

UNIVERSIDADE DO GRANDE RIO “PROFESSOR JOSE DE SOUZA HERDY”

UNIGRANRIO

ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS

Programa de Pós-Graduação em Administração – PPGA

Curso de Mestrado em Administração

FABIANO ARRUDA DA SILVA

**O PAPEL DA INTERPRETAÇÃO E DEPENDÊNCIA NA RELAÇÃO ENTRE
PRESSÕES AMBIENTAIS E RESPOSTAS ESTRATÉGICAS DE PEQUENOS
EMPREENDIMENTOS EM FAVELAS CARIOCAS PACIFICADAS**

RIO DE JANEIRO,

2015

FABIANO ARRUDA DA SILVA

**O PAPEL DA INTERPRETAÇÃO E DEPENDÊNCIA NA RELAÇÃO ENTRE
PRESSÕES AMBIENTAIS E REPOSTAS ESTRATÉGICAS DE PEQUENOS
EMPREENDIMENTOS EM FAVELAS CARIOCAS PACIFICADAS**

Dissertação apresentada como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Administração, Curso de Mestrado em Administração, Programa de Mestrado e Doutorado em Administração, Universidade Unigranrio.

Orientador: Prof. Dr. Luciano Rossoni

RIO DE JANEIRO,

2015

CATALOGAÇÃO NA FONTE/BIBLIOTECA - UNIGRANRIO

S586p Silva, Fabiano Arruda da.

O papel da interpretação e dependência na relação entre pressões ambientais e respostas estratégicas de pequenos empreendimentos em favelas cariocas pacificadas / Fabiano Arruda da Silva. – 2015. 82 f. : il. ; 31 cm.

Dissertação (mestrado em Administração) – Universidade do Grande Rio “Prof. José de Souza Herdy”, Escola de Ciências Sociais Aplicadas, Rio de Janeiro, 2015.

“Orientador: Prof. Dr. Luciano Rossoni”.
Bibliografia: f. 71-77.

1. Administração 2. Empreendedores. 3. Favelas. I. Rossoni, Luciano. II. Universidade do Grande Rio “Prof. José de Souza Herdy”. III. Título.

CDD – 658.11

Fabiano Arruda da Silva

"O Papel da Interpretação e Dependência na Relação entre Pressões Ambientais e Respostas Estratégicas de Pequenos Empreendimentos em Favelas Cariocas Pacificadas"

Dissertação apresentada à Universidade do Grande Rio "Prof. José de Souza Herdy", como parte dos requisitos parciais para obtenção do grau de Mestre em Administração.

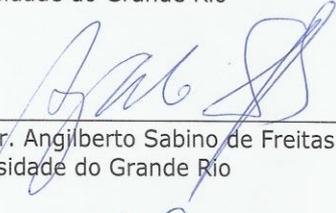
Área de Concentração:
Gestão Organizacional.

Aprovado em 27 de ABRIL de 2015.

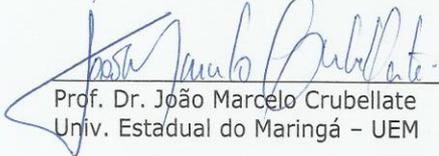
Banca Examinadora



Prof. Dr. Luciano Rossoni
Universidade do Grande Rio



Prof. Dr. Angilberto Sabino de Freitas
Universidade do Grande Rio



Prof. Dr. João Marcelo Crubellate
Univ. Estadual do Maringá - UEM

AGRADECIMENTOS

Uma das coisas que mais me fascina é poder refletir sobre o que passou e ter a sensação do dever cumprido. E nessa trajetória da vida, onde cada fim é o início de uma nova jornada temos o privilégio de conviver com pessoas maravilhosas que passam e deixam suas marcas. Para esses seres encantadores que externo minha gratidão:

- A DEUS, razão da minha vida e por me proporcionar meios para prosseguir mesmo diante de todas as dificuldades. E ELE toda honra, glória e louvor;
- Ao meu orientador, professor Luciano Rossoni, por todas as horas dedicadas, por sua compreensão e paciência despendida a mim. Serei eternamente grato pelo apoio e conhecimento adquirido com as orientações;
- À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pelo apoio financeiro dado para que este estudo pudesse ser realizado;
- À minha amada família, Jaurina, Edmilson, Vanessa, Jhonatan e Edvânio por todo apoio dado, até mesmo nos momentos em que eu os incomodava pedindo silêncio para estudar (risos). Amo todos vocês;
- Ao meu amigo Joedson da Silva, por dedicar parte do seu tempo para me acompanhar na pesquisa de campo. Agradeço imensamente sua prestatividade;
- A Jaricélia Senna, por toda sua paciência e incentivo nessa jornada acadêmica. Mesmo estando em João Pessoa, seu apoio foi fundamental para esta conquista;
- Aos amigos do PPGA (turma do Mestrado) por compartilhar comigo as angústias e alegrias; pelas horas de trabalho e, sobretudo, pelos momentos dedicados ao companheirismo;
- A todos que contribuíram direta ou indiretamente para a realização deste estudo.

RESUMO

Objetivamos com este estudo analisar como a dependência de recursos e os esquemas interpretativos dos pequenos empreendedores nas favelas cariocas pacificadas condicionam as respostas estratégicas de seus negócios frente às pressões ambientais. A escolha do pequeno empreendimento nas favelas cariocas pacificadas deu-se devido a eles serem mais sensíveis ao locus do controle do dono e também por ser a configuração estrutural mais comum da favela, estando à mesma em destaque por apresentar nos últimos anos uma nova ótica como sensação de segurança, oportunidade de investimentos após a pacificação. O estudo foi realizado a partir de entrevistas realizadas com 132 pequenos proprietários de negócios em três favelas pacificadas na cidade do Rio de Janeiro. Nossos resultados apontam que aqueles empreendedores que dão maior ênfase às pressões de mercado tendem a maior conformidade, enquanto a valorização da qualidade não foi significativa. Os resultados também apontaram que a conformidade à lógica de mercado foi sensível à efetividade do processo de pacificação na comunidade. Quando segregamos a análise por comunidade foi possível verificar que cada uma delas apresentou um processo próprio de conformação, o que tem implicações para a análise de processos de institucionalização de práticas institucionais.

Palavras-chave: Empreendimentos na Favela. Respostas Estratégicas. Pressões Ambientais. Esquemas Interpretativos. Dependência de Recursos.

ABSTRACT

This study aims to analyze how the addition resources and interpretative schemes of small entrepreneurs in the Rio slums pacified influence strategic responses of their businesses in the face of environmental pressures. The choice of the small enterprise in the Rio slums pacified came about due to them being more sensitive to the locus of control of the owner and also for being the most common structural configuration of the slum, being the same highlighted by presenting in recent years a new optics as a sense of security, an investment opportunity after the pacification. The study was conducted from interviews conducted with 132 small business owners in three pacified favelas in Rio de Janeiro. Our results indicate that those entrepreneurs who give greater emphasis to market pressures tend to greater compliance, while valuing the quality was not significant. The results also pointed out that the logic of market was sensitive to the effectiveness of the peacemaking process in the community. When secreting community analysis, it was possible to verify that each one presented a forming process itself, which has implications for the analysis of processes of institutionalization of institutional practices.

Keywords: Developments in the Slum; Strategic Responses; Environmental Pressures; Interpretive Schemes, Addition Resources.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Relação entre categorias.	34
---	----

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Respostas Estratégicas às Pressões Institucionais	15
Quadro 2 – Síntese das Variáveis	39
Quadro 3 – Casos por Comunidade	41
Quadro 4 – Especificação das Etapas da Pesquisa	42
Quadro 5 – Categorização das Entrevistas	43
Quadro 6 – Análise de Convergência	59
Quadro 7 – Convergência dos Resultados da Pesquisa.....	62

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Estatísticas Descritivas.....	48
Tabela 2 – Efeito da Variável Dependente na Conformidade.....	49
Tabela 3 – Análise na Pressão por Infraestrutura de Mercado.....	50
Tabela 4 – Análise na Pressão por Infraestrutura Básica.....	51
Tabela 5 – Análise da Moderação.....	52
Tabela 6 – Médias por Comunidade.....	53
Tabela 7 – Efeito das Variáveis na Conformidade por Comunidade.....	54
Tabela 8 – Comparação das Pressões Ambientais.....	55
Tabela 9 – Moderação por Comunidade (Borel).....	56
Tabela 10 – Moderação por Comunidade (Vidigal).....	57
Tabela 11 – Moderação por Comunidade (Rocinha).....	58

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
1.1 PROBLEMA	11
1.2 OBJETIVOS	11
1.3 JUSTIFICATIVA TEÓRICA E PRÁTICA.....	12
2 QUADRO TEÓRICO-EMPÍRICO DE REFERÊNCIA	14
2.1 RESPOSTAS ESTRATÉGICAS	14
2.2 TROCAS ECONÔMICAS E EMPREENDIMENTOS NAS FAVELAS (COMUNIDADES).....	19
2.3 PRESSÕES AMBIENTAIS.....	24
2.4 ESQUEMAS INTERPRETATIVOS	27
2.5 DEPENDÊNCIA DE RECURSOS	29
3 METODOLOGIA	33
3.1 ESPECIFICAÇÃO DO PROBLEMA	33
3.1.1 Hipóteses de pesquisa	33
3.1.2 Relação entre as categorias analíticas	34
3.2 DEFINIÇÃO CONSTITUTIVA E OPERACIONAL DAS VARIÁVEIS	34
3.2.1 Variável Dependente.....	35
3.2.2 Variáveis Independentes.....	36
3.2.3 Variáveis Moderadoras	37
3.2.4 Variáveis de Controle	38
3.3 DELIMITAÇÃO E DESIGN DA PESQUISA	40
3.3.1 Critérios e definição da amostra	40
3.3.2 Delineamento e etapas da pesquisa	41
3.3.3 Dificuldades e Facilidades na Coleta e Tratamento dos Dados	46
3.3.4 Limitações da Pesquisa.....	46
4 RESULTADOS	48
4.1 ANÁLISE DESCRITIVA DAS VARIÁVEIS DA DISSERTAÇÃO	48
4.2 ANÁLISES ADICIONAIS: MODELOS COMPARATIVOS ENTRE COMUNIDADES	53
5 DISCUSSÃO E CONCLUSÃO	65
5.1 IMPLICAÇÕES TEÓRICAS E PRÁTICAS	67
5.2 RECOMENDAÇÕES DE ESTUDOS FUTUROS	68
REFERÊNCIAS	70

APÊNDICE A: ENTREVISTA	77
APÊNDICE B: ENTREVISTA	78
APÊNDICE C: APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS E ENTREVISTA	77

1 INTRODUÇÃO

As favelas do Rio de Janeiro tiveram origem em meados do século XIX motivadas por fenômenos como a decadência da produção cafeeira no Vale do Paraíba, a abolição da escravidão e o início do desenvolvimento do processo industrial no país que trouxeram muitos ex-escravos e europeus, especialmente portugueses, para a então capital do Brasil, além dos antigos combatentes da Guerra de Canudos que se alojaram no que se configurou na primeira favela do Rio de Janeiro conhecida como Morro da Providência (OLIVEIRA, 1985).

Com o passar dos anos, as favelas cresceram e se constituíram com suas relações comerciais peculiares e uma economia própria, como via de subsídio, para uma identidade econômica, cujas comunidades integravam um contexto de exclusão político-social no Brasil República (ZALUAR; ALVITO, 1998).

Atualmente, as favelas cariocas tendem a viver um contexto diferenciado, haja vista as mudanças de diretrizes do próprio pensamento político e social que rege o atual governo federal ainda que, de maneira tímida, desenvolve e investe em políticas públicas sobre o amparo das peculiaridades urbanas e sistêmicas do complexo social, principalmente no que se refere à segurança pública com a implantação das Unidades de Polícia Pacificadoras (UPP) que, de certa forma, estimula o desenvolvimento dos pequenos empreendimentos impactando diretamente no ambiente organizacional.

Do ponto de vista organizacional, quais seriam as consequências da pacificação para os empreendimentos? Como as pressões “sofridas” pelo empreendedor da favela estão sendo compreendidas e interpretadas? Como eles vêm respondendo a essa nova configuração de seu espaço? Tentando responder a essas questões a partir de um quadro institucional de análise, buscamos analisar como a dependência de recursos e os esquemas interpretativos dos pequenos empreendedores nas favelas cariocas pacificadas condicionam as respostas estratégicas de seus negócios frente às pressões ambientais.

Para tanto, pautamos nosso trabalho inicialmente nas respostas estratégicas definidas por Oliver (1991), especialmente naquela que remete à conformidade à lógica de mercado.

Essas respostas estão pautadas naquilo que o ator social acredita, nos seus princípios e crenças. Machado-da-Silva e Gonçalves (2000, p. 13) elucidam os esquemas interpretativos ao defini-los como “um conjunto de ideias, valores e crenças que dão ordem e coerência às estruturas e sistemas em uma organização”. Assim, cabe ressaltar que, por mais que os atores tenham demandas similares, eles poderão ter respostas distintas por terem valores e crenças distintos e enraizados, que contribuem assim para agirem de tal forma.

Outro aspecto a ser considerado nesse contexto é a Teoria de Dependência de Recursos (TDR) que tem se mostrado como uma das perspectivas econômicas essenciais de análise das relações interorganizacionais. Os estudos de Pfeffer e Salancik (2003) comprovam isto ao mencionarem que, para se entender o comportamento de uma organização, é necessário que se conheça o contexto no qual determinado comportamento foi realizado. Para os autores, a organização pode estar apta para moldar alguns aspectos como estrutura, tecnologia, produtos, valores, normas e outros para influenciar o ambiente. Ou seja, a organização age diretamente no ambiente. Os autores supramencionados defendem que existe uma necessidade prévia de se conhecer a localidade e o entorno do ambiente, pois a Teoria da Dependência reconhece os reflexos do ambiente para com o desempenho dos resultados. Ressaltamos também que a busca, na verdade, é pela viabilidade das estratégias e adaptação ao meio, de acordo com os recursos pelos quais os empreendedores dependem.

Mediante o exposto, estruturamos este estudo em cinco partes. Na primeira apresentamos o problema de pesquisa, objetivos e justificativas. Na segunda apresentamos a base teórico-empírica e as hipóteses que derivamos. Na terceira apresentamos o delineamento metodológico. Na quarta apresentamos os resultados para, no fim, discutir e concluir o estudo.

1.1 PROBLEMA

Pretendemos analisar o seguinte problema de pesquisa: COMO A DEPENDÊNCIA DE RECURSOS E OS ESQUEMAS INTERPRETATIVOS DOS PEQUENOS EMPREENDEDORES DAS FAVELAS DO BOREL, DA ROCINHA E DO VIDIGAL CONDICIONAM AS RESPOSTAS ESTRATÉGICAS DE SEUS NEGÓCIOS FRENTE ÀS PRESSÕES AMBIENTAIS?

1.2 OBJETIVOS

O objetivo central desta pesquisa é analisar como a dependência de recursos e os esquemas interpretativos dos pequenos empreendedores nas favelas condicionam as respostas estratégicas de seus negócios frente às pressões ambientais de natureza técnica e institucional.

Reconhecemos, no entanto, que para que o estudo traga respostas embasadas e satisfatórias ao objetivo geral é importante percorrer caminhos que tragam subsídios para o trabalho final e estes, por sua vez, podem ser chamados de objetivos específicos.

Desta feita, os objetivos específicos deste estudo são:

- a) identificar e descrever as respostas estratégicas dos pequenos empreendedores de região de favelas cariocas pacificadas;
- b) identificar e descrever as pressões ambientais de natureza técnica e institucional que afetam os pequenos empreendedores de região de favelas cariocas pacificadas;
- c) evidenciar os esquemas interpretativos dos pequenos empreendedores de região de favelas a partir dos elementos que eles valorizam em sua atividade econômica;
- d) identificar e descrever qual o ambiente de dependência desses pequenos empreendedores;
- e) analisar como a dependência de recursos e os esquemas interpretativos moderam a relação entre pressões ambientais e respostas estratégicas.

1.3 JUSTIFICATIVA TEÓRICA E PRÁTICA

A contribuição teórica deste estudo, em primeiro lugar, foi estruturar uma discussão entre a sociologia econômica e a sociologia das organizações, em uma perspectiva institucionalista, no intuito de aproximá-las para melhor compreender o fenômeno em estudo.

Em segundo lugar, por utilizar o método misto de pesquisa em estudo ligado a pequenos empreendimentos, já que para essa área geralmente são utilizados métodos quantitativos. A fase qualitativa permitiu o delineamento do contexto técnico e institucional, das respostas de conformidade e não conformidade associadas à interpretação dada pelos atores às pressões e, posteriormente, por meio da pesquisa de campo (quantitativo), verificando a dependência desses pequenos empreendedores e se suas respostas estavam coerentes com o contexto abordado. Também se justifica por utilizar da pesquisa descritivo-explicativa, que fundamenta o conhecimento científico, descrevendo características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre as variáveis, identificando os fatores que determinam ou contribuem para a ocorrência dos fenômenos (GIL, 1999).

Em terceiro lugar, contribui para aproximar outras duas teorias: dependência de recursos e esquemas interpretativos na pesquisa sobre pequenos empreendedores situados em comunidades cariocas pacificadas, avaliando como essas variáveis influenciam na relação pressão ambiental e respostas estratégicas. A dependência de recursos se justifica pelo fato de ser a fonte de sobrevivência das organizações no ambiente externo ou interno, ou seja, o meio pelo qual elas extraem os recursos que as sustentam (PFEFFER; SALANCIK, 2003). Neste caso, em específico, o pequeno empreendimento. Já os esquemas interpretativos, contribuem

para o conhecimento sobre os elementos cognitivos da atuação (MACHADO-DA-SILVA; FONSECA; FERNANDES, 2000) dos donos de pequenos negócios de acordo com suas crenças e valores, investigando as formas pelos quais influenciam na leitura do ambiente nos quais estão inseridos. Tanto a dependência de recursos como esquemas interpretativos podem exercer função de moderação na relação entre pressões ambientais e respostas estratégicas.

