

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS – UFMG
CENTRO DE DESENVOLVIMENTO E PLANEJAMENTO REGIONAL – CEDEPLAR

BRUNO MARTINS HERMANN

**FORMAÇÃO, DECLÍNIO E INFLEXÃO: REFLEXÕES SOBRE A
CENTRALIDADE DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO**

Belo Horizonte

2014

Bruno Martins Hermann

**Formação, declínio e inflexão: reflexões sobre a centralidade da cidade do
Rio de Janeiro**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial para a obtenção do título de Doutor em Economia.

Orientador: Clélio Campolina Diniz

Co-orientador: Rodrigo Ferreira Simões

Belo Horizonte

2014

Ficha Catalográfica

H552f
2014

Hermann, Bruno Martins.
Formação, declínio e inflexão [manuscrito]: reflexões sobre a centralidade da cidade do Rio de Janeiro / Bruno Martins Hermann. – 2014.
142 f. : il., gráfs. e tabs.

Orientador: Clélio Campolina Diniz.
Coorientador: Rodrigo Ferreira Simões.
Tese (doutorado) - Universidade Federal de Minas Gerais, Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional.
Inclui bibliografia (f. 132-139) e apêndices.

1. Desenvolvimento regional – Rio de Janeiro – Teses. 2.
Rio de Janeiro – Condições econômicas – Teses. I. Diniz, Clélio
Campolina, 1942-. II. Simões, Rodrigo Ferreira. III.
Universidade Federal de Minas Gerais. Centro de
Desenvolvimento e Planejamento Regional. IV. Título.
CDD: 338.18153

Elaborada pela Biblioteca da FACE/UFMG – NMM/086/2014

Gostaria de dedicar esse trabalho a todos os meus familiares que, de uma forma ou de outra, conviveram com os ciclos da economia carioca e fluminense.

Em especial, à memória do meu avô, Arthur (1921-2008).

AGRADECIMENTOS

Ao longo de nossas vidas, vamos colecionando uma série de decisões, muitas corretas, outras equivocadas, e, inevitavelmente, somos afetados por elas. Fazer o doutorado em economia regional e urbana no Cedeplar/UFMG foi, certamente, uma das decisões mais acertadas que tomei na vida (pelo menos do ponto de vista acadêmico, porque, financeiramente, a atividade educacional é extremamente desprestigiada em nosso país). O curso foi sensacional! A disciplina de “Teoria do Desenvolvimento Regional e Urbano”, propriamente, ministrada pelos professores Mauro Borges Lemos e Rodrigo Ferreira Simões, foi exatamente aquilo que buscava durante muitos anos de minha vida acadêmica, com muito custo, caminhando de um lado para o outro, tentando compreender a organização do território. Outras disciplinas também foram de grande valor para meu aprendizado, como “Teorias Urbanas” do professor Roberto Luís de Melo Monte-Mór, “Desenvolvimento Econômico” do professor Gustavo Britto Rocha, “Metodologia da Economia” do professor Hugo Eduardo Araujo da Gama Cerqueira, dentre outras. Definitivamente, minha formação como geógrafo-economista não estaria completa sem passar por aqui.

Gostaria, primeiramente, de fazer um agradecimento todo especial aos professores que aceitaram me orientar e participaram dessa empreitada, Clélio Campolina Diniz e Rodrigo Ferreira Simões. Gostaria, ainda, de agradecer aos docentes que contribuíram para o meu aprendizado e que me apoiaram durante o doutorado: Mauro Borges Lemos, Roberto Luís de Melo Monte-Mór, Gustavo Britto Rocha, Hugo Eduardo Araujo da Gama Cerqueira, Frederico Gonzaga Jayme Junior, Bruno de Paula Rocha, Marco Crocco e André Braz Golgher. Toda essa experiência contou, ainda, com o suporte de muitos colegas, alguns, inclusive, professores da casa atualmente. Gostaria de agradecer, em especial, a Bernardo Campolina, Edson Domingues e Carlos Eduardo Suprinyak. Queria agradecer também a companhia de muitos colegas durante o curso, como Admir Antonio Betarelli Junior, Ana Carolina da Cruz Lima, Luzia Maria Cavalcante de Melo, Fernanda Faria Silva, Elton Eduardo Freitas, Mara Nogueira, Marcus Aguiar, Alexandre Weber, Felipe Augusto Araújo, Mariângela Antigo, Everton Lima, Sibelle Diniz, dentre muitos outros que mereciam estar nessa lista.

Além da decisão acertada no doutorado, tive o prazer de conhecer e morar em Belo Horizonte. A capital mineira foi uma surpresa encantadora, uma cidade que aprendi a amar e que me transformou pessoalmente. Nesse período, fiz grandes amigos, alguns fundamentais durante minha estadia, os quais cheguei a batizar de “os alquimistas”, por mudarem minha vida da água para o vinho. Gostaria de agradecer, em especial, a Flávio Agostini e Juliana Myrrha e, ainda,

a Ricardo Cordeiro, Frederico Bernis, Leonardo Fávero, Eustaquio Cota, André Pereira, Marília Carvalho, Natacha Rena, André Pitta, Luiz Eduardo Viana, Mariana Novaes, dentre muitos outros.

No Rio de Janeiro, gostaria de iniciar agradecendo ao professor Mauro Osório. Mauro foi uma das pessoas mais fundamentais para o desenvolvimento dessa tese. Seu incentivo, suas indicações de bibliografia e nossos debates sobre o Rio de Janeiro, foram de grande valor. O professor ainda me indicou para o cargo de economista na Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Energia, Indústria e Serviços (Sedeis), onde trabalhei por quase dois anos. A secretaria foi um ambiente de grande aprendizado sobre o Rio de Janeiro. Ali, tomei conhecimento da relevância da indústria naval para o Estado, ali, aprendi muito sobre a indústria petrolífera e sua cadeia produtiva. Gostaria de agradecer demais a confiança depositada no meu trabalho do secretário de Estado, Júlio Cesar Carmo Bueno, da subsecretária de Comércio e Serviços, Dulce Ângela Arouca Procópio de Carvalho, e da ex-subsecretária de Estado de Energia, Logística e Desenvolvimento Industrial, Renata Cavalcanti. Outros colegas na secretaria também foram muito importantes pela companhia e pelo aprendizado, como: Jorge Cunha, Luiz Antônio de Almeida e Silva, Sérgio Teixeira, Júlio Sérgio Mirilli Souza, Marcelo Vertis, Rodrigo Pacheco Ribas, Augusto Sérgio do Espírito Santo, Mara Lúcia Paqueta, Kelly Lima, Carmine Miceli, Anderson Schreiber, Leandro Caseiro, Alexandre Gurgel, André Tostes, Heloisa Aquino, Rogério Martins, Luciana Leis, Glauco La Macchia, Romilda de Sousa Machado, Adriana Santos, dentre muitos outros.

Além do conhecimento em economia regional e urbana e em economia do Rio de Janeiro, esse trabalho dependia da execução de uma pesquisa qualitativa, baseada em entrevistas em profundidade com profissionais do setor público e privado, conforme o projeto de tese apresentado. Essa tarefa foi, certamente, o grande ponto de interrogação que pairava sobre minha cabeça e, provavelmente, dos meus orientadores e membros do conselho da pós-graduação para a conclusão da tese. Nesse sentido, foi fundamental a colaboração e o incentivo da professora Paula Miranda Ribeiro. De posse do planejamento da pesquisa, rumei para o Rio de Janeiro e, depois, para São Paulo. Mas sua execução dependeu, ainda, da ajuda de muitos colegas para árdua tarefa de seleção dos entrevistados. Assim, gostaria de agradecer a: André Nunes, Larry Jr., Mauro Osório, Flavio Erthal, Alessandra Monteiro, Estevao Hermann Jr., Luiz Chermann, Roberto Antonio Ortiz Miozzo, Alex Patez Galvão, Tatiana Altberg, e a todos aqueles que aceitaram participar dessa pesquisa, Armando Strozemberg, Emmanuel Hermann, Gabriel de Charbonnières, Ilan Goldman, João Luis Mascolo, Jose Barros Jr., Leonardo

Viveiros, Luis Fernando Moura, Mauro Moushanski, Odair Garcia Senra, Rodrigo Xavier, Saul Dutra Sabbá, Armando Castelar Pinheiro, Carlos Lessa, Eduarda La Rocque, Eduardo Duprat, Ernane Galvêas, Fernando Cavaliere, Jorge Cunha, Jose Domingos Vargas, Julio Bueno, Marcelo Haddad, Tito Ryff e Wagner Victor.

Por último, é importante lembrar que tarefa dessa magnitude não seria possível sem o apoio da família e das pessoas mais próximas. Gostaria de agradecer minha mãe, Leila, meus irmãos Marcos, Rodrigo, Henrique, Luiza e Sara. Gostaria de agradecer também o carinho e a receptividade de minha prima Sandra, tia Luci e vovó Gilda. Esses dias, em São José da Barra, mudaram o rumo dos acontecimentos! Gostaria, ainda, de fazer um agradecimento todo especial a Nathalia N. Calmon pelo apoio afetivo e intelectual, e à sua mãe, Gláucia, pela hospitalidade. Boa parte dessa tese foi escrita em sua casa, no bairro do Cosme Velho. E ainda agradecer ao meu grande amigo, Fernando Cotelo, pelo seu apoio de longa data, pelos debates sobre economia regional e urbana e por sua hospitalidade.

Muito obrigado a todos!

RESUMO

Neste trabalho, sustenta-se que a crise da cidade Rio de Janeiro foi caracterizada, além da verificada perda de sua participação na economia nacional, pela perda de sua centralidade política e econômica. O Rio de Janeiro foi o primeiro grande centro urbano-cosmopolita do país. Ao longo da primeira metade do século XX, contudo, o desempenho da economia de São Paulo fomentou o surgimento de um centro urbano concorrente. Com a transferência da capital para Brasília, nos anos de 1960 e de 1970, alterou-se a vantagem competitiva comparada entre as duas maiores cidades do país, retraindo a economia carioca em relação a paulista. Assim, as economias de aglomeração favoreceram um círculo vicioso de esvaziamento das atividades centrais do Rio de Janeiro. Pesquisa qualitativa, baseada em entrevistas em profundidade, revela a importância desses fatores na decisão das firmas de deixarem a cidade, sobretudo, entre os anos de 1980 e de 1990. Atualmente, uma série de acontecimentos favoráveis vem promovendo um ponto de inflexão no desempenho da economia do estado do Rio de Janeiro. Esse novo cenário pode favorecer a recuperação da centralidade da cidade, embora, até recentemente, os resultados têm sido ambíguos.

Palavras-chave: Desenvolvimento regional, Sistemas hierárquicos urbanos, Centralidade, Economia do Rio de Janeiro.

ABSTRACT

In this work, it argues that the crisis of the city of Rio de Janeiro was characterized, besides the verified loss of their participation in the Brazilian economy, by the loss of its political and economic centrality. Rio de Janeiro was the first large urban-cosmopolitan center of the country. Throughout the first half of the XX century, however, the performance of the Sao Paulo economy fostered the emergence of a competitor urban center. With the transfer of the federal capital to Brasília, in the 1960s and 1970s, the compared competitive advantage between the two largest cities changed, retracting Rio economy with respect to São Paulo economy. Thus, agglomeration economies favored a vicious circle of deflation of the core activities of Rio de Janeiro. Qualitative research based on interviews reveal the importance of these factors in the decision of firms to leave the city, especially between the 1980s and 1990s. Currently, a series of events seems to promote a tipping point in the performance of Rio de Janeiro state economy. This new scenario may favor the recovery of the centrality of the city, although, until recently, with ambiguous results.

Key-words: Regional development, Hierarchical urban systems, Centrality, Rio de Janeiro's economy.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

TABELAS:

Tabela 1: Produção Exportável de Café da Província do Rio de Janeiro, 1811-1890 (em mil sacas/anos).....	52
Tabela 2: Produção Exportável de Café das Principais Províncias do Brasil, 1871-1930 (em mil sacas/anos).....	76
Tabela 3: Participação na produção industrial do Brasil e taxa de crescimento de Estados selecionados, 1907-1939	78
Tabela 4: Participação na produção industrial do Brasil (excluindo São Paulo) e taxa de crescimento de Estados selecionados, 1907-1939	79
Tabela 5: Participação no Produto Interno Bruto do Brasil e taxa de crescimento anual de regiões selecionadas, 1939-1959 (%)	79
Tabela 6: Participação no Produto Interno Bruto do Atual Estado do Rio de Janeiro por regiões, 1920-1959 (%).....	80
Tabela 7: Participação no Valor Adicionado Industrial do Brasil e taxa de crescimento anual de regiões selecionadas, 1939-1959 (%)	80
Tabela 8: Participação no Valor Adicionado Industrial do Atual Estado do Rio de Janeiro por regiões, 1920-1959 (%)	81
Tabela 9: Participação no produto interno bruto do Brasil de regiões selecionadas, 1960-2010 (%)	84
Tabela 10: Taxa de crescimento anualizada do produto interno bruto de regiões selecionadas, 1960-2010 (%).....	85
Tabela 11: Participação no valor adicionado industrial do Brasil de regiões selecionadas, 1960-2010 (%)	86
Tabela 12: Taxa de crescimento anualizada do valor adicionado industrial de regiões selecionadas, 1960-2010 (%).....	86
Tabela 13: Participação no valor da transformação industrial total do Estado do Rio de Janeiro por classe, 1970-2010 (%)	87
Tabela 14: Participação no valor adicionado dos serviços do Brasil e de regiões selecionadas, 1960-2010 (%).....	89
Tabela 15: Taxa de crescimento anualizada do valor adicionado dos serviços do Brasil e de regiões selecionadas, 1960-2010 (%)	89

Tabela 16: Participação no valor adicionado dos serviços no total do Estado do Rio de Janeiro por subsetores, 1960-2010 (%).....	90
Tabela 17: Participação no valor adicionado industrial do Brasil, Rio de Janeiro e São Paulo, 1960-2010 (%).....	93
Tabela 18: Participação de empregos na administração pública total, federal e em organismos internacionais, Estado do Rio de Janeiro e Distrito Federal, 1970-2000	98
Tabela 19: Participação no valor adicionado do setor financeiro, estado selecionados, 1940-2010 (%).....	100
Tabela 20: Participação de empregos no setor financeiro nos municípios do Rio de Janeiro e São Paulo, 1995-2010 (%).....	101
Tabela 21: Fatores citados para a decisão de transferência locacional das empresas e para o esvaziamento de atividades no Rio de Janeiro	103
Tabela 22: Participação no Produto Interno Bruto do Brasil de estados selecionadas, 1960-2010 (%).....	108
Tabela 23: Distribuição estadual da carteira líquida de investimentos, 2008-2015 (milhões de R\$ de 2010)	109
Tabela 24: Participação estadual no PIB nacional com os impactos dos investimentos, 2007-2031 (%).....	110
Tabela 25: Opinião sobre a existência de um ponto de inflexão na economia do Rio de Janeiro	111
Tabela 26: Indicador de pobreza e coeficiente de Gini, microrregiões selecionadas, 2010..	114
Tabela 27: Vetores citados para o ponto de inflexão da economia do Rio de Janeiro	118
Tabela 28: Opinião sobre a recuperação do ambiente corporativo na cidade do Rio de Janeiro	123

FIGURAS:

Figura 1: População residente nas maiores cidades brasileiras, 1872-1900 (mil hab.).....	61
Figura 2: Taxa de crescimento anualizada da produção de petróleo e gás, Rio de Janeiro e Brasil, 1991-2010 (%)	88
Figura 3: Participação no produto interno bruto da administração pública, Estado do Rio de Janeiro e Distrito Federal, 1960-2010 (%)	98
Figura 4: Investimentos anunciados por triênio para o Estado do Rio de Janeiro, 2004-2014 (milhões de R\$)	109
Figura 5: Taxa de homicídio por 100 mil habitantes, Rio de Janeiro e Brasil, 1980-2009...	116
Figura 6: Índice de concentração espacial dos setores da economia para o Brasil, 1990-2010	121

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	14
2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	18
2.1. O DEBATE DO "RIO DE TODAS AS CRISES"	18
2.2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS DA CENTRALIDADE URBANA.....	24
2.2.1. Centralidade e sistemas hierárquicos urbanos	26
2.2.2. Economias de aglomeração e decisão locacional das firmas.....	35
2.2.3. Desigualdade e polarização regional	43
3. FORMAÇÃO DA CENTRALIDADE DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO	47
3.1. ORIGENS DA CENTRALIDADE DO RIO DE JANEIRO.....	47
3.1.1. A origem na função mercantil e militar (1500 – 1808)	47
3.1.2. A chegada da família real e a instauração da condição de capital (1808 – 1822)	49
3.1.3. O ciclo cafeeiro fluminense e a hegemonia econômica da capital (1822 – 1889).....	51
3.2. A CONSTRUÇÃO DA CAPITAL-ORGULHO E O DESLOCAMENTO DO CENTRO DINÂMICO	67
3.2.1. A Primeira República e a construção da capital-orgulho (1889 – 1930).....	67
3.2.2. As décadas douradas (1930 – 1960).....	71
3.2.3. O deslocamento do centro dinâmico (1889 – 1960).....	75
4. O DECLÍNIO DA CENTRALIDADE DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO	83
4.1. A CONTINUADA PERDA DE PARTICIPAÇÃO DA BASE ECONÔMICA	83
4.2. O CÍRCULO VICIOSO DE ESVAZIAMENTO DAS FUNÇÕES CENTRAIS	94
5. PANORAMA ATUAL DA ECONOMIA DO RIO DE JANEIRO.....	107
5.1. O DEBATE SOBRE O PONTO DE INFLEXÃO	107
5.2. O REPOSICIONAMENTO DA CENTRALIDADE DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO ...	120
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	127
NOTAS METODOLÓGICAS	129
BIBLIOGRAFIA.....	131
APÊNDICE A – ROTEIRO DA PESQUISA QUALITATIVA.....	138

1. INTRODUÇÃO

A cidade do Rio de Janeiro foi, durante um longo período na história do Brasil, o principal centro urbano do país. O auge de sua hegemonia ocorreu, exatamente, no século XIX, quando a cidade era o centro político, sede do Império, e também o centro econômico, impulsionado, sobretudo, pela lavoura cafeeira do vale do Paraíba fluminense. Esses elementos tornaram o Rio a principal porta de entrada do país para imigrantes, homens de negócio, produtos e ideias vindas do exterior, que conjuntamente favoreceram para que, ali, se desenvolvesse, de forma pioneira, uma economia urbana, inicialmente mercantil e, depois, financeira e industrial.

Contudo, ao longo do século XX, essa hegemonia política e econômica foi se esvaindo. Ainda na primeira metade do século, o Rio foi ultrapassado por São Paulo como principal centro motor da economia nacional e, na segunda metade, perdeu a condição de sede administração pública federal, o que reduziu significativamente sua centralidade política e ainda aprofundou a crise econômica. Pode-se afirmar que o Rio de Janeiro sofreu um dos maiores processos de declínio político e econômico observado no sistema hierárquico urbano brasileiro, só comparado, talvez, a decadência da região nordestina, que se iniciou, ainda, no século XVIII, e a da região norte, após o ciclo da borracha, no início do século XX.

Evento dessa magnitude, evidentemente, apresenta mais de uma faceta. Ele é composto por um conjunto de reflexos políticos e econômicos. Apesar da tradicional carência de estudos sobre o Rio de Janeiro, alguns autores se dedicaram a explicar, por exemplo, sua perda de participação na indústria do país, tomando como nível geográfico de análise, não apenas a capital, mas toda a região que, atualmente, compõe o estado do Rio de Janeiro. Entretanto, para se compreender o declínio político e econômico de uma cidade é preciso atentar para a divisão inter-regional e internacional do trabalho. Assim, outras atividades econômicas revelam-se parte importante do que foi a crise do Rio de Janeiro.

Tradicionais centros industriais ao redor do mundo, como Nova York, Londres e Tóquio, também sofreram perdas severas de participação na indústria. No Brasil, mais recentemente, São Paulo também vem passando por um processo de perda de participação no produto industrial. Contudo, essas cidades se transformaram, apoiadas num conjunto de atividades de comando e de serviços às empresas, conquistando um papel de destaque, nos dias de hoje, na decisão dos investimentos, no planejamento e no gerenciamento da economia global. Isso significa dizer que essas cidades se concentraram e se especializaram, dentro da divisão inter-regional e internacional do trabalho, nas atividades centrais e não periféricas.

No sistema hierárquico urbano brasileiro, coube ao Rio de Janeiro, durante muito tempo, a concentração das atividades de comando, tanto do setor público e como privado. A cidade concentrava, ainda, os serviços bancários, jurídicos, a mídia, a publicidade, além de produzir cultura e ditar costumes para o restante do país. Ou seja, a condição de centro urbano-cosmopolita é parte essencial da identidade carioca e de sua formação econômica. Neste trabalho, procura-se contribuir para a compreensão da crise do Rio de Janeiro, analisando essa importante faceta, ou seja, o desempenho da cidade nas chamadas atividades centrais, ou, de uma forma mais ampla, as fases de sua centralidade política e econômica.

Ao contrário do que possa parecer, isso não exige um estudo atento da produção agrícola, mineral e de bens industriais do Rio de Janeiro. A produção desses bens, na maioria compondo uma base exportadora, tem grande relevância para o desenvolvimento de uma região (North, 1955). Mais ainda, a pujança da base econômica regional de uma determinada cidade é elemento decisivo para o vigor de sua economia urbana (Jacobs, 1984). Essa base exportadora constitui uma importante demanda para os serviços urbano-intensivos, que muitas vezes se desenvolvem de tal maneira, transformando-se esses também em parte da base exportadora regional (Jacobs, 1969). Um exemplo claro disso, no Brasil, é o papel que a economia agroexportadora teve na constituição dos bancos nacionais, ou seja, uma base exportadora agrícola fomentou a consolidação de uma base exportadora de serviços de intermediação financeira de algumas poucas regiões para o restante do país. Portanto, nesse trabalho, analisa-se o desempenho da agricultura, da extração mineral e da indústria do Rio de Janeiro, mas o objeto principal de interesse é o desempenho da economia urbana da cidade, seu papel como centro de comando, centro financeiro e centro de demais serviços às empresas.

O tema da crise do Rio de Janeiro também suscita mais de uma linha de argumentação. Alguns autores adotam uma abordagem fortemente apoiada na economia institucional. Segundo esses, a condição de sede administrativa do Império e, posteriormente, da República, teve profundos efeitos sobre a formação político-institucional da cidade, o que explicaria a inoperância do quadro político do Rio de Janeiro e o aprofundamento de seu declínio econômico, após a perda da condição de capital do país. Outras abordagens lembram a formação regional de base escravista do Rio de Janeiro, em contraponto à economia de base assalariada e capitalista de São Paulo, o que explicaria o declínio da primeira e progresso da segunda. Essa linha de argumentação, evidentemente, negligencia a economia urbana da cidade do Rio de Janeiro, mas serve de explicação para a fragilidade de seu entorno imediato, quando comparado a São Paulo.

Neste trabalho, adota-se como principal arcabouço teórico os autores da economia regional e urbana. De acordo com a teoria, não haveria concentração espacial se a economia não operasse sob retornos crescentes de escala. Esse ganho de produtividade ocorre tanto através da escala interna das firmas, do tamanho da planta, como através da aglomeração de muitas firmas no espaço. Por sua vez, a existência dos retornos crescentes de escala propicia a formação de mecanismos de auto reforço. Uma determinada região, a partir de alguma vantagem inicial, como, por exemplo, uma pujante base exportadora agrícola ou mineral, conquista um tamanho de mercado proporcionalmente maior que outras regiões, o que lhe confere maior escala e, portanto, maior competitividade para atrair novos fatores de produção, gerando um círculo virtuoso de crescimento. Da mesma forma, algum choque exógeno negativo pode lançar uma região para um círculo vicioso de esvaziamento econômico.

As economias de aglomeração e os mecanismos de auto reforço ajudam a explicar significativamente o esvaziamento das atividades centrais do Rio de Janeiro, a partir dos anos de 1960. A cidade, certamente, sofreu um grande choque exógeno negativo com a transferência da capital da república para Brasília. Isso alterou a vantagem comparativa entre os dois grandes centros urbanos do país, até então, Rio de Janeiro e São Paulo, tornando o primeiro mais vulnerável à polarização exercida pelo segundo, e provocando um círculo vicioso de esvaziamento de suas atividades. Os dados para a economia carioca revelam um amplo processo de perda de participação na economia nacional de suas atividades centrais, principalmente, a partir de meados dos anos de 1970, quando consolidada a transferência da máquina pública federal. Ao mesmo tempo, o relato de muitos atores do setor público e privado indicam o papel chave que as economias de aglomeração tiveram para a transferência de firmas da capital fluminense para a paulista, e sua consolidação como *locus* preferencial para a instalação de novos empreendimentos.

Se o desempenho econômico do Rio de Janeiro, ao longo do século XX, motivou um debate sobre sua crise, uma série de acontecimentos recentes inauguraram uma discussão sobre a existência de ponto de inflexão em sua economia. Apesar da mocidade desses acontecimentos e das continuadas deficiências institucionais e sociais do Rio de Janeiro, sua magnitude e amplitude parecem apontar para um novo ciclo econômico no Estado. Como o desempenho da base econômica regional do Rio foi um dos pontos frágeis de sua centralidade, poder-se-ia, assim, concluir que esse ponto de inflexão determinaria necessariamente um fortalecimento das atividades centrais na capital fluminense. Entretanto, é preciso considerar, primeiramente, que a reestruturação da economia global apresenta uma divisão inter-regional e internacional do

trabalho, na qual as atividades produtivas têm se dispersando cada vez mais, enquanto as atividades de gestão vêm se concentrando em poucas localidades. No Brasil, isso transparece na dispersão regional da indústria, como no setor automobilístico, por exemplo, e na concentração das sedes de empresas e do serviço financeiro em São Paulo. Ademais, a recuperação acontece após um longo período de declínio econômico, tornando a competição com a capital paulista ainda mais desfavorável.

O estudo sobre as fases históricas da centralidade da cidade do Rio de Janeiro está assim organizado. O capítulo 2 é dedicado à revisão bibliográfica e está dividido em duas partes, na primeira, trata-se da literatura sobre o Rio de Janeiro e, na segunda, são apresentados os fundamentos teóricos da abordagem sugerida. No capítulo 3, é explorado o processo de formação da centralidade do Rio de Janeiro. Na primeira seção, trata-se de sua evolução histórica do período colonial até o final do regime imperial e, na segunda, demonstra-se como a cidade manteve forte centralidade, a despeito do processo em curso de deslocamento do centro dinâmico da economia nacional para São Paulo, na primeira metade do século XX. No capítulo 4, discute-se finalmente o processo de declínio da centralidade carioca que ocorre após a transferência da capital para Brasília, nos anos de 1960. Na primeira parte, destaca-se o aprofundamento da perda de participação econômica da base econômica regional da cidade e, na segunda parte, é apresentada a tese do círculo vicioso de esvaziamento de suas funções centrais. Por último, no capítulo 5, faz-se uma análise do panorama atual da economia do Rio de Janeiro, discutindo a existência (ou não) de um ponto de inflexão e seus impactos para a recuperação da centralidade da capital fluminense.

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1. O DEBATE DO "RIO DE TODAS AS CRISES"

De uma maneira geral, os autores que se dedicaram a estudar a economia do Rio de Janeiro reconhecem uma enorme carência de publicações sobre o tema. Lessa (2000) destaca que o Rio está na literatura, em ensaios, na cinematografia, mas poucas são as pesquisas rigorosas sobre a economia carioca. Esse quadro mudou um pouco recentemente. Por conta das transformações político-administrativas e da crise que se abateu sobre o Estado e a cidade, a sociedade, de alguma forma, despertou para a temática regional. Assim, novos livros foram lançados, teses e dissertações foram desenvolvidas, dentro de um movimento, mais geral, de engajamento da sociedade¹. Entretanto a carência de publicações ainda é muito grande, em contraste com a relevância política, econômica e cultural do Rio de Janeiro para a formação do Brasil.

A relativa carência de estudos acadêmicos sobre a economia carioca é melhor percebida quando comparada à pesquisa em outros estados. Em contraste, com as escolas de economia de São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e de outros estados, no Rio de Janeiro, são poucas as publicações com foco regional. Uma revisão sobre as teses e dissertações publicadas com a temática carioca entre 1960 e 1990 (Valladares e Sant'Anna, 1992), lista 265 trabalhos. Entretanto, 58 desses são dedicados à habitação, 51 sobre estrutura urbana, 49 sobre imaginário social e cotidiano e apenas 25 sobre economia e mercado de trabalho no Estado do Rio de Janeiro. Entre esses, a grande maioria versa sobre estudos de caso, como a produção pesqueira e a economia de veraneio dos municípios litorâneos. Apenas três trabalhos são dedicados à industrialização fluminense e nenhum, especificamente, trata da crise carioca.

Essa falta de interesse pela temática regional deve ser creditada, em parte, à herança político-institucional da cidade. Como *locus* do poder público colonial, imperial e, depois, republicano, a concentração nessa localidade do jogo político nacional fez com que sua sociedade relegasse a segundo plano as questões locais (Motta, 2001). Suas instituições foram originadas e moldadas para atender às funções nacionais e constitucionais. Como lembra o jornalista Zuenir Ventura (1994), a herança cultural da condição de capital do país pode ser observada no nome dos principais jornais da cidade. Enquanto, em São Paulo e em Minas Gerais prevalecem os periódicos “Folha de São Paulo”, “Estado de São Paulo” e “Estado de Minas”, no Rio de

¹ Entrevista: Eduarda La Rocque (presidente do Instituto Pereira Passos, Rio de Janeiro, 26 de novembro de 2013).

Janeiro, os jornais tradicionais da cidade são o “Jornal do Brasil” e “O Globo”². Sendo assim, torna-se compreensível a desatenção social com a temática regional.

Efeito similar é observado nas instituições de ensino e pesquisa do Rio de Janeiro. Existe uma enorme carência de instituições focadas na temática regional. A cidade tem centros de referência nacional em diversas áreas do conhecimento. Em economia, é contundente a participação carioca nas áreas de macroeconomia, economia matemática, economia industrial, mas falta maior inclinação dos departamentos no Rio de Janeiro para a economia regional e, especificamente, a economia fluminense³.

Não por acaso, é difícil encontrar, na já limitada produção bibliográfica sobre o Rio de Janeiro, proposições construídas sobre essa base teórica. O arcabouço teórico geralmente adotado considera os autores clássicos do desenvolvimento desigual, como Myrdal (1957) e Hirschman (1958), os autores cepalinos, a teoria marxista e estudos sobre a dinâmica regional brasileira centrada em autores da escola de Campinas, como Cano (1977) e Mello (1982). Análises da crise do Rio de Janeiro apoiadas na economia regional e urbana ainda são pouco significativas.

Além do quadro político-institucional desfavorável, a carência de estudos sobre a crise do Rio de Janeiro também pode ser creditada ao seu reconhecimento tardio por parte da sociedade carioca. Embora a perda de dinamismo econômico da região que, atualmente, compõe o estado do Rio de Janeiro tenha se iniciado ainda no período de instauração do regime republicano, a sociedade carioca, por mais de meio século, manteve uma profunda relação de autoestima com a sua cidade, apoiada, sobretudo, na sua centralidade política e cultural. Os impactos da transferência da capital, nos anos de 1960, demoraram a se revelar, em parte, dado o gradualismo em que essa se processou e, nos anos de 1970, o II PND e a noção de “Brasil Potência” criaram um clima de otimismo com a expectativa de grandes investimentos e de crescimento para o Rio de Janeiro.

Foi somente nos anos de 1980 que a sociedade carioca tomou conhecimento do processo de decadência em curso. A crise fiscal brasileira e a necessidade de enxugamento da máquina

² O Jornal do Brasil deixou de circular via mídia impressa em 31 de agosto de 2010. Foi um dos jornais de maior circulação no país. De certa forma, sua decadência se confunde com a própria perda de centralidade da cidade do Rio de Janeiro.

³ Isso também vem, lentamente, se modificando. Recentemente, a Uerj lançou concurso público para o cargo de professor adjunto em economia regional e urbana.

estatal trouxeram impactos mais pronunciados sobre a renda e o emprego no Rio de Janeiro do que sobre outras regiões do país. Tornou-se visível o fracasso das tentativas de retomada da industrialização carioca iniciadas nos governos guanabarianos. Além disso, a sociedade começou a sentir o efeito de uma sequência de governos populistas, que se prolongaria por mais algumas décadas, com a piora significativa do ambiente de negócios e com o aumento da violência urbana. Ao findar a década, a sociedade carioca assistiu a dois eventos representativos do seu declínio, a retração do seu tradicional sistema financeiro, que levaria ao fechamento da Bolsa do Rio, e sua participação secundária nas primeiras eleições diretas após o regime militar (Enders, 2002).

É sob esse contexto de superposição de uma crise nacional com uma crise local específica que, em 1990, acontece o ciclo de palestras “Rio de todas as crises”, promovido pelo Iuperj, que se torna um marco no debate sobre a crise carioca. Seu título torna-se uma referência e passa a ser fartamente parafraseado em publicações subsequentes. Nesse evento é possível encontrar já os dois principais diagnósticos que vão polarizar o debate sobre a crise carioca: i) a perda de participação relativa da indústria; e ii) o estado de desarticulação política consequente da herança e da perda da condição de capital.

Para Dain (1990), uma das gêneses do processo de declínio do Rio de Janeiro foi a sua incapacidade de se apropriar dos setores industriais de ponta, como o setor metal-mecânico e eletroeletrônico, a partir de meados do século XX. A indústria, no Rio de Janeiro, permaneceu concentrada em bens “obsoletos” (nas palavras de Dain), como a siderurgia e a indústria naval, e em bens de consumo não-duráveis voltados ao mercado interno. Por outro lado, as constantes reformas político-administrativas – a transferência da capital, a fundação do Estado da Guanabara em 1960 e a fusão com o antigo Estado do Rio de Janeiro em 1975 – promoveram uma profunda falta de identidade na sociedade carioca e revelaram sua incapacidade de se organizar enquanto região e de se estruturar na defesa de seus interesses.

Passaram-se dez anos até a publicação de “O Rio de todos os brasis” de Carlos Lessa (2000), uma obra-referência sobre o Rio de Janeiro, e que transcende o tema econômico, estendendo-se para uma compreensão da formação política, dos costumes, da cultura e do processo de urbanização da cidade. Sobre a crise, o autor explora os dois argumentos. Ele reconhece o declínio industrial do Rio de Janeiro, mas seu diagnóstico é fortemente pautado pela formação institucional carioca e pelo impacto da transferência da capital. Segundo Lessa (2000), a incapacidade da classe política do Rio de Janeiro de fornecer uma estratégia de desenvolvimento regional se deveria ao seu tradicional desígnio de pensar o Brasil. O Rio de

Janeiro não competia com os demais estados, pois o desenvolvimento do país garantia o seu próprio desenvolvimento. Sobre essa tese, vale comentar que é indiscutível o grau de desarticulação e a inoperância da classe política do Rio de Janeiro após a transferência da capital. Mas, ao contrário da proposição do “Rio neutro”, é importante destacar que, a despeito da presença da administração pública federal, a cidade, seu setor privado, competia com outros estados da federação pela oferta de bens industriais. E, o que é extremamente relevante para a compreensão da perda de sua centralidade, o Rio de Janeiro rivalizava diretamente com São Paulo pelas atividades de comando e pelos serviços qualificados.

Ao contrário dos autores citados acima, Natal (2003) diverge sobre a relevância da transferência da capital para a crise do Rio de Janeiro. Esse seria um discurso “escapista”, socialmente construído. O autor concentra sua análise na perda de participação relativa da indústria e resgata a hipótese do capitalismo tardio, como gênese da formação econômica brasileira (Cano (1977); Mello (1982)), para explicar as fragilidades estruturais da economia do estado do Rio de Janeiro. Segundo essa abordagem, as condições propícias para o desenvolvimento industrial, no Brasil, foram estabelecidas no complexo cafeeiro capitalista paulista, ainda no final do século XIX, o que explicaria a forte concentração do setor nesse território, a partir das décadas subsequentes. A lavoura cafeeira do vale do Paraíba fluminense, de base escravista, não fomentou a formação de um mercado interno capaz de impulsionar sua indústria.

A tese de Natal (2003) traz um argumento adicional relevante para o diagnóstico da perda de participação relativa da indústria do Rio de Janeiro, apontando que esse processo de declínio antecede a transferência da capital e é consequente, em parte, da formação socioeconômica do Estado. Entretanto, vale destacar que o autor não se propõe a fazer um estudo específico da antiga cidade-capital. A escolha da região que, atualmente, compõe o estado do Rio de Janeiro como unidade de análise, durante um longo recorte histórico, carrega a dificuldade de tratar conjuntamente duas unidades da federação com formação socioeconômica bastante distinta, além de separadas político-administrativamente até 1975. Para se compreender, especificamente, o processo de declínio da centralidade da cidade do Rio de Janeiro é preciso fazer uma apreciação mais aprofundada de sua gênese constitutiva. Nesse caso, diferentemente da dicotomia da São Paulo capitalista e do Rio escravista, deve-se reconhecer a existência, na antiga cidade-capital, de uma pequena economia urbana apoiada no setor comercial, financeiro e industrial, além da presença da máquina pública, elementos fundamentais para a constituição da identidade carioca e sua função na economia regional brasileira.

Durante a primeira metade do século XX, o Rio de Janeiro, definitivamente, não acompanhou o desempenho da economia paulista. Entretanto, é importante frisar que, mesmo após o declínio da produção cafeeira fluminense, a cidade manteve um crescimento industrial próximo a média nacional. Isso se prolongou até os anos de 1940, quando a antiga cidade-capital, de fato, passou a apresentar um crescimento industrial bem abaixo de São Paulo e também de outros estados da federação. O fato paradoxal, durante a primeira metade do século XX, é que, a despeito da constituição de um centro urbano concorrente, apoiado num vertiginoso processo de crescimento econômico, a cidade do Rio de Janeiro, diferentemente da estagnação de seu *hinterland*, atingiu, nesse período, o apogeu de sua autoestima e de sua centralidade urbana. Entre os anos de 1930 e 1960, mais precisamente, a antiga cidade-capital concentrava boa parte das sedes de grandes empresas, os serviços sofisticados, além de difundir sua produção cultural e seus costumes para o restante do Brasil.

Nesse sentido, Osório (2005) também defende a relevância da gênese constitutiva da cidade do Rio de Janeiro e a fratura institucional provocada pela transferência da capital como elementos-chaves para a compreensão da crise carioca. O autor recupera o trabalho de Motta (2001) sobre o papel da presença da capital no Rio de Janeiro para constituição de uma estrutura política marcada, de um lado, por uma vertente política nacional e cosmopolita e, de outro, por uma lógica local fragmentada e clientelista. Osório (2005) aponta como esses elementos dificultaram a elaboração de uma estratégia de desenvolvimento regional capaz de mitigar os prejuízos ocasionados pela perda da capital após 1960. Isso é corroborado através de uma análise meticulosa dos planos fracassados de retomada industrial ocorridos nos governos guanabarianos.

Uma análise da política industrial da Guanabara atesta não apenas a tese de Osório, sobre o impacto da condição de capital do país para o cenário político do Rio de Janeiro e sua respectiva inabilidade para formulação de uma estratégia de desenvolvimento regional, mas também como as sucessivas transformações político-administrativas dificultaram esse processo. Como demonstra o próprio Osório (2005), a política industrial guanabariana entre os anos de 1960 e de 1970, teve entre seus objetivos rivalizar com o antigo estado do Rio de Janeiro na tentativa de reverter a migração de empresas da capital para seu *hinterland* imediato. Ora, considerando a tendência global de descentralização da atividade produtiva, a desindustrialização da ex-capital seria algo quase inevitável. Nesse sentido, a estratégia mais eficaz de desenvolvimento, no longo prazo, seria sustentar a centralidade carioca apoiando a industrialização de sua área de influência direta. Como, à época, as duas unidades da federação ainda estavam separadas

administrativamente, não havia essa coincidência de interesses. O resultado foi uma política industrial na contramão da tendência global, o que colaborou para o seu fracasso e para o declínio da participação industrial da região como um todo.

O trabalho de Osório (2005) traz mais uma evidência de como o declínio industrial e a fratura institucional do Rio de Janeiro aparecem atreladas para explicar seu declínio econômico. Isso parece, particularmente, relevante para a compreensão do desenvolvimento regional em países emergentes, onde o investimento depende menos do empreendedorismo local e mais do aporte do capital estrangeiro e estatal. Assim, a capacidade de uma sociedade de se organizar e pleitear uma estratégia de desenvolvimento regional tem efeitos poderosos sobre sua expansão industrial e econômica.

