



CEPLAN

Consultoria Econômica
e Planejamento

**ESTUDOS DE ANÁLISE
COMPLEMENTAR DOS IMPACTOS
DE NATUREZA COLETIVA SOBRE
A ATIVIDADE ECONÔMICA NO
NÚCLEO FOCAL 2**

Recife, 27 de fevereiro de 2024

Sumário

Apresentação	4
1. Dinâmica recente da economia local	6
2. Pesquisa Quantitativa com Empreendedores Formais do NF2	18
2.1. Aspectos Metodológicos da Pesquisa Quantitativa	18
2.2. Avaliação sobre a recente dinâmica populacional	24
2.3. Aspectos da infraestrutura e da dinâmica socioeconômica	25
2.4. O ambiente e o desempenho dos negócios do NF2	29
2.5. Principais pleitos para melhorias no território e no ambiente de negócios	38
3. Pesquisa Qualitativa sobre o Trabalho Informal no NF2	44
3.1. Aspectos Metodológicos da Pesquisa Qualitativa	45
3.2. Dinâmicas no Território: aspectos socioeconômicos e vulnerabilidade social	51
3.3. Algumas Características do Mercado Informal: Vínculos e Confiança	58
3.4. O Bairro e o Vazio	63
3.5. Mobilidade e Transporte	67
3.6. Faturamento, Concorrência e Endividamento	69
3.7. Repercussões imobiliárias	75
3.8. Expectativas para o Futuro Próximo	77
3.9. Estratégia Analítica: Hermetic Content Analysis (HCA)	83
3.10. Síntese dos Achados	87
3.11. Expectativas e Pleitos	89
4. Síntese e Recomendações	91
5. Anexos	97

Apresentação

Este documento apresenta a análise dos impactos gerados pela subsidência e realocações de residências e atividades em cinco bairros de Maceió, com foco na dinâmica das atividades econômicas, especialmente quanto a geração de trabalho e renda e a oferta de comércio e serviços, no território denominado Núcleo Focal 2 (NF2) no *Diagnóstico Técnico Participativo - Pós Escuta Pública*¹ (DTP), a saber: bairros de Chã de Bebedouro, Gruta de Lourdes, Levada, Pitanguinha e Chã da Jaqueira, e parte dos bairros de Bebedouro, Pinheiro, Bom Parto e Farol, naqueles trechos em que mantém população e atividade econômica

Por ser o território mais próximo da área diretamente afetada pelo processo de subsidência, o NF2 concentrou impactos de maior relevância. Mas há diferenças expressivas em relação aos bairros integrantes, seja pelo fato de quatro deles terem sido parcialmente desocupados em função dos riscos da subsidência, seja pela distinção entre os seus respectivos perfis socioeconômicos. Desse modo, constatou-se ao longo do estudo a existência de percepções distintas dentre os empreendedores desses quatro bairros em relação aos demais, perante a alguns temas pertinentes ao ambiente de negócios local.

Para a análise apresentada neste estudo foram realizadas pesquisas de campo junto a proprietários de negócios formais e trabalhadores informais cujas atividades são localizadas no NF2. As pesquisas tiveram como objetivo captar repercussões da subsidência e da realocação de população e atividades ocorrida no NF1, sobre a dinâmica das atividades econômicas do NF2, após o processo de desocupação e deslocamento de pessoas e negócios.

O documento tem o intuito de agregar elementos complementares ao DTP (eixo de Atividade Econômica, Trabalho e Renda) e subsidiar a proposição de medidas de compensação de natureza coletiva nesta temática para o Plano de Ações Sociourbanísticas (PAS). E nestes termos foi elencado um conjunto de ações recomendadas visando melhorias no NF2 e em seu ambiente de negócios.

É importante enfatizar que as pesquisas registraram dados de percepção da dinâmica econômica na ótica dos empreendedores – formais ou informais – instalados no território. Assim, não pretende apresentar elementos determinantes sobre o perfil da economia local,

¹ ver DIAGONAL. Diagnóstico Técnico Participativo - Pós Escuta Pública, set/2023.

mas sim informações que auxiliam na compreensão daquele contexto econômico, trazendo informações complementares em uma escala territorial de análise que não é acessada por meio de dados secundários.

A abordagem do público-alvo nessa investigação tem caráter declaratório. Sobretudo no caso dos empreendedores formais, a exemplo das metodologias de pesquisas aplicadas por instituições como o IBGE e o IBRE/FGV, junto a empresas em diversos setores de atividade econômica (agropecuária, indústria, comércio, serviços e construção), a consultoria não acessou relatórios específicos por parte das participantes, sejam balanços contábeis ou registros administrativos, durante as entrevistas para coleta de dados e informações.

O documento apresentado é composto por 4 capítulos. O primeiro apresenta alguns aspectos sobre o contexto em que as pesquisas de campo foram realizadas, utilizando os dados secundários mais recentes disponíveis, sobre a economia de Maceió e sobre a dinâmica do emprego formal e das atividades empresariais nos bairros do NF2. O segundo detalha os resultados da pesquisa amostral e de caráter quantitativo, direcionada para o público de empreendedores formais. O terceiro detalha os procedimentos e resultados da pesquisa de caráter qualitativo, realizada com trabalhadores em atividades informais. O quarto capítulo, por sua vez, apresenta uma síntese de ações recomendadas com base nos resultados oriundos do processo de coleta realizado através de ambas as pesquisas.

1. Dinâmica recente da economia local

Este capítulo, de caráter introdutório, tem como objetivo apresentar aspectos sobre o contexto econômico do município de Maceió e dos bairros que comportam o território NF2, a partir das informações mais recentes disponíveis, com base em fontes de dados secundárias.

Para essa contextualização são utilizados dados de natureza macroeconômica, sob a ótica da produção e do mercado de trabalho, notadamente o Produto Interno Bruto (PIB), o número de estabelecimentos, ou empreendimentos formais, e o estoque de empregos formais.

É importante considerar que atualmente essas informações não permitem desagregar a análise territorial para um nível abaixo da dimensão por bairros do município. Dessa forma, não permitem uma visão dos valores de produção, empreendimentos e empregos por áreas específicas, ou seja, é possível tratar a informação apenas sob o ponto de vista da totalidade de cada bairro e não separá-las entre áreas desocupadas e área não desocupadas.

Ressalta-se ainda que os dados secundários não permitem destacar efeitos específicos da conjuntura recente, de relevante adversidade para o ambiente de negócios local, envolvendo, por um lado, a subsidência nos bairros de Maceió, e, por outro, a eclosão da pandemia de Covid-19.

Contudo, entende-se que o primeiro caso (a subsidência) tem importância substantiva sobre a dinâmica de empreendimentos e empregos alocados nos bairros que comportam o NF2 e que essa contextualização contribui para o entendimento da recente dinâmica dos negócios nesse território. Entretanto, não se pretende estabelecer relações diretas entre a análise de dados secundários e os dados coletados de forma primária nas pesquisas, uma vez que essas informações, em nível local, por bairros, se apresentam com dois anos de lacuna: para 2021 os dados secundários, em plena pandemia, e para 2023 os dados primários, após o fim da pandemia. Por outro lado, não se descarta que o ambiente econômico expresso nas informações secundárias possa ter estreita relação com alguns resultados do levantamento em campo.

Em termos de contextualização, o *Diagnóstico Técnico Participativo - Pós Escuta Pública* (DTP) já havia apresentado características da economia de Maceió e discutiu repercussões do processo de subsidência e desocupação dos bairros sobre a sua dinâmica. Foram abordados

diversos aspectos da economia na cidade, como a evolução do seu Produto Interno Bruto (PIB), bem como nos respectivos territórios de análise (NF1, NF2, NF3 e NF4) definidos para o estudo, especialmente os relacionados ao volume de empregos formais e ao número de estabelecimentos empresariais.

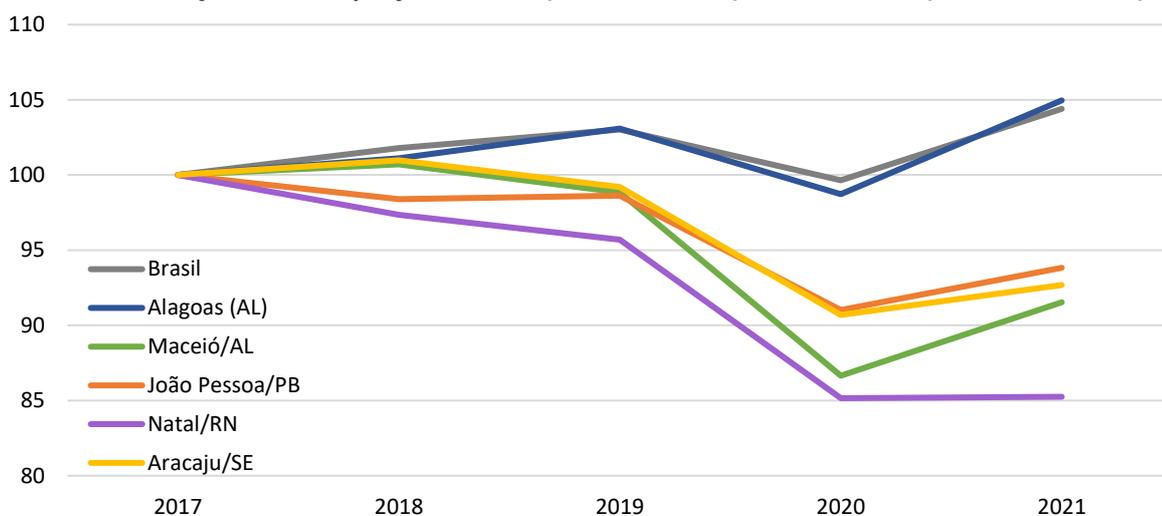
Em termos gerais, desde o penúltimo trimestre de 2023 – quando foi consolidado aquele documento – as tendências no contexto econômico se mantiveram tanto em nível nacional quanto local, caracterizadas sobretudo pelo processo de retomada da plena atividade dos setores produtivos no contexto da pandemia.

Em relação ao contexto de Maceió, as informações consolidadas e mais recentes do IBGE sobre o Produto Interno Bruto (PIB) em nível municipal só foram divulgadas após a publicação do DTP, que considerou somente projeções para o ano de 2021. Observa-se hoje que os dados do IBGE para aquele ano condizem com as projeções e reafirmam a análise sobre a dinâmica do PIB para o período.

Na maior parte dos últimos anos da série histórica divulgada pelo IBGE, considerando 2017 como ponto de partida, o PIB de Maceió apresentou uma tendência parecida com a registrada para outras capitais nordestinas de porte econômico semelhante (ver **Gráfico 1**), a exemplo de Natal/RN e Aracaju/SE, em que se observa uma ligeira desaceleração já antes da pandemia em 2020, passando a se recuperar a partir de 2021, mas ainda distante do nível de atividade observado em 2018.

A dificuldade expressa pela economia da Capital fica mais evidente quando se compara com os desempenhos do PIB estadual e nacional (ver **Gráfico 1**), em que se observa a economia do município em declínio a partir de 2019.

Gráfico 1 – Evolução do PIB a preços de 2021 (número-índice) – 2017 a 2021 (base: 2017 = 100)

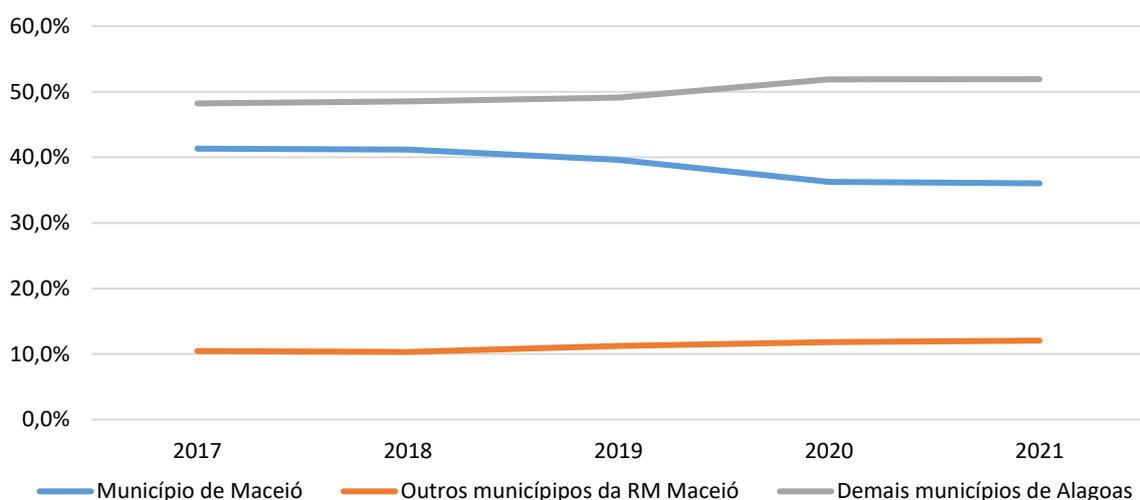


Fonte: IBGE (Contas Regionais; PIB do Municípios). Elaboração Ceplan.

Nesse contexto, observa-se ainda que o município vem perdendo participação na economia de Alagoas, registrando uma redução de 5 pontos percentuais nos últimos três anos da série histórica do IBGE (ver **Gráfico 2**).

Cabe destacar que a redução da hegemonia das capitais na atividade econômica de regiões metropolitanas (RMs) e estados não é um processo exclusivo de Maceió. Avanços no campo da tecnologia da informação e comunicação, na infraestrutura de cidades de médio porte e nas políticas de desenvolvimento regional, visando a interiorização de indústria e serviços, são fatores que vêm impulsionando esse crescimento da economia fora das Capitais e RMs.

Gráfico 2 – Distribuição (%) do PIB de Alagoas na RM de Maceió e restante do estado – 2017 a 2021



Fonte: IBGE (PIB do Municípios). Elaboração Ceplan.

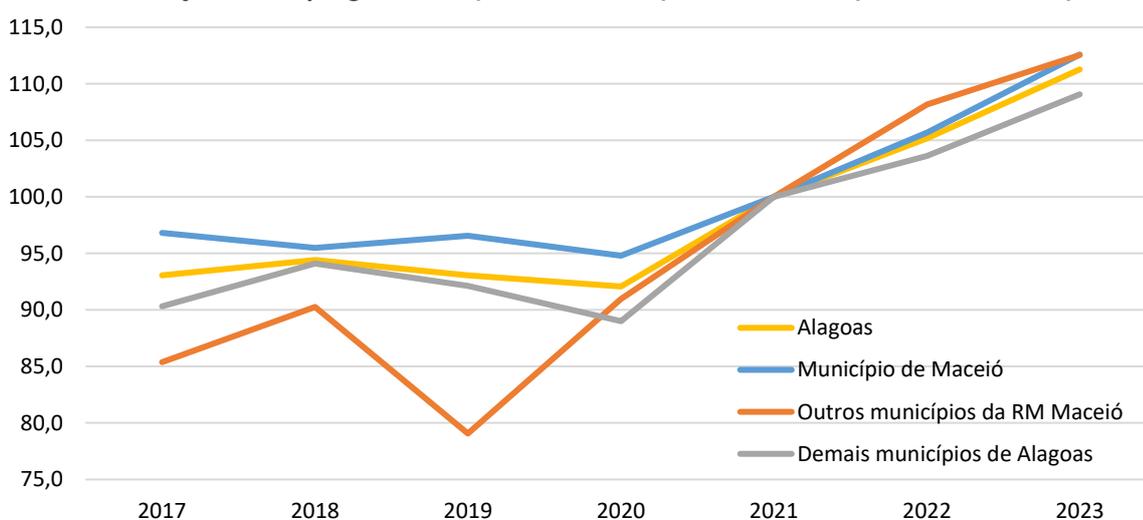
Embora não se tenha dados do PIB de Maceió em 2022 e 2023, a tendência é de continuidade do processo de retomada, pós-pandemia, do nível de atividade na economia municipal e

estadual, bem como da desconcentração em termos de volume da produção de bens e serviços na economia alagoana. Sobre esse aspecto, ressalta o crescimento de 1,8% do PIB de Alagoas em 2022, conforme estimativa da Secretaria de Planejamento, Gestão e Patrimônio de Alagoas (SEPLAG-AL), confirmando que a atividade econômica no estado seguiu em expansão.

Não obstante a tendência de desconcentração econômica expressa pelo PIB, a capital alagoana segue mantendo um peso relevante no mercado de trabalho – com 50% dos postos de trabalho formais – e, portanto, da geração de renda, sobretudo devido à importância que apresenta em termos de atividades de serviços especializados e funções administrativas no estado.

Nesse sentido, destaca-se no **Gráfico 3** dois momentos distintos sobre a evolução recente do estoque de empregos formais em Alagoas. Em números-índices, de acordo com os dados observáveis na Relação Anual de Informações Sociais (RAIS/MTE), observa-se que o mercado de trabalho formal se manteve praticamente estável na capital e apresentou oscilações mais expressivas no conjunto dos demais municípios da região metropolitana, durante o período 2017-2020. No período de 2020-2023, com base na tendência registrada pela movimentação de admitidos e desligados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED/MTE), verifica-se uma trajetória de forte retomada da geração de empregos em todo o estado.

Gráfico 3 - Evolução do emprego formal (número-índice) – 2017 a 2023 (base: 2021 = 100)



Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego (RAIS 2017 a 2021; Novo Caged 2022 e 2023). Nota: Os índices para o ano de 2022 e 2023 consideram as variações do estoque de empregos nos respectivos anos em relação ao ano anterior, conforme o estoque de referência mensurado pelo CAGED, por sua vez, aplicados sobre o estoque de emprego divulgado para o último ano disponível na RAIS, de 2021. Elaboração Ceplan.

Como mencionado anteriormente, entre as diferentes escalas territoriais abordadas no DTP, a análise desse relatório se refere especialmente ao Núcleo Focal 2 (NF2), e, portanto, tem esse território como objeto de estudo, uma vez que a sua condição de proximidade com a área de subsidiência requer um aprofundamento, através de pesquisas de campo, para compreender melhor a percepção dos atores econômicos presentes nessa localidade.

Sobre o NF2, o DTP destacou – baseado em número de estabelecimentos no ano de 2020 – uma estrutura produtiva com presença massiva do setor terciário, sobretudo dos segmentos de varejo, veículos e autopeças, serviços especializados para construção e de alimentação.

No momento de elaboração deste relatório não há dados públicos disponíveis em nível intramunicipal que permitam uma análise da dinâmica socioeconômica dos bairros analisados para os anos de 2022 e 2023. Os dados consolidados e mais recentes sobre a trajetória econômica nesses microterritórios estão restritos ao ano de 2021, com base na informação do movimento de empregos em estabelecimentos formais, ou seja, com CNPJ, anualmente declarada por empresas e empreendedores ao Ministério do Trabalho e Emprego (MTE).

Contudo, sob a ótica do mercado de trabalho, a tendência apresentada no **Gráfico 3** evidencia que a dinâmica econômica em Alagoas tem sido favorável, apresentando crescimento em 2022 e 2023, a exemplo do observado para 2021. Nesse sentido, as Tabela 1, 2 e 3 trazem comparativamente a evolução do número de estabelecimentos e empregos no município, com base nos microdados da RAIS/MTE, permitindo contextualizar essa dinâmica no NF2 até o ano de 2021.

Para essa análise adotou-se uma classificação por grupos de atividades econômicas, de modo a destacar a dinâmica de setores cujas atividades se estabelecem principalmente dentro do território, que são os setores da ‘Indústria, Comércio e Serviços’, em contraposição aos setores da ‘Construção Civil e Obras de Infraestrutura’, da ‘Administração Pública’ e dos ‘Serviços Industriais de Utilidade Pública’ (composto por segmentos de Eletricidade, Gás, Abastecimento e Saneamento).

A **Tabela 1** apresenta o número de estabelecimentos, ou CNPJ, ativos no município de Maceió, presentes na base de dados da RAIS/MTE. Observa-se que esse número ficou relativamente estável nos anos de 2017 a 2021, entretanto registrando uma retração mais significativa quando se compara os anos de 2018 e 2021: uma redução de 628 CNPJs, sendo que 80% (**504**

CNPJs) foram no conjunto dos bairros que compõem o NF2. Ressalta ainda que essa retração ocorreu essencialmente no grupo de atividades da 'Indústria, Comércio e Serviços', onde se calcula uma variação -13,2% em número de estabelecimentos. Esses números por bairros são detalhados mais adiante, na Tabela 4.

Tabela 1 - Número de estabelecimentos ativos de Maceió, em 31/dez, por território e grupo de atividades

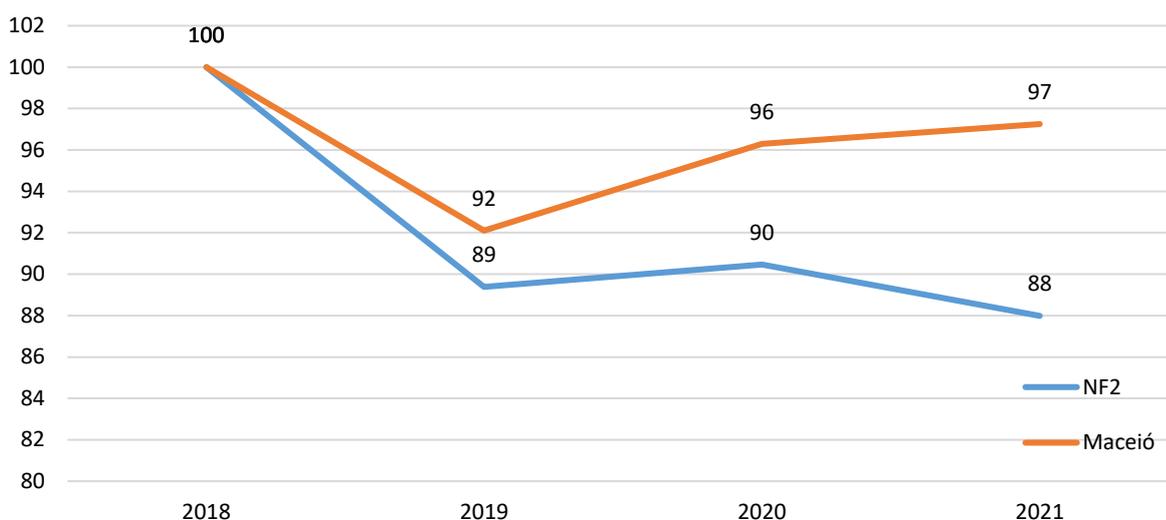
Território e Grupo de Atividades	2017	2018	2019	2020	2021
Bairros do Núcleo Focal 2	4.195	4.195	3.750	3.795	3.691
Indústria, Comércio e Serviços	3.862	3.869	3.453	3.503	3.358
Construção Civil e Obras de Infraestrutura	305	301	273	265	303
Serviços Industriais de Utilidade Pública	7	7	6	7	10
Setor Público	21	18	18	20	20
Demais Bairros de Maceió	18.185	18.638	17.280	18.191	18.514
Indústria, Comércio e Serviços	16.956	17.318	16.001	16.835	17.093
Construção Civil e Obras de Infraestrutura	1.094	1.179	1.138	1.198	1.265
Serviços Industriais de Utilidade Pública	60	66	64	66	70
Setor Público	75	75	77	92	86
Total	22.380	22.833	21.030	21.986	22.205

Fonte: microdados da RAIS/MTE. Elaboração Ceplan.

O gráfico a seguir demonstra como a redução de negócios é proporcionalmente mais expressiva no NF2, que no restante da cidade, mesmo considerando que o ano de 2019 tenha representado uma condição de declínio naquele número global.

De todo modo, cabe destacar – como já colocado - que dentre os nove bairros do NF2, os bairros de Pinheiro, Farol, Bebedouro e Bom Parto tiveram parte do seu território interditado e houve indenização para mais de três mil atividades econômicas formais ou informais, além da realocação de famílias residentes para outros bairros da cidade. No que diz respeito às atividades formais, é razoável o entendimento de que parte relevante da redução de estabelecimentos corresponde a CNPJ contemplados nas indenizações.

Gráfico 4 – Índice de evolução do número de estabelecimentos - 2018 a 2021 (base: 2018 = 100)



Fonte: microdados da RAIS/MTE. Elaboração Ceplan.

Na **Tabela 2** são considerados apenas os estabelecimentos que contavam com a presença de colaboradores formalmente empregados, com vínculo celetista ou estatutário. Neste caso, mesmo em contexto de pandemia, houve um aumento de 356 estabelecimentos no município entre 2018 e 2021; em contrapartida, houve uma queda de 173 unidades no número de estabelecimentos do NF2. E novamente o grupo de 'Indústria, Comércio e Serviços' se apresenta com a retração mais expressiva.

Tabela 2 - Número de estabelecimentos ativos e com vínculos empregatícios em 31/dez, por território e grupo de atividades

Território e Grupo de Atividades	2017	2018	2019	2020	2021
Bairros do Núcleo Focal 2	2.669	2.599	2.561	2.417	2.426
Indústria, Comércio e Serviços	2.453	2.410	2.342	2.208	2.204
Construção Civil e Obras de Infraestrutura	194	169	199	186	197
Serviços Industriais de Utilidade Pública	6	5	5	5	8
Setor Público	16	15	15	18	17
Demais Bairros de Maceió	12.302	12.318	12.277	12.190	12.847
Indústria, Comércio e Serviços	11.498	11.496	11.360	11.254	11.865
Construção Civil e Obras de Infraestrutura	690	702	792	797	843
Serviços Industriais de Utilidade Pública	42	47	50	52	58
Setor Público	72	73	75	87	81
Total	14.971	14.917	14.838	14.607	15.273

Fonte: microdados da RAIS/MTE. Elaboração Ceplan.

A **Tabela 3** traz o número de empregos formais alocados nesses estabelecimentos. Sob essa perspectiva, excepcionalmente, verifica-se um aumento no registro de pessoas empregadas nos CNPJs ativos do NF2, porém, essencialmente em atividades relacionadas à administração

municipal, enquanto o grupo de indústria, comércio e serviços teve uma redução de 1.759 empregos formais. A Tabela 5 trará a informação detalhada por bairro do NF2.

Tabela 3 - Número de empregos formais em 31/dez, por território e grupo de atividades

Território e Grupo de Atividades	2017	2018	2019	2020	2021
Bairros do Núcleo Focal 2	43.857	44.110	45.752	47.155	47.739
Indústria, Comércio e Serviços	36.780	37.935	37.045	36.551	36.176
Construção Civil e Obras de Infraestrutura	3.661	2.817	4.553	2.184	2.452
Serviços Industriais de Utilidade Pública	110	111	598	564	1.056
Setor Público	3.306	3.247	3.556	7.856	8.055
Demais Bairros de Maceió	207.943	204.243	205.324	199.369	212.312
Indústria, Comércio e Serviços	129.412	131.105	127.789	126.421	138.416
Construção Civil e Obras de Infraestrutura	12.405	12.420	12.487	14.906	17.096
Serviços Industriais de Utilidade Pública	3.661	2.859	3.458	2.349	2.603
Setor Público	62.465	57.859	61.590	55.693	54.197
Total	251.800	248.353	251.076	246.524	260.051

Fonte: microdados da RAIS/MTE. Elaboração Ceplan.

Cabe ressaltar que embora os números pareçam diminutos em relação à magnitude do emprego municipal, podem ser considerados significativos no contexto do NF2. Expressam um fluxo de pessoas e negócios que deixaram de circular no território e, dessa forma, colaborar direta ou indiretamente com o desenvolvimento nesse local através da renda circulante.

É possível ainda constatar que essa retração no número de estabelecimentos e empregos ocorreu sobretudo no universo dos micros e pequenas empresas (MPE) do NF2, conforme pode ser visto a seguir.

Embora não corresponda ao critério oficialmente definido pela Receita Federal do Brasil – que considera faixas de faturamento anual como parâmetro para a classificação de porte empresarial –, o número de pessoas empregadas é frequentemente utilizado como uma forma de classificar a atividade empresarial segundo o porte (ou tamanho) do empreendimento. Essa é uma análise usualmente aplicada para observar evoluções na estrutura da atividade econômica de territórios.

De acordo com o Sebrae, empreendimentos de indústria e de comércio e serviços podem ser classificados em micro, pequena, média e grande empresa seguindo os critérios do quadro a seguir.

Quadro 1 – Classificação de indústrias e de comércio e serviços, segundo o porte empresarial

Porte	Indústria	Comércio e Serviços
Microempresa	Até 19 pessoas empregadas	Até 9 pessoas empregadas
Pequena empresa	De 20 a 99 pessoas empregadas	De 10 a 49 pessoas empregadas

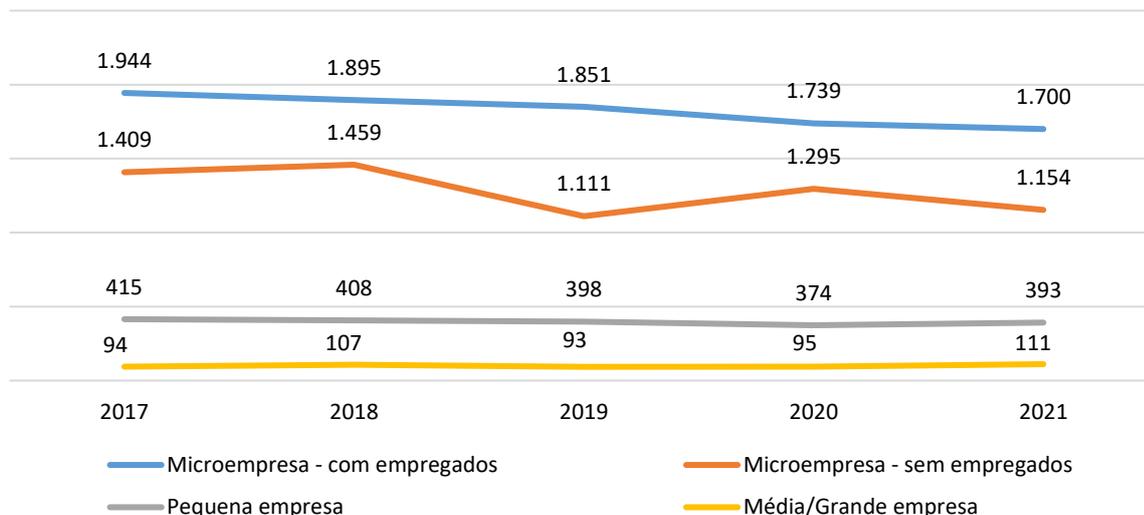
Média empresa	De 100 a 499 pessoas empregadas	De 50 a 99 pessoas empregadas
Grande empresa	500 ou mais pessoas empregadas	100 ou mais pessoas empregadas

Fonte: Anuário do Trabalho nos Pequenos Negócios 2018/SEBRAE & DIEESE. Elaboração Ceplan.

