

MONTANHAS EM UM MUNDO PLANO

PORQUE A PROXIMIDADE AINDA IMPORTA PARA A
LOCALIZAÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA*

ANDRÉS RODRÍGUEZ-POSE
RICCARDO CRESCENZI

* Este artigo foi publicado na Cambridge J Regions Econ Soc (2008) 1 (3): 371-388. Tradução de Felipe Nunes Coelho Magalhães (economista e mestre em Geografia pela UFMG); revisão de Rodrigo Simões (UFMG).

RESUMO *Thomas Friedman (2005) argumenta que a expansão do comércio, a internacionalização das firmas, o crescimento acelerado do processo de outsourcing e a possibilidade de conexão em redes a custos cada vez mais baixos estão criando um “mundo plano”: um campo competitivo de condições homogêneas de concorrência no qual os indivíduos têm maior poder e melhores condições de vida. Este artigo desafia essa visão do mundo, argumentando que embora a globalização traga mudanças, oportunidades e desafios, nem todos os territórios têm a mesma capacidade de maximizar os benefícios e as oportunidades e de minimizar as ameaças circundantes. Numerosas forças estão se fundindo no sentido de provocar a emergência de “montanhas” urbanas, onde a riqueza, a atividade econômica e a capacidade de inovação se aglomeram. Estas forças “tectônicas” incluem fatores como a inovação, os transbordamentos, os encadeamentos para trás e para frente nas cadeias produtivas, a dinâmica de especialização versus diversificação, o capital social e comunitário e, por último, mas não menos importante, o “buzz” da cidade. As interações destas forças na proximidade geográfica das grandes áreas urbanas dão forma a uma geografia muito mais complexa da economia mundial e permitem a ascensão de novos players econômicos. Mas esta geografia, ao contrário de ser plana, é repleta de montanhas, em que as grandes aglomerações urbanas representam os picos mais altos. A maioria da população mundial, ao contrário de ter maior poder, permanece mal preparada para encarar estes desafios.*

PALAVRAS - CHAVE *Progresso tecnológico; nova geografia econômica; vantagem competitiva.*

INTRODUÇÃO

Às vezes o pensamento das pessoas num campo de golfe é peculiar. Enquanto a maioria aproveitaria a ocasião para tentar, um pouco desajeitadamente, imitar Tiger Woods no famoso buraco 12 no Augusta National Golf Club, para criar vínculos com nossos chefes e parceiros de negócios ou simplesmente para aproveitar uma tarde relaxante de domingo com amigos e familiares, Thomas L. Friedman (2005) passou seu tempo no campo de golfe de Bangalore (ou Bengaluru, como a cidade foi oficialmente renomeada em 2006) para ponderar a respeito das implicações de ter que mirar sua bola na Microsoft ou na IBM (p.3). E ao conseguir levar sua bola diretamente ao *green* hindustani, ele chegou à conclusão de que o “mundo é plano”, isto é, “que o campo de competição global está sendo aplainado” (Idem, p.8).

Infelizmente para ele, a eureka pessoal de Friedman não é particularmente nova. Uma linha de pesquisadores e autores têm argumentado por quase duas décadas que a ex-

pansão do comércio, a internacionalização das firmas, o crescente processo de *outsourcing* e a possibilidade de se conectar em redes por custos cada vez mais baixos anunciam o “fim da geografia” (O’Brien, 1992), a “morte da distância” (Cairncross, 1997), a emergência de um “espaço de fluxos” (Castells, 1998) ou de uma “economia sem peso” (Quah, 1999). Como ressalta Ohmae, num “mundo plano” o verdadeiro mapa-múndi não é mais um mapa político, mas um mapa dos fluxos financeiros, industriais e de capital, onde “em grande medida, desapareceram as fronteiras” políticas (Ohmae, 1991, p.28). Entretanto, apesar de não propugnar uma mensagem completamente nova, Friedman merece crédito por dois aspectos. Em primeiro lugar, ele é capaz de transformar uma ideia já bem estabelecida na coluna vertebral de um livro divertido e bem escrito, contribuindo para popularizar um conceito que, apesar de bastante conhecido em círculos acadêmicos e de formuladores de políticas públicas, tem sido impreciso e em certa medida negligenciado ou manipulado por administradores, sindicalistas, servidores públicos e pelo público em geral. Em segundo lugar, Friedman leva a ideia do “mundo plano” para além de seus predecessores, argumentando que a “Globalização 3.0”, em suas próprias palavras, não somente aplaina o campo de competição e representa o fim da geografia que conhecemos, mas também dá maior poder aos indivíduos (Friedman, 2005, p.11). “As pessoas em todo o mundo começaram a acordar e a se dar conta de que elas tinham um poder inédito para atuarem globalmente *como indivíduos*, e que precisavam mais do que nunca de pensar em si mesmos como indivíduos competindo contra todos os outros indivíduos em todo o planeta” (Idem).

Entretanto, as visões de Friedman acerca do mundo em aplainamento e do empoderamento dos indivíduos pela Globalização 3.0 pode ser o simples resultado de sua decisão de jogar golfe com expatriados e indianos com muitos anos de estudo em campos perfeitamente decorados no planalto que circunda Bangalore. Se ele tivesse jogado críquete com crianças descalças usando caixas de papelão como *wickets* na Província da Fronteira Noroeste do Paquistão ou, pelas mesmas razões, dominós com operários de meia idade num bar no Piemonte italiano ou *boules* ou *petanque* com seus equivalentes franceses em Grenoble, sua visão do impacto da globalização poderia ter sido muito diferente. Nestes locais, a visão do Hindu Kush ou dos Alpes lhe teria feito perceber que, apesar desta onda de globalização representar de fato uma mudança tectônica em escalas provavelmente sem precedentes, ela não necessariamente implica a erosão das montanhas anteriormente existentes, conformando um mundo plano e uniforme. Pelo contrário – como é o caso de qualquer colisão de placas tectônicas –, ela parece sinalizar a emergência de cadeias de montanhas de altura semelhante, senão maiores, do que aquelas que já existiam, embora não necessariamente no mesmo lugar. A globalização traz mudanças, oportunidades e desafios, e nem todos os territórios ao redor do mundo têm a mesma capacidade ou as ferramentas necessárias para fazer do mundo um campo competitivo de condições regulares. Desse modo, argumentaríamos que o mundo plano de Friedman é, na realidade, repleto de montanhas, e que algumas destas montanhas são tão altas quanto o Everest.

E se a ele se misturassem as crianças e seus pais em áreas não tão remotas do subcontinente asiático ou aos trabalhadores de fábrica de Novara ou Grenoble, ao invés do presidente da Infosys ou de pós-graduados dos prestigiados Indian Institute of Technology ou do Indian Institute of Management, ou de expatriados estrangeiros e estagiários na Infosys e outras empresas semelhantes, ele teria se dado conta de que a grande maioria da população do mundo, longe de estar capacitada para escalar e conquistar estas montanhas, está mal preparada para enfrentar os desafios que a mudança tectônica conhecida

como “Globalização 3.0” oferece. De fato, argumentaremos que quando Friedman afirma que a “Globalização 3.0” dá maior poder aos indivíduos, ele realmente quer dizer que ela fortalece grandes empresas, independente do fato de serem grandes empresas norte-americanas, europeias, indianas ou chinesas.

Neste ensaio, desafiaremos o relato de Friedman (2005) acerca do impacto da globalização ao redor do mundo em relação a estes dois aspectos. Depois de uma breve apresentação dos principais argumentos de Friedman, observaremos as evidências de concentração e aglomeração econômica que tornam o mundo muito mais montanhoso do que Friedman gostaria de acreditar. Em seguida, trataremos das forças que estão dando forma ao surgimento de montanhas no “mundo plano” de Friedman. As principais conclusões são apresentadas ao final do artigo.

O MUNDO PLANO

Friedman (2005) elabora uma história envolvente a respeito da globalização e seu impacto. Suas “dez forças que aplainaram o mundo” são assépticas o suficiente para torná-las tentadoras virtualmente para todos. Em primeiro lugar, a globalização potencializa todos os tipos de liberdade: a liberdade de movimento de bens, capital, serviços e indivíduos; a liberdade de adotar “boas práticas” (p.54) – seja lá o que isso signifique – independentemente de onde se está baseado; e a liberdade de a criatividade fluir. Os indivíduos e territórios não somente se tornam mais inovadores e criativos ao se envolverem em maiores intercâmbios, mas eles também alcançam saltos significativos com a adoção destas boas práticas. A globalização traz também maiores interações através da potencialização da conectividade e da criação daquilo que Friedman denomina de “cadeia global de fornecimento de *software*”, que permite a combinação de plataformas distintas, como o PC e o e-mail, assim como a geração crescente de softwares desenvolvidos por comunidades (p.94). A globalização também envolve o *outsourcing*, “levar alguma função específica, mas limitada, que sua empresa conduzia internamente (...) e ter exatamente a mesma função executada por outra empresa para você” (p.137), o *offshoring*, a recriação de uma empresa num lugar diferente (p.137), a criação de cadeias de fornecedores (*supply-chaining*) e o *insourcing*, algo semelhante à sincronização de cadeias de fornecedores globais (aparentemente o que a UPS faz atualmente). Como um conjunto, o processo permite uma melhor *in-formação*, ou a “habilidade de se construir e implantar nossas cadeias produtivas pessoais” (p.137). E tudo isso é feito na velocidade da luz através do uso do que Friedman chama de “esteroides”, que permitem que os motores conversem com os computadores, que as pessoas conversem com as pessoas, computadores com computadores, e pessoas com computadores “a maiores distâncias, de forma mais rápida, mais barata, e mais facilmente do que nunca” (p.200).