Ainda diante do ambiente pessimista que pairava sob o Rio de Janeiro e, particularmente, diante da grave crise econômica e social que se abatia sob sua região metropolitana, Urani (2008) aponta algumas razões para o seu insucesso. O autor destaca, primeiramente, a inoperância do quadro político do Rio de Janeiro, particularmente, das vertentes populistas que se sobressaíram, entre os anos de 1980 e 2000. Em sua opinião, esses governos foram diretamente responsáveis pela piora do ambiente de negócios na cidade e pelo crescimento assustador da violência urbana. Além disso, ele vincula a mentalidade predominantemente patrimonialista da sociedade carioca a uma suposta baixa performance do seu setor privado. Ou seja, o autor aponta para outra linha investigativa também de cunho institucional, dessa vez, orientada não para seu quadro político, mas para sua sociedade.

Com a sequência de notícias positivas para o Rio de Janeiro, advindas a partir do final dos anos 2000, surgiram as primeiras publicações nas quais se procura justificar a mudança do cenário econômico e identificar seus principais vetores. O primeiro desses trabalhos é organizado por Urani e Giambiagi (2011). Os autores exploram os setores econômicos que devem impulsionar a economia do Rio de Janeiro, mas destacam, fundamentalmente, a melhoria no ambiente de negócios da cidade como principal *driver* desse processo. Por sua vez, Pinheiro e Veloso (2012) se destacam pela análise de dados e o desenvolvimento de métricas que indicariam que o Estado, definitivamente, estaria em processo de “transformação”.

Neste trabalho, procura-se contribuir para a compreensão das fases históricas da economia carioca, apresentando um diagnóstico apoiado no arcabouço teórico da produção clássica e contemporânea em economia regional e urbana. Assim, toma-se como objeto principal de análise a formação, declínio e potencial inflexão positiva da centralidade da cidade do Rio de Janeiro. Autores como Lessa (2000) e Loureiro (2006) já utilizaram esse conceito. Sob essa

perspectiva, o desenvolvimento de uma cidade está associado a sua transformação setorial e funcional numa economia regional. O crescimento econômico e o ganho de escala são elementos-chaves para a constituição da centralidade urbana, mas nem sempre são correlatos. A retração de alguns setores específicos da economia, como a agricultura e mesmo a indústria, não tipifica necessariamente uma crise local, mas pode, na verdade, estar retratando um movimento mais geral de reorganização regional da atividade produtiva. Essa transformação no uso do solo urbano, quando atividades menos centrais cedem espaço para outras mais centrais, é o que indicaria o desenvolvimento de uma cidade. Ou seja, mais do que uma expansão setorial ampla, o que denota o desenvolvimento urbano é a transformação setorial e funcional de sua economia, o avanço sobre atividades que geram maior valor agregado por unidade de território.

O conceito de centralidade colabora também para qualificar um termo bastante utilizado na literatura, mas sem uma definição precisa: autoestima. Lessa (2000) desenvolve um ensaio para o “resgate da autoestima”; Natal (2003) reconhece o impacto da crise sobre a autoestima carioca. A noção de autoestima, evidentemente, está associada à ideia de identidade. Na geografia humana, os conceitos de identidade local e regional têm sido objetos de importantes considerações teóricas (Relph, 1976). Para Paasi (2003), a identidade local e regional é, de certa forma, uma interpretação compartilhada entre indivíduos do processo através do qual uma região torna-se institucionalizada, um processo que consiste na produção de limites territoriais, simbolismos e instituições. Nesse caso, a identidade carioca parece ter sido firmada na sua condição de centro do poder e de espaço urbano-cosmopolita do Brasil. Portanto, a perda de autoestima carioca estaria diretamente relacionada à percepção de declínio de sua relevância política, de seu papel no comando e controle das atividades produtivas e de sua influência cultural, todos esses elementos envolvidos no conceito de centralidade.

2.2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS DA CENTRALIDADE URBANA

Uma das principais justificativas para esse trabalho é incluir no debate sobre a crise do Rio de Janeiro uma análise do fenômeno a partir de um arcabouço teórico baseado na geografia econômica e na economia regional e urbana. Avaliar o desempenho econômico de uma região depende do reconhecimento de parâmetros de desenvolvimento regional, e esses parâmetros são construídos a partir de um entendimento sobre a dinâmica da organização da atividade econômica no espaço.

Nesse sentido, são apresentadas as contribuições teóricas que formam o referencial sobre o qual se alicerça a análise sobre o tema selecionado. O primeiro conjunto de contribuições trata da noção de centralidade e da formação de um sistema hierárquico urbano numa economia regional. Esse referencial apresenta as teorias que explicam a distribuição espacial da atividade econômica, a função dos centros urbanos e suas áreas de influência. O entendimento dessa ordem espacial fornece parâmetros para avaliação do desempenho econômico de uma cidade que transcendem o mero acompanhamento da performance setorial. Além disso, o conceito de centralidade permite uma compreensão do papel estrategicamente exercido por um lugar central e de sua identidade numa economia regional.

O segundo conjunto de contribuições trata do papel das economias de aglomeração na decisão locacional das firmas. As firmas tomam decisões de investimento baseadas em um conjunto de fatores, como a proximidade de recursos naturais, custo dos fatores de produção (terra, salários...), benefícios fiscais etc. No caso das atividades urbano-intensivas, a literatura aponta o papel decisivo das chamadas economias de aglomeração. Entende-se por economias de aglomeração as vantagens econômicas dos agentes de se aglomerarem espacialmente. Na seção, são explorados trabalhos teóricos que apresentam fontes de economias de aglomeração e também estudos empíricos que atestam o papel desses fatores na decisão locacional das firmas. Essa bibliografia nos permite compreender as vantagens exercidas por determinadas cidades, em detrimento de outras, na atração de investimentos. Ou seja, se o tema sobre centralidade serve para eleger parâmetros que norteiem a avaliação de desempenho de uma localidade, a seção sobre decisão locacional das firmas vai explicitar os fatores explicativos determinantes subjacentes a esse comportamento.

Considerando que a economia se organiza em polos de diferentes níveis hierárquicos e suas regiões, essa desigualdade espacial determina relações de influência entre as localidades. O terceiro tema trata das relações que se estabelecem entre centro e periferia.⁴ As cidades-polo exercem efeitos positivos e negativos sobre sua periferia. Na seção, são reunidas as contribuições teóricas sobre desigualdade e polarização regional.

Encerra-se o terceiro tema com uma discussão sobre o círculo de perpetuação de diferenças regionais e suas formas de ruptura. São reunidas contribuições da teoria do desenvolvimento

⁴ As relações de influência entre as localidades vão além da relação de subordinação entre centro e periferia. Pode-se considerar também a relação de trocas e, principalmente, de competição entre polos de mesmo nível hierárquico.

desigual, textos sobre o efeito *lock-in* e *spatial dependence* e, particularmente, a nova geografia econômica que parece acomodar, sobre um mesmo arcabouço, esse conjunto de efeitos favoráveis à concentração espacial e a perpetuação das relações centro-periferia.

Na organização do capítulo, aventou-se a possibilidade de anteceder a seção sobre “economias de aglomeração” em relação aos “sistemas hierárquicos urbanos”. O motivo disso repousa no fato de que é justamente a presença de economias de aglomeração que explica a organização da economia em polos hierarquicamente distribuídos.⁵ Entretanto, seguindo a tese sobre a crise do Rio de Janeiro após 1960, a sequência escolhida fornece os subsídios teóricos necessários e na ordem exata em que se desenvolve o argumento. O primeiro aspecto a ser destacado é que o declínio que a cidade experimentou deve ser interpretado à luz do conceito de centralidade. A crise carioca seria parte de um rebaixamento hierárquico funcional da cidade no sistema urbano brasileiro. Segundo, que esse declínio foi determinado preponderantemente por economias de aglomeração. Portanto, o foco aqui não está nas economias de aglomeração como fator inerente para formação de polos, mas no seu papel na decisão locacional das firmas e na competitividade dos polos, justificando, assim, sua seção posteriormente a de “sistemas urbanos”.

Por último, o declínio do Rio de Janeiro de sua condição de centro político e de negócios do país tornou a cidade mais vulnerável ao efeito de polarização exercido por São Paulo, efeito esse que historicamente também se opera sobre as demais cidades do país. A transferência de empresas e de capital humano criou um círculo vicioso de retração e perda de funcionalidade que acompanhou a cidade por quase cinquenta anos. Dessa forma, conclui-se que o entendimento da crise carioca passa, primeiro, por um esclarecimento sobre os sistemas urbanos, em seguida, os elementos que determinam a competitividade das cidades e, por último, os efeitos de polarização resultantes de uma economia desigual.

2.2.1. Centralidade e sistemas hierárquicos urbanos

A primeira grande referência sobre a formação de sistemas hierárquicos urbanos e a divisão inter-regional do trabalho deve-se a teoria do lugar central, desenvolvida no entre-guerras pelos autores alemães Walter Christaller e August Lösch. Até então, os estudos urbanos eram focados na cidade individual ou na análise *cross-section* de uma amostra de cidades (Parr, 2002a). A teoria do lugar central traz uma perspectiva relativamente nova à geografia econômica que é a

⁵ Na obra de Christaller (1933), o elemento primordial que sustenta a concentração de atividades é o tamanho do mercado. Em Lösch (1940), as forças centrípetas são representadas pelas economias de escala internas as firmas.

análise da estrutura e desenvolvimento de sistemas urbanos. Na teoria do lugar central, temos a primeira tentativa de compreender a formação de uma configuração regional, a partir de uma avaliação da função desempenhada pelos estabelecimentos centrais de diferentes níveis e seus respectivos entornos.

Para o propósito desse trabalho, entende-se que a obra de Christaller (1933) sirva como um arcabouço teórico mais apropriado para leitura da dinâmica carioca. Isso porque o modelo christalleriano constitui-se num sistema hierárquico urbano baseado no grau de apropriação de diferentes níveis de atividades por cada localidade, portanto bastante adequado para a compreensão do papel funcional das grandes cidades na economia regional. A paisagem econômica de Lösch (1940), por outro lado, é mais relevante para se entender a distribuição espacial da indústria (Berry, 1967) ⁶.

Embora se encontre antecipadamente na literatura alguma reflexão sobre os sistemas urbanos (Cantillon, 1755), é Christaller (1933) quem apresenta o primeiro trabalho com o objetivo específico de identificar a formação do número, tamanho e distribuição das cidades, apresentando um modelo dedutivo extremamente claro e simples. Sua análise é governada basicamente por princípios econômicos, ou seja, busca-se um conjunto de explicações gerais, um princípio de ordem, além dos fatores históricos e naturais. Para Christaller, um princípio que se destaca nas comunidades humanas é o princípio da centralidade. Ele lembra a configuração concêntrica dos espaços urbanos, de certa forma antecipando-se a Alonso (1964), mas destaca que sua questão não está na aparência da cidade, mas na sua função. E a principal função de uma cidade é ser o centro de uma região. Christaller denomina esses estabelecimentos de “lugares centrais”. Um lugar merece o termo de centro quando executa funções centrais, ou seja, quando seus habitantes exercem funções profissionais que são exclusivas de um lugar central. A centralidade, portanto, é a importância relativa de um lugar em relação a sua região, ou o nível no qual a cidade exerce funções centrais atendendo seu *hinterland*. Assim, existem atividades econômicas que são centrais ou mais centrais que outras, estabelecendo-se uma hierarquia de atividades.

⁶ A obra de Lösch (1940/54) ocupa-se com o *trade-off* entre ganhos de escala e custo de transporte. Os ganhos de escala explicam a concentração da produção em poucos lugares no espaço. Produtores garantem uma área de mercado até o limite no qual os custos de transporte superam os ganhos de escala. Essa dualidade vai determinar a formação de centros industriais hierarquizados e suas respectivas áreas de mercado.

Os bens e serviços são classificados de acordo com o grau de exclusividade ao qual são ofertados por níveis hierárquicos de lugares centrais. O grau de concentração de sua distribuição está associado ao limite crítico da atividade, o nível mínimo de demanda necessário ao seu funcionamento. Quanto maior o mercado atendido, maior o número de atividades que se enquadram no limite crítico e, portanto, maior a diversidade de bens e serviços oferecidos pelo lugar central e maior a exclusividade na oferta dessas atividades. Porém, o tamanho do mercado, no sentido de sua extensão territorial, também é limitado pelo que Christaller denomina de alcance, a distância máxima que o consumidor está disposto a percorrer na obtenção de um bem ou serviço. Portanto, a disponibilidade de bens e serviços está restrita ao limite crítico e ao alcance. Como esses dois fatores variam conforme a complexidade e a periodicidade de consumo de cada bem ou serviço, esses apresentam níveis diferentes de distribuição no espaço e tamanho de mercado.

Assim, forma-se um sistema hierárquico de lugares centrais, lugares de ordem superior com grandes áreas de mercado, grande diversidade de oferta de bens e serviços, e elevada exclusividade na oferta de algumas poucas atividades; e centros sequencialmente de ordem inferior, circunscrevendo áreas de mercado menores e reduzida diversidade e sofisticação dos bens e serviços ofertados. Como destaca Parr (2002a), esse tipo de modelo é geralmente denominado de modelo “hierárquico sucessivamente inclusivo”, no qual cada lugar central possui todas as atividades dos lugares centrais diretamente inferiores, mais um conjunto de atividades que é exclusivo a esse e aos demais lugares centrais de ordem similar ou superior.

Uma maneira simples de visualização desse esquema é atentar para a distribuição espacial de serviços a famílias, como saúde, por exemplo. Os menores povoados geralmente nem sequer apresentam algum posto de atendimento. Para um cidadão desse povoado ser atendido, é preciso que ele se desloque para um centro urbano adjacente e de maior escala, onde pode encontrar um posto de pronto atendimento. Entretanto, dependendo da complexidade do procedimento, o paciente é obrigado a se deslocar ainda mais, para uma cidade de nível superior, onde se encontra um hospital melhor aparelhado. Em casos mais complexos, apenas as grandes cidades apresentam clínicas especializadas. E em situações extremas, apenas uma grande metrópole em todo país é capaz de assistir o paciente ou ainda uma metrópole fora do país (Rodrigues *et al.*, 2007).

Assim, o esquema proposto pela teoria do lugar central serve como um importante referencial para compreensão da distribuição da atividade econômica no espaço. Reconhece-se uma hierarquia de atividades seletivamente distribuída, cabendo aos grandes centros metropolitanos

as atividades mais exclusivas, como as sedes administrativas de grandes empresas e a ponta dos serviços a empresas e a famílias. O que não significa que os grandes centros não possuam atividades de níveis inferiores, como indústrias de bens de consumo não-duráveis, comércio varejista pouco sofisticado ou serviços de menor valor agregado. Ao contrário, como o modelo é sucessivamente inclusivo, os grandes centros incorporam atividades igualmente encontradas em centros menores, mas não são essas atividades que os distinguem e lhes conferem determinado nível hierárquico.

Posteriormente a teoria do lugar central, foi desenvolvida uma série de trabalhos no sentido de avançar teoricamente sob a perspectiva dos sistemas urbanos. Uma das direções foi tentar adequar a teoria dos lugares centrais ao escopo da economia neoclássica. Um exemplo é o artigo de Henderson (1974) que através de um modelo de equilíbrio geral recria uma economia na qual produção e consumo acontecem nas cidades. A escolha de localização da indústria enfrenta o *trade-off* entre economias de escala internas às firmas, custos de transportes e congestionamento urbano, seguindo uma clara influência do modelo de Lösch (1944).

Uma outra direção foi tentar incorporar novos elementos não previstos na teoria original. Duranton e Puga (2005) apresentam uma nova perspectiva para a distribuição regional do emprego. Tradicionalmente, desde a teoria do lugar central, geógrafos e economistas analisam a distribuição espacial do emprego através de um enfoque setorial. Ou seja, as cidades e regiões se distinguem pela especialização (ou diversificação) em setores da indústria e dos serviços. Para os autores, embora a especialização setorial ainda seja uma característica importante dos sistemas urbanos, as cidades são progressivamente especializadas por função e não mais por setor, ou seja, algumas concentram funções gerenciais e outras atividades produtivas.

Essa transformação urbana está inter-relacionada com as mudanças na organização interna das firmas. A partir de meados do século XX, observou-se o crescimento de firmas multilocacionais, ao invés de firmas integradas, com a separação entre gestão e produção. A integração permitia uma redução nos custos de gestão. Entretanto, com a vertiginosa queda nos custos de transporte e, principalmente, nos custos de comunicação, houve uma drástica redução nos custos de gestão à distância. Isso permitiu às firmas gozarem de outras vantagens locais, desmembrando suas unidades de gestão e produção. As grandes cidades, com um largo espectro de serviços a empresas, são mais atraentes para operação do centro gestor. Ao mesmo tempo, essas têm espaços mais congestionados, o que desestimula a operação das plantas industriais em seu território, que tendem a se deslocar para cidades menores, especialmente cidades concentradas em uma ou poucas atividades, de maneira que os

produtores possam obter vantagens de compartilhar os mesmos fornecedores de bens intermediários.

Como decisões similares são tomadas por diferentes firmas, isso afeta o padrão de distribuição do emprego em todo o sistema urbano, levando a uma maior especialização funcional. Sedes administrativas se aglomeram em algumas poucas grandes cidades pelo benefício de dividirem ofertantes de serviços a empresas intersetorialmente; e plantas de produção, na qual economias externas são empiricamente fracas, não podem sustentar os custos de congestionamento dos centros urbanos e se transferem, aglomerando-se em pequenas cidades especializadas em algum setor.

Apesar da formalização econômica original, a proposição de uma distribuição espacial da atividade econômica baseada na divisão funcional não é exatamente nova. A socióloga Saskia Sassen (1991) desenvolve uma tese sobre a formação de cidades globais, onde se concentram cada vez mais as atividades de administração e controle. Segundo a autora, desde o último quartel do século XX, a economia vem passando por uma dualidade complexa: uma economia espacialmente dispersa, enquanto globalmente integrada. Essa combinação de dispersão e integração cria um novo papel estratégico para as grandes cidades, qual seja: i) a concentração do comando da economia global, do sistema financeiro e dos serviços especializados; ii) a produção de inovação; e iii) o espaço para o consumo. Isso acontece porque quanto mais a economia se torna global, maior a necessidade de aglomeração de funções centrais em poucos espaços. Na base dessas transformações, está o mesmo fenômeno destacado por Duranton e Puga (2005), o surgimento de firmas multilocacionais, facilitadas pelo barateamento dos serviços de telecomunicações e transporte (Chandler, 1977).

Sassen (1991) observa que essas transformações vêm trazendo grandes consequências para os sistemas urbanos das economias nacionais. Enquanto algumas poucas grandes cidades produzem a capacitação do controle global, um grande número de outras grandes cidades vem perdendo seu papel como exportadoras líderes de bens manufaturados, como um resultado da descentralização desse tipo de produção. A globalização provoca uma espécie de triangulação entre cidades. Algumas poucas concentram o setor de serviços especializados, muitas perdem a liderança na indústria, que se dispersa para outras cidades, especialmente nos países emergentes. A autora toma como exemplo de cidades globais centros como Nova York, Londres e Tóquio. Já entre os antigos centros industriais, estariam Liverpool, Manchester, Detroit, Nagoya e Osaka. Um dos casos ilustrados pela autora foi o processo de transformações gerenciais vivenciadas pela fabricante de automóveis Toyota. No final do século XX, enquanto

promoveu a dispersão de sua produção para localizações *off-shore*, impactando negativamente seu centro industrial tradicional, Nagoya (a cidade Toyota), a fabricante reafirmou a centralidade de Tóquio inaugurando, na cidade, sua nova sede administrativa. Isso contribuiu para a ascensão de Tóquio como cidade global, concentradora de atividades de comando e controle, a perda de participação relativa de Nagoya na produção industrial e a emergência de novos centros industriais espalhados pelo globo.

Sassen (1991) e Duranton e Puga (2005) apontam transformações na divisão inter-regional do trabalho na mesma direção. A centralidade das grandes cidades é cada vez mais baseada nas atividades de comando e controle e nos serviços especializados, com a indústria tendendo a se dispersar espacialmente. Este é um cenário um tanto quanto diferente da perspectiva tradicional baseada na teoria do lugar central, pois, além da reorientação para a especialização funcional, a organização espacial não é, de forma plena, sucessivamente inclusiva. As grandes cidades, à medida que vão se adensando e incorporando atividades do terciário mais sofisticado, perdem atividades suscetíveis aos custos de congestionamento, como as plantas industriais, atividades outrora fundamentais para o seu desenvolvimento⁷.

De qualquer forma, a perspectiva de que cabe às grandes cidades uma maior diversidade econômica permanece. Os grandes polos nacionais e regionais perdem as atividades industriais, mas oferecem um amplo leque de atividades comerciais, serviços a empresas e famílias. Por sua vez, as cidades menores ainda se caracterizam por uma economia menos diversificada, baseada na concentração de alguns poucos setores industriais, além de comércio e serviços a empresas e famílias menos sofisticados. Isso é coerente com a teoria do crescimento urbano de Jacobs (1969), entre pequenas cidades especializadas e grandes cidades diversificadas. Ou seja, apesar dos novos direcionamentos da economia global, a diversidade econômica, e especialmente a oferta de um largo espectro de serviços qualificados, continua sendo uma das

⁷ Muito antes de Sassen (1991) e Duranton e Puga (2005), Thünen (1826) já havia proposto um modelo de distribuição espacial da atividade econômica baseado no custo da terra e no custo de transporte. Como o custo da terra é maior quanto mais próximo do centro, as atividades tendem a se localizar mais à periferia quanto e maior a intensidade do uso de terra e menor o custo de transporte. A partir desse argumento, é possível compreender como a redução dos custos de transporte (e de comunicação), a partir de meados do século XX, permitiu a indústria abandonar os centros das grandes cidades em direção aos subúrbios e a cidades de menor porte, conforme previsto nos modelos de Sassen (1991) e Duranton e Puga (2005).

principais características dos grandes centros urbanos; e mais, como destaca a autora, sua principal força motora.

Jacobs (1969) não se preocupa em apresentar uma tese para organização espacial da atividade econômica, nem alguma proposta alternativa à teoria da localização. Seu trabalho é focado nos vetores de crescimento das cidades. Segundo a autora, o desenvolvimento econômico está essencialmente relacionado à inovação, à adição de novas atividades a atividades antigas. A economia se expande através da adição de novos tipos de trabalho. Economias que não adicionam novos tipos de trabalho, mas continuam apenas repetindo ou produzindo mais de antigas formas de trabalho, não se desenvolvem.

A autora demonstra que novos trabalhos surgem da combinação de trabalhos antigos e, portanto, o processo de inovação se dinamiza em ambientes mais diversificados. Quanto maior o número e variedade de divisão social do trabalho pré-existente numa economia, maior a capacidade inerente dessa economia em adicionar ainda mais tipos de bens e serviços. Portanto, a diversidade urbana é o grande elemento potencializador da inovação e, por isso, tal processo é por excelência localizado nas cidades. Essa é a grande contribuição de Jacobs (1969), mostrar que as cidades são o grande espaço da criatividade e, como a inovação é o elemento fundamental do crescimento, as cidades são o centro motor do desenvolvimento econômico.

A questão da diversidade urbana como fator competitivo para atração de empresas e pessoas de talento será tratada na seção sobre economias de aglomeração, adicionando à discussão as economias externas jacobianas. Por enquanto, o que vale considerar é que o desenvolvimento das cidades está diretamente relacionado à capacidade de adição de novas atividades e a diversificação de sua economia. A diversificação setorial, principalmente quando uma cidade passa a incorporar atividades mais sofisticadas, é um indicador potencial para avaliação de desenvolvimento das cidades.

Descendente direto do pensamento de Jacobs (1969), Florida (2002) apresenta uma tese sobre a emergência da classe criativa. A classe criativa é composta por cientistas, engenheiros, artistas, músicos, designers e outras profissões baseadas no conhecimento. Seus pilares são os mesmos da autora: a origem do crescimento é a inovação, a inovação acontece em ambientes mais criativos, que são por natureza aqueles mais diversos. Florida (2002) se destaca por traçar um panorama atual do comportamento e dos hábitos da classe criativa e seu papel para o desenvolvimento das cidades.

No geral, as grandes cidades estão perdendo participação na população total (ou até perdendo população absoluta), mas aumentando sua participação em população altamente qualificada para trabalhos criativos. Isso significa que essas regiões continuam ganhando competitividade, a capacidade de gerar e de se apropriar da riqueza. Como destacado pelo modelo Sassen-Duranton-Puga, a produção – a planta industrial – não precisa necessariamente estar na grande cidade, mas sua concepção, gestão, controle e apropriação da renda geralmente estão.

Diante da constatação de que a economia das grandes cidades é cada vez mais centrada nas atividades de comando e controle e na oferta de serviços qualificados, qual o papel atual da indústria no desenvolvimento das grandes cidades? Tradicionalmente, a indústria sempre teve um papel determinante para o desenvolvimento urbano. Da revolução industrial até o surgimento das empresas multilocacionais, a partir de meados do século XX, industrialização e urbanização eram fenômenos atrelados. A dicotomia tradicional estava entre o espaço urbano-industrial e o espaço rural. Isso porque a planta industrial estava no interior das cidades e era o motor do seu desenvolvimento.

Além da tradicional relação entre industrialização e urbanização, economistas historicamente associam o desenvolvimento econômico à industrialização. Os autores da teoria do desenvolvimento desigual relacionam o círculo vicioso de pobreza vivenciado pelos países subdesenvolvidos com as restrições dadas nesses países ao investimento industrial (Nurkse (1952); Myrdal (1957); Hirschman (1958); entre outros). E a nova geografia econômica (NGE), fortemente inspirada nos autores supracitados, manteve a dicotomia entre regiões centrais industrializadas e a periferia agrícola (Krugman, 1991a).

Visto assim, é compreensível que economistas continuem coletando estatísticas industriais para avaliar o desenvolvimento de regiões. Entretanto, a teoria da localização e outras contribuições contemporâneas demonstram que existe um problema de escala geográfica nessa análise. A indústria continua tendo um papel de destaque para o desenvolvimento regional, entendendo como região um grande núcleo central e sua área de influência imediata, incluindo (nesta) núcleos de menor porte. Entretanto, as grandes cidades convivem há décadas com a desindustrialização e esse processo não retrata necessariamente um declínio dessas cidades. Como Glaeser (2011) demonstra, muitas metrópoles conseguiram se reinventar, a partir dos anos de 1970, transformando-se de cidades produtoras de mercadorias para cidades produtoras de ideias, como Nova York e Birmingham. E tantas outras cidades, continuaram vinculadas à atividade fabril e apresentaram um cenário de declínio expressivo, com perda de participação na produção industrial, perda de população e retração da renda média dos trabalhadores, como

Detroit, Buffalo, Liverpool e Bremen. Portanto, estatísticas industriais não parecem os únicos, nem os melhores indicadores de desenvolvimento econômico para grandes cidades.

Contudo, a indústria, indiretamente, continua contribuindo para o desenvolvimento das grandes cidades. Christaller (1933) demonstra que o desenvolvimento de atividades centrais nos grandes núcleos urbanos depende de uma escala mínima de funcionamento. Isso significa que o desenvolvimento de atividades de ordem superior no lugar central depende do tamanho do mercado do lugar central e de toda a sua área de influência. Como o aumento do tamanho do mercado da área de influência está associado ao florescimento de atividades agrícolas ou fabris, o desenvolvimento do lugar central tende a ser maior quanto maior for o desenvolvimento industrial de sua área de influência. Para North (1955) um determinado setor – uma base exportadora agrícola, extrativa ou industrial – pode guiar o desenvolvimento de uma região e alimentar o seu mercado interno. Os serviços crescem atendendo esse mercado interno e, portanto, o desenvolvimento de uma base exportadora regional pode fornecer a densidade econômica necessária para a emergência de um grande centro de serviços.

Jacobs (1969) agrega uma proposição adicional a essa perspectiva. A autora mantém a orientação de dividir a economia entre indústrias exportadoras e indústrias locais. As indústrias exportadoras demandam uma série de atividades de apoio, sustentando a formação de um conjunto de indústrias voltadas ao mercado doméstico. Entretanto, o processo de inovação e adição de novas atividades às antigas depende de que algumas indústrias locais comecem a exportar também seus produtos, ampliando e renovando a base exportadora. Portanto, em algum momento a própria atividade de serviços, que nasce como atividade de apoio, pode se tornar uma base exportadora da região.

Todo esse referencial teórico ajuda a esclarecer a confusão entre desenvolvimento urbano e industrialização. Desde a segunda metade do século XX, a desindustrialização é um fenômeno comum entre as grandes metrópoles e não deve ser interpretada *a priori* como um processo de crise local (embora diferentes metrópoles apresentem diferentes taxas de retração do setor e eventualmente mereçam uma análise particular). Conforme argumenta Glaeser (2011), o sucesso contemporâneo de uma metrópole parece estar muito mais associado à sua capacidade de absorver os setores de ponta da economia do que à manutenção de seu parque industrial. Entretanto, o desenvolvimento industrial de sua área de influência favorece consideravelmente a possibilidade de seu desenvolvimento. Se as metrópoles que atualmente exercem maior influência sobre a economia global, são aquelas que conseguiram se apropriar das atividades de comando e controle, essas, quando comparadas a outras concorrentes nacionais, são geralmente

circundadas por regiões de grande densidade econômica e industrial (Jacobs (1984); Sassen (1991)).

2.2.2. Economias de aglomeração e decisão locacional das firmas

Ao longo da história do pensamento econômico, diversos autores trataram de explicar as vantagens da concentração espacial da atividade produtiva. Alguns estudaram o fenômeno interessados diretamente em entender a organização territorial da indústria e as razões de sua concentração (Marshall, 1890). Outros avaliaram as economias internas e externas interessados em estratégias para o desenvolvimento (Rosenstein-Rodan (1943); Myrdal (1957), Hirschman, (1958)). E há ainda aqueles que estudaram, na verdade, as fontes do crescimento das cidades (Jacobs, 1969).

Esses estudos reconheceram diversas fontes de economias de aglomeração e essas fontes foram sendo paralelamente sistematizadas na literatura. Tradicionalmente, se reconhece ao menos três tipos de economia de aglomeração. Essa versão tripartida aparece primeiramente em Ohlin (1933), mas foi Hoover (1937) que cunhou a titulação usualmente aplicada na literatura. Segundo sua classificação, as economias de aglomeração dividem-se em:

- i. Economias de escala internas a firma: consequentes do aumento da escala de produção numa única firma.
- ii. Economias externas de localização: consequentes do aumento da produção total de uma indústria numa localidade.
- iii. Economias externas de urbanização: consequentes do aumento do tamanho da economia como um todo numa localidade.

As economias internas às firmas são as mais elementares, oriundas do diluimento do custo fixo ou dos ganhos de eficiência resultantes da divisão técnica do trabalho (Smith, 1776). Essas explicam a produção em escala, mas tem papel limitado para responder ao êxito das aglomerações urbanas. Devem-se às economias externas o papel de explicar porque um grande número firmas e trabalhadores tende a se concentrar no espaço e quais as vantagens proporcionadas por essa proximidade.

Um dos autores pioneiros em abordar as vantagens oriundas da concentração espacial de firmas é Alfred Marshall (1890). Seu foco está na concentração geográfica de fábricas do mesmo setor, a que o autor denomina de “indústria localizada”, uma indústria concentrada em certas

localidades⁸. Diversas causas iniciais levam à localização da indústria – eventos históricos, presença de recursos naturais – mas, uma vez estabelecida, são as vantagens daí decorrentes que garantem sua prosperidade por um longo período. Marshall (1890) cita três fontes principais de economias externas que, até hoje, estão entre as mais discutidas na literatura: i) o *pool* no mercado de trabalho; ii) o *pool* de atividades subsidiárias; e iii) o transbordamento de informação e tecnologia.

No primeiro caso, a existência de um mercado de trabalho robusto é um forte atrativo para a indústria. Essa facilita o *matching* entre patrões e empregados. Como destaca Marshall (1890, p. 266):

“Os patrões estão sempre dispostos a recorrer a qualquer lugar em que possam encontrar uma boa seleção de operários dotados da habilidade especial de que necessitam e, ao mesmo tempo, todo indivíduo a procura de trabalho dirige-se naturalmente aos lugares em que há muitos patrões à procura de operários dotados da sua especialização e onde, portanto, encontrarão um bom mercado”.

Alguns trabalhos recentes procuram desenvolver versões formais ilustrando essa concepção. Hesley and Strange (1990) desenvolvem um modelo sobre um sistema de cidades a partir de economias de aglomeração baseadas no *matching* entre firmas e trabalhadores. Wheeler (2001) julga que o tamanho do mercado do trabalho está positivamente associado a retornos maiores sobre a aquisição de mão de obra e a maior produtividade da indústria. Por sua vez, Combes e Duranton (2006) defendem que esse vetor pode não ser tão favorável assim para a firma individualmente. Isso porque, se, de um lado, o tamanho do mercado de trabalho favorece o *matching* entre patrões e empregados, por outro, a aglomeração espacial de firmas pode levar a uma competição maior pela mão de obra. Esse acirramento conduziria a um aumento de custos para as firmas, por meio da perda de alguns trabalhadores-chaves para a concorrência e da folha salarial mais elevada para manutenção dos demais. Contudo, os custos de criação de um mercado de trabalho robusto e qualificado parecem superar de forma incontestável os custos resultantes da maior demanda pela mão de obra local (Lemos, 1988).

A segunda fonte de economia de aglomeração apontada por Marshall (1890) refere-se à instalação de uma cadeia de fornecedores e clientes em torno de uma indústria localizada. O

⁸ A expressão utilizada por Hoover (1937), “economias externas de localização”, parece ter como referência o termo “indústria localizada” de Marshall (1890/1988).

autor afirma que a concentração de firmas de uma mesma espécie permite o ganho de escala em atividades subsidiárias que, por sua vez, aumentam a competitividade da própria indústria. Ideia similar pode-se encontrar no conceito de encadeamentos para trás e pra frente de Hirschman (1958). “O efeito do encadeamento para trás ocorre quando uma atividade econômica não-primária induz tentativas para suprir, através de produção interna, os *inputs* indispensáveis para aquela atividade” (Hirschman, 1958, p.155). Ou seja, o crescimento da demanda por insumos, ensejado pela instalação de uma firma de bens finais, alimenta o florescimento de outras firmas de uma variedade de insumos, que podem se estabelecer com uma economia de escala mínima de produção (Krugman, 1995). Da mesma forma, “o efeito do encadeamento para frente ocorre quando qualquer atividade que, por sua natureza não atenda exclusivamente às procuras finais, induzir a tentativas de utilizar a produção como *inputs* em atividades novas” (Hirschman, 1958, p.155-6). Nesse caso, a presença de uma firma com produção em escala favorece a instalação de firmas a montante da cadeia com custos competitivos.

A proximidade entre clientes e fornecedores guarda outros aspectos favoráveis além dos ganhos pecuniários oriundos de economias de escala no nível da firma. A distância de fornecedores de bens físicos intermediários pode oferecer riscos à produção, tornando a atividade mais custosa. Para (Porter, 1990), a presença de um *pool* de atividades subsidiárias é um determinante importante de vantagem competitiva da indústria, porque oferece rapidez e eficiência, dado que possibilita acesso preferencial a insumos, reduzindo o risco de desabastecimento e o gasto com estoques.

A nova geografia econômica (NGE) também considera algumas formas de proximidade fornecedor/cliente. Krugman (1991b) incorpora o efeito do mercado doméstico como elemento explicativo para o círculo virtuoso de desenvolvimento de uma região. Nesse caso, o consumidor é interpretado como elemento final da cadeia. Em seu modelo, a região central atrai mais firmas, o que aumenta a demanda por trabalho e pressiona os salários, provocando a atração de novos trabalhadores. A entrada de novos trabalhadores alivia a competição no mercado de trabalho e aumenta o gasto local (encadeamentos no consumo final), o que tende a aumentar os lucros locais e atrair novas firmas.

Foi, entretanto, Venables (1996) que melhor retratou o conceito original de Hirschman (1958) de encadeamentos para frente e para trás, formalizando-os sob o escopo da NGE. Em seu modelo, firmas preferem estar perto uma das outras, não apenas para desfrutar dos encadeamentos associados à oferta de trabalho e à demanda por bens, mas por causa dos

encadeamentos insumo/produto entre elas. Nesse caso, os ganhos de aglomeração são baseados no aumento de eficiência gerado pelo maior gasto em bens intermediários e pela redução no custo de transporte desses bens.

Krugman e Venables (1996) mostram como a existência de firmas com relações cliente/fornecedor mais fortes com certos tipos de firmas do que com outras ajuda a explicar o processo de especialização regional. Ou seja, os autores argumentam que a vantagem econômica dos encadeamentos é capaz de explicar a indústria localizada marshalliana.

A terceira vantagem econômica da aglomeração refere-se ao transbordamento de informação e ao fomento de inovação. Segundo Marshall, a proximidade espacial facilita a troca de informação e experiência entre os agentes econômicos, “os segredos da profissão deixam de ser segredos, e, por assim dizer, ficam soltos no ar” (Marshall, 1890, p. 226). Dessa forma, a aglomeração de firmas propicia um ambiente adequado para a inovação e a prosperidade local.

Focada no papel da inovação para o crescimento econômico, Jacobs (1969) discorre sobre as formas de adição de novas atividades a atividades antigas e, como esse processo, ocorre essencialmente em aglomerações urbanas. A magia das cidades estaria na possibilidade de troca mútua de informação entre firmas de setores diversos. Quanto mais diversa a economia, maior seu potencial de geração de novas atividades e multiplicação da divisão social do trabalho.

A defesa da diversificação urbana como elemento explicativo do crescimento das cidades acabaria fomentando um debate sobre a preponderância entre as economias de localização marshallianas e as economias de urbanização jacobianas. Fato esse que não é inteiramente justo com Marshall, que, explicitamente, reconheceu o valor da diversidade urbana, tanto pelo seu efeito positivo sobre o mercado doméstico de bens e serviços, como pela redução do risco da economia local – economias com alta concentração setorial são muito mais suscetíveis à volatilidade do mercado (Rosenthal e Strange, 2004).

Outros autores destacam o papel da inovação para o crescimento econômico e, mais especificamente, o papel da cidade no fornecimento das condições necessárias para esse desenvolvimento. Para Rodriguez-Pose e Crescenzi (2007), o ambiente urbano tem a vantagem de atrair a classe criativa pela maior oferta de universidades e empregos qualificados. Por sua vez, a concentração espacial de conhecimentos e competências e a facilidade de troca de informação entre os agentes econômicos têm efeitos expressivos sobre a inovação. As firmas adquirem maior eficiência em inovar de acordo com o grau de adensamento e o nível de

especialização ou diversificação setorial das localidades (Veneziano, 2013). Isso propicia um espiral virtuoso de crescimento econômico e tendência à concentração. A inovação acontece onde existe adequada dotação de capital humano e físico e gera o crescimento econômico que atrai novos fatores de produção⁹.

Portanto, o *pool* no mercado de trabalho, os encadeamentos para frente e para trás – incluindo, nesse caso, o efeito do mercado doméstico (Krugman, 1991a) – e as interações localizadas que promovem inovação, estão entre as principais causas, discutidas na literatura, que explicam a concentração econômica. Complementarmente a essas abordagens, Storper e Venables (2004) referem-se ao *buzz* ou o burburinho da cidade. O *buzz* retrata o ambiente urbano repleto de interações constantes, intensas e diversificadas entre agentes econômicos. Essas interações são bem sucedidas porque dispõem de um meio eficiente de comunicação, o contato *face-to-face* (FtF). A questão central, para os autores, está em entender por que um grande conjunto transações econômicas ainda dependem do contato FtF e quais as vantagens desse tipo de contato sobre outras formas de comunicação. O *buzz*, portanto, não retrata uma nova fonte de economia de aglomeração, mas procura entender como as diversas estruturas transacionais debatidas na literatura dependem de um contato mais próximo entre as pessoas.

O contato FtF é particularmente vantajoso em ambientes onde prevalece a troca de informações imperfeitas, que mudam rapidamente e não-codificáveis, aspectos intrínsecos de muitas atividades criativas. A comunicação num contexto FtF ocorre em muitos níveis ao mesmo tempo – verbal, físico, contextual, intencional e não-intencional. Essa comunicação multidimensional oferece uma capacidade fora do comum para interrupções, reparos e aprendizado, algo que não pode ser reproduzido numa transmissão eletrônica à distância.

Esse, portanto, é o aspecto mais essencial da vantagem econômica da proximidade. Atividades as quais seu processo produtivo depende de intensa troca de informações não codificáveis apresentam um custo elevado com a distância de seus participantes. Por outro lado, atividades que se enquadram em troca de informações codificáveis podem valer-se de meios eletrônicos de comunicação, buscando outras formas de redução de custo. Isso explica porque atividades de relacionamento com clientes, atividades criativas e de desenvolvimento de produtos

⁹ Trabalhos empíricos revelam que a atividade inovativa encontra-se, geralmente, ainda mais concentrada no espaço que o restante da economia (Audretsch e Feldman (1996); Carlino *et al.* (2007)), corroborando o papel destacado das economias de aglomeração sobre a atividade.

acontecem no burburinho de grandes cidades, enquanto a fase de produção em massa é geralmente direcionada para cidades especializadas (Duranton e Puga, 2001).