O **Gráfico 5**, a seguir, ilustra a evolução do número de estabelecimentos ativos para o total dos bairros do NF2, considerando estritamente as atividades de indústria, comércio e serviços, de acordo com o porte empresarial, conforme o critério do Quadro 1. Observa-se que o conjunto das microempresas, com ou sem empregados, mantém um peso significativo no total de empreendimentos ativos nos bairros do NF2, influenciando diretamente a trajetória do número de estabelecimentos existentes no território.

Entre 2017 e 2021, houve uma queda de 13,1% no número de negócios formais ativos, concentrando no período 2018/2019 a redução mais substantiva, quando o número de estabelecimentos caiu 10,8%. Nesse contexto, o número de micro negócios foi o mais impactado, registrando as taxas de -14,9% no período 2017/2021 e de -11,7% em 2018/2019.

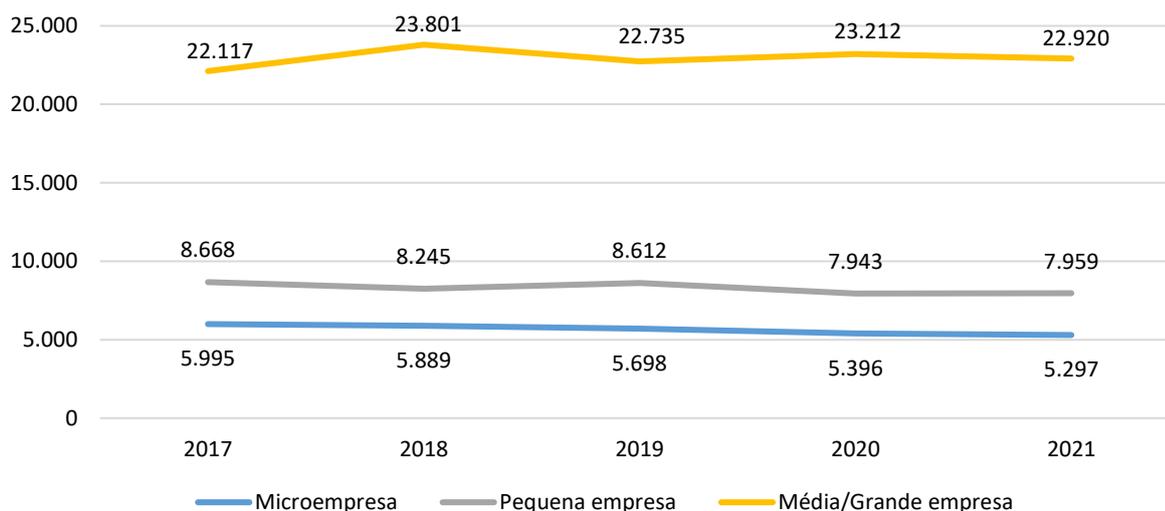
Gráfico 5 – Número de estabelecimentos ativos de indústria, comércio e serviços, nos bairros do NF2, segundo o porte do empreendimento



Fonte: microdados da RAIS/MTE. Elaboração Ceplan.

O **Gráfico 6**, por sua vez, apresenta a evolução do número de empregos nos empreendimentos locais, seguindo o mesmo critério de classificação por porte econômico. Entre 2017 e 2021, o conjunto das micros e pequenas empresas (MPE) da ‘Indústria, Comércio e Serviços’ registraram uma queda de 9,6% em termos de postos de trabalho do NF2, enquanto o emprego de médias e grandes cresceu 3,6%.

Gráfico 6 – Número de empregos em indústrias, comércio e serviços, nos bairros do NF2, segundo o porte do empreendimento



Fonte: microdados da RAIS/MTE. Elaboração Ceplan.

Não obstante a redução nos anos recentes, as Micro e Pequenas Empresas (MPE) ainda representam uma parte relevante da estrutura econômica no NF2 e têm um reflexo importante sobre a realidade e necessidades do ambiente de negócios local. Sobre esse

universo de empreendedores, comumente, incidem maiores desafios para a manutenção das atividades, principalmente em contextos de conjunturas adversas.

As Tabelas 4 e 5 apresentam o número de estabelecimentos ativos e empregos formais do grupo de 'Indústria, Comércio e Serviços', agora, por bairros. Fica evidente nos dados que a trajetória recente foi disseminada, porém com diferentes intensidades entre esses locais, apontando maior retração no número de estabelecimentos e empregos entre os bairros nos quais ocorreram desocupações.

Nesse sentido, quando se considera o conjunto dos bairros parcialmente interditados devido ao risco da subsidiária, observa-se uma redução de 20% no total de estabelecimentos, entre 2017 e 2021, com impacto mais expressivo nos bairros de Bebedouro, onde ocorreu uma retração 59%, e Pinheiro, onde houve uma redução absoluta de 342 estabelecimentos. No conjunto dos demais bairros, onde não houve interdição, pelo contrário, observou-se um aumento de 2% no total de estabelecimentos. O caso excepcional ocorreu apenas no bairro de Levada, onde se apresentou uma queda de 14%.

Tabela 4 - Número de estabelecimentos ativos de indústria, comércio e serviços, por bairro do NF2

Bairro	2017	2018	2019	2020	2021
Bairros não interditados	1.199	1.222	1.166	1.219	1.224
<i>Chã da Jaqueira</i>	56	61	57	59	56
<i>Chã de Bebedouro</i>	41	45	29	38	40
<i>Gruta de Lourdes</i>	625	628	640	665	698
<i>Levada</i>	349	350	297	321	301
<i>Pitanguinha</i>	128	138	143	136	129
Parcialmente interditados	2.663	2.647	2.287	2.284	2.134
<i>Bebedouro</i>	100	92	82	65	41
<i>Bom Parto</i>	66	61	59	55	55
<i>Farol</i>	1.491	1.485	1.317	1.364	1.374
<i>Pinheiro</i>	1.006	1.009	829	800	664
Total	3.862	3.869	3.453	3.503	3.358

Fonte: microdados da RAIS/MTE. Elaboração Ceplan.

Em termos de empregos, houve aumento entre todos os bairros onde não ocorreu interdição, com um crescimento total de 7% no número de postos de trabalho. Entre os bairros com interdições, ocorreu retração significativa na quantidade de empregos de Bebedouro, Bom Parto e Pinheiro.

A exceção ocorreu no caso de Farol, que apresentou um aumento substancial do número de vínculos empregatícios, essencialmente nos segmentos de atenção à saúde e de segurança privada. No segmento segurança privada, a tendência é de que novos negócios foram abertos

em Farol visando o atendimento das necessidades no entorno: entre 2018 e 2021, o número de empresas ativas no segmento passou de 2 para 11, totalizando 1.636 empregos.

O bairro também atraiu um número significativo de empregos no setor de saúde, com a entrada de três estabelecimentos de grande porte nos anos de 2019 e 2020. Cabe ressaltar que se identifica um desses três estabelecimentos correspondendo a uma unidade hospitalar de uma operadora de saúde com abrangência nacional, a que passou a concentrar no bairro do Farol as atividades de outras duas unidades desativadas em Pinheiro em função das interdições neste bairro. Ou seja, pode se considerar que no saldo líquido da movimentação de atividades entre os bairros que abrange o NF2, o Farol foi significativamente beneficiado, mesmo com parte de seu território afetado pelas desocupações.

Tabela 5 - Número de empregos formais de indústria, comércio e serviços, por bairro do NF2

Bairro	2017	2018	2019	2020	2021
Bairros não interditados	12.190	14.231	13.101	12.504	13.013
Chã da Jaqueira	114	105	122	135	163
Chã de Bebedouro	59	201	79	89	79
Gruta de Lourdes	8.417	10.217	8.760	8.318	8.812
Levada	1.454	1.394	1.337	1.364	1.486
Pitanguinha	2.146	2.314	2.803	2.598	2.473
Parcialmente interditados	24.590	23.704	23.944	24.047	23.163
Bebedouro	480	404	325	278	72
Bom Parto	1.083	1.124	323	222	164
Farol	16.562	15.677	18.305	18.580	19.367
Pinheiro	6.465	6.499	4.991	4.967	3.560
Total	36.780	37.935	37.045	36.551	36.176

Fonte: microdados da RAIS/MTE. Elaboração Ceplan.

Outro elemento de destaque, e atual, na dinâmica econômica do NF2 diz respeito ao setor imobiliário. A porção mais *formal* do NF2 – em termos de padrões e dinâmica urbanística – historicamente já apresentava sinais de transformação do seu conjunto construído, com a presença de torres habitacionais ou empresariais que vinham transformando a paisagem e o adensamento populacional e construtivo no local.

Contudo, o Diagnóstico havia demonstrado que a negação de contratos de seguradoras para novos empreendimentos imobiliários estaria praticamente inviabilizando novos investimentos da construção civil nos bairros do Farol, Pinheiro, Pitanguinha e Gruta de Lourdes – que são aqueles de maior valor no mercado imobiliário do NF2. Ocorreu então que a negativa das seguradoras foi objeto de uma Ação Civil Pública por parte da Defensoria

Pública da União². Um dado novo, que se consolidou somente após a conclusão daquele documento, é que a Justiça Federal reconheceu a ilegalidade³ e proibiu as seguradoras de negarem seguros a empreendimentos naquela região, sem uma argumentação técnica fundamentada.

xx

2. Pesquisa Quantitativa com Empreendedores Formais do NF2

Este capítulo apresenta os resultados da pesquisa de campo realizada com os proprietários de negócios formais do território NF2. O plano amostral contou com empreendedores de todos os portes econômicos e representantes dos diversos segmentos de atividade existentes no território, permitindo a abordagem para cada bairro componente do NF2.

O capítulo é composto por quatro seções. A seção inicial (1.1) sintetiza os procedimentos metodológicos da pesquisa quantitativa. A segunda seção (1.2) traz a percepção desses empreendedores a respeito da dinâmica demográfica ocorrida nos bairros em que funcionam as suas respectivas atividades de negócios. A terceira seção (1.3) diz respeito aos aspectos da infraestrutura e da dinâmica socioeconômica recente, também buscando entender a perspectiva dos empreendedores locais sobre como esses aspectos se configuram atualmente, após o movimento de desocupação e deslocamento de pessoas e negócios do NF1. A seção quatro (1.4) visa entender as repercussões das ocorrências no NF1 sobre o ambiente de negócios do NF2, a partir das declarações dos empreendedores locais a respeito do desempenho de suas atividades. Por fim, a seção cinco (1.5) destaca as principais demandas desses empreendedores, quanto a aspectos que podem ser melhorados no NF2 e no ambiente de negócios desse território.

2.1. Aspectos Metodológicos da Pesquisa Quantitativa

Plano Amostral

² PROCESSO No: 0815244-78.2021.4.05.8000 - AÇÃO CIVIL PÚBLICA. Justiça Federal em Alagoas

³ <https://www.mpf.mp.br/al/sala-de-imprensa/noticias-al/justica-federal-reconhece-ilegalidade-praticada-por-seguradoras-da-caixa-no-entorno-do-afundamento-do-solo-em-maceio>

A população alvo da pesquisa corresponde ao conjunto de empreendimentos com CNPJ, localizados em nove bairros de Maceió, inclusos na área correspondente ao Núcleo Focal 2 (NF2), sendo considerada como unidade informante a pessoa responsável pelo empreendimento (empreendedor).

De forma a compreender a distribuição espacial dos empreendimentos, a **Tabela 6** a seguir fornece esta distribuição por bairros, segundo o cadastro obtido da Receita Federal, com data de referência em 28 de julho de 2023.

Os resultados da tabela indicam uma assimetria em relação ao quantitativo de unidades por bairro. Desta forma, a localização geográfica do empreendimento foi considerada uma variável importante no planejamento amostral da pesquisa.

Tabela 6 - Distribuição dos empreendimentos por bairros do Núcleo Focal 2

Bairro	Frequência	Frequência Relativa (%)
Bebedouro	354	3,0
Bom Parto	513	4,3
Chã da Jaqueira	717	6,1
Chã de Bebedouro	391	3,3
Farol	3.984	33,7
Gruta de Lourdes	2.224	18,8
Levada	1.256	10,6
Pinheiro	1.879	15,9
Pitanguinha	489	4,1

Fonte: Receita Federal do Brasil (microdados). Elaboração CEPLAN.

A **Tabela 7**, por sua vez, apresenta a distribuição dos empreendimentos na população segundo as categorias de porte do estabelecimento dentro do território do Núcleo Focal 2, indicando um desbalanceamento em favor dos microempreendedores individuais. Nesse sentido, o porte dos estabelecimentos também é considerado variável relevante no planejamento da amostra.

Tabela 7 – Distribuição dos empreendimentos por porte no Núcleo Focal 2

Porte	Frequência	Frequência Relativa (%)
Microempreendedor Individual	5.628	47,7
Microempresa	3.794	32,1
Empresa de Pequeno Porte	1.242	10,5
Médio/Grande Porte	1.143	9,7

Fonte: Receita Federal do Brasil (microdados). Elaboração CEPLAN.

Para esta pesquisa foi adotado um plano amostral estratificado, com seleção das unidades de amostragem via Amostragem Aleatória Simples sem reposição. As unidades de amostragem foram estratificadas segundo sua localização geográfica (bairro) e porte do empreendimento, buscando garantir o espalhamento da amostra por estas partições da população, e a distribuição da amostra nos estratos foi realizada através de alocação proporcional ao número de unidades em cada estrato do universo de pesquisa.

Nesse sentido, cabe considerar preliminarmente algumas observações a respeito da configuração do universo de pesquisa por bairro e porte dos empreendimentos, o que tem naturalmente relação com a configuração amostral.

Em primeiro lugar, no que diz respeito à distribuição por bairros, destaca-se que quatro bairros – Farol (33,7%), Gruta de Lourdes (18,8%), Pinheiro (15,9%) e Levada (10,6%) – concentram aproximadamente 80% dos empreendimentos formais do NF2. Os demais bairros – Chã da Jaqueira (6,1%), Bom Parto (4,3%), Pitanguinha (4,1%), Chã de Bebedouro (3,3%) e Bebedouro (3,0%) –, por sua vez, somam um quinto do universo de empresas do território sob análise.⁴

Em relação ao porte, quase metade (47,7%) dos empreendimentos são registrados como Microempreendedores Individuais (MEI), aproximadamente um terço (32,1%) são Microempresas e outros 10,5% são Empresas de Pequeno Porte (EPP). Ou seja, há uma concentração relevante de pequenos negócios no território.

Sobre esse aspecto, cabe destacar que os pequenos negócios são quase a totalidade dos empreendimentos em Chã da Jaqueira (99,7%), Chã de Bebedouro (99,7%), Bom Parto (97,7%) e Bebedouro (97,5%), portanto, refletindo sobremaneira a dinâmica econômica nesses bairros (ver **Tabela 8**). Nos demais, os pequenos negócios compõem entre 84% e 91% dos empreendimentos.

⁴ Em relação a essa configuração, é relevante considerar que os dados de cadastro da Receita Federal (RFB) são os mais fidedignos disponíveis em fontes de dados públicos para a realização dessa amostragem. Não obstante a sua relevância para estudos estatísticos como esse, é também importante ressaltar que os registros de CNPJ na RFB estão comumente sujeitos a alguma defasagem de informação sobre a abertura ou extinção de estabelecimentos. Nesse sentido, o universo pode apresentar ainda algum conjunto de registros relacionados a estabelecimentos que porventura não sejam encontrados no local indicado.

Tabela 8 – Distribuição (%) dos empreendimentos por porte, segundo o bairro do Núcleo Focal 2

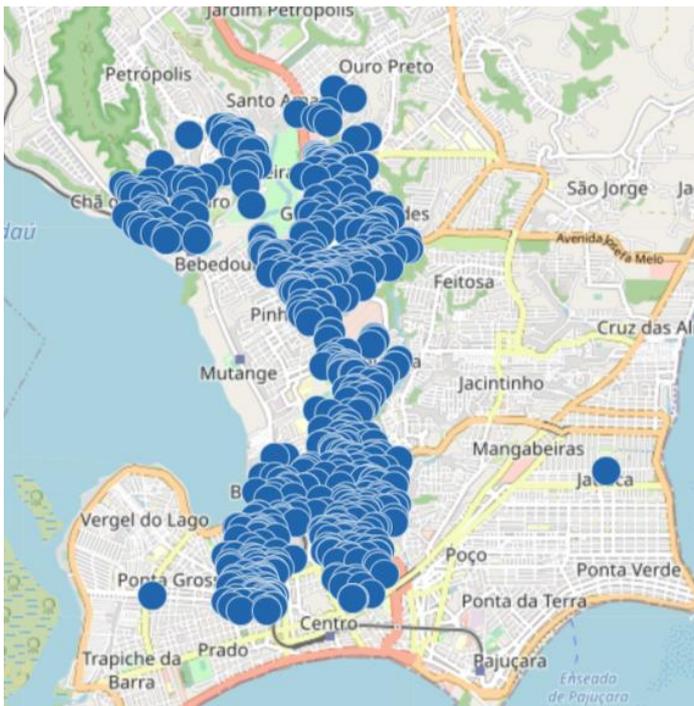
Bairro	Empresa de Pequeno Porte	Médio/Grande Porte	Microempreendedor Individual	Microempresa	Total
Bebedouro	0,0	2,5	82,5	15,0	100,0
Bom Parto	1,9	2,3	81,7	14,0	100,0
Chã da Jaqueira	0,8	0,3	87,2	11,7	100,0
Chã de Bebedouro	1,5	0,3	88,2	10,0	100,0
Farol	14,0	15,2	34,0	36,8	100,0
Gruta de Lourdes	11,5	9,4	42,9	36,2	100,0
Levada	8,8	2,3	55,9	33,0	100,0
Pinheiro	13,6	12,4	35,4	38,6	100,0
Pitanguinha	8,8	9,0	55,0	27,2	100,0

Fonte: Receita Federal do Brasil (microdados). Elaboração CEPLAN.

O tamanho da amostra foi estabelecido em função de uma logística mais eficiente e de uma margem de erro pré-fixada. Nesse sentido, a amostra, com 636 unidades, assumiu um erro absoluto máximo de 2,5% e uma probabilidade de 95%.

A coleta de dados e informações em trabalho de campo, entre os dias 09 e 28 de outubro, foi realizada por uma equipe de 10 pesquisadores, através de ‘entrevista pessoal assistida por computador’ (*Computer-Assisted Personal Interviewing - CAPI*), com uso de smartphones. A Figura 1 a seguir ilustra a distribuição espacial da amostra no território do NF2.

Figura 1 – Mapa da distribuição geográfica das entrevistas quantitativas no NF2



Elaboração CEPLAN.

Tabela 9 – Distribuição amostral dos empreendimentos por porte, segundo o bairro do Núcleo Focal 2

Bairro	Empresa de Pequeno Porte	Médio/ Grande Porte	Microempreendedor Individual	Microempresa	Total
Bebedouro	0	0	15	0	15
Bom parto	0	1	19	4	24
Chã da Jaqueira	0	1	30	6	37
Chã de bebedouro	0	0	19	4	23
Farol	37	26	56	70	189
Gruta de Lourdes	22	13	41	61	137
Levada	14	3	52	34	103
Pinheiro	11	10	23	25	69
Pitanguinha	6	6	18	9	39
Total	90	60	273	213	636

Fonte: Receita Federal do Brasil (microdados). Elaboração CEPLAN.

Processo de Estimação

A seguir, descreve-se o arcabouço teórico adotado no processo de estimação de resultados da pesquisa, considerando as características do plano amostral implementado para a mesma.

O cálculo de uma quantidade populacional de interesse no total da população de pesquisa é definido através da seguinte equação:

$$Y = \sum_{h=1}^H \sum_{g=1}^G \sum_{i=1}^{N_{hg}} y_{hgi} \quad (1)$$

onde, h corresponde ao estrato de seleção de bairro;

g corresponde ao estrato de porte do empreendimento;

N_{hg} corresponde ao total de unidades na população dos estratos de seleção; e

y_{hgi} corresponde a variável de interesse para o i -ésima unidade nos estratos h e g.

Conforme informado anteriormente, o tamanho de amostra em cada estrato foi definido através de alocação proporcional. A equação a seguir ilustra como é feito este processo:

$$n_{hg} = \left\lceil n \frac{N_{hg}}{\sum_{h=1}^H \sum_{g=1}^G N_{hg}} \right\rceil \quad (2)$$

Neste caso, $\lceil \cdot \rceil$ indica que o arredondamento da expressão será feito para o maior inteiro.

Uma vez selecionada a amostra da pesquisa, o estimador natural do desenho para a quantidade definida na equação (1) é obtido através de:

$$\hat{Y} = \sum_{h=1}^H \sum_{g=1}^G \sum_{i=1}^{n_{hg}} w_{hgi} y_{hgi} \quad (3)$$

onde, o peso amostral básico é obtido através de:

$$w_{hgi} = \frac{N_{hg}}{n_{hg}} \quad (4)$$

23

Cabe ressaltar que a quantidade w_{hgi} corresponde ao inverso da probabilidade de inclusão da unidade i na amostra dos estratos formados por bairros e portes dos empreendimentos.

Buscando inferir sobre a precisão das estimativas geradas, a variância do estimador do total definido em (3) é dada por:

$$V(\hat{Y}) = \sum_{h=1}^H \sum_{g=1}^G N_{hg}^2 \frac{(N_{hg} - n_{hg}) S_{hg}^2}{N_{hg} n_{hg}} \quad (5)$$

onde,

$$S_{hg}^2 = \frac{1}{N_{hg} - 1} \sum_{i=1}^{N_{hg}} (y_{hgi} - \bar{Y}_{hg})^2 \quad (6)$$

e

$$\bar{Y}_{hg} = \frac{1}{N_{hg}} \sum_{i=1}^{N_{hg}} y_{hgi} \quad (7)$$

Uma vez que as quantidades definidas obtenção de (5) dependem de quantidades populacionais, um estimador não viciado da variância definida em (5) é dado por:

$$\hat{V}(\hat{Y}) = \sum_{h=1}^H \sum_{g=1}^G N_{hg}^2 \frac{(N_{hg} - n_{hg}) s_{hg}^2}{N_{hg} n_{hg}} \quad (8)$$

onde

$$s_{hg}^2 = \frac{1}{n_{hg} - 1} \sum_{i=1}^{n_{hg}} (y_{hgi} - \bar{y}_{hg})^2 \quad (9)$$

e

$$\bar{y}_{hg} = \frac{1}{n_{hg}} \sum_{i=1}^{n_{hg}} y_{hgi} \quad (10)$$

2.2. Avaliação sobre a recente dinâmica populacional

A dinâmica demográfica é um fator importante para a confiança no ambiente de negócios em qualquer território. Mudanças na base populacional repercutem diretamente no tamanho e na segmentação de mercado e, conseqüentemente, nas perspectivas de demanda para as empresas já existentes, e tendem a influenciar visão de investidores sobre a viabilidade para abertura de novos negócios. Nesse sentido, a avaliação dos empreendedores locais sobre alterações no contingente de moradores no território onde realizam suas atividades é uma informação relevante sobre a conjuntura de negócios no NF2 – ver **Tabela 10**.

Não por acaso, os empreendedores com atividades em Bebedouro, Pinheiro e Bom Parto – bairros parcialmente afetados por realocação – são os que constatarem uma mudança mais intensa na dinâmica demográfica. Em Bebedouro, aliás, essa constatação ocorre na totalidade dos proprietários de negócios no bairro.

Em Chã da Jaqueira, por outro lado, a maioria dos empreendedores têm uma perspectiva diferente: aproximadamente 49% observam um aumento da população do bairro. De fato, este bairro registrou a recepção de um número significativo de realocações, especialmente as oriundas do Mutange⁵. Com exceção de Chã da Jaqueira e Pitanguinha (28,5%), nos demais bairros a percepção de um aumento populacional é compartilhada por menos que ¼ dos proprietários de negócios, chegando ao máximo de 24,1% em Levada.

Tabela 10 - Percepção dos empreendedores do NF2 quanto ao tamanho da população do bairro onde funciona a sua atividade de negócios, após a desocupação do NF1

Bairro	Diminuiu muito	Diminuiu um pouco	Permanece o mesmo	Aumentou um pouco	Aumentou muito	Total
Bebedouro	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Bom Parto	56,8%	28,1%	5,5%	0,0%	9,6%	100,0%
Chã da Jaqueira	24,2%	13,2%	13,8%	20,5%	28,3%	100,0%
Chã de Bebedouro	44,9%	12,9%	20,4%	17,4%	4,5%	100,0%
Farol	38,5%	9,9%	39,2%	9,0%	3,4%	100,0%
Gruta de Lourdes	27,9%	7,6%	40,8%	12,2%	11,4%	100,0%
Levada	26,0%	22,2%	27,7%	13,8%	10,3%	100,0%
Pinheiro	87,4%	2,4%	4,0%	4,7%	1,6%	100,0%
Pitanguinha	29,4%	9,0%	33,1%	7,7%	20,8%	100,0%
Total	39,6%	10,9%	31,1%	10,2%	8,2%	100,0%

Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

2.3. Aspectos da infraestrutura e da dinâmica socioeconômica

As condições de infraestrutura e dinâmicas socioeconômicas a elas relacionadas são fatores de importante influência sobre o ambiente de negócios. Uma infraestrutura bem desenvolvida, o que inclui vias e equipamentos de transporte de eficientes, disponibilidade de estacionamentos, acesso a serviços essenciais, entre eles saúde e segurança, entre outras utilidades públicas, é fundamental para o desenvolvimento de centralidades e a dinamização

⁵ ver DIAGONAL. Diagnóstico Técnico Participativo - Pós Escuta Pública, set/2023, pp. 154.

do território. Os empreendedores dependem diretamente dessa disponibilidade, uma vez que favorece o fluxo de pessoas e bom funcionamento do comércio local.

A estabilidade do ambiente do mercado local é outro fator importante para a segurança e sustentabilidade dos negócios. A pressão sobre os preços de aluguéis e serviços técnicos são questões particularmente relevantes para a sustentabilidade financeira e as decisões de investimentos de empreendedores.

Quanto a esses aspectos, a maioria dos empreendedores avalia que ocorreu uma piora na situação do mercado imobiliário local após a desocupação do NF1, refletindo-se em pressão sobre os aluguéis cobrados no NF2 (ver **Gráfico 7**). Nos bairros de Chã de Bebedouro (96,0%), Bebedouro (93,7%) e Chã da Jaqueira (91,8%) esse é um aspecto cuja situação é classificada como pior quase que unanimemente entre os empreendedores (ver **Tabela A1** do Anexo). Seguindo essa tendência, também é relevante (51,8%) a parcela dos que avaliam como pior o nível de preços dos serviços no território.

Com efeito, o cenário de instabilidade no mercado imobiliário repercute direta e indiretamente na dinâmica e no desempenho dos negócios locais. Por um lado, a pressão dos reajustes de aluguéis comerciais afeta o custo operacional, por outro, os aluguéis residenciais paulatinamente impelem parte da clientela fiel de alguns estabelecimentos. Ademais, gerando também um efeito cascata, corroboram para elevação do nível geral de preços dos serviços prestados no território, desde em atividades de instalações e suportes técnicos até restaurantes e cuidados pessoais.

A mudança nas condições de trânsito no entorno foi outro aspecto em que os empreendedores consideram que houve piora nos bairros do NF2. Essa é a percepção de cerca de dois terços deles (64,8%). A mobilidade é um aspecto comumente considerado relevante pelos consumidores e naturalmente influencia a percepção destes sobre a conveniência de realizar compras e acessar serviços, o que afeta diretamente o desempenho dos negócios locais.

Na avaliação sobre os provimentos de utilidade pública – abastecimento de água, de limpeza urbana, de conexão à internet e de distribuição de energia –, por sua vez, não foi sinalizado um quadro de deterioração da qualidade observada no território. Sobre esse aspecto, pouco

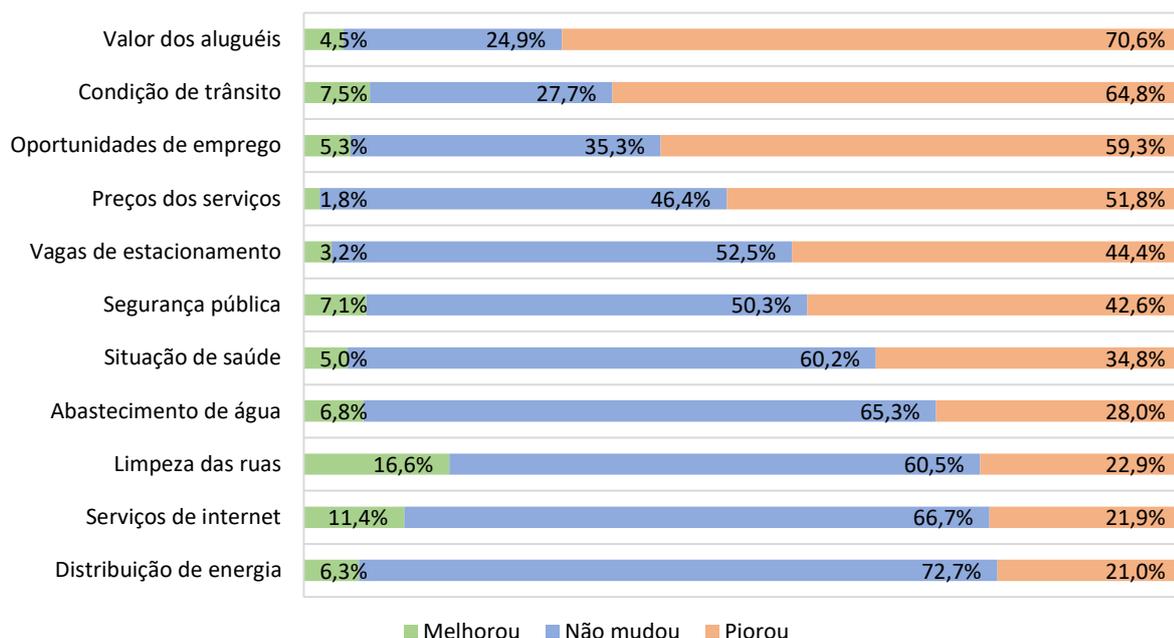
mais de dois terços dos empreendedores locais consideram que as utilidades públicas não demonstram piora em sua execução. A avaliação menos favorável quanto à provisão dos serviços públicos, é sobre a distribuição de água, em que 28,0% dos empreendedores consideram que houve uma piora no abastecimento.