Enquanto dimensão prática, este trabalho justifica-se por meio do conhecimento das respostas estratégicas de conformidade e não conformidade dos donos de pequenos negócios com a transição da pacificação, partindo do pressuposto que essas práticas se alteram sofrendo influência da comunidade e de elementos sociais, econômicos e institucionais do ambiente em que atuam.

2 QUADRO TEÓRICO-EMPÍRICO DE REFERÊNCIA

O quadro teórico-empírico de referência apresenta elementos que dão suporte ao problema de pesquisa deste trabalho. O mesmo originou-se por meio de análises literárias, na busca de embasar o estudo de campo proposto e posteriormente, haja vista as dimensões e aspectos fenomenológicos das variáveis serem desconhecidos, utilizou-se a pesquisa de campo na coleta de elementos com intuito de gerar indicadores que conseqüentemente contribuíssem para descobrir as respostas estratégicas e fundamentar as hipóteses.

Para esclarecer o problema de pesquisa, buscaremos primeiramente tratar do conceito e das dimensões de respostas estratégicas pautada no trabalho de Oliver (1991) em que se buscou por meio de pesquisa de campo identificar respostas de conformidade e não conformidade dos empreendedores da comunidade de acordo com o contexto atual vivenciado por eles. Em seguida, discutiremos as trocas econômicas e empreendimentos nas favelas, por meio do comportamento dos indivíduos imersos nesse contexto social, configuração das favelas cariocas e suas peculiaridades. Depois, abordaremos sobre o conceito de pressões ambientais, tais como, os difundidos por Scott e Meyer (1991) que tratam do ambiente técnico e institucional e quais pressões foram identificadas, após uma pesquisa qualitativa identificando a hipótese relativa ao contexto analisado vinculado ao comércio comunitário. Em seguida, apresentaremos as definições de esquemas interpretativos e os valores, crenças e ideias dos empreendedores de pequenos negócios nas comunidades cariocas pacificadas que conforme Machado-da-Silva e Gonçalves (2000) influenciam diretamente as ações dos atores, sendo apresentada também a hipótese extraída por meio de entrevista qualitativa. Posteriormente, trata-se da dependência de recursos que remete aos meios pelos quais a organização consegue garantir a obtenção dos mesmos. Apresentaremos a definição do termo e a identificação por meio de parte qualitativa, de quais recursos os pequenos empreendedores dependem mais para que seu negócio funcione. Por fim, será apresentada a definição do termo comunidade e as particularidades de cada comunidade carioca pacificada pesquisada e sua hipótese correspondente.

2.1 RESPOSTAS ESTRATÉGICAS

Oliver (1991) analisa a influência exercida pelas pressões institucionais sobre as respostas estratégicas diferenciadas de uma organização que gera um elo entre a teoria

institucional e a perspectiva baseada na dependência de recursos. Um dos motivos pelo qual se justifica a inclusão da perspectiva baseada em recursos, em sua análise, procede de a teoria institucional, em geral, considerar que os atores inseridos no processo de institucionalização tendem a um comportamento voltado a escolha em conformidade às pressões institucionais. Para elucidar a proposição, Oliver (1991) propõe um modelo de respostas estratégicas (aquiescer, negociar, esquivar, desafiar e manipular) ao sistema institucional, apresentado no Quadro 1:

Quadro 1 – Respostas Estratégicas às Pressões Institucionais

Estratégias	Táticas	Exemplos
Aquiescer	Habituar Imitar Aceder	Seguir normas tidas como certas, invisíveis Imitar modelos institucionais Obedecer a regras e aceitar normas
Negociar	Equilibrar Pacificar Barganhar	Equilibrar as expectativas de múltiplos agentes Apaziguar elementos organizacionais Negociar com as partes institucionais interessadas
Esquivar	Simular Amortecer Escapar	Simular não conformidade Relaxar as ligações institucionais Mudar metas, atividades ou domínios
Desafiar	Afastar Provocar Atacar	Ignorar valores e normas explícitos Contestar regras e exigências Atacar as fontes de pressões institucionais
Manipular	Cooptar Influenciar Controlar	Aproximar-se de agentes influentes Modelar valores e critérios Dominar agentes e processos institucionais

Fonte: Oliver (1991, p. 152).

A **aquiescência** é o tipo de resposta com um grau de conformidade mais elevado. Ou seja, a que acata as pressões institucionais em sua maior totalidade, relacionando-se a três táticas: habituar, imitar e aceder.

Oliver (1991) também faz menção às necessidades institucionais convergentes e às incertezas entre as expectativas das instituições e os propósitos das organizações como recursos provocadores das respostas estratégicas de **negociação**, que trazem consigo, uma aceitação parcial das pressões institucionais. Para que esse envolvimento se concretize apresentamos três táticas, que são: equilibrar, pacificar e barganhar.

A terceira resposta (**esquivança**) apresenta um ato que tem por fim bloquear necessidade por conformidade. Em relação a esta estratégia, são apresentadas três táticas: simular, amortecer e escapar.

Já o termo **desafiar** traz uma ideia de aversão, ou seja, rejeição dos procedimentos institucionais e remete a três táticas: afastar, provocar e atacar. Por fim, a última resposta estratégica descrita é a **manipulação**, a qual exerce um papel direcionado à não conformidade, pretendendo fazer uso do poder sobre o conteúdo pautado em pressupostos que se pretende aplicar. Apresenta três táticas: controlar, influenciar e cooptar.

Oliver (1991) destaca que aquiescência e comprometimento como resposta estratégica tem uma relação com a conformidade, seja ela parcial ou total às pressões institucionais. Por isso, essas respostas estratégicas abrangem uma grande expectativa quanto ao grau elevado de institucionalização dos arranjos estruturais. Em contrapartida, as outras respostas – esquivança, desafio e manipulação – as pressões institucionais revelam um grau menos elevado de institucionalização e, no extremo, os arranjos estruturais podem não ser institucionalizados. Em suma, Oliver (1991) alude que as organizações respondem às exigências institucionais conforme a sua capacidade interna, considerando ainda as razões que geram determinadas pressões, de quem as exercem, o tipo, como e quais meios e o “local” onde são desempenhadas.

Clemens e Douglas (2005) replicaram o estudo de Oliver nas indústrias de aço sob a importante questão da contaminação radioativa de aço de sucata, buscando compreender as pressões institucionais associadas às respostas estratégicas organizacionais. Resultados deste estudo demonstraram que as empresas que colaboraram com outras em sua indústria favoreciam menos as estratégias ativas e estavam menos inclinadas a participar de estratégias de prevenção. Outro fator a ser considerado pelos autores foi que as organizações tendem a usar para estratégias menos ativas aquiescência e compromisso, enquanto nas mais ativas, manipulação.

Julian et al. (2008) em seu estudo sobre restaurantes em cadeia de *fast food* nos Estados Unidos da América (EUA) retrataram as mudanças ocorridas neste seguimento motivadas por uma pressão vinda da National Heart Saver's Association (NHSA), uma associação em prol da saúde do coração, que propagou uma campanha difundindo a informação que os restaurantes forneciam alimentos não saudáveis e ainda com alto teor de gordura. Os resultados desta pesquisa apresentaram que as pressões exercidas por esse grupo de interesse e que gerou tamanha proporção por ter atingido as mídias impressas poderiam

impactar na visibilidade dos estabelecimentos. Com isso, mudanças foram adotadas pelos executivos, como a proibição de gordura trans nos restaurantes de Nova York.

Neste estudo, por se tratar de um pequeno empreendimento, a lógica mais habitual é a busca por eficiência, pois se trata de um negócio simples, onde o lócus do controle está atrelado ao dono. Sendo assim, buscamos entender as respostas estratégicas variando de um contínuo de conformidade e não conformidade de acordo com as pressões ambientais exercidas nos pequenos estabelecimentos das comunidades cariocas pacificadas.

De acordo com Machado-da-Silva (2003), as respostas estratégicas surgem de acordo com as pressões tendenciais do ambiente em que os indivíduos estão inseridos. Isso significa que o reflexo do ambiente em que o indivíduo está inserido e como este sofre influência do meio e reage é alvo de inúmeros estudos que buscam compreender até que ponto o indivíduo sofre influência, e como essas seriam responsáveis por respostas.

Alguns estudos, como, por exemplo, o de Souza e Vasconcelos (2003), preocupou-se em investigar os “modelos organizacionais dos pensamentos”, buscando uma profunda reflexão nesta teoria, explicando por meio da psicologia que o indivíduo não possui apenas influência de acordo com seu desenvolvimento cognitivo na formação de seus pensamentos, mas sim antes mesmo do desenvolvimento cognitivo, o indivíduo age de acordo com os estímulos do ambiente em que está inserido.

Em outras palavras, podemos dizer então que o ambiente é responsável pela forma de pensamento e, conseqüentemente, pela ação do indivíduo, ou seja, como este pensa, cria seus valores morais e sociais, bem como entende e se doa por meio de seus laços afetivos (SOUZA; VASCONCELOS, 2003).

Segundo De Tommasi e Velazco (2013), as respostas estratégicas que o contexto das favelas cariocas exigiu de seus moradores podem ser investigadas de múltiplas formas, pois a marginalização em que estes estavam inseridos abriu espaço para formação de inúmeras respostas, desde o modo de vestir, ao modo de comercializar, de musicalizar, e assim por diante.

Rocha (2007) enfatiza que há inúmeras ações com a intenção de modificar os estereótipos relacionados às favelas e, desta forma, pode haver uma mudança simbólica em relação a estes grupos excluídos, por serem desvalorizados perante a sociedade.

O estudo de Rocha (2007) é o início de uma investigação das respostas estratégicas e demonstração de pensamentos e interesses que impulsionam os adolescentes das favelas cariocas, investigando o que estes acreditam e desacreditam de acordo com seu meio,

principalmente com relação ao fator financeiro. Em 2007 (p. 131), o autor fez a seguinte indagação:

O que acontece quando surgem produtos midiáticos que pretendem desconstruir imagens estereotipadas? Será que eles conseguem desestabilizar configurações já dadas? As pessoas conseguem notar a proposta de um novo padrão de visibilidade dos grupos excluídos?

Parece que este estudo previa uma mudança na comunidade que transformou todos os desejos, em moda “ostentação” e, por meio desta resposta estratégica, conseguiu implantar uma tendência nacional, de modo que muitos de seus moradores conseguiram alcançar o “sucesso” e, conseqüentemente, a “riqueza”, trazendo condições para que a favela fosse “ostentada” para todo Brasil.

Tal questão coloca a favela como um espaço no qual os moradores encontraram um “mercado próprio”, ou seja, como levar sua cultura e forma social por meio da mídia, com o intuito de conseguir visibilidade e retorno financeiro, com suas “modas”, estilo de roupas, músicas, danças, dentre outros. A cultura da favela, por meio das portas midiáticas se abriu numa determinada proporção em que a conjuntura interna, precária, debilitada de aparatos públicos, passou a ser comercializada; ou seja, não é o modo de vida que é vendido, trata-se de uma cultura que hoje desce os morros e toma forma na mídia e nos espaços urbanos como um todo. De acordo com Rocha (2007, p. 132), “não apenas a televisão, mas, também, o contexto reflexivo de recepção é fundamental na medida em que os sentidos são reconstruídos e problematizados”.

O estudo de Cochia e Machado-da-Silva (2004) sobre setores de vestuários e alimentos no Estado do Paraná também se utilizou do modelo de análise proposto por Machado-da-Silva, Fonseca e Fernandes (1999, 2000) que consideraram o trinômio ambiente- interpretação-ação e a influência dos esquemas interpretativos como mediador do posicionamento estratégico da empresa diante das pressões do contexto ambiental. Os resultados apresentaram comportamentos estratégicos similares quando se observava grupos do mesmo setor e diferentes quando se referia a grupos distintos em prol da escolha partilhada do contexto ambiental. Ou seja, as escolhas estratégicas são determinadas pelo modo como o ambiente é visto pelos dirigentes e de acordo com o setor de atividades em que atuam. Isto é um fator propício da nova teoria institucional, que, segundo Crubellate e Vasconcelos (2010, p. 57) tem ganhado notoriedade com a premissa básica de “que não se responde a padrões ambientais objetivos e sim ao resultado de um processo de interpretação” e, também, que a

própria resposta forma a estrutura fundamental pela qual determinada interpretação adquire conotação de externalidade e passa a constituir o próprio ambiente construído ou, ordenado (ZILBER, 2002; WEBER; GLYNN, 2006). Isto é identificado na nova teoria institucional.

Vargas (2005) conceituou as respostas estratégicas encontradas nas favelas como uma resposta ao que ele denomina de *apartheid* brasileiro, ou seja, a separação acentuada entre a cidade e a comunidade, cujas favelas estiveram submetidas durante séculos. Segundo ele, a exclusão demográfica das favelas, contribuiu para a marginalização dos seus moradores, a maioria negra, com relação ao emprego, saúde, educação e representação política.

O estudo de Fleury (2012) defende que cada ação tem uma reação, apesar de parecer um dialeto antigo é o contexto que reflete as respostas estratégicas na realidade das Favelas do Rio de Janeiro. Essas realidades passaram a ser demonstradas com detalhes após a implantação das Unidades de Polícia Pacificadora, responsáveis por retirar parte das favelas das mãos dos traficantes. Tal ação gerou uma sensação de segurança e possibilitou que os cidadãos evidenciassem suas respostas estratégicas, e estudos tais como este. Para corroborar esta informação, mencionamos alguns trechos extraídos das entrevistas com os pequenos empreendedores de comunidades pacificadas:

“Aí então, como eu ia falando, por algum motivo as pessoas de fora não entravam aqui, mas agora não, a frequência agora é maior, vem gente de fora, do estado do Rio, de outras comunidades pra comprar aqui na confeitaria, teve um bom desenvolvimento nessa confeitaria por causa da UPP, ajudou muito, muito mesmo” (Entrevistado 4, Borel)

“É difícil eu falar né...eu morei aqui uns três meses quando eu casei, né, antes da UPP. Eu morava em outro bairro, em Jacarepaguá, então quando eu passei dois meses aqui, eu vi a diferença daqui pra Jacarepaguá. Então, assim, quando entrou a UPP eu vi que teve uma melhora, principalmente, para mim, você ver que tem uma segurança, já é um ponto favorável.” (Entrevistada 1, Vidigal)

Percebe-se por meio das falas dos entrevistados que os mesmos se conformaram com as novas mudanças ocorridas no ambiente em relação ao seu comércio.

2.2 TROCAS ECONÔMICAS E EMPREENDIMENTOS NAS FAVELAS (COMUNIDADES)

Bauman (2003) define comunidade como um lugar “cálido”, confortável e acolhedor, onde todos se entendem uns com os outros, há confiança mútua, pode-se

discutir tudo amigavelmente e, principalmente, onde todos podem contar com a boa vontade dos outros. Para ele, na comunidade, a ajuda mútua é um dever, pois cada um tem o direito de esperar obter a ajuda de que se precisa.

As comunidades do Rio de Janeiro são conhecidas internacionalmente, principalmente por manter, em seu contexto, uma especificidade na identidade cultural, que está para além da economia, e que perpassa pelo vestuário, música, dialeto, estilo de vida em geral. Além disso, começou-se a observar que a favela também possui uma peculiaridade em sua economia (JACQUES, 2001). Esses fatores (vestuário, música, dialeto, etc.) são agentes influenciadores do comportamento humano, em específico, nas favelas.

O comportamento humano, segundo Gomes e Campos (2009), tem uma ligação direta com o espaço social, do qual recebe influência por meio da forma de falar, se comportar, se vestir, estilos musicais, dentre outros. Essa afirmativa pode ser observada por meio das letras musicais e festas que se manifestam no morro, ainda que tenham descido após encontrarem um mercado capitalista disposto a aceitar o que antes era marginalizado, como falsa simbologia da aceitação do indivíduo que até então era o criminalizado e oprimido pelos mesmos aparatos, que por hora se faz majoritário nos espaços sociais (MERHY, 2010).

É pertinente fazer uma pausa para observar o contexto histórico social em que o Rio de Janeiro foi formado a partir da divisão existente na cidade, onde a favela ficava à parte em meados da década de 1950. Rememora Merhy (2010) que a cidade do Rio de Janeiro, capital federal brasileira até o final da década de 1950, era vista como uma cidade dividida, na qual de um lado se encontrava o asfalto e, do outro, a favela. À medida que se constituiu a divisão entre o asfalto e a favela, tornaram-se também perceptíveis outras divisões significativas, tais como classes sociais, qualidade de vida, aspectos culturais, dados estatísticos policiais sobre a violência. Ou seja, a origem social e os elementos culturais dessa divisão se eternizam como marca específica da localidade, de forma que a batalha travada contra e em prol da favela já se consolidou na história por décadas.

Merhy (2010) ainda completa a exposição afirmando que as favelas para o Rio são como o Rio para o Brasil, ou seja, uma marca histórica que faz parte da sua própria composição e organização urbana. No entanto, Rocha (2007) chama a atenção que, para o estudo sobre o tema “favela”, deve-se tomar um cuidado extremo para que não sejam repassados contextos relatados na mídia televisiva, que muitas vezes busca o sensacionalismo para atender seus objetivos específicos. Ou seja, deve-se estudar com olhar histórico e científico, sobre a consolidação da formação social deste “grupo” que, por si só, criou uma

identidade cultural e economia independente do próprio Rio de Janeiro. Para isso, apresenta-se a configuração inicial das comunidades pesquisadas.

