Cambridge, Mass: The MIT Press.
- Debreu, Gerard. 1972. *Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*. New Haven: Yale University Press.
- Dixit, Avinash K. & Joseph E. Stiglitz. 1977. "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity." *American Economic Review* 67(3):297–308.
- Duranton, Gilles & Andres Rodriguez-Pose. 2005. "When economists and geographers collide, or the tale of the lions and the butterflies." *Environment and Planning A* 37(10):1695–1705.
- Dymski, Gary A. 1996. "Business strategy and access to capital in inner-city revitalization." *The Review of Black Political Economy* 24(2-3):51–65.
- Dymski, Gary A. 2009. "Why the subprime crisis is different: a Minskyian approach." *Camb. J. Econ.* p. bep054.
- Fujita, Masahisa & Paul Krugman. 2004. "The new economic geography: Past, present and the future*." *Papers in Regional Science* 83(1):139–164.

- Fujita, Masahisa, Paul Krugman & Anthony J. Venables. 2001. *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Garretsen, Harry & Ron Martin. 2010. "Rethinking (New) Economic Geography Models: Taking Geography and History More Seriously." *Spatial Economic Analysis* 5(2):127–160.
- Granovetter, Mark. 1995. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. 2nd edition ed. Chicago: The University Of Chicago Press.
- Harvey, David. 1989. *The Urban Experience*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Harvey, David. 2009. *Social Justice and the City*. Revised edition ed. Athens: University of Georgia Press.
- Hirschman, Albert O. 1966. *The Strategy of Economic Development*.
- Krugman, Paul. 1979. "A Model of Balance-of-Payments Crises." *Journal of Money, Credit and Banking* 11(3):311.
- Krugman, Paul. 1991. "Increasing Returns and Economic Geography." *Journal of Political Economy* 99(3):483–99.
- Krugman, Paul. 1992. *Geography and Trade*. 1st edition ed. Leuven, Belgium; Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Krugman, Paul. 1997. *Development, Geography, and Economic Theory*. Reprint edition ed. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Krugman, Paul. 1999. "The Role of Geography in Development." *International Regional Science Review* 22(2):142–161.
- Krugman, Paul. 2011. "The New Economic Geography, Now Middle-aged." *Regional Studies* 45(1):1–7.
- Kuhn, Thomas S. 1970. *The Structure of Scientific Revolutions*. 2nd edition ed. Warszawa: University of Chicago Press.
- Lakatos, Imre. 1976. Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes. In *Can Theories be Refuted?*, ed. Sandra G. Harding. Number 81 in "Synthese Library" Springer Netherlands pp. 205–259.
- Markusen, Ann. 1999. "Fuzzy Concepts, Scanty Evidence, Policy Distance: The Case for Rigour and Policy Relevance in Critical Regional Studies." *Regional Studies* 33(9):869–884.
- Martin, R. 1999. "Critical survey. The new 'geographical turn' in economics: some critical reflections." *Camb. J. Econ.* 23(1):65–91.
- Martin, Ron. 2001. "Geography and public policy: the case of the missing agenda." *Prog Hum Geogr* 25(2):189–210.
- Martin, Ron. 2003. Institutional Approaches in Economic Geography. In *A Companion to Economic Geography*, ed. Eric Sheppard & Trevor J. Barnes. Blackwell Publishing Ltd pp. 77–94.

- Martin, Ron & Peter Sunley. 1996. "Paul Krugman's Geographical Economics and Its Implications for Regional Development Theory: A Critical Assessment." *Economic Geography* 72(3):259.
- McCloskey, Deirdre N. 1992. *If You're So Smart: The Narrative of Economic Expertise*. Chicago: University Of Chicago Press.
- McCloskey, Deirdre N. 1994. *Knowledge and Persuasion in Economics*. Cambridge England ; New York, NY, USA: Cambridge University Press.
- McCloskey, Deirdre N. 1998. *The Rhetoric of Economics*. 2 edition ed. Madison, Wis: University of Wisconsin Press.
- Myrdal, Gunnar. 1956. *Development and Under-development: A Note on the Mechanism of National and International Economic Inequality*. National Bank of Egypt.
- North, Douglass C. 1959. "Agriculture in Regional Economic Growth." *Am. J. Agr. Econ.* 41(5):943–951.
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge ; New York: Cambridge University Press.
- Overman, Henry G. 2004. "Can we learn anything from economic geography proper?" *J Econ Geogr* 4(5):501–516.
- Perroux, François. 1957. "Les pôles de développement et la politique de l'Est." *polit* 22(3):233–270.
- Popper, Karl. 2002. *The Logic of Scientific Discovery*. 2 edition ed. New Delhi: Routledge.
- Rorty, Richard. 1981. *Philosophy and the Mirror of Nature*. 1st edition ed. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Rosenstein-Rodan, P. N. 1943. "Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe." *The Economic Journal* 53(210/211):202.
- Samuelson, Paul A. 1983. "Thunen at Two Hundred." *Journal of Economic Literature* 21(4):1468–88.
- Starr, Ross M. 2011. *General Equilibrium Theory: An Introduction*. 2 edition ed. New York: Cambridge University Press.
- Starrett, David. 1978. "Market allocations of location choice in a model with free mobility." *Journal of Economic Theory* 17(1):21–37.
- Storper, Michael. 1997. *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York: The Guilford Press.
- Storper, Michael & Anthony J. Vables. 2004. "Buzz: face-to-face contact and the urban economy." *J Econ Geogr* 4(4):351–370.
- Williamson, Oliver E. 1983. *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*. New York; London: Free Press.