Quase dois terços dos proprietários de negócios (59,3%) também observam que houve uma piora quanto à oportunidade de empregos no NF2, o que configura uma repercussão direta da conjuntura empresarial no território. Entre os bairros, a piora das condições de empregabilidade é notada com unanimidade em Bebedouro e por parcela muito expressiva dos proprietários de negócios em Chã de Bebedouro (ver **Tabela A1** do Anexo).

A necessidade de infraestrutura para estacionamento e a situação de segurança pública na área, foram outros dois pontos em que parte relevante dos empreendedores locais avaliam que houve uma piora no território. A carência de espaços adequados de estacionamento e a sensação de insegurança são fatores que impactam a comodidade dos clientes, contribuindo para redução do fluxo de pessoas e de aquisição de produtos e serviços no território.

Durante a pesquisa, ficou evidente que há entre os empreendedores uma preocupação com o avanço da criminalidade e do uso de drogas, com demanda para que se amplie o efetivo e a ronda policial, além da implantação de monitoramento eletrônico em mais pontos do território, em especial nas áreas remanescentes e mais próximas dos locais com concentração de imóveis desocupados do NF1. Nesse sentido, cabe ressaltar que na avaliação por bairros esse aspecto foi apontado negativamente com maior intensidade em Pinheiro, Bom Parto e Bebedouro, bairros parcialmente desocupados em função da subsidência, conforme apresentado na **Tabela A1** (Anexo).

Gráfico 7 - Avaliação dos empreendedores do NF2 quanto a temas específicos no bairro onde funciona a sua atividade de negócios, após o movimento de desocupação do NF1



Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

Após a primeira avaliação, mais detalhada, os empreendedores foram sondados sobre como observam a situação geral da infraestrutura do bairro (ver **Tabela 11**). Nesse aspecto, não há uma visão predominante. Embora 51,4% considerem que a infraestrutura da NF2 não consegue atender às necessidades atuais da população local, é também relevante a opinião de que a situação da infraestrutura não se modificou (45,0%) e que esta atende satisfatoriamente às necessidades.

Avaliando por bairros, Bebedouro, Chã de Bebedouro, Bom Parto e Chã da Jaqueira apresentam as maiores proporções de proprietários de negócios que consideram a situação geral de infraestrutura insuficiente para atender as necessidades atuais. Mais de dois terços dos empreendedores nesses bairros têm essa opinião. Com efeito, são os bairros onde as condições de trânsito e segurança pública obtiveram avaliações mais negativas – como pode ser observado em detalhes na **Tabela A1** do Anexo.

Tabela 11 - Avaliação dos empreendedores do NF2 quanto à situação geral da infraestrutura do bairro onde funciona ou onde realizam a sua atividade de negócios, após o movimento de desocupação do NF1

Bairro	A infraestrutura melhorou para atender à nova dinâmica populacional	A infraestrutura não mudou, mas está adequada para a população atual	A Infraestrutura não consegue atender às necessidades da população atual	Total
Bebedouro	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
Bom Parto	0,0%	24,7%	75,3%	100,0%
Chã da Jaqueira	2,5%	24,9%	72,6%	100,0%

Chã de Bebedouro	0,0%	21,6%	78,4%	100,0%
Farol	5,8%	48,5%	45,7%	100,0%
Gruta de Lourdes	4,6%	52,2%	43,2%	100,0%
Levada	0,9%	37,7%	61,4%	100,0%
Pinheiro	0,0%	49,2%	50,8%	100,0%
Pitanguinha	2,5%	55,8%	41,7%	100,0%
Total	3,6%	45,0%	51,4%	100,0%

Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

2.4. O ambiente e o desempenho dos negócios no NF2

Considerando o contexto sobre o qual refletiram a respeito da recente dinâmica sociodemográfica e da atual situação de infraestrutura no bairro onde realizam suas atividades, buscou-se captar dos empreendedores uma avaliação sobre a situação geral de seus negócios no NF2 atualmente, comparada à situação observada antes da desocupação do NF1.

Semelhante ao que se constatou para a avaliação da situação geral do bairro em que se realiza a atividade de negócios, no total dos empreendedores, metade (50,4%) considera que a situação geral do próprio negócio é pior atualmente se comparada à situação observada antes da desocupação do NF1, enquanto 44,3% consideram que a situação atual é a mesma de anteriormente (ver **Tabela 12**).

A avaliação de que houve uma piora no ambiente de negócios é mais forte entre os empreendedores dos bairros parcialmente desocupados ou aqueles mais próximos da área de subsidência. Nesse sentido, mais que a metade dos empreendedores em Bebedouro (94,4%), Bom Parto (76,6%), Chã de Bebedouro (62,2%) e Pinheiro (51,6%) relatam que a situação geral do próprio negócio 'piorou muito' após a desocupação do NF1.

Em Bebedouro, aliás, é predominante a avaliação de que a situação apenas piorou nesse período. O bairro foi criticamente afetado pela desativação do Mercado Público ali existente, o qual atraía uma massa significativa de consumidores no entorno, além de trabalhadores, dessa forma atingindo de negativamente a dinâmica econômica de bairros e de áreas remanescentes mais próximas, como em Chã de Bebedouro e Gruta de Lourdes.

Vale ressaltar em Chã da Jaqueira a parcela mais relevante (13,1%) de empreendedores que revelam experimentar um bom desempenho nos negócios desde a ocorrência da desocupação do NF1.

Tabela 12 - Avaliação dos empreendedores do NF2 quanto à situação geral da própria atividade de negócios, após o movimento de desocupação do NF1, por bairro

Bairro	Piorou muito	Piorou um pouco	Continua a mesma	Melhorou um pouco	Melhorou muito	Total
Bebedouro	94,4%	5,6%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Bom Parto	76,6%	15,1%	8,3%	0,0%	0,0%	100,0%
Chã da Jaqueira	34,5%	10,3%	42,1%	8,2%	4,9%	100,0%
Chã de Bebedouro	62,0%	20,6%	12,9%	4,5%	0,0%	100,0%
Farol	31,4%	14,6%	51,3%	2,2%	0,5%	100,0%
Gruta de Lourdes	19,3%	19,3%	52,6%	7,0%	1,9%	100,0%
Levada	39,4%	13,3%	40,2%	6,3%	0,8%	100,0%
Pinheiro	51,6%	15,7%	31,5%	1,2%	0,0%	100,0%
Pitanguinha	24,6%	17,9%	49,7%	7,9%	0,0%	100,0%
Total Geral	34,7%	15,8%	44,3%	4,3%	1,0%	100,0%

Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

Quando as condições de negócio são observadas sobre o ponto de vista do porte dos empreendimentos, 54,9% dos microempreendedores individuais apontam que a situação atual é pior que a anterior à desocupação do NF1, proporção mais significativa que a encontrada entre as pequenas e médio/grandes empresas (ver **Tabela 13**).

Tabela 13 - Avaliação dos empreendedores do NF2 quanto à situação geral da própria atividade de negócios, após o movimento de desocupação do NF1, por porte

Porte	Piorou muito	Piorou um pouco	Continua a mesma	Melhorou um pouco	Melhorou muito	Total
MEI	37,3%	17,6%	39,5%	4,6%	0,9%	100,0%
Micro	38,4%	14,8%	41,4%	3,9%	1,5%	100,0%
Pequeno	23,2%	13,5%	56,1%	7,2%	0,0%	100,0%
Médio/Grande	27,9%	14,8%	55,6%	0,8%	0,8%	100,0%
Total Geral	34,7%	15,8%	44,3%	4,3%	1,0%	100,0%

Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

Entre os que consideram que as atividades do próprio negócio melhoraram, atribuiu-se como principal fator o aumento da clientela ocorrido com a dinâmica populacional decorrente do

processo de desocupação e deslocamento de pessoas do NF1. Essa é a atribuição colocada por aproximadamente $\frac{3}{4}$ (70,9%) dos empreendedores que observaram alguma melhoria no ambiente de negócios local – ver **Tabela 14**.

Por outro lado, mesmo com a majoritária percepção de que houve um aumento da disponibilidade de clientes na área do NF2, apenas 26,7% consideram que houve elevação do faturamento com a venda de bens e serviços. É importante ressaltar, portanto, que não houve na percepção desses empreendedores uma relação direta entre um eventual aumento de clientela e o nível de faturamento dos negócios.

Entre os bairros, Chã da Jaqueira (59,3%) e Farol (49,56%) apresentam as maiores parcelas de empreendedores que observam elevação no faturamento, como pode ser visto na tabela abaixo.

Destaca-se ainda que, para grande parte dos empreendedores, um aumento da clientela não implicou em uma maior diferenciação da cesta de bens e serviços que já ofereciam a população local anteriormente. Nesse sentido, os eventuais ganhos de clientela não configuraram uma mudança no perfil de consumo, o que, por sua vez, indica não se caracterizar uma elevação no perfil de renda da clientela adicional.

Com efeito, bairros que concentraram parcela relevante de desocupações e de dispersão populacional, como Bebedouro (substancialmente desocupado) e Mutange (totalmente desocupado), apresentavam também – segundo pesquisa pré-realocação (Diagonal, 2021) –, a proporção mais relevante de famílias com renda mensal de até 1 salário-mínimo – respectivamente 50,8% e 40,9%.

Tabela 14 - Aspectos* que evidenciam a melhoria do ambiente de negócios entre empreendedores do NF2, após o movimento de desocupação e deslocamento de pessoas do NF1 (Percentual entre os empreendedores que apontam melhora na situação dos negócios)

Bairro	Aumentou a clientela para os produtos ou serviços já oferecidos	Aumentou o faturamento das vendas de produtos ou serviços	Ampliou a possibilidade de produtos ou serviços a serem oferecidos	Aumentou a oferta de trabalho para contratação de funcionários	Diminuiu a concorrência com outros estabelecimentos semelhantes	Total Geral
Bebedouro **	-	-	-	-	-	-
Bom Parto **	-	-	-	-	-	-
Chã da Jaqueira	100,0%	59,3%	18,7%	0,0%	0,0%	100,0%
Chã de Bebedouro	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%

Farol	82,5%	49,6%	0,0%	32,0%	0,0%	100,0%
Gruta de Lourdes	60,9%	7,1%	26,6%	13,8%	10,7%	100,0%
Levada	74,8%	39,4%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Pinheiro	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
Pitanguinha	100,0%	31,2%	31,2%	0,0%	0,0%	100,0%
Total Geral	70,9%	26,7%	18,5%	11,9%	9,4%	100,0%

Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan. Nota: (*) A soma das categorias ultrapassa 100%, pois a questão é de múltipla resposta. (**) Não há valores para Bebedouro e Bom Parto, uma vez que não houve menção de melhoria entre os empreendedores desses bairros (vide Tabela 12).

Quando a avaliação é de que a atividade de negócios piorou, a maioria desses empreendedores observa que a principal consequência foi a redução da clientela para os seus produtos e serviços e, nesse contexto, encontra-se uma estreita relação entre a queda de demanda e a queda do faturamento. Respectivamente, 84,0% e 70,0% dos empreendedores entendem que essas foram implicações relevantes desde que iniciou o processo de desocupação do NF1 – ver **Tabela 15**.

Para 27,1% dos proprietários de negócios locais, a mudança da rotina de negócios teve implicações sobre o quadro de funcionários do empreendimento. Portanto, aumento da desocupação na força de trabalho local foi também um reflexo importante, uma vez que mais de ¼ dos empreendimentos precisaram demitir colaboradores, em função da queda do faturamento, de modo a adequar os custos ao funcionamento da atividade. Entre os bairros, Pinheiro registra a proporção mais expressiva de empreendedores que declaram a necessidade de terem reduzido o número de funcionários nesse período.

Tabela 15 - Aspectos* que evidenciam a piora dos negócios entre empreendedores do NF2, após o movimento de desocupação e deslocamento de pessoas do NF1 (Percentual entre os empreendedores que apontam piora na situação dos negócios)

Bairro	Reduziu a clientela fiel dos meus produtos ou serviços	Reduziu o faturamento das vendas de produtos ou serviços	Reduziu o número de funcionários devido à demanda menor	Aumentou a concorrência, devido à redução da demanda	Restringiu a disponibilidade dos fornecedores	Total
Bebedouro	100,0%	75,4%	0,0%	11,9%	12,7%	100,0%
Bom Parto	92,6%	70,7%	20,6%	23,7%	13,2%	100,0%
Chã da Jaqueira	88,0%	47,7%	22,9%	33,8%	12,0%	100,0%
Chã de Bebedouro	90,0%	79,0%	15,0%	5,4%	4,8%	100,0%
Farol	82,4%	71,9%	31,3%	7,5%	7,9%	100,0%
Gruta de Lourdes	75,5%	65,1%	25,1%	23,2%	5,1%	100,0%

Levada	85,4%	66,5%	22,6%	28,6%	12,4%	100,0%
Pinheiro	90,8%	73,0%	45,2%	10,0%	7,6%	100,0%
Pitanguinha	73,9%	86,5%	14,6%	19,0%	5,5%	100,0%
Total Geral	84,0%	70,0%	27,1%	16,3%	8,3%	100,0%

Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

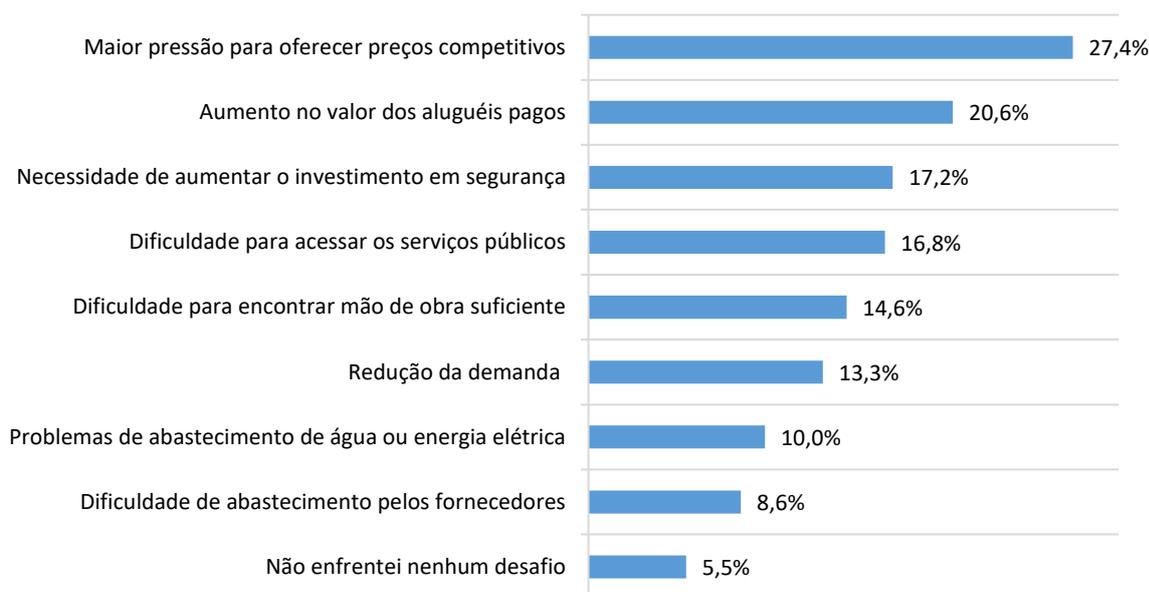
Nota: (*) A soma das categorias ultrapassa 100%, pois a questão é de múltipla resposta.

Para esses empreendedores, o principal desafio à gestão dos negócios, com o qual se depararam após a desocupação do NF1, foi a necessidade de readequar preços, tornando-os mais competitivos e atrativos – ver **Gráfico 8** –, dentro de um contexto de comércio de proximidade no qual houve uma súbita alteração no fluxo de pessoas, nas condições de acesso e na capacidade de consumo da população cujas atividades laborais foram afetadas.

Outro desafio ressaltado entre os mais relevantes foi a pressão dos preços de aluguéis imobiliários. A pressão sobre os aluguéis, sobretudo os comerciais, têm elevado o custo para manutenção de atividades econômicas no NF2, se tornando um desafio à lucratividade dos negócios neste território.

A segurança do patrimônio é outro custo adicional que vem sendo aplicado, visando reduzir os riscos no funcionamento dos negócios, em função do aumento da criminalidade na área.

Gráfico 8 - Principais desafios encontrados pelos proprietários de negócios na NF2 após a desocupação e deslocamento de pessoas do NF1



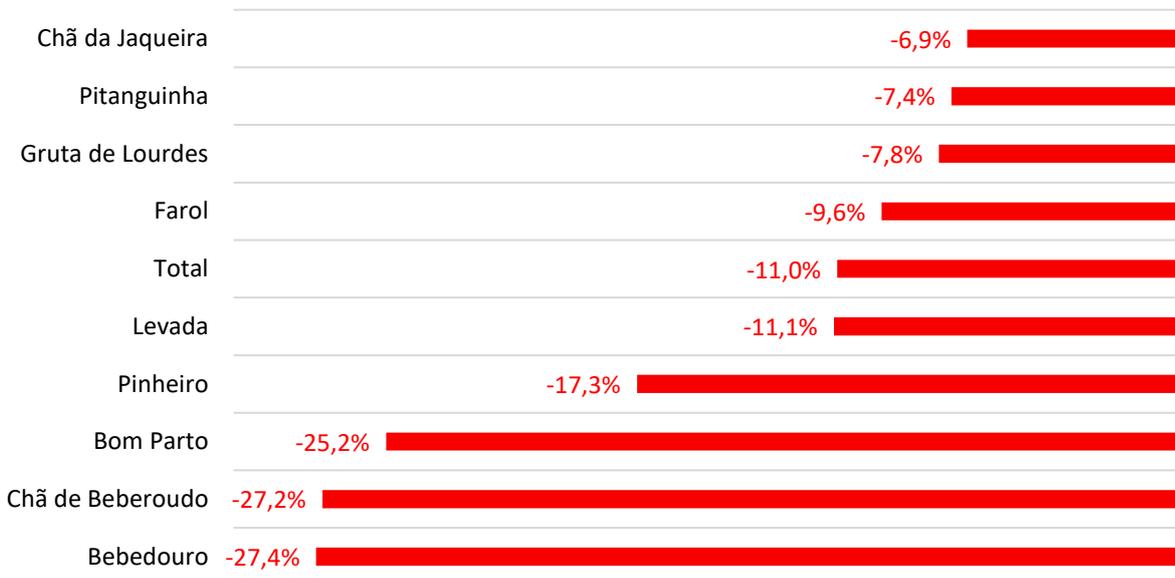
Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

Nota: (*) A soma das categorias ultrapassa 100%, pois a questão é de múltipla resposta.

Com base nas perspectivas declaradas pelos empreendedores, foi estimada a variação média ocorrida no volume de faturamento dos negócios da NF2, por bairro – ver **Gráfico 9** – e por porte dos empreendimentos – ver **Gráfico 10**. Vale ressaltar que não se trata de uma estimativa baseada no acesso à informação da receita de vendas dos empreendimentos, através de balanços ou relatórios das empresas, mas uma estimativa calculada como média ponderada dos percentuais declarados de perda ou ganho do faturamento, após a desocupação do NF1.

Nesse sentido, estimou-se uma queda de 11,0% no faturamento dos negócios da NF2 como um todo, verificando-se maior impacto nos bairros de Pinheiro, Bom Parto, Chã de Bebedouro e Bebedouro, onde o percentual de faturamento expressou uma queda acima da média registrada para o território.

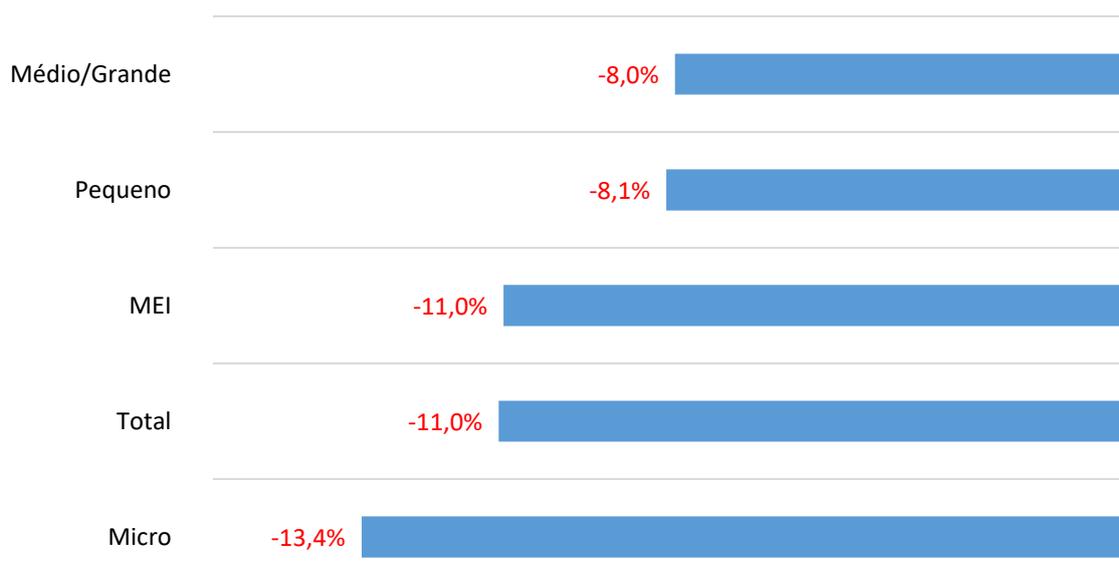
Gráfico 9 - Variação do faturamento nos negócios do NF2, após desocupação e deslocamento de pessoas do NF1, estimado com base nas declarações dos empreendedores locais



Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

Enquanto a análise por bairros evidenciou uma situação financeira com evidente desequilíbrio dentro no território, a análise por porte dos empreendimentos, por sua vez, mostra que a atividade de microempresas e empreendedores individuais tiveram uma variação de faturamento muito próxima da média geral, fato que corrobora a relevância desses pequenos negócios na dinâmica econômica do NF2.

Gráfico 10 - Variação do faturamento nos negócios do NF2, após desocupação e deslocamento de pessoas do NF1, estimado com base nas declarações dos empreendedores locais



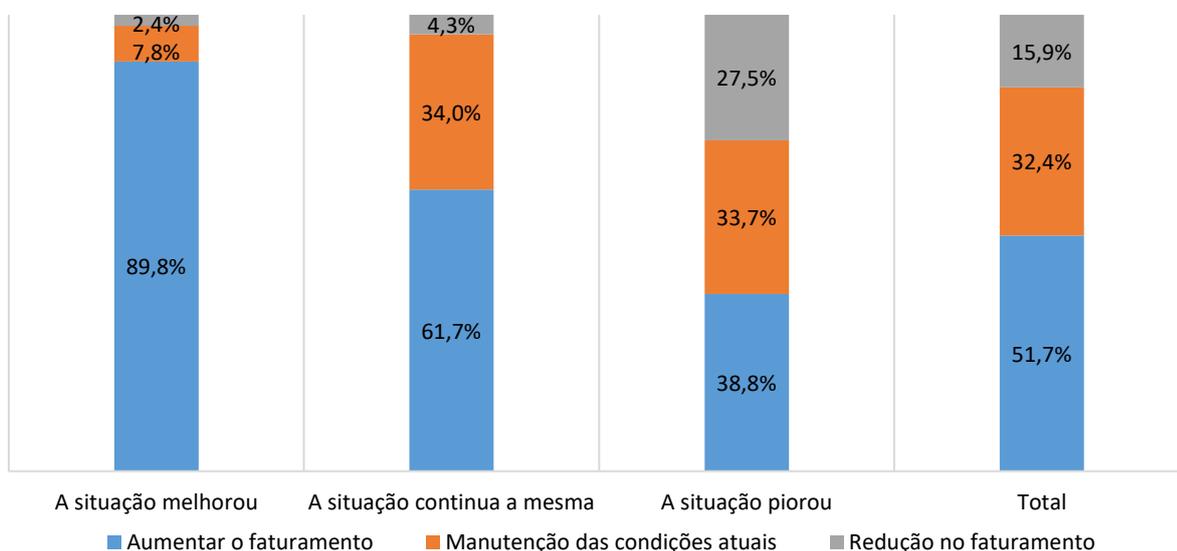
Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

Considerando o contexto recente e a perspectiva que têm sobre o desenvolvimento do território do NF2, os empreendedores foram indagados sobre a expectativa para o desempenho dos negócios no curto prazo. O horizonte de expectativa é o de 12 meses a partir de outubro de 2023, ou seja, até o terceiro trimestre de 2024.

Entre os proprietários de negócios cuja atividade melhorou ou manteve as condições anteriores à desocupação do NF1, as expectativas são majoritariamente otimistas para o crescimento da venda de bens e serviços nos próximos 12 meses: respectivamente, 82,8% e 61,7% desses empreendedores esperam um volume de faturamento maior no período (ver **Gráfico 11**).

A visão dos empreendedores que declaram uma situação atualmente pior em suas atividades, em sentido contrário, denota uma expectativa mais pessimista, com apenas 38,8% deles acreditando que o faturamento com os produtos e serviços prestados de outubro de 2023 até setembro de 2024 será maior que o observado nos últimos 12 meses (outubro de 2022 até setembro de 2023).

Gráfico 11 - Expectativa dos empreendedores do NF2 sobre o faturamento, considerando o horizonte dos próximos 12 meses, segundo a situação dos negócios após a desocupação e deslocamento de pessoas do NF1



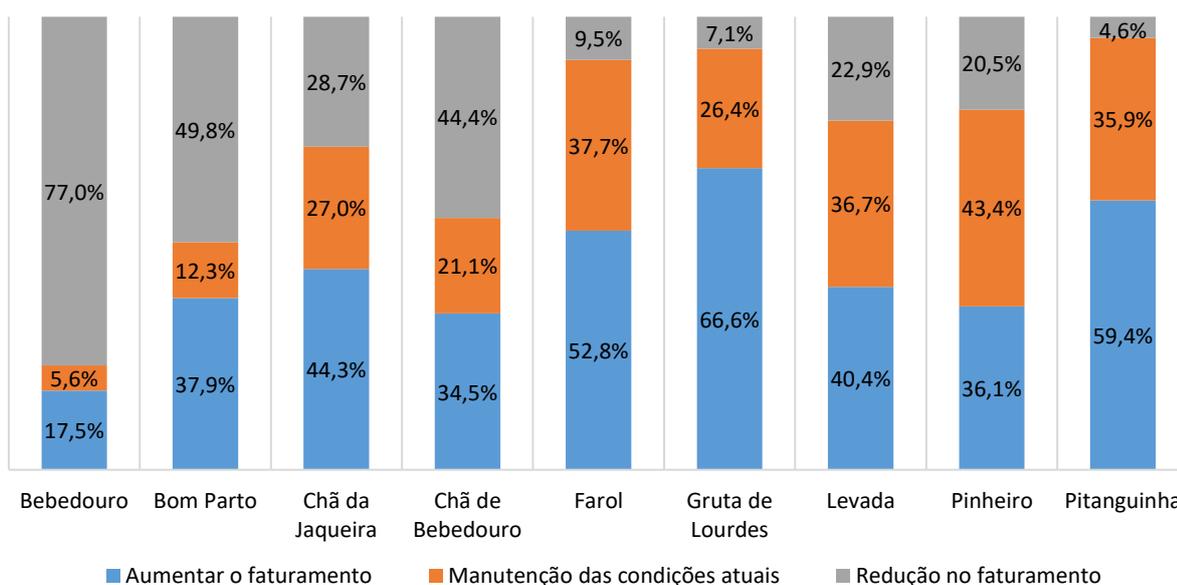
Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

Quando se avalia as expectativas dos empreendedores segundo o bairro onde se localiza a atividade negócios (ver **Gráfico 12**), as visões mais pessimistas quanto ao faturamento para os próximos doze meses se concentram principalmente nos bairros que tiveram desocupação parcial, em função da subsidência (integram também o NF1).

A redução do fluxo populacional e os desafios enfrentados pelos estabelecimentos comerciais nessas localidades, desde dificuldades de acesso até mudanças nas dinâmicas do mercado local, trazem maiores incertezas quanto a recuperação imediata para os empreendedores nessas áreas e contribuem para uma perspectiva mais cautelosa por parte deles.

Sob essa perspectiva, destaca-se em Bebedouro, Bom Parto e Chã de Bebedouro (mesmo não sendo parte do NF1) os maiores percentuais de proprietários de negócios cuja previsão é de queda do faturamento ao longo do período de 12 meses. Empreendedores nesses bairros, portanto, requerem uma atenção especial no que diz respeito às dificuldades financeiras trazidas pela sequência de fatores que impactaram suas atividades, desde a subsidência no território em 2018 até o agravamento da conjuntura econômica com a pandemia de Covid-19 em 2020-2021.

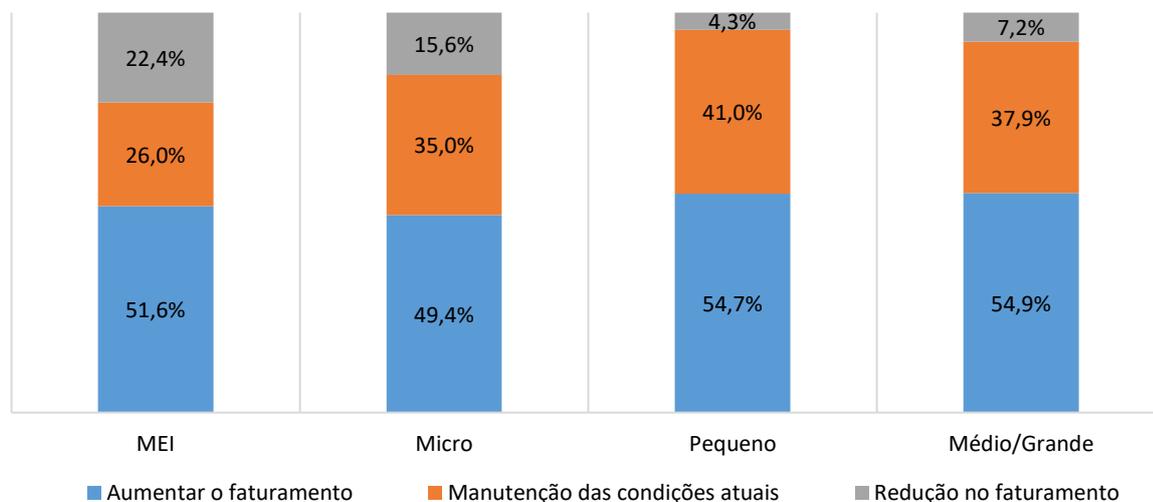
Gráfico 12 - Expectativa dos empreendedores do NF2 sobre o faturamento, considerando o horizonte dos próximos 12 meses, segundo o bairro onde se realiza a atividade de negócios



Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

Observando essa expectativa por bairros (**Gráfico 12**) e segundo a situação atual dos negócios (**Gráfico 11**) – conforme a declarada pelos empreendedores inicialmente –, fica evidente a diferença de perspectivas a depender do local e do status das atividades empreendedoras no território. Do ponto de vista do porte do empreendimento (**Gráfico 13**), as perspectivas são menos destoantes, assim como foi observado para a variação no faturamento. Entretanto, os microempreendimentos apresentam uma parcela mais significativa de proprietários com uma perspectiva pessimista para o desempenho dos negócios no curto prazo.