A primeira delas é o morro do Borel, considerada uma das comunidades mais antigas do bairro da Tijuca (zona norte do Rio de Janeiro), onde suas moradias datam do início da década de 1920, num loteamento que era uma antiga fábrica de cigarros (CARVALHO, 2013). Já em relação à comunidade da Rocinha, originou-se de uma aglomeração residencial no final da década de 1920 (SEGALA, 1991). Após sete anos, parte da área foi loteada com terrenos de 270 m², onde sua localização era considerada periférica, sendo seus primeiros moradores, operários de fábricas. E, por último, o morro do Vidigal, que é considerada por seus moradores uma das favelas mais bem localizadas do Rio. Fica entre os bairros Leblon e São Conrado, com uma vista privilegiada para as praias da zona sul. O nome da comunidade já foi significado de poder no Rio de Janeiro do Primeiro Império, haja vista, está diretamente relacionado ao major Miguel Nunes Vidigal, um dos homens mais influentes da cidade no século XIX. Os primeiros barracos surgiram na década de 1940 e duas décadas após, aconteceu à explosão demográfica entre os bairros Leblon e Ipanema. Esse crescimento desordenado repercutiu nas favelas, de forma negativa, gerando um total desequilíbrio estrutural.

De acordo com Ribeiro e Lago (2001), a busca pelo equilíbrio e adoção de tendências econômicas próprias adveio como consequência da marginalização que os cidadãos das favelas possuem ou possuíam, mesmo que estudos realizados na década de 1970 tenham comparado favelas aos grandes espaços de convivência.

Infere-se então que os ajustes foram parte da fragilidade do sistema social e do processo econômico que se enraizaram na cultural local, onde a população “presa” em morros começou a adotar uma cultura de sobrevivência, a fim de sobrepor a debilidade do sistema vigente. E essa cultura de sobrevivência que estimulou os moradores locais a comercializarem entre si fomentando o comércio local.

A partir do exposto, buscou-se compreender as particularidades das três comunidades analisadas neste estudo.

A partir do advento da pacificação das favelas cariocas por meio de ações de políticas públicas de segurança iniciada na comunidade do morro Santa Marta em 2008 e estendida a outras comunidades, como as pesquisadas neste estudo (Borel, Rocinha e Vidigal) tornou-se possível a minimização do tráfico de drogas, retornando o domínio ao Estado. Assim, o interesse pelo empreendedorismo local começou a ser mais evidenciado, tanto pelos

moradores da comunidade como também por moradores externos a mesma. Isto foi identificado nas falas dos entrevistados como podemos perceber a seguir:

"Olha, mudou muito. Para mim, mudou muito, no comércio mudou muito, mais movimento, mais gente na rua, as crianças pode brincar...movimento melhorou 100%..." (Entrevistado 1 – Borel)

"Foi muito boa, né, a pacificação foi muito boa, evoluiu muito, ajudou muito, porque antes tinha, eu já tive uma confeitaria, antes desse tempo, aí, então, o movimento era menor pelo seguinte, porque as pessoas de fora, não entravam, por algum motivo, né, agora a frequência é maior". (Entrevistado 4 – Borel)

O estudo de Fleury (2012) defende que cada ação, tem uma reação, apesar de parecer um dialeto antigo, é o contexto que reflete a realidade das favelas do Rio de Janeiro após as ações do governo.

Esta realidade passou a ser demonstrada com peculiaridade após a implementação das Unidades de Polícia Pacificadoras, a qual foi responsável por promover uma sensação de paz nas comunidades resultando também em investimentos por parte dos comerciantes no “público do asfalto”, chamados pelos moradores, que são as pessoas de fora das comunidades.

Nossa pesquisa de campo apontou que comerciantes de bares, por exemplo, começaram a adquirir novos hábitos, como a inserção de bebidas que antes não eram comercializadas pela sua clientela, como uísque, energético e *vodka*, motivados pela “circulação” de novos clientes nas comunidades. Tais comerciantes utilizaram o empreendedorismo para aprimorarem o negócio. Assim, a essência do empreendedorismo consiste na percepção e no aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios.

Os empreendimentos peculiares tomaram dimensões tão grandes que seus próprios moradores se disponibilizaram a servir como janela de comunidade, decidindo por investir em segmentos não tão populares na comunidade, como o artesanato da favela, difundido como arte e acessórios turísticos.

Freire-Medeiros (2010, p. 34) ratifica a percepção dos comerciantes que decidiram transformar o aspecto pobreza em oportunidade ao mencionar sobre: “a pobreza turística – uma pobreza emoldurada, anunciada, vendida e consumida com um valor monetário acordado entre, promotores e consumidores em diferentes partes do mundo” (FREIRE-MEDEIROS, 2010, p. 34). Isto pode ser corroborado por meio da fala da entrevistada a seguir:

"... todo o artesanato é de artesãos daqui, temos uns 10 aqui dentro e cada dia vai chegando mais gente com coisas bonitinhas e vão renovando, porque ficava restrito né. Tem muita gente, por exemplo, esse tapete da senhora, da

dona Cecília, ficava lá entre os vizinhos, mas agora ela tem um lugar onde ela possa colocar, entendeu? Não fica restrito”. (Entrevistada 4 – Vidigal)

Vasconcellos e Hemsley (2002) conduzem em seu estudo que a decisão de como transformar pobreza em oportunidade, é impulsionada pelos próprios valores e meios em que os indivíduos estão unidos e condicionados, sendo os valores individuais compartilhados pelo grupo, assim como a busca pela sobrevivência e o mercado, aderindo a uma caracterização própria do grupo, no caso das favelas do Rio de Janeiro.

O “mundo de vida” ou modelo de vida criado por essas comunidades cariocas impulsionou o seu entorno, porque até então a economia de troca (ROCHA, 2007), e até mesmo as “políticas públicas” das favelas cariocas por muito tempo foram determinadas pelo “poder interno e paralelo” (BRULON; PECI, 2013). Por meio do comportamento dos consumidores das favelas, advindos do retrato histórico social, a idealização de um “novo mercado” que modela o anterior, cujo comportamento de consumo e conseqüentemente um mercado paralelo, como resposta direta ao contexto em que está inserido e um novo panorama vinculado às políticas públicas atuais. Esse “novo mercado” que perpassa por transformações tem em seu contexto o comércio local que em meio a este processo, acaba sendo impactado com as mudanças ocorridas no ambiente. Mas nem sempre essas mudanças trazem consigo aspectos positivos, principalmente àqueles que de certa forma são impactados pelo ambiente que os rodeiam.

Na Rocinha, por exemplo, os pequenos empreendedores começam a duvidar do processo de pacificação, pois com a implantação do mesmo, a violência aumentou na comunidade ocorrendo a qualquer horário do dia ocorrências como furtos, roubos, troca de tiros e outros, gerando total instabilidade no comércio, o que não ocorria outrora com a “lei” imposta pelo poder paralelo que bania estes delitos dentro da comunidade. Podemos perceber isto na fala de um entrevistado:

“Quando era bandido, as pessoas mantinham o respeito, não roubavam... Não invadiam sua casa porque tinham medo de levar uma coça ou alguma coisa parecida, agora hoje em dia, está uma bagunça... roubaram a minha loja e ficou por isso mesmo. Pra mim, a UPP perdeu a moral depois que descobriram quem foram os policiais que mataram Amarildo. Todo mundo agora quer fazer o que quiser... não se vende como se vendia antes, o comércio realmente deu uma queda.” (Entrevistada 5 – Rocinha).

Scott e Meyer (1991) confirmam isto ao afirmar que organizações são afetadas pelo ambiente e as características do mesmo explicam esta estrutura e o desempenho da organização. Este desempenho, por se tratar de pequenos empreendimentos, está atrelado ao

controle do dono que toma suas decisões pautadas na interpretação que é dada ao seu comportamento, com base nas reações dos demais (VAN KNIPPENBERG, 1984). Brown (1984) faz uma análise do grupo em que o indivíduo está inserido com outros, gerando uma tendência geral de maximização das diferenças positivas. Portanto, onde o processo de pacificação foi assimilado com mais naturalidade, os comerciantes enxergavam novas oportunidades para seu negócio. Diante do exposto propõem-se a seguinte hipótese:

Hipótese 1 – Quanto mais assertivo for o processo de pacificação na comunidade, maior será a conformidade à lógica de mercado.

2.3 PRESSÕES AMBIENTAIS

Na abordagem institucional o ambiente é definido como instância social, formada por relações entre organizações que geram produtos e serviços similares e por aquelas que ditam normas de funcionamento e de alcance da legitimidade (HASHIMOTO; DA FONSECA, 2009). Portanto, para os seus seguidores, as organizações estão imersas no ambiente, do qual retiram e simultaneamente difundem normas de atuação, sobretudo de caráter estratégico (FONSECA; MACHADO-DA-SILVA, 2002; SCOTT; MEYER, 1991).

Para Fonseca (2003), o ambiente organizacional pode ser identificado por duas óticas de uma mesma construção, conhecidas como ambiente técnico e institucional, tendo em vista que o acontecimento de uma não exerce poder de exclusão sobre a outra. No que tange ao ambiente técnico, Scott e Meyer (1991) relatam que a lógica da eficiência, voltada ao cálculo utilitário de consequências, é o motor propulsor que influencia as organizações, onde estruturas organizacionais, procedimentos de trabalho e o foco nos objetivos seguem uma lógica de competitividade. Em suma, busca-se maximizar lucros com a utilização mínima de recursos.

No que concerne ao ambiente institucional, Scott e Meyer (1991, p. 123) o definem como “aquele caracterizado pela elaboração de regras e requerimentos nos quais a organização individualmente precisa se conformar se quiser receber suporte e legitimidade”. A formulação dessas normas, ou como cognominadas por Meyer e Rowan (1977) como “mitos racionalizados”, acontecem devido à crescente complexidade que envolve as organizações formais. Em relação às normas institucionais, Meyer e Rowan (1977, p. 345) as situam como “aquelas caracterizadas pela elaboração de regras e requerimentos nos quais a organização individualmente precisa se conformar se quiser receber suporte e legitimidade”.

Scott (1995, p. 46) explana sobre os termos “mitos racionalizados” no qual confere racionalidade à medida que certas ações são praticadas com o intuito de atingir objetivos, mítico, pois tais procedimentos estão associados às crenças amplamente compartilhadas.

Meyer e Rowan (1977) tratam os mitos racionalizados não somente como algo voltado à diversidade estrutural da organização formal, mas ao emaranhado de ações praticadas e instituídas no ambiente social. De acordo com os autores, as organizações se “apropriam” dessas práticas institucionais com intuito de se legitimarem e sobreviverem no ambiente, não havendo uma relação direta de tais práticas com a eficácia. Mediante isso, a capacidade de sobrevivência de uma organização não é somente explicada por sua capacidade de se adaptar ao contexto ambiental técnico e financeiro, mas também por preceitos significativos que levem a mesma a obter legitimidade.

Na abordagem institucional o ambiente é analisado como uma instância social, no qual há interação entre as organizações que são responsáveis pela produção de produtos e/ou serviços similares e também pelo estabelecimento de regras de funcionamento e de busca de legitimidade. Em suma, as organizações estão inseridas no contexto ambiental, pelo qual retiram e difundem regras, principalmente no âmbito estratégico (SCOTT; MEYER, 1991; FONSECA; MACHADO-DA-SILVA, 2002).

Scott (1995, 2008), ao tratar desse ambiente organizacional, menciona que o mesmo dispõe de recursos indispensáveis para que as organizações concretizem suas atividades-fim. O mesmo autor ainda acrescenta que este ambiente é incorporado de elementos simbólicos, como regras, crenças e valores. Dessa forma, ao se pressupor que há uma necessidade das organizações em adaptar-se ao ambiente e suas pressões, ter ciência do contexto no qual estão inseridas é relevante para que estruturas e processos internos sejam entendidos, bem como suas decisões (CARVALHO; VIEIRA; LOPES, 2003).

A interação entre as organizações é um pressuposto essencial para que as mesmas se mantenham legítimas competitivas e sobrevivam no ambiente, haja vista que a competitividade do mercado e a eficiência estão inseridas no contexto que está socialmente construído e esse contexto conduz ao isomorfismo institucional (MEYER; ROWAN, 1977). Os autores supracitados aduzem o isomorfismo institucional como a ideia central de que as organizações se conformam com os mitos racionalizados no ambiente, gerando um modelo organizacional ideal.

DiMaggio e Powell (1983) apresentam três mecanismos que influenciam a concepção do isomorfismo. São eles: isomorfismo coercitivo, mimético e normativo. O isomorfismo coercitivo é percebido quando aspectos culturais são replicados no ambiente social e quando

pressões seja ela formal ou informal obrigam às organizações a tomarem decisões similares. O isomorfismo mimético decorre da “imitação” das ações dos concorrentes almejando alcançar o sucesso obtido por eles (DIMAGGIO; POWEL, 1983). E, por fim, o isomorfismo normativo, que está relacionado a um procedimento que deve ser seguido, à profissionalização ou mesmo a um aspecto moral (SUCHMAN, 1995). Mediante os mecanismos expostos, percebeu-se que após a implementação do processo de pacificação, os proprietários sentiram-se estimulados a formalizarem seus estabelecimentos por meio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) com o intuito de obter benefícios, como o microcrédito e aquisição de materiais para investimento no mesmo. No relato a seguir, é confirmada essa informação:

“...o Sebrae que procurou essas pessoas que tinham comércio que queriam formalizar, pagar suas contas em dias, e deram também um aval, e este aval é o que é, um microcrédito, para as pessoas realizarem, tirar este crédito e ampliar seu negócio.” (Entrevistado 3 – Borel)

Sendo assim, é possível compreender que pressões ambientais habilitam os critérios morais, legais e culturais para a realização da atividade na organização. Além do mais, as mesmas habilitam os atores e geram legítima autoridade às ações, dando-lhes direcionamentos (GIDDENS, 2003). Ainda no que concerne a estas pressões ambientais, Meyer e Rowan (1977) afirmam que as organizações, ao compartilharem do mesmo ambiente e ao serem confrontadas com essas pressões, sejam de natureza técnica e/ou institucional, tendem a adotar práticas similares de conformidade. Diante do exposto, apresenta-se a seguinte hipótese:

Hipótese 2a – Quanto maior a pressão por infraestrutura de mercado maior a conformidade à lógica de mercado.

Guarido Filho e Machado-da-Silva (2001, p. 38) ressaltam “que a conformidade ao contexto institucional não implica em imobilismo social ou plena homogeneidade, uma vez que as condições ambientais são percebidas e interpretadas de maneira própria por cada organização”. Ou seja, cada organização se orienta “pelo contexto institucional no nível que mais se coaduna com a sua trajetória e, portanto, com sua lógica interior” (MACHADO-DA-SILVA; FERNANDES, 1998, p. 49). Isto pôde ser percebido na pesquisa de campo qualitativa, conforme a fala de um dos entrevistados a seguir:

“... saneamento básico é muito importante, pois quando está chovendo o movimento diminui e muito” “... tem um lixão ali pra cima e quando chove, vem todo o lixo e acaba por entrando na loja” (Entrevistada 6 – Rocinha).

Com isso, os donos dos empreendimentos acreditam ser imprescindíveis para o bom desempenho de seus comércios fatores como livre acesso à comunidade, segurança e saneamento básico. A ausência ou ineficácia destes fatores foram consideradas por eles relevantes para a perda de rendimento. Diante do exposto, deriva a seguinte hipótese:

Hipótese 2b – Quanto maior a pressão por infraestrutura básica maior a conformidade à lógica de mercado.

2.4 ESQUEMAS INTERPRETATIVOS

Os esquemas interpretativos, segundo Machado-da-Silva e Gonçalves (2000, p. 13), “são um conjunto de ideias, valores e crenças que dão ordem e coerência às estruturas e sistemas em uma organização”.

As ações desenvolvidas pelos atores de uma organização têm uma relação direta com o modo pelo qual os mesmos interpretam e percebem o ambiente. Esta interpretação está pautada nos valores, crenças e interesses dos indivíduos. No que diz respeito à intensidade, há uma variação por parte dos atores organizacionais, na incorporação de tais elementos. No que tange ao contexto institucional, Machado-da-Silva, Fonseca e Fernandes (1999) indicam que o mesmo pode ser percebido de diferentes formas pelos indivíduos, organizações e grupos. Essas formas diferenciadas percebidas pelo indivíduo nos remetem ao conceito de agência que considera tanto o pressuposto mudança como o da persistência no processo institucionalizado (MACHADO-DA-SILVA; FONSECA; CRUBELLATE, 2005). Para Nakayama e Teixeira (2012, p. 87), “a agência seria a capacidade de interferir em eventos, não necessariamente de modo intencional”. Ou seja, mesmo que toda ação esteja envolvida por uma intenção primária, o seu resultado não pode ser explicado especificamente por essa intenção, pois se admite a interposição de implicações não intencionais no ambiente. Com isso, Machado-da-Silva, Fonseca e Fernandes (1999) creem que o ambiente é idealizado de modo intersubjetivo, onde há pouca possibilidade de ocorrer uma ação similar, mesmo que os estímulos sejam parecidos.

Os esquemas interpretativos ajudam também no processo de compreensão de padrões de interação internos da organização (RANSON; HININGS; GREENWOOD, 1980). Eles

determinam e restringem as atividades em três aspectos: o primeiro está relacionado à forma adequada das operações ou à essência de uma organização; o segundo refere-se às crenças e valores que ditam sobre os fundamentos da organização, e o terceiro remete aos critérios adequados que são utilizados para averiguar o desempenho de uma organização (GREENWOOD; HININGS, 1988).

As diferentes interpretações percebidas nas organizações decorrem dos valores e crenças legitimados que representam os esquemas interpretativos, mediando os objetivos e a forma como os indivíduos interpretam suas ações e o quanto a organização está imersa neste ambiente para compreendê-lo (MACHADO-DA-SILVA; FONSECA; FERNANDES, 2000).