O resultado líquido desta transformação é simplesmente um mundo melhor. Um mundo onde os indivíduos têm maior poder e vivem melhor. Como ressalta Friedman, “uma maior quantidade de pessoas num maior número de lugares agora têm o poder de acessar a plataforma do mundo plano” (p.206), mesmo que isso signifique somente a oportunidade de se questionar alguém proferindo uma conferência ao se acessar informações mais coerentes em tempo real (p.189), ou de pagar a “Southwest Airlines para ser sua contratada” (p.202). Mas o empoderamento é somente a ponta do *iceberg*. Como consequência da globalização, os consumidores se beneficiam de bens mais baratos e mais efi-

cientes, de acesso mais barato e de melhor qualidade aos seus amigos e familiares vivendo em outros países, ou da possibilidade de se assimilar inovações “sem precisar se deslocar” (p.217). O mundo plano implica o que Friedman chama de “horizontalização” e uma “mudança de hábitos massiva e de escala mundial” (Idem).

De diversas maneiras, a tese de Friedman é remanescente da literatura da morte da distância (O’Brien, 1992; Ohmae, 1995; Castells, 1996; Cairncross, 1997). Nesta literatura é proclamado que o progresso tecnológico e a inovação estão rapidamente reduzindo a importância da distância na localização das atividades econômicas. A grande realização da globalização foi a diminuição das barreiras que impediam a mobilidade de capital, bens, trabalho e, cada vez mais, dos serviços. Considerando que a localização será significativa “enquanto as barreiras físicas existirem, enquanto as viagens levarem tempo e enquanto outras diferenças culturais e sociais persistirem” (O’Brien, 1992, p.2), a rápida erosão dos obstáculos que impediam a troca de informações, conhecimento, bens e outros fatores de produção traduziu-se numa convergência ainda mais veloz na direção de um espaço digital “sem espaço” e de modelos culturais globais mais homogêneos (Castells, 1996; Cairncross 1997). Como no pensamento de Friedman, os principais motores por trás da noção da “morte da distância” são a “revolução das comunicações”, o progresso tecnológico e o fato de que o surgimento de telecomunicações e tecnologias de computação avançadas permite uma maior mobilidade de fatores econômicos, assim como uma homogeneização dos hábitos e das atividades e a remoção de gargalos de recursos (Castells, 1996). O progresso tecnológico, desse modo, desvincula a atividade econômica de seu contexto territorial e socioeconômico, permitindo que o crescimento e o desenvolvimento ocorram virtualmente em qualquer lugar, até em áreas onde pobres dotações de fatores impediam que o desenvolvimento criasse raízes. Portanto, graças aos computadores e à tecnologia de comunicações, a atividade econômica pode agora florescer praticamente em qualquer lugar do mundo, gerando “algo que, acima de tudo, beneficiará a humanidade: a difusão global do conhecimento. As informações que anteriormente eram disponíveis para poucos poderão se tornar disponíveis para muitos, de forma instantânea e barata (em termos de custos de distribuição)” (Cairncross, 1997, p.4).

O conceito do Estado-nação como barreira e como uma irrelevância crescente neste “mundo dos fluxos”, também está presente em argumentos anteriores baseados na “morte da distância”. Ninguém dá mais ênfase a este ponto do que Kenichi Ohmae (1991; 1995), que defende que os atores econômicos tomaram as oportunidades que lhe foram dadas por esta onda de globalização e se tornaram extremamente móveis, cada vez menos sujeitos a fronteiras nacionais ou legais. Muito frequentemente, o até então todo poderoso Estado-nação westfaliano vai perdendo o poder necessário para contrapor estas tendências. Na medida em que a atividade econômica e a propriedade se tornam cada vez mais internacionais e globais, os agentes econômicos se tornam cada vez mais “divorciados de definições nacionais” (O’Brien, 1992, p.100). Como define Friedman (2005), “quanto mais as forças aplainadoras reduzirem a fricção e as barreiras, mais agudo será o desafio que elas colocarão ao Estado-nação e às culturas, valores, identidades nacionais, tradições democráticas e laços de restrição que historicamente protegeram e amorteceram trabalhadores e comunidades” (p.237-8). Consequentemente, os poderes do Estado estão sendo declaradamente esvaziados pelo surgimento de outros atores, como regiões e organizações internacionais, por um lado, e empresas multinacionais, do outro (Jessop, 1995), limitando a capacidade do Estado de influenciar processos econômicos que ocorrem em seus territórios.

O melhor aspecto do mundo plano proposto por Friedman (2005) é que todos os seus benefícios têm custo muito baixo. É fato que os norte-americanos e os países do mundo em desenvolvimento teriam que se exercitar na academia para entrar em forma e assim enfrentar os desafios trazidos pelo mundo plano. Mas não seria nada difícil. A receita para os norte-americanos não é nada que eles não tenham experimentado antes: mais educação, especialmente nas ciências e engenharias (p.300), e melhor parentalidade através do “amor rigoroso”, para que as crianças norte-americanas sejam tão dedicadas quanto seus equivalentes imigrantes nos EUA e seus correspondentes na China e na Índia. Com estes ingredientes, os EUA serão capazes de superar o hiato de ambições com as economias emergentes, que se encontra na raiz dos atuais problemas estadunidenses em se adaptar à economia globalizada. Para o mundo em desenvolvimento a receita não é mais desalentadora: mais acessibilidade à Internet, mais educação e melhor governança (p.398).

Desse modo, levado aos seus limites, o argumento do mundo plano implica que “a localização não mais importa” (O’Brien, 1992, p.73), que a atividade pode florescer virtualmente em qualquer lugar do mundo a baixos custos – na medida em que os avanços na tecnologia e nas telecomunicações teriam permitido uma mobilidade de informação e conhecimento muito maior –, progressivamente erodindo os benefícios tradicionais das economias de escala, escopo e comunicações. Dessa perspectiva, graças aos avanços na conectividade, nos *softwares* de cadeias de fornecedores globais, assim como nos processos de *outsourcing*, *insourcing*, na exteriorização das atividades (*offshoring*), e no fornecimento em cadeia (*supply-chaining*), todos os territórios, não importa quão remotos, têm o potencial de se tornar *players* globais. Corretores da bolsa de Londres podem se mudar para Seychelles e trabalhar de lá enquanto bebem coquetéis deitados em suas redes numa praia idílica, e enquanto economizam milhares que seriam gastos em aluguéis como resultado de não mais precisarem se preocupar em ter um escritório na *cidade*. Esta mudança provavelmente permitirá que eles sejam mais produtivos, embora possam passar mais tempo deitados, pois os corretores em Seychelles perderão menos tempo com deslocamentos e congestionamentos e serão mais felizes, e a felicidade está associada a maior produtividade (Layard, 2005). A conectividade de baixo custo e em tempo real é o que possibilitará isso. De forma semelhante, cadeias produtivas globais gerariam milhões de empregos industriais e nos serviços por todo o mundo, não importando se os trabalhadores estão localizados em Bangalore, Xangai, Jacarta ou São Paulo. Estes empregos não somente elevariam o padrão de vida daqueles que os ocupam – devido ao fato de que geralmente pagam salários muito mais elevados do que os empregos locais –, mas também gerariam efeitos multiplicadores que melhorariam a qualidade de vida de indivíduos em todo o mundo sem nenhum custo para o mundo desenvolvido. Como Friedman enfatiza em seu caso da Índia *versus* Indiana, se uma empresa do estado americano de Indiana inicia suas operações na Índia, empregando tanto funcionários indianos como aqueles contratados localmente em Indiana, “o negócio beneficiaria enormemente o ramo norte-americano da consultoria na Índia; beneficiaria alguns trabalhadores de alta tecnologia de Indiana; e faria com que os residentes do estado de Indiana economizassem preciosos dólares gastos com impostos que poderiam ser disponibilizados para a contratação de um número maior de funcionários públicos em outras localidades ou construir novas escolas que diminuiriam permanentemente sua condição de desempregados” (p.241). A globalização, desse modo, não envolve ganhadores e perdedores, a partir de uma perspectiva territorial. Ela cria as condições para uma situação em que todos vencem: tanto o Norte global quanto o Sul global saem ganhando.