A necessidade de proximidade geográfica entre agentes econômicos envolvidos em negociações explica porque certos setores econômicos têm efeito poderoso na atração de novas firmas e trabalhadores. Um tipo particular de força aglomerativa refere-se ao efeito da presença de *stakeholders*. Esse é um tema que, embora possa ser enquadrado na proximidade cliente/fornecedor, apresenta um funcionamento próprio e merecia uma investigação mais minuciosa na literatura. Grandes empresas e bancos, particularmente os que atuam com fundos de *private equities*, costumam se envolver em reestruturações societárias de outras empresas (via fusões, aquisições etc...). Essa participação geralmente está condicionada a uma ingerência administrativa sobre a empresa adquirida e o efeito resultante desse processo pode se dar por meio da transferência de localidade da associada. Ao que parece, os *stakeholders* têm forte interesse em manter “diante dos seus olhos” o andamento dos negócios. O centro administrativo da empresa adquirida pode ser transferido integralmente para o novo centro, dentro do *headquarter* da empresa adquirente ou ainda em escritório próprio. Pode, também, manter-se na cidade original, mas transferindo muitas de suas funções para a cidade dos *stakeholders*. Essas reestruturações, em muitos casos, envolvem também a constituição de novas empresas, como a formação de *holdings* que concentram a função administrativa das empresas originais.

Essas considerações servem como um argumento adicional para se entender o papel das economias de aglomeração na perpetuação da concentração econômica em grandes cidades e, principalmente, na aglutinação das funções gerenciais e de serviços especializados. Muitos trabalhos empíricos procuram testar essas teorias acerca das vantagens aglomerativas. Existem aqueles que procuram avaliar o efeito das externalidades tecnológicas sobre o crescimento das cidades, outros dedicados a compreender os fatores significativos para a decisão locacional das firmas e, ainda, os trabalhos focados especificamente na decisão locacional de sedes empresariais.

Glaeser *et al.* (1992) procuram avaliar as teorias que relacionam economias de aglomeração e crescimento econômico. Os autores testam os efeitos das externalidades de informação sobre o crescimento das cidades, segundo o modelo Marshall-Arrow-Romer (MAR), Porter (1990) e Jacobs (1969). Essas teorias distinguem-se basicamente de acordo com a importância que conferem à especialização setorial e ao grau de competição das cidades. O modelo MAR, baseado no conceito de indústria localizada de Marshall (1890) e posterior formalização de Arrow (1962) e Romer (1986), considera que a concentração de firmas do mesmo setor favorece

o aprendizado local, da mesma forma, que um menor grau de competição permite a internalização do conhecimento pela firma. Porter (1990) também considera que a especialização e a concentração geográfica favorecem o crescimento, mas, ao contrário do modelo MAR, argumenta que a competição, e não o monopólio, estimula a adoção de inovações tecnológicas. Jacobs (1969), por sua vez, acredita que a inovação se dinamiza em ambientes mais diversificados e, ao mesmo tempo mais competitivos.

Os resultados encontrados por Glaeser *et al.* (1992) favorecem o argumento jacobiano. Cidades crescem mais devagar quando são super-representadas por um ou poucos setores. Ao mesmo tempo, cidades as quais o tamanho médio das firmas por indústria é menor que a média nacional tendem a crescer mais rapidamente. Jacobs (1969) é particularmente cética com o desenvolvimento de cidades dependentes de uma única atividade e, principalmente, de uma única companhia. Segundo seu argumento, em largas organizações, as divisões de trabalho são pouco produtoras quanto à adição de novas atividades. Isso porque o processo de adicionar novas atividades a atividades antigas não é usualmente orientado para atender a demanda do cliente interno da própria companhia. Em cidades-corporação, há pouco espaço para organizações independentes fornecedoras que inovam e começam a exportar seus produtos. Para a autora, esse tipo de organização industrial pode ser vantajoso para a firma individualmente, mas é ao desenvolvimento econômico da região como um todo. Sobre esse ponto, é instrutivo seu comentário (Jacobs, 1969, p. 97):

“A separação de trabalhadores – especialmente os mais habilitados – com suas organizações promove o desenvolvimento de novos trabalhos assim como a criação de novas organizações. Mas essas separações não são benéficas para as organizações originais; elas enfraquecem sua eficiência. Para a companhia ou companhias em comando, uma das vantagens de uma cidade-corporação é de que separações são menos factíveis. E em qualquer lugar onde separações são inibidas, por quaisquer meios, a taxa de desenvolvimento deve cair, embora a eficiência de atividades já estabelecidas esteja apta a subir”.

Por sua vez, Henderson *et al.* (1995) encontram indícios tanto de externalidades marshallianas quanto jacobianas. Segundo os autores, o predomínio de uma ou de outra depende do setor de atividade. Em indústrias de setores maduros, como bens de capital, prevalecem externalidades marshallianas. Já em indústria de alta tecnologia, existem fortes indícios de externalidades do tipo Jacobs. Esse resultado é consistente com as teorias sobre o ciclo de produtos e a especialização funcional das cidades (Duranton e Puga, 2001). Novas indústrias prosperam em

idades grandes e diversificadas, onde se desenvolve pesquisa e inovação. À medida que os produtos ganham maturidade, sua produção tende a ser deslocada para pequenas cidades especializadas.

Para o Brasil, Freitas (2012) analisa o impacto das estruturas produtivas locais da indústria extrativa e de transformação sobre sua produtividade. Os resultados apontam a relevância tanto de externalidades marshallianas quanto jacobianas. De acordo com o autor, as indústrias de setores mais tradicionais, de média-baixa e baixa intensidade tecnológica, apresentam melhor desempenho em localidades de porte intermediário e especializadas em poucos segmentos, enquanto as indústrias de alta e média-alta tecnologia revelam vantagens em centros urbanos maiores e mais diversificados. Esses resultados sugerem a existência de economias externas em atividades inovadoras localizadas em centros de maior escala e diversidade, o que é bastante compatível com a literatura mencionada acima.

Entre os trabalhos empíricos que focam na decisão locacional de sedes empresariais, Davis e Henderson (2008) mensuram elasticidades das economias de localização e urbanização sobre o surgimento de novas sedes empresariais – nascimento de novas firmas ou realocação. Os resultados revelam que ambos os efeitos exercem poder no seu desenvolvimento. Sedes empresariais procuram estar perto de outras sedes empresariais do mesmo setor. Para os autores, os *headquarters* se aglomeram para trocar informações entre si. Essa troca, deliberada ou não, informa as empresas sobre as condições do mercado, o nível de produção e as possibilidades tecnológicas. Por outro lado, sedes empresariais escolhem se localizar em áreas metropolitanas com alta diversidade econômica, áreas que oferecem uma grande variedade de serviços a empresas.

Strauss-Kahn e Vives (2009) reiteram o papel de sedes empresariais locais e serviços a empresas na atração de novas sedes empresariais. Ao contrário de Davis e Henderson (2008), que misturam nascimentos e realocações, os autores dedicam-se exclusivamente aos casos de transferência, testando as variáveis que mais afetam essa probabilidade. Os principais resultados encontrados são que sedes empresariais se realocam preferencialmente para áreas metropolitanas com: i) sedes de empresas do mesmo setor; ii) destacada oferta de serviços a empresas; iii) boa infraestrutura aeroportuária; iv) baixas alíquotas de impostos que incidem sobre atividades administrativas; e v) baixos salários médios (embora esse fator tenha menor significância que os demais). Firms maiores e mais jovens tendem a se transferir mais regularmente, assim como firms estrangeiras e resultantes de processo de fusão ou aquisição.

Assim, existe uma longa tradição na literatura em explicar a concentração espacial da atividade econômica. Por sua vez, trabalhos empíricos mais recentes ratificam as principais proposições sobre as vantagens aglomerativas. Na próxima seção, finalizando o referencial teórico, procura-se compreender mais detidamente sobre os impactos da concentração espacial da atividade econômica na relação entre as regiões que compõem uma determinada economia.

2.2.3. Desigualdade e polarização regional

Como o processo produtivo enfrenta economias de escala internas às firmas e economias externas, isso significa que a atividade econômica naturalmente favorece a concentração da produção e da renda. Conforme comenta Hirschman (1958), “a necessidade de surgimento de pólos de crescimento durante o processo de desenvolvimento significa que as desigualdades internacionais e inter-regionais são condição inevitável e concomitante ao próprio processo de crescimento”.

Nesse ambiente desigual, a região que logra um desenvolvimento inicial passa a exercer um conjunto de forças atuantes sobre o desenvolvimento das demais regiões. Myrdal (1957) chama de “efeitos regressivos” as influências desfavoráveis que as regiões desenvolvidas exercem sobre as menos desenvolvidas de um país, e de “efeitos propulsores” as influências favoráveis. Hirschman (1958) desenvolve análise similar, e chama de “efeitos de polarização” os elementos negativos dessa relação e de “efeitos de fluência” os positivos.

O efeito de polarização mais destacado, entre os autores, é a migração. Com uma economia em expansão e salários melhores, a região central exerce efeito poderoso sobre a mão de obra das regiões periféricas. E como destaca Myrdal (1957), a migração tende a ser seletiva, particularmente, com respeito à idade. A polarização regional geralmente atrai a população economicamente ativa, perturbando a distribuição etária das regiões menos desenvolvidas. Além disso, como as regiões centrais monopolizam determinados setores econômicos e as diferenças salariais são maiores nos extratos superiores, a imigração interna é particularmente intensa para a mão de obra mais qualificada.

Um segundo efeito desfavorável acontece na concorrência entre os produtos do centro e da periferia. Se o centro possui maior ganho de escala, é provável que, num mercado nacional unificado, as indústrias do centro prejudiquem o desenvolvimento das atividades manufatureiras na periferia. É interessante que esse argumento remete ao modelo löschiano. Dada a instalação de uma rede comercial doméstica, a redução dos custos de frete permite que

a indústria com maior ganho de escala expanda sua área de mercado, inibindo a industrialização em outros pontos.

Myrdal (1957) também defende que o sistema bancário tende a transformar-se em um instrumento que drena as poupanças das regiões mais pobres para as mais ricas. Se os maiores investimentos estão nas regiões mais ricas, a demanda por capitais é comparativamente maior e, portanto, o mercado de capitais é mais um meio de recrudescimento das diferenças regionais.

Entre os efeitos positivos, os autores argumentam que as regiões periféricas podem gozar de ganhos comerciais, especificamente, em bens não concorrentes e complementares àqueles produzidos no centro, como produtos agrícolas. O centro pode se tornar um grande mercado consumidor dos produtos da periferia. E, por sua vez, aquelas localidades, fornecedoras de matérias primas, a razoável distância, também poderiam desenvolver uma indústria de bens de consumo. Novamente, tem-se o argumento da teoria da localização (argumento igualmente apropriado pela NGE), no qual novos centros podem surgir, desde que a razoável distância do centro original (Krugman, 1991a; Fujita *et al.* 1999; Lemos, 2008).

Um segundo ponto importante a destacar é que os retornos crescentes não apenas favorecem o florescimento de uma sociedade desigual, como também realimentam essas diferenças. As economias de aglomeração atuam de forma circular numa espécie de círculo virtuoso (ou vicioso). Numa economia na qual prevalecem forças centrípetas, como o tamanho do mercado de trabalho, o tamanho do mercado doméstico e o transbordamento de conhecimento, as vantagens de concentração espacial atuam no sentido de atrair novas firmas e trabalhadores à grande aglomeração, mas a grande aglomeração é justamente aquela com muitas firmas e trabalhadores. Portanto, o pressuposto de retornos crescentes implica a possibilidade de processos circulares e cumulativos. Narrações de processos nos quais economias de escala e economias externas fomentam círculos virtuosos de crescimento são encontradas repetidamente em teóricos do desenvolvimento (Rosenstein-Rodan (1943); Nurkse (1952); Hirschman (1958)). Em Myrdal (1957), encontra-se uma tese específica sobre a natureza cumulativa dos processos sociais, fenômeno por ele batizado de “causalidade circular cumulativa”¹⁰.

¹⁰ É interessante notar que, a despeito de seu pioneirismo, os exemplos de causalidade circular e cumulativa apresentados por Myrdal (1957) não incorporam retornos crescentes. O tema é inicialmente abordado através de um exemplo sobre a discriminação dos negros norte-americanos. Os negros seriam discriminados em consequência de seu baixo nível educacional, mas seu baixo nível educacional estaria relacionado à discriminação social por eles sofrida. Quando da transposição desse conceito para a esfera econômica, o autor não traz um exemplo baseado

Os pressupostos de retornos crescentes e causalidade circular cumulativa tem um grande impacto sobre a dinâmica regional. Se algum elemento histórico provocar uma pequena assimetria entre regiões, a natureza de auto-reforço das economias de aglomeração pode ampliar essas desigualdades (Ottaviano e Puga, 1998). Isso significa que a história exerce um papel importante na determinação da geografia econômica, característica essa reconhecida na literatura como *path-dependence*, isto é, a dependência que um evento econômico ou regional tem de sua trajetória (Arthur (1994); Martin e Sunley (2006)).

Todo esse cenário é muito distante do paradigma da economia neoclássica de retornos constantes e equilíbrio, conforme observa Kaldor (1972). Contudo, se a economia funciona sob retornos crescentes, auto-reforço e dependência da trajetória, como é possível alterar esse processo? Como uma região periférica inicia um ciclo de crescimento ou uma região desenvolvida inicia um processo de decadência? Evidentemente, um processo social pode ser sustado. É possível que ocorram choques exógenos que alterem o processo em curso. Entre esses choques exógenos pode-se citar a descoberta de novos recursos naturais. Uma determinada localidade pode formar uma nova base exportadora e, assim, ganhar densidade econômica local para fomentar um processo de industrialização. Essa mudança também pode se originar de ações políticas, reformas institucionais, vantagens tributárias. Dependendo de sua magnitude essas interferências podem iniciar um novo processo cumulativo no sentido oposto e, assim, reestruturar um sistema hierárquico urbano.

Krugman (1991b; 1991c) chama a atenção que essa mudança, quando acontece, pode ser influenciada não por condições objetivas, mas por expectativas. O mesmo tipo de processo circular cumulativo que leva a desigualdades regionais pode levar a expectativas auto-realizáveis. Se agentes acreditam no desenvolvimento de uma nova região, firmas investem, pessoas migram, o que provoca um processo circular atraindo novas firmas e pessoas. Existe também a possibilidade de um processo reverso, ou seja, de uma região com vantagens iniciais sofrer um ciclo vicioso de esvaziamento. Se, por alguma razão, empresários e trabalhadores tornarem-se pessimistas em relação às perspectivas de uma região, esse pessimismo pode ser auto-justificável. Isso demonstra que, não apenas na macroeconomia, mas também na economia

em retornos crescentes, mas, em vez disso, apresenta um caso sobre finanças públicas. A saída de uma empresa de uma cidade reduziria a receita pública, o que provocaria uma deterioração dos serviços básicos e, assim, impulsionaria a transferência de outras empresas.

regional o manejo de expectativas é um importante elemento na formulação de políticas públicas.

3. FORMAÇÃO DA CENTRALIDADE DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO

3.1. ORIGENS DA CENTRALIDADE DO RIO DE JANEIRO

3.1.1. A origem na função mercantil e militar (1500 – 1808)

Os portugueses chegaram ao sítio que atualmente compreende a cidade do Rio de Janeiro em 1502. Inicialmente, os colonizadores, interessados em metais preciosos, não ocuparam a região. “O paredão da Serra do Mar, próximo à Baía de Guanabara, não dispunha de uma trilha indígena em direção ao interior, que tornasse mais fácil, para os portugueses, o acesso ao sonho do Eldorado” (Lessa, 2000, p23). Seguindo pelo litoral, mais ao sul, havia uma trilha utilizada pelos nativos e foi, naquele ponto, que Martim Afonso de Souza fundou a Vila de São Vicente em 1532.

Sem a presença portuguesa, os franceses ocuparam a baía de Guanabara e fundaram, em 1555, a França Antártica, objetivando a extração e comercialização do pau-brasil. O domínio francês da baía obrigou os portugueses a uma operação de reconquista, incentivados pelos relatos abundantes, feitos por navegantes e religiosos, sobre as maravilhas do lugar. Estácio de Sá funda a cidade de São Sebastião do Rio de Janeiro em 1565, só vindo a expulsar os franceses definitivamente em 1567.

O sítio do Rio de Janeiro apresentava condições naturais que despertaram a atenção dos portugueses e determinaram sua relevância e sua função econômica e geopolítica durante o período colonial. Enquanto, as capitânicas do nordeste apresentavam vantagens no comércio com a metrópole, em função principalmente de sua proximidade com a Europa, os lusos estavam atentos à descoberta da prata em Potosí, na colônia espanhola. A forma mais fácil de acessar as minas peru-bolivianas era pelo Rio da Prata. Isso aumentou a relevância econômica da costa Atlântica sul e tornou estratégica sua ocupação e vigilância.

A baía de Guanabara foi, particularmente, um excepcional sítio militar na costa atlântico-sul da América portuguesa. Observando sua geografia, o estuário é uma “caixa-forte náutica” natural, com 160 quilômetros de perímetro, mas com uma entrada de apenas 900 metros (Lessa, 2000). Essas condições eram muito favoráveis à defesa da cidade situada às margens da baía e à implantação de diversos estabelecimentos para o reparo e construção de embarcações. Durante o período colonial, o Rio de Janeiro foi a base para a defesa e expansão lusitana no sul.

Além de centro militar, a cidade revelou desde cedo sua vocação mercantil. O Rio detinha uma posição geográfica privilegiada para acessar o Potosí e, ao mesmo tempo, os ventos favoreciam

sua ligação com a costa africana. A prata foi a chave para o comércio europeu com o Oriente. O comércio com as Índias era historicamente deficitário, exigindo do Ocidente enormes transferências de ouro e prata. Portugal obteve prata hispano-americana licitamente por meio do fornecimento de escravos, privilégio de alguns poucos comerciantes lusos registrados junto à Casa de Contratação de Sevilla; e obteve prata ilicitamente pelo contrabando de mercadorias e escravos apoiado no Rio de Janeiro. Assim, a cidade tinha indiretamente uma grande relevância para o sistema mercantil português. Potosí, ao não ter nada a fornecer ao Brasil, a não ser a prata, compensava o déficit comercial lusitano com as Índias.

A atividade econômica do Rio de Janeiro e sua prosperidade no período pré-Minas eram, essencialmente, de natureza mercantil. O porto era o principal equipamento e a razão de ser da vila. A produção da cidade e seus arredores era orientada para o comércio. No recôncavo fluminense, produzia-se açúcar, a região era o terceiro maior polo produtor do Brasil, depois de Salvador e Recife, além de aguardente e farinha de mandioca. Por sua vez, na Baía de Guanabara, a atividade de construção e reparação naval crescia atendendo não apenas a demanda militar, mas também a mercantil. A atividade mercantil do Rio de Janeiro era apoiada em três rotas principais. A África, para onde exportava açúcar, cachaça, farinha de mandioca, fumo e reexportava tecidos europeus e importava marfim e escravos. O comércio com Potosí, para onde exportava alimentos, reexportava escravos e importava prata. E Portugal, de onde importava tecidos, vinhos, bacalhau e exportava açúcar e prata.

Com o surgimento da produção aurífera em Minas Gerais, a partir do final do século XVII, a relevância econômica e política da cidade do Rio de Janeiro se fortalecem e o centro de desenvolvimento regional do país se transfere definitivamente do nordeste para o sudeste. O Rio não foi, inicialmente, a porta de entrada para a nova fronteira mineral, nem mesmo para o vale do Paraíba. A cidade consagrou-se como centro de exportação oficial do ouro para Portugal, por já possuir uma base burocrática e militar instalada, e pela relevância de seu porto.

O surgimento da produção aurífera no Brasil central vai reforçar a função mercantil do Rio de Janeiro. A cidade intensifica suas rotas internacionais, o tráfico negreiro com a África e a exportação de metais para Portugal, como também se transforma no epicentro de uma rede de relações comerciais locais. Da Bahia recebia fumo em troca de escravos. Com o sul, a troca era por alimentos, principalmente carne-seca e banha. E, para o planalto central, eram enviados escravos, alimentos e manufaturas importadas, com pagamento em ouro e diamante.

A dinâmica mercantil e, principalmente, a função de centro fiscalizador da produção aurífera das Minas conduziram o Rio de Janeiro à obtenção de funções institucionais de mais alta

hierarquia. Em 1693, a cidade ganha jurisprudência sobre Minas Gerais. Em 1699, a Câmara do Rio cria sua própria Casa da Moeda, em paralelo a de Salvador. Em 1722, a arrecadação do Rio supera a da cidade baiana. E, em 1763, acontece a elevação do Rio a capital do Vice-Reinado do Brasil.

3.1.2. A chegada da família real e a instauração da condição de capital (1808 – 1822)

O ouro conduziu o Rio à centralidade administrativa da colônia, mas foi apenas com a chegada de Dom João VI e a Corte portuguesa que a cidade passou a exercer de forma plena os desígnios da condição de capital. Enquanto sede colonial, a infraestrutura local ainda era precária e a autonomia administrativa exígua. A transferência da sede administrativa, de Portugal para o Rio de Janeiro, vai transformar uma cidade colonial do hemisfério sul em sede de um Império europeu. Para compreender o Rio de Janeiro, sua formação econômica e social, é fundamental entender o impacto da condição de capital sobre a cidade.

São variadas as formas que conduzem uma determinada cidade à condição de capital. Muitas vezes, o Estado nacional é uma criação política que precede a escolha da capital. Outras vezes, é a liderança da capital que vai determinar a formação do Estado nacional. Da mesma forma, são muitas as maneiras, nas quais a influência da cidade sobre sua região a faz desenvolver-se como centro do poder. É frequente o número de cidades, assim como no caso do Rio de Janeiro, nas quais o modal portuário, a centralidade comercial e logística credenciou o lugar à condição de capital.

Tal credenciamento costuma se realimentar de forma circular e cumulativa para o dinamismo do lugar e o fortalecimento de sua centralidade. A condição de sede do poder nacional favorece o desenvolvimento de uma série de setores econômicos. O dispêndio público na cidade-capital, normalmente, é muito superior à arrecadação tributária local. Assim, a administração pública nacional funciona, na verdade, como uma grande base exportadora. Isso alimenta a economia local através da demanda por bens e serviços, possibilitando o florescimento de empresas fornecedoras locais; e por meio da formação de uma grande massa salarial, que favorece o desenvolvimento do comércio e da manufatura de bens de consumo.

A condição de sede do poder também favorece o desenvolvimento de outras atividades que podem fortalecer ainda mais a centralidade de uma cidade-capital. Diversas cidades-capital, ao redor do globo, constituem-se em importantes polos financeiros do país. Os bancos estatais e a autoridade monetária exercem uma centralidade sobre o restante do país e, ainda, alimentam a presença de instituições financeiras privadas, seja pela atração de bancos estrangeiros ou pela

criação de um ambiente de aprendizado que vai permitir a formação de financistas locais. A cidade-capital, como foco da atenção do país e centro formador de opinião, tende também a apresentar um setor de mídia proporcionalmente mais desenvolvido que no restante do território nacional.

A cidade sede do poder é, ainda, favorecida como local de demonstração de riqueza e de civilização de uma nacionalidade. Os símbolos de poder são expressos em construções e em monumentos, e a cidade recebe prioritariamente melhorias urbanas. Na capital está o principal conjunto de órgãos que materializa a ideia de nação, como academias, institutos, sedes do saber, além da cúpula militar. A cidade pode ou não ser o espaço hegemônico da economia nacional, porém quase sempre é o polo de condensação cultural.

No caso do Rio de Janeiro, com a chegada da família real e mais 20 mil portugueses, em 1808, a cidade recebeu, de imediato, um imenso impacto demográfico e de gastos. Essa incorporação, um verdadeiro choque autônomo “keynesiano”, como se refere Lessa (2000), acontece numa vila colonial com população estimada de 60 mil habitantes. Dessa forma a cidade bruscamente elevou seu patamar de renda, de atividade, de emprego e de inovação de costumes. Os portugueses que vieram eram os mais ricos, os nobres e os burocratas de cargos elevados.

A chegada de família real foi acompanhada também por medidas relevantes na área econômica, como a Abertura dos Portos e a permissão à manufatura brasileira, que vão favorecer o desenvolvimento de uma burguesia nacional. A cidade do Rio de Janeiro passa a receber as instituições representativas do poder (tribunais, conselhos câmaras...). Ainda em 1808, Dom João VI autoriza a instalação da Junta do Comércio, órgão do Estado português responsável pela regulação e fomento do comércio e da economia, e funda o primeiro Banco do Brasil. O Rei instala academias militares e expande as atividades do Arsenal da Marinha do Rio de Janeiro, rebatizado de Arsenal da Marinha da Corte. E uma série de outras instituições se instala na cidade, como a Intendência Geral de Polícia da Corte e do Estado do Brasil, em 1808, a Imprensa Régia, também em 1808, e o Jardim Botânico, em 1811.

Como capital, o Rio tornou-se o espaço mais cosmopolita do país. O comércio do Rio se sofisticou, oferecendo, principalmente, produtos mercantis ingleses, e a cidade passou a receber e difundir os costumes europeus, notadamente, o neoclassicismo francês. A cidade tornou-se a principal porta de entrada dos visitantes estrangeiros e a preferida para fixação de residência. Na época, a imigração para o Brasil era predominantemente portuguesa e aproximadamente 45% dessa estabeleceu-se no Rio de Janeiro. Esses imigrantes portugueses chegavam, geralmente,

orientados para a economia urbana, o comércio e os serviços. Sua presença é parte fundamental para compreensão da sociedade e da economia carioca.

A relevância mercantil do Rio de Janeiro conduziu a cidade à centralidade política e essa, por sua vez, transformou-a no primeiro centro urbano-cosmopolita do país. Mas as bases econômicas dessa centralidade, contudo, ainda eram frágeis. Desde fins do século XVIII, a receita conseguida com a produção aurífera havia entrado em decadência. Membros da Corte, da máquina burocrática e do capital mercantil instalados no Rio de Janeiro procuraram desenvolver novas atividades que permitissem recuperar as bases fiscais da Colônia e expandir o comércio. Entre todas as experiências, o café revelou-se a mais bem sucedida. O plantio desenvolveu-se, inicialmente, na própria cidade do Rio de Janeiro, expandindo-se para o recôncavo da Guanabara e, posteriormente, para o vale do Paraíba fluminense. Ao findar o período colonial, já era evidente a potencialidade econômica do café.

3.1.3. O ciclo cafeeiro fluminense e a hegemonia econômica da capital (1822 – 1889)

Com a Independência, em 1822, e a instauração gradual de uma nova política econômica orientada para o desenvolvimento de uma base produtiva nacional, o Brasil vive seu primeiro surto industrial e financeiro. Entre as principais cidades do país, o Rio de Janeiro tinha a vantagem de ser a sede administrativa do Império, o centro dos negócios portugueses e de estrangeiros, e o polo comercial primaz do país. Além disso, passa a se beneficiar da expansão da economia agroexportadora do café na sua vizinhança imediata, impulsionando um círculo virtuoso de crescimento e diversificação de atividades urbanas.

O plantio comercial do café, que se iniciou na cidade-capital, ainda no final do século XVIII, se expandiu em direção a Província do Rio de Janeiro, rumando para o Recôncavo da Guanabara e, depois, para o Vale do Paraíba, onde encontrou uma condição climática mais favorável ao seu desenvolvimento. Nas duas primeiras décadas do século XIX, a produção exportável ainda era modesta, mas dá um salto a partir dos anos de 1820, atingindo mais de 1,6 milhões de sacas exportáveis ao ano, nos anos de 1840.

Tabela 1: Produção Exportável de Café da Província do Rio de Janeiro, 1811-1890 (em mil sacas/anos)

Período	Rio de Janeiro
1811-1820	88
1821-1830	277
1831-1840	814
1841-1850	1.645
1851-1860	1.741
1861-1870	1.659
1871-1880	1.987
1881-1890	2.176

Fonte: Loureiro (2006).

A marcha expansiva da cafeicultura foi uma das principais responsáveis pelo povoamento da Província fluminense. À exceção das planícies costeiras da Guanabara e de Campos, seu interior era desocupado até o início do século XIX. Entretanto, a força de trabalho do complexo cafeeiro fluminense era essencialmente de escravos, o que dificultou a criação de um mercado interno e o desenvolvimento de um processo de acumulação capitalista (Cano, 1977). Mais tarde, com a decadência do ciclo cafeeiro, essa fragilidade teria repercussões sobre a expansão econômica da cidade do Rio de Janeiro e sobre a perpetuação de sua centralidade. Em meados do século XIX, contudo, a produção cafeeira fluminense contribuía decisivamente para o fortalecimento das atividades econômicas na capital e para a consolidação de sua centralidade nacional.

Esse ambiente de prosperidade econômica sofre um grande impacto transformador no modo de produção do complexo cafeeiro fluminense com o fim do tráfico negreiro, em 1850. A partir desse período, a demanda da lavoura cafeeira pela escravaria passa a ser suprida por outras regiões do país e seu preço se eleva consideravelmente. Isso criou, por um lado, um efeito riqueza sobre o patrimônio dos escravistas, mas, por outro, elevou os custos de produção num cenário de rendimentos decrescentes, em face da queda internacional dos preços do café, do desgaste acelerado do solo e, também, do preço da mão de obra. O aumento do custo de produção e a redução das margens de lucro criaram barreiras quase definitivas para os pequenos produtores e aceleraram a decadência das velhas lavouras com baixa produtividade. Esse novo cenário reduziu o ritmo de crescimento da produção, embora, a lavoura cafeeira fluminense continuasse se expandindo, atingindo seu pico nos anos de 1880 (ver tabela 1).

O ciclo cafeeiro fluminense, durante o Império, realimentou a vocação comercial e logística da cidade do Rio de Janeiro. A maior parcela dos ganhos mercantis com o café era apropriada pelo grande comércio do Rio (Cano, 1977). Além dos ganhos com a exportação do produto, o abastecimento das fazendas de café era concentrado nos atacadistas da capital. Com o ciclo ferroviário, o comércio atacadista carioca ampliou sua presença e concentração no interior. Além disso, desenvolveu-se o costume dos fazendeiros de café residirem na capital, ampliando o mercado urbano do Rio de Janeiro. As empresas de serviços portuários e marítimos reforçaram seu intercâmbio com a Europa, a América, a África e a costa brasileira. A rede de transportes do café era nucleada pelo porto do Rio de Janeiro. O café era drenado por caminhos roçáveis e trilhas para uma série de pequenos portos e desses transferidos em pequenas embarcações para o Rio, de onde eram exportados.

O ciclo cafeeiro fluminense, aliado a presença da sede administrativa do Império e suas reformas institucionais, vão não só fortalecer as atividades pré-existentes, como também estimular novos setores na economia da cidade do Rio de Janeiro. São novas atividades que se desenvolvem, principalmente, como desmembramentos do capital mercantil, como os serviços bancários e de seguros. Mais ainda, crescem as atividades outrora oferecidas por empresas estrangeiras, que passam a receber estímulo do Império para funcionarem dentro do país, como a indústria da construção naval.

O surgimento de estabelecimentos financeiros de forma precursora na praça do Rio de Janeiro esteve diretamente associado à diversificação de atuação do capital comercial. A oferta de crédito à lavoura exportadora surgiu, no país, pela ação de prestamistas individuais. “Antes do século XIX, não se encontram instituições organizadas, mas somente indivíduos exercendo funções de banqueiros ou corretores” (Levy, 1977, p 3). Esses comissários atuavam concomitantemente na função comercial, negociando a venda das safras agrícolas na Europa e fornecendo insumos aos produtores locais, como escravos, implementos e outros artigos importados. Esse sistema de crédito rural surgiu com a lavoura de cana-de-açúcar e, depois, foi estendido para o café.

A instalação de um grande banco no país só vem a ocorrer com a chegada da família real e a fundação do primeiro Banco do Brasil, em 1808. A criação do Banco, contudo, deveu-se fundamentalmente à necessidade do governo português de financiar o gasto público e, assim, a situação do crédito rural manteve-se inalterada. Além disso, o primeiro Banco do Brasil teve vida relativamente curta. Preocupado com a política monetária altamente expansionista da

instituição e seu impacto sobre o câmbio, o Parlamento brasileiro determinou seu encerramento em 1829.

Durante os anos de 1830, mesmo com o aparecimento de algumas instituições privadas, o quadro do sistema financeiro e da oferta de crédito pouco se alterou. Em 1831, surge a Caixa Econômica do Rio de Janeiro, organizada com capitais de origem privada e voltada para as poupanças de pequenos comerciantes e trabalhadores urbanos¹¹. E, ao final do período da Regência (1831-1840), nasce o Banco Comercial do Rio de Janeiro, formado por negociantes ligados ao comércio internacional e que servia também para atender às necessidades de financiamento das atividades comerciais.

É, a partir mais propriamente do Segundo Reinado (1840-1889), que os elementos da estrutura financeira – ativos, mercados e instituições financeiras – se multiplicam e adquirem maior complexidade (Levy, 1977). A cafeicultura, à medida que foi se expandindo, pressionou a demanda por crédito e a necessidade de alterações no sistema financeiro vigente. O Império, por sua vez, instaurou uma série de reformas estruturais que favoreceram o desenvolvimento do setor.

Em 1850, são promulgados o Código Comercial e a Lei de Terras. O primeiro reconheceu legalmente a profissão de banqueiros e regulamentou juridicamente a organização dos bancos e dos contratos de financiamento, e a segunda tornou a terra um ativo negociável e, portanto, objeto de garantia em empréstimos. Além disso, a extinção do tráfico negreiro possibilitou que os capitais que vinham sendo empregados na aquisição de escravos passassem a migrar para novas atividades econômicas. Esse novo ambiente de negócios permitiu o florescimento de bancos e seguradoras, bem como empresas de outros setores, muitas na forma de sociedades anônimas, o que ajudou a expandir as atividades da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro, criada ainda em 1820 (Barcellos, 2010).

Nesse cenário, surgem novos grupos financeiros privados na cidade. O maior destaque deles é, sem dúvida, o de Irineu Evangelista de Sousa, o Barão de Mauá, como foi assim posteriormente

¹¹ A criação da primeira Caixa Econômica do Rio de Janeiro, em 1831, voltada par as pequenas poupanças, serve de indicativo das transformações ocorridas na sociedade carioca, após a chegada da família real, com a formação de um mercado interno com mão de obra livre e assalariada.

condecorado¹². Em 1851, Mauá associou-se a outros comerciantes e fundou o Banco do Comércio e da Indústria do Brasil, com um capital social considerado extremamente elevado para os padrões da época, cerca de um terço do orçamento anual do Império. Além do desenvolvimento de grandes bancos de origem privada, passam a se desenvolver também, no Rio de Janeiro, pequenas casas bancárias, geralmente companhias de capital fechado e de origem na burguesia portuguesa, e que tinham, como clientela preferencial, aqueles não atendidos pela oferta de crédito dos grandes bancos.

Contudo, o desenvolvimento das instituições financeiras privadas cariocas não se deu de forma contínua. Ao longo de todo o Segundo Reinado, o setor passou por fortes ciclos de expansão e retração diretamente associados à política monetária do Império e à oscilação da economia agroexportadora (Muller, 2004). Ainda em 1853, o sistema financeiro privado carioca sofre um sério baque, quando o governo imperial decide criar um novo Banco do Brasil a partir da estatização dos dois maiores bancos privados da cidade à época, o Banco Comercial do Rio de Janeiro e o Banco do Comércio e da Indústria do Brasil. Os estabelecimentos são incorporados à instituição recém-formada e seus acionistas obrigados a subscreverem ações do banco estatal. Essa medida foi justificada pelo desejo do governo de garantir o monopólio de emissões no país e, ainda, driblar a dificuldade de captação de recursos que o governo teria, haja vista a experiência recente com o primeiro Banco do Brasil.

Até o final dos anos de 1850, contudo, o clima de prosperidade dos negócios na cidade-capital favorecia o florescimento de novas instituições financeiras privadas. Nessa época, surgem mais dois bancos privados cariocas o Banco Rural e Hipotecário e a Casa Mauá-MacGregor. O segundo banco privado de Mauá se tornaria a maior casa bancária privada de toda a época do Império. Somente a Casa Mauá-MacGregor conseguira abrir agências na Europa e nos Estados Unidos, o que possibilitava maiores lucros com o negócio de câmbio.

¹² Irineu Evangelista de Sousa (1813-1889) nasceu de uma família de pequenos criadores de gado no Rio Grande do Sul, na fronteira com o Uruguai. Aos nove anos, seguiu com um tio, comandante de embarcação da marinha mercante para o Rio de Janeiro. Aos onze, foi trabalhar no comércio da capital controlado por portugueses. Em 1830, já com dezessete anos, foi admitido na empresa de importação do escocês Richard Carruthers. Aos vinte e três, tornou-se gerente e, logo depois, com o retorno de Carruthers para o Reino Unido, em 1839, Irineu assumiu os negócios da empresa. A partir dos anos de 1840, iniciou uma série de grandes empreendimentos industriais e financeiros, principalmente na cidade do Rio de Janeiro e proximidades. Em 1854, recebeu o título de Barão de Mauá, e o de Visconde de Mauá, em 1874.

A partir de 1857, o cenário de prosperidade mudou. O complexo cafeeiro fluminense passou a conviver com quedas acentuadas nos preços do café e o governo imperial substituiu a política monetária em favor da corrente metalista, proibindo a emissão de vales por parte dos bancos privados e provocando uma forte retração monetária. Os bancos privados cariocas quase não sobreviveram à crise bancária.

Apesar da derrocada de muitos bancos privados locais, a cidade do Rio de Janeiro manteve forte centralidade financeira apoiada nos bancos estatais e nos bancos estrangeiros. Sua condição de sede do poder a tornava praça preferencial dos bancos estrangeiros, que aumentavam paulatinamente sua presença na cidade. Eram filiais de bancos europeus ou associações de grandes comerciantes que negociavam com o Brasil, com o objetivo de expandir seus negócios e colocar essas instituições a serviços de suas *tradings*.

Paralelamente ao desenvolvimento de uma estrutura financeira, a atividade econômica da cidade do Rio de Janeiro também se diversificou em direção à manufatura. A cidade-capital liderou o primeiro surto industrial brasileiro, que se iniciou notadamente a partir do Segundo Reinado (Cano, 1977; Egler, 1979; e Leopoldi, 2000). Cano (1977) infere que, até 1889, o antigo distrito federal detinha 57% do capital industrial brasileiro. A Independência, que inaugurou lentamente uma política de valorização do produto nacional, e as reformas estruturais iniciadas no Segundo Reinado propiciaram o florescimento da atividade industrial no Brasil. Nesse contexto, alguns fatores locais favoreceram o desenvolvimento preferencial do setor na cidade do Rio de Janeiro. Primeiro, a lavoura cafeeira e o comércio agroexportador, os setores mais dinâmicos da economia do Império, demandavam infraestrutura e outros bens manufaturados. A renda do complexo cafeeiro também passou, em parte, a ser invertida na atividade industrial, notadamente na fabricação de equipamentos e na construção de infraestrutura de transporte, como a indústria da construção naval e a instalação e operação de malha ferroviária. Segundo, a presença da administração pública nacional e o fortalecimento da praça do Rio de Janeiro como ambiente de negócios dos fazendeiros fluminenses e dos estrangeiros no país, criaram o maior mercado urbano e assalariado à época. Isso fomentou o desenvolvimento de uma indústria de bens de consumo. Por último, muito desses elementos combinados – a presença do poder público, a expansão demográfica da capital, a demanda por melhorias urbanas, a inversão dos rendimentos oriundos do complexo cafeeiro em novas atividades – expandiram os investimentos em infraestrutura urbana e construção imobiliária.

Um dos setores de maior destaque da indústria carioca, durante o primeiro ciclo industrial brasileiro, foi o da construção naval. A formação do aglomerado industrial na cidade do Rio de

Janeiro e adjacências, no século XIX, explica muito da forte relevância desse setor, até hoje, no atual estado do Rio de Janeiro. Desde o início de sua história, a cidade demonstrou uma forte vocação e interatividade entre a atividade portuária, o comércio e as benfeitorias navais. Durante o período colonial, havia pequenos estaleiros artesanais na Baía de Guanabara. Essas instalações eram responsáveis pela construção de pequenos barcos e pelos reparos às embarcações maiores. A construção de embarcações de porte um pouco maior começou a ser realizada com a fundação do Arsenal da Marinha Mercante, com unidades de produção em diversas cidades costeiras brasileiras, como Belém, Salvador e Recife. O Rio de Janeiro recebeu sua unidade no ano que é agraciado com a chegada da sede administrativa da Colônia, em 1763. Contudo, todos os arsenais do Brasil foram sendo desativados, a exceção da unidade do Rio de Janeiro, o que ajuda a explicar a concentração do setor, até os dias de hoje, nessa localidade.