Machado-da-Silva, Fonseca e Fernandes (2000, p. 132) apresentam uma definição do que compreendem como “valor”. Eles trazem uma explanação de valor como “percepções racionalizadas de um indivíduo, ou compartilhadas por um grupo, de maneira implícita ou explícita, que expressam preferências de cursos de ação ou resultados”. Sendo composto de elementos intrínsecos, os valores são apresentados como modelo de regras a serem seguidas. Isso tem relação com os modos pelos quais os indivíduos gerenciam seus comportamentos, que, sendo intrinsecamente aceitos, passam a serem medidas que orientam as ações e para expandir e conservar as decisões concernentes a objetivos e condições importantes (BILSKY, 2009).

As crenças nos remetem à ideia de fornecer a possibilidade de expectativas que influenciam nas percepções, pensamentos e emoções sobre o ambiente e a organizações (HATCH, 1993). Sendo as crenças como algo assimilado pelos indivíduos como verdade, os membros da organização estarão propensos a valorizar esses pressupostos, desencadeando interação entre valores e crenças. Nestes termos, Rossoni, Guarido Filho e Estácio (2010), em concordância com Machado-da-Silva, Fonseca e Crubellate (2005), adotam uma postura ontológica firmada na intersubjetividade, pautada na interpretação dada pelos atores sociais, sob a compreensão da racionalidade limitada, atribuindo significância aos estímulos vivenciados em seu contexto.

No que concerne ao contexto vivenciado pelo pequeno empreendedor nas comunidades pacificadas pesquisadas, constatamos que a qualidade dos produtos/serviços passou a ser um quesito primordial para o desempenho dos negócios. Com o “olhar empreendedor”, donos dos negócios têm comercializado produtos e serviços anteriormente vistos somente fora da comunidade com intuito de cativar um público diferenciado e reter o consumidor no comércio local sem que houvesse necessidade de ser pressionado para isso. Devido a isso, propomos a seguinte hipótese:

Hipótese 3a – Quanto maior a valorização da qualidade por parte dos pequenos empreendedores, menor a ênfase dada às pressões ambientais.

Os comerciantes das comunidades começaram a ver na pacificação a oportunidade de expandir seus negócios. A formalização dos seus estabelecimentos e cursos oferecidos pelo SEBRAE contribuíram para que tivessem acesso ao microcrédito e melhorassem a estrutura do estabelecimento como também ampliar formas de pagamento oferecidas aos clientes, como por exemplo, máquinas de cartões de débito e crédito, além de aplicarem conhecimentos obtidos por meio dos cursos como atendimento e bom uso das finanças. Diante do exposto, apresentamos a seguinte hipótese:

Hipótese 3b – Quanto maior a valorização da qualidade por parte dos pequenos empreendedores, maior a conformidade à lógica de mercado.

De acordo com Machado-da-Silva; Fonseca e Fernandes (2000), essas práticas geram simultaneamente reflexão, reprodução e legitimação dos valores organizacionais pelos mapas cognitivos, conferindo estabilidade cognitiva e operacional de forma que as organizações constituam um modelo próprio de realizar suas coisas. Esse modelo pode decorrer por meio de cópia (isomorfismo mimético), onde uma organização copia a forma estrutural e funcional da outra com o intuito de se assemelhar com as demais organizações que compõem o ambiente. Contudo, na existência de pressões ambientais, as organizações, conforme seus interesses em prol dos esquemas interpretativos de cada uma delas (MACHADO-DA-SILVA; FONSECA; FERNANDES, 2000), têm uma propensão a diversificar o processo interpretativo ambiental. No que tange à internalização da qualidade pelo comerciante, o mesmo passará a valorizar sem precisar ser cobrado por isto. Diante disto, apresentamos a hipótese a seguir:

Hipótese 3c – Quanto maior a valorização da qualidade, menor a influência das pressões ambientais na conformidade.

2.5 DEPENDÊNCIA DE RECURSOS

A teoria da dependência de recursos é um modelo baseado em grande parte nas discussões de Pfeffer e Salancik (1978). Este modelo parte do pressuposto de que as decisões são tomadas nas organizações internamente, e de que essas decisões devem sempre considerar

o contexto ambiental no qual estão inseridas (CÁRDENAS; LOPES, 2006). Ou seja, é “um modelo que situa as organizações em uma perspectiva de constante luta por autonomia, confrontando-as com as limitações e controles externos” (MENDONÇA; ARAÚJO, 2011).

A teoria da dependência de recursos propõe meios para que as organizações consigam garantir a obtenção de recursos. O objetivo primordial desta teoria para com as organizações é que as mesmas deverão gerir suas dependências por meio de estratégias (SELZNICK, 1949). Além disso, é interessante que as organizações observem o ambiente, pois as mesmas são agentes influenciadores para a tomada de decisão, seja analisando o contexto interno e/ou externo (PFEFFER; SALANCIK, 2003).

É de responsabilidade dos gestores, mais especificamente dos donos dos pequenos empreendimentos na favela, buscar a interligação de elementos ligados à organização. Desta forma, há uma relação existente entre o gestor dos pequenos empreendimentos e o nível de dependência de recursos (PFEFFER; SALANCIK, 2003). Essa relação e dependência dos comerciantes foram identificadas na comunidade, pois mesmo com o acesso facilitado na comunidade e consumidores externos utilizando os produtos/serviços, a maioria dos empreendedores depende dos consumidores da comunidade. Além disso, dependendo de fatores como tipo de produtos/serviços prestados e até mesmo localização, há empreendedores que dependem em sua totalidade dos consumidores locais. Podemos identificar isto na fala de um dos entrevistados:

"Não mudou muita coisa, não, porque continua a mesma coisa, as pessoas que eu atendo não são de outros lugares. Aqui não sobe ninguém, só com a Jocum. Não vem ninguém visitar o Borel que nem vem na Santa Marta. Com a pacificação ficou a mesma coisa." "Só os moradores. Continua a mesma coisa, eu tenho meus clientes fixos."
(Entrevistado 2 – Borel)

Huse (2005) trata dessa relação como elemento fundamental pelo qual se busca aceder, sustentar, obter ou desenvolver estes recursos que, por sua vez, nem sempre estarão disponíveis abundantemente. Ainda no que concerne à relação desse ambiente, Gomes e Gomes (2007) mencionam que a troca de recursos é base fundamental para mantimento deste processo. Já Cunha (1993) ressalta que as organizações que não possuem determinados recursos se utilizam da interação para aquisição do mesmo, enquanto Mindlin e Aldrich (1975) apontam uma relação comparativa ao mencionarem a proporção existente de um ator para com outro, quanto de uma organização para com a outra, bem como a oferta de recursos

no ambiente. Os autores ainda aduzem que a dependência ou independência de uma organização altera por dois fatores: tempo ou contexto onde se encontra.

Straub, Weill e Schwaig (2008) observam que os empreendimentos não podem ter como base de confiança única, a dependência em seus recursos próprios. Deste modo, busca-se a eficácia pautada no “combate” à dependência desses recursos fazendo relação ao potencial da organização em alcançar esses recursos no ambiente externo.

Ainda no que tange ao acesso aos recursos raros, Pfeffer e Salancik (2003) retratam que a busca pelos mesmos deve ser por meio de variadas fontes, haja vista a disputa pela aquisição dos mesmos ser externa e restrita externamente às organizações.

Outro aspecto que é considerado pela teoria da dependência de recursos é a manipulação do ambiente promovida pelas organizações com o intuito de relacionar ativamente com ele. Em vez de assumirem uma posição passiva das forças ambientais, as organizações buscam mecanismos de adaptação ao ambiente.

A teoria da dependência de recursos por meio da ótica de tomada de decisão nos remete a uma consideração às organizações, onde elas são, ou almejam ser, ativas para persuadir o ambiente no qual estão inseridas. Desta feita, acaba por colaborar com a diversificação das organizações, haja vista as mesmas serem fruto de um ambiente mutável. É essa inconstância que faz com que as organizações se adaptem ao ambiente.

A pesquisa qualitativa realizada nestas comunidades constatou que os donos dos pequenos empreendimentos estavam percebendo uma sensação de mudança na comunidade e que isso de certa forma poderia impactar seu negócio, pois com a inserção das políticas públicas e a sensação de segurança instaurada e o acesso de pessoas que outrora não adentravam na comunidade, desencadeou em oportunidade de investimento. A fala do entrevistado corrobora esta informação:

“É, eu vou fazer mudanças, vou pintar na frente e vou colocar placa, a placa vai ter o nome, e esse nome vai chamar as pessoas pra comprar.”
(Entrevistado 3 – Borel)

Diante do exposto, apresentamos a hipótese:

Hipótese 4a – Quanto maior a dependência interna da comunidade, menor a influência da pressão na conformidade.

Em outra perspectiva, há os comerciantes mais antigos, que chegaram à comunidade, abriram seu negócio e perduram até hoje. Percebeu-se uma característica peculiar neles que foi a comodidade com a situação. Estes, por sempre terem sua clientela associada como certa, preferem ou não percebem as mudanças no ambiente e optam por continuar negociando da mesma forma que começaram. Isto é perceptível na fala do entrevistado a seguir:

“Já tenho 83 anos, já estou no final da vida. Minha expectativa é ficar por aqui até eu morrer e se meus filhos ou netos quiserem, poderão assumir essa vendinha aqui” (Entrevistado 7 – Rocinha)

Mediante a isto, propomos a hipótese a seguir:

Hipótese 4b – Quanto maior a dependência interna da comunidade, menor a conformidade à lógica de mercado.

Por fim, esta perspectiva da dependência de recursos é considerada por Rossetto e Rossetto (2005, p. 8) como uma “estrutura teórica com relativo voluntarismo, que coloca ênfase na maneira pela qual as organizações tratam das contingências do ambiente”. Com isso, estudiosos da teoria de dependência de recursos afirmam que as organizações vivem em constante guerra contra as pressões externas e a escassez de recursos, destacando o processo político e a interação das organizações em busca da obtenção destes recursos. Sendo assim, derivamos a seguinte hipótese:

Hipótese 4c – Quanto maior a dependência interna da comunidade, maior a influência da pressão na conformidade.

3 METODOLOGIA

Neste capítulo, são detalhadas as definições metodológicas, em que se buscou delinear os procedimentos operacionais, analíticos e metodológicos que deram suporte a este trabalho. Este capítulo foi dividido em três partes: na primeira, temos a especificação do problema composto pela pergunta do problema, síntese das hipóteses de pesquisa que foram elaboradas no quadro teórico-empírico de referência e a relação entre as categorias analíticas. Na segunda parte, apresentamos as definições constitutivas e operacionais das variáveis dependente, independente, moderadora e de controle. Na terceira parte, apresentamos a delimitação e *design* da pesquisa destacando as etapas e procedimentos de análise e, por fim, apresentamos as limitações deste estudo.

3.1 ESPECIFICAÇÃO DO PROBLEMA

COMO A DEPENDÊNCIA DE RECURSOS E OS ESQUEMAS INTERPRETATIVOS DOS PEQUENOS EMPREENDEDORES DAS FAVELAS DO BOREL, DA ROCINHA E DO VIDIGAL CONDICIONARAM AS RESPOSTAS ESTRATÉGICAS DE SEUS NEGÓCIOS FRENTE ÀS PRESSÕES AMBIENTAIS?

3.1.1 Hipóteses de pesquisa

Hipótese 1 (H1): Quanto mais assertivo for o processo de pacificação na comunidade, maior será a conformidade à lógica de mercado.

Hipótese 2a (H2a): Quanto maior a pressão por infraestrutura de mercado maior a conformidade à lógica de mercado.

Hipótese 2b (H2b): Quanto maior a pressão por infraestrutura básica maior a conformidade à lógica de mercado.

Hipótese 3a (H3a): Quanto maior a valorização da qualidade por parte dos pequenos empreendedores, menor a ênfase dada às pressões ambientais.

Hipótese 3b (H3b): Quanto maior a valorização da qualidade por parte dos pequenos empreendedores, maior a conformidade à lógica de mercado.

Hipótese 3c (H3c): Quanto maior a valorização da qualidade, menor a influência das pressões ambientais na conformidade.

Hipótese 4a (H4a): Quanto maior a dependência interna da comunidade, menor a ênfase dada às pressões ambientais.

Hipótese 4b (H4b): Quanto maior a dependência interna da comunidade, menor a conformidade à lógica de mercado.

Hipótese 4c (H4c): Quanto maior a dependência interna da comunidade, maior a influência da pressão na conformidade.

3.1.2 Relação entre as categorias analíticas

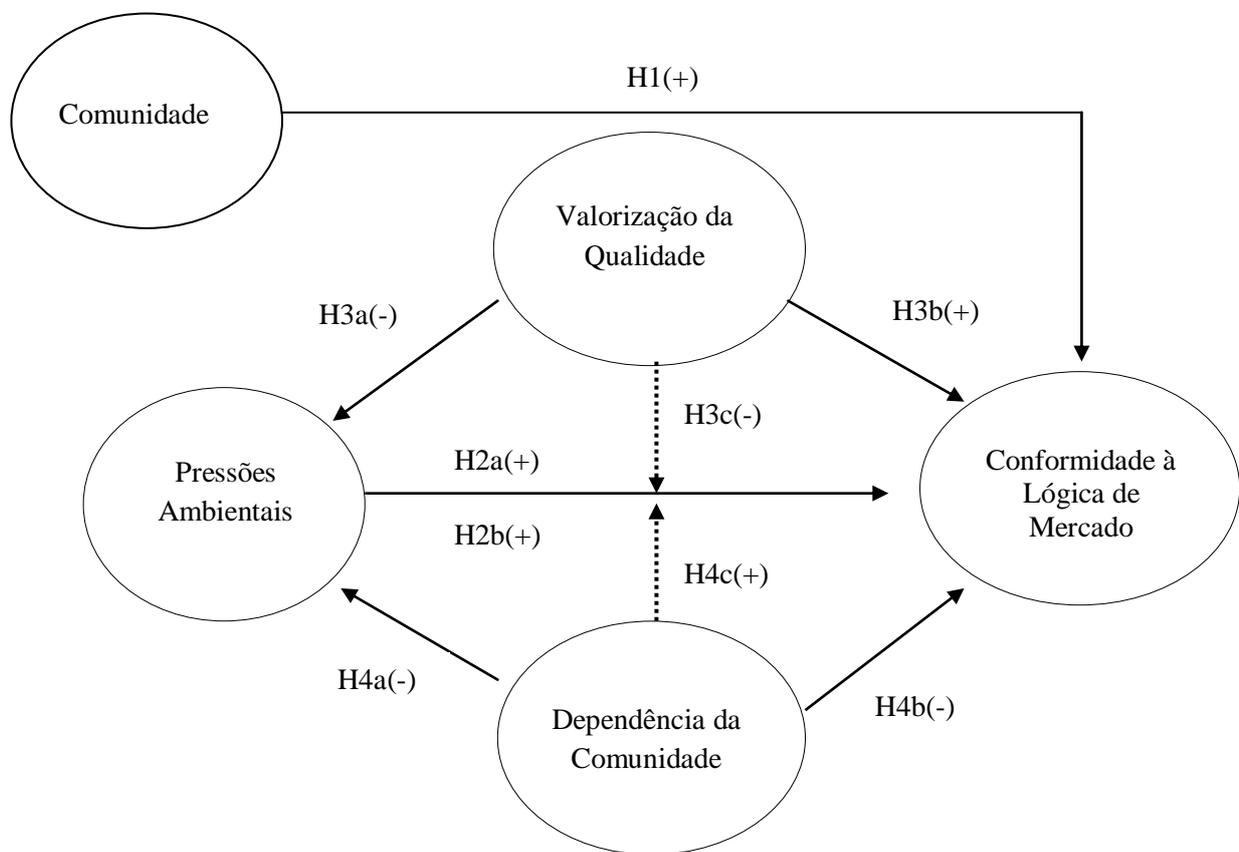


Figura 1 – Relação entre categorias.

3.2 DEFINIÇÃO CONSTITUTIVA E OPERACIONAL DAS VARIÁVEIS

Neste tópico foram definidas as variáveis constitutivas e operacionais bem como os seus indicadores. A definição constitutiva (DC) se dá a partir de uma definição conceitual da

variável. A definição operacional (DO) envolve a descrição dos procedimentos que cumprem a função de atribuir significado a uma variável, podendo ser um significado qualitativo ou quantitativo.

3.2.1 Variável Dependente

RESPOSTAS ESTRATÉGICAS

D.C.: Ações organizacionais em resposta às pressões ambientais, na tentativa de defender interesses específicos, podem variar num contínuo que vai da conformidade à resistência (OLIVER, 1991).

D.O.: A variável **respostas estratégicas** foi operacionalizada para identificar as ações dos donos dos estabelecimentos após as mudanças ocorridas na comunidade local por meio de políticas públicas, especificamente com a implantação das Unidades de Polícia Pacificadora (UPP). Atemo-nos especificamente às respostas de conformidade e não conformidade devido ao ambiente pouco complexo dos empreendimentos pesquisados, em que respostas do tipo negociar, esquivar, desafiar e manipular não seriam coerentes a um pequeno empreendimento, haja vista, ser um negócio simples e dinâmico cujo lócus do controle está, especificamente, atrelado ao dono, não permitindo, aos donos destes negócios, barganhar nesse ambiente.

Por não ter conhecimento das respostas estratégicas concretas dos empreendedores, buscou-se primeiramente descobri-las fazendo levantamento de campo por meio de entrevistas de duas perguntas abertas: (1) após a pacificação, que ações o (a) senhor (a) passou a fazer ou acha necessária realizar em sua empresa?; e (2) Por que fez ou acha necessária realizar?

Transcrevemos as respostas das entrevistas e utilizamos a análise de conteúdo para identificar as ações dos empreendedores, que nos permitiu gerar oito itens que foram avaliados numa escala *Likert* de 5 pontos, que variou de “Discordo muito” a “Concordo muito”. Analisamos a dimensionalidade e a confiabilidade do construto por meio da Análise Fatorial Exploratória. Apesar de o teste *Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)* ter dado um valor não tão alto (0,600), o teste de esfericidade de *Bartlett* foi significativo ($p < 0,05$), o que permitiu que prosseguíssemos com a análise. Os resultados apontaram para somente um fator, que denominamos de “**Conformidade à Lógica de Mercado**”. Com um *alpha de Cronbach* de 0,568 e a Correlação Intraclasse (*ICC*) de 0,247, esse fator foi formado por quatro itens: (1) após a pacificação passei a investir no meu negócio para atrair mais clientes; (2) Após a pacificação passei a investir no meu negócio para competir com a concorrência; (3) Após a

pacificação passei a comprar com prazos maiores; (4) Após a pacificação, precisei contratar mais funcionários.