MONTANHAS EM UM MUNDO PLANO

Entretanto, infelizmente a evidência de que o mundo está sendo aplainado pelas forças erosivas da globalização e que isso está dando poder às pessoas ao redor do mundo está menos próxima de se tornar realidade do que Friedman anuncia. Para cada Bangalore, Hyderabad ou Chandigarh, existem diversas outras cidades de tamanho semelhante na Índia – para não mencionar toda uma faixa de áreas rurais – que permanecem virtualmente intocadas, senão negativamente afetadas por todo o processo de globalização. Bangalores são notadamente exceções em relação à maioria dos estados do Leste indiano, incluindo Assam, Bihar, Chhattisgarh, Jharkhand, Orissa e até mesmo o maior estado da Índia, Uttar Pradesh. De forma semelhante, na China, para cada Xangai, Guandong, Wenzhou ou Costa de Bohai, existem grandes territórios no interior que foram incapazes de diminuir sua dependência de antigas indústrias pesadas comunistas, em declínio e frequentemente decrépitas, de atrair investimento estrangeiro direto ou de melhorar de forma significativa o padrão de vida de seus cidadãos. Bangalores também estão normalmente ausentes da maior parte da África, do mundo árabe – com a possível exceção de Dubai – e da maior parte da América Latina. E para cada engenheiro indiano, chinês, brasileiro, malaio ou árabe jogando golfe em Bangalore, assistindo à Copa do Mundo de rugby em Hong Kong ou comparecendo ao GP de Fórmula 1 em São Paulo, Kuala Lumpur ou Bahrein, existem milhares, senão milhões de indivíduos tendo que jogar críquete em campos de rua improvisados com *wickets* de papelão na Índia, no Paquistão ou em Bangladesh, ou jogando futebol descalços nas ruas da maioria das cidades africanas e de diversas cidades sul-americanas. Nem todos no mundo, e mais especificamente, nem todos os indianos têm o que Friedman (2005) chama de “a grande vantagem de se ter um contingente de pessoas que falam inglês, que são bem treinadas e obtêm baixa remuneração, com uma forte inclinação para os serviços no seu DNA e um espírito empreendedor” (p.221) ou mesmo “as ferramentas, habilidades ou a infraestrutura para participar de qualquer forma significativa ou sustentada” (p.470) na “Globalização 3.0”.

De fato, as evidências a respeito das implicações econômicas da globalização são bastante ambíguas. Se existe ou não convergência entre os países é uma questão muito discutida.¹ A maioria das análises baseadas em países de todo o mundo ou tendem a encontrar divergência ou aceleração de uma evolução da distribuição da renda mundial em dois picos (Quah, 1997; Jones, 1997), ou seja, a emergência de espaços de convergência em níveis de renda altos e baixos, levando a uma polarização crescente ao redor do mundo. Entretanto, esse nem é sempre o caso (por exemplo, Dollar & Kraay, 2002) e, quando dados populacionais são introduzidos na equação, a figura muda radicalmente, e tanto a divergência quanto as distribuições em dois picos desaparecem, levando à convergência (Shultz, 1998; Sala-i-Martin, 2002). Finalmente, quando dados referentes aos indivíduos são utilizados, os resultados indicam que a desigualdade é muito elevada, e que ou existe incerteza – principalmente como consequência de uma falta de séries temporais adequadas de dados – a respeito da direção da mudança (Milanovic, 2005), ou a desigualdade realmente aumentou (Dowrick & Ackmal, 2001; Wade, 2004). Em âmbito nacional, as evidências tendem a ser menos controversas. O consenso geral é que dentro dos países as desigualdades de renda tenderam a crescer, a despeito de a análise incluir dados referentes às regiões ou aos indivíduos (UNDP, 2001; 2003; Milanovic, 2005). Disparidades regionais na Índia, por exemplo, cresceram mais de 23% nos anos 90 (Rodríguez-Pose & Gill, 2006, p.1209). Na China, o aumento foi superior a 20%, enquanto no

¹ Ver Milanovic (2005) para uma discussão útil a respeito da evolução da desigualdade nas últimas décadas.

México as disparidades cresceram mais de 11% no mesmo período (Rodríguez-Pose & Gill, 2006).

Desse modo, a atividade econômica e a riqueza parecem estar crescentemente concentradas, se não em países específicos no mundo, em espaços específicos nestes países. Grandes metrópoles e aglomerações urbanas parecem ser, em geral, as principais beneficiárias desta tendência. Como Scott et al. (2001, p.15) argumentam, embora seja verdade que a combinação de progresso técnico e desregulamentação aumentou em grande medida a mobilidade de bens, trabalho, capital e conhecimento, isso não causou a ubiquidade da atividade econômica, nem diminuiu a necessidade de concentração urbana. Existem evidências claras ao redor do mundo de que as grandes áreas urbanas estão atraindo porções crescentes de renda, atividade econômica e trabalhadores bem treinados. Esse é certamente o caso do mundo desenvolvido, onde o protagonismo de cidades como Nova York, Londres, Tóquio ou Paris numa escala global foi significativamente intensificado (Sassen, 2001; Taylor et al., 2001), ou de Mumbai na Índia, Xangai na China, Cidade do México no México ou São Paulo no Brasil. As funções de comando e controle econômico cresceram de forma significativa nestas cidades chamadas “alfa” (Taylor & Hoyler, 2000; Taylor & Walker, 2001; Taylor et al., 2001).

Mas abaixo deste nível mais elevado, diversas cidades “beta” de segundo nível e “gamma” de terceiro nível também estão particularmente bem. Na Europa, cidades como Bruxelas, Amsterdã e o Randstad, Madri, Copenhague, Helsínki, Estocolmo ou Roma presenciaram níveis de crescimento muito acima de suas médias nacionais. Cidades como Sydney, Singapura, Kuala Lumpur, Bangkoc, Jacarta, Santiago do Chile, Cidade do Cabo, ou até mesmo, em países mais pobres, Acra ou Maputo, também tiveram bons desempenhos. A concentração – no lugar de um espraiamento territorial mais igualitário – da riqueza e da atividade econômica nestas cidades conta uma história muito diferente daquela do mundo plano. Outros fatores determinando a criação de riqueza também estão crescentemente concentrados dentro e no entorno das grandes metrópoles. Esse é, por exemplo, o caso dos transbordamentos de inovação e pesquisa que se tornaram concentrados em grandes áreas urbanas nas últimas décadas. Isso é evidente na Europa, onde, segundo os cálculos, os transbordamentos de conhecimento não ultrapassam um raio de 200 quilômetros das cidades maiores e mais dinâmicas (Moreno et al, 2005; Crescenzi et al., 2007; Rodríguez-Pose & Crescenzi, 2008), mas mais ainda nos EUA, onde os transbordamentos de conhecimento raramente ultrapassam os limites das áreas metropolitanas (Anselin et al., 1997; Varga, 2000; Sonn & Storper, 2008). Estas cidades globais, subglobais e de menor nível hierárquico, que estão se tornando interconectadas numa “rede mundial de cidades” emergentes (Taylor, 2001) e onde as ligações funcionais entre as cidades são fortalecidas para além da contiguidade física (Castells, 1996), são as montanhas (ou, se quiser, as ilhas) deste mundo plano. De fato, o mundo hoje se parece muito mais com o que Veltz (1996; 2000) chamou de “economia-arquipélago”, isto é, um mundo onde as conexões entre as cidades com funções e poderes relativamente semelhantes numa economia mundial são altamente desenvolvidas, independente da distância, na medida em que elas se tornam cada vez mais desligadas de seus contextos regionais e nacionais. Como Castells (1996) indica, neste “espaço de fluxos” gerado pela globalização, as grandes áreas metropolitanas se tornam os nós na rede global de finanças e negócios. Desse modo, embora os avanços na tecnologia e na desregulamentação possam permitir que a atividade econômica ocorra virtualmente em todos os lugares, a realidade é que esta noção de “todos os lugares” é representada por um número relativamente limitado de luga-

res em áreas diferentes do mundo, onde as corporações globais se localizam, gerando uma concentração urbana do capital e das estruturas de tomada de decisões ainda maiores (Sassen, 1990; O'Brien, 1992; Hall, 1993; Castells, 1998), assim como uma maior concentração das sedes das empresas (Bosman & De Schmidt, 1993), e uma relação ainda mais próxima entre o poder econômico e o poder político (Rodríguez-Pose, 1998, p.81).

TECTÔNICA DE MONTANHAS EM UM MUNDO PLANO

Quais são as razões por trás do fato de que num mundo onde o progresso tecnológico permite o deslocamento da atividade econômica num custo relativamente baixo, a atividade econômica e a riqueza permanecem tão obstinadamente concentradas nas grandes áreas urbanas? Por que a importância econômica e o papel das grandes metrópoles ao redor do mundo estão crescendo ao invés de minguar? Quais são as forças tectônicas que explicam o reforço destas montanhas em um mundo plano?