No século XIX, o aumento do fluxo mercantil, impulsionado pela lavoura cafeeira, e a Independência do país vão oferecer condições ainda mais favoráveis ao desenvolvimento dessa cadeia produtiva. O primeiro grande empuxo ao setor, de fato, inicia-se com a Independência, quando o Império toma a iniciativa de desenvolver uma frota naval mercante nacional. Até 1822, a frota naval da Colônia era composta basicamente por navios da Coroa e estrangeiros. A partir do período regencial, o Império toma uma série de medidas para a promoção de companhias de navegação brasileiras. Essas companhias passaram a encomendar navios e aumentaram a demanda por consertos aos estaleiros locais. Nesse período, o Arsenal da Marinha do Rio de Janeiro, rebatizado de Arsenal de Marinha da Corte (AMC), em 1822, passa a ter um importante papel no desenvolvimento do polo naval carioca-fluminense. Sua presença favoreceu o surgimento de outros estaleiros de construção naval, bem como a instalação de outras atividades ao longo da cadeia produtiva. O AMC realizava encomendas aos estabelecimentos locais, além de afretamentos. Sua presença também contribuiu para a formação e qualificação da mão de obra local, por meio do trabalho em suas instalações e do envio de oficiais para cursos de aprendizado na Europa. Esses construtores navais, na volta, assumiam postos de diretoria no AMC, se empregavam em estaleiros privados ou, ainda, fundavam suas próprias empresas (Goularti, 2011).

Nos anos de 1840, a expansão da atividade cafeeira propiciou a dinamização das atividades urbanas na cidade-capital. Isso favoreceu o surgimento de novos estaleiros e o crescimento dos pré-existentes. Nesse período, surge o que viria a ser o maior estaleiro durante o período do Império, o Estabelecimento de Fundação e Estaleiro Ponta de Areia, fundado pelo Barão de Mauá, em Niterói. Ao lado do AMC, o Estaleiro Ponta de Areia cumpriu o papel de emulador

do complexo naval carioca-fluminense. Ao longo dos 30 anos em que Mauá esteve à frente do estaleiro, foram construídos 72 navios, empregando em torno de 1.000 trabalhadores assalariados (Goularti, 2011). Parte substancial dessa produção ocorreu durante a Guerra do Paraguai (1864 e 1870), que funcionou como o segundo grande empuxo ao setor. Nesse período, o AMC também atingiu seu auge de atividade empregando mais de 2.600 trabalhadores, sendo 1.000 empregados diretamente na construção naval (Goularti, 2011).

Nos anos de 1870, mesmo após o fim da Guerra, a produção dos estaleiros continuou intensa. Nessa década, o AMC foi responsável ainda pela construção de 44 embarcações. O obstáculo ao desenvolvimento do setor no Brasil só viria a se tornar evidente no final do século XIX. As mudanças que ocorreram nas bases industriais dos países centrais, com os adventos da segunda revolução industrial, ancoradas na grande indústria pesada, e o crescimento do capital financeiro, alteraram a forma e a magnitude da indústria da construção naval. O velho navio de madeira a vapor tinha ficado para trás. O país ainda não tinha uma indústria pesada internalizada capaz de suprir uma moderna construção, pautada no ferro e na mecânica pesada. Com isso o complexo naval carioca-fluminense entrou em decadência e só viria a se recuperar, novamente, com a política de modernização do setor implementada durante o Plano de Metas do governo Juscelino Kubitschek (1956-1960).

Paralelamente à expansão da construção naval, durante o Segundo Reinado, os plantadores e comerciantes de café e outros investidores trataram de reduzir os custos de transporte da lavoura até o porto do Rio de Janeiro. Tradicionalmente, o sistema de transporte da produção cafeeira era baseado em escravos e muares. Contudo, o crescimento da produção e da área plantada, a partir dos anos de 1840, exigiu uma nova solução para vencer o volume a ser transportado e a distância. Além disso, a abolição do tráfico negreiro, em 1850, e a elevação dos preços dos escravos tornaram o modelo tradicional insustentável.

O governo imperial tratou de estimular o desenvolvimento da malha ferroviária nacional, inicialmente pela Lei 641 de 1852, que oferecia garantias de rendimentos aos capitais investidos em ferrovias. Em 1854, o Barão de Mauá inaugurou a primeira linha do país, do Porto de Mauá, na cidade do Rio de Janeiro, à raiz da Serra do Mar. Em 1855, o governo imperial iniciou a construção da Estrada de Ferro D. Pedro II, partindo do Rio de Janeiro e atingindo a capital do Vale do Paraíba fluminense, a cidade de Vassouras, em 1865. Seguiu-se, principalmente, a partir dos anos de 1870, uma série de iniciativas privadas, com a participação de fazendeiros e comerciantes de café, de implantação de malhas ferroviárias, geralmente vicinais que partiam da Estrada D. Pedro II em direção às plantações. Em 1877, a cidade do Rio de Janeiro já estava

conectada à capital da Província paulista, formando um arco ferroviário de Santos ao Rio de Janeiro. Até o final dos anos de 1880, quase todo o complexo cafeeiro escravista estava ligado ao Rio de Janeiro através de ferrovias (Egler, 1979). Esse período foi também o apogeu da produção cafeeira do Vale do Paraíba fluminense, que atinge seu ápice em 1882, com a produção 2,6 milhões de sacas.

Além da indústria de equipamentos e infraestrutura de transporte, fortemente apoiada na economia agroexportadora, o primeiro surto industrial brasileiro, datado a partir dos anos de 1840, iniciou-se com a difusão, nos principais centros do país, de estabelecimentos de bens de consumo. Esse movimento foi impulsionado pela substituição de importados de alto custo de transporte, pela política tarifária (Tarifa Alvez Branco) adotada em 1844 e pelas reformas institucionais que aconteceram no país, a partir de 1850, como a abolição do tráfico negreiro e o novo Código Comercial. Esses setores ofereciam menor custo de entrada e foram favorecidos pelo crescimento progressivo da mão de obra assalariada no país¹³. A cidade do Rio de Janeiro, a partir da segunda metade do século XIX, apoiada na administração pública nacional, na concentração do capital mercantil e destino preferencial da imigração portuguesa, pode constituir um pequeno mercado urbano. Os registros dos anos de 1850 revelam o desenvolvimento de pequenos estabelecimentos manufatureiros na cidade, como no setor de alimentos, bebidas, vestuário e têxtil (Lobo, 1978).

A partir de meados dos anos de 1860, ocorreu uma nova expansão da atividade industrial favorecida pela Guerra do Paraguai. O governo imperial adotou novamente uma política monetária expansionista e o próprio esforço de guerra fez aumentar a encomenda por manufaturados. Os setores de alimentos e bebidas e de têxteis e confecção continuaram liderando o desenvolvimento industrial. Mas, além da estabelecida predominância desses setores, observou-se também um processo de diversificação industrial, incluindo estabelecimentos de químicos, fármacos e metalúrgicos. O setor de metalurgia, particularmente,

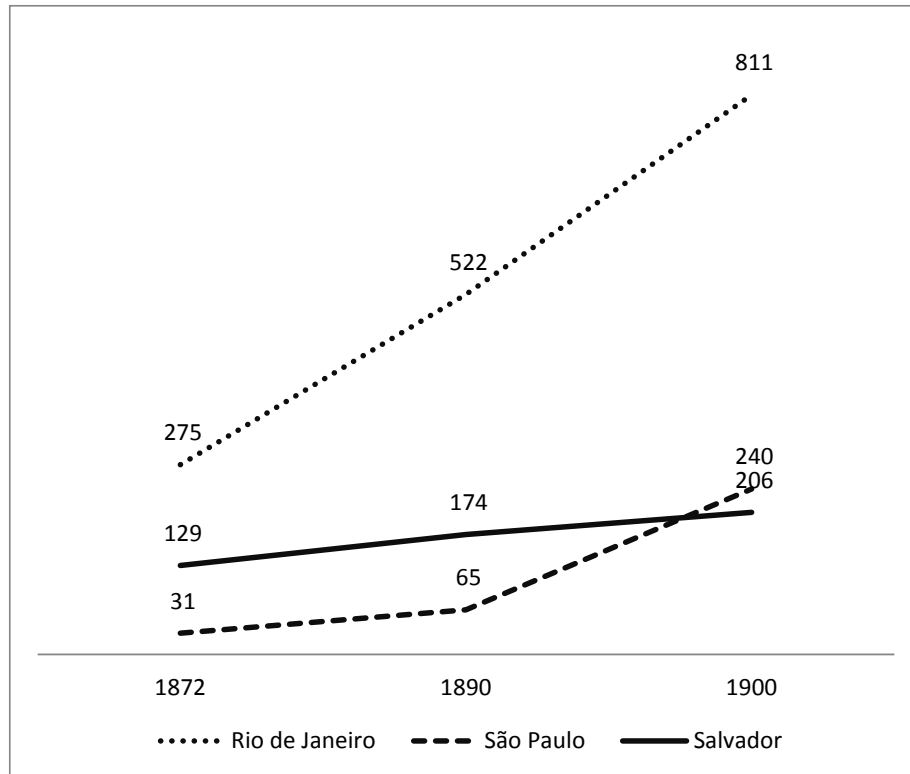
¹³ Vale destacar que, em meados do século XIX, o Brasil ainda era um país eminentemente escravista. De acordo com o censo demográfico do Rio de Janeiro de 1849, a população escrava no município representava 41,5% do total de residentes. Considerando as características da parcela livre da sociedade, composta também por crioulos e africanos livres, pode-se afirmar que a maioria da população da capital do Império era formada por afrodescendentes. Daí o título de “Cidade Negra” (Chalhoub, 1990). Contudo, ao longo da segunda metade do século XIX, essa participação foi retrocedendo significativamente. De acordo com o censo demográfico nacional de 1872, a proporção da população escrava na cidade-capital havia se reduzido para 17,8%, um pouco acima da participação da população escrava no Brasil (15,2%).

foi favoravelmente impulsionado pela expansão da construção naval e da implantação de ferrovias na cidade do Rio de Janeiro. Segundo Leopoldi (2000), já nos anos de 1880, a metalurgia cresceu bastante de importância e passou a ocupar o segundo lugar em termos de valor da produção e número de operários no parque industrial carioca.

Por essa época, começou a ocorrer uma modificação no sistema de produção. As máquinas a vapor passaram a ser mais usadas nas fábricas. Observou-se a um aumento no emprego de bens de capital. As fábricas que passaram para essa nova etapa foram aquelas com maior capital, maior número de operários e maior escala de produção. Ocorreu um processo de concentração de capitais e formação de empresas maiores. Nesse período, começou a se formar no Rio de Janeiro um setor industrial com poder econômico apreciável. A cidade, ao findar o Segundo Reinado, liderava a produção industrial brasileira (Cano, 1977; Leopoldi, 2000)¹⁴.

Além dos investimentos em novos estabelecimentos industriais a cidade do Rio de Janeiro também foi polo privilegiado de investimentos em infraestrutura urbana e em produção imobiliária, principalmente, a partir dos anos de 1850. A concentração de poder sobre o regime monárquico, particularmente no Segundo Reinado, a expansão mercantil e das atividades urbanas na capital deram impulso a um rápido crescimento demográfico. Em 1872, quando foi realizado o primeiro recenseamento oficial do Império, a cidade do Rio de Janeiro contava com 275 mil habitantes. Esse número quase dobrou até início do período republicano, em 1890, o que corresponde ao um crescimento anualizado de 3,6% (ver figura 1).

¹⁴ Conforme comentado, Cano (1977) estima que, em 1889, a cidade do Rio de Janeiro concentrava 57% do capital industrial brasileiro.

Figura 1: População residente nas maiores cidades brasileiras, 1872-1900 (mil hab.)

Fonte: www.ipeadata.gov.br

Basicamente circunscrito ainda ao seu quadrilátero central, em torno dos morros do Castelo, São Bento, Santo Antônio e da Conceição, a cidade não comportava mais o *boom* demográfico¹⁵. Para piorar, a geografia da cidade, circundada pelo mar, pelas montanhas e, ainda, coberto de charcos, pântanos e lagoas, era particularmente hostil ao crescimento urbano. Com efeito, havia uma forte pressão por novas terras e por melhorias em infraestrutura.

A conquista de terras se deu pela construção de aterros e pela introdução do transporte sobre trilhos. Conforme explica Abreu (1987), os serviços de transporte público tiveram um papel fundamental no desenvolvimento urbano da cidade do Rio de Janeiro. As classes mais favorecidas tomaram a direção dos bairros servidos pelas linhas de bonde, em especial as linhas dirigidas para a zona sul, e as classes populares tomaram os bairros atendidos pelas linhas férreas que atravessavam a zona norte e freguesias rumo às lavouras de café. Os serviços de

¹⁵ O morro do Castelo marca o vértice sudeste do quadrilátero. Dele, segue em direção norte, a rua Direita, a principal da cidade, margeando o Paço Imperial, até o morro de São Bento. Completam o quadrilátero o morro de Santo Antônio, a sudoeste, e o morro da Conceição, a noroeste. O morro do Castelo, na virada do século XIX para o século XX, foi desmontado, dando lugar a avenida Antônio Carlos. Por sua vez, o morro de Santo Antonio foi desfeito nos anos de 1960, dando lugar ao que hoje é a avenida Chile, com os prédios da Petrobrás e do BNDES.

bonde eram executados e operados por meio de concessões a empresas do setor privado. Os bondes puxados a burro surgem ainda em 1859, mas seu início efetivo acontece com a chegada da empresa de origem americana, *Botanical Garden Railroad Company*, em 1868, e a instalação de uma linha, ligando o centro à zona sul. As ferrovias, conforme mencionado, surgem entre 1854 e 1858. A ferrovia D. Pedro II, que melhor cortava as freguesias da cidade do Rio de Janeiro, inaugura um sistema de transporte suburbano, de fato, a partir dos anos de 1870.

Além da questão demográfica e da demanda por terras, a cidade do Rio de Janeiro era sede do poder imperial, palco, portanto, do espetáculo da realeza e da representação dos valores e símbolos defendidos pelo regime monárquico. Isso incluía a demonstração do caráter civilizatório do regime e a introdução das modernidades vindas da Europa. Com isso, a capital tornou-se sítio privilegiado dos investimentos públicos (e privados) em infraestrutura urbana. Não à toa, o Rio de Janeiro foi a primeira cidade do país com iluminação pública. O serviço de concessão é assinado com a empresa de Mauá, em 1851, e entra em funcionamento, a partir de 1854. Outros serviços de utilidade pública são instalados, como arborização e calçamento com paralelepípedos (a partir de 1853), rede de esgoto (1862) e abastecimento domiciliar de água (1874).

O dinamismo econômico da capital e as diversas melhorias urbanas implementadas movimentaram também a produção imobiliária. O fim do tráfico negreiro, em 1850, vai proporcionar a liberação de um imenso capital anteriormente empregado na atividade. Além do *boom* de abertura de empresas e da dinamização da bolsa do Rio, parte desse capital foi redirecionada para os investimentos imobiliários. De um lado, havia, evidentemente, uma questão financeira. Esse tipo de investimento permitia, primeiramente, a defesa do capital e, no longo prazo, ganhos com a valorização do imóvel que, no caso da cidade-capital, trazia boas perspectivas. Segundo, representava uma forma de diversificação patrimonial em busca de rendimentos, com a imobilização dos ativos em imóveis de aluguel. Além disso, o investimento imobiliário na cidade-capital carregava outros desígnios. Havia, na cidade do Rio de Janeiro, o jogo de encenação do regime monarquista, o qual participavam as elites do país. Possuir residência na cidade-capital representava um sinal de prestígio. As mansões e solares podiam não ser habitados durante todo o ano, mas serviam para eventuais cerimônias de recepção, recitais, quando, muitas vezes, não serviam para hospedar um ilustre político do regime imperial. Conforme atesta Lessa (2000, p127), “possuir imóveis no Rio foi signo de prosperidade e (também) forma de diversificação patrimonial”.

Portanto, o que se assistiu no Rio de Janeiro, no século XIX, foi a transformação de uma cidade predominantemente mercantil em sede do poder nacional e, gradativamente, espaço capitalista de produção (Abreu, 1987). As duas primeiras décadas, após a Independência, foram particularmente conturbadas, dado o fraco desempenho econômico e a instabilidade política do reinado de D Pedro I e o período regencial. Mas a partir dos anos de 1840, com a expansão da atividade cafeeira, as reformas institucionais implementadas, em 1850, e a estabilidade política, promoveu-se um ambiente favorável à expansão dos negócios e à diversificação econômica. A cidade do Rio de Janeiro, provavelmente, viveu seu auge de centralidade nacional na segunda metade do século XIX. A sede do regime imperial garantia a centralidade política e a lavoura cafeeira do vale do Paraíba fluminense servia de base para a centralidade econômica.

Ao findar o regime, o Rio de Janeiro era o grande centro de negócios do país, local preferencial para os investimentos privados e públicos, e ponto de encontro por excelência de comerciantes, financistas, industriais e representantes de governo. Algumas das marcas criadas, nesse período, resistem até hoje, e retratam o desenvolvimento econômico da época, como: o Jornal do Comércio do Rio de Janeiro (1827), a companhia de serviços portuários Wilson Sons (1837)¹⁶, o segundo Banco do Brasil (1853), a Casa Granado (1870), fabricante de cosméticos e artigos farmacêuticos, a Cervejaria Brahma (1888) e a Companhia de Seguros SulAmérica (1895).

A partir do século XIX, o Rio de Janeiro passou a exercer, também, um papel o qual ganharia ainda mais proeminência nos períodos subsequentes, o de centro cultural do país. Se com a chegada da família real, em 1808, foram instaurados os primeiros desígnios da condição de capital – espaço de representação do poder, de centro de informação e de centro de desenvolvimento cultural – com o Império essas funções ganharam uma nova dimensão. Isso pode ser constatado pelo incremento orçamentário e de relevância de instituições já constituídas, como o Instituto de História e Geografia do Brasil (IHGB), a Academia Imperial de Belas-Artes e a unidade educacional rebatizada de Colégio Pedro II. Já não bastava a cidade-capital desempenhar apenas o papel de centro e promotor cultural, a Independência urgia a formação de uma identidade nacional. Nesse sentido, esses institutos, e particularmente o IHGB, tiveram um papel determinante nessa tarefa, à qual o próprio Imperador se dedicou intensamente. Além disso, a partir da segunda metade do século, iniciou-se uma forte mudança de comportamento social. Eclodem os maneirismos europeus. A sociedade colonial, geralmente

¹⁶ A Wilson Sons foi fundada, originalmente, em Salvador e a sede transferida para o Rio de Janeiro, em 1862.

reclusa, começou a participar cada vez mais de eventos de convívio, como festas, concertos, reuniões, e a frequentar o comércio sofisticado com produtos ingleses e franceses. A cidade carioca, sede da corte, tornou-se o difusor desses novos hábitos e costumes para todo o país, além de se transformar no cenário principal em que se desenrolava a dramatização da vida social da ‘boa sociedade’ (Schwarcz, 1998).

Contudo, se a presença da sede do Império na cidade do Rio de Janeiro contribuiu de forma decisiva para sua centralidade, também é importante refletir sobre as dificuldades impostas ao desenvolvimento por esse mesmo regime monárquico. A própria sociedade carioca, em parte, foi moldada com a chegada da realeza. Em 1808, a corte desembarcou no Rio com 20 mil novos moradores, numa cidade, que contava com 60 mil habitantes, ou seja, aumentando em 1/3 a sua população. Também a elite mercantil, constituída, anteriormente à chegada da família real, foi educada em Portugal e acostumada aos ditames da realeza.

Essa elite carioca, mercantil e burocrática, teve um papel fundamental na opção pelo regime monárquico quando da Independência do país. À época, isso parecia um contrassenso em meio a uma América republicana, mas o caminho monárquico demonstrava ser o melhor para a manutenção da unidade territorial do Império brasileiro, evitando que se repetisse o exemplo da América espanhola. Contudo, a implantação nos trópicos de uma monarquia escravocrata rodeada de repúblicas enfrentava fortes resistências externas. De um lado, os Estados Unidos ameaçavam boicotar qualquer regime nas Américas identificado com o modelo monárquico europeu. De outro, os países europeus, notadamente a Inglaterra, viam com suspeição a manutenção do comércio de escravos. Ou seja, a política não estava nas mãos exclusivas dos proprietários rurais brasileiros. No caso da Inglaterra, “a diplomacia britânica reconhecia a independência e negociava o tratado assinado com Portugal, todavia impunha um freio crescente à presença brasileira no continente africano” (Schwarcz, 1998, p38). Restava à elite brasileira reconhecer o compromisso com o fim do “comércio infame” e, ainda, afirmar o caráter civilizacional do regime imperial e sua identificação com a modernidade.

De fato, a partir dos anos de 1850, a cidade-capital passou a conviver cada vez mais com os elementos dessa modernidade. As transformações institucionais do início da década extinguiram definitivamente o tráfico negro, aumentaram a liquidez da economia e favorecem a expansão dos investimentos, tanto no comércio, quanto na indústria. A cidade passou receber um conjunto de melhorias urbanas e proliferam as lojas de “comércio fino”. Surgiu a mística da rua do Ouvidor, com suas lojas de modistas franceses, perfumarias, joalherias, livrarias e cafés. Além disso, o governo imperial, preocupado com a “herança

mestiça”, passou a financiar a imigração europeia, que, nesse período, se dirigiram prioritariamente para a cidade do Rio de Janeiro ou para a Província fluminense, em direção a novos centros do interior, como Nova Friburgo e Petrópolis.

Portanto, o primeiro surto industrial brasileiro, concentrado na cidade do Rio de Janeiro, aconteceu em meio a uma sociedade ainda fortemente vinculada à tradição e ao espetáculo monarquista, ao mesmo tempo em que recebia gradativamente a influência da doutrina econômica inglesa e do neoclassicismo francês. Uma sociedade composta de 40% de escravos e que passou por uma política de “branqueamento” com a chegada de imigrantes alemães, suíços, mas, sobretudo, portugueses, que concebiam a capital da antiga colônia como o porto natural para imigração e desenvolvimento dos seus negócios.

Assim, a presença da sede do Império no Rio de Janeiro teve um efeito paradoxal sobre a cidade. De um lado, o Império forneceu vantagens competitivas únicas para a capital. Inaugurou instituições que criaram espirais virtuosas de desenvolvimento, como a manutenção exclusiva, na cidade, do Arsenal da Marinha Mercante, impulsionando a formação de um aglomerado hegemônico de construção naval no país. Consolidou o Rio como praça principal de negócios, favorecendo a atração de firmas e empreendedores, numa atmosfera benéfica de aprendizado e investimento. Foi, em boa parte, responsável pela formação do maior mercado interno do país, dada a presença do corpo burocrático do Estado. Por outro lado, moldou uma sociedade aos valores monarquistas e subordinada à figura do rei. O Rio de Janeiro viveu seu ciclo hegemônico num ambiente de negócios caracterizado por uma relativa falta de sintonia entre o regime monárquico e os interesses privados (situação que só iria se modificar com a instauração da República e, de forma mais contundente, a partir do governo de Getúlio Vargas (Leopoldi, 2000)). Bancos foram estatizados e outras empresas condenadas perante a competição com o próprio Estado. Esse enfrentamento foi bem representativo do choque entre o pensamento monárquico de origem portuguesa e o pensamento econômico aplicado aos negócios de hegemonia inglesa no país.

Além do regime político relativamente desfavorável, para alguns autores a formação predominantemente monárquica e patrimonialista da sociedade carioca explicaria o desenvolvimento acanhado de sua economia comparada a outras praças nas Américas, especialmente, aquelas sob um modelo republicano e protestante (Urani, 2008). Muller (2004, p19) faz a seguinte observação sobre o setor financeiro:

“Comparando a praça do Rio de Janeiro à de Nova York, nos EUA, Bernardo de Souza Franco (1848) chama atenção para o fato de que ‘com uma população de quase 200 mil

habitantes o Rio de Janeiro tinha, em 1848, apenas um estabelecimento bancário com um capital de 2.500\$ contos de réis, enquanto a cidade de Nova Iorque, nessa mesma época possuía cerca de 312.710 habitantes que dispunham de 24 bancos, com o capital de mais de 50 mil contos de réis multiplicado por inúmeras emissões de notas”.

Portanto, apesar da hegemonia econômica nacional, a cidade revelava limitações claras ao seu desenvolvimento, o que ficaria demonstrado pela fragilidade de sua perpetuação. O fim do regime imperial e a instalação da República, em 1889, vai representar um ponto de inflexão da hegemonia econômica carioca. Além da reforma política, esse período marca o início da decadência da lavoura cafeeira do vale do Paraíba fluminense. A cidade-capital perde uma de suas principais bases econômicas responsável pelo ciclo positivo do século XIX. Entretanto, por muitas décadas ainda, o Rio permanecerá como importante centro de negócios do país e sede do governo federal. A derrocada de sua retaguarda não se fará sentir sobre sua centralidade. Entretanto, a chegada do novo marco político trará consigo também um novo centro econômico, São Paulo, forjado a partir de uma escala até então sem igual na produção agroexportadora, que rapidamente passará o Distrito Federal na produção industrial e começará a concorrer nacionalmente pelo provimento das atividades centrais.

3.2. A CONSTRUÇÃO DA CAPITAL-ORGULHO E O DESLOCAMENTO DO CENTRO DINÂMICO

O período que vai da instauração da República, em 1889, até a transferência da capital do país, em 1960, é marcado por eventos de efeitos ambíguos sobre a centralidade da cidade do Rio de Janeiro. Por um lado, observa-se a acumulação de prestígio da cidade apoiada na sua condição de sede do poder federal e na melhoria de seus equipamentos urbanos. A Primeira República toma a cidade como objeto de representação do ingresso do país na modernidade, construindo a capital-orgulho dos brasileiros. Por sua vez, a centralização política e o modelo nacional desenvolvimentista da Era Vargas vão proporcionar à cidade, sede do poder, um contínuo aumento de centralidade política, econômica e cultural. Paralelamente, o período de instauração da República marca também o início da perda de participação relativa da base econômica regional e local da cidade. A produção cafeeira fluminense, grande responsável pela pujança econômica da capital durante o Império, sofre um declínio abrupto e as atividades econômicas representativas da própria cidade do Rio de Janeiro, como a indústria, passam a perder relevância no cenário nacional. Assim, a cidade passa paulatinamente por um processo de afunilamento dos fundamentos de sua centralidade cada vez circunscritos a sua função político-administrativa.

3.2.1. A Primeira República e a construção da capital-orgulho (1889 – 1930)

A partir dos anos de 1870, o regime monárquico começava a demonstrar sinais de enfraquecimento. Tomava corpo entre diversos setores da elite brasileira a ideia de alterar o modelo político vigente. Havia, no país, pelo menos três correntes que disputavam a definição da natureza do novo regime (Carvalho, 1990). Uma delas era defendida pelos proprietários rurais, especialmente, os paulistas, mas também, os mineiros e gaúchos, e era inspirada no modelo liberal americano. As províncias se sentiam asfixiadas com a centralização do poder no regime monárquico e o modelo liberal lhes convinha para a defesa de seus interesses particulares. Havia também um setor da população, notadamente urbano, formado por pequenos proprietários, profissionais liberais, jornalistas e estudantes, sensível ao modelo republicano francês. Esses, conhecidos como jacobinos, eram favoráveis aos valores da revolução de 1789, na França, em favor da liberdade, da igualdade e da participação popular. E havia ainda um terceiro grupo que não se interessava nem pela solução americana, nem pela jacobina. Essa corrente, denominada positivista, floresceu principalmente entre os militares, atraídos pela ideia de uma ditadura republicana com um Executivo forte e intervencionista (Carvalho, 1990).

Entre os militares também cresciam interesses explicitamente corporativos. A partir do final da Guerra do Paraguai, o Exército brasileiro sentia-se desprestigiado. A Guerra fez crescer na corporação o sentimento de um reconhecimento aquém do seu sacrifício. Além disso, com o afastamento de D. Pedro II, que recebia a classe e funcionava como uma espécie de intermediador, a comunicação com o Parlamento foi-se reduzindo. Os dirigentes do Império eram civis que se orgulhavam da independência do regime em relação aos militares, em contraposto, ao que se observava no restante da América do Sul. Os positivistas, principalmente na figura de Benjamin Constant, exploraram o descontentamento da classe militar que serviu como veículo para o golpe de estado. O ato da proclamação, no dia 15 de novembro de 1889, mais pareceu uma quartelada, sem a participação popular e mesmo a participação civil dos grupos liberais e jacobinos.

Ao longo dos anos, contudo, as oligarquias rurais foram estabelecendo seu domínio sobre o regime republicano. O governo provisório, sob a presidência dos militares, Deodoro da Fonseca (1889-1891) e Floriano Peixoto (1891-1894), reprimiu correntes separatistas e promoveu um grande pacto estabilizador da República prestigiando os interesses regionais, particularmente dos cafeicultores paulistas e mineiros. A Constituição de 1891 consolidou os interesses regionais, promovendo maior descentralização administrativa e fortalecendo o poder dos Estados. O novo arranjo político-administrativo demonstrava uma forte inspiração no modelo federativo norte-americano, que era reforçado pelo argumento de que seria o mais adequado para administrar uma sociedade com grandes distâncias e acentuadas diferenças.

A nova legislação também incorporou uma antiga ideia que vinha se desenvolvendo no imaginário brasileiro: a construção de uma nova capital no interior do país. A estratégia da “marcha para interior” remonta ainda o Brasil Colônia, quando os portugueses se preocupavam com a ocupação do território sul-americano. A ideia aos poucos foi se fortalecendo como projeto político entre os brasileiros. O nome "Brasília" foi apresentado, pela primeira vez, por José Bonifácio, um ano após a Independência do país. Com a instauração da República, essa aspiração combinou-se com a fórmula federativa de uma capital neutra¹⁷. E, assim, na primeira constituição republicana foi referendada a instalação de uma nova capital, reservando uma área de 14.400 km² no território nacional para suas futuras instalações. Logo após, o marechal

¹⁷ Novamente o modelo federativo americano deve ter servido como exemplo. Nos Estados Unidos, o movimento republicano constituiu o distrito de Columbia em 1790, a partir de terras cedidas pelos estados de Maryland e Virgínia, onde, em 1792, iniciaram a construção de Washington, D.C..

Florianópolis organizou a Comissão Cruls que estudaria a região do Brasil central, para a instalação da nova capital. Dessa forma, o movimento republicano brasileiro, ainda no final do século XIX, plantou os elementos institucionais para a perda da centralidade política da cidade do Rio de Janeiro.

Isso, entretanto, só viria a ocorrer 70 anos após a promulgação da primeira constituição republicana. Num primeiro momento, a República não destituiu a função política do Rio de Janeiro. À época, o projeto da nova capital parecia inviável perante as dificuldades de acessibilidade e o vazio demográfico e econômico do interior do país. Além disso, a proximidade com a civilização, no final do século XIX, ainda era dependente das cidades portuárias. Caminhar para o interior era optar pelo atraso e distanciar-se da civilização lá fora. Assim, pragmaticamente, o Rio foi mantido como capital.

Se foi preservada a condição administrativa da cidade, o mesmo não se pode dizer da relevância política das elites cariocas e fluminenses no novo regime. Esses grupos foram os principais responsáveis pela solução monarquista e altamente influentes durante o Império. Após as duas primeiras presidências militares, passaram a se revezar no poder representantes oriundos, quase sempre, dos estados de São Paulo e de Minas Gerais, no que ficou conhecido como a “República do Café com Leite”. Durante todo esse período, chegou ao poder apenas um representante do outrora vigoroso estado do Rio de Janeiro, o campista Nilo Peçanha, mas apenas por circunstâncias do falecimento do então presidente Afonso Pena, em 1909. Na condição de vice-presidente, o político fluminense assumiu o poder, por um período curto, já que em 1910, ocorreriam novas eleições no país.

A manutenção da sede do poder na cidade do Rio, por sua vez, impunha a transformação da capital num elemento de orgulho nacional e de demonstração ao mundo da capacidade dos brasileiros de construção de um país moderno. É preciso recordar que a herança histórica do país, sob a ótica republicana, era particularmente embaraçosa. O Brasil era um país periférico, ex-colônia do decadente Portugal, que de forma singular, nas Américas, havia adotado uma monarquia e, ainda, mantido um regime escravocrata até o final do século XIX. Além disso, os primeiros anos do novo regime foram de um grande desencanto, o que desgastou muito da confiança inicial na República. Suas primeiras administrações foram pontilhadas por tensões políticas e econômicas (Carvalho, 1990). A reforma urbana do Rio de Janeiro passara a ser uma necessidade, não apenas para abrigar a nova República, mas para reafirmar o Brasil pelo seu espaço mais visível ao exterior (Lessa, 2000).

O projeto do novo Rio iniciou-se na administração Rodrigues Alves (1902-1906). A cidade deveria sofrer uma reforma urbana radical, vencer as enfermidades epidêmicas, “embranquecer” sua população e seus hábitos, e servir como elemento chave para a atração de capitais. O então presidente nomeou para a prefeitura da cidade o engenheiro Pereira Passos, que havia trabalhado com o Barão de Mauá no estaleiro Ponta de Areia e, mais tarde, integrou a comissão para a elaboração do plano de reformulação urbana da capital, que, afinal, seria executado sob sua administração. Pereira Passos estudou na França e assistiu a reforma urbana de Paris, promovida pelo Barão Haussmann, a qual teve grande influência sobre seu trabalho.

A remodelagem da capital brasileira seguiu os parâmetros parisienses, com a demolição maciça de antigas construções e a substituição por novas, incluindo imponentes prédios de governo e edificações culturais. O projeto também priorizou uma ampla reforma do sistema viário, com a abertura de avenidas mais largas e a remodelagem de outras. O principal ícone da reforma de Pereira Passos consistiu na implantação da Avenida Central, hoje Avenida Rio Branco, que cortou o antigo centro colonial da cidade.

A cirurgia de Pereira Passos também introduziu um novo valor urbanístico, a comunicação da cidade com o mar. Até o século XIX, acreditava-se que os oceanos eram um ambiente sujo, um enorme recipiente dos dejetos do mundo. Nas cidades, os pontos mais nobres eram distantes da costa. No Rio de Janeiro, até o século XIX, parte das classes mais abastadas rumava para os altos, como o bairro de Santa Teresa. A partir do início do século, o carioca passou a se voltar para a praia e para os bairros da Zona Sul. Pereira Passos procurou promover essa tendência desmontando morros e abrindo novos logradouros, como a Avenida Beira-Mar, que partia do centro em direção às praias oceânicas.

A modernização do Rio também incorporou a eletricidade. O Rio foi uma das primeiras cidades do mundo a implantar os bondes elétricos, ainda no século XIX. Com Pereira Passos, o bonde se tornou o principal coletivo da cidade com viagens regulares e “higiênicas”. Os veículos de tração animal foram expulsos do centro da cidade. Além disso, a luz elétrica foi instalada na Avenida Central e na Avenida Beira-Mar, em 1905. Conforme destaca Lessa (2000, p. 204), “a iluminação pública promoveu a vida noturna da cidade e ampliou a ideia de lazer pela calçada. A criação de bulevares desenvolveu o costume social do flunar”.

A reforma da capital enalteceu o orgulho dos brasileiros. A cidade passou a ser a prova da capacidade desse povo de ingresso na modernidade. E o Rio de Janeiro, ainda, conjugava as comodidades das cidades europeias com a paisagem tropical deslumbrante, tornando-se a “Paris dos trópicos”. A partir de então, houve uma explosão de interesse dos brasileiros pelo Rio. A

capital se transformou numa espécie de cidade-espetáculo. Novas atrações foram sendo acrescentadas. Ainda na administração Pereira Passos, foram construídas e reformadas vias facilitando o acesso ao Maciço da Tijuca, colocando em exposição a floresta urbana. Em 1912, é eletrificada a estrada de ferro para o Corcovado, e, no mesmo ano, inaugurado o primeiro trecho dos bondinhos do Pão de Açúcar.

O epíteto do Rio de Janeiro como “Cidade Maravilhosa” foi adotado pelos brasileiros após a neta de Victor Hugo, Jeanne Catulle Mendes, publicar o artigo “Rio: la Ville Merveilleuse” em 1912. Esse adjetivo, na verdade, já havia sido utilizado pelo escritor maranhense, Coelho Neto, em 1908. O termo consagrou-se definitivamente com a composição da marchinha homônima de André Filho e Silva Sobreira para o Carnaval de 1935. Com sua nova urbanização, hábitos civilizados e uma natureza exuberante, o Rio de Janeiro, a “Cidade Maravilhosa”, tornou-se, então, a capital federal assumida com muito orgulho pelos brasileiros, correspondendo amplamente aos objetivos iniciais traçados pela Primeira República: despertar o interesse estrangeiro pelo país, demonstrar sua capacidade modernizadora e atrair capitais internacionais e imigrantes.

Nos anos de 1920, o pacto oligárquico foi paulatinamente perdendo sua coesão. De um lado, sofria a pressão política de movimentos políticos urbanos, notadamente, da classe militar, e, de outro, passou a conviver com desmembramentos entre as próprias oligarquias regionais. Os militares denunciavam a política econômica inclinada predominantemente em favor das oligarquias e as fraudes eleitorais praticadas sob o regime. Paralelamente, novos grupos oligárquicos regionais procuraram ganhar espaço na política nacional, promovendo a cisão do pacto dos governadores. Em 1929, lideranças de São Paulo romperam a aliança com os mineiros e indicaram à presidência o paulista Júlio Prestes. Os mineiros, assim, apoiaram a candidatura oposicionista do ex-governador do Rio Grande do Sul, Getúlio Vargas, formando a chamada “Aliança Liberal”. Diante de sua derrota e das denúncias de fraude, promoveram, em 1930, o golpe de Estado, e Getúlio assumiu o Governo Provisório.

3.2.2. As décadas douradas (1930 – 1960)

Entre os anos de 1930 e 1960, a cidade do Rio de Janeiro viveu o auge de sua centralidade e prestígio. Lessa (2000) denomina esse período de “as décadas douradas”, que vai do “Governo Provisório” de Getúlio Vargas (1930-1934) ao governo de Juscelino Kubitschek (1956 a

1960)¹⁸. Com a chegada de Getúlio Vargas ao poder, iniciou-se um processo de centralização política, após a veia descentralizadora que dominou a primeiro período republicano. Ao mesmo tempo, seu governo promoveu uma ampliação da agenda pública tanto na economia, como nos costumes e na cultura. Tudo isso favoreceu a cidade sede do poder federal e reforçou sua centralidade no cenário nacional.

Os primeiros anos da Era Vargas foram marcados por um forte acirramento político. Cresceram movimentos de esquerda, como a Aliança Libertadora Nacional, que se espalhou por todo o país. Em 1932, ocorreu a reação paulista ao Golpe de 1930, a chamada Revolução Constitucionalista. Esse acirramento conduziu a uma concentração de poder no Estado. Em 1935, foi promulgada a Lei de Segurança Nacional e, em 1937, instituído o Estado Novo, o auge da centralização política e da repressão do período. Esses eventos determinaram a perda de seu peso político dos paulistas e reforçaram o Rio de Janeiro como centro de poder e sede da inteligência do país.

Durante a Era Vargas, também ocorreu uma reorientação da política econômica do país. A partir do exemplo dos países centrais, os vetores políticos de sustentação do Estado Novo formaram a convicção de que o desenvolvimento do Brasil deveria se dar pela industrialização. Os anos de 1930 marcam a mudança do principal componente de dinamismo da economia nacional, da exportação agrícola para o investimento (Tavares, 1972). Além disso, o novo governo aderiu ao discurso nacionalista e ampliou a presença político-econômica do Estado nacional brasileiro. Isso incluía, entre outras coisas, a preocupação com a intervenção estrangeira, a multiplicação de procedimentos de defesa dos produtos nacionais e a importância estratégica dada ao petróleo.

Por sua vez, esse redirecionamento do Estado brasileiro favoreceu a cidade-capital, pois expandiu e centralizou o aparato estatal de controle da produção nacional. Novas instituições foram criadas como parte da reforma da administrativa implementada por Getúlio Vargas e instaladas, prioritariamente, na cidade do Rio de Janeiro. Ainda em 1930, o Governo suspendeu as antigas Caixas de Aposentadorias e Pensões (CAPs), geralmente organizadas por empresas e empregados, substituindo-as por uma série Institutos de Aposentadorias e Pensões (IAPs), autarquias de nível nacional centralizadas no governo federal. Em 1938, foi criado o

¹⁸ Lessa (2000), na verdade, inclui os anos de 1920 nesse período. Nesse trabalho, foram considerados os anos de 1930, como marco temporal, o que se justifica tanto pela mudança do quadro político, como pela reorientação da política econômica, com novos efeitos sobre a economia regional.