3.2.2 Variáveis Independentes

PRESSÕES AMBIENTAIS

D.C.: Pressões ambientais são elementos que caracterizam eventos que podem desencadear modificações, mas que devem ser reconhecidos para que possam ser interpretadas como pressões (OLIVER, 1992).

D.O.: A variável **pressões ambientais** foi operacionalizada para identificar as mudanças ocorridas na comunidade local por meio de políticas públicas, especificamente com a implantação das Unidades de Polícia Pacificadora (UPP) e qual o impacto das mesmas no cotidiano do estabelecimento. Por não ter conhecimento de quais pressões ambientais ocorreram após a implementação dessas políticas públicas, buscou-se primeiramente descobri-las fazendo levantamento de campo, por meio de entrevistas, com duas perguntas abertas: (1) Em relação à favela, que tipo de mudanças o (a) senhor (a) consegue identificar após a pacificação? (2) De certa forma, como estas mudanças influenciam no dia a dia de seu estabelecimento?

Em seguida, com o resultado das entrevistas, foram feitas as transcrições e posteriormente a análise de conteúdo para identificar as pressões, no qual gerou 10 itens que foram avaliados numa escala *Likert* de 5 pontos, que variou de “Discordo muito” a “Concordo muito”. Os itens foram analisados por meio do processo de fatorial exploratória, cujo teste de *Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)* foi de 0,769, em que o teste de *Bartlett* foi significativo ($p < 0,05$). Identificamos dois fatores, em que o primeiro chamamos de **Pressão por Infraestrutura de Mercado**, composto por seis itens: (1) Após a pacificação, as pessoas se sentem mais seguras em comprar no meu estabelecimento; (2) Com a pacificação ficou mais fácil para as pessoas irem até o meu estabelecimento; (3) Após a pacificação tenho mais facilidade em negociar com fornecedores; (4) Após a pacificação, o movimento no comércio da comunidade aumentou; (5) Após a pacificação, os comerciantes tem mais tranquilidade para trabalhar; (6) Com a pacificação, as pessoas perderam o medo de abrir um negócio na comunidade. Tal fator apresentou um *alpha de Cronbach* de 0,765 e uma Correlação Intraclasse (ICC) de 0,317. Já o segundo fator denominamos de **Pressão por Infraestrutura Básica**, formado pelos seguintes itens: (7) Investimentos do governo em segurança influenciam no sucesso do meu negócio; (8) Investimentos do governo em saneamento básico

influenciam no sucesso do meu negócio. A confiabilidade foi avaliada por meio do alfa de *Cronbach* cujo resultado foi de 0,642. A variabilidade total das medidas foi avaliada pelo Coeficiente de Correlação Intraclasse (ICC) cujo resultado foi de 0,472.

COMUNIDADE

D.C.: As comunidades são agregados de pessoas que partilham atividades comuns e/ou crenças e que são vinculados juntos, principalmente, por relações de afeto, lealdade, valores comuns e/ou pessoais (BRINT, 2001, p. 8).

D.O.: Buscamos comparar três comunidades: Borel, Rocinha e Vidigal. Para isso, foram criadas duas variáveis *dummy* (binária), uma para identificar os empreendimentos pertencentes à comunidade do Borel, outra para identificar os pertencentes ao Vidigal. Nos modelos, consideramos como categoria de referência a comunidade da Rocinha.

3.2.3 Variáveis Moderadoras

ESQUEMAS INTERPRETATIVOS

D.C.: Os esquemas interpretativos podem ser compreendidos como um composto de valores e crenças difundidos na organização pelos seus membros, que funcionam como modelo referencial para a ação organizacional (GRENWOOD; HININGS, 1988; MACHADO-DA-SILVA; FONSECA; FERNANDES, 1999). Compreendem-se por valores, segundo Machado-da-Silva, Fonseca e Fernandes (2000, p. 132), as “percepções racionalizadas de um indivíduo, ou compartilhadas por um grupo, de maneira implícita ou explícita, que expressam preferências de cursos de ação ou resultados”. Já as crenças na concepção de Hatch (1993), são os pressupostos que proporcionam aos atores organizacionais expectativas que acabam por impactar nas percepções, pensamentos e emoções sobre o mundo e a organização.

D.O.: A variável **esquemas interpretativos** foi operacionalizada para identificar quais os valores relevantes para o empreendedor. Por não ter conhecimento dos esquemas interpretativos dos empreendedores, buscou-se primeiramente descobri-los fazendo levantamento de campo por meio de entrevistas com duas perguntas abertas: (1) O que representa para o (a) senhor (a) seu negócio e qual sua perspectiva para o futuro? (2) Que elementos o (a) senhor (a) consideram ser importantes ter na favela para que seu estabelecimento tenha sucesso?

Em seguida, com o resultado das entrevistas, foram feitas as transcrições e posteriormente a análise de conteúdo para categorizar os esquemas interpretativos, nos quais geraram sete itens que foram avaliados numa escala *Likert* de 5 pontos, que variou de “Discordo muito” a “Concordo muito”. Os itens foram analisados por meio do processo de fatorial exploratória, cujo teste de *Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)* foi de 0,519, em que o teste de *Bartlett* foi significativo ($p < 0,05$). Os resultados apontaram para somente um fator, que denominamos de “**Valorização da Qualidade**”. Com um *alpha de Cronbach* de 0,711 e a Correlação Intraclasse (*ICC*) de 0,551, esse fator foi formado por dois itens: (1) Para mim, a qualidade do meu produto/serviço vem primeiro que o lucro; (2) O mais importante para mim é vender, independentemente de qualquer outra coisa.

DEPENDÊNCIA DE RECURSOS

D.C.: Situação pela qual o ator não tem total controle dos recursos provenientes para realizar determinada ação ou alcançar determinado objetivo estipulado, encontrando-se numa situação desconfortável (PFEFFER; SALANCIK, 2003).

D.O.: Essa variável foi operacionalizada por meio da identificação da dependência que os empreendedores tinham de clientes da comunidade. Para isso, utilizamos duas perguntas: (1) Quantos por cento de seus clientes moram na comunidade? (2) Quanto por cento do seu faturamento vem de clientes que moram na comunidade? Agrupamos essas duas variáveis em uma denominada **Dependência da Comunidade**, em que o valor do alfa de *Cronbach* foi de 0,972 e a variabilidade total das medidas avaliada pelo Coeficiente de Correlação Intraclasse (*ICC*) foi de 0,946.

3.2.4 Variáveis de Controle

Visando ao controle do resultado das relações entre as variáveis dependentes, independentes e moderadoras, foram estipuladas algumas variáveis de controle com o intuito de assegurar a validade concorrente das relações entre as variáveis (NETMEYER; BEARDEN; SHARMA, 2003). São elas: **sexo, escolaridade e tempo de experiência.**

A variável **sexo** foi operacionalizada via questionário com uma questão fechada para identificar o sexo do dono do estabelecimento variando de 1 para masculino e 0 para feminino. Essa variável se justifica ao analisar qual o sexo que investe mais em pequenos empreendimentos e o quanto isso impacta no segmento e nas decisões tomadas. Já a variável **escolaridade** foi operacionalizada via questionário, com uma questão fechada, variando de 0 a 5, onde 0 representa “sem escolaridade”; 1 “ensino fundamental incompleto”; 2 “ensino

fundamental completo” (antigo 1º grau); 3 “ensino médio completo”; 4 “ensino superior completo” e 5 “pós graduação completa”, visando entender quais os possíveis reflexos que a escolaridade poderia gerar nas decisões dos pequenos empreendedores, principalmente, quando submetido a certas pressões no ambiente. Por fim, buscamos identificar o tempo de experiência dos donos de pequenos negócios com a seguinte pergunta aberta: “qual o tempo de neste negócio”, com o intuito de averiguar a relação de tempo de experiência e conformidade de acordo com as mudanças ocorridas no ambiente.

Por fim apresentamos uma síntese das categorias analíticas com seus indicadores, conforme o Quadro 2 a seguir:

Quadro 2 – Síntese das Variáveis

Variáveis	Indicadores
Resposta Estratégica: Conformidade à Lógica de Mercado ($\alpha = 0,568$; ICC = 0,247)	Após a pacificação, precisei contratar mais funcionários; Após a pacificação, passei a comprar com prazos maiores; Após a pacificação, passei a investir no meu negócio para atrair mais clientes; Após a pacificação, passei a investir no meu negócio para competir com a concorrência.
Pressão Ambiental: Infraestrutura de Mercado ($\alpha = 0,777$; ICC = 0,367)	Após a pacificação, as pessoas se sentem mais seguras em comprar no meu estabelecimento; Com a pacificação ficou mais fácil para as pessoas irem até o meu estabelecimento; Após a pacificação, tenho mais facilidade em negociar com fornecedores; Após a pacificação, o movimento no comércio da comunidade aumentou. Após a pacificação, os comerciantes têm mais tranquilidade para trabalhar. Com a pacificação as pessoas perderam o medo de abrir um negócio na comunidade.
Pressão Ambiental: Infraestrutura Básica ($\alpha = 0,642$; ICC = 0,472)	Investimentos do governo em segurança influenciam no sucesso do meu negócio; Investimentos do governo em saneamento básico influenciam no sucesso do meu negócio.
Esquemas Interpretativos: Valorização da Qualidade ($\alpha = 0,711$; ICC=0,551)	Para mim, a qualidade do meu produto/serviço vem primeiro que o lucro; O mais importante para mim é vender, independentemente de qualquer outra coisa (escala invertida).
Dependência de Recursos: Dependência da Comunidade ($\alpha = 0,972$; ICC=0,946)	Quantos por cento de seus clientes moram na comunidade? Quantos por cento do seu faturamento vêm de clientes que moram na comunidade?
Comunidade	(1) Borel; (2) Rocinha; (3) Vidigal
Sexo	(1) Masculino; (0) Feminino
Escolaridade	(0) Sem escolaridade; (1) Ensino Fundamental Incompleto (antigo 1º grau); (2) Ensino Fundamental Completo (antigo 1º grau); (3) Ensino Médio Completo; (4) Ensino Superior Completo; (5) Pós Graduação Completa.
Experiência	Quantos anos de experiência possui neste negócio?

No Quadro 2, podemos observar a síntese das variáveis (dependentes, independentes, controle e moderação) e seus respectivos indicadores.

3.3 DELIMITAÇÃO E DESIGN DA PESQUISA

Este tópico é dedicado à apresentação, em detalhes, da delimitação e *design* da pesquisa, que é composto pelos: critérios e definição da amostra; delineamento e etapas da pesquisa; procedimentos de coleta e análise; dificuldades e facilidades na coleta e tratamento dos dados e; limitações da pesquisa.

3.3.1 Critérios e definição da amostra

Foram selecionadas especificamente três comunidades cariocas pacificadas situadas na zona sul e norte da cidade do Rio de Janeiro conhecidas como Borel, Rocinha e Vidigal. A escolha dessas favelas foi pautada em alguns aspectos, tais como: o acesso por meio de transporte público; a sensação de segurança promovido pelo governo por meio da UPP; a variedade de comércios existentes, principalmente na Rocinha; o acesso de novos consumidores às comunidades, principalmente àquelas que possuem pontos turísticos como o Vidigal e; a acessibilidade a intermediários no Borel, aos comerciantes locais.

Para esta pesquisa foram selecionados somente os donos de pequenos empreendimentos das comunidades descritas anteriormente e sua escolha se justifica pelo fato dos pequenos estabelecimentos serem mais sensíveis ao lócus do controle do dono, além de ser a configuração estrutural mais comum da favela.

Coletamos um total de 150 questionários por meio de entrevistas realizadas diretamente com os empreendedores. Foram eliminados 18 questionários por apresentarem problemas como, por exemplo, não completar as entrevistas, atribuir sempre a mesma resposta ou serem empreendedores que iniciaram suas atividades após a pacificação. Sendo assim a amostra consistiu de 132 questionários válidos. A seguir, apresentamos o Quadro 3 que explicita a distribuição de questionários válidos por comunidade:

Quadro 3 – Casos por Comunidade

Comunidade	Casos
Borel	44
Rocinha	49
Vidigal	39
Total	132

A coleta de dados se deu via aplicação de questionário estruturado para os donos de pequenos estabelecimentos nas comunidades pacificadas estudadas no período de 08/12/2014 a 23/01/2015 aplicados pelo pesquisador.

3.3.2 Delineamento e etapas da pesquisa

O presente trabalho enquadra-se como de natureza descritivo-explicativa. Em suma, descreve os fenômenos avaliando quais fatores – variáveis, construtos, conceitos – logicamente devem ser considerados como parte da explicação do fenômeno social ou individual em questão (WHETTEN, 2003). Para isso, os fatores foram observados e analisados em campo por meio de entrevistas e questionários estruturados. Em relação à pesquisa explicativa, sua escolha se justifica por fundamentar o conhecimento científico. Ou seja, faz a interconexão dos fatores descobertos, gerando ordem à conceituação (WHETTEN, 2003). A pesquisa explicativa se justifica ao ir de encontro à compreensão de como as variáveis “valorização da qualidade”, “dependência da comunidade”, “pressões ambientais” e “comunidade” influenciaram nas respostas estratégicas dos pequenos empreendedores da comunidade local.

O método de pesquisa escolhido foi misto (qualitativo e quantitativo). É qualitativo por estar pautado na proposição de Richardson (1999, p. 79), que assegura ser “uma forma adequada para entender a natureza de um fenômeno social”. Fundamenta-se na proposta que um fenômeno pode ser mais bem explorado quando examinado no ambiente em que ocorre e do qual faz parte. É quantitativo, pois se justifica tanto por ser um método apropriado para coletar informações quanto para realizar o tratamento das informações, comparando um número maior de casos, tendo uma amplitude maior que proporciona compreensão de elementos que nem sempre são passíveis de análise pelo ator, além de utilizar técnicas estatísticas como coeficiente de correlação, média, análise de regressão, dentre outras para processar os dados colhidos no campo. A decisão por este método baseia-se na investigação

supondo que a coleta diversificada de tipos de dados resulte num melhor entendimento do problema pesquisado (CRESWELL, 2007, p. 34-35), haja vista, as análises poderem se complementar. Conforme Richardson (1999, p. 70), o método quantitativo “é frequentemente aplicado nos estudos descritivos, naqueles que procuram descobrir e classificar a relação entre variáveis, bem como nos que investigam a relação de causalidade entre fenômenos”.

O nível de análise que se observou foi o organizacional, enquanto a unidade de análise, aquilo que se analisou, foram os pequenos empreendimentos das favelas cariocas.

A partir do problema de pesquisa e das hipóteses descritas, foram realizadas as seguintes etapas de pesquisa:

Quadro 4 – Especificação das Etapas da Pesquisa

Etapas	Delineamento Predominante	Procedimentos, testes e coleta
1ª: Pesquisa de campo com os donos dos pequenos empreendimentos.	Qualitativo	Mecanismo de coleta: entrevista com questionário semiestruturado Método de análise: análise de conteúdo
2ª: Construção, validação e ajuste do questionário; pré-teste.	Qualitativo	Mecanismo de coleta: entrevista com especialistas e aplicação do questionário com donos de negócios em comunidades Método de análise: entrevista cognitiva; análise fatorial e da confiabilidade no pré-teste
3ª Coleta e análise dos dados quantitativos.	Quantitativo	Mecanismo de coleta: entrevistas com questionário fechado Método de análise: análise fatorial e da confiabilidade no desenvolvimento das escalas; regressão linear hierárquica
4ª Análise de convergência entre métodos.	Qualitativo	Mecanismo de coleta: entrevista guiada por questões feitas a partir dos resultados Método de análise: análise de convergência por meio de método misto

Na primeira **etapa da pesquisa**, fase qualitativa, realizou-se uma pesquisa de campo por meio de entrevistas. Como não tínhamos a definição dos indicadores, foi desenvolvido previamente um roteiro (ver Apêndice A) definido a partir das categorias analíticas que serviu de base para as entrevistas semiestruturadas. Por se tratar de um negócio de pequeno porte em comunidades pacificadas do Rio de Janeiro onde o lócus do controle está associado ao líder da organização, optou-se por entrevistar somente os donos. Para isso, foram selecionados no total 15 donos de estabelecimentos distribuídos igualmente pelas comunidades do Borel, Vidigal e Rocinha.

Após uma breve apresentação do objetivo da pesquisa, foram apresentadas para os entrevistados sete perguntas de pesquisa (ver Apêndice A). Todas as entrevistas foram conduzidas nos estabelecimentos, sendo autorizada a gravação da mesma que resultou num total de 169 minutos e 31 segundos, sendo em média 11 minutos e 28 segundos para cada entrevista. Em seguida, todas as entrevistas foram transcritas e, posteriormente, procedemos à análise de conteúdo amarrando às categorias definidas *a priori*. Para efeitos de análise do conteúdo, consideramos seis perguntas, sendo descartada a primeira, por não ser adequada para extração dos elementos específicos deste estudo. Em seguida, escolheu-se o método da análise de conteúdo desenvolvido por Bardin (1977), sendo esse um aglomerado de procedimentos de análises de comunicações, sejam elas escritas ou faladas, que utiliza técnicas sistemáticas e objetivas para descrever o conteúdo das mensagens. Em seguida, foi feita uma leitura minuciosa das entrevistas transcritas para extrair categorias relevantes para o estudo. Para o estabelecimento das categorias, obedeceu-se aos critérios de qualidade propostos por Bardin (1977) como: (1) Exclusão mútua: cada elemento não pode existir em mais de uma divisão; (2) Homogeneidade: temas semelhantes agrupados na mesma categoria; (3) Pertinência: se for adaptado ao material de análise escolhido; (4) Objetividade e Fidelidade: diferentes partes de um mesmo material devem ser codificadas da mesma maneira. Com as categorias especificadas, foi adotado como unidade de análise um trecho de uma frase ou a mesma inteira, conforme podemos perceber nas falas dos donos de negócios no Quadro 5, identificando os indicadores que resultaram consequentemente na configuração do questionário.