O aparecimento de montanhas em um mundo plano está relacionado ao papel protagonizado pela proximidade na determinação da localização da atividade econômica. Como apontam O'Brien (1992), Cairncross (1997) e Friedman (2005), há poucas dúvidas de que, teoricamente, o progresso nas telecomunicações e na capacidade de armazenar e difundir quantias volumosas de informações on-line reduziu muito o papel da proximidade física no desenvolvimento da atividade econômica. Porém, a proximidade física ou geográfica é apenas uma dimensão da proximidade. Boschma (2005, p.62) identifica outras quatro dimensões: a cognitiva, a organizacional, a social e a institucional. A proximidade cognitiva está relacionada ao fato de que “o conhecimento e as inovações são resultados frequentemente cumulativos e localizados dos processos de busca internos às firmas com um alto grau de conhecimento tácito” (p.63). A proximidade organizacional se refere às práticas organizacionais e interdependências que facilitam o aprendizado interativo, enquanto a proximidade social destaca o fato de que a atividade econômica é circunscrita a um contexto social (Granovetter, 1985; Grabher, 1993). Por último, a proximidade institucional se refere à presença de instituições semelhantes, como “um idioma comum, hábitos compartilhados, um sistema jurídico assegurando direitos de propriedade (inclusive intelectual) etc.” (Boschma, 2005, p.68) que proveem o suporte para a coordenação econômica. Enquanto Boschma é cuidadoso ao afirmar que estes diferentes tipos de proximidade não necessariamente se relacionam à proximidade geográfica, argumentaremos que a razão por trás do aparecimento de montanhas em um mundo plano é justamente a interdependência de todos os tipos diferentes de proximidade e como estas diferentes proximidades se fundem em grandes áreas metropolitanas (e conseqüentemente em escala geográfica relativamente reduzida, de uma perspectiva mundial). Nosso princípio é que as grandes aglomerações urbanas oferecem o cenário onde os atores econômicos e sociais se beneficiam da proximidade de outros atores econômicos e sociais com quem eles podem se relacionar a partir de uma dimensão cognitiva, organizacional, social e institucional, criando o ambiente adequado para a troca de ideias e para o florescimento de externalidades jacobinas, de inovações, e em última instância, de atividades econômicas e crescimento (Duranton & Puga, 2001). Num mundo globalizado, grandes aglomerações urbanas fornecem a âncora para que os fluxos gerados pela sociedade da informação e do conhecimento se firmem, fazendo com que a ideia da “morte da distân-

cia” ou da emergência de um mundo plano se torne, na melhor das hipóteses, somente uma meia verdade: é fato que a atividade econômica avançada pode agora ocorrer em uma maior quantidade de regiões do mundo do que outrora, mas, até nestes lugares, ela tenderá a se concentrar de forma crescente em uma série de nós urbanos relacionais, que se tornarão as montanhas em um mundo plano. As forças tectônicas por trás do aparecimento destas montanhas urbanas são variadas, mas incluem fatores como inovação, transbordamentos, encadeamentos para trás e para frente nas cadeias produtivas, forças de especialização *versus* forças de diversificação, capital social e comunitário, e, por último, mas não menos importante, o burburinho da cidade. Vamos agora rever brevemente alguns destes fatores a fim de discutir como sua interação dá forma a uma geografia da economia mundial que é muito mais complexa do que aquela subjacente à metáfora do mundo plano de Friedman.

MOVIMENTOS DE PLACA TECTÔNICA 1: INOVAÇÃO E DESEMPENHO ECONÔMICO

Quando, contrastando com suposições neoclássicas, a acumulação de tecnologia e capital humano é completamente reconhecida como o resultado de decisões explícitas de agentes econômicos, o crescimento econômico se torna “um resultado endógeno de um sistema econômico, (e) não o resultado de forças que se colidem a partir do lado de fora” (Romer, 1994, p.3). A tecnologia, o progresso tecnológico e os recursos humanos – considerados como as principais forças “por trás de padrões de vida perpetuamente crescentes” (Grossman & Helpman, 1994, p.24) – se tornam endógenos, e mudam diferentemente em territórios distintos de acordo com a qualidade dos recursos humanos e da quantia de capital humano e físico dedicado à pesquisa e ao desenvolvimento (Romer, 1986; Lucas, 1988; Rebelo, 1991). A inovação ocorre onde as dotações adequadas de capital humano e físico estão localizadas e, vice-versa, a inovação gera o dinamismo econômico que atrai mais recursos humanos e mais capital. Consequentemente, sob um quadro de crescimento endógeno, a inovação e o capital humano tenderão a se co-localizar em áreas geográficas relativamente compactas.

O potencial de concentração da atividade econômica e de divergência se torna mais evidente quando questões como os limites mínimos de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e de possibilidade de apropriação de tecnologias – destacadas pela linha neoschumpeteriana da abordagem de crescimento endógeno – são consideradas. Para que o investimento em P&D seja efetivo, um limite mínimo de investimento será necessário, tornando não linear a relação entre investimento em P&D e crescimento econômico. Além disso, existem fortes efeitos de limite e benefícios externos associados ao investimento em P&D, e seus retornos dependem fortemente da qualidade da força de trabalho que conduz as pesquisas, da concentração de centros de P&D em espaços limitados, da qualidade do capital humano local (Audretsch & Feldman, 1996; De Bondt, 1996; Engelbrecht, 1997) e, sobretudo, da quantia de investimento envolvida (Scherer, 1983; Dosi, 1988). Assim, um investimento limitado e/ou disperso em P&D em regiões atrasadas pode não render os retornos esperados, já que a maioria dos projetos de P&D pode não ter a dimensão adequada para gerar pesquisas competitivas, e cientistas e pesquisadores locais provavelmente estarão mais isolados do que em centros tecnológicos avançados. Além disso, como será discutido mais detalhadamente adiante, o tecido econômico local pode não ter a capacidade de atingir com sucesso a passagem do progresso tecnológico à inovação e ao crescimento econômico (Rodríguez-Pose, 1999). Desse modo, a maioria dos espaços no

mundo plano será incapaz de inovar e o resultado final será a aglomeração de forças inovadoras em “montanhas” urbanas, estando a inovação geralmente relacionada ao tamanho da aglomeração urbana.

O IMPACTO DOS TRANSBORDAMENTOS DE CONHECIMENTO

Os novos conhecimentos, que são a principal engrenagem de crescimento nas teorias esboçadas aqui, não são nem completamente apropriáveis por seus produtores, nem exauridos após seu uso. Eles são cumulativos e podem ser difundidos. Consequentemente, o processo de acumulação de conhecimento gera transbordamentos que podem beneficiar todo um conjunto de agentes (intencionais ou involuntários) em potencial. O grau e a extensão da difusão dos transbordamentos de conhecimento têm, assim, implicações importantes para a possibilidade de se considerar a inovação como uma força “niveladora”. Se os transbordamentos fossem difundidos globalmente sem custos ou fricções – tornando a inovação instantaneamente disponível para todo o mundo como maná caído do céu –, a inovação e a mudança tecnológica poderiam beneficiar todos os países, regiões e indivíduos, não importando a sua localização efetiva [como a luz solar em uma paisagem plana ou, usando os termos de Friedman (2005), como um poderoso esteroide abastecendo a globalização]. Entretanto, uma quantia crescente de evidências empíricas parece apontar numa direção diferente, destacando o fato de que há fronteiras, na escala do lugar, para os transbordamentos. De acordo com Audretsch & Feldman (1996, p.256), “os transbordamentos de conhecimento não (...) se transmitem sem custo no que diz respeito à distância geográfica”. Diversos estudos empíricos mostraram que os retornos relacionados à transmissão de conhecimento são geograficamente contidos e sofrem importantes efeitos de declínio de acordo com a distância (Jaffe, Trajtenberg, Henderson, 1993; Narin, Hamilton, Olivastro, 1997; Howells, 2002). O conhecimento e a inovação tendem a se aglomerar geograficamente, com transbordamentos de pesquisa levando à criação de ciclos virtuosos autorreforçados de acumulação e à gênese de bens multiplicadores significativos em áreas tecnologicamente adiantadas (Verspagen, 1997). Melhorias tecnológicas na infraestrutura de comunicações não afetaram todos os tipos de informação do mesmo modo, enquanto “informações codificadas” podem ser transmitidas por distâncias cada vez maiores, o conhecimento “tácito” é geograficamente limitado – ou nas palavras de Morgan (2004), “locacionalmente aderente” – e é também relacionado ao contexto e à cultura (Gertler, 2003), contribuindo para a crescente concentração da inovação (Audretsch & Feldman, 2004; Cantwell & Iammarino, 2003). “As informações codificáveis (...) são baratas de se transferir porque seus sistemas simbólicos subjacentes podem ser extensamente disseminados através da infraestrutura de informações” (Leamer & Storper, 2001, p.650). Entretanto, as informações não são completamente codificáveis devido a algumas características específicas que, em alguns casos, tornam a codificação impossível ou muito cara. “Se as informações não são codificáveis, simplesmente adquirir o sistema simbólico ou possuir a infraestrutura física não é suficiente para a transmissão bem-sucedida de uma mensagem” (Storper & Venables, 2004, p.354). Desse modo, neste último caso, as informações são transmitidas através de contatos face a face, uma tecnologia de comunicação intrinsecamente espacial. Além disso, ainda que a transmissão de conhecimentos formalmente codificados seja menos sensível às relações de proximidade em razão de sua difusão, e mais dependente da capacidade local de absorção devido a seu impacto (Cohen & Levinthal, 1990), pesquisas

acerca de citações de patentes indicam que a proximidade facilita uma difusão mais ágil também deste tipo de conhecimento (Sonn & Storper, 2008). Pelo menos três mecanismos tornam o conhecimento e sua transmissão forças poderosas para a gênese de montanhas e vales na paisagem da economia mundial:

- 1 As atividades locais de inovação são cruciais para a produção de novos conhecimentos e a exploração econômica de conhecimento existente, dada a presença de um limite mínimo. Tais atividades não são distribuídas geograficamente de maneira uniforme e tornam-se deste modo uma fonte localizada de vantagens competitivas para algumas áreas, em detrimento de outras.
- 2 As informações não são automaticamente equivalentes ao conhecimento economicamente útil (Sonn & Storper, 2008). Um processo bem-sucedido de inovação depende de “fatores estruturais e institucionais localizados, que não somente dão forma à capacidade inovadora de contextos geográficos específicos” (Iammarino, 2005, p.499) –, como destacado pela abordagem dos sistemas de inovação (Lundvall, 2001), dos sistemas regionais de inovação (Cooke et al., 1997) e das regiões de aprendizado (Gregeresen & Johnson, 1996; Morgan, 1997) –, mas que também influenciam a capacidade de cada território em absorver e empregar de forma produtiva os transbordamentos exógenos de conhecimento.
- 3 A evidência da limitação espacial dos transbordamentos de conhecimento não só contradiz a ideia do conhecimento ubíquo uniformemente disponível em todos os lugares, mas também ajuda a explicar como a condição periférica pode dificultar persistentemente a capacidade regional de inovação após controlar esforços inovadores locais: quanto menor a extensão espacial dos transbordamentos de conhecimento, menor a exposição de áreas periféricas ao conhecimento externamente produzido. Enquanto regiões centrais altamente acessíveis podem se beneficiar de atividades inovadoras conduzidas em suas proximidades, a delimitação espacial dos transbordamentos impede que eles alcancem regiões remotas e periféricas. Portanto, quanto mais fortemente os transbordamentos declinarem de acordo com a distância, mais acentuada sua tendência a desenvolver concentrações de conhecimento em localizações centrais.

As proximidades cognitivas, organizacionais e sociais necessárias para gerar estes círculos virtuosos de inovação ocorrem conseqüentemente em espaços geográficos limitados, contribuindo adicionalmente para o surgimento de montanhas no mundo plano de Friedman.

ENCADEAMENTOS PARA TRÁS E PARA FRENTE E A “NOVA GEOGRAFIA ECONÔMICA”

Uma terceira força tectônica são os encadeamentos para trás e para frente da “Nova Geografia Econômica” (NGE). A NGE tendeu a enfatizar a concentração crescente de atividade econômica baseada em fatores como a interação de economias de aglomeração, encadeamentos para trás e para frente nas cadeias produtivas, limite crítico e tamanho de mercado, e, acima de tudo, custos de transporte declinantes (Krugman, 1991). O equilíbrio depende das interações entre forças de aglomeração (economias de escala, efeitos de mercado interno, encadeamentos para trás e para frente, contingente de mão-de-obra) e de dispersão (preços de bens intermediários, salários, concorrência) e as mudanças nos custos de transação e de transportes (devido à integração econômica e à globalização) modificam o equilíbrio entre estas forças, eventualmente gerando novos padrões de centro e periferia.

Sob um novo quadro de geografia econômica, assumindo um modelo de duas regiões e dois setores – com cidades especializadas em indústrias e serviços, e áreas rurais em agricultura –, na medida em que cresce o comércio na indústria e nos serviços, as cidades crescerão, frequentemente às custas de suas áreas de influência rurais (Paluzie, 2001), reforçando uma dimensão centro–periferia. Desse modo, quando um país se abre para o comércio exterior, as importações advindas das áreas centrais e as exportações destinadas a elas contribuem para expandir as áreas de influência destes centros, em detrimento das áreas menos desenvolvidas. As firmas e indústrias deixam de se sujeitar às restrições de tamanho máximo impostas pela demanda limitada de mercados rurais domésticos – elas podem sustentar o crescimento e a aglomeração por atenderem à demanda estrangeira, e fazerem uso de insumos estrangeiros mais baratos. O incentivo à aglomeração, portanto, aumenta de forma concomitante à elevação do potencial de mercado que as cidades, como as montanhas no mundo plano, têm acesso através da abertura aos mercados de exportação e importação (Puga, 1999; Paluzie, 2001). Como resultado, a abertura para o comércio de bens industrializados tende a aumentar os incentivos para que firmas e trabalhadores se concentrem em áreas centrais, e em cidades maiores em detrimento das menores, nutrindo assim maiores disparidades internas nos países.

ESPECIALIZAÇÃO *VERSUS* DIVERSIFICAÇÃO

A análise do impacto da especialização *versus* diversificação na inovação e no desempenho econômico lança nova luz sobre o sucesso crescente das cidades e das aglomerações na era da “Globalização 3.0”. Enquanto a especialização crescente tende a nutrir externalidades do tipo Marshall-Arrow-Romer (MAR) dentro da mesma indústria, a diversidade de atividades econômicas buscada localmente permite que atores locais se beneficiem de complementaridades entre bases de conhecimento e de trocas de ideias entre os setores (externalidades jacobianas). A literatura empírica sugere que tanto as externalidades MAR (Glaeser et al., 1992; Henderson, 1999) como as jacobianas (Andersson et al., 2005; Carlino et al., 2001; Feldman & Audretsch, 1999) podem desempenhar um papel importante em incentivar a inovação seja em contextos industriais diferentes² ou em diferentes fases do ciclo de vida de um produto.³ Uma questão crucial para a prosperidade e o sucesso das cidades origina-se na capacidade de explorar eficientemente as externalidades MAR e jacobianas. Quando outras forças (históricas, institucionais, políticas) impedem que a evolução da aglomeração produtiva atinja seu equilíbrio mais eficiente em qualquer momento no tempo entre os dois tipos de economias externas, o desempenho econômico geral pode ser dificultado. As cidades diversificadas tendem a ser maiores, enquanto cidades especializadas são geralmente menores. Considerando que tanto as cidades diversificadas como as especializadas podem, *a priori*, apresentar desempenhos igualmente positivos, os riscos em potencial para as cidades especializadas são maiores. Estes riscos estão relacionados à sua capacidade inovadora mais baixa e à sua maior exposição a padrões de ascensão e declínio específicos de cidades especializadas (Duranton & Puga, 2000). No longo prazo, intervenções sob a forma de políticas que encorajem a mobilidade do trabalho (principalmente para cidades maiores e diversificadas) de modo a enfrentar o declínio de cidades especializadas podem ser necessárias. Desse modo, é fundamentalmente a mistura única de proximidades sociais, institucionais, cognitivas e organizacionais encontradas em grandes áreas metropolitanas, que uma vez mais permite que os encadeamentos adequados sejam desenvolvidos e que surjam as misturas corretas de especialização *versus* diversificação.

2 Henderson et al. (1995) declaram que as externalidades do tipo Jacobs prevalecem em setores de alta tecnologia e as do tipo MAR em setores de bens de capital.

3 Duranton & Puga (2001) sugerem que as firmas desenvolvem novos produtos em contextos urbanos e criativos diversificados, subsequentemente realocando-se para cidades especializadas na fase de produção em massa, para explorar vantagens de custo.

Instituições formais e informais também desempenham um papel importante na formação de montanhas no mundo desigual que estamos criando. Muitos dos efeitos de aglomeração das teorias de crescimento endógeno e da Nova Geografia Econômica são reforçadas pelas previsões de inúmeras teorias institucionais que traçam o papel de instituições e de fatores institucionais na atividade econômica. Estas teorias, apesar de suas diferentes origens, coincidem no papel de nutrir a concentração econômica protagonizado pelas instituições.

Muitos estudos revelaram uma conexão íntima entre “boas” condições institucionais e a presença de comunidades fortes e a aglomeração de atividades econômicas. Estudos qualitativos a respeito de *clusters* e distritos industriais (por exemplo Piore & Sabel, 1984; Kristensen, 1992; Semlinger, 1993; Burroni, 2001), “regiões de aprendizado” (Gertler, Wolfe, Garkut, 2000; Henry & Beliscão, 2000; Bathelt, 2001), e sistemas regionais de inovação (Cooke & Morgan, 1998) enfatizam a forma com que acordos institucionais e governamentais complexos criam condições para que a atividade econômica prospere e, em última instância, aglomere, já que boas condições institucionais são difíceis de se reproduzir. Fatores como a interação íntima entre atores políticos locais e a presença de uma sociedade civil ativa, de administrações regionais, de organizações de empregadores e de sindicatos – o que Trigilia (1992) chama de “mercado institucionalizado” – favorecem o desenvolvimento e a aglomeração econômica. Tradições bem desenvolvidas, sindicatos fortes co-operando com empregadores e instituições de âmbito nacional caminham numa direção semelhante. Reciprocamente, a ausência de polos de ação coletiva frequentemente leva à formação de círculos viciosos de baixo crescimento. A falta ou a importância relativamente pequena de vida social nas organizações coletivas, a presença de práticas de clientelismo ou a governança de atividades sociais por simples estruturas sociais (frequentemente característica de espaços relativamente remotos e subdesenvolvidos) facilitam a migração e o desestímulo da atividade econômica.

Muitas análises quantitativas chegam a resultados semelhantes. O trabalho de Putnam (1993) a respeito do capital social italiano mostra como diferenças nos níveis das instituições comunitárias no norte e no sul da Itália são a base de sua considerável desigualdade de renda. Outra pesquisa descobriu que diferentes agentes institucionais da comunidade, como a participação de grupos, ajuda a explicar um desempenho econômico mais alto (Knack & Keefer, 1997; Zak & Knack, 1998; Beugelsdijk et al., 2004; Guiso, Sapienza, Zingales, 2004), ou que, reciprocamente, divisões excessivas dentro da sociedade limitam seu crescimento potencial (Easterly & Levine, 1997; Rodríguez-Pose & Storper, 2006).