Departamento Administrativo do Serviço Público (DASP), órgão responsável por fornecer assessoria técnica e elaborar propostas orçamentais para a Presidência da República. Nesse período, também foram criadas novas estatais, como a CSN (1941), a Vale do Rio Doce (1942) e a Petrobras (1953). A primeira foi instalada em Volta Redonda, estado do Rio de Janeiro; a Vale, por sua vez, iniciou suas operações em Itabira e Governador Valadares, Minas Gerais; e a Petrobras descobriu os primeiros campos de petróleo do país na Bahia. Esses eram os *locus* de produção, mas o *locus* de comando, as sedes dessas empresas foram, evidentemente, instaladas na cidade-capital, fortalecendo sua centralidade econômica.

Durante as décadas douradas, a centralidade econômica do Rio de Janeiro era ainda apoiada na sua condição de principal centro financeiro do país, sediando a autoridade monetária, os bancos estatais e a Bolsa. A cidade também concentrava o setor de seguros, que ainda se fortaleceu com a instauração do Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) em 1939, que passou a deter o monopólio da atividade e repartir o risco prioritariamente com outras seguradoras nacionais. O Rio era ainda a cidade preferencial de instalação dos *headquarters* das empresas estrangeiras, e centro dos serviços especializados, como a alta advocacia e a publicidade.

Como sede do poder federal, o Rio de Janeiro continuou, também, como beneficiário líquido das transferências governamentais. Os prefeitos da Era Vargas continuaram a aprimorar os equipamentos urbanos e a promover a cidade-espetáculo. Em 1931, foi inaugurado o Cristo Redentor, na presença de Getúlio Vargas, além de representantes da alta hierarquia da Igreja Católica e das Forças Armadas. O belvedere do Corcovado já servia como espaço de visitação desde o final do século XIX, quando foi concluída a estrada de ferro de acesso ao local. A ideia de construir um monumento religioso no morro do Corcovado antecedia a estrada de ferro, mas o projeto foi retomado apenas em 1921, por iniciativa do Cardeal Dom Joaquim Arcoverde. Após sua inauguração, o Cristo Redentor se tornou, provavelmente, o principal ícone da cidade do Rio de Janeiro, ajudando a promover a imagem do Brasil no exterior.

Durante o Estado Novo (1937-1945), foi a vez da reforma da Lapa, quando foram demolidas diversas construções ao seu redor para dar maior visibilidade aos Arcos. Em 1955, ocorreu o desmonte do morro de Santo Antônio, no Centro, abrindo espaço para a avenida Chile e um conjunto original de prédios públicos, como o prédio da Petrobrás e o do BNDES (ex-BNH). Durante as décadas douradas, também se constitui o mito de Copacabana. Ainda em 1923, foi inaugurado o Copacabana Palace, revelando a disposição dos cariocas de exibir a natureza sob seus domínios e privilegiar a orla marítima. O bairro atingiu seu auge nos anos de 1950, representando o *way of life* do carioca, urbano e ao mesmo tempo praieiro.

A centralização política dos chamados “anos dourados” reforçou também a cidade-capital como polo cultural do país. No Rio, se desenvolveu uma nova política educacional e cultural que arregimentou intelectuais em todo o Brasil. Para o Instituto Nacional do Livro foram contratados profissionais de diversas tendências, como o escritor Mario de Andrade, para elaboração de uma enciclopédia brasileira. A reforma do ensino, com a Nova Escola de Anísio Teixeira, contou com a participação de muitos educadores. E o projeto do Palácio da Educação (atual Palácio Capanema) promoveu a arquitetura modernista, com a colaboração de jovens arquitetos brasileiros, como Oscar Niemeyer, Lucio Costa e Affonso Eduardo Reidy. Esse ambiente de intensa produção cultural, de centralidade política e da mídia, contribuiu também para atração de artistas de diversas regiões do país, destacadamente de Minas Gerais, como os escritores Carlos Drummond de Andrade, Hélio Pellegrino, Fernando Sabino, Otto Lara Resende, Paulo Mendes Campos e os artistas plásticos Amilcar de Castro e Lygia Clark.

O Estado Novo repetiu a conduta de governos anteriores que procuraram promover uma (re)construção da identidade nacional. Dessa vez, contudo, o Estado e a intelectualidade utilizaram-se fartamente da cultura popular do Rio de Janeiro, como suas músicas e suas festas. O desfile das escolas de samba, por exemplo, foi oficializado ao carnaval da cidade ainda, em 1935. A União das Escolas de Samba estabeleceu que os enredos teriam de ser sobre temas nacionais. Nesse período, prosperou também a manipulação política da “cariquice”. Difundiuse o clichê do samba tipo exportação, representado, entre outros, por Carmem Miranda e pelo filme de Walt Disney, “Alô, amigos”, com o personagem “Zé Carioca”.

O Estado ainda fortaleceu a centralidade cultural do Rio de Janeiro ao transmitir a cultura popular carioca nacionalmente. O rádio era o principal meio difusor à época. Em 1940, o Estado Novo encampou a Rádio Nacional do Rio de Janeiro e a transformou na grande tribuna de contato com o povo brasileiro. O impacto da Rádio Nacional foi imenso, comunicando e atraindo os brasileiros para a produção artística e, também, para o futebol carioca. O esporte bretão se popularizou e se converteu em paixão generalizada, ainda nos anos de 1920. Nas décadas de 1930 e 40, o país começou a se projetar internacionalmente e criar uma profunda identidade nacional com o esporte. As rádios, sediadas no Rio, difundiram essa paixão e criaram imensas torcidas brasileiras para os times cariocas.

A presidência de Juscelino Kubitschek reforçou o modelo desenvolvimentista aplicado nos governos anteriores. Em seu governo, foi criado e executado um dos mais ambiciosos programas de desenvolvimento do país, o Plano de Metas. As taxas de crescimento, no período, foram extremamente elevadas. Um clima de otimismo tomou conta do país, e, para reforçar

esse sentimento, o Brasil finalmente conquistou o título da Copa do Mundo de futebol, na Suécia, em 1958.

No Rio de Janeiro, a cidade experimentava um clima de exultação e efervescência cultural. A cidade ainda era o grande centro negócios do país, Copacabana vivia seu esplendor, surgia a Bossa Nova e o Cinema Novo. Nesse ambiente, a elite carioca não demonstrou se sentir ameaçada com o resgate da proposta da “Novacap”. Ao contrário, pouca resistência se observou, os cariocas continuaram focados na sua incumbência de discutir o país e, na verdade, desacreditaram de Brasília (Motta (2001); Osório (2005)). Entretanto, como lembra Natal (2003), sua base econômica regional, seu entorno imediato, o antigo Estado do Rio de Janeiro, já apresentava forte descompasso com outras economias regionais, notadamente São Paulo, e as atividades tradicionais da própria cidade, como o comércio, o porto e a indústria, também perdiam relevância no cenário nacional. As elites cariocas, otimistas com a cidade, com sua economia e cultura, não pareceram ter se apercebido de que as bases de sua centralidade solapavam e ficavam cada vez mais circunscritas à sua condição de capital. Os dois processos conjuntos, a perda de participação relativa de sua base econômica regional e local, e a transferência da capital se revelariam trágicas para a cidade.

3.2.3. O deslocamento do centro dinâmico (1889 – 1960)

Durante as décadas subsequentes à instalação do regime republicano, ocorreram alterações significativas no quadro econômico regional brasileiro. Esse período marcou, concomitantemente, o declínio da produção cafeeira fluminense e a ascensão da produção do Planalto Paulista. Apesar da perda de uma de suas principais bases exportadoras, a cidade do Rio de Janeiro continuou apresentando um processo de desenvolvimento industrial e de crescimento econômico. Entretanto, esse processo se mostrou muito mais lento do que se passou a se observar na região de São Paulo. O crescimento vertiginoso da lavoura paulista, acoplada a um intenso processo migratório e a formação de um grande mercado interno, fomentou um novo e vigoroso processo de acumulação regional que rapidamente superou a economia carioca/fluminense e as demais economias regionais do país.

A produção cafeeira fluminense foi um dos principais vetores do dinamismo da cidade do Rio de Janeiro, no século XIX. Essa lavoura atingiu seu auge na década de 1880, produzindo cerca de 2,2 milhões de sacas exportáveis anualmente, justamente ao final do regime imperial. Contudo, já na primeira década sob o regime republicano, a produção caiu a menos da metade, em torno de 0,9 milhões de sacas/ano (ver tabela 2).

Tabela 2: Produção Exportável de Café das Principais Províncias do Brasil, 1871-1930 (em mil sacas/anos)

Período	Região			
	Rio de Janeiro	São Paulo	Minas Gerais	Espírito Santo
1871-1880	1.987	925	767	124
1881-1890	2.176	2.138	1.200	250
1891-1900	911	4.775	1.787	416
1901-1910	995	9.252	2.772	579
1911-1920	812	9.306	2.446	700
1921-1930	945	11.131	4.445	1.210

Fonte: Vieira (2000).

Esse declínio abrupto da produção fluminense pode ser explicado pela forma como se desenvolveu o negócio no vale do Paraíba. A lavoura cafeeira, no século XIX, ainda não empregava técnicas de conservação do solo. Por sua vez, as irregularidades morfológicas das terras fluminenses dificultavam o trato agrícola e facilitavam a erosão. Assim, o crescimento da produção foi baseado na expansão da fronteira agrícola. Isso, evidentemente, provocou um rápido deslocamento da produção que, em torno dos anos de 1870, atingiu novas regiões, como as províncias de São Paulo, Minas Gerais e Espírito Santo. Em uma década, a produção paulista já empatava com a fluminense e, nos anos de 1890, já a superava em mais de cinco vezes, atingindo 4,8 milhões de sacas/ano.

Contudo, a decadência prematura do café fluminense não representou apenas a perda de uma importante base exportadora. Outro elemento é fundamental para se entender o baixo dinamismo posterior da região. O café fluminense operou sobre uma base escravista, o que gerou um insignificante mercado local nas cidades do interior. Após o ciclo do café, o antigo estado do Rio de Janeiro apresentou um limitadíssimo dinamismo interno, exceção feita talvez à região açucareira de Campos e aos investimentos industriais na região Serrana do Estado, como Petrópolis, que eram, estes últimos, orientados pela própria cidade do Rio de Janeiro.

Em São Paulo, ao contrário, a produção cafeeira desenvolveu-se predominantemente sobre uma base assalariada ou sobre outras formas de remuneração do campo. Essa nova frente da economia agroexportadora, com uma escala, até então, sem precedentes no país, promoveu um maciço processo migratório de imigrantes, principalmente italianos, que vieram trabalhar na lavoura sob regimes remunerados. Essa economia regional, o complexo cafeeiro paulista, ofereceu condições singulares para a constituição tanto de um grande mercado consumidor,

como de uma classe empreendedora, constituindo a gênese da concentração industrial e do crescimento acelerado que São Paulo apresentaria nas décadas futuras (Cano, 1977).

No Rio, esse modo capitalista de produção ficou circunscrito ao seu núcleo urbano, assentado numa pequena burguesia comercial e financeira. O capital industrial da cidade se desenvolveu como desdobramento de sua economia urbana, facilitado ainda por injeções do capital estrangeiro e pelo excedente gerado pelo gasto público. Se o Rio não contou com uma base econômica regional que impulsionasse seu crescimento, como ocorria em São Paulo, seu núcleo urbano, o maior do país até o momento, lhe permitiu avançar no processo industrial. Esse descolamento com sua economia regional ajuda a explicar porque, durante as primeiras décadas do regime republicano, a cidade ainda viveu um período de acelerada expansão industrial, a despeito da crise da cafeicultura fluminense.

O Rio de Janeiro passou por dois relevantes ciclos de investimento industrial após a instauração República: entre 1889 e 1895, consequente de uma política monetária expansionista que provocou um elevado processo especulativo, principalmente na capital, o “Encilhamento”, mas que favoreceu o investimento industrial; e um segundo ciclo, entre 1905 e 1913, quando se observou um elevado crescimento na importação de máquinas e equipamentos. Durante esses dois ciclos, os investimentos continuaram concentrados no setor de bens de consumo, como alimentos, bebidas, vestuário, calçados, móveis e perfumaria, mas também foram relevantes na indústria de transformação ligada à construção civil, como cerâmica, ladrilhos e marmoraria. As extraordinárias intervenções urbanas, iniciadas, principalmente, durante a presidência de Rodrigues Alves, entre 1902 e 1906, e o rápido crescimento demográfico da capital estimularam vigorosamente o setor imobiliário. O Rio, no início do século, ainda se consolidou como um importante centro de moagem de trigo e da indústria têxtil, com a instalação de fábricas com escala muito superior ao dos períodos anteriores. O setor da construção naval, por sua vez, havia perdido espaço, mas ainda contava com sete estaleiros, incluindo o Arsenal da Marinha, na cidade e em Niterói (Leopoldi, 2000).

Os dados sobre a produção industrial, nas primeiras décadas do século XX, revelam que o Rio de Janeiro ainda liderava o processo industrial do país em 1907. A produção industrial bruta da cidade-capital representava 30,2% do total do país, somando a produção fluminense essa participação chegava a 37,8%. São Paulo, por sua vez, ainda representava pouco mais da metade do Distrito Federal, 15,9%.

Tabela 3: Participação na produção industrial do Brasil e taxa de crescimento de Estados selecionados, 1907-1939

Regiões	Participação (%)			Crescimento (índice=100)	
	1907	1919	1939	1907-19	1919-39
Minas Gerais	4,4	5,6	6,5	543	567
Rio de Janeiro	37,8	28,2	22,0	322	381
<i>Distrito Federal</i>	30,2	20,8	17,0	298	398
<i>Antigo Estado do RJ</i>	7,6	7,4	5,0	423	330
São Paulo	15,9	31,5	45,4	854	704
Rio Grande do Sul	13,5	11,1	9,8	354	435
Outros Estados	28,4	23,6	16,3	359	337
Brasil	100,0	100,0	100,0	432	489

Fonte: Elaboração própria a partir de dados de Cano (1977).

Contudo, foi justamente a partir desse período que a indústria de São Paulo “deu o grande salto quantitativo” (Cano, 1977), iniciando uma fase de crescimento acelerado que em pouco tempo, consolidaria o Estado como principal centro fabril do país. Em 1919, o estado de São Paulo já aparecia à frente da região do Rio de Janeiro¹⁹, e bem à frente do Distrito Federal, com uma participação na produção bruta industrial de 31,5% contra 28,2% e 20,8%, respectivamente. Em 1939, essa distância aumentou e o estado de São Paulo apresentou uma participação na indústria que era mais que o dobro da região do Rio de Janeiro e do Distrito Federal, 45,4%, 22,0% e 17,0%, respectivamente.

Analisando a produção industrial das regiões até o final dos anos de 1930, não é possível, contudo, ratificar a tese do retrocesso industrial do Rio de Janeiro nesse período. O que os dados revelam, fundamentalmente, são: i) o descolamento do crescimento de São Paulo em relação ao restante do país; ii) uma enorme concentração industrial no centro-sul; e iii) uma perda de participação relativa do Rio de Janeiro (e não um retrocesso absoluto). Se forem analisados os mesmos dados, excluindo a produção de São Paulo, percebe-se que a região do Rio de Janeiro

¹⁹ Neste trabalho, designa-se “região do Rio de Janeiro”, o somatório das atividades do antigo Distrito Federal, posteriormente estado da Guanabara (1960-1975), com o antigo estado do Rio de Janeiro, que não compreendia o primeiro até 1975. Vale destacar que os municípios da atual região metropolitana do Rio de Janeiro, excluindo o antigo Distrito Federal, compunham o antigo estado do Rio de Janeiro. Assim, de acordo com a disponibilidade de dados, são apresentados separadamente os resultados para o ex-Distrito Federal, o antigo estado do Rio de Janeiro e esse, por sua vez, decomposto pelos municípios da região metropolitana e pelos municípios do interior do Estado. Isso significa que os resultados apresentados sob a denominação “região metropolitana” representam apenas uma fração do antigo estado do Rio de Janeiro, não incluindo a ex-Distrito Federal.

apresentou uma taxa de crescimento próxima a média nacional, mantendo uma participação na produção bruta industrial do restante país acima de 40%, até 1939.

Tabela 4: Participação na produção industrial do Brasil (excluindo São Paulo) e taxa de crescimento de Estados selecionados, 1907-1939

Regiões	Participação (%)			Crescimento (índice=100)	
	1907	1919	1939	1907-19	1919-39
Minas Gerais	5,2	8,2	11,9	543	567
Rio de Janeiro	44,9	41,2	40,3	322	381
<i>Distrito Federal</i>	35,9	30,4	31,1	298	398
<i>Antigo Estado do RJ</i>	9,0	10,8	9,2	423	330
Rio Grande do Sul	16,1	16,2	17,9	354	435
Outros Estados	33,8	34,5	29,9	359	337
Brasil (exc. SP)	100,0	100,0	100,0	352	390

Fonte: Elaboração própria a partir de dados de Cano (1977).

A partir dos anos de 1940, acontece uma inversão de tendência dentro da região do Rio de Janeiro. O Estado fluminense passa a ter um desempenho acima da média nacional, e a perda de participação relativa da região se concentra no baixo desempenho do Distrito Federal. Entre 1939 e 1959, a participação no Produto Interno Bruto da região do Rio de Janeiro caiu de 20,3% para 17,3%. A taxa de crescimento anualizada foi de 4,1% frente um crescimento de 4,9% no país. Entretanto, a taxa de crescimento do antigo estado do Rio de Janeiro foi de 6,0%. Isso provocou um aumento de sua participação no produto interno bruto do país, de 4,1% para 5,0%, mitigando o declínio da região como um todo.

Tabela 5: Participação no Produto Interno Bruto do Brasil e taxa de crescimento anual de regiões selecionadas, 1939-1959 (%)

Estado	1939	1949	1959	Δ 1939-59
Minas Gerais	10,3	10,8	9,9	4,8
Rio de Janeiro	20,3	19,3	17,3	4,1
<i>Distrito Federal</i>	16,3	14,8	12,4	3,5
<i>Antigo Estado do RJ</i>	4,1	4,5	5,0	6,0
São Paulo	31,1	34,4	34,9	5,5
Rio Grande do Sul	10,3	9,3	8,9	4,2
Outros Estados	28,0	26,3	28,9	5,1
Total	100,0	100,0	100,0	4,9

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

Decompondo geograficamente os dados do Produto Interno Bruto do Rio de Janeiro, observa-se que a inversão de tendência acontece efetivamente no interior do Estado. Entre 1920 e 1939, a participação do interior no Produto Interno Bruto da região despencou de 25,7% para 13,2%.

A partir daí, essa participação voltou a aumentar, atingindo 18,0% em 1959. A região metropolitana (excluindo o antigo Distrito Federal), por sua vez, manteve uma trajetória sempre de crescimento de participação dentro da região, saindo de 5,9% para 10,6%, entre 1920 e 1959.

Tabela 6: Participação no Produto Interno Bruto do Atual Estado do Rio de Janeiro por regiões, 1920-1959 (%)

Regiões	1920	1939	1949	1959
Rio de Janeiro	100,0	100,0	100,0	100,0
Distrito Federal	68,4	80,1	76,9	71,4
Antigo Estado do RJ	31,6	19,9	23,1	28,6
<i>Região Metropolitana</i>	<i>5,9</i>	<i>6,8</i>	<i>8,3</i>	<i>10,6</i>
<i>Interior</i>	<i>25,7</i>	<i>13,2</i>	<i>14,8</i>	<i>18,0</i>

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

O principal pivô dessa inversão de tendência interna foi a atividade industrial. A partir dos anos de 1940, a perda de participação do Distrito Federal na indústria nacional se acentuou, enquanto o antigo estado do Rio de Janeiro passou a apresentar um aumento de participação. Entre 1939 e 1959, a taxa anualizada de crescimento do valor adicionado industrial do Distrito Federal foi de apenas 1,5%, frente a um crescimento do país de 5,6%. No antigo estado do Rio de Janeiro, essa taxa foi 7,3%, que só foi menor que São Paulo, com um crescimento anualizado de 7,7%.

Tabela 7: Participação no Valor Adicionado Industrial do Brasil e taxa de crescimento anual de regiões selecionadas, 1939-1959 (%)

Estado	1939	1949	1959	Δ 1939-59
Minas Gerais	8,0	7,0	6,2	4,3
Rio de Janeiro	26,9	21,5	17,0	3,2
<i>Distrito Federal</i>	<i>21,7</i>	<i>15,2</i>	<i>9,9</i>	<i>1,5</i>
<i>Antigo Estado do RJ</i>	<i>5,2</i>	<i>6,3</i>	<i>7,2</i>	<i>7,3</i>
São Paulo	36,4	46,4	53,3	7,7
Rio Grande do Sul	8,7	7,7	6,9	4,4
Outros Estados	20,0	17,4	16,5	4,6
Total	100,0	100,0	100,0	5,6

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

Isso aconteceu, em parte, pelo desenvolvimento industrial da região metropolitana, um fenômeno atrelado à expansão urbana e econômica da capital. A indústria carioca, que se desenvolveu inicialmente na região próximo ao porto e que depois se expandiu para aos bairros da zona norte e da zona sul, a partir dos anos de 1930 e 40, passou a se desenvolver em direção aos subúrbios e aos municípios da atual região metropolitana, normalmente acompanhando os eixos ferroviários.

Esse efeito, contudo, é relativamente menos influente. O principal elemento de recuperação do antigo estado do Rio de Janeiro foi o crescimento industrial do seu interior. Entre 1939 e 1959, a participação no valor adicionado industrial do interior fluminense no total da região do Rio de Janeiro mais que dobrou, saindo de 12,5% para 29,1%, enquanto a participação da região metropolitana (excluindo o Distrito Federal) cresceu de 6,8% para 13,0%. Entretanto, vale destacar que esse desempenho do interior fluminense se deveu, fundamentalmente, à instalação de dois grandes empreendimentos industriais, a siderúrgica de Barra Mansa do Grupo Votorantim, em 1937, e a Companhia Siderúrgica Nacional, em Volta Redonda, em 1941.

Tabela 8: Participação no Valor Adicionado Industrial do Atual Estado do Rio de Janeiro por regiões, 1920-1959 (%)

Regiões	1920	1939	1949	1959
Rio de Janeiro	100,0	100,0	100,0	100,0
Distrito Federal	79,7	80,7	70,6	57,9
Antigo Estado do RJ	20,3	19,3	29,4	42,1
<i>Região Metropolitana</i>	<i>8,1</i>	<i>6,8</i>	<i>10,8</i>	<i>13,0</i>
<i>Interior</i>	<i>12,3</i>	<i>12,5</i>	<i>18,6</i>	<i>29,1</i>

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

A despeito da performance do interior, os dados revelam que, de fato, a partir dos anos de 1940, a cidade-capital apresentou um crescimento industrial bem abaixo da média nacional. Se o crescimento da renda da cidade do Rio de Janeiro, bem como de outras regiões do país, foi superior ao crescimento da indústria do antigo Distrito Federal, é de se considerar que outras localidades passaram a substituir, em parte, o fornecimento da indústria carioca, tanto para o mercado local, como nacional. Como a expansão industrial da região metropolitana do Rio de Janeiro (excluindo o Distrito Federal) foi modesta e o crescimento do interior do antigo estado do Rio de Janeiro concentrado em bens intermediários, pode-se deduzir que centros industriais de fora da região do Rio de Janeiro, principalmente São Paulo, dado seu crescimento muito acima da média nacional, tomaram o mercado de produtos tradicionais da indústria carioca, como bens de consumo e têxtil. Assim, antes da perda de prestígio do Rio de Janeiro, da polarização exercida por São Paulo sobre suas atividades centrais, a capital paulista já exercia uma forte polarização industrial sobre o Rio de Janeiro. O ritmo acelerado de sua expansão econômica e a forte migração vivenciada permitiram a São Paulo um ganho de escala e de produtividade que provavelmente sobrepujaram a indústria carioca. Vale lembrar, que o Rio é a capital mais próxima de São Paulo, a que apresenta os menores custos de transporte para a

expansão de mercado da indústria paulista e, portanto, foi uma das primeiras a sofrer sua competição²⁰.

Analisando os dados econômicos do início do século XX aos anos de 1960, observa-se que, durante as primeiras décadas a região do Rio de Janeiro, particularmente a capital, manteve um crescimento e um desenvolvimento industrial próximo à média nacional. São Paulo, por sua vez, se destaca do resto do Brasil e se transforma no principal centro fabril do país. A partir dos anos de 1940, a cidade do Rio de Janeiro passa a ter um desempenho abaixo da média nacional e muito abaixo das taxas de crescimento apresentadas por São Paulo. Assim, em meados do século XX, antes da perda da capital, já estava configurada a perda de participação relativa da base econômica do Rio de Janeiro e, o que seria determinante para a perda de centralidade da cidade, no período subsequente, o descompasso com a economia de São Paulo.

²⁰ Um excelente modelo para se entender a polarização industrial, pautada na dicotomia entre custo de transporte e ganho de escala, encontra-se em Lösch (1940).

4. O DECLÍNIO DA CENTRALIDADE DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO

Os anos de 1960 em diante são aqueles que, efetivamente, vão motivar um debate na sociedade carioca do que seria o “Rio de todas as crises” (Dain, 1990). De um lado, a região continuou a perder participação relativa na economia brasileira. Na década de 1980, em meio à crise da dívida externa, o Estado chegou a apresentar, inclusive, um decréscimo absoluto de sua atividade econômica. Paralelamente, o período marca também o início do processo de perda da centralidade nacional da cidade do Rio de Janeiro. O deslocamento do centro dinâmico para São Paulo, na primeira metade do século XX, fez surgir um novo centro urbano que passara a competir com o Rio no provimento de atividades centrais. Contudo, apesar da perda de participação relativa da economia carioca e fluminense e da emergência de um novo centro nacional, a cidade do Rio de Janeiro fortemente apoiada no seu prestígio histórico e na condição de centro do poder político manteve uma diversificada base produtiva urbana. Esse quadro, entretanto, foi drasticamente alterado com a transferência da capital para Brasília, que consumou a diferença de escala e competitividade entre os dois centros nacionais, iniciando um ciclo de esvaziamento das funções centrais na cidade.

4.1. A CONTINUADA PERDA DE PARTICIPAÇÃO DA BASE ECONÔMICA

Em meados do século XX, já estava consolidada a diferença de base econômica regional entre o Rio de Janeiro e São Paulo. Esta viria, ainda, a ser acentuada com o Plano de Metas do governo Juscelino Kubitschek e a internalização dos complexos metal-mecânico e eletroeletrônico na região metropolitana de São Paulo. A partir de meados dos anos de 1970, contudo, a questão do desempenho econômico do Rio passa a transcender o debate centrado no eixo Rio-São Paulo e no “deslocamento do centro dinâmico”. A economia paulista também para de elevar sua participação na economia nacional e os dois Estados passam a apresentar uma taxa de crescimento abaixo da média do restante do país.

Entre 1960 e 1990, a região do Rio de Janeiro, somando o estado da Guanabara (posteriormente município do Rio de Janeiro) e o antigo estado do Rio de Janeiro, passou por momentos distintos de perda de base econômica. Conforme pode se observar na tabela 9, a região teve um decréscimo suave de sua participação no Produto Interno Bruto na primeira década, caindo de 17,3% para 16,7%. A partir dos anos de 1970, essa queda torna-se mais acentuada e a participação atinge 13,7%. Essa tendência se mantém até 1990, quando a participação no Produto Interno Bruto atinge 10,9%. Então, a partir dos anos de 1990, o Estado consegue, finalmente, interromper esse ciclo de declínio, o que é explicado, em grande medida, pela

expansão da produção petrolífera na Bacia de Campos. Ao longo de todo o período, o que sustenta a participação da economia do Rio de Janeiro é, fundamentalmente, o desempenho do interior do Estado. O ex-Distrito Federal, ex-estado da Guanabara e, finalmente, município do Rio de Janeiro, tem uma participação reduzida, entre 1960 e 2010, de 12,4% para 5,0% do Produto Interno Bruto.

Tabela 9: Participação no produto interno bruto do Brasil de regiões selecionadas, 1960-2010 (%)

Estado	1960*	1970	1980	1990	2000	2010
Minas Gerais	9,9	8,3	9,4	9,3	8,5	9,3
Rio de Janeiro	17,3	16,7	13,7	10,9	11,8	10,8
<i>Guanabara/MRJ</i>	12,4	11,8	9,6	<i>nd</i>	6,5	5,0
<i>Antigo Estado do RJ</i>	5,0	4,8	4,1	<i>nd</i>	5,3	5,8
São Paulo	34,9	39,4	37,7	37,0	36,0	33,1
Rio Grande do Sul	8,9	8,6	7,9	8,1	6,9	6,7
Outros Estados	28,9	27,0	31,2	34,7	36,7	40,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

* Para o ano de 1960 foram utilizados os dados referentes a 1959.

Por trás desse cálculo de participação, se escondem momentos distintos na conjuntura econômica nacional e regional. Entre 1960 e 1970, o Rio de Janeiro consegue acompanhar o excelente desempenho nacional, crescendo a uma taxa anualizada de 7,6% contra 8,0% da economia brasileira como um todo (ver tabela 10). Essa performance é explicada, sobretudo, pelo crescimento vertiginoso que o país alcança, a partir do final dos anos de 1960, no que é convencionalmente chamado de “milagre econômico. Até esse momento, a economia paulista continuou crescendo a taxas superiores à média nacional, favorecido pelo aumento da renda e da demanda por bens duráveis e semiduráveis no país. A partir dos anos de 1970 e, mais propriamente da metade da década, o ciclo de investimentos do II PND promove um acelerado crescimento em outras regiões do país, e o estado do Rio de Janeiro e, também, São Paulo, apesar de suas elevadas taxas de crescimento, passam a perder participação na economia nacional.

Tabela 10: Taxa de crescimento anualizada do produto interno bruto de regiões selecionadas, 1960-2010 (%)

Estado	Δ 1960*-70	Δ 1970-80	Δ 1980-90	Δ 1990-00	Δ 2000-10
Minas Gerais	6,2	11,7	1,8	1,6	4,5
Rio de Janeiro	7,6	8,2	(0,4)	3,4	2,7
<i>Guanabara/MRJ</i>	7,6	8,0	<i>nd</i>	<i>nd</i>	1,0
<i>Antigo Estado do RJ</i>	7,8	8,6	<i>nd</i>	<i>nd</i>	4,4
São Paulo	9,2	9,8	1,8	2,2	2,8
Rio Grande do Sul	7,7	9,4	2,2	0,9	3,3
Outros Estados	7,4	11,9	3,0	3,1	4,5
Total	8,0	10,3	2,0	2,5	3,6

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

* Para o ano de 1960 foram utilizados os dados referentes a 1959.

Nos anos de 1980, a trajetória da economia do Rio de Janeiro acontece sobre uma outra conjuntura. A partir da crise da dívida externa, o país entra num ciclo de baixo crescimento econômico e a taxa de crescimento anualizada da década cai de 10,3% para 2,0%. Contudo, esse período se revela ainda mais trágico para o Estado Rio de Janeiro que chega a apresentar uma retração absoluta na atividade econômica, com uma taxa de crescimento negativa de -0,4%. Esse ciclo só é interrompido nos anos de 1990 e, mais precisamente, a partir da metade da década. O Brasil ainda cresce a taxas modestas, 2,5%, e o Rio de Janeiro cresce a taxas um pouco superiores, 3,4%. Mas, o que poderia se configurar como um ponto de inflexão na perda de participação da economia fluminense, na verdade, não se confirma. A indústria de transformação continua a apresentar um desempenho pífio e, ao mesmo tempo, ocorre um arrefecimento da produção petrolífera, particularmente, a partir de meados da década.

Os dados do valor adicionado industrial, para o período de 1960 a 2010, apresentam basicamente as mesmas tendências, mas com uma volatilidade maior. Além da perda de participação do Rio de Janeiro, se destaca a desconcentração industrial do estado de São Paulo. O Estado atinge um pico de participação de 56,5% em 1970 e cai para 35,3% em 2010. Na década de 1970, o país avança de forma acelerada e alguns Estados apresentam taxas impressionantes de crescimento industrial, como Minas Gerais (16,6%).

Tabela 11: Participação no valor adicionado industrial do Brasil de regiões selecionadas, 1960-2010 (%)

Estado	1960*	1970	1980	1990	2000	2010*
Minas Gerais	6,2	6,9	8,9	9,1	10,4	10,1
Rio de Janeiro	17,0	15,3	11,8	10,1	14,5	10,6
<i>Guanabara/MRJ</i>	9,9	9,3	7,4	<i>nd</i>	5,2	3,0
<i>Antigo Estado do RJ</i>	7,2	5,9	4,4	<i>nd</i>	9,3	7,6
São Paulo	53,3	56,5	47,1	43,4	35,4	35,3
Rio Grande do Sul	6,9	6,3	7,3	8,5	7,9	7,4
Outros Estados	16,5	15,1	24,9	28,9	31,8	36,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

* Para os anos de 1960 e 2010 foram utilizados respectivamente os dados referentes a 1959 e 2009.

Tabela 12: Taxa de crescimento anualizada do valor adicionado industrial de regiões selecionadas, 1960-2010 (%)

Estado	Δ 1960*-70	Δ 1970-80	Δ 1980-90	Δ 1990-00	Δ 2000-10*
Minas Gerais	12,6	16,6	2,0	2,3	(1,7)
Rio de Janeiro	10,4	10,7	0,2	4,7	(4,8)
<i>Guanabara/MRJ</i>	11,0	11,0	<i>nd</i>	<i>nd</i>	(7,3)
<i>Antigo Estado do RJ</i>	9,7	10,2	<i>nd</i>	<i>nd</i>	(3,5)
São Paulo	12,1	11,6	0,9	(1,1)	(1,4)
Rio Grande do Sul	10,7	15,4	3,2	0,3	(2,2)
Outros Estados	10,7	19,4	3,3	2,0	0,2
Total	11,6	13,6	1,7	1,0	(1,4)

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

* Para os anos de 1960 e 2010 foram utilizados respectivamente os dados referentes a 1959 e 2009.

Quanto ao desempenho industrial do Rio de Janeiro, o crescimento elevado, entre 1960 e 1980, pode ser creditado, em parte, à indústria da cidade, movida pela construção naval e pela indústria de bens de consumo. O antigo estado do Rio de Janeiro também apresentou uma boa performance, capitaneada por investimentos de vulto, como o estaleiro Verolme (atual BrasFELS), em Angra dos Reis, e a refinaria Duque de Caxias, no município homônimo. A partir dos anos de 1980, contudo, a produção industrial do Rio de Janeiro entra em estagnação. Os estaleiros viveram um péssimo momento com a interrupção de encomendas, a falta de financiamento e, ainda, escândalos de corrupção envolvendo agentes públicos e privados. A indústria têxtil, tradicional no Estado, se extinguiu quase por completo. E a indústria de bens de consumo também sofreu forte retração. Esse quadro só vem a apresentar uma reversão com a expansão da produção petrolífera na Bacia de Campos. Entretanto, essa recuperação foi limitada, dado o fraco desempenho da indústria de transformação. O Estado, a partir de meados

dos anos de 1990, começa, paulatinamente, a se empenhar de forma mais efetiva na atração de investimentos, criando novos centros industriais no interior, como o polo automotivo do Sul do Fluminense. Esses investimentos, contudo, não são suficientes para mitigar o processo de desindustrialização da região metropolitana. O desempenho de alguns setores industriais de destaque da economia fluminense pode ser observado na tabela 13.

Tabela 13: Participação no valor da transformação industrial total do Estado do Rio de Janeiro por classe, 1970-2010 (%)

Classe da Indústria	1970*	1980*	1990	2000	2010
Indústria extrativa	0,9	0,3	18,9	21,2	32,3
Bens de consumo*	16,1	16,4	13,3	10,7	8,0
Têxtil	8,4	4,4	2,6	0,8	0,4
Química	24,1	16,0	25,1	23,4	26,9
Farmacêuticos e perfumaria	3,7	6,7	4,5	6,8	3,6
Metalúrgica	21,3	11,7	11,0	10,4	10,2
Material de transporte	12,3	8,5	4,9	4,2	6,6
Outros	13,2	36,0	19,7	22,3	12,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Tabulação própria a partir de dados da Pesquisa Anual da Indústria (IBGE, vários anos).

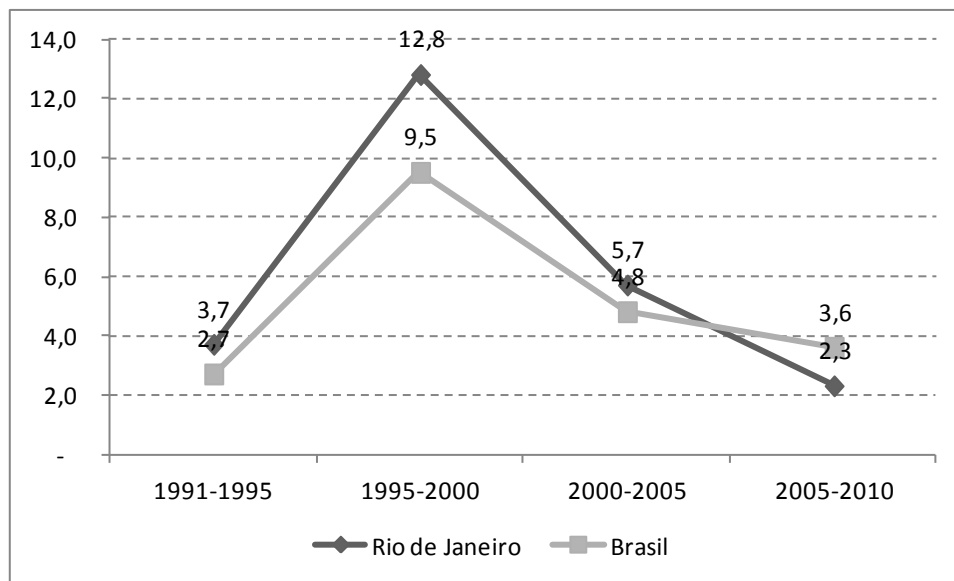
* Para os anos de 1970 e 1980 foram utilizados, respectivamente, os dados referentes a 1969 e 1979.

A estagnação do valor adicionado industrial em termos reais, na década de 1980, implica que as reduções de participação de alguns setores representam retrações absolutas. Isso se observa na indústria de bens de consumo – que contempla alimentos, bebidas, vestuário, calçados e fumo –, têxtil e material de transporte. Essa última agrega tanto a indústria de construção naval, como a de automotores. Sua queda de participação, em 1980, é explicada, em parte, pelo fechamento da Fábrica Nacional de Motores em Xerém. A partir de 1980, esse declínio deve-se, fundamentalmente, à retração da indústria naval. Sua recuperação, em 2010, já é um indicativo do novo polo metal-mecânico no Sul Fluminense.

Na tabela 13, também é possível atestar o crescimento de relevância da indústria extrativa para o Rio de Janeiro. Sua proporção salta de 0,3%, em 1980, para 18,9%, em 1990, e 32,3%, em 2010. Mas apesar desse aumento, na última década, ele acontece, em grande parte, por uma retração da indústria de transformação. Após o salto de produção nos anos de 1990, nos anos 2000 e, mais especificamente, no final da década, ocorre uma desaceleração da produção petrolífera, o que contribuiu para que o Rio de Janeiro voltasse a perder participação na atividade industrial geral. Isso se deveu, de um lado, pela dificuldade da Petrobras em cumprir suas metas de produção, em parte ocasionado pelo atraso na entrega de fornecedores (Siqueira,

2013). Por outro lado, esse arrefecimento também deve ser creditado aos atrasos que ocorreram, durante o governo Lula (2003-2010), na execução de leilões de novos campos de petróleo e gás, associados, entre outras coisas, à alteração do marco regulatório do setor e a crise federativa instalada em torno da distribuição das participações governamentais. A taxa de crescimento da produção de óleo equivalente que, entre 1995 e 2000, cresceu 12,8% ao ano, no Estado do Rio de Janeiro, caiu para 5,7% e 2,8%, nos períodos subsequentes.

Figura 2: Taxa de crescimento anualizada da produção de petróleo e gás, Rio de Janeiro e Brasil, 1991-2010 (%)



Fonte: Tabulação própria a partir de dados da Pesquisa Anual da Indústria (IBGE, vários anos).

A queda do setor industrial poderia ser compensada pelo setor de serviços. O Rio de Janeiro e sua capital, em particular, tradicionalmente são compreendidos com forte vocação para o setor. Entretanto, o declínio de participação, ao longo do período de 1960 a 2010, foi igualmente acentuado. Se na indústria, a cidade teve uma participação reduzida de 10% para 3%, no setor de serviços essa queda foi de 20% para 6%.

Tabela 14: Participação no valor adicionado dos serviços do Brasil e de regiões selecionadas, 1960-2010 (%)

Estado	1960*	1970	1980	1990	2000	2010*
Minas Gerais	9,3	8,3	8,4	8,2	8,9	8,2
Rio de Janeiro	24,3	20,6	17,9	13,9	13,0	11,7
<i>Guanabara/MRJ</i>	19,8	16,0	13,5	<i>nd</i>	7,3	6,0
<i>Antigo Estado do RJ</i>	4,5	4,5	4,4	<i>nd</i>	5,7	5,7
São Paulo	33,2	35,0	34,7	31,4	34,0	33,6
Rio Grande do Sul	8,3	8,2	7,4	6,5	7,0	6,1
Outros Estados	24,8	28,0	31,6	40,0	37,1	40,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

* Para os anos de 1960 e 2010 foram utilizados respectivamente os dados referentes a 1959 e 2009.