Quadro 5 – Categorização das Entrevistas

Variáveis	Trechos
Respostas Estratégicas	“... agora graças a Deus eu pude investir bem mais nesse comércio aqui, e com segurança. Baseado nisso aí, na UPP.”
Pressões Ambientais	“Olha, mudou muito. Para mim, mudou muito, no comércio mudou muito, mais movimento, mais gente na rua, as crianças pode brincar... movimento melhorou 100%...”
Esquemas Interpretativos	“Se eu tenho um negócio, foi o que eu falei da posição de você agradar as pessoas”... “Se você fez uma boa clientela lá, ele vai te procurar aqui.”
Dependência de Recursos	“Não mudou muita coisa, não, porque continua a mesma coisa, as pessoas que eu atendo não são de outros lugares.”

A segunda etapa foi composta pela construção e validação do questionário, onde as afirmativas foram construídas e organizadas de acordo com as categorias. Essas categorias

foram separadas em blocos, sendo gerada uma quantidade mínima de três itens para cada uma delas (ver Apêndice B). Após esse momento o questionário foi submetido a dois especialistas, sendo um da Teoria Institucional e o outro com vasta experiência em pesquisa, com ênfase em estratégia e implementação de tecnologia nos ambientes e marketing, com intuito de averiguar a validade de conteúdo e de face. Em seguida, aplicamos a entrevista cognitiva, onde foi usado o método denominado “análise de protocolo de pensamento em voz alta” (ERICSSON; SIMON, 1993). De acordo com este método, os entrevistados foram convidados a relatar o que eles pensavam enquanto respondiam ao questionário. Utilizamos esse método com o intuito de coletar dados de primeira pessoa ou introspectivos. Os protocolos usados neste trabalho foram documentos gravados em áudio das falas dos entrevistados durante a aplicação do questionário. As declarações gravadas foram transcritas e analisadas e alteradas de acordo com alguns pressupostos encontrados na literatura sobre o uso da análise de protocolo. Após as alterações feitas, foi realizada a validação de face com empreendedores reais, buscando olhar para cada um dos constructos, ou seja, a resposta dos entrevistados, sendo necessário retornar ao campo para averiguar sua eficácia. Em seguida, foram aplicados 15 questionários por meio de entrevista como pré-teste distribuídos igualmente em três comunidades pacificadas do Rio de Janeiro: Casa Branca, Formiga e Santa Marta. Por fim, utilizamos o procedimento de análise fatorial exploratória com análise de confiabilidade por meio do Alpha de Cronbach somente na amostra do pré-teste, onde dois itens apresentaram problemas de convergência, sendo, portanto, retirados.

A terceira etapa foi composta pela aplicação dos questionários por meio de entrevistas nas comunidades adotadas para esta pesquisa, gerando uma amostra final de 132 pesquisados. Posteriormente, procedeu-se com a análise fatorial das variáveis para cada um dos constructos (Respostas Estratégicas, Pressões Ambientais, Esquemas Interpretativos e Dependência de Recursos) utilizando como método de extração a análise dos componentes principais. Sua adequação foi estimada por meio dos testes *Kaiser-Meyer-Olkin* e de esfericidade de *Bartlett* e seu número de fatores foi definido por meio do método *scree plot*, submetendo os dados à rotação *Varimax*, cujo objetivo é aprimorar a interpretação das cargas fatoriais das variáveis, eliminando aquelas com valor inferior a 0,4 (*vide* FIELD, 2009; HAIR et al., 2005). Após isso, exploramos a confiabilidade da escala por meio do teste alfa de *Cronbach*, descartando os indicadores que a diminuíam. Para averiguação das hipóteses, utilizamos modelos de regressão linear hierarquizados por meio do método dos mínimos quadrados ordinários (*OLS Model*). Para avaliar o ajuste e robustez de tal modelo, tal como se ele era o mais adequado, seguimos o seguinte percurso: em primeiro lugar, verificamos que a variável dependente

apresentava-se aproximadamente normal, com simetria e curtose menor que 1,5; em seguida, avaliamos qual a melhor forma funcional da relação entre variáveis independentes e dependentes, que apontou para melhor ajuste da função linear; em terceiro, avaliamos por meio do teste de *White*, se os erros apresentavam problemas de heterocedasticidade, o que não ocorreu e; em quarto lugar, verificamos se havia algum problema de multicolinearidade, por meio da análise da Tolerância das variáveis, que não se mostraram inferiores a 0,2, e a partir do fator de inflação da variância (*VIF*), que não apresentaram valores maiores que 5. Em quinto lugar, verificamos se os resultados permaneciam robustos quando utilizado outro método de análise. Para isso, estratificamos a variável dependente em três grupos, reproduzindo todas as análises por meio da Regressão Logística Multinomial e Ordinal. Os resultados foram similares ao da regressão linear.

Para a análise da moderação, multiplicamos a variáveis infraestrutura de mercado e infraestrutura básica pelas variáveis dependência da comunidade e valorização da qualidade, em que salvamos seus produtos como novas variáveis. Para evitar problemas de colinearidade, o que enviesaria os coeficientes das variáveis, adotamos o procedimento proposto por Cronbach (1987) e apresentado por Jaccard, Torrisi e Wan (1990), de centrar as variáveis antes de efetuar o seu produto, ou seja, dividimos o valor de cada caso pela média da respectiva variável. Além disso, como nosso campo envolveu três diferentes comunidades, estratificamos a amostra reproduzindo os modelos de regressão para cada uma delas (*difference-to-difference models*). Com isso, pudemos comparar os efeitos das variáveis em cada uma das comunidades individualmente.

Na quarta etapa da pesquisa, fase qualitativa, realizamos a apresentação dos resultados obtidos por meio de questionários fechados aos pequenos empreendedores entrevistados anteriormente nas três comunidades pesquisadas (Borel, Rocinha e Vidigal). Após a apresentação de cada tópico dos resultados, buscamos compreender a visão dos empreendedores, por meio de entrevistas com perguntas abertas relacionadas às hipóteses levantadas (ver Apêndice C) com intuito de analisar as respostas dadas pelos entrevistados convergia com o resultado apresentado.

Para isso, foram selecionados 12 donos de estabelecimentos, sendo 4 no Borel, 3 na Rocinha e 5 no Vidigal, distribuídos pelas comunidades adotadas para este estudo. Em seguida, foram realizadas nove perguntas diretamente relacionadas com o resultado das hipóteses, buscando compreender a posição de cada um deles quanto aos resultados da pesquisa. Todas as entrevistas foram conduzidas nos estabelecimentos, sendo autorizada a gravação da mesma que resultou num total de 262 minutos, sendo em média 22 minutos e 20

segundos para cada entrevista. Em seguida, todas as entrevistas foram transcritas e posteriormente procedeu-se à análise de convergência para confrontar a opinião dos entrevistados com os resultados apresentados.

3.3.3 Dificuldades e Facilidades na Coleta e Tratamento dos Dados

No que tange à coleta de dados, houve algumas dificuldades que resultou no atraso do período estimado no campo de pesquisa para realização das entrevistas e aplicação dos questionários.

Dentre algumas observadas, destacamos as condições climáticas que dificultaram a pesquisa, principalmente nos dias de chuva forte, pois em determinadas comunidades, como a Rocinha, a falta de saneamento básico em períodos chuvosos contribui para o fechamento de alguns estabelecimentos, pois a água da chuva invade as ruas e muitas vezes inundam as lojas inviabilizando o acesso dos transeuntes e o trabalho dos comerciantes.

Outro aspecto a ser considerado como um entrave para a pesquisa foi a desconfiança dos comerciantes quanto ao pesquisador e pesquisa, pois os mesmos por algumas vezes ficavam receosos de responder a mesma, por considerar que poderia haver algum tipo de represália por parte de meliantes da localidade ou mesmo por considerar que a pesquisa estava associada à polícia local.

Outro ponto a ser considerado foi a distância existente entre os estabelecimentos comerciais, como, por exemplo, no Vidigal, que resulta num investimento maior de tempo empregado para a realização das entrevistas e aplicação dos questionários.

Quanto às facilidades, podemos destacar o vínculo de amizade existente que contribuiu para o acesso e conhecimento do complexo do Borel. Nesta comunidade obtive o acompanhamento durante todo o processo de pesquisa.

Outro fator relevante que contribuiu positivamente foi a concentração de lojas no polo comercial na Rocinha que fica numa das principais ruas da comunidade, não precisando adentrar a comunidade, facilitando o trabalho.

3.3.4 Limitações da Pesquisa

A principal limitação deste trabalho está associada ao fato de o mesmo esclarecer a natureza de pequenos empreendedores de apenas três comunidades pacificadas na cidade do Rio de Janeiro. A possibilidade de amplitude deste trabalho deve-se a análise de outros empreendedores em favelas não pacificadas e a visão dos consumidores das mesmas.

Outra possibilidade a ser averiguada seria a inserção de novos entrantes no comércio das favelas após a implementação de políticas públicas de pacificação.

4 RESULTADOS

Neste capítulo, é apresentada a análise dos dados coletados por meio dos procedimentos metodológicos indicados e descritos no capítulo de metodologia. A primeira etapa destina-se à análise descritiva das variáveis utilizadas na pesquisa, na segunda etapa foi realizada a análise das respostas estratégicas em relação à dependência da comunidade, valorização da qualidade e às pressões ambientais, na terceira etapa foi analisada a estrutura de relação das pressões ambientais (infraestrutura de mercado e básica) com as comunidades e quais fatores influenciam ou não essa relação e por fim na quarta etapa, foi realizada a análise do impacto das pressões ambientais (variável independente) moderadas pela dependência da comunidade e valorização da qualidade (variáveis de controle).

4.1 ANÁLISE DESCRITIVA DAS VARIÁVEIS DA DISSERTAÇÃO

O início da pesquisa fez-se pela seleção das comunidades que compuseram o estudo e conforme o objetivo desta pesquisa, que foi analisar os pequenos empreendedores de comunidades cariocas pacificadas. Conforme especificado na metodologia deste estudo, os dados são frutos de entrevistas semiestruturadas e aplicação de questionário, que desencadearam as variáveis descritas na Tabela 1.

Tabela 1 – Estatísticas Descritivas

Variables	Mean	S.D.	Min.	Max.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Conformidade à Lógica de Mercado	2,51	1,07	1,00	5,00	1								
2. Dependência da Comunidade	86,75	16,81	,00	100,00	,175*	1							
3. Valorização da Qualidade	3,28	,54	2,00	5,00	,157	,178*	1						
4. Infraestrutura de Mercado	3,45	1,10	1,00	5,00	,427**	,137	,044	1					
5. Infraestrutura Básica	3,17	1,47	1,00	5,00	-,024	-,170	-	,052	1				
6. Borel	,33	,47	,00	1,00	,314**	,253**	,145	,465**	-	1			
7. Vidigal	,30	,46	,00	1,00	-,156	-,162	-	,054	,418**	,157	-	1	
8. Sexo	,54	,50	,00	1,00	,127	,042	-	,058	-,058	,075	,458**	-	1
9. Escolaridade	2,10	1,04	,00	4,00	,101	-,025	-	,047	,229**	-,052	,035	-,132	1
10. Experiência	13,73	10,84	2,00	57,00	-,033	-,016	-	-,139	,084	-,096	-	,305**	-
							,036	,090			,087		,254**

** Correlation is significant at the 0.01 level (1-tailed); *. Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed). N = 132.

Na referida tabela, podemos averiguar o total de 132 organizações analisadas, onde se destaca como quesito essencial, a grande dependência dos donos de empreendimentos aos consumidores locais estipulados em 86,75%.

Na Tabela 2, percebemos que a variável sexo relacionada à variável dependente **respostas estratégicas**, apresentou um grau de significância relevante ($\beta = 0,336$, Modelo 1), onde ser homem apresenta uma pequena influência, ou seja, tendem a se conformar mais que as mulheres.

Tabela 2 – Efeito da Variável Dependente na Conformidade

Variável Dependente: Conformidade						
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Dependência da Comunidade					0,006 (0,005)	0,004 (0,005)
Valorização da Qualidade				0,251 (0,167)		0,257 (0,160)
Pressão por Infraestrutura de Mercado			0,394*** (0,098)			0,389*** (0,098)
Pressão por Infraestrutura Básica			-0,017 (0,069)			-0,002 (0,069)
Borel		0,691*** (0,215)	0,112 (0,277)	0,650*** (0,216)	0,640*** (0,219)	0,060 (0,276)
Vidigal		0,021 (0,221)	-0,338 (0,224)	-0,027 (0,220)	-0,008 (0,221)	-0,330 (0,223)
Sexo	0,336* (0,195)	0,262 (0,188)	0,199 (0,178)	0,273 (0,187)	0,258 (0,187)	0,209 (0,177)
Escolaridade	0,112 (0,092)	0,135 (0,088)	0,115 (0,086)	0,142 (0,088)	0,136 (0,088)	0,118 (0,086)
Experiência	-0,005 (0,009)	-0,001 (0,009)	0,002 (0,008)	0,000 (0,008)	-0,001 (0,008)	0,003 (0,008)
Constante	2,162*** (0,282)	1,866*** (0,308)	0,892** (0,391)	1,026 (0,639)	1,323** (0,557)	-0,356 (0,763)
F	1,444	3,657***	5,427***	3,452	3,285***	4,687***
R ² Ajustado	0,010	0,092	0,191	0,101	0,095	0,202
R ²	0,033	0,127	0,235	0,142	0,136	0,257
ΔR^2	-	0,094	0,108	0,015	0,009	0,130

Erro Padrão entre Parênteses. n = 132. *** p < 0,01 ** p < 0,05 * p < 0,1

Em seguida, averiguamos a relação das comunidades com as respostas estratégicas, onde constatamos que somente no Borel apresentou um resultado significativo ($\beta = 0,691$, Modelo 2), **corroborando a hipótese 1** que aduz que *quanto mais assertivo for o processo de pacificação na comunidade, maior será a conformidade à lógica de mercado*. Um aspecto a

ser considerado foi que ao adentrar a pressão por infraestrutura de mercado por comunidade especificamente, o valor de sua significância se altera, ou seja, existe uma correlação sobre comunidade aderir à pressão. Essa observação será explorada posteriormente.

Ainda na Tabela 2, podemos verificar que a relação entre resposta estratégica e pressão por infraestrutura de mercado foi significativa ($\beta = 0,394$, Modelo 3), e esta interação permaneceu, mesmo após aplicação de validação concorrente. Ou seja, colocaram-se todas as variáveis para concorrer e o resultado na pressão manteve-se robusto ($\beta = 0,389$, Modelo 6), corroborando a hipótese H2a que diz que *quanto maior a pressão por infraestrutura de mercado, maior a conformidade à lógica de mercado*. Portanto, os comerciantes das comunidades cariocas pacificadas pesquisadas estão atentos às mudanças decorrentes no cotidiano, permanecendo atentos às novas oportunidades.

Na Tabela 3 apresentamos a relação da variável dependente **pressão por infraestrutura de mercado** com as demais.

Tabela 3 – Análise na Pressão por Infraestrutura de Mercado

Variável Independente: Pressões por Infraestrutura de Mercado					
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Dependência da Comunidade				0,002 (0,005)	0,003 (0,005)
Valorização da Qualidade			-0,067 (0,154)		-0,079 (0,156)
Borel		1,418*** (0,196)	1,429*** (0,199)	1,399*** (0,201)	1,409*** (0,202)
Vidigal		0,800*** (0,201)	0,802*** (0,202)	0,805*** (0,202)	0,808*** (0,203)
Sexo	0,246 (0,201)	0,156 (0,171)	0,153 (0,172)	0,155 (0,172)	0,151 (0,172)
Escolaridade	0,020 (0,095)	0,065 (0,081)	0,063 (0,081)	0,066 (0,081)	0,064 (0,081)
Experiência	-0,017* (0,010)	-0,006 (0,008)	-0,006 (0,008)	-0,006 (0,008)	-0,006 (0,008)
Constante	3,506*** (0,290)	2,597*** (0,281)	2,820*** (0,587)	2,395*** (0,509)	2,628*** (0,686)
F	1,356	11,693***	9,712***	9,721***	8,320***
R ² Ajustado	0,008	0,289	0,285	0,285	0,281
R ²	0,031	0,317	0,318	0,318	0,320
ΔR^2	-	0,286	0,001	0,001	0,003

Erro Padrão entre Parênteses. n = 75. *** p < 0,01 ** p < 0,05 * p < 0,1

Podemos verificar que a interação entre pressão por infraestrutura de mercado e experiência foi significativa ($\beta = -0,017$, Modelo 1). Ou seja, quanto mais tempo de experiência os pequenos empreendedores tinham, menos eles interpretavam a influência da pressão, tendendo a ter um locus de controle interno.

Ainda sobre a Tabela 3 percebemos que pertencer à determinada comunidade faz com que empreendedores tenham visões distintas e isso é perceptível quanto à significância desta pressão nas comunidades estudadas. Destacamos que os empreendedores do Borel interpretam mais a pressão por infraestrutura de mercado ($\beta = 1,418$, Modelo 2) seguido do Vidigal e Rocinha, respectivamente.

Pudemos perceber que as variáveis “valorização da qualidade e dependência da comunidade” não tiveram nenhuma influência na forma como os empreendedores interpretam a pressão, **refutando a hipóteses H3a** que aborda que *quanto maior a valorização da qualidade por parte dos pequenos empreendedores, menor a ênfase dada às pressões ambientais* e H4a que aduz que *quanto maior a dependência interna da comunidade, menor a ênfase dada às pressões ambientais*. A seguir, apresentamos os resultados da Tabela 4.