Alguns analistas indicam como, no limite, a presença de uma alta densidade de redes de instituições geograficamente próximas – chamada de “espessura institucional” por Amin e Thrift (1995) e de “capital institucional” por Healey (1998) – é uma condição-chave para o desenvolvimento econômico. Combinações de “capital intelectual” (isto é, recursos de conhecimento), “capital social” (confiança, reciprocidade, espírito cooperativo e outras relações sociais) e “capital político” (capacidade de ação coletiva) dentro destas redes institucionais determinam o potencial para o seu desenvolvimento. Quanto maior a densidade de redes institucionais complexas dentro de um determinado território, maior o potencial para mais crescimento e desenvolvimento (Amin & Thomas 1996; Morgan 1997; Cooke & Morgan 1998).

Estas fontes estruturais de vantagem competitiva estão longe de desaparecer em resposta ao processo de globalização (muito menos os dez “niveladores mundiais” destacados por Friedman). Pelo contrário, elas são ainda mais reforçadas pelo papel crescentemente importante das pessoas “criativas” no mundo de hoje. Para Florida (2002), as economias locais futuras apoiam-se na atração e retenção de membros da “classe criativa”, incluindo aqueles que trabalham em setores como finanças, tecnologia, mídia e entretenimento, e cujas atividades aglomeram criatividade, individualidade e diferença. E não existe lugar melhor para alcançar isso do que em cidades cosmopolitas que oferecem tudo o que a “classe criativa” está procurando em termos de estilos de vida alternativos, códigos relaxados de vestimenta, acordos de trabalho flexíveis e atividades de lazer focadas em exercício e esportes radicais, e sua preferência pelos “aspectos da cultura local relacionados à urbanidade”. A interação entre a enorme capacidade dos membros desta “classe criativa” de gerar valor econômico e sua mobilidade sem precedentes dá às cidades capazes de desenvolver condições adequadas (graças às suas capacidades socioinstitucionais endógenas) uma grande vantagem sobre outras áreas e territórios.

BURBURINHO: A FORÇA TECTÔNICA MÁXIMA

Discutimos até este ponto as origens e a mecânica das forças responsáveis pelo aparecimento de “montanhas” urbanas na paisagem econômica mundial atual. Agora, precisamos dar uma olhada mais de perto no maior *driver* por trás de todos estes movimentos tectônicos: o “burburinho” das cidades. Ao combinar de forma inovadora as abordagens econômicas e institucionais para a aglomeração econômica, Storper & Venables (2004) propuseram a teoria do “burburinho”, ou das “*buzz cities*”: o “burburinho” se trata, eminentemente, do contato face a face. Eles argumentam que os encadeamentos para trás e para frente, o acesso aos mercados, a aglomeração de trabalhadores e as interações tecnológicas não são os únicos fatores determinando a concentração. Qualquer explicação do motivo pelo qual a atividade econômica está se aglomerando cada vez mais é incompleta sem aquilo que eles consideram “o aspecto mais fundamental” da proximidade: o contato face a face (Storper & Venables, 2004, p.352). Nesta abordagem, a interação face a face é economicamente eficiente, já que ela ajuda a resolver problemas de incentivo, facilita a socialização e o saber e promove motivações psicológicas. E em nenhum lugar o contato face a face é mais provável de ocorrer do que em cidades grandes e diversificadas. Estas cidades – que Storper & Venables definem como “*buzz cities*” (ou “cidades-burburinho”) – põem indivíduos altamente qualificados e motivados em contato uns com os outros, contribuindo para fazer com que as pessoas em um ambiente de “burburinho” sejam altamente produtivas e incentivando a fecundação cruzada entre redes especializadas nos diferentes setores. Desse modo, é mais provável que novas atividades surjam nos centros de “burburinho”, onde as forças de aglomeração não são dependentes apenas de economias de aglomeração econômica clássicas, mas considera-se que fatores institucionais e relacionados ao “burburinho” têm um papel crescente e proeminente nesta direção. O “burburinho” é o conjunto de proximidades de ordem cognitiva, organizacional, social e institucional agrupadas num ambiente geográfico reduzido, e age como a maior força tectônica no aparecimento de montanhas no mundo plano de Friedman.

O que pode nos enganar em um primeiro olhar é que as “cidades-burburinho” mais importantes (por exemplo, Londres, Nova York, Los Angeles) também são as mais globalizadas: elas são centros de negócios internacionais, financeiros e de redes culturais, loca-

lizações das sedes de muitas corporações multinacionais; elas estão no epicentro das atividades “globais” de viagens e de reuniões de negócios. Contudo, “os níveis mais altos dos negócios internacionais exigem a inserção em governos locais e redes políticas para funcionarem eficazmente” e, embora “a mistura mais precisa de atividades envolvendo contatos face a face e a co-localização mudarão, ela (...) continuará a gerar a aglomeração de indivíduos altamente qualificados, firmas e burocracias em centros urbanos de alto custo” (Storper & Venables, 2004, p.366-8).

Ao permitir contatos face a face e a transmissão de conhecimento não codificado/tácito (ou não codificável), as “cidades-burburinho” se beneficiam de uma vantagem competitiva duradoura sobre outros territórios, o que reforça outras forças de aglomeração num processo de causação cumulativa. As atividades inovadoras locais permitem um melhor desempenho econômico local, mas também produzem transbordamentos localizados de conhecimento cujos efeitos benéficos não só dependem das relações de proximidade, mas também da presença de instituições locais (ou filtros sociais), que permitem sua absorção e tradução em crescimento econômico adicional. Mas o aparecimento de novas montanhas na paisagem econômica ou o surto das já existentes também depende de outros fatores localizados, como um saldo favorável entre a especialização e a diversificação e um equilíbrio eficiente entre forças de aglomeração e dispersão. O ritmo sem precedentes do deslocamento da fronteira tecnológica num grande número de setores também salientou o papel da classe de “pessoas criativas” continuamente envolvidas na geração de novas ideias. A inovação e as ideias são permutadas, difundidas, e interfecundadas em áreas urbanas capazes de desenvolver o ambiente adequado em termos de sua capacidade para atrair e reter pessoas criativas e, finalmente, mas não menos importante, maximizar o contato face a face. Uma vez ativado, este processo tem um enorme potencial cumulativo: a produtividade de atividades locais inovadoras é significativamente destacada quando as condições mencionadas são encontradas, gerando incentivo econômico para investimentos adicionais. Novos investimentos em inovação, por sua vez, não só produzem efeitos indiretos localizados, mas também aumentam diretamente e indiretamente a capacidade local de absorção e estimulam a atualização contínua do ambiente socioinstitucional local.

Este processo cria montanhas progressivamente mais altas na geografia do mundo econômico. Entretanto, o sistema inteiro é altamente dinâmico, e grandes deslocamentos radicais na fronteira tecnológica podem permitir que – como em qualquer período tectônico ativo – novas janelas de oportunidades sejam abertas (e outras sejam fechadas), fazendo assim com que novas cidades e aglomerações surjam na paisagem global, mas, ao mesmo tempo, condenando outras áreas ao declínio econômico.

CONCLUSÕES

Friedman criou uma metáfora poderosa para descrever os efeitos da mudança contínua da economia mundial. De acordo com ele, a mudança tecnológica, em geral, e as melhorias nas Tecnologias da Informação e Comunicação (TICs), em particular, têm, nas últimas três décadas, aplainado radicalmente nosso mundo. A mudança tecnológica não tem sido apenas a força mais importante por trás do processo de crescimento econômico, mas tem também habilitado o alargamento, o aprofundamento e a velocidade da interconectividade mundial em todos os aspectos de vida social contemporânea, do cultural ao

criminoso, do financeiro ao espiritual” (Held et al., 1999, p.2), o que pode ser chamado de globalização. A liberalização progressiva dos movimentos de capital e trabalho, a redução aguda nos custos de viagens internacionais e intercontinentais e também a convergência proposital e progressiva de “modelos culturais globais”, e, acima de tudo, a disponibilidade sem atrito de informações e conhecimento, determinam uma influência cada vez menor da distância física e de condições contextuais subjacentes sobre as interações econômicas. O acesso mais rápido e mais barato às informações e à tecnologia também levam a uma reestruturação de como nós fazemos negócios por todo o mundo, e contribuiu para dismantelar as barreiras que ancoraram a atividade econômica em locais específicos. A consequência de todas estas mudanças é um mundo melhor: um mundo onde nem a distância entre os atores econômicos nem a condição contextual em que suas interações acontecem importaria mais; um mundo onde as informações “antes disponíveis só para poucos, estaria disponível para muitos, imediatamente e (em termos de custos de distribuição) de forma barata” (Cairncross, 1997, p.4); um mundo onde todas as economias têm uma chance semelhante de explorar e maximizar oportunidades de interação global, não importando sua posição geográfica e suas condições locais. Em resumo, um mundo onde cada vez mais pessoas estão autorizadas a este acesso às informações e têm maior consciência da necessidade de se empenhar e competir como indivíduos num mundo integrado. Para Friedman o mundo é plano e, como resultado, estamos todos melhores assim.