As taxas de crescimento apresentaram desempenho correlacionado ao Produto Interno Bruto, ou seja, períodos de elevado crescimento, durante os anos de 1960 e 1970, estagnação nos anos de 1980 e 1990 e recuperação nos anos 2000. Entretanto, em todas as décadas analisadas, a região do Rio de Janeiro apresentou um crescimento inferior à média nacional, puxado pela baixa performance da capital.

Tabela 15: Taxa de crescimento anualizada do valor adicionado dos serviços do Brasil e de regiões selecionadas, 1960-2010 (%)

Estado	Δ 1960*-70	Δ 1970-80	Δ 1980-90	Δ 1990-00	Δ 2000-10*
Minas Gerais	7,9	8,8	2,4	1,9	5,1
Rio de Janeiro	7,5	7,0	0,2	0,3	4,9
<i>Guanabara/MRJ</i>	7,0	6,7	<i>nd</i>	<i>nd</i>	3,7
<i>Antigo Estado do RJ</i>	9,2	8,2	<i>nd</i>	<i>nd</i>	6,2
São Paulo	9,6	8,5	1,7	1,8	6,0
Rio Grande do Sul	9,0	7,5	1,4	1,8	4,5
Outros Estados	10,3	9,9	5,2	0,3	7,1
Total	9,1	8,6	2,7	1,0	6,1

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

* Para os anos de 1960 e 2010 foram utilizados respectivamente os dados referentes a 1959 e 2009.

Entretanto, o setor de serviços apresentou desempenhos bastante diversos entre seus subsetores. Nesse sentido, pode-se destacar o recuo de participação do setor de intermediação financeira na economia fluminense. Essa redução ocorreu fundamentalmente nos anos de 1990, associada a consolidação do setor no Brasil. Por sua vez, a administração pública apresentou mudanças de trajetória ao longo do período, uma primeira fase de redução de participação, consequente da transferência da capital federal para Brasília, uma segunda fase de aumento de participação,

refletindo muito mais a crise econômica dos anos de 1980 e de 1990 do que propriamente um aumento substancial da máquina pública, e novamente uma retração nos anos 2000. Esses dois assuntos serão tratados mais detalhadamente na seção seguinte sobre o declínio de centralidade da cidade do Rio de Janeiro. Por outro lado, outros setores ganharam presença na economia fluminense, como o de serviços coletivos e pessoais, relacionado ao incremento da renda e do consumo nos anos 2000, e também o setor de transporte e de serviços de informação.

Tabela 16: Participação no valor adicionado dos serviços no total do Estado do Rio de Janeiro por subsetores, 1960-2010 (%)

Setor	1960	1970	1980	1990	2000	2010*
Comércio	19,4	23,1	18,3	13,2	10,4	13,9
Transporte e comunicação	12,6	7,3	6,7	7,5	7,7	14,3
<i>Transporte e armazenagem</i>	<i>nd</i>	<i>nd</i>	<i>nd</i>	3,4	3,1	7,2
<i>Serviços de informação</i>	<i>nd</i>	<i>nd</i>	<i>nd</i>	4,1	4,6	7,1
Atividades imobiliárias	7,5	17,5	13,3	9,6	25,5	13,2
Intermediação financeira	14,3	14,0	17,5	25,4	8,4	8,7
Administração pública	23,8	23,1	16,0	31,1	35,3	25,7
Outros	22,4	14,9	28,1	13,0	12,8	24,3
<i>Alojamento e alimentação</i>	<i>nd</i>	<i>nd</i>	<i>nd</i>	5,2	3,4	3,7
<i>Saúde e educação</i>	<i>nd</i>	<i>nd</i>	<i>nd</i>	3,4	4,3	4,9
<i>Serviços coletivos e pessoais</i>	<i>nd</i>	<i>nd</i>	<i>nd</i>	3,8	4,2	13,4
Serviços domésticos	<i>nd</i>	<i>nd</i>	<i>nd</i>	0,6	0,9	2,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

* Para o ano de 2010 foram utilizados os dados referentes a 2009.

Assim, analisando os dados da economia carioca e fluminense, depreende-se que a região apresentou uma queda severa de participação na economia nacional ao longo dos últimos 50 anos. Setores que historicamente sustentavam a base econômica do Rio de Janeiro apresentaram retração, como os serviços de intermediação financeira, alguns setores industriais e também a administração pública. Embora, esse último tenha mantido sua participação no valor adicionado do total dos serviços para a economia fluminense, o mesmo sofreu uma perda acentuada de participação comparado à economia brasileira. Por outro lado, no bojo das transformações estruturais da economia do Rio de Janeiro, outros setores passaram a desempenhar o papel de base exportadora da região, notadamente a indústria extrativa.

Ao longo das últimas décadas, desenvolveu-se um debate na sociedade carioca e fluminense em torno da perda relativa de sua base econômica e, mais propriamente, sobre seu desempenho industrial. Apesar das fragilidades institucionais do Rio de Janeiro, é preciso, inicialmente, fazer uma ressalva a respeito de que houve uma decisão política e estratégica do país de desconcentrar a atividade produtiva. Isso implicava, necessariamente, na perda de participação

econômica do Rio e, posteriormente, de São Paulo. E que, de fato, foi consubstanciada, iniciando pelo Rio de Janeiro. O Plano de Metas do governo Juscelino Kubitschek afastou a região do Rio de Janeiro do centro do projeto de desenvolvimento econômico do país²¹. A “marcha para o interior” transferiu a capital federal e transformou Brasília num grande eixo viário, o qual serviria para difundir o desenvolvimento para o interior do país. Em seu governo também se priorizou o modal viário, através de grandes investimentos em estradas, o que reduziu a relevância do transporte por cabotagem e a centralidade das cidades portuárias. São Paulo, até esse momento, continuava a crescer acima da média nacional, passando por uma importante transformação estrutural em sua economia por meio da internalização da produção de bens duráveis e semiduráveis, que fizeram com que o parque industrial paulista desse, então, um “salto qualitativo”. O período do “milagre econômico”, por sua vez, fez crescer a demanda por bens duráveis e semiduráveis, ratificando a presença da indústria paulista no mercado nacional. É a partir do II PND, durante o governo Ernesto Geisel, que começa a ocorrer, de forma mais efetiva, um processo de desconcentração produtiva. O plano tinha por objetivos manter as altas taxas de crescimento observados no país, executar uma mudança estrutural em sua base produtiva e promover a desconcentração industrial. São feitos grandes investimentos em todo o país, surgindo um segundo polo automotivo em Minas Gerais. E com isso, efetivamente a participação da economia paulista começa a declinar, juntamente, com a fluminense.

Entretanto, é particularmente consenso, entre os autores da crise do Rio de Janeiro, que elementos internos à sua economia impediram que a perda de participação econômica fosse mitigada. Osorio (2005) destaca que o marco político da cidade, construído sob sua condição de capital, não estava preparado para o novo contexto político-administrativo, faltando lideranças e um plano de desenvolvimento regional. Esses elementos ajudariam a explicar a incapacidade de articulação política local para atração de investimentos, principalmente nos setores mais modernos da indústria e com maior efeito multiplicador (Dain,1990). Segundo Lessa (2000), entre 1956 e 1961, o investimento estrangeiro direto em São Paulo foi sete vezes maior do que no Rio. Analisando em perspectiva, se o Plano de Metas foi, particularmente, desfavorável ao Rio de Janeiro, o mesmo não se pode aferir exatamente do II PND. Embora, no período, o Estado tenha perdido a concorrência com Minas Gerais para a instalação do

²¹ No Plano de Metas foi contemplado para o Rio de Janeiro, a despeito de todo o impacto negativo de perda da capital, apenas um programa de modernização da indústria da construção naval.

segundo polo metal-mecânico no país, o II PND reservou para o Rio de Janeiro, o papel de polo das novas indústrias e das atividades tecnológicas. Foram implantados a Nuclebras, o programa de biotecnologia da Fundação Oswaldo Cruz, a fábrica de computadores Cobra. Infelizmente, a carteira de investimentos orientada para o Rio e Janeiro foi sendo aos poucos desmantelada e a proposta de priorizar o Estado como centro de ciência e tecnologia esquecida. Entre as ações reservadas para o Rio de Janeiro, a que se revelaria mais bem sucedida, com o passar dos anos, seria o programa de pesquisa e exploração de petróleo na Bacia de Campos.

Além dos aspectos institucionais do Rio de Janeiro e da orientação política e estratégica do país, é preciso considerar também as mudanças estruturais por que passaram as grandes metrópoles no mundo. A partir de meados do século, com a redução dos custos de transporte e de comunicação, houve uma acentuada redução nos custos de gestão à distância e, com isso, as firmas foram se tornando cada vez mais multilocacionais, desmembrando suas unidades de gestão e de produção. Isso permitiu que as firmas pudessem ter estratégias diferentes de localização para o centro gestor e para as unidades de produção. Isso transformou, paulatinamente, o padrão de distribuição inter-regional do emprego. As plantas industriais passaram a deixar os grandes centros urbanos, onde os custos do congestionamento urbano eram desfavoráveis, e as grandes cidades passaram a concentrar, cada vez mais, os centros gestores e os serviços especializados.

Conforme a tabela 17 a seguir, o valor adicionado industrial para o Rio de Janeiro e São Paulo mostram fenômeno similar. Entre 1960 e 2010, a capital do Rio de Janeiro teve sua participação industrial no país reduzida a menos de um terço, caindo de 9,9% para 3,0%. Acontece que o mesmo se observou na capital paulista, a redução em pontos percentuais também foi para menos de um terço, saindo de 29,0% para 8,9%. Os valores para ambas as regiões metropolitanas, excluídas as capitais, ensaiaram uma alta, mas, a partir de 1980, também perderam participação. E o interior dos dois Estados, ao contrário, ganharam participação no valor adicionado industrial, ao longo do tempo.

Tabela 17: Participação no valor adicionado industrial do Brasil, Rio de Janeiro e São Paulo, 1960-2010 (%)

Estado	1960*	1970	1980	1990	2000	2010*
Rio de Janeiro	17,0	15,3	11,8	10,1	14,5	10,6
<i>Guanabara/Capital</i>	9,9	9,3	7,4	<i>nd</i>	5,2	3,0
<i>Região Metropolitana</i>	2,2	3,0	1,9	<i>nd</i>	2,8	1,8
<i>Interior</i>	5,0	2,9	2,4	<i>nd</i>	6,5	5,9
São Paulo	53,3	56,5	47,1	43,4	35,4	35,3
<i>Capital</i>	29,0	27,3	16,9	<i>nd</i>	11,1	8,9
<i>Região Metropolitana</i>	10,0	13,3	12,0	<i>nd</i>	7,5	7,8
<i>Interior</i>	14,3	15,9	18,2	<i>nd</i>	16,8	18,6
Outros Estados	29,6	28,3	41,2	46,5	50,2	54,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

* Para os anos de 1960 e 2010 foram utilizados, respectivamente, os dados referentes a 1959 e 2009.

Portanto, é importante destacar que nem todos os sintomas compreendidos como pertencentes à crise do Rio são singulares a essa metrópole. Essa constatação levou Urani (2008) a exclamar “não estamos sós”. Isso não significa que a desindustrialização da cidade do Rio de Janeiro não contenha elementos singulares, como os discutidos acima, e que isso não represente, de todo modo, um desafio para a política pública. A cidade do Rio de Janeiro conviveu, durante décadas, com altas taxas de imigração. Esses imigrantes eram atraídos justamente pelas oportunidades de trabalho na cidade grande. O processo de desindustrialização metropolitana criou um círculo perverso de auto-reforço, com a redução do trabalho formal, a deterioração dos salários reais, o aumento da desigualdade e da violência.

A deterioração da base econômica regional e local do Rio de Janeiro, a retração absoluta da renda nos anos de 1980 e a perda da qualidade de vida na metrópole, principalmente com a escalada da violência, contribuíram para piora do ambiente de negócios e para o clima de pessimismo que se instalou na classe empresarial e na sociedade carioca de um modo geral. Ao mesmo tempo, tornava-se nítida a vantagem comparativa da cidade de São Paulo como centro de negócios. Em meados dos anos de 1980, a capital paulista já possuía uma economia duas vezes maior que a da capital fluminense e três vezes maior quando comparados os Estados. Muitas subsidiárias de empresas cariocas instaladas em São Paulo, notadamente do setor financeiro, passaram a apresentar elevado sucesso e alcançar enorme relevância dentro dos negócios das firmas. Esse conjunto de fatores motivou a transferência definitiva do centro de decisório das empresas para São Paulo, provocando um círculo vicioso de esvaziamento das funções centrais da cidade do Rio de Janeiro.

4.2. O CÍRCULO VICIOSO DE ESVAZIAMENTO DAS FUNÇÕES CENTRAIS

Um dos elementos que deve ser considerado sobre a crise instalada na cidade do Rio de Janeiro e que motivou o debate do “Rio de todas as crises” é o declínio de sua centralidade na economia regional brasileira, com o esvaziamento de um conjunto de atividades que foram determinantes para sua formação. Tomando a chegada de Dom João VI como marco temporal em 1808, o Rio de Janeiro foi, até meados do século XX, o grande centro urbano cosmopolita do Brasil, centro que concentrava as atividades de comando do setor público e privado. No entanto, num breve período de tempo, a partir de 1960, mas que se consubstancia, sobretudo, entre os anos de 1970 e 1990, a cidade perdeu essa condição.

Essa é uma faceta essencial para a compreensão da crise, principalmente, diante das mudanças estruturais por que passam as grandes cidades no mundo. Esse é um processo operado globalmente e que se manifesta pela dispersão espacial da atividade produtiva e pela concentração das atividades de gestão. Centros industriais são cada vez mais numerosos, mas poucas cidades conseguem se consolidar como centros de comando da economia. O Rio de Janeiro exerceu essa condição por quase dois séculos no país. Então, como foi possível perdê-la em pouco mais de duas décadas?

O quadro se revela ainda mais grave quando se considera que cidades não trocam de bastão de forma corriqueira. Ao contrário, os estudos econômicos mostram que determinadas localidades, a partir de alguma vantagem inicial, desenvolvem um círculo virtuoso de crescimento e de vantagem competitiva que dificilmente é rompido (Myrdal, 1957; Krugman, 1991b; Krugman, 1995). Isso acontece, fundamentalmente, por que a economia apresenta retornos crescentes de escala. Uma vantagem inicial, seja por uma base exportadora, seja por uma fronteira agrícola ou mineral, promove a formação de um mercado maior do que em outras regiões. Isso implica uma maior vantagem competitiva para atração de novos fatores de produção, capital e trabalho, que por sua vez, aumentam o tamanho do mercado, a vantagem competitiva da localidade, num espiral virtuoso de crescimento. A própria cidade do Rio de Janeiro viveu esse círculo virtuoso na sua história. Partindo de ponto estratégico para o comércio e a defesa militar no Atlântico sul, de centro de fiscalização e escoamento do ouro das Minas, a cidade foi agraciada com a condição de sede da administração pública e se tornou polo pioneiro do país na intermediação financeira e na indústria.

O primeiro elemento para o rompimento desse ciclo surge ainda no final do século XIX, com o deslocamento do centro dinâmico da economia nacional do Rio de Janeiro para São Paulo. O

círculo virtuoso, nesse caso, vivido pela economia paulista, a partir de sua base agroexportadora, fomentou o surgimento de um novo centro na economia regional brasileira capaz de rivalizar com o Rio de Janeiro na atração e desenvolvimento das atividades centrais. Assim, em meados do século XX, o sistema hierárquico urbano brasileiro tinha no topo de sua pirâmide dois grandes centros de comando, o Rio de Janeiro, capital e tradicional centro mercantil e financeiro, e o novo centro de São Paulo, em rápido desenvolvimento, erguido por meio de seu complexo agroexportador e de sua indústria.

Esse emparelhamento hierárquico, contudo, foi rompido com a transferência da capital do Rio de Janeiro para Brasília, a partir de 1960. A perda da administração pública federal, de bancos e empresas estatais, institutos e autarquias, alterou a vantagem competitiva comparada entre as duas metrópoles, retraindo a economia urbana carioca em relação a paulista. O Rio tornou-se vulnerável ao efeito polarizador de São Paulo, o que repercutiu num progressivo esvaziamento daquelas funções responsáveis pelos seus chamados “anos dourados”. Portanto, se o surgimento de um polo nacional concorrente foi condicionante para o declínio de centralidade do Rio de Janeiro, a transferência da capital foi o choque que moveu a economia carioca para uma nova dinâmica: um círculo vicioso de esvaziamento de suas funções centrais. Consolidada a transferência majoritária da máquina pública federal do Rio de Janeiro para Brasília, em meados dos anos de 1970, o efeito polarizador da cidade de São Paulo sobre o Rio de Janeiro foi tão impressionante que levou Lessa (2000) a afirmar que a capital paulista havia se transformado no “buraco negro” da economia carioca. Amadeo (*et al.*, 1996), de forma bem humorada, propôs um artigo intitulado: “Você quer mudar para São Paulo?” (Urani, 2008)²².

À época, não estava claro o impacto que a decisão da transferência da capital teria sobre a cidade do Rio de Janeiro, nem, na verdade, foi dada a devida preocupação para mitigação de seus efeitos. O plano para a instalação de uma nova capital foi referendado, originalmente, na Constituição de 1891. Depois a ideia caiu no vazio, e só voltou à pauta política na Constituição de 1946, no art. 4º das disposições constitucionais transitórias. Mas apenas dez anos mais tarde, no início do governo Kubitschek, a proposta, de fato, começou a tomar corpo.

O projeto de transferência da capital do governo Kubitschek incorporou antigos objetivos políticos, combinados ao seu traço modernizador e desenvolvimentista. Originalmente, a ideia

²² O artigo foi publicado originalmente sob o título “Uma análise da qualidade da ocupação nas regiões metropolitanas do Rio de Janeiro e São Paulo”

tinha forte relação com a questão de integração nacional. A antiga colônia portuguesa havia passado incólume pelas revoluções que repartiram as repúblicas vizinhas e se constituído num país continental. O Brasil tinha uma ocupação excessivamente litorânea e se fazia necessário uma “marcha para o interior”. Orientado por preceitos, em parte militares e em parte visionários, era preciso ocupar aquele vasto território.

As justificativas em torno de uma nova capital também se desenvolveram fortemente, durante a primeira República, em torno da necessidade de implantação da ordem. A velha capital era um ambiente inadequado para o bom funcionamento da máquina pública, dado seu perfil popular “agitado” e “revolucionário”. Esse fator também esteve presente na decisão de Juscelino que assistiu um cenário de ampla mobilização popular, durante o último governo Vargas, e que ainda conviveu com conspirações golpistas sediadas no Rio de Janeiro que quase impediram sua posse. “Brasília seria uma libertação, para os governantes das lutas sociais do Rio de Janeiro. A antiga ebulição sociopolítica carioca perturbava a administração do Estado” (Motta, 2001). Mas a Brasília de Juscelino era mais do que um ponto de apoio à ocupação do interior ou uma estratégia de segurança nacional. Seu projeto tinha o cunho de modernização e de construção de uma nova identidade nacional. Para Holstom (1993), Brasília seria o símbolo de uma nova época, o elemento-chave de um projeto modernizador. Mais ainda, estrategicamente localizada, a nova capital seria um importante eixo viário que difundiria o desenvolvimento para o interior e formaria um grande mercado nacional.

É interessante destacar que os políticos cariocas estavam mais interessados no debate sobre a autonomia do Rio de Janeiro do que, propriamente, com a ameaça de perda da capital enfrentada pela cidade. Os políticos cariocas se mobilizaram para ocupar o espaço político deixado por seu maior concorrente: o Governo Federal. Foi, então, lançada a “operação Guanabara”, que fazia renascer um antigo pleito da política carioca, que previa a transformação do Distrito Federal em Estado (Motta, 2001). A discussão sobre a saída da capital e seus impactos sobre a cidade ocorreram, na verdade, na imprensa. De qualquer maneira, a sociedade carioca não pareceu ameaçada pelo projeto da “Novacap” e pouco fez por seus interesses regionais.

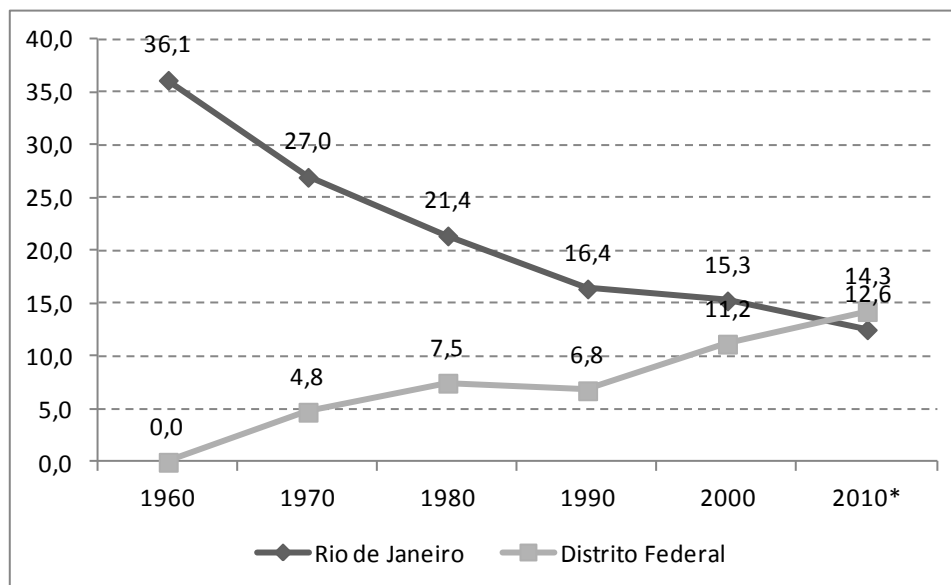
Infelizmente, a sociedade carioca, à época, não tinha dimensão do impacto que tal decisão política teria para a cidade. A transferência da capital representou, de um lado, conforme destaca Lessa (2000), um choque keynesiano autônomo negativo. De outro, o que se demonstraria seu efeito mais perverso, tornou o Rio de Janeiro vulnerável a polarização exercida por São Paulo sobre suas instituições privadas. Mas, além disso, nem o tamanho da perda da máquina estatal era previsível. Construída Brasília, o novo Distrito Federal passou a

concorrer com o Rio de Janeiro pela transferência de outros órgãos públicos e autarquias (ou parcelas significativas de administração de determinados órgãos) que não estavam na agenda de 1960. Fenômeno que, aliás, se repete até os dias de hoje. Após o Rio de Janeiro incorrer no prejuízo da perda da capital, fruto do projeto nacional desenvolvimentista de Juscelino, se viu diante da política centralizadora dos governos militares. Brasília se revelou perfeitamente adequada ao projeto de desenvolvimento desses governos, preocupados igualmente com a questão da integração nacional, do controle territorial e com a segurança para a administração pública, longe do ambiente conturbado político do Rio de Janeiro. No poder, os militares, particularmente o governo Médici (1969-1974), exigiram que outros órgãos públicos e autarquias ainda instalados no Rio de Janeiro fossem transferidos para a nova capital. O Rio de Janeiro só podia contar e, de fato, contou com a vontade da tecnocracia de permanecer na “Belacap”, mas esse era evidentemente um jogo de forças desigual.

Assim, o esvaziamento da administração pública federal no Rio de Janeiro aconteceu de forma gradual. Nos anos de 1960, muitos ministérios e órgãos públicos ainda permaneceram na cidade. De fato, algumas das empresas estatais federais, criadas no período, ainda foram instaladas na Guanabara, a exemplo do Banco Nacional de Habitação (BHN), da Companhia Brasileira de Armazéns (CIBRAZEM) e da Embratel (Loureiro, 2006). Os impactos da perda da capital foram sentidos de forma mais intensa, a partir do início dos anos de 1970, quando o processo de transferência se acelera e se transfere definitivamente, o centro de decisão política e o primeiro escalão da administração pública.

A figura 03 apresenta a perda de relevância do estado do Rio de Janeiro e ascensão do novo Distrito Federal no Produto Interno Bruto da administração pública. É importante destacar, que esses dados representam todas as esferas da administração pública. Mesmo assim, os dados são contundentes sobre a perda de participação relativa do setor do Rio de Janeiro após a transferência da capital federal. Em 1960, o atual estado do Rio de Janeiro detinha 36,1% do Produto Interno Bruto da administração pública. Esse valor cai sistematicamente até atingir 12,6% em 2010. O novo Distrito Federal, por sua vez, desde sua criação em 1960, tem sua participação aumentada, chegando a 14,3% do total.

Figura 3: Participação no produto interno bruto da administração pública, Estado do Rio de Janeiro e Distrito Federal, 1960-2010 (%)



Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

* Para o ano de 2010 foram utilizados os dados referentes a 2009.

Um dado que isola a transformação ocorrida na administração pública federal é apresentado por Loureiro (2006). Segundo os cálculos da autora, o emprego nesse setor no município do Rio de Janeiro, entre 1970 e 2000, caiu de 27,3% para 7,9%. Por outro lado, o Rio de Janeiro ainda preserva uma boa fração das Forças Armadas (18,9%). Enquanto os órgãos de representação internacional foram majoritariamente transferidos para Brasília.

Tabela 18: Participação de empregos na administração pública total, federal e em organismos internacionais, Estado do Rio de Janeiro e Distrito Federal, 1970-2000

Classe de atividade	Rio de Janeiro				Brasília			
	1970	1980	1991	2000	1970	1980	1991	2000
Adm. Pública - Total	15,2	10,3	6,6	4,6	2,7	5,2	4,1	2,9
Adm. Pública - Federal	27,3	14,9	10,2	7,9	12,1	17,0	16,7	12,7
Defesa	26,9	25,6	22,3	18,9	3,3	6,2	5,6	5,4
Org. Internacionais	52,1	20,8	10,4	11,6	4,3	45,3	31,8	49,6

Fonte: Elaboração própria a partir de dados de Loureiro (2006).

A transferência da capital retirou do Rio não só o centro das decisões políticas, como também a bem remunerada alta cúpula da administração pública federal. Esse impacto foi ainda ampliado pela transferência para Brasília de embaixadas, escritórios centrais de autarquias e empresas de economia mista, assim como firmas fornecedoras de bens e serviços aos órgãos governamentais.

Com a saída da administração pública federal e suas autarquias, o Rio de Janeiro perdeu um dos maiores clientes que movimentava sua praça. Além disso, o evento provocou uma perda substancial de escala em determinados setores, como o de intermediação financeira. A transferência dos bancos estatais e, posteriormente, das autoridades monetárias promoveu uma enorme diferença de escala e de competitividade do setor financeiro carioca em relação ao paulista, favorecendo a continuidade do círculo vicioso de esvaziamento.

O setor financeiro sempre foi muito tradicional na praça carioca. O Rio foi o primeiro centro financeiro do país. Na cidade, se localizavam o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal, o BNDES e, posteriormente, após sua fundação em 1964, o Banco Central. Além das instituições públicas e autarquias, o Rio contava com a principal Bolsa de Valores do país, grandes seguradoras e diversos bancos de investimento, alguns caracterizados por sua gestão inovadora e agressiva, como o Banco Garantia e, posteriormente, o Banco Pactual.

Contudo, esse cenário se alterou rapidamente. Primeiramente, grandes instituições públicas, como o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal, deixaram a cidade no bojo da transferência da capital. No início dos anos de 1970, foi a vez do Banco Central. A partir dos anos de 1980, São Paulo já apresentava uma larga vantagem competitiva por conta do tamanho de seu mercado. Além disso, enquanto a capital paulista sinalizava suas vantagens competitivas, o ambiente de negócios no Rio de Janeiro, na década, se deteriorou consideravelmente. O Estado teve o pior desempenho econômico no país, com uma contração real do Produto Interno Bruto. O quadro político carioca/fluminense alimentou entre o empresariado um sentimento dominante de desgoverno. E esses fatores foram acompanhados de uma degradação da ordem urbana e da elevação da violência.

A partir dos anos de 1980, muitos bancos cariocas abriram subsidiárias em São Paulo e, por fim, mudaram definitivamente o centro de suas operações. Alguns bancos menores, *trading houses*, não apresentavam a mesma necessidade de aproveitar as economias de aglomeração de São Paulo e persistiram no Rio de Janeiro. Muitos desses, no entanto, se tornaram alvo de aquisições e foram incorporadas por instituições financeiras paulistas²³. Por sua vez, o efeito do tamanho do mercado e também a maior agilidade e capacidade de modernização das bolsas paulistas provocaram a transferência das operações do mercado de capitais para a Bovespa e

²³ Entrevista: Rodrigo Xavier (sócio-fundador da Vinci Partners), Rio de Janeiro, 22 de novembro de 2013.

para a Bolsa de Mercadorias & Futuros, esvaziando a Bolsa do Rio, o que culminou, posteriormente, com sua aquisição e fechamento pela Bolsa de Mercadorias & Futuros.

Retrocedendo a análise para um período um pouco anterior aos anos de 1960, é possível observar, pela tabela 19, como o Rio de Janeiro perdeu a dianteira do setor financeiro para São Paulo. Em 1940, o Estado ainda respondia por 38,5% do Produto Interno Bruto do setor contra 32,8% de São Paulo. Essa posição se inverteu, em 1950, e a diferença cresceu nas décadas subsequentes.

Tabela 19: Participação no valor adicionado do setor financeiro, estado selecionados, 1940-2010 (%)

Estado	1940*	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010*
Minas Gerais	8,8	13,3	11,9	7,0	7,3	5,4	6,0	6,6
Rio de Janeiro	38,5	28,3	25,9	25,0	19,6	13,2	10,9	9,5
São Paulo	32,8	32,7	35,3	37,7	36,1	35,7	48,0	50,4
Rio Grande do Sul	8,1	8,1	7,6	6,8	6,9	3,6	5,9	5,7

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

* Para os anos de 1940 e 2010 foram utilizados, respectivamente, os dados referentes a 1939 e 2009.

Esses dados revelam não apenas a perda de participação relativa do Rio de Janeiro, mas a afirmação de São Paulo como o grande centro financeiro do país. Outros estados com tradição no setor bancário, principalmente Minas Gerais, também perderam participação. Nos anos de 1950 e de 1960, a capital mineira detinha uma parcela importante da oferta de serviços de intermediação financeira. Entretanto, a cidade perdeu participação, notadamente, durante a consolidação do setor na segunda metade dos anos de 1960. No Rio de Janeiro, dada a tradicional relevância desse setor na sua economia urbana, os impactos da consolidação do setor foram bastante acentuados. Entre 1940 e 2010, a participação do Estado no valor adicionado do setor financeiro recuou de 38,5% para 9,5%. Após sua perda de liderança observada nos anos de 1940 e uma relativa estabilidade entre os anos de 1950 e 1960, a tendência de declínio volta a se acentuar, nos anos de 1970, com a consolidação da transferência da máquina pública estatal. Esse processo se estende nas décadas seguintes com a transferência do setor financeiro privado para São Paulo. Como pode se observar na tabela acima, a concentração espacial do setor financeiro na capital paulista se acelera, principalmente, a partir dos anos de 1990, com a consolidação do setor incentivada pelo governo federal através de uma série de políticas de reestruturação do sistema, como o Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional (Proer) e a privatização dos bancos estatais, implementadas durante o governo de Fernando Henrique Cardoso.

A queda de participação do Rio de Janeiro na intermediação financeira só não foi mais acentuada por conta do mercado de seguros, que ainda manteve uma forte presença na cidade. Isso pode ser constatado através dos dados de emprego na tabela 20. Em 2010, o município do Rio de Janeiro totaliza 8,4% dos empregos no setor financeiro do país, mas essa participação no setor de seguros e previdência é praticamente o dobro (16,2%).

Tabela 20: Participação de empregos no setor financeiro nos municípios do Rio de Janeiro e São Paulo, 1995-2010 (%)

Classe de atividade	Rio de Janeiro			São Paulo		
	1995	2000	2010	1995	2000	2010
Setor financeiro - total	11,0	10,7	8,4	20,4	24,2	24,1
<i>Bancos, crédito e fundos de invest.</i>	9,9	8,6	6,4	18,4	22,7	22,9
<i>Seguros e previdência</i>	18,8	23,3	16,2	28,6	29,3	25,5
<i>Ativ. aux. Interm. financeira</i>	15,5	13,5	11,2	40,9	32,5	29,8

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de <http://portal.mte.gov.br/rais/estatisticas.htm>.

O esvaziamento do mercado financeiro da cidade do Rio de Janeiro aumentou ainda mais a vantagem competitividade de São Paulo como centro de negócios. Por um lado, essa subtração reduziu a escala de sua economia urbana como um todo, ou seja, sua economia de urbanização. Por outro lado, essa retirada diminuiu a atratividade da cidade para a instalação ou manutenção de sedes de empresas. Strauss-Kahn e Vives (2009) mostram que as sedes de empresas são sensíveis aos centros com melhores serviços. Por sua vez, os serviços às empresas preferem estar onde está o maior mercado, onde estão concentrados os seus clientes, o que cria um redemoinho em torno de poucos centros metropolitanos. Além disso, o setor financeiro, em particular, é também responsável por reestruturações societárias, por participação e gestão em outras empresas. Isso significa que sua presença favorece outro tipo de economia de aglomeração, a proximidade com os *stakeholders*.

Durante o período analisado, o Rio de Janeiro assistiu à transferência parcial ou integral do centro de operações de empresas com tradição na cidade, como Gafisa, Aracruz, Brahma/Ambev, CSN, SulAmérica, Vale, e, mais recentemente, o Banco Pactual. Em alguns casos, a perda do centro decisório esteve associada a reestruturações societárias, em outros casos, a transferência aconteceu por conta da estratégia de crescimento das empresas, que passaria pela realocação no maior mercado do país.

A transferência do centro decisório de empresas, por sua vez, influenciou mais uma rodada de perdas para economia urbana do Rio de Janeiro. Vale dizer, a transferência dos serviços prestados às empresas, tais como serviços jurídicos, contábeis, de tecnologia da informação,

publicidade entre outros. Dado suas características urbano intensivas, esses setores se desenvolveram tradicionalmente no Rio de Janeiro e o pêndulo para São Paulo também os atingiu. Loureiro (2005) contabiliza que a participação do Rio de Janeiro no emprego dos chamados serviços produtivos, entre 1970 e 2000, sofreu uma queda de 14,1% para 7,7%.

Essas atividades foram atingidas em maior ou menor grau dependendo de suas sensibilidades às economias de aglomeração. O setor publicitário, por exemplo, altamente sensível à proximidade dos clientes, foi um dos que teve o esvaziamento mais acentuado. Até meados dos anos de 1970, praticamente todas as matrizes do setor publicitário estavam no Rio de Janeiro. A partir daí, num processo extremamente rápido, boa parte do setor se mudou para São Paulo. A maior parte das agências transferiu para a capital paulista suas matrizes e manteve, de acordo com a conveniência, com a carteira de clientes, filiais no Rio de Janeiro²⁴.

Em pesquisa de campo, baseada em entrevistas em profundidade com agentes econômicos do setor público e privado do Rio de Janeiro, o papel das economias de aglomeração e dos mecanismos de auto-reforço para a compreensão desse círculo vicioso de esvaziamento foi amplamente destacado. Em linhas gerais, os dados econômicos de produção e emprego demonstram a perda relativa do Rio de Janeiro nas atividades tipicamente metropolitanas e a teoria sugere como variáveis causais os fatores acima mencionados. Contudo, pareceu altamente relevante buscar evidências empíricas que esclarecessem se a teoria, de fato, se aplicaria ao caso do Rio de Janeiro. Assim, foi realizada uma pesquisa qualitativa na qual foram entrevistados 24 profissionais. Esses foram divididos em dois grupos: i) líderes empresariais de instituições com tradição no Rio de Janeiro e que conviveram, nas últimas décadas, com o dilema de se transferirem para São Paulo; e ii) gestores públicos de alto escalão que trabalharam com a atração e preservação de empresas no Rio de Janeiro. Essa pesquisa serviu para obter uma lista de fatores associados à decisão locacional das empresas, além de depoimentos que proporcionassem um conhecimento mais aprofundado sobre o assunto. A seleção do primeiro grupo teve como objetivo compreender os fatores de decisão locacional no nível da empresa, ou seja, o micro-motivacional. Já a seleção do segundo grupo serviu para coletar a opinião dos fatores de decisão locacional para o agregado da economia. Vale destacar que esse tipo de pesquisa não tem o alcance de inferir sobre a opinião da população, no caso a opinião geral de empresários e gestores públicos. Para esse fim, seria necessário empreender uma pesquisa

²⁴ Entrevista: Armando Strozemberg (presidente da Havas Brasil), Rio de Janeiro, 27 de novembro de 2013.

quantitativa com um plano amostral adequado à inferência estatística, incluindo em seu questionário o conjunto de motivações reveladas e sistematizadas na pesquisa qualitativa (ver *Notas Metodológicas*).

Inicialmente, a pesquisa revelou que existe, entre os entrevistados, praticamente uma unanimidade na percepção de que o Rio de Janeiro viveu uma grave crise econômica e que passou por um processo de esvaziamento de suas atividades. Sobre os fatores micro-motivacionais para a transferência das empresas e para o esvaziamento das atividades no Rio de Janeiro, as respostas, em geral, destacaram a tese do papel das economias de aglomeração, mas também foram contabilizadas outras respostas, na sua maioria, associadas ao ambiente de negócios no Rio de Janeiro. A tabela 21 reúne os fatores que foram citados livremente pelos entrevistados. Na ausência de um questionário fechado, próprio das pesquisas qualitativas, as motivações foram pronunciadas livremente, muitas incorporando conteúdos semelhantes, embora sob denominações diferentes. Essas respostas foram sistematizadas e contabilizadas como aparecem na tabela. Além disso, os fatores mencionados foram agrupados por tema e para cada conjunto imputado um título que aparece em negrito (“economias de aglomeração”, “ambiente de negócios” etc.). O total contabilizado expressa o número de entrevistados que destacaram um determinado tema, podendo cada participante ter citado mais de um fator do mesmo.

Tabela 21: Fatores citados para a decisão de transferência locacional das empresas e para o esvaziamento de atividades no Rio de Janeiro

Fatores	Líderes empresariais	Gestores públicos e pesquisadores	Total
Total (Economias de Aglomeração)	11	7	18
Proximidade dos clientes	10	3	13
Proximidade dos fornecedores	-	3	3
Proximidade das empresas do mesmo setor	-	1	1
Proximidade do mercado - ambiente empresarial	3	2	5
Proximidade dos stakeholders	1	-	1
Total (Ambiente de negócios)	8	10	18
Atuação dos governos locais	6	4	10
Violência	4	8	12
Ambiente institucional - clientelismo, qual. dos serviços...	2	1	3
Outros	3	2	5
Expectativas	3	1	4
Benefícios fiscais	-	1	1
Não Respondeu	1	1	2

Fonte: Elaboração própria a partir de pesquisa qualitativa.

Como pode se observar, a grande maioria dos entrevistados (dezoito no total) mencionou algum tipo de economia de aglomeração como fator importante para a transferência locacional das empresas do Rio de Janeiro. Entre os líderes empresariais, essa percepção é ainda mais pronunciada, atingindo quase a unanimidade das respostas. O tipo de economia de aglomeração mais citada para a fuga (ou atração) de empresas foi a proximidade com os clientes. Esse fator foi muito destacado entre os executivos, particularmente, aqueles com atuação no varejo e também em alguns segmentos de serviços especializados, como a publicidade.

É interessante notar que a proximidade com fornecedores e a proximidade com empresas do mesmo setor, bem destacadas na literatura, tenham apresentado menor repercussão entre os entrevistados. No primeiro caso, pode-se interpretar que esse fator é mais relevante no setor industrial. Como o alvo da pesquisa foram as atividades centrais, as atividades urbano-intensivas, esse fator não se destacou. A proximidade com empresas, ao contrário, seguindo a teoria e trabalhos empíricos anteriores, poderia ter apresentado maior relevância. Contudo, foram poucas as respostas que objetivamente citaram como motivação de mudança ou localização preferencial “ir para onde estão empresas do mesmo setor”. O que prevaleceu foi a noção de “ir para onde estão os negócios”, ou seja, a proximidade do mercado, do ambiente empresarial. Esse fator incorpora fortemente a proximidade com empresas do mesmo setor, mas é bem mais abrangente, significa estar localizado estrategicamente no centro de negócios de maior escala. Isso foi muito explorado durante as entrevistas e, particularmente, pelos executivos do setor financeiro:

“No mercado financeiro, você tem que estar em contato próximo de onde estão os negócios. A motivação principal é, de fato, esse ganho de produtividade, que existe para o banco, de estar fazendo dezenas, centenas de reuniões por dia, com facilidade de comunicação com as empresas. Se as empresas que se tornaram mais relevantes, no setor privado, estão em São Paulo, é muito difícil você conseguir não ter sua sede próximo a elas. Manter o banco aqui, no Rio, torna-se muito complicado”²⁵.