Gráfico 13 - Expectativa dos empreendedores do NF2 sobre o faturamento, considerando o horizonte dos próximos 12 meses, segundo o porte do empreendimento



Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

2.5. Principais pleitos para melhorias no território e no ambiente de negócios

Consolidando o elo de escuta estabelecido através da pesquisa e com o intuito de subsidiar o detalhamento de medidas de compensação no âmbito do PAS, os empreendedores formais do NF2 foram consultados sobre que áreas de atuação e que ações imediatas devem ser priorizadas e implementadas visando melhorias no território e seu ambiente de negócios.

No **Gráfico 14** estão hierarquizadas as áreas elencadas pelos empreendedores, desde a maior até a menor prioridade observada no território, segundo a visão desses proprietários de negócios. Nessa avaliação ficou evidente a prevalência de demandas voltadas à melhoria do acesso, mobilidade e bem-estar no território. Sobre esse aspecto, destaca-se o fato de o tema *estímulo ao empreendedorismo* figurar na sexta posição desse ranking, com apenas 13% das indicações, além do tema *treinamento e capacitação profissional*, que aparece com apenas 4% das indicações.

Gráfico 14 - Áreas de atuação elencadas de acordo com a priorização os empreendedores no NF2



Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

Iniciativas na área de *segurança pública* são pleiteadas pela grande maioria dos empreendedores, ou mais que a metade deles, em todos os bairros, com exceção de Chã de Bebedouro, onde apenas um terço desses proprietários de negócios consideraram-na prioritária e, ainda assim, como terceira opção (ver **Tabela A5** do Anexo). Entre os pleitos, ressaltam a necessidade de expansão do efetivo da força policial, o aumento da frequência de rondas policiais motorizadas e a implantação de postos policiais em pontos estratégicos das áreas remanescentes, especialmente na fronteira com as áreas desocupadas. O abandono dos imóveis e a ocorrência de invasões para usos ilícitos, além da necessidade de fiscalização e zeladoria nas áreas desocupadas são queixas constantes, uma vez que essas condições corroboram a sensação de insegurança, impelindo a circulação de clientes e possibilidade de novos empreendimentos na região.

SEGURANÇA PÚBLICA

“Não há segurança por conta dos imóveis abandonados”

Microempreendedor do Comércio em Farol

“Não há reforço policial e há muitas pessoas usuárias de droga”

Microempreendedor do Comércio em Levada

“A segurança particular da Braskem só protege o patrimônio dela”

Microempreendedor Individual de TI&C em Bebedouro

Com grande ênfase, especialmente entre os empreendedores do Pinheiro, foi sugerido priorizar a reabilitação de imóveis não utilizados no território do NF1, para alocação mais célere de moradores deslocados do NF1. Além disso, durante a pesquisa ficou claro o sentimento de esperança de uma retomada da vida e do fluxo de pessoas a partir da reintegração das áreas afetadas, com iniciativas que levem a revitalização de espaços públicos do território, ressaltando nesse desejo que se realizem novas avaliações para considerar essa perspectiva e delatando que existem edifícios na área ocupados indevidamente. As frases apresentadas a seguir revelam a expectativa de retomada das atividades na área desocupada, denotando uma desinformação sobre os termos definidos para monitoramento da área desocupada, por um período de 10 anos.

40

REVITALIZAÇÃO DE EDIFÍCIOS E DE ESPAÇOS PÚBLICOS

“Instalação de órgãos públicos, aproveitando imóveis abandonados”

Médio/Grande Empreendedor de Serviços em Farol

“Realizar uma nova avaliação para uma possível reintegração populacional”

Médio/Grande Empreendedor do Comércio em Farol

“Reavaliação dos [imóveis] que ainda têm forma de recuperação e reabilitação para moradias”

Microempreendedor Individual da Indústria em Chã da Jaqueira

“Tem lugar que não tem problema e deveriam voltar”

Microempreendedor do Comércio em Farol

“Reabilitação com áreas de lazer e fazer o ambiente mais habitável e seguro”

Médio/Grande Empreendedor de Serviços em Farol

Em Chã de Jaqueira e Chã de Bebedouro, bairros cujo trajeto para o Centro da cidade ficou consideravelmente mais distante após a interdição de trecho do VLT entre Mutange e Bom Parto, os empreendedores enfatizaram o *transporte público* como segunda principal área para

a realização de ações. São reiteradas as demandas por expansão e requalificação da frota de transporte coletivo e por ampliação do alcance das linhas de ônibus que atendem a área do NF2, com reforço para o acesso ao Centro da cidade – sobretudo para os bairros mais próximos da NF1 –, além da implantação de linhas de ônibus complementares no território. Ficou evidente durante a pesquisa, que esses empreendedores enxergam a melhoria das condições de acesso e mobilidade com um fator chave para a melhoria do ambiente de negócios, uma vez que o fluxo de pessoas reduziu drasticamente.

TRANSPORTE PÚBLICO

“Quem mora nas partes altas não tem coletivos até o ponto do negócio”

Microempreendedor do Comércio em Gruta de Lourdes

“Somente passa pelo Farol e não na Avenida General Hermes”

Médio/Grande Empreendedor da Indústria em Bom Parto

“Tem que ir pegar ônibus na Embratel, pois não passa na rua [do negócio]”

Microempreendedor Individual do Comércio em Farol

“O transporte público só passa na rua Santo Antônio, distante do negócio”

Microempreendedor Individual da Indústria em Levada

“Abrir a via pública, de Bebedouro ao Centro”

Microempreendedor de Serviços em Chã da Jaqueira

41

O investimento na infraestrutura para *mobilidade de pedestres* foi priorizado especialmente entre os empreendedores dos bairros de Farol e Gruta de Lourdes (ver **Tabela A5** do Anexo), com ênfase na requalificação de calçadas, favorecendo a caminhabilidade, e na implantação de ciclovias nas principais ruas e avenidas. Essas iniciativas dão suporte à melhoria das condições de tráfego, assim como estimulam a circulação de pessoas no comércio local.

MOBILIDADE DE PESSOAS

“Não temos acostamentos, não temos acesso para cadeirantes, é necessário padronizar as calçadas e realizar recapeamento e saneamento nas vias”

Microempreendedor Individual da Indústria em Chã da Jaqueira

“Implantar ciclofaixa interligando a Fernandes Lima a outras vias do entorno, a exemplo de Murilópolis”

Microempreendedor Individual da Educação em Gruta de Lourdes

No que diz respeito ao *tráfego de veículos*, a melhoria de ruas e avenidas e a reordenação do trânsito foram ressaltadas principalmente entre os empreendedores de Chã da Jaqueira – onde são requeridas novas vias para viabilizar acesso ao Centro e melhorias do sistema de drenagem – e de Gruta de Lourdes (ver **Tabela A5** do Anexo) – onde se enfatiza a necessidade de ‘desafogar’ o trânsito da Avenida Fernandes Lima.

TRÁFEGO DE VEÍCULOS

“Outras vias de acesso para os bairros vizinhos e o Centro”

Microempreendedor Individual de TI&C em Bebedouro

“Fazer vias de acesso pelo Pinheiro/Santa Amélia”

Microempreendedor Individual do Comércio em Chã da Jaqueira

“Tem que desafogar o trânsito na [Avenida] Fernandes Lima”

Médio/Grande Empreendedor da Saúde em Gruta de Lourdes

“É necessário direcionar fluxo de trânsito para as avenidas paralelas a [Avenida] Fernandes Lima”

Médio/Grande Empreendedor da Construção em Gruta de Lourdes

“Organizar mais o tráfego, há muitos caminhões de fornecedores”

Microempreendedor do Comércio em Levada

Em Chã de Bebedouro e Bebedouro, bairros onde se estima maiores percentuais de perda do faturamento e há uma visão ainda pessimista para o desempenho dos negócios no curto prazo, naturalmente, os proprietários de negócios expressaram a maior expectativa por ações de *estímulo empreendedorismo* (37,7% e 34,1%, respectivamente) – ver **Tabela A5** do Anexo. Quando se avalia segundo o porte dos empreendimentos (ver **Tabela A6** do Anexo), os microempresários e os microempreendedores individuais são os principais demandantes de ações voltadas ao estímulo das atividades (16,0% e 14,2%, respectivamente), enfatizando sempre a necessidade de crédito e financiamento com condições adequadas à atual situação financeira dos negócios locais. As principais reivindicações nessa área de atuação dizem respeito a linhas de crédito e cursos de capacitação para os empreendedores, com conteúdos que abrangem a gestão do negócio e as técnicas de venda e atendimento ao público.

ESTÍMULO AO EMPREENDEDORISMO

"Investir em capacitação e empréstimo aos MEI"

Microempreendedor Individual da Construção em Bebedouro

"Colocar crédito com juros baixos para os pequenos comerciantes"

Microempreendedor Individual de Serviços em Chã de Bebedouro

"Estímulo financeiro com empréstimo, cursos profissionalizantes e como melhor atender o público"

Microempreendedor Individual do Comércio em Chã de Bebedouro

"Financiar uma linha de crédito e capacitação para ver a melhor forma de investimento no negócio"

Microempreendedor Individual de Transportes em Bom Parto

3. Pesquisa Qualitativa sobre o Trabalho Informal no NF2

Este capítulo apresenta os resultados concernentes à etapa qualitativa a respeito das dinâmicas de atividades econômicas informais nos bairros que compreendem o Núcleo Focal 2 (NF2). A etapa qualitativa compreendeu a realização de pesquisa de campo entre os dias 16 e 22 de outubro de 2023, no território supramencionado, com o objetivo de tentar compreender as especificidades das dinâmicas relacionadas às atividades de trabalho informal na área de interesse, bem como as possíveis mudanças percebidas pelos(as) trabalhadores(as) no dia a dia de suas atividades após a subsidência. A investigação se desenvolveu com base em critérios e definições metodológicas típicas das abordagens de delineamento qualitativo, a serem detalhadas posteriormente.

O capítulo está organizado da seguinte forma:

- Uma breve consideração sobre as características de uma pesquisa qualitativa, destacando alguns fundamentos epistemológicos que orientam esse tipo de abordagem para coleta e análise de informação. Nesse tópico, são destacados aspectos como o processo de definição da amostra em pesquisa qualitativa, a definição da unidade de análise e as técnicas de coleta.
- Em seguida, serão apresentados os critérios de perfilamento e recrutamento utilizados em campo, algumas decisões metodológicas adotadas e os aspectos éticos que nortearam a pesquisa. Também nessa seção do documento serão apresentadas algumas das estratégias de entrada e abertura no campo, como mapas de deslocamento e realização de entrevistas.
- Na etapa subsequente, será apresentada a etapa analítica propriamente dita, na qual serão discutidos os principais pontos e percepções provenientes das falas dos sujeitos entrevistados, contextualizando-os com base nas observações sistemáticas realizadas durante o estudo de campo.

3.1. Aspectos Metodológicos da Pesquisa Qualitativa

Considerações sobre a Etapa Qualitativa

Diferentemente das abordagens quantitativas, as qualitativas não se apoiam na teoria da probabilidade ou na busca pela replicabilidade estrutural. Em vez disso, têm como base a compreensão em profundidade do fenômeno de interesse. Nesse contexto, o foco não está em obter uma grande quantidade de entrevistados para fins de inferência estatística, mas, ao invés disso, na qualidade das informações levantadas e no perfil detalhado do indivíduo investigado, a fim de permitir a compreensão das dinâmicas sociais envolvidas no problema em tela. Assim, os resultados obtidos são validados por meio de elementos como a saturação e a transferibilidade, buscando obter informações qualitativas que permitam compreender, sob a perspectiva dos sujeitos, os fenômenos sociais de interesse.

Dito isto, o principal objetivo desta etapa foi a coleta de informações em caráter exploratório-descritivo que, por sua vez, devem servir como insumos para criar cenários analíticos e aprofundar a compreensão do território e suas dinâmicas socioeconômicas, particularmente no que tange aos efeitos diretos e indiretos das realocações sob o trabalho informal no NF2. Dado que não há registro de cadastros populacionais abrangentes, especialmente quando se trata dos trabalhadores informais, que poderiam oferecer molduras amostrais com a precisão estatística necessária para a coleta primária de dados, a proposta de uma abordagem qualitativa paralela e complementar emerge como uma alternativa pertinente.

Definição da amostra na pesquisa qualitativa

Na pesquisa qualitativa, dada a sua própria natureza, a capacidade de generalização (do ponto de vista probabilístico, para produzir inferências estatísticas) não é um fim a ser alcançado. Por esse motivo, o processo de amostragem segue uma lógica distinta, não-probabilística. O foco está em selecionar casos que sejam ilustrativos no que se referem a questão de pesquisa e seus objetivos. Sendo assim, em estudos de delineamento qualitativo a amostra tem um caráter intencional, ou seja, a seleção dos casos é feita de maneira estratégica, de acordo com os interesses da pesquisa, tendo referência direta com as questões de investigação colocadas. A partir desse princípio central, decorrem diferentes subtipos de amostras.

Um dos tipos mais comuns de amostragem intencional na abordagem qualitativa, também utilizada nesta pesquisa, é a seleção com base no "sujeito-tipo". Nela, o pesquisador seleciona casos típicos no que se refere à sua dimensão de interesse, com vistas a alcançar uma compreensão mais acurada do fenômeno em análise, com maior profundidade e nível de detalhamento.

Da mesma forma, não há um cálculo a ser feito para determinar o tamanho mínimo da amostra, como nas pesquisas de delineamento quantitativo. A definição do tamanho da amostra, na pesquisa qualitativa, segue o “critério da saturação”. O que significa que o tamanho da amostra não necessita de delimitação a priori, mas é definido de maneira iterativa, na etapa empírica de coleta dos dados (BRYMAN, 2006). A ideia-chave é que se continue a selecionar casos até que se chegue ao que se chama de saturação – ou seja, até um ponto onde dados adicionais não acrescentem mais informações relevantes. Idealmente, o(a) pesquisador(a) poderá encerrar a etapa de coleta quando casos adicionais não trouxerem mais dados ou informações novas.

Desenho da Etapa Qualitativa

Dito isso, a presente pesquisa teve como unidade de análise as dinâmicas do mercado informal no âmbito do NF2, atuando de forma a complementar e enriquecer os achados da etapa quantitativa.

Como técnicas de coleta de dados foram utilizadas entrevistas semiestruturadas⁶ com trabalhadores não formalizados que executem suas atividades laborais integralmente ou parcialmente nos bairros do NF2, e observação sistemática⁷ feita simultaneamente à realização das entrevistas, preferencialmente nos locais de trabalho dos sujeitos selecionados - com registro em diários de campo.

Conforme mencionado anteriormente, a definição da amostra foi feita com base no sujeito-tipo. Ou seja, foram selecionados casos típicos no sentido de nos auxiliar a compreender as

⁶ Técnica de coleta de dados que se caracteriza pelo uso de um roteiro com perguntas abertas, dando ao entrevistado maior liberdade para expressarem da melhor maneira seus pontos de vista, atitudes e opiniões no que diz respeito ao problema em estudo, além de possibilitar ao entrevistador a coleta de informações mais detalhadas e em maior nível de profundidade. (BRYMAN, 2006).

⁷ Técnica de coleta de dados que usa a observação como recurso principal, de forma planejada e seguindo um roteiro pré-estabelecido de aspectos a serem observados. (RICHARDSON, 1999).

dinâmicas do trabalho informal na localidade e os impactos decorrentes da desocupação ocorrida nos bairros do NF1, observando a variedade de ocupações e a distribuição nos diferentes bairros.

Para fins de garantia da validade das informações levantadas, alguns critérios complementares para definição dos sujeitos-tipo foram aplicados, de acordo com o detalhamento abaixo:

Critérios Complementares de Perfil:

- Trabalhadores não formalizados com exercício integral ou parcial das suas atividades laborais no âmbito dos bairros do NF2;
- Trabalhadores cujas atividades laborais, no âmbito do NF2, ocorressem regularmente pelo menos desde 2020;

Esses critérios foram estabelecidos com o objetivo de garantir que os(as) entrevistados(as) conseguissem traduzir de maneira consistente, a partir de suas percepções e conhecimentos, os processos de transformação das dinâmicas socioeconômicas (especificamente o mercado informal) no território do NF2, captando os efeitos da desocupação ocorrida nos bairros do NF1 em suas atividades laborais.

Em conversas preliminares feitas com a Diagonal, delineou-se a possibilidade de selecionar alguns casos de trabalhadores com registro de microempreendedor individual - MEI com a justificativa de compreender possíveis mudanças nas dinâmicas informais do território, bem como ressaltar as especificidades da informalidade local. Assim, adicionou-se um critério extra para esse perfil específico de sujeito: Especificamente no caso do MEI, os entrevistados terem feito a transição para a formalidade somente a partir do ano de 2020.

Definidos os critérios para seleção da amostra, dois roteiros foram desenvolvidos e validados pela Diagonal: um roteiro específico para o perfil de trabalhadores informais no NF2; e um segundo roteiro a ser aplicado com Microempreendedores Individuais (MEI) com características específicas. Os dois roteiros foram construídos com perguntas abertas organizadas em 3 blocos: o primeiro com questões para detalhamento do perfil do(a) trabalhador(a) e da sua atividade; o segundo com questões sobre as mudanças percebidas no

exercício das atividades laborais devido à desocupação; e o terceiro com questões voltadas para o bairro onde exerce suas atividades e possíveis impactos percebidos advindos da desocupação⁸.

A Pesquisa de Campo e o deslocamento no território

A pesquisa de campo ocorreu entre os 16 e 22 de outubro nos bairros de Chã de Bebedouro, Chã de Jaqueira, Bom Parto, Levada, Pinheiro, Farol, Gruta de Lourdes e Pitanguinha⁹, após oficina de capacitação com a equipe de pesquisadoras acerca das técnicas e instrumentos de coleta utilizados, além de sensibilização acerca do contexto investigado e orientações para atuação e aproximação do campo.

Aspectos Éticos - Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

Do ponto de vista dos aspectos éticos, todas as entrevistas contaram com leitura e registro do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), por meio do qual os entrevistados tomaram ciência dos objetivos e garantias éticas e legais da pesquisa, bem como deram seu consentimento para participação voluntária no processo de levantamento.

Cabe ressaltar que a regulamentação da ética em pesquisa científica com seres humanos parte do paradigma bioético das pesquisas no campo da saúde e tem sua história marcada por debates nas diferentes áreas do conhecimento acerca da construção de diretrizes ancoradas em parâmetros metodológicos mais pluralistas, a fim de dar conta das especificidades de cada área específica. Nesse sentido, particularmente no que se refere à pesquisas no âmbito das ciências humanas e sociais, onde os riscos éticos envolvidos são muito distintos daqueles das pesquisas na área médica, resoluções específicas¹⁰ buscam tratar das especificidades dessa modalidade, considerando a perspectiva pluralista de ciência e a diversidade teórico-metodológica desse campo. As diretrizes éticas nessa seara, portanto, assentam-se no reconhecimento do consentimento e do assentimento livre e esclarecido como aspectos centrais, tendo como base as dimensões da liberdade e da autonomia individual e coletiva, o respeito aos direitos humanos e a garantia da confidencialidade das informações, da privacidade dos participantes e da proteção de sua identidade. Embora a investigação ora

⁸ Para maior detalhamento, ver roteiros nos anexos.

⁹ O trecho remanescente do bairro do Bebedouro, componente do NF2, não foi diretamente acessado neste levantamento. As justificativas serão apresentadas mais à frente neste relatório.

¹⁰ Resolução Nº 510 de 7 de abril de 2016 - Conselho Nacional de Saúde

apresentada não se constitua como uma pesquisa científica *stricto sensu*, apoia-se nos princípios éticos desta, adotando, no âmbito deste relatório a anonimização dos(as) entrevistados(as) a fim de garantir a confidencialidade e a privacidade dos participantes.

Estratégias de Recrutamento

O recrutamento dos entrevistados se deu majoritariamente por meio da busca ativa em áreas de concentração de comércio informal no território, junto a locais e equipamentos públicos que agissem como “centros de gravidade” para a atuação informal (praças, terminais de ônibus, vias de grande movimento e extensão como a Avenida Fernandes Lima).

Como estratégia inicial para abertura do campo, recorreu-se a agentes mediadores que facilitassem a entrada em alguns territórios, considerados de acesso mais delicado em função de conflitos internos e violência urbana. Em alguns territórios, como a parte remanescente do bairro do Bebedouro, esta não foi abordada diretamente em razão das condições de acesso (tensões locais) e potenciais dificuldades de levantamento do perfil adequado para a pesquisa. Todavia, do ponto de vista qualitativo, a cobertura de territórios próximos como Chã de Bebedouro e Chã de Jaqueira se mostraram suficientes. Em paralelo a estas estratégias, também foi utilizada a técnica de bola de neve para o acesso a redes de referência a partir das indicações de atores específicos dentro do território.

A pesquisa de campo realizada na semana entre os dias 16 e 22 de outubro entrevistou um total de 34 pessoas, sendo 31 informais e 3 Microempreendedores Individuais, sendo estes últimos apenas um perfil complementar minoritário.

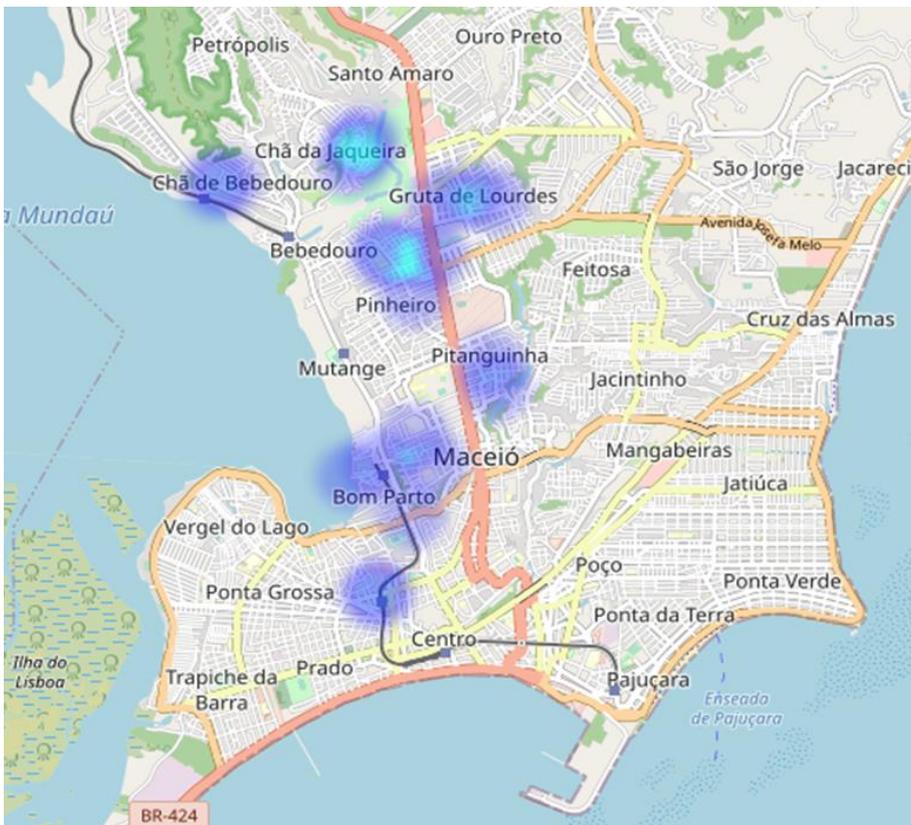
Os bairros cobertos foram Bom Parto (remanescente), Levada, Chã de Bebedouro, Chã de Jaqueira, Pinheiro (remanescente), Farol (remanescente), Gruta de Lourdes e Pitanguinha, de acordo com os números apresentados no **Gráfico 15**. A distribuição pelo território pode ser observada na **Figura 2** abaixo, em formato de pontos de calor.

Gráfico 15 – Nº de Entrevistas por Bairro (valores absolutos)

Bairro	Nº de Entrevistas
Levada	6
Farol	6
Chã da Jaqueira	6
Gruta de Lourdes	5
Pinheiro	4
Bom Parto	3
Chã de Bebedouro	2
Pitanguinha	2
TOTAL	34

Fonte: Pesquisa Qualitativa. Elaboração Ceplan.

Figura 2 - Distribuição Geográfica das Entrevistas Qualitativas (pontos de calor) no NF2 de 16 a 22 de outubro de 2023



Fonte: Pesquisa Qualitativa. Elaboração Ceplan.

Do total de entrevistas, o perfil predominante é do setor de alimentos (vendedores de lanches a ambulantes de frutas, verduras, legumes e hortaliças), com a presença de mototaxistas, representantes do segmento de beleza e estética, vendedores ambulantes, entre outras atividades. Todos os entrevistados relataram sua atividade como sendo a principal fonte de renda. Na composição por gênero e idade, foram registrados 18 entrevistados do sexo

masculino e 16 do sexo feminino, sendo o primeiro grupo com média de idade próxima dos 50 anos e o segundo com média de 40 anos.

A **Figura 3** abaixo, ilustra as rotas de deslocamento da equipe de campo ao longo dos diferentes dias de pesquisa, registradas via aplicativo *wikiloc*¹¹. A partir dessa imagem, é possível observar os itinerários percorridos durante o levantamento.

Figura 3 - Itinerários da Equipe de Campo no NF2 de 16 a 22 de outubro de 2023



Fonte: Pesquisa Qualitativa. Elaboração Ceplan.

3.2. Dinâmicas no Território: aspectos socioeconômicos e vulnerabilidade social

Este relatório se estrutura a partir da investigação de uma unidade de análise específica, a saber: as dinâmicas do mercado de trabalho informal no âmbito do NF2 em Maceió-AL, no contexto das repercussões advindas do deslocamento dos moradores dos bairros do NF1. Nesse sentido, um outro elemento que também ganha protagonismo nesse processo refere-

¹¹ <https://pt.wikiloc.com/>

se às mudanças ocorridas nas configurações do bairro no qual o entrevistado executa suas atividades laborais, e os possíveis efeitos desta sobre seu trabalho.

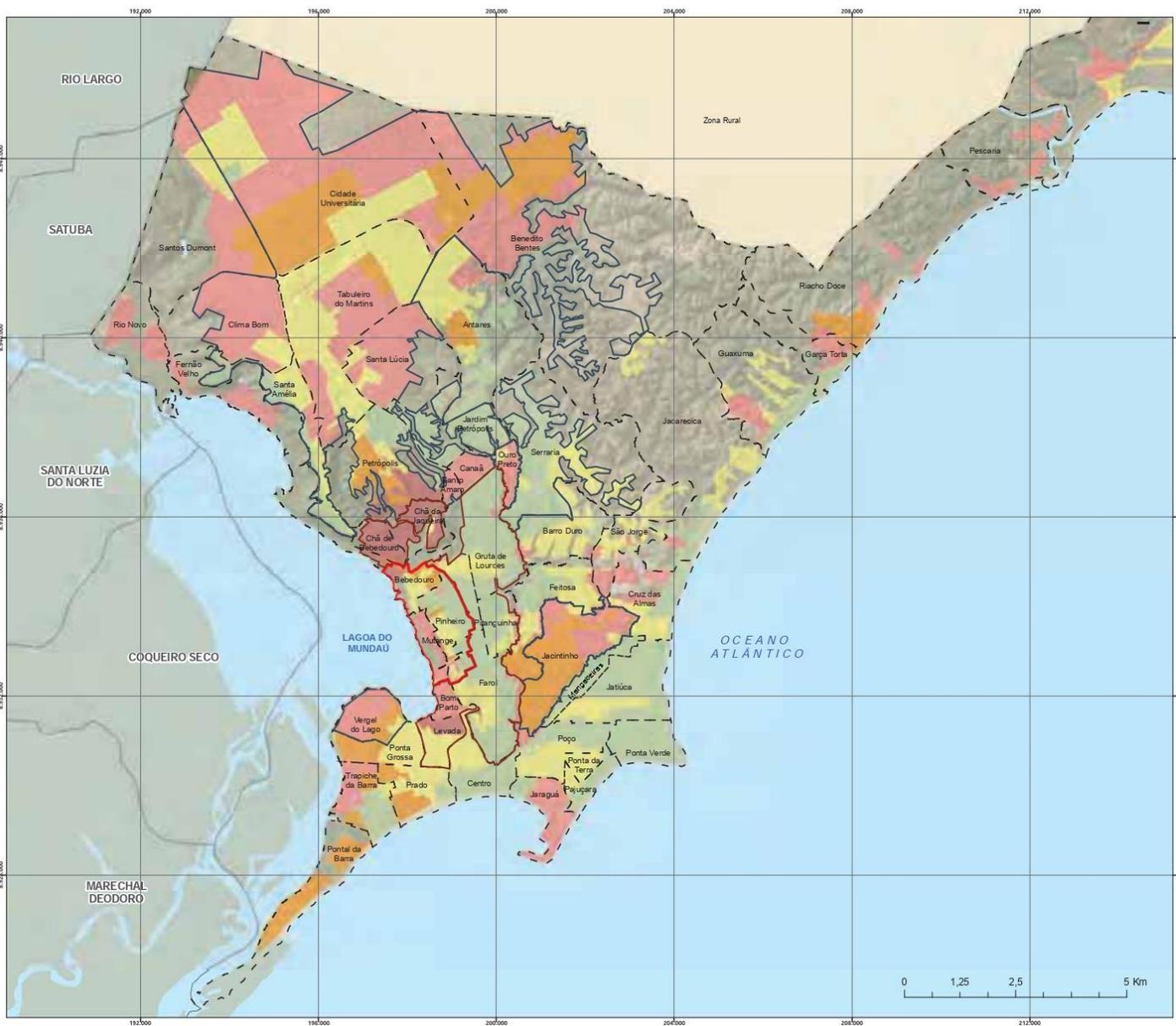
Num primeiro momento, é importante destacar que o mercado informal está, em grande medida, associado a atividades com maiores graus de precarização, baixos níveis de proteção legal e, não raramente, ligadas a contextos de vulnerabilidade socioeconômica.