Como o próprio Friedman reconhece, nem toda a evidência empírica disponível sustenta sua visão do mundo. “As más notícias na África de hoje, como também na Índia rural, na China, na América Latina e em vários cantos obscuros do mundo desenvolvido, mostram que existem centenas de milhões de pessoas que não têm esperança e nenhuma chance de se tornar parte da classe média” (Friedman, 2005, p.462). Ainda assim, apesar de reconhecê-lo em seu capítulo “O mundo não plano” (um capítulo em quinze), Friedman se torna uma vítima de sua própria metáfora.

Entretanto, a simples evidência de que nem todas as pessoas e territórios podem se beneficiar igualmente das mudanças que a Globalização 3.0 provoca o força a descrever a geografia do mundo de uma maneira mais detalhada e talvez mais realista: “não existe apenas o mundo plano e o não plano. Muitas pessoas vivem na zona de crepúsculo entre os dois” (Friedman, 2005, p.470). E a realidade é justamente esta, o mundo não é plano. As forças tectônicas poderosas ligadas à globalização estão formando um mundo onde existem vencedores e perdedores; onde os vencedores são justamente aqueles que podem maximizar as oportunidades de inovação, as atividades econômicas e o crescimento que o acesso em tempo real à informação oferece. A revolução informacional abriu uma nova janela de oportunidades, permitindo que novos atores possam emergir na arena global, enquanto outras são fechadas, provocando o declínio relativo de algumas regiões anteriormente líderes. Além disso, algumas economias têm persistentemente permanecido marginais ao panorama econômico mundial. O novo regime tecnológico está produzindo uma minuciosa reorganização da economia mundial, ao invés de uma tendência global de níveis semelhantes de desenvolvimento possibilitados pelo conhecimento economicamente produtivo e ubíquo. Nesta nova geografia, as grandes cidades do mundo emergem como vencedoras reais, já que oferecem o ambiente certo para permitir que os agentes econômicos prosperem. Desse modo, a ironia é o fato de que o mundo plano está repleto de altos picos.

E nem todos são capazes de escalar estes altos picos. Da mesma maneira que o cidadão comum não sonharia em escalar o Everest. Apenas alpinistas profissionais – a quem

realmente foi dada a capacidade – ousam se aventurar nestes cumes. Mas como em qualquer atividade esportiva de elite, os jogadores reais, os alpinistas reais, são apenas uns poucos escolhidos, consistindo principalmente de firmas multinacionais e de executivos de alto nível. A maior parte de nós tem que se contentar em apenas observar as montanhas de longe e ter a esperança de que algum dia venhamos a nos beneficiar de sua escalada.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMIN, A.; THRIFT, N. Institutional issues for the European regions: From markets and plans to socioeconomics and powers of association. *Economy and Society* 24:41-66, 1995.
- AMIN, A.; THOMAS, D. The negotiated economy: State and civic institutions in Denmark. *Economy and Society*, 25: 255-81, 1996.
- ANDERSSON, R.; QUIGLEY, J. M.; WILHEHNSSON, M. Agglomeration and the spatial distribution of creativity. *Papers in Regional Science*, 84: 445-464, 2005.
- ANSELIN, L.; VARGA, A.; ACS, Z. Local Geographic Spillovers between University Research and High Technology Innovations. *Journal of Urban Economics* 42: 422-448, 1997.
- AUDRETSCH, D. B.; FELDMAN, M. P. Innovative clusters and the industry life cycle. *Review of Industrial Organization*, 11: 253-273, 1996.
- _____. Knowledge Spillovers and the Geography of Innovation. In: HENDERSON, J. V.; THISSE J.F. (eds.) *Handbook of Urban and Regional Economics* Amsterdam: Elsevier. V.4, p.2713-39, 2004.
- BATHELT, H. Regional competence and economic recovery: Divergent growth paths in Boston's high technology economy. *Entrepreneurship and Regional Development* 13: 287-314, 2001.
- BEUGELSDIJK, S.; DE GROOT, H.; VAN SCHAİK, T. Trust and economic growth, a robustness analysis. *Oxford Economic Papers*, 56: 118-134, 2004.
- BOSCHMA, R. A. Proximity and innovation: a critical assessment. *Regional Studies* 39: 61-74, 2005.
- BOSMAN, M.; DE SCHMIDT, M. The geographical formation of international management centres in Europe. *Urban Studies*, 30: 967-980, 1993.
- BURRONI, L. *Allontanarsi crescendo: Politica e sviluppo locale in Veneto e Toscana*. Torino: Rosenberg & Sellier, 2001.
- CAIRNCROSS, F. *The Death of Distance*. Cambridge, Ma: Harvard Business School Press, 1997.
- CANTWELL, J.; IAMMARINO, S. *Multinational corporations and European regional systems of innovation*. Routledge, London, 2003.
- CARLINO, G.; CHATTERJEE, S.; HUNT, R. Knowledge spillovers and the new economy of cities. Working Paper n.01-14, 2001, Mimeo: Federal Reserve Bank of Philadelphia.
- CASTELLS, M. *The Rise of the Network Society*. Malden, MA, Blackwell, 1996.
- _____. *End of Millennium*. Oxford: Basil Blackwell, 1998.
- COHEN, W.; LEVINTHAL, D. Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administration Science Quarterly* 35: 128-152, 1990.
- COOKE, P.; GÓMEZ URANGA, M.; ETXEBERRIA, G. Regional innovation systems: Institutional and organizational dimensions. *Research Policy* 26: 475-91, 1997.

Andrés Rodríguez-Pose é pesquisador do Department of Geography and Environment, London School of Economics. E-mail: a.rodri-guez-pose@lse.ac.uk.

Riccardo Crescenzi é pesquisador do Robert Schuman Centre for Advanced Studies, European University Institute; e Dipartimento di Economia, Università degli Studi Roma. E-mail: riccardo.crescenzi@EUI.eu.

Artigo recebido em abril de 2009 e aprovado para publicação em abril de 2010.

- COOKE, P.; MORGAN, K. *The associational economy: Firms, regions and innovation*. Oxford, UK: Oxford University Press, 1998.
- CRESCENZI, R.; RODRÍGUEZ-POSE, A.; STORPER, M. The territorial dynamics of innovation: a Europe–United States comparative analysis, *Journal of Economic Geography*, 7(6): 673-709, 2007.
- DE BONDT, R. Spillovers and innovation activities. *International Journal of Industrial Organization* 15: 1-28, 1996.
- DOLLAR, D.; KRAAY, A. Spreading the wealth. *Foreign Affairs* (January/February): 120-133, 2002.
- DOWRICK, S.; AKMAL, M. Explaining Contradictory Trends in Global Income Inequality: A Tale of Two Biases, Faculty of Economics and Commerce. Australian National University, 2001.
- DOSI, G. Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation. *Journal of Economic Literature*, 26: 1120-71, 1988.
- DURANTON, G.; PUGA, D. From sectoral to functional urban specialisation. *Journal of Urban Economics*, 57: 343-70, 2000.
- _____. Nursery cities: Urban diversity, process innovation, and the life cycle of products. *American Economic Review*, 91: 1454-1477, 2001.
- ENGELBRECHT, H.-J. International R&D spillovers, human capital and productivity in OECD economies: an empirical investigation. *European Economic Review*, 41 (8), 1479-1488, 1997.
- EASTERLY, W.; LEVINE, R. Africa's growth tragedy: Politics and ethnic divisions. *Quarterly Journal of Economics* 112: 1203-50, 1997.
- FELDMAN, M.; AUDRETSCH, D. B. Innovation in cities: science-based diversity, specialisation and localised competition. *European Economic Review*, 43: 409-429, 1999.
- FLORIDA, R. *The Rise of the Creative Class, and how it's transforming work, leisure, community and everyday life*. New York: Basic Books, 2002.
- FRIEDMAN, T. *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*. New York: Farrar, Straus, and Giroux, 2005.
- GERTLERT, M. S. Tacit knowledge and the economic geography of context, or the undefinable tacitness of being (there). *Journal of Economic Geography* 3: 75-99, 2003.
- GERTLER, M. S.; WOLFE, D. A.; GARKUT, D. No place like home? The embeddedness of innovation in a regional economy. *Review of International Political Economy* 7:688-718, 2000.
- GLAESER, E.; KALLAL, H.; SCHEINKMAN, J.; SCHLEIFER, A. Growth in cities. *Journal of Political Economy*, 100: 1126-52, 1992.
- GRABHER, G. The Weakness of strong ties: the lock-in of regional development in the Ruhr area. In: GRABHER, G. (ed.) *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*. London/New York: Routledge, 1993. P.227-252.
- GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510, 1985.
- GREGERSEN, B.; JOHNSON B. Learning economics, innovation systems and European integration, *Regional Studies* 31: 479-490, 1996.
- GROSSMAN, G. M.; HELPMAN, E. Endogenous Innovation in the Theory of Growth. *Journal of Economic Perspectives* 8: 23-44, 1994.
- GUIO, L.; SAPIENZA, P.; ZINGALES, L. The role of social capital in financial development. *American Economic Review* 94:526–56, 2004.