Tabela 4 – Análise na Pressão por Infraestrutura Básica

Variável Independente: Pressões por Infraestrutura Básica					
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Dependência da Comunidade				-0,006 (0,007)	-0,005 (0,007)
Valorização da Qualidade			-0,220 (0,218)		-0,197 (0,221)
Borel		-1,260*** (0,278)	-1,223*** (0,280)	-1,213*** (0,284)	-1,188*** (0,286)
Vidigal		-0,097 (0,285)	-0,093 (0,285)	-0,110 (0,286)	-0,104 (0,286)
Sexo	-0,225 (0,262)	-0,100 (0,243)	-0,109 (0,243)	-0,096 (0,243)	-0,105 (0,244)
Escolaridade	0,371*** (0,124)	0,329*** (0,115)	0,323*** (0,115)	0,328*** (0,115)	0,322*** (0,115)
Experiência	0,024* (0,012)	0,015 (0,012)	0,014 (0,012)	0,015 (0,012)	0,014 (0,012)
Constante	2,189*** (0,378)	2,775*** (0,398)	3,512*** (0,830)	3,276*** (0,721)	3,854*** (0,969)
F	3,672**	7,503***	6,425***	6,354***	5,552***
R ² Ajustado	0,058	0,199	0,199	0,197	0,196
R ²	0,079	0,229	0,236	0,234	0,239
ΔR^2	-	0,150	0,007	0,005	0,010

Erro Padrão entre Parênteses. n = 75. *** p < 0,01 ** p < 0,05 * p < 0,1

Em relação à Tabela 4, que faz menção à **pressão por infraestrutura básica**, podemos perceber que o aspecto relevante para percepção dessa pressão foi a “escolaridade”. Ou seja, quanto mais se tinha um nível de conhecimento avançado, mais era nítida a importância dada para tal pressão ($\beta = 0,371$, Modelo 1).

As variáveis “valorização da qualidade e dependência da comunidade” não foram significativas em relação à pressão citada, **refutando as hipóteses H3a e H4a** citadas anteriormente. Em seguida, apresentamos a análise da moderação.

Tabela 5 – Análise da Moderação

Variável Dependente: Regressão com Moderação					
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Pressão por Infraestrutura Básica x Valorização da Qualidade					0,087 (0,114)
Pressão por Infraestrutura de Mercado x Valorização da Qualidade				-0,210 (0,168)	
Pressão por Pressão por Infraestrutura Básica x Dependência da Comunidade			-0,004 (0,003)		
Pressão por Infraestrutura de Mercado x Dependência da Comunidade		0,001 (0,005)			
Dependência da Comunidade	0,006 (0,005)	0,006 (0,005)	0,007 (0,005)	0,006 (0,005)	0,005 (0,005)
Valorização da Qualidade	0,262 (0,161)	0,260 (0,162)	0,251 (0,161)	0,333* (0,171)	0,351* (0,199)
Pressão por Infraestrutura de Mercado	0,393*** (0,079)	0,393*** (0,079)	0,371*** (0,080)	0,387*** (0,079)	0,403*** (0,080)
Pressão por Infraestrutura Básica	-0,025 (0,061)	-0,022 (0,063)	-0,027 (0,061)	-0,036 (0,062)	-0,022 (0,061)
Sexo	0,231 (0,178)	0,225 (0,181)	0,243 (0,178)	0,230 (0,178)	0,221 (0,179)
Escolaridade	0,124 (0,087)	0,125 (0,087)	0,131 (0,086)	0,126 (0,086)	0,118 (0,087)
Experiência	0,004 (0,009)	0,004 (0,009)	0,003 (0,009)	0,005 (0,009)	0,004 (0,009)
Constante	-0,558 (0,761)	-0,577 (0,768)	-0,571 (0,759)	-0,740 (0,773)	-0,829 (0,841)
F	5,433***	4,725***	4,967***	4,971***	4,811***
R ² Ajustado	0,192	0,185	0,195	0,195	0,189
R ²	0,235	0,235	0,244	0,244	0,238
ΔR^2	-	0,235	0,244	0,244	0,238

Erro Padrão entre Parênteses. n = 132. *** p < 0,01 ** p < 0,05 * p < 0,1

Na Tabela 5, testamos as hipóteses de moderação das comunidades cariocas pacificadas pesquisadas.

Para isso, foram feitos os seguintes cruzamentos: pressão por infraestrutura básica e valorização da qualidade; pressão por infraestrutura de mercado e valorização da qualidade; pressão por infraestrutura básica e dependência da comunidade; e por fim pressão por infraestrutura de mercado e dependência da comunidade. Destas relações, nenhuma apresentou grau de significância, **refutando, portanto, as hipóteses H3c e H4c** que retratam que *quanto maior a valorização da qualidade, menor a influência das pressões ambientais na conformidade* e *quanto maior a dependência interna da comunidade, maior a influência da pressão na conformidade*, respectivamente.

4.2 ANÁLISES ADICIONAIS: MODELOS COMPARATIVOS ENTRE COMUNIDADES

Nas tabelas demonstradas a seguir, apresentamos os resultados das variáveis específicas de cada comunidade pesquisada, utilizando análise comparativa entre comunidades.

Tabela 6 – Médias por Comunidade

Médias por Comunidade							
Comunidade	Borel	Rocinha	Vidigal	Total	F	Sig.	Eta ²
Conformidade à Lógica de Mercado	2,98	2,29	2,25	2,51	7,056	0,001	0,099
Infraestrutura de Mercado	4,17	2,73	3,54	3,45	28,531	0,000	0,307
Infraestrutura Básica	2,31	3,66	3,53	3,17	13,754	0,000	0,176
Valorização da Qualidade	3,39	3,20	3,24	3,28	1,454	0,237	0,022
Dependência da Comunidade	92,75	84,69	82,56	86,75	4,623	0,012	0,067
Tempo do Negócio (anos)	9,39	8,86	8,18	8,83	0,258	0,773	0,004
Sexo	0,59	0,55	0,46	0,54	0,715	0,491	0,011
Escolaridade	3,02	3,14	3,23	3,13	0,381	0,684	0,006
Idade	48,32	42,37	39,31	43,45	4,626	0,011	0,067
Experiência (anos)	12,27	16,20	12,28	13,73	2,053	0,133	0,031
Casos	44	49	39	132			

Na Tabela 6, podemos perceber que numa escala média das variáveis o morro do Borel apresenta índices maiores em relação às outras comunidades. Destaca-se por apresentar maior média nas variáveis: conformidade à lógica de mercado, pressão por infraestrutura de mercado, valorização da qualidade, dependência da comunidade, tempo de negócio e idade. Em contrapartida, apresenta menor média quando se refere à pressão por infraestrutura básica. Isso se deve ao fato de o morro do Borel não sofrer impactos diretos no comércio gerado pela

chuva. Já na Rocinha e no Vidigal, isto ocorre. Ou seja, ao chover, lojas tendem a ficar inundadas por falta de infraestrutura que facilite o escoamento da água, gerando inundações no estabelecimento que inviabilizam seu funcionamento.

Já a Rocinha apresentou médias maiores nas variáveis: infraestrutura básica e experiência. A percepção por infraestrutura básica nessa comunidade, além do fator já explicado anteriormente, há mais um motivo que compromete mais ainda a percepção dos empreendedores, pois grande parte de seus comércios ficam em um lugar plano e baixo, dificultando agravando ainda mais os problemas existentes na comunidade que refletem no comércio.

Por fim, no Vidigal apresentou-se maior média na variável escolaridade. Este quesito influencia no que concerne ao entendimento ou percepção das pressões ambientais descritas.

Tabela 7 – Efeito das Variáveis na Conformidade por Comunidade

Variável Dependente: Conformidade à Lógica de Mercado			
<i>Comunidade:</i>	Borel	Rocinha	Vidigal
Dependência da Comunidade	0,002 (0,014)	-0,014 (0,011)	0,000 (0,006)
Valorização da Qualidade	0,088 (0,229)	0,2545 (0,280)	0,939** (0,443)
Pressão por Infraestrutura de Mercado	0,479** (0,195)	0,312** (0,144)	0,372* (0,185)
Pressão por Infraestrutura Básica	-0,145 (0,137)	0,031 (0,105)	0,189 (0,137)
Sexo	0,910** (0,357)	-0,260 (0,283)	-0,151 (0,280)
Escolaridade	-0,067 (0,174)	0,310** (0,119)	0,083 (0,165)
Experiência	0,006 (0,016)	0,002 (0,013)	0,002 (0,016)
Constante	0,349 (1,926)	1,173 (1,200)	-2,939* (1,623)
F	2,840**	2,083*	3,136**
R ² Ajustado	0,231	0,136	0,282
R ²	0,356	0,262	0,415

Erro Padrão entre Parênteses. n = 132. *** p < 0,01 ** p < 0,05 * p < 0,1

Na Tabela 7 podemos perceber que no morro do Borel apresenta uma dependência maior da comunidade em relação aos outros, além de apresentar uma significância alta em relação dos homens (p < 0,05) à conformidade. Isto tende a ser devido às mulheres utilizarem

o comércio como uma atividade secundária, ou seja, complemento da renda, enquanto os homens como atividade primária. Esta comunidade também apresenta maior significância em relação à pressão por infraestrutura de mercado, seguida do Vidigal e logo após da Rocinha.

Ainda em relação à Tabela 7, foi identificada uma significância alta no morro do Vidigal no que concerne a variável valorização da qualidade ($p < 0,1$), enquanto na Rocinha podemos observar que quanto maior escolaridade maior a conformidade da pressão.

Tabela 8 – Comparação das Pressões Ambientais

Variável Dependente:	Infraestrutura de Mercado			Infraestrutura Básica		
	Borel	Rocinha	Vidigal	Borel	Rocinha	Vidigal
Comunidade:						
Dependência da Comunidade	-0,002 (0,011)	0,009 (0,013)	0,004 (0,007)	-0,039** (0,015)	-0,012 (0,018)	0,009 (0,009)
Valorização da Qualidade	-0,104 (0,185)	0,183 (0,322)	-0,629 (0,475)	-0,360 (0,263)	0,6381 (0,441)	-0,737 (0,640)
Sexo	0,149 (0,295)	0,455 (0,314)	-0,126 (0,306)	0,297 (0,418)	-0,423 (0,431)	0,088 (0,413)
Escolaridade	0,045 (0,135)	-0,145 (0,1378)	0,333* (0,169)	0,459** (0,192)	0,019 (0,189)	0,447* (0,228)
Experiência	-0,000 (0,013)	-0,008 (0,015)	-0,010 (0,017)	0,022 (0,018)	0,011 (0,021)	0,012 (0,023)
Constante	4,524*** (1,272)	1,529 (1,375)	4,707*** (1,589)	5,752*** (1,8024)	2,616 (1,885)	4,015* (2,143)
F	0,178	0,721	1,672	4,483***	0,635	1,082
R ² Ajustado	-0,106	-0,030	0,081	0,288	-0,039	0,011
R ²	0,023	0,077	0,202	0,371	0,069	0,141

Erro Padrão entre Parênteses. n = 132. *** p < 0,01 ** p < 0,05 * p < 0,1

A Tabela 8 demonstra uma comparação das duas variáveis de pressões ambientais (infraestrutura de mercado e básica) nas comunidades pesquisadas. Com exceção da escolaridade que apresenta uma pequena significância no Vidigal ($beta= 0,333$) e que remete à relação de quanto mais escolaridade a pessoa tem mais importância dada a esta pressão, nada explica a pressão por infraestrutura de mercado. Já em relação à pressão por infraestrutura básica, sua percepção encontra-se em duas comunidades: Borel ($beta= 0,459$) e Vidigal ($beta= 0,447$). Ou seja, quanto maior escolaridade, mais eles atentam a esta pressão.

Tabela 9 Moderação por Comunidade (Borel)

Variável Dependente: Conformidade	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Pressão por Infraestrutura Básica x Valorização da Qualidade					0,438 (0,441)
Pressão por Infraestrutura de Mercado x Valorização da Qualidade				-0,547** (0,267)	
Pressão por Pressão por Infraestrutura Básica x Dependência da Comunidade			0,010 (0,013)		
Pressão por Infraestrutura de Mercado x Dependência da Comunidade		-0,035 (0,030)			
Dependência da Comunidade	0,002 (0,014)	0,016 (0,018)	-0,008 (0,019)	0,003 (0,013)	0,002 (0,014)
Valorização da Qualidade	0,088 (0,229)	0,087 (0,228)	0,057 (0,234)	0,499 (0,297)	0,916 (0,864)
Pressão por Infraestrutura de Mercado	0,479** (0,195)	0,808** (0,343)	0,477** (0,196)	0,636*** (0,202)	0,429** (0,201)
Pressão por Infraestrutura Básica	-0,145 (0,137)	0,208 (0,147)	-0,224 (0,174)	-0,113 (0,133)	-0,038 (0,174)
Sexo	0,910** (0,357)	0,930** (0,356)	0,930** (0,360)	0,921** (0,342)	0,852** (0,362)
Escolaridade	-0,067 (0,174)	-0,042 (0,175)	-0,092 (0,179)	-0,068 (0,167)	-0,050 (0,175)
Experiência	0,006 (0,016)	0,007 (0,016)	0,007 (0,016)	0,008 (0,015)	0,008 (0,016)
Constante	0,349 (1,926)	-2,111 (2,857)	1,761 (2,702)	-1,894 (2,146)	-2,317 (3,304)
F	2,840**	2,678**	2,525**	3,231***	2,608**
R ² Ajustado	0,231	0,238	0,221	0,293	0,230
R ²	0,356	0,380	0,366	0,425	0,373
ΔR^2	-	0,149	0,135	0,194	0,142

Erro Padrão entre Parênteses. n = 132. *** p < 0,01 ** p < 0,05 * p < 0,1

Na Tabela 9, encontra-se uma peculiaridade do Borel, onde a interação pressão por infraestrutura de mercado e valorização da qualidade foi significativa ($\beta = -0,547$ Modelo 4), corroborando a hipótese H3c que diz: *Quanto maior a valorização da qualidade, menor a influência das pressões ambientais na conformidade.*

Tabela 10 Moderação por Comunidade (Vidigal)

Variável Dependente: Regressão com Moderação					
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Pressão por Infraestrutura Básica x Valorização da Qualidade					0,147 (0,384)
Pressão por Infraestrutura de Mercado x Valorização da Qualidade				0,084 (0,575)	
Pressão por Pressão por Infraestrutura Básica x Dependência da Comunidade			0,003 (0,004)		
Pressão por Infraestrutura de Mercado x Dependência da Comunidade		0,002 (0,006)			
Dependência da Comunidade	0,000 (0,006)	0,000 (0,006)	-0,000 (0,007)	0,000 (0,006)	0,000 (0,006)
Valorização da Qualidade	0,938** (0,443)	0,940** (0,450)	0,998** (0,454)	0,911* (0,486)	0,962** (0,454)
Pressão por Infraestrutura de Mercado	0,372* (0,185)	0,382* (0,191)	0,406** (0,192)	0,372* (0,188)	0,400* (0,201)
Pressão por Infraestrutura Básica	0,189 (0,137)	0,201 (0,146)	0,221 (0,145)	0,196 (0,147)	0,189 (0,139)
Sexo	-0,151 (0,280)	-0,158 (0,285)	-0,157 (0,282)	-0,153 (0,284)	-0,116 (0,298)
Escolaridade	0,083 (0,165)	0,083 (0,167)	0,068 (0,167)	0,084 (0,168)	0,080 (0,167)
Experiência	0,002 (0,016)	0,002 (0,016)	0,004 (0,016)	0,001 (0,016)	0,001 (0,016)
Constante	-2,939* (1,623)	-3,016* (1,674)	-3,288* (1,702)	-2,865 (1,725)	-3,095* (1,696)
F	3,136**	2,670**	2,773**	2,660**	2,686**
R ² Ajustado	0,282	0,260	0,272	0,258	0,262
R ²	0,415	0,416	0,425	0,415	0,417
ΔR^2	-	0,134	0,143	0,133	0,135

Erro Padrão entre Parênteses. n = 132. *** p < 0,01 ** p < 0,05 * p < 0,1

Na Tabela 10, analisando o morro do Vidigal, percebemos que a valorização da qualidade atingiu altos índices de significância ($beta= 0,938$) e a variável pressão por infraestrutura de mercado obteve também valores significativos ($beta= 0,372$). Isto significa que a valorização da qualidade no Vidigal modera a pressão por infraestrutura de mercado na conformidade.

Tabela 11 Moderação por Comunidade (Rocinha)

Variável Dependente: Regressão com Moderação					
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
Pressão por Infraestrutura Básica x Valorização da Qualidade					-0,181 (0,220)
Pressão por Infraestrutura de Mercado x Valorização da Qualidade				0,141 (0,332)	
Pressão por Pressão por Infraestrutura Básica x Dependência da Comunidade			-0,010 (0,009)		
Pressão por Infraestrutura de Mercado x Dependência da Comunidade		-0,007 (0,014)			
Dependência da Comunidade	-0,014 (0,011)	-0,021 (0,017)	-0,009 (0,012)	-0,015 (0,011)	-0,014 (0,011)
Valorização da Qualidade	0,254 (0,280)	0,301 (0,295)	0,254 (0,279)	0,297 (0,300)	0,345 (0,302)
Pressão por Infraestrutura de Mercado	0,312** (0,144)	0,313** (0,145)	0,351** (0,147)	0,318** (0,146)	0,299** (0,145)
Pressão por Infraestrutura Básica	0,031 (0,105)	0,036 (0,106)	-0,010 (0,110)	0,042 (0,109)	0,006 (0,109)
Sexo	-0,260 (0,283)	-0,264 (0,286)	-0,232 (0,283)	-0,253 (0,286)	-0,198 (0,294)
Escolaridade	0,310** (0,119)	0,307** (0,120)	0,307** (0,119)	0,306** (0,121)	0,323** (0,121)
Experiência	0,002 (0,013)	0,003 (0,013)	0,004 (0,013)	0,001 (0,013)	0,001 (0,013)
Constante	1,173 (1,200)	1,619 (1,465)	0,701 (1,256)	1,021 (1,264)	0,936 (1,239)
F	2,083*	1,827*	2,025*	1,808	1,893*
R ² Ajustado	0,136	0,121	0,146	0,118	0,130
R ²	0,262	0,2677	0,288	0,266	0,275
ΔR^2	-	0,132	0,152	0,130	0,139

Erro Padrão entre Parênteses. n = 132. *** p < 0,01 ** p < 0,05 * p < 0,1

Na Tabela 11, analisando a comunidade da Rocinha, percebe-se que a pressão por infraestrutura de mercado foi relevante em todos os modelos de regressão aplicados apresentando índice de significância ($\beta = 0,299$) considerável quando aplicado na variável concorrente, além de apresentar valores significativos também na variável concorrente escolaridade ($\beta = 0,323$). Isto significa que quanto maior a escolaridade mais os comerciantes tendem a perceber a pressão por infraestrutura de mercado na conformidade.