Especificamente no caso dos trabalhadores informais do NF2, essa situação adquire outros contornos a partir dos efeitos diretos e indiretos do fenômeno de subsidência recente, em particular, a desocupação do território do NF1 e o deslocamento de moradores dos bairros mais diretamente afetados. Nesse mesmo sentido, as características socioeconômicas e demográficas dos bairros indicam variações significativas do ponto de vista dos níveis de renda e perfil ocupacional, por exemplo. O que se confirma, é o fato de que a informalidade ocupacional e a renda precária se apresentam como traço estruturador entre a população realocada oriunda do NF1¹².

Variações semelhantes do ponto de vista dos indicadores socioeconômicos como IDH, renda e indicadores de assistência social referentes ao NF2, ilustram que desigualdades estruturantes perpassam e organizam a composição urbana e demográfica dos bairros mais próximos aos NF1. Nesse sentido, a vulnerabilidade social e a informalidade estão bem marcadas ao longo do território, conforme ilustrado em representação cartográfica elaborada pela Diagonal.¹³

¹² Sobre esse aspecto, ver Diagnóstico Técnico Participativo Pós-Escuta Pública, 2023, pp. 168. Disponível em <https://maisdialogos.com/documentos>. Acessado em 15/11/2023.

¹³ Mapa extraído do Diagnóstico Técnico Participativo Pós-Escuta Pública, 2023, pp. 99. Índice de Vulnerabilidade Social do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) e Fundação João Pinheiro.



PLANO DE AÇÕES SOCIOURBANÍSTICAS - PAS MACEIÓ - ALAGOAS

LEGENDA

Índice de Vulnerabilidade Social - I S

- 0 - 0,2 Muito Baixa
- 0,2 - 0,3 Baixa
- 0,3 - 0,4 Média
- 0,4 - 0,5 Alta
- 0,5 - 0,61 Muito Alta

*Área efetivamente urbanizada dos setores censitários, a partir de fotointerpretação.

Núcleos Focais

- Núcleo Focal 1
- Núcleo Focal 2
- Núcleo Focal 3

Malha Urbana

- Corpos d'água
- Limite de Bairros do Município de Maceió
- Zona Rural do Município de Maceió
- Limites Municipais

NF4 MACEIÓ, ÍNDICE DE VULNERABILIDADE SOCIAL (I S, IPEA)	Mapa
	0

Fonte dos Dados:
 BASE CARTOGRÁFICA DO MUNICÍPIO DE MACEIÓ (SEDET, 2019)
 MAPA DE SETORIZAÇÃO DE DANOS E DE LINHAS DE AÇÕES PRIORITÁRIAS (DEFESA CIVIL/CPRM, 2019)
 CENSO DEMOGRÁFICO BRASILEIRO (IBGE, 2010)
 BASE CARTOGRÁFICA CONTÍNUA DO BRASIL - 1:250 000 (IBGE, 2015)
 ÍNDICE DE VULNERABILIDADE SOCIAL (IVS), IPEA, 2015

Nota: Possíveis distorções podem ocorrer pela utilização e aplicação de bases cartográficas em escalas diferentes

Informações Cartográficas: Sirgas2000 UTM Fuso 25s	Data: Agosto 2023
--	----------------------

Ao analisar o território do NF2, os bairros de Bebedouro (remanescente), Chã de Bebedouro, Chã de Jaqueira, Bom Parto (remanescente) e parte do bairro da Levada são marcados por níveis elevados de vulnerabilidade social, diferentemente das áreas de Gruta de Lourdes, Farol, Pinheiro e Pitanguinha, por exemplo, com padrões mais baixos e menos endêmicos de vulnerabilidade. Essa informação é importante do ponto de vista da análise das dinâmicas do mercado informal, especialmente no sentido de estruturar contextos para leitura dos discursos coletados.

Os movimentos de deslocamento da população do NF1 com destino ao NF2 representaram 22,3% do total dos deslocamentos de destino.¹⁴ A informação em destaque aqui é sobre as características socioeconômicas que orientaram o deslocamento no sentido do NF1 para o NF2, com uma aparente grande endogeneidade social na relação origem e destino.

Trocando em miúdos, famílias de territórios socialmente vulneráveis procuraram outros territórios socialmente vulneráveis, próximos aos seus bairros de origem, da mesma forma que famílias de estratos mais elevados procuraram se realocar em bairros, ou áreas do bairro, mais abastadas. Essa dinâmica, cujo registro pode parecer trivial em um primeiro momento, pode ter repercussões distintas nos bairros de destino e, particularmente, nas atividades laborais relacionadas ao mercado informal.

A **Tabela 16** a seguir ilustra como os moradores do bairro do Bebedouro, por exemplo, se deslocaram majoritariamente para territórios próximos, como a área remanescente do próprio bairro, Chã de Bebedouro e Chã de Jaqueira. Essas três localidades foram responsáveis por receber mais de 60% dos moradores da área desocupada do Bebedouro. No referente ao Bom Parto, um dos bairros mais vulneráveis do conjunto, 69,7% dos moradores deslocados se estabeleceram em localidades do NF2 no próprio bairro (51,2%) ou em áreas da Levada (18,18%).

No tocante aos moradores do Farol, a permanência em áreas alternativas dentro do bairro foi de 38,89%, em conjunto com os bairros de Gruta de Lourdes e Pitanguinha, esse agregado de bairros recebeu mais de 70% dos deslocamentos da população advinda do setor do bairro dentro do NF1. As áreas do bairro do Pinheiro no NF2 não apresentaram o mesmo nível de

¹⁴ ver DIAGONAL. Diagnóstico Técnico Participativo - Pós Escuta Pública, set/2023, pp. 151.

mobilidade intra-bairro constatada no Farol. Por outro lado, boa parte dos deslocamentos originados nesse bairro também tiveram a área remanescente do Farol como destino (33,33%), seguido de perto por Gruta de Lourdes (31,53%) e pela própria área remanescente do Pinheiro (11,71%), representando, em sua totalidade, 76,56% dos deslocamentos de destino dos moradores advindos desse bairro no NF1.

O Mutange, por sua vez, apresenta características mais peculiares, aproximadamente 50% dos deslocamentos com origem nesse bairro seguiram para Chã de Jaqueira, enquanto os demais se espalharam por diversos territórios do NF2, à exceção de Bebedouro e Pinheiro. A concentração de deslocamentos se situa entre o já citado Chã de Jaqueira e Bom Parto (área remanescente, com 14,29%), somando 64,29% dos casos.

Tabela 16 - Proporção de mudanças definitivas por bairro de destino, segundo origem (percentual nas colunas*)

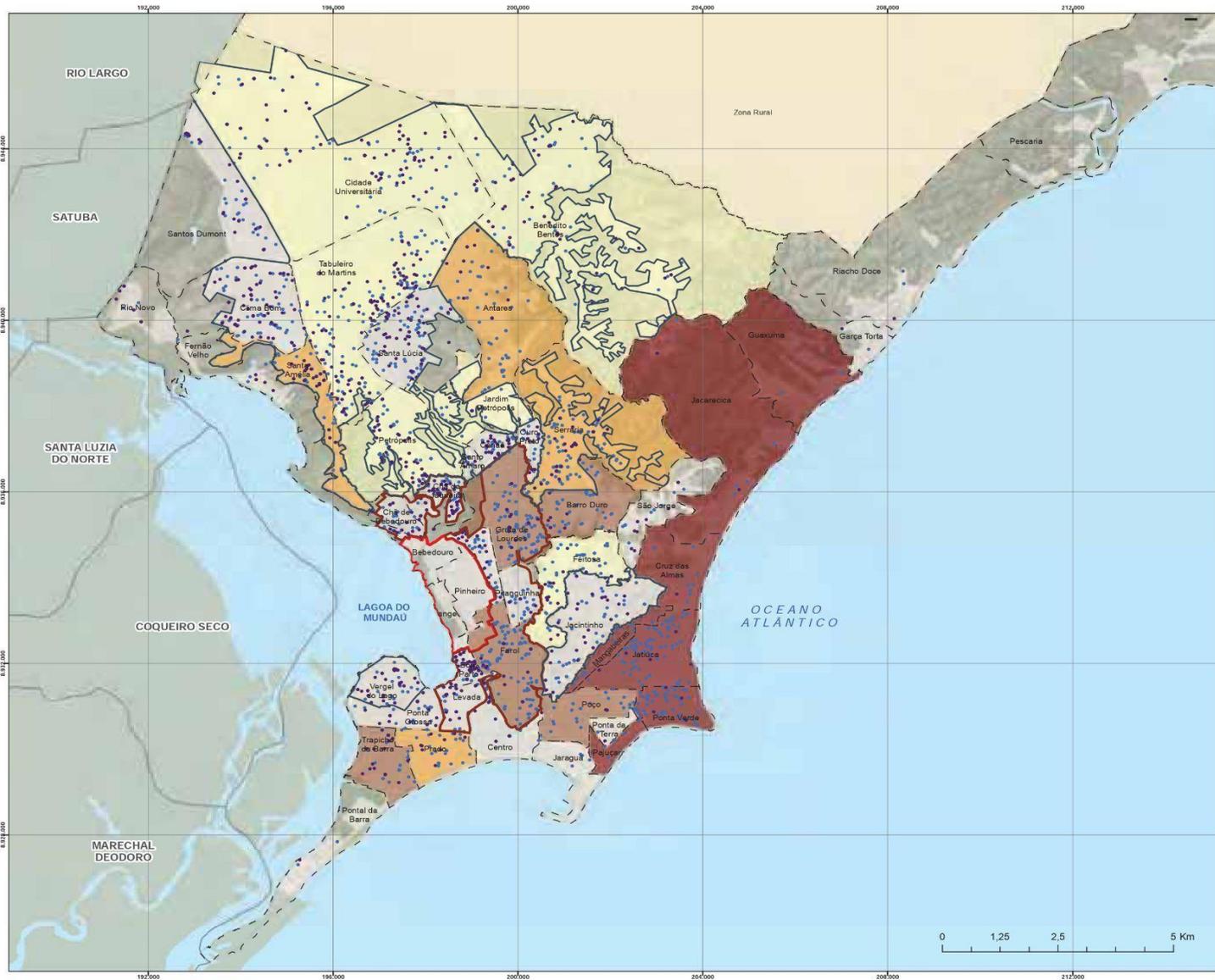
BAIRRO DE DESTINO	BAIRRO DE ORIGEM				
	Bebedouro	Bom Parto	Farol	Mutange	Pinheiro
Bebedouro (remanescente)	8,33	3,03	0,00	0,00	1,80
Chã de Bebedouro	16,67	3,03	0,00	7,14	1,80
Chã de Jaqueira	35,42	12,12	11,11	50,00	6,31
Pinheiro (remanescente)	8,33	0,00	5,56	0,00	11,71
Gruta de Lourdes	8,33	0,00	16,67	7,14	31,53
Pitanguinha	8,33	3,03	16,67	7,14	9,91
Farol (remanescente)	10,42	9,09	38,89	7,14	33,33
Bom Parto (remanescente)	2,08	51,52	11,11	14,29	2,70
Levada	2,08	18,18	0,00	7,14	0,90
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Diagnóstico Técnico Participativo Pós-Escuta Pública, 2023, pp. 151. Elaboração Ceplan. Nota: (*) Percentuais calculado a partir do total de deslocamentos para o NF2.

O mapa 03¹⁵ a seguir ilustra os bairros por valores praticados nas ofertas imobiliárias realizadas no processo de compensação econômica (Diagonal, 2023). A informação em destaque aqui refere-se à territorialização das famílias realocadas por tipo de valor recebido, no caso, por valor único ou valor por avaliação do imóvel. Essa dicotomia pode ser empregada como uma boa *proxy* de situação de classe, compreendendo-se, por exemplo, o valor único como um indicativo de valores padronizados de indenização, ilustrando potenciais situações mais vulneráveis, e os valores por avaliação como indicador de condições socioeconômicas menos frágeis (ou mais elevadas).

¹⁵ Mapa extraído do Diagnóstico Técnico Participativo Pós-Escuta Pública, 2023, pp. 125. NF4. Bairros por valores praticados nas ofertas imobiliárias.

Nesse sentido, é possível observar que os bairros de Gruta de Lourdes, Pitanguinha e as áreas remanescentes de Farol e Pinheiro apresentam amplos contingentes de famílias realocadas em condição socioeconômica mais vantajosa. Por outro lado, os bairros Chã de Jaqueira, Chã de Bebedouro, Bom Parto e Levada receberam maiores fluxos de famílias realocadas com características mais vulneráveis. Esse mapa ajuda a ilustrar a ideia de endogeneidade socioeconômica nos processos de origem e destino e, nesse sentido, ajuda a lançar um contexto relevante para a análise qualitativa a seguir.



**PLANO DE AÇÕES
 SOCIOURBANÍSTICAS - PAS
 MACEIÓ - ALAGOAS**

LEGENDA

Territorialização de Famílias Realocadas Mudanças Definitivas

- Valor Único
- Valor por Avaliação

Valores por m2 (FIZEZAP / 2021)

- Até R\$ 2.500,00
- R\$ 2.501,00 - R\$ 3.500,00
- R\$ 3.501,00 - R\$ 4.900,00
- Mais de R\$ 4.975,00 (média de Maceió)

Núcleos Focais

- Núcleo Focal 1
- Núcleo Focal 2
- Núcleo Focal 3

Malha Urbana

- Corpos d'água
- Limite de Bairros do Município de Maceió
- Zona Rural do Município de Maceió
- Limites Municipais

Mapa
23

NF4 MACEIÓ, BAIRROS POR VALORES PRATICADOS NAS OFERTAS IMOBILIÁRIAS

Fonte dos Dados:
 BASE CARTOGRÁFICA DO MUNICÍPIO DE MACEIÓ (SEDET, 2019)
 MAPA DE SETORIZAÇÃO DE DANOS E DELINHAS DE AÇÕES PRIORITÁRIAS (DEFESA CIVIL/CPRM, 2019)
 RECEITA FEDERAL (2021)
 PESQUISA POS-COMPENSAÇÃO, 2023
 BASE CARTOGRÁFICA CONTÍNUA DO BRASIL - 1:250.000 (IBGE, 2015)

Notas: Possíveis distorções podem ocorrer pela utilização e aplicação de bases cartográficas em escalas diferentes

Informações Cartográficas: Sirsax2000 UTM Fuso 25e	Data: Agosto 2023
---	--------------------------------



3.3. Algumas Características do Mercado Informal: Vínculos e Confiança

[Entrevistadora]: No caso, o senhor sempre foi informal? Não teve CNPJ?

[Entrevistado]: O que é CNPJ?

CB - Vendedor de legumes - 74 anos - Bairro da Levada

Uma leitura mais ampla sobre as dinâmicas do mercado informal no âmbito do NF2 sugere a centralidade das configurações de vida nos bairros, a construção de vínculos interpessoais e a estabilidade dessas relações como ativos estratégicos nas atividades informais em questão. Dizendo de outra forma, na ausência das garantias formais, a confiança é fiadora do consumo, atuando como uma espécie de garantia informal. Em ambientes onde não existem formalidades contratuais ou garantias legais robustas, a confiança construída por meio de redes de relações interpessoais estáveis e duradouras desempenha um papel fundamental na segurança das transações de consumo. Essa confiança é percebida como um fator decisivo quando os consumidores ponderam os custos e benefícios de adquirir determinados bens ou serviços no mercado informal. No mesmo sentido, também orienta o vendedor em assumir possíveis riscos nas transações comerciais que podem culminar em inadimplência, por exemplo.

Nos bairros mais vulneráveis, os discursos coletados por meio de entrevistas semiestruturadas denotam uma dinâmica de relacionamentos mais comunitários e interações mais horizontais como um traço relevante. A partir desse ponto de vista, os deslocamentos representam um desorganizador significativo do mercado, manifestado inicialmente pela ruptura de vínculos e pela perda de referências que contribuem para a estabilidade das interações de consumo. Em áreas menos abastadas, esses vínculos, em grande medida, tendem a ser estruturados a partir de relações sociais menos intensamente hierarquizadas, e a quebra da estabilidade das interações de vizinhança é evidente.

Quando questionado sobre como eram as atividades antes das desocupações, ZS, atualmente morando em Chã de Jaqueira, reflete sobre a perda de clientela e como uma relação de estabilidade e confiança era fundamental para seu trabalho. Na condição de um morador realocado oriundo do Bebedouro, trabalhou por mais de vinte anos no Pinheiro e atribui grande destaque às relações comunitárias.

*Quando tem vinte anos, você gera um conhecimento na comunidade, cria um respeito... quando você tem isso aí as pessoas confia em você. Eu considero nem cliente, vamo dizer, são irmãos, porque todo mundo, não digo 100%, mas 90% das pessoa, elas usavam meu trabalho e indicava. Então não faltava serviço. **ZS***
- Chaveiro - Gruta de Lourdes

ZS passou por um processo de realocação não apenas de moradia, mas também no referente ao seu local de trabalho, já vem a alguns anos exercendo sua atividade de chaveiro em Gruta de Lourdes. Outrora resguardado pela formalidade de um CNPJ (ZS era Microempreendedor Individual), a perda de clientes e faturamento nesse processo de deslocamento o lançou de volta à informalidade.

*(...) Meu CNPJ era como chaveiro, quando eu trabalhava lá. Como eu tinha uma clientela melhor, eu tinha vinte anos lá, aí tinha/dava pra conciliar as coisas. Mas depois que, que saí de lá, e eu vim fazer um novo movimento, isso demora (...) Aí por isso que foi desativado. Não pude pagar, porque quando você sai do local você sai desestruturado, então você não tem condições nenhuma. - **ZS - Chaveiro***
- Gruta de Lourdes.

Relato semelhante pode ser constatado na entrevista da comerciante Y, que se define como uma vendedora porta a porta de diversos produtos (de itens alimentícios a roupas íntimas). Y mora e trabalha no Bom Parto, numa área remanescente bastante vulnerável, e realiza essa atividade há 8 anos. Quando questionada como era o desempenho de suas atividades antes do deslocamento da população do NF1, ela descreve:

*(...) porque assim, querendo ou não a gente já tinha aquele conhecimento todo, né, com aquelas nossas clientes de muitos anos. E agora pra gente fazer novos clientes é muito mais complicado pra gente confiar, entendeu? É, é, é vender, deixar suas mercadoria, né? Agora tá bem mais complicado porque a gente não tem aquela confiança que a gente tinha, porque pra (...) antigamente tinha muito moradores antigos, que a gente conhece de...né!? - **Y - Vendedora porta a porta***
- Bom Parto.

Para Y, os vínculos de confiança são fundamentais e eles se estruturam a partir das relações interpessoais, dotadas de maior horizontalidade no contexto comunitário sob análise. A dinâmica de venda de Y baseia-se na entrega de itens e cobrança posterior, permitindo que o comprador pague dentro de um prazo acordado informalmente. Nesse sentido, segundo Y, a oferta dos itens ocorre nos finais de semana, obrigando-a a exercer as cobranças durante a semana:

Todos os dias eu faço cobrança, né? Porque meu trabalho é assim: eu deixo meus iorgutes e com oito dias eu vou cobrar. Mas tem muita gente que não tem durante oito dias, durante a semana eu vou fazer cobrança; todo dia eu faço

cobrança. Mas trabalhar mesmo, para deixar mercadoria é só no final de semana. Y - Vendedora porta a porta - Bom Parto.

As dinâmicas de venda de Y se estruturam em bases de proximidade e confiança, as quais viabilizam o exercício de sua atividade laboral informal. Essas bases permitem que a própria Y produza uma estrutura rudimentar de crédito para seus clientes, na qual o vendedor assume integralmente os riscos da transação, sem garantias de pagamento imediato ou futuro (vender fiado). Para Y, os deslocamentos e a quebra de vínculos não apenas implicaram em perda de clientela e faturamento, mas produziram efeitos diretos em seu endividamento:

Antes? O movimento era muito bom, entendeu? Eu tinha (...) eu tinha minhas clientelas aqui, no Vale do Mundaú, aqui no litoral que são os conjuntos, no Mutange eu também tinha clientes...conforme eles foram saindo, né, foram tirando eles eu fui perdendo vários clientes. Até que muuuitos saíram até me devendo, foram embora (...) familiares que não deu mais o contato.. saí...perdi bastante cliente, além de financeiramente, né? E hoje tô só nesse pedacinho aqui agora...e tá muito, muito ruim o movimento. Y - Vendedora porta a porta - Bom Parto

De maneira convergente, destaca-se o breve comentário de J, costureira que trabalha com conserto de roupas. J foi realocada do Bebedouro, bairro onde morou por quase 30 anos e atualmente está estabelecida em Chã de Jaqueira. Quando indagada sobre o que mudou com o deslocamento das pessoas do NF1, ela é categórica:

Eu perdi as pessoas. Tem deles que ainda veio trazer roupa para mim aqui, né? Mas tem deles que foram para outros cantos, aí não vem mais não. J - Trabalha com conserto de roupas - Chã de Jaqueira

A atividade de J se estruturava na regularidade das interações com seus clientes, permitindo que estes a acessassem com maior frequência. Não apenas o fluxo de pessoas no território, mas a proximidade da clientela e a referência geográfica do local de trabalho eram elementos que permitiam transações com maior estabilidade.

Em consonância a isso, destaca-se a fala de C, mototaxista que mora em Chã de Jaqueira e trabalha em Chã de Bebedouro há 4 anos. Em sua entrevista, C indica que não trabalha com uso de aplicativos de transporte e justifica suas dificuldades em razão da necessidade de “estudos” e “documentos completos”, transparecendo uma situação de vulnerabilidade social elevada. O faturamento de C estava associado ao fluxo de pessoas na região de exercício de sua atividade (um ponto fixo de mototáxi). Com os deslocamentos do NF1, percebeu uma redução acentuada na demanda pelo seu serviço, que já havia sofrido os impactos da

Pandemia de Covid-19 e da popularização dos aplicativos de transporte. Devido a baixa escolaridade e a falta de documentação, C estrutura seu serviço a partir de fluxos de demanda espontânea e redes de interação mais diretas, como pode ser visto em sua fala abaixo:

*É, ainda mais se for uma pessoa conhecida, vai "eu dou meu número a você, quando precisar de mim, aí você me liga", aí pronto. Aí você me conhece e liga pra mim e vai. Mas os outros não, é no aplicativo. **Não sabe nem quem é. C - Mototaxista - Chã de Bebedouro (grifo nosso).***

Ser reconhecido (saber quem é C) e, portanto, referenciado e, em certa medida, confiável é o ativo estratégico de C em sua oferta de serviço. Por sua vez, tal ativo precisa ser construído quase artesanalmente, em torno de interações mais diretas e estáveis. A situação de C apresenta similaridades com vários outros perfis informais, especialmente os trabalhadores autônomos, com baixa escolaridade e em situação de vulnerabilidade social marcante.

As dinâmicas informais analisadas revelam uma abrangência limitada, particularmente quando se consideram seus arredores, seja no mesmo bairro ou em bairros próximos. Embora o fluxo de clientes esteja intrinsecamente vinculado aos ciclos de oferta e demanda, as relações interpessoais, a estabilidade dos vínculos estabelecidos, a referência geográfica (seja por meio de uma localização fixa ou rotas conhecidas) e a confiança associada a tais elementos são fatores de destaque para o desenvolvimento das atividades informais.

Quando questionada sobre como era sua atividade antes da desocupação do NF1, JS, vendedora de frutas em semáforos na área remanescente do bairro do Farol, residente na Cidade Universitária e desenvolvendo essa atividade há 8 anos, descreve uma forma de relação com os clientes que apresentava estabilidade de interações e construção de vínculos de confiança, mesmo que mais intensamente marcados por uma lógica transacional hierarquizada.

A clientela de JS era majoritariamente formada pelo fluxo de moradores, tanto intra quanto interbairros na região. Além disso, ela estabelecia seu alcance de entrega de produtos sem grandes recursos de deslocamento ou logística, organizando suas atividades por meio de itinerários e pontos de venda específicos. Essas escolhas eram definidas com base nas demandas expressas nas redes de interação construídas com os habitantes do bairro.

(...) E as clientelas da gente que, o pessoal quando não podia vir aqui, ligava. Como era aqui pertinho. Eu trabalhava aqui com meu irmão na época, o pessoal

ligava "olhe, trabalha aqui no prédio tal, na casa tal, na rua tal", a gente mesmo ia entregar. JS - Vendedora de Frutas - Farol.

Nesse sentido, a formação de vínculos mais estreitos de confiança pode, de fato, manifestar-se nas relações de consumo. Contudo, é perceptível que a interação entre consumidores de perfil socioeconômico mais elevado tende a ser fundamentada, em maior ou menor medida, em lógicas hierárquicas mais demarcadas. Nesse contexto, a eficiência e a qualidade dos serviços oferecidos muitas vezes suplantam a relevância das relações comunitárias.

Segundo a percepção de JS, as recentes transformações no bairro alteraram significativamente as características de seu ponto de trabalho. Anteriormente reconhecido como uma rota regular para moradores do Farol e áreas vizinhas, o ponto de JS viu-se impactado pelas mudanças na estrutura do trânsito, somadas à retirada de equipamentos públicos e outros serviços que antes tornavam sua área de atuação uma rota de destino tanto para residentes quanto para não residentes no bairro. Essas alterações tiveram um impacto notável na dinâmica do negócio de JS, afetando não apenas o fluxo de clientes, mas também a dinâmica de concorrência e faturamento:

(...) O movimento aqui caiu... uns 70%. Os clientes da gente que vinha aqui era tudo daí, do pessoal de Saém, do Pinheiro. Esse sinal mesmo que a senhora tá vendo, essa hora isso aqui tava com o movimento lá no posto de gasolina, lá no Caldinho do Vieira. Hoje em dia, só chega aqui na esquina e, ou seja, pessoas que passam aqui é pessoas que fazem esse percurso no Farol, né, mas não são moradores mais daqui. A clientela da gente foi tudo embora, foram tudo morar na parte alta, né, que é onde tem pra crescer agora. JS - Vendedora de Frutas - Farol.

Quando questionada sobre a concorrência no território, JS relembra o esvaziamento dos clientes e a desistência de outros vendedores que migraram do local em razão do desalento manifestado após tentativas de continuidade. Para ela, sua permanência no local só é minimamente viável em razão da ausência de outros vendedores de fruta, uma vez que seu faturamento despencou:

Aqui a concorrência é desleal porque fica a gente batendo um no outro, mas não tem cliente pra comprar. Ninguém. Aí foi tudo uma coisa levando à outra... Enquanto eu tiver sozinha aqui, eu ainda tou arriscando. Mas se for o caso de vir outra pessoa pra ser meu concorrente aqui, ou vende ele, ou vende eu. Os dois não vai dar conta, não tem cliente pra ter concorrência aqui não. JS - Vendedora de Frutas - Farol.

Essa análise ressalta a complexidade das dinâmicas no mercado informal em meio às transformações urbanas em Maceió, frutos diretos ou indiretos do fenômeno da subsidência recente. Os fatores sociais, econômicos e geográficos interagem de maneira intrincada, influenciando tanto as oportunidades quanto os desafios enfrentados pelos trabalhadores informais, cujo sucesso muitas vezes se sustenta na preservação e fortalecimento de vínculos interpessoais e referenciais comunitários que estruturam redes de consumo.

Com base nisso, a análise do trabalho informal no NF2 proposta neste estudo avança a partir de uma compreensão mais detalhada sobre como se estrutura a vida nos bairros em tela, estabelecendo esse recorte territorial como a unidade de observação central para entender as dinâmicas socioeconômicas da informalidade laboral. Nesse contexto, após as considerações feitas sobre o papel dos vínculos e da confiança como ativos estratégicos na estruturação das dinâmicas de trabalho e consumo na informalidade, prosseguimos para uma descrição abrangente do território.

3.4. O Bairro e o Vazio

O roteiro de entrevistas aplicado a esta investigação dedicou uma seção específica para tentar compreender as configurações existentes nas relações laborais e interpessoais nos bairros do NF2 após a desocupação do território pertencente ao NF1, as mudanças ocorridas e seus possíveis impactos nas atividades dos trabalhadores informais.

Um ponto recorrentemente destacado refere-se à percepção de esvaziamento do território, principalmente nos bairros remanescentes incorporados ao NF2, embora não se restrinja apenas a essas áreas. A sensação de vazio não é meramente resultado do deslocamento populacional nos bairros mais diretamente impactados pela subsidência, mas vai além disso. A mudança nas rotas de trânsito, nas configurações de vizinhança, nos serviços e equipamentos públicos, anteriormente ancorados nesses locais, desempenham um papel crucial nesse fenômeno.

Essas transformações impactam não apenas os residentes e trabalhadores diretos, mas também aqueles que vivem e trabalham nos bairros próximos, no NF2, que não foram diretamente desocupados. A ideia subjacente é que as consequências da desocupação

manifestaram-se de maneira centrífuga, irradiando o esvaziamento por meio de mudanças nas configurações socioespaciais, envolvendo vizinhança, tráfego, serviços, equipamentos e rotas, causando um impacto significativo na dinâmica e na vitalidade dessas áreas, especialmente as mais limítrofes. Essa complexa interconexão destaca a importância de analisar o esvaziamento não apenas como um fenômeno de deslocamento físico, mas como uma transformação multidimensional que reverbera por toda a estrutura socioterritorial.

Nesse contexto, especialmente quando se trata do mercado informal, o movimento de deslocamento populacional para territórios mais receptivos não necessariamente resulta em novos potenciais clientes regulares. Essa dinâmica está diretamente ligada à percepção de esvaziamento, que se reflete na acentuada redução da clientela. Esse fenômeno revela-se particularmente sensível em áreas mais vulneráveis, onde uma parcela significativa da população depende do comércio informal. Vale ressaltar que muitos desses deslocamentos ocorrem entre bairros com características socioeconômicas semelhantes, nos quais empreendedores informais também migram. Mesmo que a presença de mais pessoas seja percebida, indicando um possível aumento populacional, a perda de clientes é associada ao esvaziamento, revelando a complexidade dessa dinâmica para os comerciantes e empreendedores informais.