- HALL, P. Forces Shaping Urban Europe. *Urban Studies*, 30, 883-898, 1993.
- HEALEY, P. Building institutional capacity through collaborative approaches to urban planning. *Environment and Planning A*, 30(9): 1531-1546, 1998.
- HELD, D.; MCGREW, A.; GOLDBLATT, D.; PERRATON, J. *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*, Stanford: Stanford University Press, 1999.
- HENDERSON, J. V. Marshall's economies National Bureau of Economic Research. Working Paper 7358, 1999.
- HENDERSON, V.; KUNCORO, A.; TURNER, M. Industrial Development in Cities. *Journal of Political Economy*, 103: 1067-90, 1995.
- HENRY, N.; PINCH, S. Spatialising knowledge: Placing the knowledge community of Motor Sport Valley. *Geoforum*, 31: 191-208, 2000.
- HOWELLS, J. Tacit knowledge, innovation and economic geography. *Urban Studies* 39(5-6), 871-884, 2002.
- IAMMARINO, S. An evolutionary Integrated View of Regional Systems of innovation: concepts, measures and historical perspectives. *European Planning Studies*, 13(4): 497-519, 2005.
- JAFFE, A.; TRAJTENBERG, M.; HENDERSON, R. Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations. *Quarterly Journal of Economics*, 108(3): 577-98, 1993.
- JESSOP, B. The Future of the Nation State in Europe: Erosion or Reorganization? WP50, Political Economy of Local Governance Series. Lancaster: Department of Sociology, University of Lancaster, 1995.
- JONES, C. On the Evolution of the World Income Distribution. *Journal of Economic Perspectives*, XI: 19-36, 1997.
- KNACK, S.; KEEFER, P. Does social capital have an economic impact? A crosscountry investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112:1252-88, 1997.
- KRISTENSEN, P. H. Industrial districts in West Jutland, Denmark. In PYKE, F.; SENGENBERGER, W. (ed.) *Industrial districts and local economic regeneration*. Geneva: International Institute for Labour Studies, International Labour Organization, 1992. P.122-73.
- KRUGMAN, P. Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99: 484-99, 1991.
- LAYARD, R. *Happiness: Lessons From a New Science*. New York and London: Penguin, 2005.
- LEAMER, E. E.; STORPER, S. The Economic Geography of the Internet Age. *Journal of International Business Studies*, 32 (4): 641-65, 2001.
- LUCAS R. On the mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1): 3-42, 1988.
- LUNDVALL, B. Å. Innovation policy in the globalising learning economy. In: ARCHIBUGI, D.; LUNDVALL, B. Å. (ed.). *The globalising learning economy*. Oxford University Press, Oxford, 2001.
- MILANOVIC, B. *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*, Princeton: Princeton University Press, 2005.
- MORENO, R.; PACI, R.; USAI, S. Spatial spillovers and innovation activity in European regions. *Environment and Planning A*, 37: 1793-812, 2005.
- MORGAN, K. The learning region: institutions, innovation and regional renewal. *Regional Studies*, 31: 491-503, 1997.

- MORGAN, K. The exaggerated death of geography: learning, proximity and territorial innovation systems. *Journal of Economic Geography*, 4: 3-21, 2004.
- NARIN, F.; HAMILTON, K. S.; OLIVASTRO, D. The Increasing Linkage Between U.S. Technology and Public Science. *Research Policy* 26, 3: 317-30, 1997.
- O'BRIEN, R. *Global financial integration: the end of geography*. London: Royal Institute of International Affairs, 1992.
- OHMAE, K. *The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy*. New York: Harper Perennial, 1991.
- _____. *The end of the nation state: the rise of regional economies* Harper Collins London, 1995.
- PALUZIE, E. Trade policy and regional inequalities. *Papers in Regional Science*, 80(1): 67-85, 2001.
- PIORE, M.; SABEL, C. *The second industrial divide*. New York: Basic Books, 1984.
- PUGA, D. The rise and fall of regional inequalities. *European Economic Review*, 43: 303-34, 1999.
- PUTNAM, R. *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- QUAH, D. Empirics for Growth and Distribution: Polarization, Stratification, and Convergence Clubs. *Journal of Economic Growth* 2: 27-59, 1997.
- _____. *The Weightless Economy in Economic Development*. WIDER Working Paper 155, 1999.
- REBELO, S. T. Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 99(3): 500-21, 1991.
- RODRÍGUEZ-POSE A. *The dynamics of regional growth in Europe: Social and political factors*. Oxford University Press, New York, 1998.
- _____. Innovation prone and innovation averse societies. Economic performance in Europe. *Growth and Change*, 30, 75-105, 1999.
- RODRÍGUEZ-POSE, A.; CRESCENZI, R. R&D, spillovers, innovation systems and the genesis of regional growth in Europe. *Regional Studies*, 41(forthcoming), 2008.
- RODRÍGUEZ-POSE, A.; GILL, N. How does trade affect regional disparities? *World Development*, 34(7): 1201-22, 2006.
- RODRÍGUEZ-POSE, A.; STORPER, M. Better rules or stronger communities? On the social foundations of institutional change and its economic effects. *Economic Geography*, 82(1): 1-25, 2006.
- ROMER P. M. Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5) 1002-37, 1986.
- _____. The Origins of Endogenous Growth. *The Journal of Economic Perspectives*, 8(1): 3-22, 1994.
- SALA-I-MARTÍN, X. The World Distribution of Income: Falling Poverty and ... Convergence, Period. *Quarterly Journal of Economics*, 121(2): 351-97, 2006.
- SASSEN, S. Economic restructuring and the American City, *Annual Review of Sociology* 16: 465-90, 1990.
- _____. *The Global City*. 2. ed. Princeton: Princeton University Press, 2001.
- SCHERER, F. M. The propensity to patent. *International Journal of Industrial Organization*, 1(1): 107-28, 1983.
- SCHULTZ, T. P. Inequality and the Distribution of Personal Income in the World: How It Is Changing and Why. *Journal of Population Economics*, 11: 307-44, 1998.

- SCOTT, A. J.; AGNEW, J.; SOJA, E. W.; STORPER, M. Global city-regions, p.11-32. In: SCOTT, A. J. (ed.) *Global city-regions: trends, theory, policy*. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- SEMLINGER, K. Economic development and industrial policy in Baden-Württemberg: Small firms in a benevolent environment. *European Planning Studies*, 1:435-63, 1993.
- SONN, J. W.; STORPER, M. The increasing importance of geographical proximity in technological innovation: an analysis of U.S. patent citations, 1975-1997. *Environment and Planning A*. (Forthcoming), 2008.
- STORPER, M.; VENABLES, A. J. Buzz: face-to-face contact and the urban economy. *Journal of Economic Geography*, 4: 351-70, 2004.
- TAYLOR, P. J. Specification of the world city network. *Geographical Analysis*, 33:181-94, 2001.
- TAYLOR, P. J.; HOYLER, M. The spatial order of European cities under conditions of contemporary globalization. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 91: 176-89, 2000.
- TAYLOR, P. J.; HOYLER, M.; WALKER, D. R. F.; SZEGNER, M. J. A New Mapping of the World for the New Millennium, *The Geographical Journal*, 167(3): 213-22, 2001.
- TAYLOR, P. J.; WALKER, D. R. F. World cities: a first multivariate analysis of their service complexes. *Urban Studies*, 38: 23-47, 2001.
- TRIGILIA, C. *Sviluppo senza autonomia. Effetti perversi delle politiche nel Mezzogiorno*. Bologna: Il Mulino, 1992.
- UNDP. United Nations Development Program *Human Development Report*, New York, NY. United Nations Development Program, (2003) *Human Development Report*, New York, NY, 2001.
- VARGA, A. Local academic knowledge spillovers and the concentration of economic activity, *Journal of Regional Science* 40: 289-309, 2000.
- VELTZ, P. *Mondialisation, villes et territoires: l'économie d'Archipel*. PUF, 1996.
- _____. *Le nouveau monde industriel*. Paris : Gallimard, 2000.
- VERSPAGEN, B. Measuring Intersectoral Technology Spillovers: Estimates from the European and US Patent Office Databases. *Economic Systems Research*, 9(1): 47-65, 1997.
- WADE, R. Is globalization reducing poverty and inequality? *World Development*, 32 (4): 567-89, 2004.
- ZAK, P.; KNACK, S. Trust and growth. *Economic Journal*, 111:295-321, 2001.

A B S T R A C T *Thomas Friedman (2005) argues that the expansion of trade, the internationalization of firms, the galloping process of outsourcing, and the possibility of networking at increasingly low prices is creating a 'flat world': a level playing field where individuals are empowered and better off. This paper challenges this view of the world by arguing that although globalization implies changes, opportunities, and threats, not all territories have the same capacity to maximize the benefits and opportunities and minimize the threats at hand. Numerous forces are coalescing in order to provoke the emergence of urban 'mountains' where wealth, economic activity, and innovative capacity agglomerate. These 'tectonic' forces include factors such as innovation, spillovers, backward and forward linkages, specialisation vs. diversification dynamics, community and social capital, and, last but not least, the buzz of the city. The interactions of these forces in the close geographical proximity of large urban areas give shape to a much more complex geography of the world economy and*

allows for new economic players to emerge. But this geography, rather than flat, is full of mountains, with large urban agglomerations representing the highest peaks. The majority of the world population, far from being empowered, remains ill-prepared to face these challenges.

KEYWORDS *Technological progress; new economic geography; competitive advantage.*