A proximidade com os *stakeholders* teve pouco destaque, mesmo assim não foi ignorada. O Rio de Janeiro sofreu alguns casos emblemáticos de transferências associadas a reestruturações societárias. Isso aconteceu com a fabricante de papel e celulose Aracruz, com a Brahma/Ambev e, mais recentemente, com a Companhia Siderúrgica Nacional.

²⁵ Entrevista: Emmanuel Hermann (diretor do Banco Pactual), Rio de Janeiro, 26 de outubro de 2013.

Além das economias de aglomeração, também foram mencionadas motivações fortemente associadas à degradação do ambiente de negócios no Rio de Janeiro. Entre essas, boa parte dos entrevistados citou a atuação dos governos locais, particularmente, dos governos estaduais do Rio de Janeiro, entre os anos de 1980 e 1990. Esse período caracterizou-se, na percepção do empresariado, por um clima de “desgoverno”. Desequilíbrio fiscal, desordem urbana e a incapacidade de dar uma vocação econômica para o Rio de Janeiro foram os fatores mais mencionados.

Nesse cenário de decadência econômica e industrial e de inoperância dos governos locais, a violência urbana cresceu de forma assustadora no Rio de Janeiro. Não por acaso, esse fator foi muito explorado entre os entrevistados e destacado por muitos como o elemento mais decisivo para a degradação do ambiente de negócios no Rio de Janeiro e para o esvaziamento econômico da cidade. Metade do total de entrevistados (doze) citaram o problema da violência. Entre os gestores públicos, responsáveis pela atração de empresas e preocupados com o ambiente de negócios da cidade, esse fator se mostrou ainda mais relevante (oito dos doze entrevistados debateram o assunto). A pesquisa revelou que, além da frieza dos números, existe um elemento humano, familiar, absolutamente fundamental na decisão locacional dos negócios, e “a insegurança (do Rio de Janeiro, a partir dos anos de 1980) assustou investidores, assustou executivos e empresas”²⁶.

O ambiente institucional do Rio de Janeiro, associada a sua herança patrimonialista, burocrática e a qualidade de seus serviços, também foi apontada por alguns entrevistados (três). É importante destacar que esse fator não foi relacionado de forma direta como elemento causal para a transferência de uma determinada empresa, mas foi lembrado por uma parcela dos participantes por interferirem de forma negativa para o ambiente de negócios e a competitividade comparada do Rio de Janeiro em relação a São Paulo.

Além das motivações associadas às economias de aglomeração e ao ambiente de negócios no Rio de Janeiro, também se revelou com algum destaque a questão das expectativas. Isso se traduz não por elementos objetivos presentes, mas pela avaliação da tendência. Os executivos se orientam também pela “direção que as coisas estão indo”²⁷. Nesse sentido, decisões empresariais serviram como indicativo para outras, favorecendo os mecanismos de auto-

²⁶ Entrevista: Marcelo Haddad (presidente da Rio Negócios), Rio de Janeiro, 14 de novembro de 2013.

²⁷ Entrevista: Rodrigo Xavier (sócio-fundador da Vinci Partners), Rio de Janeiro, 22 de novembro de 2013.

reforço. As empresas que deixaram o Rio de Janeiro ajudaram a construir a percepção de decadência econômica da cidade e influenciaram a decisão de outras empresas. O Rio de Janeiro, certamente, sofreu com a questão das expectativas, com a percepção de que não apenas o quadro político e econômico no momento era ruim, mas que aquilo era uma tendência. Da mesma forma, que era uma tendência São Paulo se consolidar como o grande centro de negócios do país.

5. PANORAMA ATUAL DA ECONOMIA DO RIO DE JANEIRO

Após um longo ciclo de decadência econômica, uma série de acontecimentos auspiciosos motivou um debate sobre um possível ponto de inflexão na economia carioca e fluminense. Ainda nos anos de 1990, ocorreu uma interrupção da queda de participação da economia do Estado no Produto Interno Bruto brasileiro, conseqüente, sobretudo, do crescimento da produção de petróleo na Bacia de Campos. Mesmo assim, as perspectivas econômicas para o Estado continuaram predominantemente pessimistas. Então, ao final dos anos 2000, de fato, uma concentração de notícias positivas fomentou a compreensão entre os agentes econômicos de que o Rio de Janeiro estaria entrando num novo ciclo econômico. A descoberta das reservas de petróleo na camada de pré-sal, a escolha da cidade para sediar os Jogos Olímpicos de 2016, e, finalmente, a disposição demonstrada pelos agentes públicos de melhorarem o ambiente de negócios no Rio de Janeiro, através da recuperação da capacidade de investimento do Estado e do combate à violência, foram os principais fatores que alimentaram essa expectativa.

Esse novo cenário é discutido em publicações recentes, como Urani e Giambiagi (2011) e Pinheiro e Veloso (2012). Neste trabalho, procura-se analisar os principais vetores dessa transformação a partir de evidências quantitativas e do resultado da pesquisa qualitativa com agentes do setor público e privado. Além disso, desenvolve-se uma reflexão adicional sobre os possíveis efeitos desse novo cenário sobre a centralidade da cidade do Rio de Janeiro. Ou seja, diante de uma possível recuperação da econômica do Estado, qual poderia ser seu impacto para recuperação da capital como centro de negócios.

5.1. O DEBATE SOBRE O PONTO DE INFLEXÃO

Diante das evidências de interrupção do processo de perda de participação da economia fluminense no cenário nacional, ainda nos anos de 1990, surgiram as primeiras menções sobre um possível ponto de inflexão. Natal (2004) sustenta a ocorrência dessa inflexão positiva, destacando que essa se concentrava excessivamente no setor de petróleo. Em função das fragilidades desse fenômeno, apontadas pelo próprio autor, o fato foi que o início de um ciclo positivo não se verificou. Ao contrário, a partir dos anos 2000, o Rio de Janeiro volta a crescer um pouco abaixo da média nacional, retornando os ganhos do final dos anos de 1990.

Mais recentemente, Urani e Giambiagi (2011) defenderam um processo de recuperação econômica que se desenhava a partir do final dos anos 2000. Diferentemente do período anterior, conduzido exclusivamente pelo setor de petróleo, os autores destacam uma mudança estrutural na economia do Rio de Janeiro, uma mudança no ambiente de negócios, que estaria

sendo capaz de atrair quantidades significativas de investimentos públicos e privados em diferentes setores. Pinheiro e Veloso (2012) corroboram esse processo de transformação da economia carioca e fluminense, assumindo a relevância do setor de petróleo, como importante motor dessa virada, mas também diante da percepção de mudança na qualidade da gestão pública.

Os dados do Produto Interno Bruto ainda não revelam essa recuperação. Como pode se observar na tabela 22, os resultados para 2010 apontam o Rio de Janeiro estacionado, com participação variando em torno de 11% no PIB nacional.

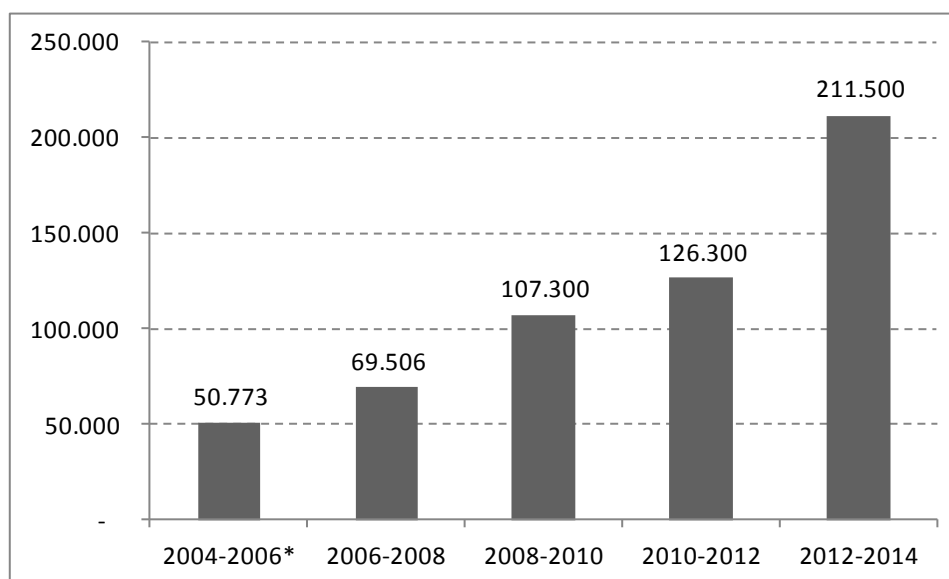
Tabela 22: Participação no Produto Interno Bruto do Brasil de estados selecionadas, 1960-2010 (%)

Estado	1960*	1970	1980	1990	2000	2010
Minas Gerais	9,9	8,3	9,4	9,3	8,5	9,3
Rio de Janeiro	17,3	16,7	13,7	10,9	11,8	10,8
São Paulo	34,9	39,4	37,7	37,0	36,0	33,1
Rio Grande do Sul	8,9	8,6	7,9	8,1	6,9	6,7
Outros Estados	28,9	27,0	31,2	34,7	36,7	40,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Tabulação própria a partir de dados de www.ipeadata.gov.br.

Entretanto, é importante considerar que, se a mudança de cenário é tão recente, essa ainda não se expressa no nível de atividade atual. Para averiguar a existência de um ponto de inflexão na economia carioca e fluminense é mais adequado observar a carteira de investimentos anunciados para o Estado e projeções de atividade econômica baseadas nessas carteiras. Dados de investimento para o estado do Rio de Janeiro monitorados pela Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan) apontam um salto quantitativo a partir do final dos anos 2000. Entre o triênio de 2006-2008 e 2012-2014, o crescimento nominal dos investimentos anunciados é superior a 200%.

Figura 4: Investimentos anunciados por triênio para o Estado do Rio de Janeiro, 2004-2014 (milhões de R\$)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Firjan (Decisão Rio, vários anos).

*Para o triênio 2004-2006 foi utilizado os dados referentes a 2005-2007.

Além do monitoramento de investimentos para o Estado, dados comparativos entre as unidades da federação, apontam um cenário favorável para o Rio de Janeiro. Domingues *et al.* (2010) reúnem carteiras de investimentos anunciados para todos os estados do Brasil, a partir de investimentos públicos do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) do Governo Federal e de grandes investimentos privados, entre os anos de 2008 e 2015. Esse trabalho revela uma alta concentração de investimentos no Rio de Janeiro (29,7%) e também em São Paulo (25,4%).

Tabela 23: Distribuição estadual da carteira líquida de investimentos, 2008-2015 (milhões de R\$ de 2010)

Estado	Carteira líquida total		Carteira anual / PIB estadual
	milhões de R\$	(%)	(%)
Minas Gerais	36.303	3,4	1,7
Rio de Janeiro	314.619	29,7	11,8
São Paulo	269.406	25,4	3,3
Rio Grande do Sul	28.638	2,7	1,8
Outros Estados	410.171	38,7	4,4
Total	1.059.137	100,0	4,4

Fonte: Elaboração própria a partir de dados de Domingues *et al.* (2010).

Além da magnitude absoluta dos investimentos, a análise de sua proporção sobre o Produto Interno Bruto comprova um cenário bastante promissor para o Rio de Janeiro. O Estado apresenta a segunda maior proporção (11,8%), entre todos os estados da Federação, atrás apenas de Rondônia. Vale destacar que esse apresenta uma economia quase 20 vezes menor que a do

Rio de Janeiro, sendo altamente impactado pelos investimentos na construção das usinas hidrelétricas de Jirau e Santo Antônio.

Domingues *et al.* (2010) também apresentam simulações para o crescimento dos estados por meio de um modelo de Equilíbrio Geral Computável (EGC), considerando um cenário base para a economia nacional e as respectivas carteiras de investimento. De acordo com o modelo, o maior impacto desses investimentos ocorreria no Rio de Janeiro, respondendo por um incremento de 40% no crescimento do PIB. Diante disso, o Estado apresentaria, no longo prazo, um crescimento acima da média nacional, recuperando sua participação no PIB nacional.

Tabela 24: Participação estadual no PIB nacional com os impactos dos investimentos, 2007-2031 (%)

Estado	Participação estadual no PIB nacional (%)		
	2007	2031	var. part (pp)
Minas Gerais	9,1	8,2	(0,9)
Rio de Janeiro	11,2	16,0	4,8
São Paulo	33,9	30,6	(3,3)
Rio Grande do Sul	6,6	5,2	(1,5)
Outros Estados	39,2	40,1	0,9
Total	100,0	100,0	-

Fonte: Domingues *et al.* (2010).

Além das evidências quantitativas apresentadas, a pesquisa baseada em entrevistas em profundidade com agentes do setor público e privado também demonstra uma mudança de percepção nos rumos da economia fluminense. A maioria dos entrevistados (dezenove) considera que o Rio de Janeiro passa por um processo de transformação. É importante ressaltar que muitos alertam para a fragilidade desse processo, considerando o quão recente é essa experiência. Entretanto, para a grande maioria, existem elementos contundentes que fundamentam a tese do ponto de inflexão.

Tabela 25: Opinião sobre a existência de um ponto de inflexão na economia do Rio de Janeiro

Fatores	Líderes empresariais	Gestores públicos e pesquisadores	Total
Sim	8	11	19
Não	1	-	1
Ainda é cedo	1	1	2
Não sabe ou não respondeu	2	-	2

Fonte: Elaboração própria a partir de pesquisa qualitativa.

Um dos principais vetores dessa recuperação é, sem dúvida, o setor de óleo e gás e seus efeitos sobre a cadeia produtiva. Os dados monitorados pela Firjan revelam que 50,9% do volume da carteira do Rio de Janeiro, para o triênio 2012-2014, cerca de R\$ 107 bilhões, correspondem investimentos anunciados pela Petrobras e seus parceiros. A exploração da camada do pós-sal, concentrada na Bacia de Campos, já vinha favorecendo a dinâmica econômica do Rio de Janeiro. O Estado, atualmente, é responsável por cerca de 80% da produção de petróleo e 46% da produção de gás nacional. Entretanto, a descoberta do pré-sal levou o setor para uma nova escala. Para se ter uma ideia dessa nova dimensão, Bueno e Casarin (2011) fazem o seguinte comparativo: a Petrobras, desde o início de suas operações, em 1955, produziu cerca de 9 bilhões de barris de petróleo; sem o pré-sal, o país ainda possui reservas provadas de cerca de 14 bilhões de barris; enquanto isso, as reservas estimadas para o pré-sal são superiores a 80 bilhões de barris. E vale destacar que cerca de 70% dessas reservas estão na plataforma continental fluminense.

Essa é uma escala que não apenas alavanca a produção petrolífera do Estado, mas permite a atração de grandes investimentos em toda a cadeia produtiva, passando pela expansão da indústria da construção naval, do setor de navipeças, de equipamentos *subsea*, de logística e serviços *offshore*, de escritórios de engenharia e geotecnia, e de centros de pesquisa de nacionais e internacionais. Muitas dessas atividades têm procurado o Rio de Janeiro, prioritariamente, como local de suas operações. Isso gera a expectativa de adensamento da cadeia de petróleo e gás, tornando o Rio de Janeiro um grande polo de fornecimento de produtos e serviços para o setor no país e também para o mercado internacional.

Esse incremento da demanda, aliado à política de compras com conteúdo nacional adotada pelo governo federal, tem favorecido bastante a recuperação da indústria da construção naval. É bem verdade que o setor não é mais tão concentrado no Rio de Janeiro, como o foi historicamente,

mas o Estado tem condições de continuar sendo o centro dessa indústria, no país, pela *expertise* adquirida e pela proximidade com fornecedores e os grandes compradores do setor (Bueno e Casarin, 2011). O monitoramento da pesquisa “Decisão-Rio 2012-2014” (Firjan) aponta que entre os investimentos anunciados na indústria de transformação para o Rio de Janeiro, o setor de construção naval se destaca com 38% do total, cerca de R\$ 15,4 bilhões.

Além da cadeia *upstream*, o Estado também espera desenvolver-se na cadeia *downstream*. Atualmente, o principal investimento previsto para o setor, o Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj), passa por uma série de reformulações. Inicialmente concebida como uma grande unidade petroquímica, o projeto vem sendo revisto e espera-se que essa unidade seja majoritariamente uma refinaria e minoritariamente uma petroquímica. Mesmo que a perspectiva inicial não seja confirmada, ainda assim, a implantação de mais uma refinaria no Estado, do porte do Comperj, trará impactos positivos sobre a produção e a renda (Bueno e Casarin, 2011).

Outro elemento que vem favorecendo o desempenho econômico do Estado é recuperação de sua centralidade logística. Historicamente, o círculo virtuoso da economia do Rio de Janeiro se desenvolveu em torno de sua atividade portuária. Ao longo do tempo, a região assistiu ao deslocamento do centro dinâmico da economia nacional, ao surgimento de novos portos concorrentes, como Santos, Paranaguá e Vitória, e também ao crescimento de relevância do modal rodoviário. A mudança do modelo de desenvolvimento nacional apoiado na economia agroexportadora para o modelo de substituição de importações, a partir dos anos de 1930, teve impactos negativos para a centralidade logística das cidades portuárias. O crescimento de participação das exportações e importações sobre o nível de atividade do país, verificado a partir dos anos 2000, recupera a vantagem estratégica dos estados litorâneos. Nesse sentido, o Rio de Janeiro tem condições privilegiadas, com portos e terrenos disponíveis no seu entorno que facilitam o acesso aos mercados internacionais, além de se localizar próximo aos principais mercados do país. Isso vem tendo efeitos diretos nos investimentos para construção de novos terminais portuários, e, o que é mais significativo, tem aumentado a vantagem competitiva do Estado para atração de novos empreendimentos industriais. A expansão da siderurgia e da indústria automobilística no Estado retratam, em parte, esse *handicap*.

Paralelamente aos grandes investimentos industriais, que podem transformar a base econômica do Estado, a cidade do Rio de Janeiro vive um momento de grande recuperação de sua visibilidade internacional. Um dos elementos centrais de sua centralidade e de espaço privilegiado para atração de investimentos foi sua condição de “vitrine” do país. Ao longo do

tempo, contudo, a cidade perdeu prestígio, afugentou investimentos e visitantes. Entretanto, num curto período de tempo, a cidade conquistou o direito de sediar uma série de grandes eventos internacionais, como os Jogos Mundiais Militares, em 2011, o Encontro Mundial da ONU para o clima, a “Rio+20”, em 2012, a Jornada Mundial da Juventude, em 2013, vários jogos e o centro de mídia da Copa do Mundo da FIFA, em 2014, e os Jogos Olímpicos, em 2016. Para Góes (2011), esses eventos, além de recuperarem a visibilidade internacional do Rio de Janeiro, trazem a oportunidade de construir um legado para a cidade, com investimentos nas áreas de transporte, infraestrutura, segurança, meio ambiente e investimentos sociais que poderão melhorar a qualidade de vida para seus habitantes e torná-la ainda mais competitiva para a atração de novos investimentos.

Por outro lado, a competição por eventos internacionais como estratégia de desenvolvimento e planejamento urbano também suscita críticas. Para Vainer (2010), a organização desses eventos é apenas mais uma dentre um repertório de estratégias de um modelo de planejamento de cidades fundamentado em conceitos de gestão empresarial. Diferentemente do modelo de planejamento caracterizado por uma ação mais diretiva do Estado, esse concebe a própria cidade como uma empresa e prega a competição interurbana, o marketing de cidades, a gestão empresarial e as parcerias público-privadas. A organização de grandes eventos, a construção de monumentos e museus são algumas dessas estratégias. Para o autor, esse modelo de planejamento de cidades, que seria atualmente hegemônico no Rio de Janeiro, enquanto serve para criar novas oportunidades de negócios para empresários, traz consigo enormes riscos para a sociedade. Exemplos recentes, como os ocorridos em Montreal, Atlanta e Atenas, revelam que o legado desses eventos são geralmente enormes endividamentos públicos e edificações desproporcionais com custos de manutenção insustentáveis. Assim, a ocorrência desses grandes eventos contribuiria para o acirramento das desigualdades por meio “da socialização dos custos e da privatização dos benefícios”.

Assim, a estratégia de competição por grandes eventos pode repetir velhas práticas da política urbana da cidade. Conforme demonstra Abreu (1987), ao longo de sua história, mas sobretudo a partir da reforma de Pereira Passos (1902-1906), a política de construção da “Cidade Maravilhosa” teve como contrapartida uma distribuição geográfica dos investimentos públicos (e também privados em concessões) extremamente desigual. Para enaltecer e demonstrar ao exterior essa cidade cosmopolita e exuberante, algumas poucas regiões foram extremamente privilegiadas em detrimento de outras. Isso, em parte, ajuda a explicar o grau de desigualdade social do Rio de Janeiro e a difusão de mais um de seus epítetos, a “Cidade Partida” (Ventura,

1994). Na tabela 26, são apresentados indicadores de pobreza e desigualdade para as microrregiões de algumas capitais selecionadas. Como pode se observar, a microrregião do Rio de Janeiro apresenta o maior índice de pobreza da região sudeste (0,085) e a segunda maior concentração de renda (0,598)²⁸.

Tabela 26: Indicador de pobreza e coeficiente de Gini, microrregiões selecionadas, 2010

Microrregião	Indicador de pobreza	Coeficiente de Gini
Recife	0,150	0,638
Salvador	0,118	0,622
Belo Horizonte	0,053	0,590
Vitória	0,060	0,568
Rio de Janeiro	0,085	0,598
São Paulo	0,078	0,611
Curitiba	0,039	0,549
Florianópolis	0,021	0,508
Porto Alegre	0,055	0,540
Brasília	0,052	0,623

Fonte: Elaboração própria a partir de dados de Lima (2013).

Independentemente de suas polêmicas, esses vetores de crescimento estão associados às vantagens comparativas do Rio de Janeiro e à sua geografia. Para Urani e Giambiagi (2011), entretanto, o principal elemento diferenciador desse suposto novo cenário seria a melhoria do ambiente de negócios na cidade e no Estado. Os autores destacam os recentes avanços na gestão pública, tanto na esfera estadual como municipal, baseada em três componentes: a recuperação das finanças públicas, o alinhamento das esferas de poder, e uma política industrial mais ativa. Segundo os autores, a recuperação das finanças públicas foi elemento fundamental para o aumento da capacidade de investimento do Estado e a estratégia de “somar forças”, o alinhamento das esferas de poder, foi capaz de trazer de volta os investimentos federais para o Rio de Janeiro.

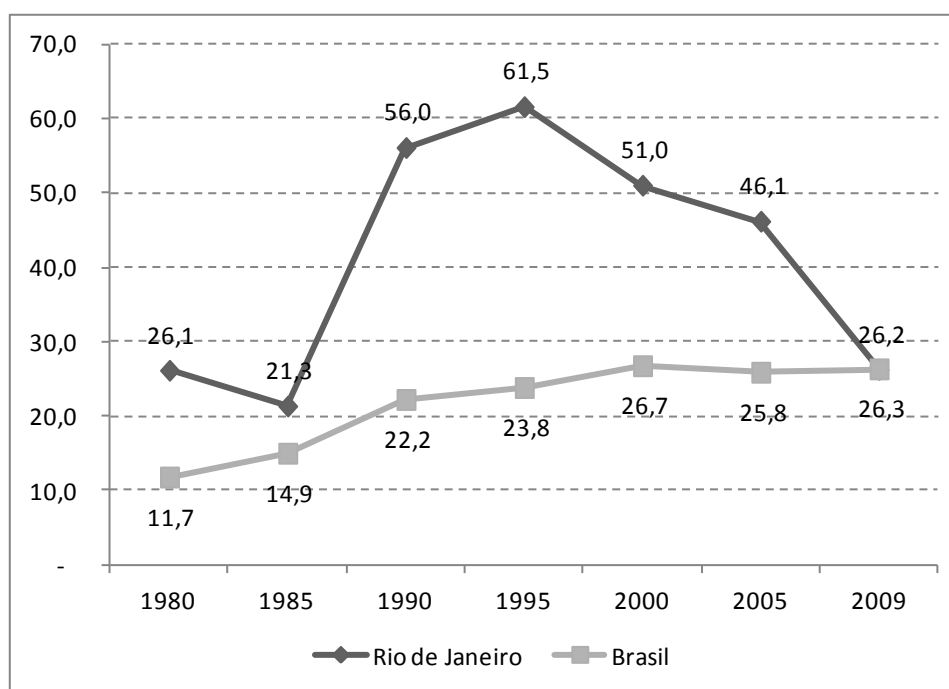
Por sua vez, a adoção de políticas industriais mais ativas é um processo que não pode ser creditado exclusivamente aos governos mais recentes. Percebe-se claramente que essa foi uma evolução, um aprendizado que se desenvolveu ao longo de vários governos do Rio de Janeiro.

²⁸ O índice de pobreza é calculado a partir da identificação dos indivíduos pobres em uma determinada sociedade (definição da linha de pobreza) e o associa a um índice que considera todas as medidas de privação dos indivíduos pobres da comunidade, viabilizando a comparação com os indicadores das demais localidades. O coeficiente de Gini é uma medida de desigualdade comumente utilizada para calcular a distribuição de renda. Consiste em um número entre 0 e 1, onde 0 corresponde à completa igualdade de renda e 1 à completa desigualdade.

Conforme destaca Lessa (2000), por conta de sua histórica condição político-administrativa, o Rio de Janeiro não precisava se envolver em disputas regionais. À cidade cabia pensar o Brasil e o desenvolvimento do país garantia o seu próprio desenvolvimento. A sociedade carioca demorou a se adequar ao novo quadro federativo. Aos poucos, foi-se criando “uma cultura do desenvolvimento do Rio de Janeiro, da promoção do desenvolvimento econômico que não havia feito falta quando o Rio de Janeiro era a capital da República”²⁹. Os primeiros instrumentos de incentivo fiscal e financeiro do Estado, como o Fundo de Desenvolvimento Econômico e Social (Fundes), surgem ainda no Governo Marcelo Alencar (1994-1998) e se expandiram consideravelmente durante os governos subsequentes. Mais recentemente surgem outros casos de sucesso, como a agência de atração de investimentos da Prefeitura, a Rio Negócios.

Além dos avanços na gestão pública, foi fundamental para a melhoria do ambiente de negócios no Rio de Janeiro a queda nos índices de violência. Ao longo dos anos de 1980 e de 1990, a criminalidade cresceu de forma vertiginosa. O narcotráfico se estruturou a partir do controle territorial em áreas menos favorecidas da cidade e a disputa por esses territórios entre diversas facções criminais e a polícia conduziu a uma escalada por armamento de maior poder de destruição. Entre 1985 e 1990, as taxas de homicídios por 100 mil habitantes, no estado do Rio de Janeiro, deu um salto de 21,3 para 56,0, atingindo seu ápice em 1995 (61,5). A partir dos anos 2000, contudo, o indicador passou a declinar, sobretudo, a partir de meados da década. Em 2009, a taxa de homicídios no Rio de Janeiro caiu para 26,2, abaixo da média nacional, o que não acontecia desde o início da série histórica em 1980 (ver figura 5).

²⁹ Entrevista: Tito Ryff (ex-secretário de Desenvolvimento Econômico do Governo do Estado do Rio de Janeiro), Rio de Janeiro, 18 de novembro de 2013.

Figura 5: Taxa de homicídio por 100 mil habitantes, Rio de Janeiro e Brasil, 1980-2009

Fonte: Elaboração própria a partir de www.ipeadata.gov.br.

Para Ferreira (2011) a violência explodiu, a partir de meados dos anos de 1980, por conta de políticas complacentes em relação à criminalidade fundamentadas num diagnóstico equivocado de que essa seria oriunda da pobreza e, portanto, não suscetível às ações públicas. Ainda segundo o autor, nos anos 2000, abandona-se essa tese e acontecem reformulações nas agências de combate ao crime. Contudo, o período reformador, de fato, teria começado a partir de 2007, quando finalmente é dada maior autonomia operacional à Secretaria de Segurança e são progressivamente retomados o controle de áreas outrora concedidas ao crime por meio do modelo de Unidades de Polícia Pacificadora (UPPs).

Para Cano *et al.* (2012) o fracasso das políticas de segurança pública nos governos anteriores deveu-se a um modelo de enfrentamento da criminalidade pautado em intervenções militarizadas periódicas dos territórios ocupados que se traduziam numa letalidade policial sem precedentes e que, no entanto, foi incapaz de desarticular a estrutura dos grupos criminosos. Nesse sentido, as UPPs, de fato, representariam uma reformulação do modelo de segurança pública. Ao invés das invasões periódicas, o contingente de segurança passou a se estabelecer nas áreas de risco, composto por policiais inspirados, a princípio, por uma abordagem mais comunitária. Para os autores, contudo, a redução das taxas de homicídios observadas nas comunidades contempladas com as UPPs deve ser interpretada com cautela. Isso porque o indicador já apresentava uma trajetória descendente para a cidade e o Estado como um todo

anteriormente à instalação das unidades. O projeto de instalação de um contingente fixo de policiais em áreas de risco ainda está em fase de formação e pode evoluir de diferentes maneiras.

Independentemente da efetividade das políticas públicas mais recentes, o manejo das expectativas coordenado pelo governo estadual e municipal parece estar contribuindo para a recuperação da imagem do Rio de Janeiro e para sua capacidade de atração de investimentos. Até meados dos anos 2000, pairava sobre a cidade e o Estado uma avaliação predominantemente pessimista. Atualmente, ao contrário, existe uma percepção no país e no exterior de que o Rio de Janeiro passa por um processo de transformação. Entre os empresários é clara a noção de uma melhoria do ambiente de negócios. Essa melhoria de percepção tem contribuído para o Estado e a cidade reverterem o círculo vicioso de esvaziamento econômico por um círculo virtuoso de crescimento. Da mesma forma que a emigração de empresas, nos anos de 1980, serviu de sinal negativo ao mercado, atualmente, a escolha locacional pelo Rio de Janeiro de alguns grandes empreendimentos industriais reforçaram a percepção no mercado de que esse é um bom local para se investir. Talvez o melhor caso de círculo virtuoso, nesse sentido, seja a formação de um dos maiores polos metal-mecânico do país no Sul Fluminense. Localizado estrategicamente entre os três maiores mercados do país – São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais – e com fácil acesso aos portos de Santos e Sepetiba, a região recebeu, ainda em meados dos anos de 1990, a fábrica de caminhões da Volkswagen/Man, depois vieram a Peugeot-Citroën e a fábrica de pneus Michelin. Mais recentemente, foram anunciadas as expansões das duas primeiras e as instalações da Hyundai Heavy Industries, da Nissan e da Land Rover.

A pesquisa qualitativa, com profissionais do setor público e privado, respalda os principais vetores citados. O setor de petróleo e sua cadeia produtiva foram mencionados pela maioria dos entrevistados (dezoito) como vetor fundamental desse novo ciclo da economia carioca e fluminense. Ainda foram bastante explorados, como vetores dessa recuperação, a carteira de grandes eventos internacionais, os grandes investimentos anunciados na indústria de transformação e infraestrutura, a melhoria na gestão pública e a queda nos índices de violência. Além desses novos elementos, que alteraram a perspectiva para a economia carioca e fluminense, também foram citados, vantagens tradicionais do Rio de Janeiro que favorecem esse processo, tais como a qualidade de vida da cidade e a qualidade de sua mão de obra.

Tabela 27: Vetores citados para o ponto de inflexão da economia do Rio de Janeiro

Fatores	Líderes empresariais	Gestores públicos e pesquisadores	Total
Petróleo e cadeia	7	11	18
Grandes eventos e visibilidade internacional	4	3	7
Novos investimentos - indústria e infraestrutura	2	4	6
Melhoria da gestão pública	6	10	16
Queda nos índices de violência	4	6	10
Vantagens logísticas	-	5	5
Qualidade da mão de obra	2	1	3
Qualidade de vida	1	3	4
Mobilização da sociedade civil	-	1	1
Ambiente macroeconômico	1	1	2
Reversão de expectativas	-	2	2
Outros	-	2	2

Fonte: Elaboração própria a partir de pesquisa qualitativa.

Apesar de o cenário ser aparentemente promissor, deve-se destacar que ele não está totalmente garantido. Conforme bastante explorado nas entrevistas, esse é um cenário ainda muito recente. De um lado, existe uma série de riscos para que essas expectativas de melhora não se concretizem. A alteração do cenário macroeconômico e da percepção do Brasil no exterior podem afetar os investimentos para o Rio de Janeiro. Por sua vez, a mudança do marco regulatório do petróleo traz sérios impactos para uma região que tem nesse setor um dos seus principais vetores de expansão.

Para muitos especialistas a contrarreforma do setor foi prejudicial tanto para o governo quanto para a indústria (Giambiagi e Lucas, 2013). No modelo de partilha, tradicionalmente o governo federal abdica de receitas no presente em detrimento de potenciais ganhos no futuro. A concorrência dos leilões acontece por meio da alíquota de lucro-óleo oferecida ao setor público, dado um determinado valor de assinatura pré-estabelecido. No modelo de concessão, ao contrário, a competição pelo direito de exploração de um campo ocorre pelo valor do bônus de assinatura, enquanto as alíquotas de *royalties* e participações governamentais estão prefixadas

em lei. Essa renúncia de recursos no presente, entretanto, poderia ser justificada se as receitas totais do setor público no futuro fossem superiores no modelo de partilha³⁰.

Para as regiões produtoras e, particularmente, para o Rio de Janeiro o novo marco regulatório pode trazer outros prejuízos. O retorno do monopólio de operação dos campos concedido à Petrobras para os campos do pré-sal (que não é inerente ao modelo de partilha, mas que consta no novo marco regulatório) tende a inibir o investimento do setor privado nas atividades de exploração e produção e reduzir o tamanho necessário do *staff* das empresas no país, dado que lhes é reservado apenas o direito à participação societária. Essa reestatização e reconcentração do setor também seria prejudicial ao desenvolvimento de empresas fornecedoras e clientes que, teoricamente, seriam menos propensas ao risco em estruturas de mercado próximas ao monopólio e ao monopsonio. Além disso, a mudança do marco regulatório também pode ocasionar perdas significativas para a arrecadação projetada das regiões produtoras. Não apenas o novo modelo, na sua concepção original, concentra demasiadamente os recursos na União, como as receitas dos campos de petróleo atualmente em produção, no pós-sal, também se tornaram alvo de interesse das regiões não produtoras.

Além dos riscos envolvendo a condução da política macroeconômica e industrial, é importante destacar que o Rio de Janeiro ainda apresenta sérias deficiências, principalmente nas questões sociais, para a consolidação desse ponto de inflexão positivo. O Rio de Janeiro possui uma elite cosmopolita e com excelente nível educacional. A qualidade da mão de obra, inclusive, é lembrada nas entrevistas como vantagem comparativa da cidade. Contudo, os indicadores de educação para a população fluminense como um todo, principalmente da educação pública, apresentam resultados próximos das regiões menos desenvolvidas do país (Schwartzman, 2011). Os indicadores de violência melhoraram, mas eventos recentes envolvendo agressão policial, corrupção, comprovam que existe um longo caminho para mudar a mentalidade, o *modus operandi*, das agências de segurança. E ainda, segundo Urani (2008), a melhoria do

³⁰ Os resultados do primeiro leilão sob regime partilha (para o campo de Libra), entretanto, foram desanimadores. Enquanto o valor de assinatura pago pelo consórcio foi muito inferior àquele projetado sob o regime de concessão, dada a ausência de concorrência, a alíquota de lucro-óleo oferecida foi a mínima estipulada no leilão (41,65%). Esse valor é muito próximo aquele que o consórcio teria que repassar ao governo sob o modelo de concessão. De acordo com as regras que regem o antigo modelo, o consórcio teria de repassar 40% da receita líquida gerada num campo como o de Libra.

ambiente de negócios no Rio de Janeiro teria de enfrentar o desafio de velhas práticas clientelistas, herança de seu passado político.

5.2. O REPOSICIONAMENTO DA CENTRALIDADE DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO

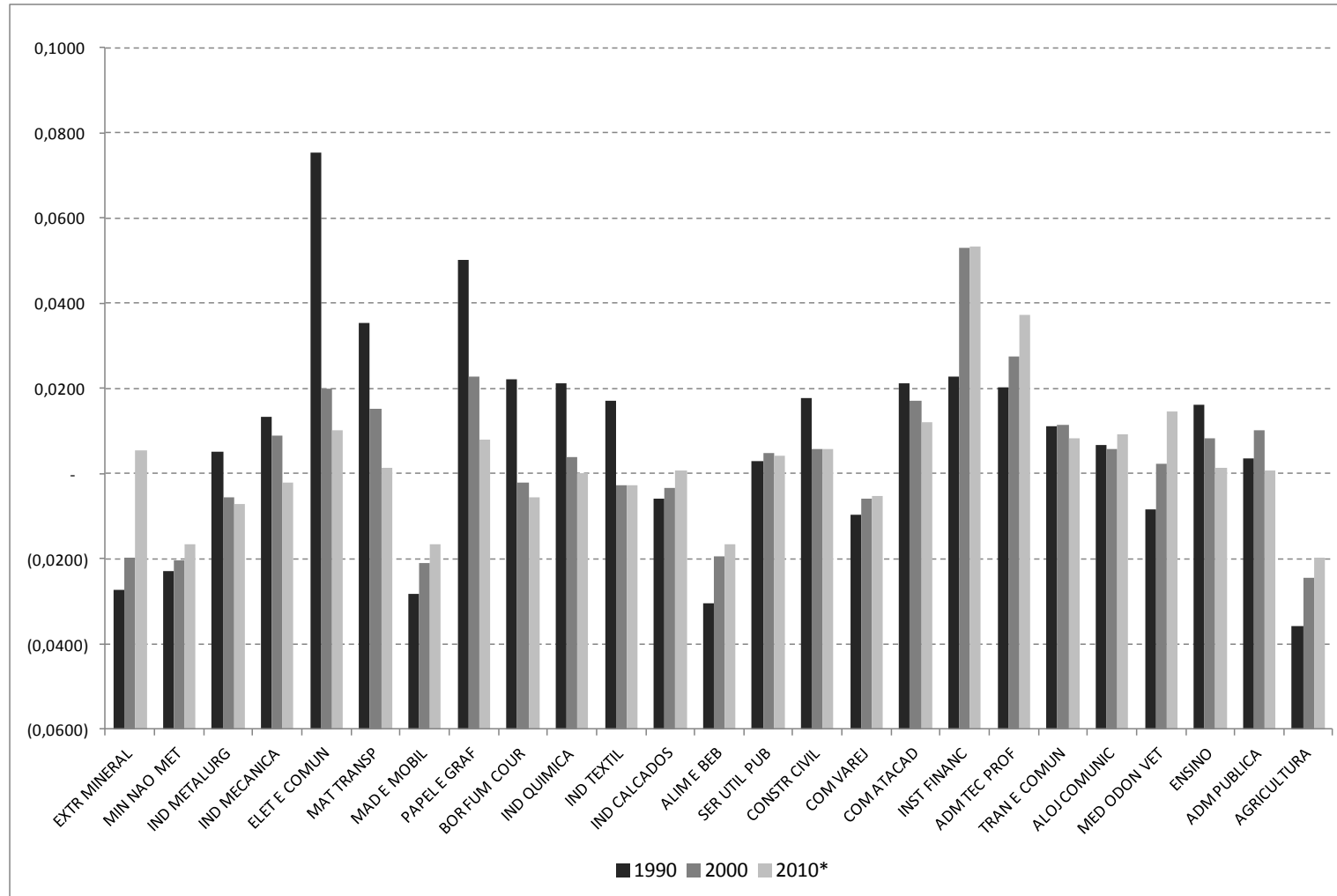
Apesar dos riscos ao desempenho econômico do Rio de Janeiro e de suas tradicionais deficiências no campo social e institucional, alguns fatores são absolutamente contundentes para se acreditar num novo ciclo de recuperação econômica para o Estado. Mas, diante desse novo cenário, faz-se a pergunta: como deve se inserir a cidade do Rio de Janeiro no sistema hierárquico urbano brasileiro? Ou seja, qual será o papel da cidade na divisão inter-regional do trabalho? É bom lembrar que outras regiões do país, puxadas pelo agronegócio, pela exploração mineral, também vêm apresentando boas expectativas de crescimento, mas isso não confere, às suas respectivas capitais, a condição de centro de negócios, de centro de sedes de empresas e de serviços especializados.