CN mora e trabalha na área remanescente do Bom Parto, cresceu nesse bairro e trabalha com venda de água de coco há 7 anos. Sua atividade envolve não apenas a venda direta, mas também o fornecimento para outros comerciantes que vendem produtos alimentícios variados. Questionada sobre como era sua atividade antes da desocupação, CN afirma:

ÓTIMA! Aqui era muito movimentado, até um chiclete você vendia. Só vendia ele, ôxe! Aqui era bom demais, sei lá, depois que eles fizeram tudo isso aí mudou muito a rota (...) **CN - Vendedora de água de coco - Bom Parto**

Indagada sobre se o comércio, de uma forma geral, foi afetado, ela responde:

Muito. Muito, muito, muito. A pessoa não ganha dinheiro como era antes não. A pessoa...é...cozinha e assa, né? Como fala os pobre, né? Porque não pode passar muito (...) as rodovia não pode subir mais...pro Pinheiro, antigamente tinha essa rota né, mas não pode mais porque fechou tudo lá, né?

E complementa:

(...) Aqui nessa rua mermo, na General Hermes, aqui. Tinha restaurante, tinha barzinho, tinha várias coisas aqui nessa rua que é a General Hermes, hoje não

tem mais. Pessoas foi fechada, tinha comércio de loja, os comerciantes fecharam as lojas. O [nome do comerciante] mesmo veio pra cá pra esse lado, porque ali desse lado não passa muito...carro, eles passa, mas ele sobe ali a ladeira. CN - Vendedora de água de coco - Bom Parto

O testemunho de CN destaca as adversidades enfrentadas não apenas devido aos deslocamentos, mas também devido às alterações nas rotas de trânsito e no acesso ao bairro, evidenciando como esses fatores influenciaram a perda de clientes e o desempenho de sua atividade como vendedora. Além disso, é perceptível, por meio de seu relato, que os efeitos possivelmente reverberaram no mercado formal, especialmente nas lojas situadas na região, demandando ajustes para otimizar o alcance de potenciais clientes. Atualmente, as condições de faturamento de CN, conforme ela mesma relata, possibilitam apenas uma subsistência mais imediata.

Como vem sendo argumentado, as desocupações no NF1 tiveram grande efeito de desorganização das dinâmicas do mercado informal na região do NF2, capitaneada pela redução da clientela. Em consequência disso, os serviços oferecidos nas áreas limítrofes também diminuíram em razão da demanda reduzida e da prospecção de clientes cada vez mais desafiadora.

Neste ponto, vale ressaltar o relato significativo de M, residente do Farol e comerciante de lanches no mesmo bairro. M já havia se aventurado anteriormente como empreendedora, operando sob a formalidade de Microempreendedora Individual (MEI), mantendo simultaneamente seu negócio de lanches de maneira informal. Recentemente, viu-se compelida a retornar integralmente ao cenário informal da venda de lanches, após o encerramento de seu pequeno empreendimento devido a dívidas, que, segundo ela, foram resultado da perda de clientes. Juntamente com membros de sua família, M testemunhou a saída de trabalhadores informais que antes ocupavam a região.

Foi, caiu, caiu muito (...) porque assim, toda essa parte aqui, essa redondeza aqui da frente, era cheio de gente trabalhando, muita gente, Então tinha mulher, do passaporte [cachorro quente], tinha era gente do lanche geral... tinha um menino do churrasquinho... tinha um outro que tinha caldinho, tinha a menina do milho, hoje TO-DOS, se você olhar não tem mais ninguém, só restou eu... M, vendedora de lanches - Farol

Para além da evasão de trabalhadores informais e da mudança nas estruturas de trânsito e mobilidade, os relatos de fechamento de estabelecimentos de lazer, escolas e comércio

aparecem nas falas de vários entrevistados, que destacam a diminuição do movimento e a consequente queda no faturamento, em contraposição com o cenário anterior à subsidência.

Nesse sentido, ao ser indagada sobre as mudanças que ocorreram no bairro e afetaram sua atividade laboral, M relata como o esvaziamento tem refletido na sensação de segurança entre os moradores e comerciante nas imediações de sua área de atuação:

*É movimento que não tem mais, é se desfez (...) muita gente se desfez de escola, né? Porque aqui era um (..) tinha muita escola, muita escola particular, muita gente teve que fechar, sair. Mudança... é... em relação, posso dizer hoje de segurança também, que **a população precisa mais um pouco de segurança**, justamente porque não (...) essa parte não, mas a parte que estamos próximo, não tem mais morador, tá tudo fechado, tá um deserto, tá parecendo que...é, que foi tudo bombardeado e.. a gente pensa nisso. **M, vendedora de lanches no Farol (grifo nosso)***

A perda de vitalidade do bairro, a sensação de esvaziamento e o sentimento de insegurança que perpassa os bairros próximos, já no NF2, são aspectos destacados também por L, na fala apresentada a seguir. L é vendedor de lanches no bairro da Pitanguinha já há alguns anos, e tornou-se um autônomo informal no contexto desse empreendimento. Quando questionado sobre possíveis mudanças em seu negócio após os deslocamentos, ele afirma:

*(...) mudou porque...a gente tinha mais gente aqui, mais cliente, mais pessoa aqui na Pitanguinha. O pessoal tudo lá pra cima agora em Tabuleiro, Benedito...Lá pra cima...Pinheiro é do outro lado aí. Tá um cemitério, meu irmão. **O cara passar assim chega faz medo o cara ser assaltado. L - Vendedor de lanches - Pitanguinha (grifo nosso)***

Conforme fica evidenciado nos relatos expostos acima, um elemento marcante derivado do cenário de esvaziamento nos bairros é a preocupação com a segurança pública. A compreensão comum é de que o fechamento dos estabelecimentos comerciais e o deslocamento dos moradores e trabalhadores - formais e informais - para outras localidades contribuíram para a sensação de que o bairro "perdeu vida", afetando diretamente a percepção deste enquanto um local inseguro. Relatos de episódios violentos, como assaltos, sendo atribuídos ao reduzido fluxo de pessoas circulando nas áreas afetadas, também surgiram na fala de alguns dos entrevistados. Como ND, vendedora de acessórios de celular que trabalha no bairro do Farol há mais de três anos. Quando perguntada sobre o que mudou na sua atividade após o deslocamento, ela responde:

“Mudou muito (...) As vendas caíram. Como é que se diz? É a rua, né? Ficou esquisita aqui atrás. Já teve assalto aqui atrás.” **ND, vendedora de acessórios de celular - Farol**

Esse cenário de esvaziamento dos espaços públicos e de possível aumento da violência trouxe prejuízos para as atividades dos trabalhadores informais, tanto no que se refere a sua própria postura ser limitada pela sensação de insegurança no bairro, quanto pela diminuição dos clientes que param de circular, também, devido ao medo da violência. Configura-se, pois, um ciclo que se autoalimenta.

(...) na verdade, a gente só fica de segunda a sexta porque, como a gente hoje não tem público, falando da redondeza, hoje a gente só atende praticamente aqui o pessoal da faculdade. Então a faculdade entrou de férias, a gente também tem que entrar de férias, até porque... até por questão de segurança também, né? Porque aqui é um local que é muito arriscado. É muito arriscado porque já é perigoso. Já é esquisito assim, com... uma frequência de estudante e sem estudante é pior ainda! **M, vendedora de lanches - Farol**

3.5. Mobilidade e Transporte

Outra questão importante apontada pelos entrevistados é a que se refere à mobilidade e ao transporte. Segundo eles, uma das principais mudanças está relacionada às alterações nas estruturas de mobilidade, isto é, de acesso e deslocamento, tanto intra quanto interbairros. Conforme já discutido em tópico anterior, a dificuldade em ser localizado, em estar próximo a pontos de grande movimento de clientes e em ser suficientemente acessível para que os antigos clientes, agora distantes, considerem viável retornar à sua procura, são recorrentes nos relatos coletados, colocando-se como um ponto nevrálgico e desafio crucial ao desempenho das atividades.

Nesse contexto, o retorno dos clientes, fundamentado na confiança construída por meio de vínculos interpessoais, muitas vezes encontra obstáculos nos custos objetivos associados aos deslocamentos, tornando o produto ou serviço menos competitivo. Ampliar a circulação de pessoas em busca dos serviços prestados pelos trabalhadores informais significa, essencialmente, expandir as oportunidades de negócios. No entanto, é crucial destacar que o processo de construção de vínculos interpessoais estáveis, que serve como base para a confiança na relação de consumo nas transações informais, possui um caráter mais meticuloso e delicado. A perda de contato com as redes de clientes que estruturam essa relação a partir de interações interpessoais gera um passivo de confiança que deve ser superado a custos de

tempo e interações regulares. Essa dinâmica ressalta a interligação entre a mobilidade geográfica, a confiança transacional e o sucesso do mercado informal.

Um relato ilustrativo dessa dificuldade é o de RV, vendedora de ervas no bairro da Levada, local onde atua há mais de 20 anos. RV é a proprietária de seu negócio, um ponto de venda de ervas nas imediações do Mercado da Produção, o qual herdou de seus pais e seus avós em um bom exemplo de atividade intergeracional. Ao avaliar as mudanças ocorridas no bairro fruto da desocupação, resgata da memória o contexto de sua ocupação antes dos deslocamentos:

*Era bem melhor. Era bem... O movimento aqui da gente caiu MUITO. Porque assim, muitas pessoas né, descia pra comprar ervas pra gente, hoje muita gente perderam tudo lá, tão em outros lugar, tão em outros locais, então assim tão procurando outros lugares pra comprar, mais próximos da casa. Ai assim, pra gente aqui ficou difícil. Mas assim, a gente não deixou de vender não, mas ficou mais difícil. Porque a gente já tinha já aquela clientela, né? Exemplo, tem um cliente lá no Pinheiro que tinha seu estabelecimento já, como...é... mercadinho, já estabilizado e as pessoas perderam isso. E esses clientes não vêm mais comprar com a gente, entendeu? **RV - Vendedora de Ervas no bairro da Levada.***

Para além disso, cabe destacar também as dificuldades apresentadas por parte dos entrevistados em conseguir acessar eles mesmos seus pontos regulares ou rotas de referência para o exercício de sua atividade.

Removidos de seu antigo ponto de comércio e/ou de seu antigo local de moradia, alguns trabalhadores vêem sua dinâmica laboral alterada pela necessidade de deslocamento mais longo ou complexo no itinerário do trabalho para casa e vice-versa, em contraste a sua rotina anterior. Queixas sobre o gasto de tempo e o aumento dos custos relacionados ao transporte foram muito frequentes. Quando perguntada sobre as principais dificuldades enfrentadas no desempenho de suas atividades, M é taxativa:

*De sair para longe, de pegar carro para vir para cá, eu me acordo sabe que hora? 04h00 da manhã! **M, vendedora de lanches - Farol***

E acrescenta:

*Não, eu não vou de ônibus, não. Eu pego lotação. Não tem condição não. Não tem condição não. Ai é que eu chego em casa 20h00 da noite, porque ele faz o percurso todo canto. Tem que descer uma parada para pegar outro, para chegar na minha casa e para chegar lá em casa. **M, vendedora de lanches - Farol***

Complementarmente a esse relato, destaca-se aqui a fala objetiva de ES, vendedor de lanches no território Pinheiro, desenvolvendo essa atividade há 12 anos. Morador de Rio Largo, se desloca todos os dias para o Pinheiro na expectativa de conseguir emplacar mais vendas. Questionado se ia e voltava todos os dias, prontamente responde:

Todo dia, vou e volto! Todo dia, todo dia, todo dia. Essa penitência. ES, vendedor de lanches - Pinheiro

Para ES, o deslocamento é oneroso e, após a perda de clientela, tornou-se uma barreira muito significativa para o exercício de sua atividade. Relacionado a isso, outras mudanças são também pontuadas, tais como a piora nos serviços públicos de transporte, sobretudo no que se refere à mudança nas rotas e a escassez de ônibus circulando. Nesse sentido, os relatos de V e CB, ambos trabalhadores informais no bairro da Levada, são ilustrativos:

É. Ônibus é bom, aqui é bom pra pegar ônibus pra Marechal, porque lá não mudou nada. Agora pra quem mora aqui ficou difícil, né? Porque mudou os ônibus. V - Vendedora ambulante - Levada

Ô, minha filha, sentimos muito. Olhe, nós tamos parados sem vender nada. Porque não tem movimento. Olhe, tinha Chã de Jaqueira, Rosane, Clima Bom, João Sampaio, tinha o Osman, Rio Novo, fora aquela [inaudível] que saiu. Hoje, nós temos dois ônibus. João Sampaio e o Clima Bom, só esses dois. Quando perde um, é 1h pra pegar outro.” CB, Vendedor de legumes - Levada.

3.6. Faturamento, Concorrência e Endividamento

Um dos aspectos que mais se sobressaiu nas entrevistas foi a perda de clientes e a conseqüente queda no faturamento dos trabalhadores informais, como vimos nos pontos previamente discutidos. Isto porque esse fenômeno está intimamente ligado à questões como a desorganização dos vínculos de vizinhança, o esvaziamento, a segurança e a mobilidade. A perda de faturamento é a conseqüência mais direta e adversa das transformações ocorridas no território, afetando diretamente as condições de vida e as estratégias de subsistência destes trabalhadores. De modo geral, a percepção dos deslocamentos do NF1 é profundamente negativa, impactando fortemente a renda desses trabalhadores e gerando desdobramentos concretos em processos de endividamento e desalento.

A dinâmica informal, particularmente em bairros mais vulneráveis, tende a criar redes de dependência significativas, especialmente na revenda de produtos ou fornecimento de

insumos, como, por exemplo, ingredientes para a produção de itens alimentícios, sendo lanches e salgados setores importantes no segmento informal. A desorganização dessa rede tende a repercutir em cascata nos custos de produção, nas estratégias de venda, na necessidade de crédito e, por fim, no faturamento.

Recorrendo novamente à figura de CN, vendedora de cocos do Bom Parto, ao ser indagada sobre suas condições de faturamento, ela prontamente responde:

Oxe! Eu fazia 700 por dia, hoje eu faço 200 reais a pulso!
CN - Vendedora de água de coco – Bom Parto

De maneira semelhante, Y, vendedora porta a porta também no Bom Parto, relata sobre os impactos dos deslocamentos em sua renda:

Praticamente eu acho que [diminuiu] 70%. Porque vindo lá do Mutange pra cá eram muitas pessoas. Mutange, aqui embaixo, aqui ficou muito pouca pessoas. E quem ficou a maioria foram embora também. Familiar foi embora de um local, aí juntou tudo e foram embora. Muitos foram embora.
Y - Vendedora porta a porta - Mora e trabalha no Bom Parto.

E complementa:

(...) antes a gente conseguia tirar um salário, um salário e meio por mês de boa, sem preocupação. Hoje em dia se eu vier tirar 800 reais chorando, que às vezes (risos) é muito!
Y - Vendedora porta a porta - Mora e trabalha no Bom Parto.

A convergência na percepção do nível de redução do faturamento é um aspecto que se destaca aqui, em consonância com as dificuldades em projetar qual será a renda provável auferida das vendas para o dia, a semana ou o mês. A seguir, o relato de ES, vendedor de lanches e salgados no Pinheiro ilustra esse movimento:

Eu vi queda de mais de uns 70% [do faturamento]. Para você ter uma ideia, quando (...) Quando não teve esse problema aqui do Pinheiro, eu trazia na época era 140, 150 pães fora 40 salgados. Eu vendia até 10h00 da manhã. Hoje em dia eu trago 70, 80, pois fica até 14h00 da tarde. E ainda não vendo. Imagine que queda não foi?
ES - Vendedor de lanches no Pinheiro

A brusca diminuição no faturamento impacta diretamente na adaptação das estratégias de venda, afetando tanto a diversificação dos produtos oferecidos quanto a gestão de estoques e a aquisição de insumos. Para ilustrar esse cenário, podemos novamente recorrer ao exemplo de JS, uma vendedora de frutas no bairro do Farol. Ao descrever como o baixo fluxo de clientes afeta seu processo de compra e venda de produtos, JS compartilha sua trajetória desde os

tempos em que ingressou na atividade de venda de frutas como informal, mas sem trabalhar de forma independente. Nesse contexto, ela resgata da memória a transição para se tornar uma autônoma e destaca as notáveis diferenças no cenário atual:

(...) Antes eu não trabalhava pra mim, trabalhava pra um rapaz. Ele, só ele, tinha umas 8 pessoas. Aí comprava mercadoria no Ceasa, aí trazia pra eu selecionar, e eu distribuía com os meninos pra trabalhar. A gente vendia aqui 80 caixas de morango por dia. Hoje em dia, eu trago 10, vendo 7, vendo 6. Aí ele também que vendia aqui também já desistiu. Aí eu fui morar lá em cima, aí eu comecei a comprar pra mim mesmo no Ceasa, que eu já sabia manusear com a mercadoria, aí é isso. É isso. É muito triste ver isso aqui como tá hoje aqui. A gente antes, a gente sabia que podia trazer a mercadoria que fosse, mas agora... A menina aqui tá vendendo, ó, o pontinho dela porque não tem mais clientela pra o tipo de mercadoria. Ela vende salada de frutas. Aí já tá vendendo agora bolachinha que é pra ver se complementa a renda. Mas mesmo assim ainda tá difícil. JS - Vendedora de frutas no Farol

O relato de JS oferece um *insight* sobre as transformações nas estratégias de venda, resultantes da queda de clientes e de faturamento, refletida na redução da oferta de caixas de morangos devido às expectativas de venda mais baixas. Notavelmente, JS destaca, ao mencionar o caso da colega, que os impactos do baixo fluxo de clientes são particularmente intensos no setor alimentício, especialmente em produtos mais perecíveis, como saladas de frutas ou salgados. Nesse mesmo contexto, L, vendedor de lanches na Pitanguinha, compartilha sobre os prejuízos sequenciais, atribuídos principalmente à perda da clientela. Ele destaca as características específicas do segmento alimentício ao discutir as dificuldades enfrentadas com a venda de seus pastéis:

[L]: (...) diminuiu a clientela e os pastel tudinho ficaram aí. Esses já são novo. Se boiar, eu tenho que dar, porque eu não vou botar o negócio para o outro dia, né?

[Entrevistadora]: Sim. Então o senhor tá perdendo material por causa disso?

[L]: Material e dinheiro, né?

L - Vendedor de lanches - Pitanguinha

Na análise das dinâmicas socioeconômicas relacionadas ao comércio informal nos bairros, três movimentos merecem especial destaque. Primeiramente, observa-se uma dinâmica de redução na variedade da oferta de produtos, outrora negociados. Este fenômeno reflete diretamente a perda de clientes e a queda no faturamento enfrentadas pelos trabalhadores informais, impactando sua capacidade de manter uma diversidade de mercadorias.

No relato de CB, um vendedor de legumes com 74 anos, atuando em uma área próxima ao Mercado da Produção, destaca-se um cenário marcado pela baixa demanda que o levou a

ajustar sua estratégia de venda. Diante da diminuição significativa de clientes, CB tomou a decisão de restringir a variedade de produtos oferecidos, optando por focar exclusivamente na batata doce.

Eu antigamente, eu trabalhava com laranja, verdura, mas atualmente só tou com batata.

CB - Vendedor de Legumes - Levada

CB relata que, em períodos anteriores às desocupações, quando o fluxo de clientes era mais expressivo, ele conseguia diversificar sua oferta com maior sucesso. Contudo, as mudanças no cenário tornaram essa abordagem insustentável, forçando-o a concentrar-se em um produto com demanda mais constante e segura. Esse ajuste, motivado pela necessidade de se adaptar às condições de mercado, ilustra as complexidades enfrentadas pelos trabalhadores informais ao lidar com as oscilações na demanda e nas dinâmicas econômicas locais.

Assim, o depoimento de CB evidencia não apenas as estratégias individuais de adaptação, mas também reflete as transformações mais amplas nas condições econômicas que moldam as decisões dos trabalhadores informais nos bairros. Nesse contexto, a fala de L, da Pitanguinha, também é pedagógica. Quando questionado sobre as principais dificuldades para a realização de sua atividade laboral advindas dos deslocamentos, L reflete sobre os efeitos da perda de clientes e outros serviços locais (como mercadinhos e comerciantes de insumos na região) na capacidade de reposição de seus produtos:

[L]: Repor as coisas, né? Se não tem dinheiro, como é que o cara vai fazer as coisas, vai comprar?

[Entrevistadora]: No caso o senhor mora aqui [no bairro] e os seus materiais de trabalho também são daqui da região?

[L]: É, é.

L - vendedor de Lanches - Pitanguinha

Em segundo lugar, relata-se um perceptível aumento no número de trabalhadores informais, especialmente nos territórios mais vulneráveis e com maior presença do mercado informal. Nesse ponto específico, a endogeneidade socioeconômica de origem e destino, discutida nas seções iniciais deste documento, parece manifestar-se de maneira distinta nas dinâmicas informais de bairros mais vulneráveis em comparação com os mais abastados.

Nos bairros mais vulneráveis, o contexto de esvaziamento e deslocamento populacional pode ter incentivado indivíduos a buscar alternativas de subsistência por meio do empreendedorismo informal, ou simplesmente atraído um maior contingente de trabalhadores informais para o território. Dessa forma, a análise revela não apenas o surgimento de novos agentes no mercado informal, mas também os impactos desse crescimento na competição e nos obstáculos enfrentados pelos trabalhadores informais que já atuavam nessas áreas. Aqui, novamente, recorreremos a CB, vendedor de legumes da Levada. Ao ser questionado sobre o que havia mudado no bairro e os efeitos em sua atividade laboral, CB reflete sobre a o aumento da presença de comerciantes no território:

[Entrevistadora]: E em relação a outros comerciantes com esse mesmo tipo de negócio que o seu, o senhor sente que ficou a mesma coisa, que diminuiu, que aumentou?

[CB] Aumentou!

[Entrevistadora]: O comércio aumentou, então? Mais gente vendendo...

[CB] Mais gente vendendo e menos comprando.

CB - Vendedor de Legumes - Levada (grifo nosso)

Por último, é importante destacar o terceiro movimento: o endividamento sistêmico que se manifesta no cenário do comércio informal. A perda de clientes e a queda no faturamento não apenas afetam as estratégias de venda e oferta de produtos, mas também conduzem muitos trabalhadores informais a buscar crédito para sustentar suas atividades. As dinâmicas informais analisadas, conforme argumentado em seções anteriores, se estruturam a partir de vínculos interpessoais estáveis e de proximidade, produzindo confiança nas transações comerciais entre as partes envolvidas. A desorganização do mercado estruturado em relações comunitárias, particularmente acentuada pela perda generalizada de clientes, acaba por produzir, portanto, efeitos de endividamento sistêmico. A entrevista de Y, vendedora do Bom Parto, ilustra bem essa consequência:

Eu tinha muita clientela também que me comprava (...) eles me comprava e eu comprava a eles, entendeu? Girava a economia aqui, entendeu? E quem foi embora? E quem ficou se lascou (risos) A verdade é essa. Y - Vendedora porta a porta - Bom Parto (grifo nosso)

E complementa:

Não tem mais assim...antes oxê! Era "olhe, tal dia venha buscar seu dinheiro que tem". Hoje em dia você vai naquela casa dez vezes/ e tem vezes que não é nem culpa deles, porque na maioria das vezes ele também tem trabalho aqui também, vende verdura.

*vende(...)"Olhe Y, o movimento foi assim hoje, venha ver como"(...) muitas vezes eu vejo que é, que é verdade, entendeu? Porque se, tipo assim, **como eu falei pra vocês: eles são meus clientes, mas eu também sou cliente deles. Y - Vendedora porta a porta - Bom Parto (grifo nosso)***

A interdependência entre comerciantes, conforme salientada por Y, fundamenta-se nas relações de proximidade e na estabilidade do mercado interno, cujo fluxo de clientes regulares desempenha papel central. Além disso, como previamente mencionado, a cadeia de serviços em localidades estratégicas também representava um elemento crucial para o equilíbrio dessa interdependência. Uma vez que esse equilíbrio é comprometido, as possíveis consequências são a perda de faturamento, busca por crédito rudimentar (fiado ou empréstimos), seguido por inadimplência e endividamento.

*Entendeu? É tudo isso. Então... pra ser bem sincera, não...não...não só pra mim, mas eu acho que para o Bom Parto, quem ficou no Bom Parto teve um prejuízo muito grande. Aqui não tem um supermercado...tinha, tinha um aqui na ladeira da [cita a localidade], que dava até pra comprar umas coisinhas que davam um precinho legal. Não tem mais. Deixa eu ver...vendas aqui (...) pequenas vendas, açougue saiu, farmácia que tinha uma farmácia aqui super legal que tinha um preço acessível, saiu. Por quê? Porque a clientela era os conjunto de Mutange deles, quando viu que o movimento caiu não teve condições de pagar ponto. Tinha um mercadinho aqui, aquele mercadinho da dona [nome da comerciante] que teve que fechar, porque não aguentou também ter que pagar... **Y - Vendedora porta a porta - Bom Parto***

Para finalizar esse ponto, é relevante recorrer à entrevista de XBZ, proprietário de um bar na região do Bom Parto. XBZ relata as dificuldades advindas após os deslocamentos relacionados à subsidência, transparecendo certo desalento com o cenário atual:

*(...) Aqui, antigamente eu vendia o quê? Numa sexta-feira, eu vendia 14, 12 caixas de cerveja. Hoje, eu peço, pra passar a semana, de domingo a domingo, eu peço hoje 8 caixas. Oito caixas, se eu não souber trabalhar, infelizmente eu não ganho nada. Porque você tem seus compromissos, vem isso pra você pagar, vem isso e aquilo. Quando às vezes você distrai, até o dinheiro da cerveja, uma parte, vai embora. Depois de você pagar fulano, pagar sicrano. Aí você fica à toa. Infelizmente. **XBZ - Proprietário de Bar - Bom Parto***

Sobre a queda em seu faturamento, complementa com a seguinte afirmação:

*Eu tou à toa. Eu estou à toa. Às vezes, eu faço o pedido de oito caixas com medo. Porque, às vezes, pra você ter ideia, o movimento aqui, que tá tendo, é só um dia. Na semana aqui é uma mixaria, pinga pinga, que você fica respirando "meu Deus, o que é que eu vou fazer pra pagar os meus "devedores"... entendeu? **XBZ - Proprietário de Bar - Bom Parto***

Ao analisar esses três movimentos, fica evidente a complexidade das dinâmicas econômicas que permeiam o comércio informal nos bairros. Essa análise não apenas destaca desafios

individuais enfrentados pelos trabalhadores informais, mas também revela implicações sistêmicas que influenciam o panorama econômico dessas comunidades. A perda de clientes e a conseqüente redução no faturamento exercem um impacto agudo e generalizado nas dinâmicas econômicas informais, especialmente nas relações comerciais em áreas mais vulneráveis. Essa situação culmina em desalento e endividamento, refletindo a interconexão complexa entre os diversos elementos que compõem o cenário do comércio informal nos bairros estudados.

3.7. Repercussões imobiliárias

Entre os efeitos advindos do deslocamento do NF1, um ponto que merece destaque são as repercussões no setor imobiliário, sobretudo no sentido da elevação dos valores dos imóveis para compra e aluguel. Particularmente nas áreas mais vulneráveis, possivelmente as maiores receptoras de contingente informal, destacam-se relatos de encarecimento dos aluguéis e práticas de especulação imobiliária que afetam a configuração de moradia e trabalho no território. Na seção anterior, o depoimento de Y destaca que a perda de clientes tornou a permanência de pequenos negócios (mercadinhos, açougues, farmácias) insustentável em razão dos custos de manutenção de seus pontos de venda.

Ao explorar mais detalhadamente esse aspecto, é relevante destacar as observações de FC, residente em Chã de Jaqueira e comerciante de frutas e verduras em uma pequena estrutura em frente à sua residência. FC relata que, anteriormente, atuava como camelô, mas recentemente precisou redirecionar sua atividade devido a um "derrame" (acidente vascular cerebral), contando com o suporte de sua esposa para a condução das atividades comerciais.

De forma análoga à percepção de CB, vendedor de legumes na Levada, FC percebe um aumento significativo no fluxo de pessoas na localidade em que reside e trabalha (Chã de Jaqueira). Segundo suas palavras, esse fenômeno provocou uma notável transformação, indicando que "mudaram tudo pra cá". Ele complementa ao afirmar que "Aqui tem tanta gente danado e lá embaixo não tem ninguém". Quando indagado sobre uma possível melhora em seu faturamento, fruto da chegada de novos moradores no território, FC é categórico:

[FC]: Deu nada.

[Entrevistadora]: Mesmo tendo aumentado a clientela?

[FC]: Aumentou nada. Isso aqui é lugar de gente pobre, é lugar de gente pobre.

No desenvolvimento de sua argumentação, FC destaca alguns aspectos relevantes sobre as dinâmicas imobiliárias que ocorrem no território, particularmente os processos de especulação imobiliária:

Todo mundo mora de casa alugada aqui! Difícil ver (...) aquele cara que tem ali a casa dele. Saiu da Braskem, recebeu pouco e comprou aquela casa. Esse daí tem não sei quantas casas alugadas aqui. Era (...) é [indica a ocupação da pessoa], vivia bem, aí ele tem meio mundo de casa aqui; comprou tudo de graça.. Que na época (...) era mil e pouco. Na época era mil reais um terreno. Aí ele tinha dinheiro [inaudível] Tanta casa no mundo... **FC - Vendedor de Frutas e Legumes - Chã de Jaqueira**

Nesse mesmo sentido, a entrevista de MV, vendedora de ervas no bairro da Levada, também oferece perspectivas relevantes sobre as mudanças no mercado imobiliário no território. Quando indagada sobre as mudanças ocorridas no bairro compreendidas como efeitos do deslocamento da população do NF1, MV rapidamente descreve:

O que eu vejo muito é as pessoas procurando casa, né? Aqui, pra morar. Vem, vem procurar, e também aqui, também aqui. Ficou uma coisa muito triste porque as casas aqui encareceram demais, entendeu? Porque... as pessoas... porque as pessoas aqui eles eram muito assim, as casas aqui dava tranquilo para uma pessoas comprar (...). Mas hoje em dia você não compra mais uma casa aqui em um valor, vamos supor, em um valor de 150/200, você não compra mais, você compra de 500 mil, 400 mil... aí é isso, entendeu? Por quê? Porque a Braskem tem, tem pessoas que tá ganhando esse valor, então as pessoas que tão vendendo aqui as casas tão visando muito isso, entendeu? Então é isso. **MV - Vendedora de Ervas - Levada**

De maneira convergente, vale o destaque da fala de M, vendedora de lanches do Farol:

Não tem mais casa nem para alugar por aqui. Se for pra lá, tá tudo ocupada. E as casas agora, depois da Braskem, aumentou foi tudo o valor. Não tem casa mais barata pra gente morar, não tem mais casa pra gente morar mais. **M, Vendedora de Lanches - Farol**

A percepção do aumento dos custos com aluguel e compra de imóveis é bastante convergente entre os entrevistados, em diferentes áreas do NF2. Em consonância com a perda de clientela e redução do faturamento, os impactos no setor imobiliário contribuem sobremaneira para os efeitos de endividamento sistêmico detectado anteriormente.

3.8. Expectativas para o Futuro Próximo

No campo das expectativas para o futuro, particularmente no tocante ao desempenho de suas atividades laborais, foi ponto comum entre entrevistados certo grau de ceticismo e desalento em relação ao futuro próximo. Parece haver uma compreensão bastante consolidada de que não há possibilidades de melhorias, ao menos em curto e médio prazo, que possam promover mudanças significativas em suas atividades, o que torna a visão do futuro bastante nebulosa e marcada de incertezas.

Para alguns entrevistados, especialmente aqueles de idade mais avançada e evidente situação de vulnerabilidade, há uma expectativa de acesso ao benefício da aposentadoria, como no caso de J, costureira que trabalha com conserto de roupas em Chã de Jaqueira. Com quase 60 anos, J narra uma certa perspectiva de desalento e projeta a aposentadoria como uma saída. Quando indagada sobre suas expectativas, no âmbito de seu trabalho, para o período próximo de um ano, J diz:

E complementa:

Emprego ninguém me dá mais com 58 anos. Ninguém quer dar mais trabalho.

J - Costureira - Trabalha com conserto de roupas - Chã de Jaqueira

Perspectiva compartilhada por M, vendedora de lanches no bairro do Farol. Em idade próxima a de J, M, reflete sobre a aposentadoria como uma estratégia com possibilidades reais de sucesso, porém, pondera sobre seu papel no território agora mais esvaziado:

Eu não sei. Oia para dizer a verdade, eu tenho vontade de me aposentar para ver se eu passo mais tempo em casa. Eu estou tão cansada também. Mas o povo daqui não quer que eu saia. É que aqui eu sou pra todos aí.

M - Vendedora de Lanches - Farol.

Por pertencer a uma faixa etária mais jovem, JS, vendedora de frutas no Farol, não compartilha da expectativa de aposentadoria como as outras entrevistadas, porém ventila a possibilidade de mudar seu ponto de vendas ou tentar uma ocupação regular:

Não, aqui a gente já perdeu a esperança de que vai melhorar. A esperança que a gente tem agora é ou ir pra outro ponto, ou , como a gente fala agora,

é de arrumar um trabalho fixo, em outra área, né? JS - Vendedora de Frutas
- Farol.

O discurso de RC, mototaxista na fronteira entre o NF1 e NF2, próximo ao Hospital Sanatório no bairro do Pinheiro, destaca-se como uma voz significativa. Com uma experiência de 10 anos na profissão, RC adota uma perspectiva pessimista em relação ao futuro, especialmente diante da possibilidade de deslocamento do hospital na região. Em contraste com C, outro mototaxista de Chã de Bebedouro, RC escolheu "se adaptar" e oferecer corridas por meio de aplicativos, apesar de sua insatisfação com os valores obtidos por essa modalidade. Ele testemunhou uma ampla redução no fluxo de clientes, principalmente devido aos deslocamentos do NF1 e à consequente diminuição na procura pelos serviços hospitalares. Ao refletir sobre o cenário atual e os próximos passos, RC compartilha a experiência de um colega local, um vendedor de lanches que, segundo ele, estabeleceu-se naquela localidade há muitos anos.

Quando esse hospital sair daqui, aí, como diz aquele ditado nordestino, aí a cobra vai fumar... Porque é a única renda que tem aqui. Por exemplo, esse menino aqui tem trinta anos [trabalhando no local]. [Diz o nome do vendedor]. Aí ele tem os clientes dele esse tempo todo. Em função do Hospital Sanatório, quando ele sair: e aí? Como é que ele vai fazer pra conquistar os clientes de trinta anos? (...) Como é que fica histórico dele? Ele está aqui há trinta anos. Imagina os clientes dele que conhece ele aqui há muito tempo, aí o Sanatório: pou! Foi demolido, saiu daqui... Aí ele vai procurar outro bairro pra continuar a vida, com certeza. RC, Mototaxista - Pinheiro

78

A quebra dos vínculos, a perda das referências geográficas e do serviço que atuava como o epicentro do fluxo de clientes geram consideráveis incertezas para RC. Nesse contexto, uma única certeza se destaca: a saída do equipamento o compelirá, assim como a seu colega, a empreender a reconstrução de suas atividades em outra localidade.

A sensação de desalento também é manifestada por XBZ, dono de um bar no Bom Parto. Após a acentuada perda de clientela e as baixas expectativas em relação a melhorias imediatas, XBZ aposta suas fichas numa possível oportunidade a ser oferecida pela Braskem:

*Mas, se houver a **oportunidade que todos nós estamos esperando de vir**, passar aqui a Braskem e levar a gente, eu vou. Eu vou, é melhor. Porque, por*

*uma parte é melhor. Porque vou ficar sozinho aqui? Só quebrando cabeça. Vou ficar velho... Porque eu trabalho de domingo a domingo aqui. Eu não tenho um dia de folga. **Porque se ele chegar me cobrando, eu tenho que tá aqui com o dinheiro dele... Se eu for pra outro canto, você entendeu? Então, infelizmente é só lamentar.** XBZ - Proprietário de Bar - Bom Parto (grifo nosso)*

Essa perspectiva não parece ser exclusiva dele, mas sim compartilhada por uma certa coletividade (possivelmente os trabalhadores informais do bairro), como evidenciado em sua declaração ("todos nós estamos esperando"). Outro aspecto sutil, mas saliente em suas palavras, é a potencial dinâmica de cobrança que não apenas reforça o já mencionado endividamento sistêmico, mas também sugere uma estrutura de recolhimento de valores firmemente estabelecida, quase com nuances coercitivas.

Os Microempreendedores Individuais (MEI)

Como mencionado anteriormente neste relatório, alguns Microempreendedores Individuais (MEI) foram incluídos nas entrevistas realizadas durante esta investigação. Os objetivos ao incorporar esse perfil na pesquisa foram duplos: a) Tentar exemplificar possíveis transições ocorridas no mercado informal na região, uma vez que relatos preliminares indicavam uma considerável quantidade de MEIs no território, resultado de movimentos de formalização para participação em medidas de compensação econômica promovidas pela Braskem; b) Destacar, por meio desse processo de formalização recente, as especificidades daqueles que permanecem informais.

É importante salientar que o foco da pesquisa não estava nos MEIs, mas sim em abordá-los pontualmente como elementos de contraste, enriquecendo a compreensão das dinâmicas informais no território. Devido a isso e às limitações logísticas da pesquisa de campo, apenas três MEIs foram formalmente entrevistados seguindo um roteiro específico.

Dito isto, a estratégia comparativa se mostrou frutífera pois permitiu observar que tanto os modelos de negócio, as estratégias de adaptação e a leitura do território indicaram diferenças significativas. O primeiro ponto que merece destaque é o das expectativas para seus empreendimentos, que se mostraram mais fundamentadas e positivas, inclusive com perspectivas de expansão.

LN possui um *food truck* em Gruta Lourdes, situado numa praça com outros serviços (formais e informais), sua especialidade é a venda de espetinhos com carnes nobres e cervejas, trabalhando há 3 anos no local. LN relata sua percepção de crescimento do bairro e, particularmente, como a verticalização nos últimos anos pode ter servido para atender a demanda imobiliária que se sucedeu após a desocupação do NF1.

O que tá crescendo aqui hoje no bairro são os prédios empresariais. Porque você tem o hospital Arthur Ramos, que agora é Rede D'Or, defronte ele tá crescendo um empresarial. Tem vários restaurantes aqui próximos também. E tem o hospital do coração que agora é o hospital da cidade, que é da Prefeitura. Então, assim, em termos de comércio, eu acredito que deve ter crescido significativamente, mas em relação ao bairro em si já vem bastante tempo. LN - Dono de food truck (MEI) - Gruta de Lourdes

No que diz respeito às suas expectativas, LN demonstra certo otimismo, considerando que seu fluxo de clientes é estável, com uma base majoritária de moradores locais e, possivelmente, novos residentes provenientes do Pinheiro. Ele percebe seu público buscando um serviço diferenciado, algo que ele acredita fornecer. Diante desse contexto de perspectivas positivas e do crescimento do bairro, LN está aberto a investir na expansão de seu negócio, ressaltando a importância de melhorias na infraestrutura da praça, as quais são não apenas desejadas, mas também consideradas como contribuições valiosas para seu empreendimento. Quando questionado sobre suas expectativas em relação a possíveis melhorias no bairro que poderiam impactar positivamente em seu negócio, ele responde:

Olha, aqui pra a praça, a única melhoria que eu vou ter é a reforma que eu vou fazer no trailer. Pra agregar, é uma coisa minha, porque eu vou agregar outros serviços. Mas também na área culinária. Mas só pra agregar valor ao que eu ofereço aos clientes. Então ano que vem eu vou fazer uma reforma nele pra ele ter condições de atender outras situações, os pedidos que os clientes nos fazem. Mas, fora isso, eu acredito que a única melhoria é que hoje iniciou-se uma reforma na praça pra deixar a praça mais bonita, mais arrumada... E a Prefeitura, junto com uma empresa terceirizada que a gente também paga uma taxa por mês pra ficar por aqui pra fazer a limpeza e tudo mais, né, pra que a praça se mantenha organizada, limpa, pra que as pessoas que frequentam possam voltar aqui mais vezes. A gente investe nisso. LN - Dono de food truck (MEI) - Gruta de Lourdes

O relacionamento dos empreendedores locais com uma empresa privada encarregada da limpeza é percebido como um investimento nas condições de manutenção dos negócios. Essa forma de interação, somada às estruturas formais que protegem LN, evidenciam condições

socioeconômicas consideravelmente menos vulneráveis em comparação com outros agentes informais entrevistados.

NE, por sua vez, reside e trabalha em Chã de Jaqueira, é proprietária de um salão de beleza há aproximadamente sete anos, localizado em sua residência. Questionada sobre possíveis mudanças nas dinâmicas locais advindas dos deslocamentos, rapidamente responde:

Muita! Menina, muita. Eu tinha muita cliente de Bebedouro. Pra você ter noção, de uma casa só eu tinha 4 irmãs. Eu tinha 4 irmãs; de outra casa eu tinha a mãe e a filha; de outra casa eu tinha mãe e filha; a outra irmã; eu tinha um... Meu público de Bebedouro, Flexal, Saém, dali... era muito grande!

NE- Proprietária de Salão de Beleza (MEI) - Chã de Jaqueira.

Assim como outros entrevistados, também relatou perda de clientela e faturamento, uma vez que a maior parte de suas clientes se deslocou para regiões mais distantes e não retorna mais ao seu salão. NE começou informal, mas fez a transição para a formalidade há pouco mais de dois anos, o que a permitiu reformar seu salão por meio do acesso a “benefícios” viabilizados aos MEIs:

Não comecei assim. Comecei pequenininho, aí com o tempo depois é que eu consegui reformar, dois anos atrás (...) foi quando eu formalizei o MEI (...). Foi quando eu vim começar a ter alguns benefícios referentes ao MEI, foi quando eu fiz a reforma do meu espaço. **NE- Proprietária de Salão de Beleza (MEI) - Chã de Jaqueira.**

O caso de NE apresenta particularidades relevantes, especialmente no que se refere às estratégias adotadas no mercado após a perda de uma parcela significativa de clientes (uma família deslocada geralmente implica na perda de mais de uma cliente). Um dos elementos-chave é a ênfase na divulgação do seu trabalho por meio das redes sociais, o que, segundo ela, tem possibilitado alcançar um público muito mais amplo, ultrapassando as fronteiras do bairro. Essa abordagem expandida reconfigura sua área de atuação, transcendendo as dinâmicas estritamente locais. Esse padrão difere substancialmente das práticas dos agentes informais mais tradicionais e vulneráveis na vizinhança de Chã de Jaqueira. Questionada sobre seu faturamento, NE apresenta-se positivamente surpreendida com os efeitos de sua estratégia:

[NE]: Pra não mentir, eu hoje, através do instagram, que tou divulgando o meu trabalho, é que tou conquistando outras clientes. Não as de lá, mas conquistando novas de outros lugares. Por incrível que pareça.

[Entrevistadora]: E daqui [Chã de Jaqueira] não?

[NE]: Por incrível que pareça, mas daqui não. (...)

Em seguida, NE indica que recentemente aumentou o tamanho de sua equipe, atribuindo essa expansão aos efeitos da divulgação no Instagram:

É, porque eu tou muito envolvida com o Instagram, então tou conquistando pessoas. Não as que saíram de lá e foram pra outros lugares, ou cliente minha que foi pra outro lugar, eu tou conquistando novas clientes. Então, através da minha divulgação, elas tão vindo. NE- Proprietária de Salão de Beleza (MEI) - Chã de Jaqueira.

As expectativas de NE para o próximo ano são positivas e se assentam no alcance de novas clientes, para além dos limites e das configurações mais diretas do bairro, permitindo-a driblar as dinâmicas locais de interdependência e saturação que marcam o mercado informal. Nesse sentido, NE pretende expandir e contratar.

Por fim, a trajetória e as percepções de ZS¹⁶, chaveiro em Gruta de Lourdes são particularmente relevantes para consolidar esta análise. Conforme indicado anteriormente, ZS era um Microempreendedor Individual que retornou à informalidade em razão do deslocamento, da perda de clientes e da impossibilidade de arcar com os custos da formalização. ZS estabeleceu uma praça em Gruta de Lourdes como estratégia de fixação, na expectativa de reconstruir sua clientela a partir do que ele compreende como um movimento de crescimento do bairro e aquecimento da economia na região.

(...) Esse local onde eu tô aqui tá ficando tipo um um um centro, uma cidadezinha. Então, um aspecto de mudança talvez alguém não veja isso que eu tô vendo, mas tá crescendo o bairro. Tá trazendo pessoas novas, pessoas que já tão...como é que diz? Até com vontade de investir aqui, então se tem alguém nessa expectativa, vai gerar e também em mim, que eu veja essa mudança. Como aqui atrás, que tem essa galeria com essas seis lojas. São coisas (...) são seis segmentos diferenciados, então as pessoas...então eu vejo uma mudança e essa mudança eu também acredito que vai trazer algo pra mim, de bom. ZS - Chaveiro - Gruta de Lourdes

As expectativas de ZS são positivas, no intuito de se consolidar no bairro e conseguir uma clientela estável. Questionado sobre possíveis melhorias no bairro que possam repercutir em

¹⁶ ZS não foi contabilizado como MEI, mas como trabalhador informal. Apesar de ter sido MEI num passado relativamente recente, já vem há algum tempo trabalhando na informalidade. Sua inserção neste tópico surge apenas como elemento ilustrativo para as diferenças entre a forma como o comércio, particularmente o informal, tende a se estruturar entre bairros mais vulneráveis e menos vulneráveis. O setor de serviços oferecidos pelos MEI e pelos informais (segmento de alimentos, beleza e estética, por exemplo), tende a aproximá-los em muitos aspectos.

seu trabalho, ZS destaca as mudanças no bairro como estratégicas para sua permanência e seu futuro:

(...) Porque eu tô vendo mudança. Então quando você vê o bairro crescendo e o povo vendo que ele (...) quando passa alguém aqui e diz "aqui tá ficando bonito!", "aqui tá ficando diferente!" então essas pessoas tá vendo um outro horizonte. Porque antes elas não diziam isso, elas não diziam ... então tá mudando "ó, o bairro onde o senhor tá a praça vai valorizar" . Então, quer dizer, isso serve pra mim o que? Um momento que eu tô colhendo. Mas quando se planta, com certeza você tem alguma colheita; eu espero nisso. ZS

- Chaveiro - Gruta de Lourdes

Em Gruta de Lourdes, as dinâmicas econômicas se distinguem consistentemente das áreas mais vulneráveis. O crescimento do bairro, mencionado por LN e ZS com a chegada de serviços e empreendimentos formais, alinhado às configurações imobiliárias já existentes, não parece levar à saturação do setor informal, evitando instabilidades e endividamento sistêmico observados em outros locais. O caso de NE reforça a hipótese de diferenças nas dinâmicas econômicas e seus efeitos na informalidade entre bairros mais ou menos vulneráveis. A perda de vínculos resultou em queda de clientela e faturamento para NE, sendo compensada pela expansão via rede social (Instagram) além das fronteiras do mercado tradicional do bairro. Assim, os serviços oferecidos por NE, resguardados pelo status da formalidade, atingem novos estratos, renovando sua clientela independentemente das dinâmicas locais.

Em outras palavras, em bairros como Gruta de Lourdes, menos vulneráveis e com uma endogeneidade mais pronunciada entre moradores com renda menos frágil, a chegada de novos residentes pode se transformar em oportunidades. Nesse mesmo sentido, de acordo com a experiência de NE, expandir os alcances para além dos limites dos bairros próximos pode contribuir para a renovação de clientela.

3.9. Estratégia Analítica: Hermeneutic Content Analysis (HCA)

Com a finalidade de produzir uma análise mais rica e didática das dinâmicas sociais analisadas, recorreremos a técnica intitulada Hermeneutic Content Analysis (Análise de Conteúdo Hermenêutica) para análise do *corpus* textual qualitativo, construído a partir das entrevistas semiestruturadas. Trata-se de um método misto, isto é, abordagem metodológica que tem

como característica a complementaridade entre etapas investigativas de caráter qualitativo (QL) e quantitativo (QN), proposta por Bergman (2010). Sua aplicação é voltada para a análise de dados categóricos, permitindo o mapeamento, caracterização e associação de elementos discursivos – extraídos de áudio, texto ou imagem -, por meio da definição de **unidades hermenêuticas de análise**. Tais unidades, a exemplo de conceitos, ideias, temas, padrões de interação, entre outras categorias analíticas de profundidade e origem qualitativa, podem ser codificadas, associadas e representadas graficamente com o uso dos procedimentos estatísticos apropriados.

Dessa forma, torna-se possível identificar pontos centrais em narrativas, obtidas numa fase qualitativa recorrendo a técnicas baseadas na análise de conteúdo, para a criação de categorias interpretativas das dinâmicas sociais investigadas. A utilização de uma metodologia qualitativa pressupõe que tais categorias estão embasadas em uma sólida orientação e fundamentação teórica, proporcionando uma sistematização mais consistente de aspectos subjetivos do pensamento do ator, tipicamente o alvo desse tipo de pesquisa. Cabe salientar que a codificação de tais pontos, fundamentais para o desenvolvimento de uma etapa quantitativa subsequente, não se resume a simples contagem de palavras, mas compreende todo o exercício hermenêutico na constituição de unidades analíticas operacionais que, *a priori*, já poderiam ser compreendidas como resultados de um exercício investigativo.

A fase seguinte, de caráter mais quantitativo, toma como base as ocorrências das unidades hermenêuticas, recorrendo à análise de uma matriz de frequências dos elementos discursivos observados na etapa qualitativa anterior. Diferentes tipos de procedimentos de escalonamento multidimensional (*nonmetric multidimensional scaling* – MINISSA; *individual-difference scaling* - INDSCAL), ou qualquer forma de análise de correspondência, permitem criar um mapa cognitivo que demonstra a distância entre as ocorrências das unidades analisadas (temas específicos, por exemplo), baseados em suas coocorrências ao longo de um discurso, ou na narrativa dos atores.

Essa etapa visa, essencialmente, identificar padrões e examinar estruturas latentes nos discursos que não conseguiriam ser observados com o uso de metodologias qualitativas isoladas, proporcionando diferentes perspectivas acerca da composição do significado referente aos dados qualitativos. Esse movimento descontextualiza os elementos

identificados na primeira fase, os quais devem ser reanalisados numa terceira etapa, novamente qualitativa.

Complementarmente, essa terceira fase qualitativa propõem-se a auxiliar a interpretação dos resultados obtidos previamente por meio da análise dimensional, ao associar os achados e contextos, de acordo com as orientações originais da primeira pesquisa qualitativa. Em outras palavras, trata-se de interpretar, por exemplo, como e porque determinados temas são frequentemente empregados nos discursos dos atores e se eles tendem a coocorrer de maneira a formar um padrão associativo, representado graficamente pela análise dimensional.

Empregando a técnica de *Hermeneutic Content Analysis* (HCA) ao *corpus* textual das entrevistas semiestruturadas com trabalhadores informais do NF2, geramos um mapa perceptual de proximidades entre as unidades hermenêuticas. A **Figura 4** destaca as relações espaciais entre os temas emergentes da análise de conteúdo temática tradicional.

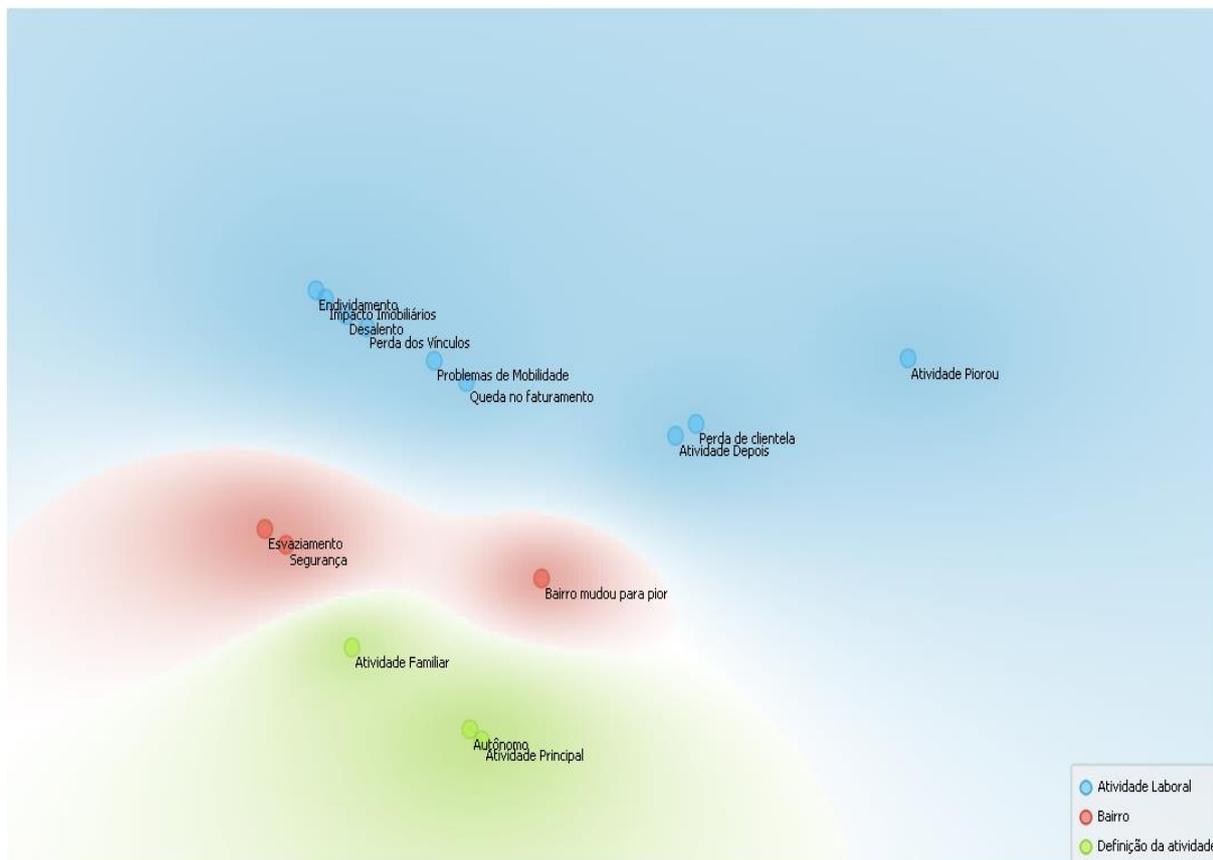
No perfilamento dos entrevistados por atividade laboral (indicada em verde), observamos uma predominância de autônomos para quem o trabalho é a principal fonte de renda. Destaca-se também a categoria "atividade familiar", evidenciando a participação de familiares no suporte às vendas ou produção, principalmente em atividades relacionadas a alimentos.

Ao explorar as configurações do bairro (em vermelho), notamos uma estreita relação entre os fenômenos de esvaziamento e segurança, sugerindo que esses aspectos são discutidos de forma conjunta no corpo das entrevistas. A percepção de que o bairro piorou após deslocamentos destaca-se como uma possível ideia mais generalizada.

No contexto das repercussões nas atividades laborais (em azul), surgem associações relevantes. A percepção geral de que a atividade laboral piorou não se alinha proximamente com outras categorias específicas, indicando talvez uma visão mais geral e menos precisa. A reflexão sobre a atividade em período anterior à desocupação e a perda de clientes, por outro lado, estão associadas, contrastando dinâmicas mais prósperas do passado com a perda atual de clientela. A qualificação da piora ganha precisão ao considerar elementos como endividamento, impactos imobiliários, perda de vínculos, desalento, problemas de mobilidade e queda no faturamento, todos apresentando grande proximidade nos discursos analisados.

Estes são elementos que, dada sua proximidade e recorrência, indicam convergência nas percepções e discursos, denotando pontos de saturação.

Figura 4 - Mapa Perceptual de Unidades Hermenêuticas de Análise



Fonte: Pesquisa Qualitativa. Elaboração Ceplan.

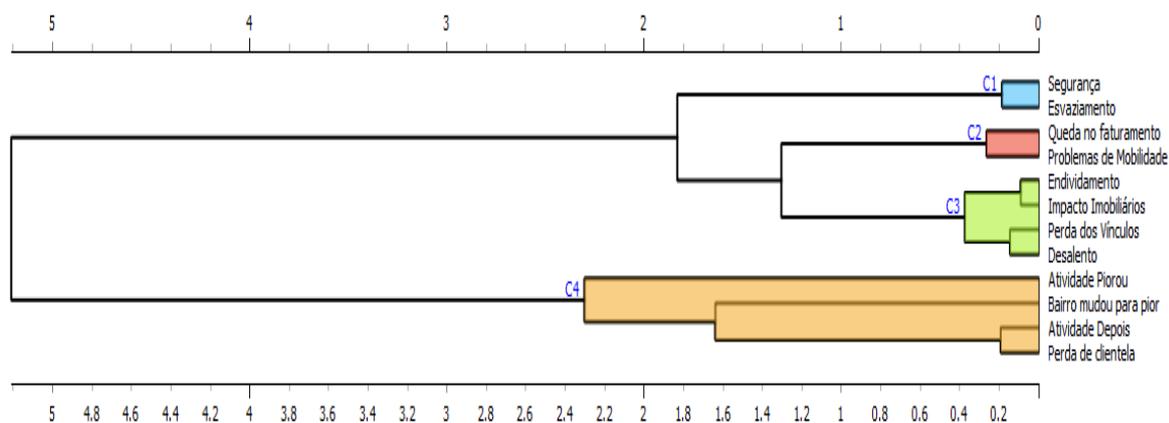
Complementarmente à análise do mapa perceptual, um recurso de visualização importante é o uso da clusterização hierárquica por meio do emprego do dendrograma como representação gráfica¹⁷. Essa ferramenta oferece vantagens significativas em abordagens qualitativas, revelando padrões ocultos e organizando visualmente a complexidade dos dados. Ao agrupar temas próximos, o dendrograma facilita a identificação de tendências e a comunicação clara de descobertas complexas para um público mais amplo.

De acordo com a **Figura 5** a seguir, é possível identificar 4 clusters a partir da análise qualitativa das entrevistas semiestruturadas, sendo eles:

¹⁷ Os dendrogramas são como mapas visuais que ajudam a desembaraçar as complexas relações entre os temas emergentes em análises qualitativas, como aquelas derivadas de entrevistas semiestruturadas. O dendrograma pode ser lido como uma espécie de árvore genealógica para esses temas, onde cada ramo representa um tópico específico. A altura das ligações indica o grau de relação entre temas, enquanto a distância horizontal destaca sua dissimilaridade.

- C1: Constituído pelas categorias de *Segurança e Esvaziamento*;
- C2: Constituído pelo agrupamento de *Queda no faturamento e Problemas de Mobilidade*;
- C3: Representando o agrupamento de *Impactos Imobiliários, Perda de Vínculos e Desalento*;
- C4: Agregando as categorias *Atividade Piorou, Bairro mudou para pior, Atividade Depois, Perda de Clientela*.

Figura 5 - Clusterização Hierárquica (Dendrograma) dos conteúdos temáticos abordados pelos entrevistados



Fonte: Pesquisa Qualitativa. Elaboração Ceplan.

A utilização da clusterização hierárquica, bem como a elaboração do mapa perceptual com o emprego da HCA, é particularmente útil para ilustrar a pertinência das categorias (ou unidades hermenêuticas) extraídas a partir da análise do *corpus* textual qualitativo. Nesse caso, a utilização desses dois recursos vai ao encontro das interpretações apresentadas ao longo deste relatório, no sentido de indicar aspectos de saturação (convergência) entre temas e conteúdos.

3.10. Síntese dos Achados

Após as análises apresentadas ao longo deste relatório, é possível destacar que os efeitos dos deslocamentos do NF1 tiveram uma forte repercussão nas configurações do mercado informal no âmbito do NF2, particularmente no desmantelamento das relações de proximidade,

estruturadas nas dinâmicas de vida de bairro, com perda de clientela, faturamento e com resultado em desalento e endividamento. As repercussões parecem particularmente distintas entre bairros mais vulneráveis, uma vez que a dependência da informalidade enquanto dinâmica geradora de renda é mais pronunciada em bairros mais carentes. A percepção geral e convergente dos trabalhadores informais entrevistados reflete-se em dois pontos-chaves: o impacto no bairro e nas condições de trabalho.

O Bairro: A relação entre o esvaziamento e a sensação de insegurança é um ponto fundamental nos discursos. Estes são aspectos que foram sistematicamente abordados nas entrevistas, indicando a relação entre o esvaziamento do território e o aumento da violência urbana. De maneira geral, há uma percepção muito consolidada de que os bairros mudaram para pior após as desocupações do NF1, principalmente pela ruptura dos vínculos e pelas mudanças nas rotas de mobilidade e transporte público, o que culminou na massiva perda de clientes e desmantelamento das referências. A saída de empresas privadas e equipamentos públicos também são sentidos, uma vez que funcionam como grandes centros de gravidade para o fluxo regular de pessoas, promovendo vitalidade nos bairros adjacentes. Por fim, as dificuldades em acessar serviços específicos, a compra de insumos, o encarecimento dos custos de deslocamento e o inflacionamento dos preços dos imóveis - seja para compra ou aluguel -, despontam como aspectos nevrálgicos da análise.