Os dados sobre a economia regional brasileira revelam, de um lado, a descentralização da indústria e, de outro, a concentração dos serviços às empresas, altamente correlacionados com as atividades de comando e do setor financeiro. Essa evolução da distribuição geográfica dos setores econômicos, parcialmente explorada nas seções 4.1 e 4.2, é confirmada por meio do cálculo do índice de concentração espacial de Maurel e Sedillot (1999)³¹, conforme demonstrado na figura 06. O indicador mensura o quanto firmas do mesmo setor estão aglomerado. Valores acima de zero indicam uma concentração geográfica superior a uma distribuição aleatória, sendo um a concentração máxima. E valores abaixo de zero indicam uma concentração geográfica inferior a uma distribuição aleatória, sendo menos um a dispersão máxima. O índice calculado apresenta concentração espacial dos setores econômicos para todo o Brasil, entre 1990 e 2010, considerando o nível geográfico municipal.

³¹ O índice Maurel e Sedillot (1999) é uma variante do índice de concentração espacial de Ellison e Glaeser (1997)

e pode ser assim calculado: $\gamma = \frac{\sum_i s_i^2 - \sum_i x_i^2}{1 - \sum_i x_i^2} - H$, sendo s a fração do emprego de um setor na localidade i , e $H = \sum_j z_j^2$, sendo z a participação de cada planta no emprego do setor j .

Figura 6: Índice de concentração espacial dos setores da economia para o Brasil, 1990-2010



Fonte: Elaboração própria a partir de dados de portal.mte.gov.br/rais/estatisticas.

* Para o ano de 2010 foram utilizados os dados de 2009.

O cálculo do índice de Maurel e Sedillot (1999) para a economia regional brasileira, entre 1990 e 2010, demonstra claramente a dispersão da atividade industrial e a concentração do setor financeiro e dos serviços às empresas. Praticamente todos os setores industriais apresentaram desconcentração espacial, à exceção de alimentos e bebidas, setor tradicionalmente disperso, face os elevados custos de transporte, além de madeira e mobiliário e calçados. Em setores da indústria, a desconcentração foi altamente significativa, como materiais elétricos e para comunicação e materiais de transporte, incluindo a indústria automotiva. Por sua vez, o setor financeiro apresentou um processo de concentração espacial, sobretudo, entre os anos de 1990 e 2000, e de forma mais moderada os serviços às empresas (adm/tec/prof).

Portanto, o que se percebe, na economia regional brasileira, é um processo de dispersão espacial da atividade produtiva e da concentração das atividades de gestão e do setor financeiro. Ou seja, se constitui uma divisão inter-regional do trabalho, na qual estados emergentes se afirmam produtores de bens industriais e de *commodities*, enquanto, a gestão, o comando dessas atividades e os serviços especializados se concentram, cada vez mais, em algumas poucas localidades do país. Grande parte dessa desconcentração produtiva é consequente da guerra fiscal promovida pelos entes federados. Os estados vêm promovendo uma gigantesca renúncia fiscal por uma guerra pelo “chão de fábrica”. O comando das operações, a inteligência, os centros de inovação continuam concentrados, muitas vezes fora do Brasil. O que é parte de outro debate: qual poderia ser a posição estratégica do país na divisão internacional do trabalho? O país deveria se contentar como grande produtor de *commodities*, elemento grandemente responsável pelas boas taxas de crescimento observadas no país, na segunda metade dos anos 2000, ou deveria se fortalecer como centro de inteligência e de inovação?

Neste trabalho, discute-se sobre a centralidade do Rio de Janeiro. A cidade, ao longo de sua história, se acostumou a ser um grande centro urbano-cosmopolita. Transformou-se no centro nacional primaz da economia brasileira, ainda no século XIX, mas perdeu essa condição, na segunda metade do século XX, e muitas de suas atividades centrais, como o setor financeiro e publicitário, foram esvaziadas. Diante da possível recuperação econômica do Estado, cria-se uma expectativa sobre seus impactos sobre as atividades centrais da cidade. Nesse sentido, sua formação histórica como centro de negócios poderia lhe conferir uma situação diferenciada de outros centros regionais. E assim, o crescimento de sua base econômica poderia fortalecer o ambiente corporativo da cidade.

A pesquisa qualitativa revela uma expectativa levemente favorável à recuperação do ambiente corporativo do Rio de Janeiro. Do total de participantes, cerca de um quarto (seis) acredita na

recuperação, enquanto pouco mais da metade (treze) acredita numa recuperação parcial, ou seja, que ela deve se consolidar apenas em nichos específicos, os quais o Rio de Janeiro tem grande vantagem competitiva, como o setor de petróleo, o setor naval, a indústria da cultura e do lazer.

Tabela 28: Opinião sobre a recuperação do ambiente corporativo na cidade do Rio de Janeiro

Opinião	Líderes empresariais	Gestores públicos e pesquisadores	Total
Sim	1	5	6
Em parte	7	6	13
Não	1	-	1
Não sabe ou não respondeu	3	1	4

Fonte: Elaboração própria a partir de pesquisa qualitativa.

Da mesma forma, essa recuperação potencial deverá promover impactos favoráveis, notadamente, sobre os serviços especializados mais diretamente afetados pelo crescimento dos setores mencionados, como o setor de TI, de serviços industriais e de pesquisa & desenvolvimento. A expectativa de recuperação do setor financeiro, no entanto, é modesta. Entre os entrevistados que se dispuseram a comentar sobre o setor especificamente, nenhum dos participantes se revelou otimista quanto sua recuperação de uma forma mais integral. Para pouco menos da metade dos entrevistados (onze) a recuperação parcial do setor financeiro na cidade do Rio de Janeiro acontecerá em nichos específicos como o setor de gestão de patrimônio, de *venture capital* e de seguros.

Até o momento, os resultados são ambíguos. Ainda existem empresas deixando o Rio de Janeiro e empresas chegando. A cidade, certamente, se consolida como centro de inteligência do setor petrolífero, recebendo praticamente a totalidade das sedes corporativas das empresas de exploração, além de um grande número de empresas fornecedoras. Novos investimentos industriais também têm favorecido a instalação de novas sedes de empresas na cidade, como é o caso da Renault/Nissan que trocou Curitiba pelo Rio de Janeiro. Por outro lado, o processo de migração para São Paulo não se interrompeu. Recentemente, a cidade perdeu parcela significativa do centro de decisório da SulAmérica Seguros; convive com fortes rumores sobre a saída da Bradesco Seguros; e parece que deve perder também a sede da PDG, a maior holding do setor de incorporação imobiliária do país. Essas empresas continuam operando e tomando suas decisões locais apoiadas nas economias de aglomeração. A PDG deve deixar o Rio

de Janeiro por causa da relevância dos seus negócios em São Paulo e porque a maioria das empresas de incorporação está na capital paulista³².

No setor de bancos, o Rio de Janeiro também convive com perdas e ganhos. Recentemente, a cidade perdeu a sede do Banco Pactual. Oficialmente, o Banco ainda tem sede registrada no Rio de Janeiro, mas, na prática, o centro decisório majoritariamente já funciona em São Paulo. Por outro lado, a cidade consegue se renovar como centro financeiro. Recentemente, o setor de bancos ganhou massa crítica com a instalação de novos fundos de investimento e de *private equity*. O Rio de Janeiro tem elementos institucionais favoráveis a essa renovação. Historicamente, a cidade foi um grande centro financeiro e, assim, possui, até hoje, profissionais experientes, com grande *know-how*, que geram negócios na cidade. Além disso, o Rio de Janeiro tem um diferencial na formação de pessoas, com a presença de grandes escolas de economia e finanças. Combina-se, então, um histórico de conhecimento com a formação de novos quadros. E assim, apesar da polarização de São Paulo, a cidade reinventa seu setor financeiro³³.

Entre os serviços às empresas, um dos setores que tem se revelado bastante promissor é o de pesquisa & desenvolvimento. Essas unidades, em grande parte, são repartições das próprias grandes empresas. O setor vem sendo fortemente impulsionado pela recuperação econômica do Estado, particularmente, pela expansão da indústria de óleo e gás. Dezenas de novos centros de inovação se instalaram, recentemente, no parque industrial associado à UFRJ, que se viu obrigado a expandir seus terrenos para abrigar novas unidades que disputam arduamente um espaço no local.

Esses resultados temporários revelam a cidade do Rio de Janeiro num dilema. De um lado, a recuperação econômica, a melhoria do ambiente de negócios tem favorecido a expansão das atividades centrais. Por outro lado, as economias de aglomeração continuam favoráveis a São Paulo e o Rio de Janeiro continua convivendo com sua forte polarização. A cidade tradicionalmente possui um conjunto de vantagens para essa recuperação: uma natureza exuberante, uma base de serviços educacionais e de saúde privada que agradam executivos e investidores. Esses ativos associados à melhoria do ambiente de negócios, à queda da violência e aos avanços dos indicadores sociais, podem tornar a cidade extremamente competitiva para

³² Entrevista: Rodrigo Xavier (sócio-fundador da Vinci Partners), Rio de Janeiro, 22 de novembro de 2013.

³³ Entrevista: Emmanuel Hermann (diretor do Banco Pactual), Rio de Janeiro, 26 de outubro de 2013.

atração do centro decisório de empresas. Contudo, é importante destacar que esse novo momento da economia carioca e fluminense acontece após um longo ciclo de esvaziamento. Muitos setores deixaram o Rio de Janeiro e dificilmente voltam. A condição de São Paulo, não apenas como motor da economia nacional, mas como centralidade principal parece consolidada.

Diante desse quadro, se destacam duas estratégias para o desenvolvimento do ambiente corporativo e dos serviços qualificados no Rio de Janeiro. Primeiramente, a cidade poderia focar suas políticas naqueles setores onde tem, atualmente, grande vantagem competitiva. Em parte, isso acontece por conta de seus recursos naturais, o que favorece a atração da inteligência do setor de óleo e gás no Rio, bem como de sua cadeia produtiva *upstream* e *downstream*. Sua natureza exuberante, além de sua densidade cultural, também favorecem o setor de turismo e de grandes eventos.

Além disso, a cidade possui grande vantagem competitiva nos setores os quais as economias de aglomeração operam a seu favor, como os setores de telecomunicações e de produção audiovisual, onde atualmente já está constituído um relevante *cluster* de estabelecimentos desse setor. Segundo estudo recente de Osório e Sobral (2014), entre diversos ramos do setor de serviços, a produção de conteúdo audiovisual é aquela que apresenta uma das maiores oportunidades de desenvolvimento na cidade.

Historicamente, a condição de capital do Rio de Janeiro favoreceu o florescimento de setores de serviços qualificados, como o setor de mídia e de produção audiovisual. Ao longo dos últimos 50 anos, a cidade perdeu participação relativa nesse setor, mas, ao mesmo tempo, criou um ambiente adequado ao seu desenvolvimento, com empresas de destaque e uma mão de obra qualificada e orientada para o setor. A existência de empresas motrizes, destacadamente a Rede Globo, favoreceu o desenvolvimento de uma cadeia produtiva, com produtoras independentes de conteúdo audiovisual, atividades de pós-produção para cinema e TV e a gravação e de edição de som. A própria Organizações Globo deve ser lembrada como um dos elementos fundamentais de preservação da centralidade nacional do Rio de Janeiro. Ou seja, na contramão do círculo vicioso de esvaziamento de centralidade ocorrido a partir de 1960 (assunto destacado na seção 4.2), surgiu ainda nessa década uma emissora carioca que alcançaria a hegemonia nacional e, assim, promoveria uma destacada centralidade midiática nacional para o Rio de Janeiro.

Atualmente, a Rede Globo não goza da mesma hegemonia observada nas décadas anteriores. O surgimento de novas mídias, da internet e a produção internacional têm afetado seus negócios, bem como de outras emissoras nacionais (Buther, 2006). Contudo, observa-se um conjunto de

políticas orientadas para a promoção da produção nacional de audiovisual. Nesse sentido, destaca-se a nova legislação (lei 12.485/11) que estipula cotas de conteúdo nacional para canais por assinatura. Essa nova regra cria uma demanda adicional por conteúdo audiovisual e deve favorecer a recuperação do *market-share* da produção nacional, estimulando o desenvolvimento de produtoras independentes e a cadeia produtiva do setor.

Além da aposta nos setores de vantagens comparativas históricas do Rio de Janeiro, uma segunda estratégia é apontada por Urani e Gimabiagi (2011). As atividades econômicas capazes de gerar oportunidades no futuro não são as mesmas de hoje. Ou seja, ao invés de competir com São Paulo por setores que, ao longo das últimas décadas, se estabeleceram lá, a cidade deveria apostar em novos setores, na chamada nova economia, a economia baseada nos serviços e na tecnologia. O Rio de Janeiro já possui alguns elementos favoráveis nesse sentido. É uma cidade tradicionalmente ligada ao setor de serviços, com forte presença de empresas de telecomunicações, de tecnologia da informação, dentre outras. Possui centros de pesquisa de excelência como a Fundação Oswaldo Cruz e a COPPE (Instituto de Pós-Graduação e Pesquisa em Engenharia da UFRJ). E ainda conta com centros educacionais de alto nível e, portanto, a entrada de novos talentos, embora de forma ainda elitizada, é substancial. O desafio colocado para o Rio de Janeiro é a cidade conseguir se consolidar como um ambiente de desenvolvimento profícuo para novos empreendedores e novos negócios.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Rio de Janeiro teve um papel de destaque na formação regional da economia brasileira. A cidade foi a sede do poder público do país, papel que exerceu por quase dois séculos. Foi o centro dinâmico da economia nacional, durante o século XIX, e desenvolveu de forma pioneira uma burguesia mercantil, financeira e industrial. Além disso, a cidade teve papel de destaque na formação política, econômica e cultural do Brasil. Enquanto sede do poder público, coube à sua sociedade a tarefa de pensar o país e promover culturalmente sua identidade. Além de sua reconhecida contribuição cultural, a cidade ajudou a moldar a estrutura política do país. Deveu-se, fundamentalmente, à elite carioca a solução monarquista, quando da independência, e a utilização da renda do capital mercantil para a manutenção da unidade territorial do Brasil. Do ponto de vista econômico, quando a Colônia e, depois, o Império ainda eram caracterizados por ilhas de ocupação, cabia ao capital mercantil, instalado no Rio, a tarefa de intercâmbio regional de seus produtos e o comércio internacional, por meio do qual distribuía internamente os produtos importados e centralizava boa parte de suas exportações. Após o declínio da produção aurífera do Brasil central, foi no Rio que se desenvolveu o café como negócio. A expansão da lavoura pelo território fluminense garantiu a hegemonia econômica da capital, no século XIX; sua extensão para a região de São Paulo fomentou um círculo virtuoso de crescimento, transformando a região no principal centro dinâmico do país, no século XX.

A despeito de toda essa relevância, a produção bibliográfica sobre a economia do Rio de Janeiro ainda é relativamente pouco significativa. Na literatura especializada, encontram-se abordagens pertinentes sobre seu processo de declínio, apoiadas, sobretudo, em sua formação político-institucional e socioeconômica. Conforme discutido, a crise do Rio foi, mais além de sua perda de participação relativa na economia nacional, uma crise de centralidade. Entre os fatores que determinaram esse processo estão as economias aglomeração que, ao longo do século XX, foram se tornando amplamente favoráveis a capital paulista. Num processo de causalidade circular cumulativa, a cidade foi tornando-se menos competitiva e sofrendo um processo de esvaziamento de suas atividades centrais, ligadas diretamente ou indiretamente a sua base produtiva.

Os dados de fontes secundárias e a pesquisa qualitativa realizada trazem bastante segurança para se acreditar que esse processo de declínio foi caracterizado por um círculo vicioso de esvaziamento consequente, em boa parte, das economias de aglomeração. Os resultados do estudo, entretanto, também corroboram outras linhas argumentação para a crise do Rio, como

a inoperância do seu quadro político, a piora do seu ambiente de negócios e a escalada da violência observada nas décadas subsequentes à perda capital.

A série de eventos favoráveis ao Rio de Janeiro que surgiram, sobretudo, a partir do final dos anos 2000, indica a existência de um ponto de inflexão em sua economia, opinião compartilhada pela grande maioria dos entrevistados. Entretanto, é preciso salientar que a recuperação do crescimento econômico não implica necessariamente num fortalecimento de centralidade. O Rio de Janeiro poderia expandir sua produção, principalmente de petróleo, sem uma contrapartida de recuperação de seu ambiente corporativo. Contudo, a cidade possui um amplo leque de vantagens comparativas para o desenvolvimento de atividades centrais e a geração de negócios em novos setores econômicos. O Rio de Janeiro conta com importantes ativos institucionais, desenvolvidos ao longo de sua história, como centro de comando e de serviços especializados, fortes atrativos associados a sua qualidade de vida, uma elevada visibilidade internacional, entre outras vantagens comparativas. Contudo, é importante destacar, que esse novo cenário ainda é muito recente e enfrenta riscos inerentes ao jogo político local, a conjuntura macroeconômica e a política industrial brasileira. Todos esses elementos podem fazer retroceder os avanços observados, recentemente, na melhoria do ambiente de negócios, nos índices de violência urbana e nas taxas de investimento. Além disso, o Rio de Janeiro ainda apresenta uma série de deficiências, como a qualidade da educação para o agregado de sua população e altos índices de desigualdade social.

NOTAS METODOLÓGICAS

Neste trabalho, foi realizada uma pesquisa qualitativa, baseada em entrevistas em profundidade, com o objetivo primário de reconhecer os principais fatores de decisão locacional das firmas, particularmente, das sedes de empresas e dos serviços especializados que deixaram a cidade do Rio de Janeiro a partir dos anos de 1960. A pesquisa serviu, também, para coletar informações mais aprofundadas sobre setores específicos da economia, muitas vezes ausentes na bibliografia disponível, e saber a opinião dos agentes econômicos sobre o panorama atual da economia do Rio de Janeiro.

Assim, foram entrevistados 24 profissionais, divididos em dois grupos: i) líderes empresariais de instituições com tradição no Rio de Janeiro; e ii) gestores públicos de alto escalão que trabalharam para a atração e manutenção de empresas na cidade. A seleção do primeiro grupo teve por finalidade compreender os fatores de decisão locacional no nível da empresa, e a seleção do segundo grupo serviu para coletar a opinião dos fatores de decisão locacional para o agregado da economia. Por se tratar de uma pesquisa qualitativa (e não quantitativa), não foi elaborado um questionário estrito, com perguntas bem definidas e opções de múltipla-escolha, apenas um roteiro básico com as principais informações a serem tratadas (ver *Anexo*). Em essência, a pesquisa serviu para obter uma lista de fatores associados à decisão locacional das empresas, além de depoimentos que proporcionassem um conhecimento mais aprofundado sobre o assunto. Vale destacar que todos os participantes concordaram com uma eventual publicação nesse trabalho de algum depoimento registrado durante as entrevistas. Essas ocorreram entre os dias 25 de outubro de 2013 e 28 de novembro do mesmo ano, nas cidades do Rio de Janeiro e São Paulo. Os participantes, bem como local e datas estão discriminados na tabela 29:

Tabela 29: Lista de entrevistados

No.	Nome	Instituição	Setor	Data	Local
Publico-alvo 1 - Líderes empresariais					
1	Armando Strozemberg	Havas Brasil (Ceo); Associação Brasileira de Agências de Publicidade (Presidente)	Publicidade	27-nov-13	Rio de Janeiro
2	Emmanuel Hermann	BTG Pactual (Diretor)	Bancos	26-out-13	Rio de Janeiro
3	Gabriel de Charbonnieres	Sulamérica Seguros (Diretor)	Seguros	12-nov-13	São Paulo
4	Ilan Goldman	APIX (Sócio fundador); ASSESPRO-RJ (Vice-presidente executivo)	TI	06-nov-13	Rio de Janeiro
5	João Luis Mascolo	Inspere (Professor); Ibmecc (Diretor)	Educação	13-nov-13	São Paulo
6	Jose Barros Jr	Kenworth Gordon (Sócio fundador); Lojas Americanas (Economista Sr.)	Varejo	12-nov-13	São Paulo
7	Leonardo Viveiros	SLK Advogados (Advogado associado); XBB Advogados (Advogado associado)	Advocacia	21-nov-13	Rio de Janeiro
8	Luis Fernando Moura	Brookfield (Diretor)	Construção	19-nov-13	Rio de Janeiro
9	Mauro Moushanski	Real Asset (Sócio-fundador); Globopar (Ceo); Aracruz (Diretor)	Papel e celulose	26-nov-13	Rio de Janeiro
10	Odair Garcia Senra	Brio (sócio fundador); Gafisa (Membro do conselho administrativo)	Construção	12-nov-13	São Paulo
11	Rodrigo Xavier	Vinci Partners (Sócio-fundador); UBS Pactual (Presidente)	Bancos	22-nov-13	Rio de Janeiro
12	Saul Dutra Sabbá	Banco Maxima (Sócio fundador)	Bancos	11-nov-13	São Paulo
Publico-alvo 2 - Gestores públicos e pesquisadores					
1	Armando Pinheiro	Ibre-Instituto Brasileiro de Economia/FGV (Coordenador); UFRJ (Professor)	Educação	21-nov-13	Rio de Janeiro
2	Carlos Lessa	UFRJ (Professor); BNDES (Presidente); UFRJ (Reitor)	Educação	25-out-13	Rio de Janeiro
3	Eduarda La Rocque	Instituto Pereira Passos/Prefeitura do MRJ (Presidente); Sec. de Fazenda/Prefeitura do MRJ (Secretária)	Adm. Pública	26-nov-13	Rio de Janeiro
4	Eduardo Duprat	Sec. de Transporte/Gov. do ERJ (Superintendente de Logística e Cargas)	Adm. Pública	21-nov-13	Rio de Janeiro
5	Ernane Galvêas	Comitê Brasileiro da Câmara de Comércio Internacional (Secretário Geral); Banco Central (Presidente)	Adm. Pública	28-nov-13	Rio de Janeiro
6	Fernando Cavalieri	Instituto Pereira Passos/Prefeitura do MRJ (Assessor Especial da Presidência)	Adm. Pública	22-nov-13	Rio de Janeiro
7	Jorge Cunha	Sec. de Desenvolvimento Econômico/Gov. do ERJ (Superintendente de Projetos Estruturantes)	Adm. Pública	25-out-13	Rio de Janeiro
8	Jose Domingos Vargas	AgeRio - Agência Estadual de Fomento (Presidente)	Bancos	8-nov-13	Rio de Janeiro
9	Julio Bueno	Sec. de Desenvolvimento Econômico/Gov. do ERJ (Secretário)	Adm. Pública	25-out-13	Rio de Janeiro
10	Marcelo Haddad	Rio-Negócios (Presidente); Sec. de Desenvolvimento Econômico/Prefeitura do MRJ (Diretor de Projetos)	Adm. Pública	14-nov-13	Rio de Janeiro
11	Tito Ryff	Redetec (Presidente); Sec. de Desenvolvimento Econômico/Gov. do ERJ (Secretário)	Adm. Pública	18-nov-13	Rio de Janeiro
12	Wagner Vícter	Cedae (Presidente); Sec. de Energia, Indústria Naval e Petróleo/Gov. do ERJ (Secretário)	Adm. Pública	21-nov-13	Rio de Janeiro

BIBLIOGRAFIA

- ABREU, M. A. (1987). A evolução urbana do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Zahar Editora.
- ALONSO, W. (1964). Location and land use: toward a general theory of land use. Cambridge: Harvard University Press.
- AMADEO, E., PERO, V. e MEYER, J. (1996). Uma análise da qualidade da ocupação nas regiões metropolitanas do Rio de Janeiro e São Paulo. Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 26, n. 1, p. 133-154.
- ARAÚJO, V. C. (2013). Dimensão local da inovação no Brasil: determinantes e efeitos de proximidade. São Paulo: Escola Politécnica/USP, Tese.
- ARROW, K. J. (1962). The economic implications of learning by doing. Economic Studies, 29, pp. 155-173.
- ARTHUR, W. B. (1994). Increasing returns and path dependence in the economy. Michigan: Michigan University Press.
- AUDRETSCH, D. B. e FELDMAN, M. (1996). R&D spillovers and the geography of innovation and production. American Economic Review, 86(4), p. 253-273.
- BARCELLOS, M. (2010). Histórias do mercado de capitais no Brasil: depoimentos inéditos de personalidades que marcaram a trajetória das bolsas de valores do país. Rio de Janeiro, Elsevier Editora.
- BERRY, B. (1967). Geography of market centers and retail distribution. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- BUENO, J. C. C. e CASARIN, L. O. B. (2011). Os recursos do petróleo e as perspectivas para os investimentos no estado do Rio de Janeiro. In Rio: a hora da virada, (orgs.) Urani, A. e Giambiagi, F.. Rio de Janeiro: Elsevier Editora.
- BUTCHER, P. (2006). A dona da história: origens da Globo Filmes e seu impacto no audiovisual brasileiro. Rio de Janeiro: UFRJ, Dissertação.
- CANO, I., TRINDADE, C., BORGES, D., RIBEIRO, E. e ROCHA, L. (2012). ‘Os donos do morro’: uma avaliação exploratória do impacto das Unidades de Polícia Pacificadora (UPPs) no Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Lav/UERJ e Fórum Brasileiro de Segurança Pública.

- CANO, W. (1977). Raízes da concentração industrial paulista. Campinas, SP: Unicamp, IE, 2007.
- CANTILLON, R. (1755). Essai sur la nature du commerce en general. Paris: Institut Coppet, 2011.
- CARLINO, G. A., CHATTERJEE, S. e HUNT, R. M. (2007). Urban density and the rate of invention. Journal of Urban Economics, 61, p. 389–419.
- CARVALHO, J. M. de (1990). A formação das almas: o imaginário da República no Brasil. São Paulo: Editora Schwarcz.
- CHALHOUB, J. M. de (1990). Visões da liberdade: uma história das últimas décadas da escravidão na Corte. São Paulo: Companhia das Letras.
- CHANDLER, A. D. (1977). The visible hand: managerial revolution in american business. Cambridge: Harvard University Press, 2002.
- CHRISTALLER, W. (1933). Central places in southern Germany. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc., 1966.
- COMBES, P. P., DURANTON, G. (2006). Labour pooling, labour poaching, and spatial clustering. Regional Science and Urban Economics, 36, pp. 1-28.
- DAIN, S. (1990). Rio de todas as crises: crise econômica. In Rio de todas as crises, (Org.) Carvalho, J. M.. IUPERJ, Série Estudos, No. 80.
- DAVIS, J. C. e HENDERSON, J. V. (2008). The agglomeration of headquarters. Regional Science and Urban Economics, 38, pp. 445-460.
- DINIZ, C. C. e Crocco, M. A (1996). Reestruturação econômica e impacto regional: o novo mapa da indústria brasileira. Nova Economia, vl. 6, n. 1, pp. 77-103.
- DOMINGUES, E. P., MAGALHÃES, A. S., BETARELLI, A. A., COSTA, L., SABADINI, T., SANTIAGO, F., PERACIO, J. (2010). Cenários prospectivos do Brasil policêntrico baseados numa carteira de investimentos direcionada para as novas centralidades. Belo Horizonte: MG, CGEE-IPEAD/UFMG.
- DURANTON, G. e PUGA, D. (2001). Nursery cities: urban diversity, process innovation and the life cycle of products. American Economic Review, 91, pp. 1454-1477.
- DURANTON, G. e PUGA, D. (2005). From sectorial to functional urban specialization. Journal of Urban Economics, vl. 57, pp. 343-370.

- EGLER, C. (1979). Reflexões sobre espaço e periodização: origens da indústria no Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Coppe/UFRJ, Dissertação.
- ENDERS, A. (2002). A história do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, RJ: Editora Gryphus.
- FERREIRA, S. G. (2011). Segurança pública no Rio de Janeiro: o caminho das pedras e dos espinhos. In Rio: a hora da virada, (orgs.) Urani, A. e Giambiagi, F.. Rio de Janeiro: Elsevier Editora.
- FLORIDA, R. (2002). The rise of the creative class: and how it's transforming work, leisure, community and everyday life. New York: Basic Books.
- FREITAS, E. E. (2012). Intensidade tecnológica e diferenciais regionais de produtividade: evidências de economias externas nas microrregiões brasileiras, 2000-2010. Prêmio CNI de Economia – 2012, (*forthcoming*).
- FUJITA, M., KRUGMAN, P. e VENABLES, A. J. (1999). The spatial economy. Cambridge: MIT Press.
- GIAMBIAGI, F. e LUCAS, L. P. V. (2013). Petróleo: reforma e contra-reforma do setor petrolífero brasileiro, (orgs.). Rio de Janeiro: Elsevier Editora.
- GLAESER, E. (2011). The triumph of the city: how our greatest invention makes us richer, smarter, greener, healthier and happier. The Penguin Press.
- GLAESER, E., KALLAL, H., SCHEINKMAN, J. e SHLEIFER, A. (1992). Growth in cities. Journal of Political Economy, vol. 100, pp. 1126-1152.
- GÓES, F. (2011). Os grandes eventos de 2011 a 2016 e seus legados para a cidade. In Rio: a hora da virada, (orgs.) Urani, A. e Giambiagi, F.. Rio de Janeiro: Elsevier Editora.
- GOULARTI FILHO, A. (2011). História econômica da construção naval no Brasil: formação de aglomerado e performance inovativa. Revista EconomiA, v.12, n.2, p. 309–336.
- HENDERSON, J. V. (1974). The sizes and types of cities. American Economic Review, vol. 64, No. 4.
- HENDERSON, J. V., Kuncoro, A. e Turner, M. (1995). Industrial development in cities. Journal of Political Economy, 103, pp.1067-1085.
- HELSEY, R.W., STRANGE, W.C. (1990). Matching and agglomeration economies in a system of cities. Regional Science and Urban Economics, 20, pp. 189-212.

- HIRSCHMAN, A. (1958). A estratégia do desenvolvimento econômico. Rio de Janeiro: Editora Fundo da Cultura, 1961.
- HOLSTOM, J. (1993). A cidade modernista: uma crítica de Brasília e sua utopia. São Paulo: Editora Scharwarcz, 2005.
- HOOVER, E. M. (1937). Location theory and the shoe and leather industries. Cambridge: Harvard University Press.
- JACOBS, J. (1969). The economy of cities. New York: Random House.
- JACOBS, J. (1984). Cities and the wealth of nations. New York: Random House.
- KALDOR, (1972). The irrelevance of equilibrium economics. The Economic Journal, 82, pp. 1237-1255.
- KRUGMAN, P. (1991a). Increasing returns and economic geography. Journal of Political Economy, vl. 99, pp. 183-199.
- KRUGMAN, P. (1991b). Geography and trade. Cambridge: MIT Press.
- KRUGMAN, P. (1991c). History versus expectations. The Quarterly Journal of Economics, 106, pp. 651-667.
- KRUGMAN, P. (1995). Development, geography and economic theory. Cambridge: MIT Press.
- KRUGMAN e VENABLES (1996). Integration, specialization and adjustment. European Economic Review, 40, pp. 959-967.
- LEMOS, M. B. (1998). Espaço e capital: um estudo da dinâmica centro x periferia. Campinas: Unicamp, Tese.
- LEMOS, M. B. (2008). A Nova Geografia Econômica: uma leitura crítica. Belo Horizonte: UFMG, Tese de Professor Titular.
- LEOPOLDI, M. A. P. (2000). Políticas e interesses na industrialização brasileira: as associações industriais, política econômica e o Estado. São Paulo: Paz e Terra.
- LESSA, C. (2000). O Rio de todos os brasis. Rio de Janeiro, RJ: Editora Record.
- LEVY, M. B. (1977). História da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: IBMEC.
- LIMA, A. C. da C. (2013). Desenvolvimento regional e fluxos migratórios no Brasil: uma análise para o período 1980-2010. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG, Tese.

- LOBO, E.M.L. (1978). História do Rio de Janeiro: do capital comercial ao capital industrial e financeiro. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais.
- LÖSCH, A. (1940). The economics of location. New Haven: Yale University, 1954.
- LOUREIRO, A. C. N. S. (2006). Rio de Janeiro: uma análise recente de perda de centralidade. Dissertação. Belo Horizonte: Cedeplar/UFMG.
- MARSHALL, A. (1890). Princípios de economia. São Paulo, SP: Nova Cultural, 1988.
- MARTIN, R., SUNLEY, P. (2006). Path dependence and regional economic evolution. Journal of Economic Geography, 6, pp. 395-437.
- MELLO, J. M. C. (1982). O capitalismo tardio. São Paulo, SP: Editora Unesp, 2009.
- MOTTA, M. S. da (2001). O Rio de Janeiro: de cidade-capital a Estado da Guanabara. Rio de Janeiro: Editoria FGV.
- MÜLLER, E. (2004). Moedas e Bancos no Rio de Janeiro no Século XIX. Rio de Janeiro: Seminários de Pesquisa (IE/UFRJ).
- MYRDAL, G. (1957). Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas. Rio de Janeiro, RJ: Instituto Superior de Estudos Brasileiros, 1960.
- NATAL, J. (2003). Revisitando o “Rio de todas as crises” – economia, espaços e classes sociais. In Regiões e cidades, cidades nas regiões: o desafio urbano-regional, (orgs.) Gonçalves, M. F., Brandão, C. A. e Galvão, A.C.F.. São Paulo: Editora Unesp.
- NATAL, J. (2004). Inflexão econômica e dinâmica espacial pós-1996 no Estado do Rio de Janeiro. Nova Economia, vl. 14, pp. 71-90.
- NORTH, D. (1955). Teoria da localização e crescimento econômico regional. In Economia Regional: textos escolhidos, (Org.) Schwartzman, J.. Belo Horizonte: Cedeplar, 1977.
- NURKSE, (1952). Some international aspects of the problem of economic development. American Economic Review, 42, pp. 571-583.
- OHLIN, B. (1933). Interregional and international trade. Cambridge: Harvard University Press.
- OSÓRIO, M. (2005). Rio nacional, Rio local: mitos e visões da crise carioca e fluminense. Rio de Janeiro: Editora Senac.
- OSÓRIO, M. e SOBRAL, B. L. (2014). A capacidade indutora dos serviços no estado do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Sebrae/RJ, mimeo.

- OTTAVIANO, G. I. P. e PUGA, D. (1998). Agglomeration in the global economy: a survey of the 'New Economic Geography'. In The World Economy, vol. 21, pp. 707-731.
- PARR, P. (2002a). The location of economic activity: central place theory and the wider urban system. In Industrial location economics, (Org.) McCann, P.. Cheltenham/Northampton: Edward Elgar.
- PARR, P. (2002b). Agglomeration economies: ambiguities and confusions. Environment and Planning, vol. 34, pp. 717-734.
- PINHEIRO, A. C. e VELOSO, F. (2012). Rio de Janeiro: um estado em transição, (orgs.). Rio de Janeiro: Editora FGV.
- PAASI, A. (2003). Region and place: regional identity in question. In Progress in Human Geography, 27, v. 4, p. 475-485.
- PORTER, M. (1990). The competitive advantage of nations. New York: Free Press.
- RELPH, E. (1976). Place and placelessness. London: Pion.
- RODRIGUES, C. G., AMARAL, P. V. M., SIMÕES, R. F. (2007). Rede urbana da oferta de serviços de saúde: uma análise multivariada macro regional – Brasil, 2002. Revista de Desenvolvimento Econômico, 16, pp. 83-92.
- RODRIGUEZ-POSE, A. e CRESCENZI, R. (2007). Mountains in a flat world. London: London School of Economics, Discussion Paper.
- ROMER, P. M. (1986). Increasing return and long-run growth. Journal of Political Economy, 94, pp. 1002-1037.
- ROSENSTEIN-RODAN, P. N. (1943). Problems of industrialization of eastern and south-eastern Europe. The Economic Journal, vl. 53, pp. 202-211.
- ROSENTHAL, S. S. e STRANGE, W. C. (2004). Evidence on the nature and sources of agglomeration economies. In Handbook of Regional and Urban Economics, vl. 4. North-Holland.
- SASSEN, S. (1991). The global city: New York, London, Tokyo. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2001.
- SCHWARCZ, L. M. (1998). As barbas do imperador. São Paulo, Companhia das Letras.
- SCHWARTZMAN, S. (2011). Melhorar a educação no Rio de Janeiro: um longo caminho. In Rio: a hora da virada, (orgs.) Urani, A. e Giambiagi, F.. Rio de Janeiro: Elsevier Editora.

- SMITH, A. (1776). A riqueza das nações. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1993.
- SILVA, S. (1976). Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil. São Paulo, SP: Editora Alfa-Omega.
- SIQUEIRA, A. (2013). O que aconteceu com a Petrobras? In Petróleo: reforma e contra-reforma do setor petrolífero brasileiro, (Org.) Giambiagi, F. e Lucas, L. P. V.. Rio de Janeiro: Elsevier Editora.
- STORPER, M. (1997). The regional world. New York: The Guilford Press.
- STORPER, M. e VENABLES, A. J. (2004). Buzz: face-to-face contact and the urban economy. Journal of Economic Geography, 4, pp. 351-370.
- STRAUSS-KAHN, V. e VIVES, X. (2009). Why and where do headquarters move?. Regional Science and Urban Economics, 39, pp. 168-186.
- TAVARES, M. da C. (1972). Da substituição de importações ao capitalismo financeiro. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1981.
- THÜNEN, J. H. von (1826). The isolated state. Oxford: Oxford Press, 1966.
- URANI, A. (2008). Trilhas para o Rio. Rio de Janeiro: Elsevier Editora.
- URANI, A. e GIAMBIAGI, F. (2011). Rio: a hora da virada, (orgs.). Rio de Janeiro: Elsevier Editora.
- VALLADARES L. P. e SANT'ANNA, M. J. G. (1992). O Rio de Janeiro em teses. Rio de Janeiro: CEP/Rio (UERJ) e Urbandata (IUPERJ).
- VENABLES, A. J. (1996). Equilibrium locations of vertically linked industries. International Economic Review, 37, pp. 341-359.
- VENTURA, Z. (1994). Cidade Partida. São Paulo, SP: Editora Schwarcz.
- VAINER, C. B. (2010). Rio 2016: um jogo (olímpico?) de cartas marcadas. In Jornal dos Economistas, 2010.
- VIEIRA, W. (2000). Apogeu e Decadência da Cafeicultura Fluminense (1860-1930). Campinas: Unicamp, Dissertação.
- WHEELER, C. H. (2001). Search, sorting, and urban agglomeration. Journal of Labour Economics, 19, pp. 879-899.

APÊNDICE A – ROTEIRO DA PESQUISA QUALITATIVA

ROTEIRO DE PESQUISA QUALITATIVA

Entrevistado: _____

Instituição: _____ Data: _____

Tese de doutorado: “Formação e Declínio da Centralidade da Cidade do Rio de Janeiro e o Debate sobre o Ponto de Inflexão”.

Introdução: *breve apresentação do tema do trabalho sem revelar sua tese.*

Considerações sobre sigilo: *as opiniões aqui manifestadas podem ser publicadas de duas maneiras: (i) resultado na forma de estatística descritiva (o que garante o sigilo de sua opinião); e (ii) testemunhal, na qual é citada alguma opinião em particular e feitas as devidas referências. O senhor concordaria com a publicação de algum testemunhal?*

Lembrete!!!: *solicitar indicações para novos entrevistados.*

PARTE 1 - Formação e declínio da centralidade da cidade do Rio de Janeiro

Vamos começar lembrando o passado recente do Rio, em particular, os anos 80 e 90.

1. A cidade do Rio de Janeiro teria sofrido uma crise, nesse período? Como você compreende esse processo? Como isso se manifestou no setor que você atua? As empresas deixaram o Rio? Por quais motivos? A sua empresa, em particular, diminuiu a presença na cidade? Por quais os motivos? Quais as vantagens competitivas de São Paulo

Caso a pergunta não seja dirigida a líderes empresariais, perguntar sobre o movimento do mercado em geral e solicitar uma inferência para as motivações de decisão locacional das empresas.

Explorar mais de acordo com o entrevistado. _____

2. Ainda pensando naquele cenário, e refletindo no sentido contrário, o que teria sustentado a permanência de empresas no Rio de Janeiro? Sua empresa, em particular, manteve posicionamento na cidade? Quais os motivos para isso? Quais as vantagens competitivas do Rio de Janeiro.

PARTE 2 - Panorama atual da economia da cidade do Rio de Janeiro

1. Em sua opinião estaríamos vivendo um **ponto de inflexão** na economia carioca e fluminense? Quais os eventos que demarcariam esse processo?
2. Quais os **principais vetores** da recuperação econômica do Rio de Janeiro? Descreva um pouco mais cada um desses vetores (petróleo e sua cadeia, turismo, indústria retro-portuária etc...). Quais fatores estariam contribuindo para esse desenvolvimento (nova escala de produção de petróleo, política de incentivos tributários etc...)?
3. Então as perspectivas são positivas (ou negativas)? Quais os **riscos** para esse cenário (novo marco regulatório do setor de petróleo, risco político, alteração da atual política de segurança etc...)?
4. Essa expansão da base econômica do Rio de Janeiro poderia **reforçar** a cidade do Rio como **centro de comando**? O Rio estaria atraindo novamente novas sedes de empresas e serviços especializados? Cite casos. E o setor financeiro, ainda haveria perspectivas para seu fortalecimento no Rio ou a migração para São Paulo seria dominante?

Muito Obrigado!