O Trabalho: No concernente às atividades laborais, o efeito mais agudo das mudanças ocorridas é a forte queda de faturamento, consequência da perda de clientes. A ruptura das configurações socioterritoriais, fruto direto ou indireto do fenômeno da subsidência, impactou diretamente nas dinâmicas do mercado informal, particularmente em regiões mais vulneráveis e com maior contingente de trabalhadores informais. A percepção predominante é de que o desempenho das atividades piorou, quando comparado ao cenário anterior, com relatos não apenas de perda de clientes e poucas vendas, mas de endividamentos e dificuldades em se reposicionar no mercado. Um dos efeitos constatados, é a dificuldade em construir expectativas para um futuro próximo, no tocante ao trabalho, denotando um cenário de desalento frente ao contexto que se apresenta.

3.11. Expectativas e Pleitos

Os roteiros aplicados nas entrevistas semiestruturadas no âmbito desta pesquisa contaram com um campo específico sobre sugestões de melhorias no bairro que pudessem colaborar na mitigação dos efeitos dos deslocamentos do NF1 junto às atividades laborais dos entrevistados. O objetivo era captar de forma mais direta as necessidades dos trabalhadores relacionadas à execução das suas atividades no âmbito do bairro, visando fornecer subsídios para a elaboração de orientações para criação de diretrizes nesse sentido.

De maneira geral, foi observada uma certa dificuldade por parte dos trabalhadores(as) entrevistados(as) em apontar sugestões práticas e/ou viáveis de melhorias relacionadas ao desempenho de suas ocupações. Em parte, essa dificuldade pode estar relacionada ao cenário de desalento e falta de perspectivas futuras, conforme abordado na seção anterior. Nesses casos, as respostas foram no sentido de apenas vislumbrar melhorias em um cenário alternativo onde a desocupação não tivesse ocorrido, ou, ainda, com a volta das pessoas realocadas para suas antigas moradias, conforme ilustrado nas falas abaixo:

Ah, só se voltasse o pessoal. Não tem como, né? Não tem como voltar. **D - vendedor de acessórios para veículos - Farol**

Ah, se fosse como antes. Se todo mundo tivesse, aí. Se não tivesse saindo. Se tivesse o pessoal e com certeza, porque a maioria dos clientes que chega aqui disse que não, não vem mais por aqui porque não mora, mora tudo lá para cima ou foi para outro canto, né? **ND, vendedora de acessórios de celular - Farol**

Em relação a aqui, eu creio que não tenha mais o que fazer, porque os clientes que moravam antes, eles não voltam mais praí. **JS, Vendedora de frutas - Farol**

Outras sugestões apontadas com recorrência foram aquelas relacionadas a melhorias na estrutura dos bairros e/ou nos serviços públicos nos bairros. Os pontos presentes nas falas dos entrevistados(as) podem ser sumarizados nos seguintes aspectos:

- a) Melhoria no transporte e na mobilidade, tanto no que se refere a aumentar a quantidade de ônibus circulando quanto ao trajeto das rotas;
- b) Limpeza urbana - em ruas, praças e mercados públicos;
- c) Incremento na segurança pública;
- d) Ampliação e estruturação de equipamentos públicos

Para além disso, observa-se nos discursos a forte conexão existente entre a demanda por equipamentos, serviços públicos e moradia e a expectativa de um retorno financeiro direto, proveniente do aumento de residentes e visitantes. Isso se fundamenta na esperança de que, com o crescimento do fluxo, essas pessoas se convertam em clientes ou consumidores, restaurando assim a clientela anteriormente perdida. As transcrições a seguir justificam essa percepção:

*Eu não sei o que tem que fazer, mas eu acredito que a gente precisa de pessoas aqui no bairro e não que as pessoas saiam, se retire. A gente precisa que as pessoas voltem, precisa que façam alguma coisa, que é o que a gente pede. Para que o movimento aqui de comércio aqui venha melhorar as atividades, né? Comece a melhorar. A gente precisa de pessoas aqui, precisa da população voltando. Isso precisa melhorar. Sem população, sem pessoas, não tem como viver. Né? Até a questão do posto de saúde que precisou sair daqui, a gente precisa de um posto de saúde, a gente tem que ir pra longe porque aqui não tem mais. Quem mora aqui não tem acesso mais a posto de saúde. **M, Vendedora de Lanches - Farol***

*Agora, se tiver população, moradia e essas coisas, aí tende a vim um crescimento junto, né? (...) O importante que...que...que haja moradia, que haja moradores. Né? Que por mais dinheiro que ele tenha e vá morar numa mansão, ele precisa de empregado, de cozinheira, faxineiro, lavador de carro...né isso? **DS - Camêlô - Pinheiro***

Nesse sentido, as possíveis melhorias devem se concentrar em criar condições para atrair um maior número de pessoas para o bairro, visando estimular o retorno da vitalidade do mesmo, reaquecendo o mercado informal com vistas a recuperar o declínio no faturamento, resultante da desocupação do NF1.

4. Síntese e Recomendações

No âmbito da análise econômica, são múltiplas e multidimensionais as variáveis que influenciam o potencial econômico de um território ou região, indo além de medidas de estímulo direto, como crédito e financiamento ou programas de educação profissional, pois a produtividade e a competitividade são também influenciadas por fatores como infraestrutura e o grau de estabilidade do mercado.

Em contexto análogo, o processo de escuta através das pesquisas quantitativa e qualitativa ratificou a importância das ações sóciourbanísticas para a dinamização da atividade econômica no território NF2, sobretudo em termos de melhorias na infraestrutura e nas condições de fluxo e de convivência de pessoas, de modo que se tornem mais efetivas as medidas de estímulo direto ao desenvolvimento de negócios e a recuperação da atividade econômica local.

Com efeito, as constatações captadas nas pesquisas ressaltam a relevância de se contornar as atuais condições de segurança, acesso e mobilidade, bem como a necessidade de revitalização de espaços e investimentos imobiliários, que atualmente influenciam sobremaneira as perspectivas de desenvolvimento e expansão de negócios no NF2, visando oferecer um ambiente favorável à sustentabilidade financeira, seja para empreendedores formalizados ou para trabalhadores informais.

Por outro lado, não obstante a necessidade premente de ações sobre o ambiente externo, é importante avançar paralelamente com ações que fortaleçam a atividade empreendedora do território, tendo em vista que programas de crédito e capacitação têm cronogramas extensos de elaboração e operacionalização. Portanto, etapas conceituais e de negociação desses programas podem ser iniciadas de imediato, e correr em paralelo ao processo de reorganização e reestruturação urbana. A normalização da dinâmica urbana, associada a entrada em operação de programas específicos para as atividades econômicas, irão proporcionar um impulso importante na geração de trabalho e renda no território em médio prazo.

Em ambas as pesquisas, destacaram-se os relatos de perda de cliente e declarações de fortes quedas no faturamento, ressaltando a constatação predominante de que o desempenho da atividade econômica piorou no NF2 em relação ao cenário observado antes da subsidência. Nesse contexto, a dificuldade de manter as operações vem pesando mais sobre os pequenos negócios formais e, sobretudo, os trabalhadores informais, tendo como consequência o endividamento e o desalento.

Entretanto, **não obstante declarem uma situação financeira preocupante, esses empreendedores tendem a priorizar as ações que impliquem em melhorias no ambiente externo e que, por exemplo, favoreçam a retomada do fluxo de pessoas e a dinamização do território como um todo, ou seja, que favoreçam os negócios de maneira coletiva e não individualmente.**

Nesse sentido, ressaltaram aspectos como: a ampliação do investimento na segurança pública, com novos equipamentos e aumento do efetivo policial; a revitalização do espaço público, com reforço da zeladoria e implantação de equipamentos e órgãos administrativos, promovendo a vitalidade dos bairros e retomada da circulação de pessoas; o reordenamento do trânsito da região, com mais opções de transporte coletivo e de ciclofaixas integrando os bairros mais próximos da área de subsidências com as principais vias, como a av. Fernandes Lima.

Cabe aqui também resgatar e destacar três diretrizes gerais que têm fundamentado os estudos no âmbito do PAS:

- integrar ações sociais e urbanísticas, sempre que possível, investindo no desenvolvimento urbano e socioeconômico dos territórios entendidos como estratégicos dentro dos Núcleos Focais - NF analisados, de modo a ampliar a efetividade das intervenções na perspectiva socioterritorial;
- assegurar ações integradas de políticas diversas com recorte específico para os grupos vulneráveis mais suscetíveis a impactos de situação como a aqui tratado;
- priorizar propostas que possibilitem convergências de temas prioritários de investimento apontados pelos diferentes atores, em especial da Agenda Institucional e do Processo Participativo, incluindo o processo de Escuta Pública.

(Diagnóstico Técnico Participativo Pós-Escuta Pública, 2023, pp. 714)

A ênfase sobre essas diretrizes se justifica, por um lado, devido à necessidade de uma leitura sensível à vulnerabilidade social endêmica em grandes áreas do território componente do

NF2, particularmente em bairros como Bom Parto, Bebedouro, Chã de Bebedouro e partes da Levada, por exemplo, onde tanto pequenos negócios formais quanto ocupações informais encontram maiores dificuldades de demanda e equilíbrio financeiro – conforme constatado em ambas as pesquisas –, sobretudo pelas características socioeconômicas que esse locais já apresentavam antes da subsidência ocorrida no NF1. Nesse mesmo sentido, a ideia de ampliar a efetividade das intervenções por meio de uma perspectiva socioterritorial, assegurando ações integradas focadas em grupos mais vulneráveis é particularmente importante.

A conceituação de *territórios estratégicos* enquanto locais prioritários de intervenção do PAS, sem fronteiras ou poligonal determinada, ou seja, mais fluidos e dinâmicos, identificados como locais de referência na região (espaços de convergência), é particularmente consonante com as necessidades de revitalização (produzir vida, fluxo de pessoas, serviços e movimento) dos bairros. Essa proposta é convergente com as características comunitárias detectadas nos discursos dos trabalhadores informais, e com forte potencial de aderência aos estilos de vida local.

Nesse sentido, são sintetizados a seguir os resultados dessas análises e um elenco de ações recomendadas, visando sobretudo a melhoria do ambiente de atividades econômicas no território do NF2. Cabe destacar que, nos termos do Acordo Socio-ambiental, temas relevantes surgidos no processo de estudo que se referem a outras Frentes ou Acordos, estão abordados aqui e devem ser direcionados às mesmas.

ESTÍMULO À ATIVIDADE ECONÔMICA

Síntese dos resultados	Ações recomendadas
<ul style="list-style-type: none"> Negócios em situação financeira preocupante, com evidente desequilíbrio no território: áreas remanescentes de bairros mais vulneráveis requerem maior atenção no que diz respeito a medidas de apoio financeiro e aumento da empregabilidade; Tais medidas de cunho econômico são importantes, e devem ser implementadas o quanto antes, pois é necessário considerar que esses projetos terão um tempo de maturação para que comecem a gerar os efeitos esperados; As ações de cunho econômico serão tão mais efetivas quanto mais céleres forem também as ações sociourbanísticas que visem a melhoria do ambiente para a circulação de pessoas e segurança dos negócios. 	<ul style="list-style-type: none"> Prover de linhas de crédito acessíveis à realidade dos negócios locais, cuja situação é diferenciada entre os bairros do NF2, conforme constatado nas perdas de faturamento declaradas, oferecendo suporte para planejamento e reestruturação da vida financeira dos microempreendedores; Ofertar cursos gratuitos para ampliar a capacidade de gestão e planejamento e o desenvolvimento de ideias e negócios para os empreendedores no NF2; Ofertar programas de qualificação profissional e integração ao mercado de trabalho para jovens do NF2, que atendam carências de mão de obra das empresas em Maceió; Subsidiar programa de apoio técnico e mentoria gratuita aos empreendedores locais, com foco nas áreas de gestão financeira, transformação digital e inovação em produtos e processos, principalmente para as microempresas e empreendedores individuais; Incentivar a utilização de espaços compartilhados para negócios e iniciativas de lojas colaborativas, como alternativas mais flexíveis e acessíveis aos micros e pequenos empreendedores, visando reduzir a pressão sobre os preços de aluguéis comerciais no curto prazo; Favorecer a integração dos bairros do NF2 às linhas de ações que envolvem a implantação de equipamentos especiais, notadamente novos mercados e centros de compras populares, priorizando essas localidades como forma de estimular a circulação de pessoas e investimentos e o fortalecimento do comércio através de conexão com roteiros turísticos de Maceió; Estimular o fluxo de pessoas e negócios com a instalação de órgãos públicos no território do NF2.

SEGURANÇA, QUALIFICAÇÃO E ZELADORIA DO ESPAÇO PÚBLICO

Síntese dos resultados	Ações recomendadas
<ul style="list-style-type: none">A sensação de insegurança causada pelo esvaziamento no NF1, em função da invasão e utilização de imóveis desocupados para fins ilícitos ou uso de drogas, além da permanência de escombros e estruturas danificadas no território, bem como de constantes assaltos, vem contribuindo para o declínio da circulação de pessoas nas áreas remanescente, sobretudo nas faixas limítrofes ao território desocupado.	<ul style="list-style-type: none">Melhorar as condições de segurança do território no curto prazo, com ações que favoreçam o convívio e a vigilância a partir da atuação conjunta de forças de segurança e da comunidade, essenciais para a recuperação de um ambiente de negócios favorável à circulação de clientes e à instalação de novos empreendimentos; visando esse objetivo, cabe ressaltar a importância de contar com um monitoramento eficiente da segurança no território, que podem envolver desde medidas como a ampliação da presença de força policial até a implantação de sistemas eletrônicos em pontos estratégicosMelhorar as condições de zeladoria dos espaços públicos e entorno das áreas comerciais, com atenção especial para as áreas mais próximas ao território desocupado, indispensáveis para favorecer o convívio e a circulação de pessoas e, conseqüentemente, garantir a frequência aos negócios locais; nesse sentido, são enfatizadas medidas que tendem valorizar a paisagem local, como a demolição e remoção de escombros de estruturas condenadas, a ampliação de espaços de lazer e a promoção de atividades comunitárias

ACESSO E MOBILIDADE

Síntese dos resultados	Ações recomendadas
<ul style="list-style-type: none">• A melhoria das condições de acesso e mobilidade é um fator chave para a melhoria do ambiente de negócios, uma vez que o fluxo de pessoas reduziu drasticamente;• Há uma piora dos serviços de transporte público, associada às mudanças de rota, escassez de ônibus e interdições no trajeto do VLT;• A má qualidade da frota de veículos existente, sem conforto e insuficiente para a demanda local, também desestimula o fluxo de pessoas entre bairros e em direção ao Centro (principalmente nos bairros mais afastados).	<ul style="list-style-type: none">• Melhorar as condições de acesso e mobilidade, de modo a favorecer a chegada e o trajeto de consumidores e clientes nos bairros que abrangem o NF2; nesse sentido, enfatiza-se a aplicação medidas como a modernização e expansão da frota de transporte público, a implantação de linhas de ônibus complementares, promovendo o deslocamento e integração entre comércio e serviços das centralidades dos bairros do NF2, a viabilização de um sistema de ônibus rápido (BRT), visando suprir a carência da conexão direta ao Centro pelo VLT, a melhoria do planejamento do tráfego, com implantação de ciclovias nas principais ruas e avenidas, especialmente nas vias de acesso à avenida Fernandes Lima e a requalificação de calçadas, inclusive com melhoria das estruturas para acesso de PcD, dessa forma favorecendo também a caminhabilidade no território.

Tabela A1 - Opinião dos empreendedores do NF2 quanto a temas específicos no bairro onde funciona a sua atividade de negócios, após o movimento de desocupação do NF1, por bairro

Bairro	Segurança pública	Condição de trânsito	Valor dos aluguéis	Preços dos serviços	Limpeza das ruas	Situação de saúde	Oportunidades de emprego	Serviços de internet	Abastecimento de água	Distribuição de energia	Vagas de estacionamento
Melhorou											
Bebedouro	18,3%	5,6%	0,0%	0,0%	28,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,6%
Bom Parto	0,0%	24,9%	9,6%	10,4%	20,0%	0,0%	2,8%	8,3%	16,0%	16,0%	2,8%
Chã da Jaqueira	10,9%	0,0%	2,5%	2,5%	19,1%	20,1%	8,9%	11,4%	8,5%	4,9%	0,0%
Chã de Bebedouro	11,9%	4,0%	0,0%	0,0%	14,6%	4,3%	0,0%	4,0%	0,0%	0,0%	7,5%
Farol	7,4%	7,7%	3,9%	1,4%	13,7%	3,4%	5,0%	8,0%	4,9%	5,0%	1,3%
Gruta de Lourdes	5,1%	3,6%	1,6%	0,8%	14,9%	4,9%	6,7%	15,0%	7,8%	5,7%	0,5%
Levada	10,9%	4,6%	5,5%	3,7%	22,3%	7,2%	4,5%	16,0%	12,1%	13,8%	5,6%
Pinheiro	5,1%	18,1%	14,0%	1,2%	16,4%	0,0%	4,9%	7,8%	2,4%	2,4%	15,4%
Pitanguinha	7,1%	9,6%	6,9%	0,0%	26,0%	15,2%	7,0%	25,4%	7,1%	7,1%	2,3%
Total Geral	7,1%	7,5%	4,5%	1,8%	16,6%	5,0%	5,3%	11,4%	6,8%	6,3%	3,2%
Não mudou											
Bebedouro	0,0%	11,1%	6,3%	17,5%	29,4%	6,3%	0,0%	34,1%	18,3%	81,7%	47,6%
Bom Parto	24,7%	31,5%	20,6%	37,9%	42,3%	43,8%	19,1%	75,5%	35,1%	66,6%	76,8%
Chã da Jaqueira	47,3%	11,4%	5,8%	26,2%	48,8%	37,2%	32,7%	64,4%	66,1%	79,5%	31,5%
Chã de Bebedouro	49,1%	0,0%	4,0%	28,3%	60,3%	12,9%	8,4%	71,2%	41,4%	83,6%	47,1%
Farol	49,3%	26,6%	26,9%	48,5%	68,7%	68,8%	39,0%	69,3%	64,9%	70,9%	54,4%
Gruta de Lourdes	64,7%	31,9%	25,5%	46,0%	64,7%	72,2%	49,3%	63,1%	69,7%	71,2%	46,2%
Levada	42,8%	30,5%	29,4%	45,1%	41,5%	49,9%	26,8%	76,1%	69,6%	68,8%	50,2%
Pinheiro	36,0%	33,0%	28,4%	59,6%	59,2%	49,7%	13,5%	61,2%	80,6%	80,6%	60,3%
Pitanguinha	66,8%	30,1%	30,7%	60,6%	62,7%	58,0%	38,3%	55,5%	60,3%	79,5%	67,3%
Total Geral	50,3%	27,7%	24,9%	46,4%	60,5%	60,2%	35,3%	66,7%	65,3%	72,7%	52,5%
Piorou											
Bebedouro	81,7%	83,3%	93,7%	82,5%	42,1%	93,7%	100,0%	65,9%	81,7%	18,3%	46,8%
Bom Parto	75,3%	43,6%	69,8%	51,7%	37,7%	56,2%	78,1%	16,2%	48,9%	17,4%	20,4%
Chã da Jaqueira	41,8%	88,6%	91,8%	71,3%	32,1%	42,7%	58,3%	24,2%	25,4%	15,6%	68,5%
Chã de Bebedouro	39,0%	96,0%	96,0%	71,7%	25,1%	82,8%	91,6%	24,8%	58,6%	16,4%	45,4%
Farol	43,3%	65,8%	69,2%	50,2%	17,6%	27,8%	56,0%	22,6%	30,2%	24,1%	44,3%
Gruta de Lourdes	30,2%	64,5%	72,9%	53,3%	20,4%	22,9%	43,9%	21,9%	22,5%	23,1%	53,4%
Levada	46,3%	64,9%	65,0%	51,2%	36,2%	42,8%	68,7%	7,9%	18,2%	17,4%	44,2%
Pinheiro	58,9%	49,0%	57,5%	39,2%	24,4%	50,3%	81,6%	30,9%	17,0%	17,0%	24,3%
Pitanguinha	26,2%	60,3%	62,3%	39,4%	11,2%	26,8%	54,7%	19,1%	32,6%	13,4%	30,3%
Total Geral	42,6%	64,8%	70,6%	51,8%	22,9%	34,8%	59,3%	21,9%	28,0%	21,0%	44,4%

Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

Tabela A2 - Opinião dos empreendedores do NF2 quanto a temas específicos no bairro onde funciona a sua atividade de negócios, após o movimento de desocupação do NF1, por porte

Porte	Segurança pública	Condição de trânsito	Valor dos aluguéis	Preços dos serviços	Limpeza das ruas	Situação de saúde	Oportunidades de emprego	Serviços de internet	Abastecimento de água	Distribuição de energia	Vagas de estacionamento
Melhorou											
MEI	8,6%	6,5%	2,9%	1,1%	14,3%	1,2%	7,3%	8,1%	7,5%	5,8%	2,2%
Micro	5,6%	9,9%	6,7%	4,0%	17,2%	6,1%	4,5%	11,2%	6,7%	6,3%	3,8%
Pequeno	3,3%	6,9%	2,3%	0,0%	18,7%	6,6%	3,7%	13,4%	7,6%	7,6%	4,9%
Médio/Grande	11,1%	4,9%	6,9%	0,0%	14,7%	4,3%	3,0%	10,5%	5,4%	4,9%	2,7%
Total Geral	7,1%	7,5%	4,5%	1,8%	16,6%	5,0%	5,3%	11,4%	6,8%	6,3%	3,2%
Não mudou											
MEI	46,3%	27,8%	17,8%	38,1%	63,5%	77,4%	34,3%	64,5%	67,0%	70,3%	56,4%
Micro	49,1%	25,9%	25,9%	50,5%	66,2%	65,0%	29,7%	73,7%	74,3%	73,6%	48,1%
Pequeno	54,4%	27,7%	34,4%	56,7%	55,8%	49,0%	44,0%	65,6%	59,1%	74,5%	52,1%
Médio/Grande	63,3%	32,1%	36,1%	51,8%	63,0%	65,0%	45,4%	66,5%	69,0%	71,3%	51,9%
Total Geral	50,3%	27,7%	24,9%	46,4%	60,5%	60,2%	35,3%	66,7%	65,3%	72,7%	52,5%
Piorou											
MEI	45,1%	65,7%	79,3%	60,8%	22,2%	21,4%	58,5%	27,4%	25,4%	23,9%	41,5%
Micro	45,3%	64,2%	67,4%	45,6%	16,6%	28,9%	65,8%	15,1%	19,0%	20,0%	48,2%
Pequeno	42,3%	65,4%	63,3%	43,3%	25,5%	44,4%	52,4%	20,9%	33,2%	17,9%	42,9%
Médio/Grande	25,7%	63,0%	57,1%	48,2%	22,2%	30,7%	51,6%	23,1%	25,6%	23,8%	45,4%
Total Geral	42,6%	64,8%	70,6%	51,8%	22,9%	34,8%	59,3%	21,9%	28,0%	21,0%	44,4%

Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

Tabela A3 - Principais desafios encontrados pelos proprietários de negócios na NF2 após a desocupação e deslocamento de pessoas do NF1, por bairro

Bairro	Maior pressão para oferecer preços competitivos	Aumento no valor dos aluguéis pagos	Necessidade de aumentar o investimento em segurança	Dificuldade para acessar os serviços públicos	Dificuldade para encontrar mão de obra suficiente	Redução da demanda	Problemas de abastecimento de água ou energia elétrica	Dificuldade de abastecimento pelos fornecedores	Não enfrentei nenhum desafio	Total
Bebedouro	11,1%	17,5%	23,8%	36,5%	23,8%	0,0%	29,4%	39,7%	0,0%	100,0%
Bom Parto	33,7%	3,0%	8,4%	23,7%	0,0%	19,5%	22,0%	26,2%	3,0%	100,0%
Chã da Jaqueira	34,9%	46,7%	10,9%	37,7%	16,4%	0,0%	11,9%	23,0%	0,0%	100,0%
Chã de Bebedouro	21,0%	30,0%	9,6%	65,8%	9,6%	0,0%	18,3%	15,7%	0,0%	100,0%
Farol	24,2%	12,7%	22,7%	13,1%	19,1%	9,2%	9,6%	4,9%	9,5%	100,0%
Gruta de Lourdes	35,5%	33,3%	14,5%	4,6%	15,3%	17,6%	4,5%	4,0%	3,3%	100,0%
Levada	45,3%	22,5%	11,7%	14,6%	13,9%	7,4%	10,6%	7,1%	5,6%	100,0%
Pinheiro	8,9%	19,4%	20,4%	13,2%	11,3%	32,8%	5,8%	0,0%	1,7%	100,0%
Pitanguinha	13,5%	17,8%	21,8%	15,8%	12,9%	10,2%	0,0%	11,0%	19,0%	100,0%
Total	27,4%	20,6%	17,2%	16,8%	14,6%	13,3%	10,0%	8,6%	5,5%	100,0%

Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan.

Tabela A4 - Principais desafios encontrados pelos proprietários de negócios na NF2 após a desocupação e deslocamento de pessoas do NF1, por porte

Porte	Maior pressão para oferecer preços competitivos	Aumento no valor dos aluguéis pagos	Necessidade de aumentar o investimento em segurança	Dificuldade para acessar os serviços públicos	Dificuldade para encontrar mão de obra suficiente	Redução da demanda	Problemas de abastecimento de água ou energia elétrica	Dificuldade de abastecimento pelos fornecedores	Não enfrentei nenhum desafio	Total
MEI	35,2%	23,7%	3,9%	8,3%	12,9%	56,0%	5,1%	5,4%	0,0%	100,0%
Micro	45,8%	35,6%	1,0%	25,2%	27,7%	54,5%	4,9%	0,0%	5,4%	100,0%
Pequeno	26,3%	19,2%	2,4%	22,8%	10,4%	3,1%	10,1%	12,5%	7,1%	100,0%
Médio/Grande	21,7%	17,6%	4,2%	9,4%	16,9%	3,0%	12,6%	7,0%	5,1%	100,0%
Total	27,4%	20,6%	3,1%	16,8%	14,6%	13,3%	10,0%	8,6%	5,5%	100,0%

Tabela A5 - Áreas de atuação elencadas de acordo com a priorização os empreendedores no NF2, por bairro

Tema	Bebedouro	Bom Parto	Chã da Jaqueira	Chã de Bebedouro	Farol	Gruta de Lourdes	Levada	Pinheiro	Pitanguinha	Total
Segurança pública	65,9%	57,5%	63,2%	33,2%	63,3%	53,3%	55,6%	55,9%	65,7%	58,1%
Revitalização de edifícios e espaços públicos	23,0%	22,6%	20,9%	13,2%	24,0%	16,3%	13,4%	42,5%	4,1%	21,0%
Transporte público	12,7%	9,6%	34,5%	38,2%	16,7%	25,0%	11,5%	10,0%	25,0%	19,1%
Mobilidade de pessoas	11,9%	9,6%	7,8%	12,4%	21,7%	26,5%	15,8%	6,1%	14,0%	19,0%
Tráfego de veículos	6,3%	17,9%	25,9%	15,7%	15,5%	26,3%	14,7%	14,7%	12,1%	18,5%
Estímulo ao empreendedorismo	34,1%	10,4%	10,2%	37,7%	9,2%	11,9%	11,4%	22,6%	15,0%	13,0%
Limpeza urbana	0,0%	19,1%	13,8%	8,7%	5,0%	2,8%	27,3%	1,2%	10,3%	7,9%
Atenção primária à saúde	23,0%	8,1%	10,9%	28,5%	5,5%	2,8%	5,5%	4,7%	10,1%	6,2%
Abastecimento de água	17,5%	9,6%	2,9%	0,0%	6,1%	2,1%	0,9%	1,2%	11,9%	4,3%
Treinamento e capacitação profissional	0,0%	0,0%	0,0%	8,4%	5,3%	5,2%	3,0%	1,2%	2,1%	4,0%
Drenagem urbana	5,6%	5,5%	7,4%	0,0%	0,9%	2,2%	19,5%	0,0%	4,6%	4,0%
Disponibilidade de estacionamentos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,1%	3,4%	3,6%	1,3%	2,3%	2,6%
Iluminação pública	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,3%	0,5%	0,0%	2,7%	0,0%	0,8%
Distribuição de energia	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Não identifico nenhuma necessidade	0,0%	2,8%	0,0%	0,0%	3,4%	2,0%	4,0%	6,0%	4,8%	3,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan. Nota: (*) A soma das categorias ultrapassa 100%, pois a questão é de múltipla resposta.

Tabela A6 - Áreas de atuação elencadas de acordo com a priorização os empreendedores no NF2, por porte

Tema	MEI	Micro	Pequeno	Médio/Grande	Total
Segurança pública	58,4%	60,8%	59,8%	46,9%	58,1%
Revitalização de edifícios e espaços públicos	17,0%	22,6%	27,8%	22,7%	21,0%
Transporte público	20,9%	15,4%	17,7%	25,5%	19,1%
Mobilidade de pessoas	17,9%	20,6%	16,8%	21,1%	19,0%
Tráfego de veículos	16,4%	17,7%	21,2%	25,1%	18,5%
Estímulo ao empreendedorismo	14,2%	16,0%	6,1%	8,2%	13,0%
Limpeza urbana	10,9%	5,5%	9,6%	2,1%	7,9%
Atenção primária à saúde	9,9%	2,4%	4,7%	6,5%	6,2%
Abastecimento de água	4,9%	3,7%	3,8%	4,2%	4,3%
Treinamento e capacitação profissional	3,2%	5,8%	2,0%	4,5%	4,0%
Drenagem urbana	6,3%	2,8%	1,6%	2,4%	4,0%
Disponibilidade de estacionamentos	2,2%	4,1%	2,7%	0,0%	2,6%
Iluminação pública	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Distribuição de energia	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,1%
Não identifico nenhuma necessidade	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Pesquisa Quantitativa. Elaboração Ceplan. Nota: (*) A soma das categorias ultrapassa 100%, pois a questão é de múltipla resposta.

Equipe CEPLAN

Ademilson Saraiva | Economista (Coordenador)

Paulo Guimarães | Economista

Francisco Jatobá | Sociólogo (Consultor associado)

Cristiano Ferraz | Estatístico (Consultor associado)

CEPLAN CONSULTORIA ECONÔMICA E PLANEJAMENTO

Rua João Ramos, 50, Sala 409

Graças, Recife-PE - CEP 52011-080

(81) 3414-8181

ceplan@ceplanconsult.com.br

www.ceplanconsult.com.br