No Quadro 6 apresentamos os resultados das hipóteses (corroborada ou refutada) e a proposta de convergência desses resultados por meio de questões abertas dadas aos entrevistados anteriormente.

Quadro 6 Análise de Convergência

Hipóteses	Resultado Quantitativo	Resultado das Hipóteses	Questões Abertas
1 – Quanto mais assertivo for o processo de pacificação na comunidade, maior será a conformidade à lógica de mercado.	(0,691***) Tabela 2 Modelo 2	Corroborada	A pesquisa constatou que nas comunidades onde o processo de pacificação foi encarado com mais naturalidade, os comerciantes enxergaram novas oportunidades para seu negócio. Na opinião do(a) senhor(a), como isso poderia influenciar no seu negócio?
2a – Quanto maior a pressão por infraestrutura de mercado, maior a conformidade à lógica de mercado.	(0,394***) Borel>Vid>Roc Tabela 2 Modelo 3	Corroborada	O resultado da pesquisa apresenta que a maioria dos entrevistados percebe que os negócios na comunidade estão mudando. Por que você acha que isso está acontecendo?
2b – Quanto maior a pressão por infraestrutura básica maior a conformidade à lógica de mercado.	Tabela 2 Modelo 3 Tabela 7	Refutada	A pesquisa demonstrou que aspectos como segurança e saneamento são importantes para a comunidade, mas que isso não influenciou em investimento no estabelecimento. Que situações poderiam te influenciar a investir no comércio?
3a – Quanto maior a valorização da qualidade por parte dos pequenos empreendedores, menor a ênfase dada às pressões ambientais.	Tabela 3 Modelo 3 Tabela 4	Refutada	A pesquisa constatou que os entrevistados que valorizavam aspectos como reconhecimento do seu estabelecimento e que tinham orgulho de tê-lo na comunidade, não percebiam as oportunidades no ambiente. Qual a sua opinião a respeito desse resultado?
3b – Quanto maior a valorização da qualidade por parte dos pequenos empreendedores, maior a conformidade à lógica de mercado.	Tabela 2 Modelo 4 Tabela 7 (0,939**) Vidigal	Refutada	Das três comunidades pesquisadas, constatou-se no Vidigal que por mais que os comerciantes dessem importância à qualidade, eles não investiam em seus estabelecimentos. Em sua opinião, por que isso acontece? (Vidigal) Por que isso acontece lá e não aqui? (Borel e Rocinha)
3c – Quanto maior a valorização da qualidade, menor a influência das pressões ambientais na conformidade.	Tabela 9 Modelo 4 (-0,547**) Borel Modelo 5	Refutada	Das três comunidades pesquisadas, a pesquisa demonstrou que somente empreendedores do Borel que valorizam a qualidade, buscam oferecer produtos/serviços bons sem necessidade de serem cobrados por isso. Por que isso acontece somente aqui? (Borel) Por que isso acontece no Borel e não aqui? (Vidigal e Rocinha)
4a – Quanto maior a dependência interna da comunidade, menor a ênfase dada às pressões ambientais	Tabela 3 Modelo 4 Tabela 4 Tabela 8 (-0,039**) Borel	Refutada	Comerciantes que vendiam mais para clientes da própria comunidade acreditavam que segurança e saneamento básico não interferiam no dia a dia do seu negócio. Em sua opinião, por que isso acontece?

4b – Quanto maior a dependência interna da comunidade, menor a conformidade à lógica de mercado.	Tabela 2 Modelo 5	Refutada	Resultados deste estudo demonstraram que os comerciantes que dependiam de clientes da própria comunidade não percebiam ou não se interessavam em atrair clientes externos. Por que você acha que isso acontece?
4c– Quanto maior a dependência interna da comunidade, maior a influência da pressão na conformidade.	Tabela 5 Modelo 1 e 2 Tabelas 9,10 e 11	Refutada	Os empreendedores que vendem mais para consumidores de dentro da comunidade não enxergam necessidade de mudar para atrair novos clientes. O(a) senhor(a) tem a dizer deste resultado? Por que?

Após apresentar todas as tabelas anteriores contendo os dados específicos das variáveis, podemos verificar no Quadro 6 quais dos resultados foram significativos. Das nove hipóteses apresentadas, duas delas foram corroboradas.

No primeiro momento, podemos verificar que, a **hipótese 1** que trata sobre a assertividade do processo de pacificação nas comunidades foi corroborada. Ou seja, na comunidade onde a implementação foi aceita com mais naturalidade, os comerciantes conseguiam enxergar novas oportunidades. Isto foi mais evidente no Borel, pois conflitos à mão armada na comunidade tiveram um decréscimo significativo, resultando na motivação de empreendedores para investirem em seus negócios com segurança.

No que concerne à **hipótese 2a** que remete sobre a relação entre pressão por infraestrutura de mercado e conformidade à lógica de mercado, a mesma foi corroborada, apresentando uma evidência maior em uma comunidade em relação à outra (Borel>Vidigal>Rocinha). Isto se deve ao fato de no Borel ter percebido mudanças significativas em relação à sensação de paz proporcionada pelas mudanças implementadas pelo poder público e por ser uma comunidade menor em relação às outras. Já a **hipótese 2b** foi refutada, pois, por mais que os comerciantes considerassem a infraestrutura como um elemento importante para a comunidade, eles não associavam como isso poderia influenciar em seus negócios. Isto é confirmado na fala de um dos entrevistados:

“... isso não influencia pra mim, eu sempre trabalhei aqui, sempre vendi e se mudar ou não, não vai me atrapalhar em nada” (Entrevistada 3 – Vidigal).

Ou seja, acreditavam não ter nenhuma relação direta com o comércio, mas com a população da comunidade.

No que tange à **hipótese 3a** que remete a relação entre valorização da qualidade e pressões ambientais, a mesma foi refutada, pois aspectos como reconhecimento do seu estabelecimento e orgulho de tê-lo na comunidade, não resultaram na percepção das

oportunidades no ambiente. Isto se deve ao fato de os comerciantes permanecerem no comodismo, haja vista, serem moradores antigos e a rotina os impulsionou para isto. Em relação à **hipótese 3b**, seu resultado foi refutado, mas a mesma apresentou uma particularidade ligada ao Vidigal. Ou seja, comerciantes desta comunidade davam importância ao quesito qualidade, mas isto não refletia em investimento no mesmo. Isto se deve ao fato de os comerciantes atribuírem à falta de valorização por parte dos consumidores ao comércio local. Isto é identificado na fala de um dos entrevistados no Vidigal:

“... as pessoas locais não valorizam o comércio local. Elas preferem, às vezes, sair para outra comunidade, para consumir em outro local do que aqui no Vidigal” (Entrevistado 2 – Vidigal).

A **hipótese 3c** que trata da valorização da qualidade e a influência das pressões ambientais na conformidade foi refutada, mas apresentou resultado significativo no Borel. Ou seja, somente empreendedores do Borel que valorizam a qualidade, buscam oferecer produtos/serviços bons sem necessidade de serem cobrados por isso. Isto se deve ao fato da percepção dos comerciantes quanto a concorrência do comércio formal nas proximidades da comunidade, como a Praça Saens Pena, onde se localiza o centro comercial do bairro da Tijuca. Com isso, os comerciantes passaram a ter uma visada de retenção, onde os consumidores que outrora se deslocavam para consumir poderiam fazê-lo na própria comunidade.

A **hipótese 4a**, que trata da dependência interna da comunidade e a ênfase dada às pressões ambientais, foi refutada, mas a mesma apresentou significância em relação ao Borel.

Resultados apontaram que os comerciantes que vendiam mais para clientes da própria comunidade acreditavam que segurança e saneamento básico não interferiam no dia a dia do seu negócio. Além de já ter mencionado anteriormente que os comerciantes associavam esses fatores mais a moradores do que ao comércio, outro fator que justifica a significância no Borel é o fato de a comunidade não sofrer impactos negativos diretos, o que ocorre nas outras comunidades. Por exemplo, o transbordo de esgoto e o escoamento de água em períodos chuvosos afetam as comunidades da Rocinha e Vidigal. Já no Borel, isto não ocorre. Já a **hipótese 4b**, que remete à relação de dependência interna da comunidade com a conformidade à lógica de mercado foi refutada. Isto está relacionado ao resultado que demonstrou que os comerciantes que dependiam de clientes da própria comunidade não percebiam ou não se interessavam em atrair clientes externos. Isto foi ratificado nas entrevistas realizadas com os empreendedores das comunidades:

“... eu não vou até eles, pois teria que ter um investimento muito maior. Teria que ter serviço de entrega e eu não tenho essa estrutura” (Entrevistado 2 – Borel).

“... os turistas não consomem aqui, eles apenas pegam a moto e sobem direto até a trilha. Quem consome mesmo são os moradores”. (Entrevistado 2 – Vidigal).

Portanto, estes aspectos contribuíram para que não se visassem clientes externos.

Por fim, a **hipótese 4c** que remete à relação entre a dependência interna da comunidade e a influência da pressão na conformidade foi refutada, apresentando como resultado que os empreendedores que vendiam mais para consumidores de dentro da comunidade não enxergam necessidade de mudar para atrair novos clientes. Isto foi identificado, haja vista, os comerciantes não terem uma concorrência significativa, o que traduz para eles certa estabilidade. Isto pôde ser identificado por meio de entrevistas:

“Tenho meus clientes fixos, clientes que vem fazer o serviço comigo sempre, então se não tiver de fora, não me afeta” (Entrevistada 3 – Rocinha).

Com isso, os comerciantes não empenhavam determinado esforço em realizar algum tipo de mudança que viesse a atrair e ampliar sua gama de clientes externos.

A seguir, apresentamos o Quadro 7 que remete a convergência dos resultados encontrados para cada hipótese testada.

Quadro 7 Convergência dos Resultados da Pesquisa

Resultados de Convergência			
Hipóteses	Resultado Quantitativo	Resultado Qualitativo	Convergência (Sim ou Não)
1 – Quanto mais assertivo for o processo de pacificação na comunidade, maior será a conformidade à lógica de mercado.	Corroborada	Comerciantes que aceitaram a pacificação com mais naturalidade enxergavam mais oportunidade	Sim. A sensação de segurança contribui para atrair novos clientes e para que o comerciante se sinta seguro em realizar algum tipo de investimento em seu negócio.
2a – Quanto maior a pressão por infraestrutura de mercado, maior a conformidade à lógica de mercado.	Corroborada	Comerciantes percebem que os negócios da comunidade estão mudando	Sim. Associaram a segurança promovida pela UPP e o auxílio do Sebrae aos comerciantes.

2b – Quanto maior a pressão por infraestrutura básica maior a conformidade à lógica de mercado.	Refutada	Saneamento e segurança são aspectos importantes, mas não indicam investimento no estabelecimento	Sim. Projetos do governo que fizessem com que o movimento de pessoas na comunidade aumentasse, poderiam influenciar os empreendedores a investirem.
3a – Quanto maior a valorização da qualidade por parte dos pequenos empreendedores, menor a ênfase dada às pressões ambientais.	Refutada	Orgulho e reconhecimento de ter estabelecimento no local não contribuem para percepção das oportunidades	Sim. Falta de conhecimento, de cursos voltados ao empreendedor; carência de projetos na comunidade desmotiva o empreendedor.
3b – Quanto maior a valorização da qualidade por parte dos pequenos empreendedores, maior a conformidade à lógica de mercado.	Refutada	No Vidigal, comerciantes valorizavam a qualidade, mas não investiam em seus estabelecimentos	Sim. Comerciantes do Vidigal: Os consumidores preferem comprar fora. Comerciantes das outras comunidades: Vidigal atrai consumidores por ser ponto turístico.
3c – Quanto maior a valorização da qualidade, menor a influência das pressões ambientais na conformidade.	Refutada	Comerciantes do Borel oferecem produtos e serviços bons sem serem cobrado por isso	Sim. Borel: retenção de clientes Rocinha e Vidigal: investimento associado à demanda.
4a – Quanto maior a dependência interna da comunidade, menor a ênfase dada às pressões ambientais.	Refutada	Comerciantes que vendem mais para a comunidade não acreditavam que saneamento básico e segurança não interferia em seus negócios	Sim. Comerciantes dissociam saneamento e segurança do seu negócio.
4b – Quanto maior a dependência interna da comunidade, menor a conformidade à lógica de mercado.	Refutada	Comerciantes dependentes de clientes da própria comunidade não se interessavam por externos	Não. Os entrevistados discordam deste resultado, mas atribuem esta resposta ao comodismo e falta de cobrança dos consumidores, além de deixarem claro que não se consideram parte deste grupo
4c – Quanto maior a dependência interna da comunidade, maior a influência da pressão na conformidade.	Refutada	Os donos que vendem mais para moradores locais não enxergam necessidade de mudar para atrair novos clientes.	Não. Segundo os entrevistados, comodismo é o fator que influenciam esse resultado.

O Quadro 7 demonstra a convergência dos resultados das hipóteses trabalhadas neste estudo. Dos nove resultados exibidos, percebemos que um apresentou resultado negativo, ou seja, não convergiu, resultando em convergência de todos os outros.

Os resultados referentes às **hipóteses 1a e 2a** convergiram e resultaram num aspecto similar, identificado pelos entrevistados que foi a segurança. Para os comerciantes locais a segurança promove uma sensação de paz e contribui para que pessoas próximas à comunidade passem a frequentá-la e, conseqüentemente, movimente a economia local.

Concernentes aos resultados das **hipóteses 2b e 4^a**, houve convergência e os comerciantes atribuíram ao governo à responsabilidade de gerar a motivação do desenvolvimento do comércio local por meio que realmente venha contribuir com o aumento de consumidores nas comunidades. Aspectos como infraestrutura básica eram dissociados da funcionalidade do comércio, sendo atribuídos como benefícios somente à população.

Em relação ao resultado da **hipótese 3a**, também houve convergência, os entrevistados acreditavam que orgulho e reconhecimento não eram fatores fundamentais de percepção de oportunidades, mas sim o conhecimento adquirido por meio de cursos e aperfeiçoamento, além de acrescentarem a falta de projetos sociais na comunidade, que poderiam estimular o pequeno empreendedor.

No tocante a **hipótese 3b**, o resultado convergiu, pois os entrevistados do Vidigal acreditam que não se investe em qualidade mesmo valorizando-a devido aos consumidores locais preferirem consumir em outros locais próximos, como a Rocinha que tem um comércio maior e mais estruturado. Concernente às opiniões dos comerciantes do Borel e Rocinha sobre o não investimento em qualidade pelos comerciantes do Vidigal, os comerciantes expõem uma opinião midiática, onde acreditam que a visibilidade do Vidigal já fala por si, não havendo muita necessidade de atrair os clientes. Em alusão à **hipótese 3c**, onde também apresentou convergência, aconteceu justamente o oposto do Vidigal. Comerciantes do morro do Borel investem em produtos/serviços de qualidade sem serem cobrados por isso. No que tange à opinião dos entrevistados do Borel, isto está atrelado à retenção de clientes, pois os clientes haveriam de se deslocar para outros lugares para consumir. Tendo o que necessitam na própria comunidade, não há necessidade de deslocamento. Ainda sobre este resultado, comerciantes de Rocinha e Vidigal, também pautados numa visão midiática, acreditam que isto se deve à demanda.

Em relação aos resultados das **hipóteses 4b e 4c** não houve convergência, pois, por mais que a pesquisa tenha demonstrado que os comerciantes dependentes de clientes locais e que obtinham maior parte ou a totalidade de sua receita com os mesmos não tinham interesse em promover ações para captar clientes externos, os comerciantes entrevistados discordaram desta afirmação e supuseram que comerciantes que pensam assim são acomodados e os mesmos não se incluíram neste grupo.

5 DISCUSSÃO E CONCLUSÃO

Nos últimos anos tem havido uma repercussão considerável sobre as favelas cariocas que foram pacificadas e suas peculiaridades tem sido difundidas como sua música, formas de interação e também os negócios existentes na comunidade, especificamente o pequeno empreendimento. No cenário atual, o pequeno empreendimento em comunidade tem sido visto como uma oportunidade para investidores, tanto para os de dentro quanto para os de fora da comunidade.

Diante do exposto, buscamos analisar como a dependência de recursos e os esquemas interpretativos dos pequenos empreendedores das favelas cariocas pacificadas condicionam as respostas estratégicas de seus negócios frente às pressões ambientais. No entanto, até se chegar à análise, houve um processo iniciado pela revisão da literatura utilizando como base a Teoria Institucional para nos fornecer um norte na busca dos indicadores da pesquisa de campo. Este processo iniciou-se com a escolha das comunidades, seguido da confecção e aplicação de entrevistas que desencadearam as hipóteses que depois de testadas e analisadas geraram a conclusão deste estudo.

Identificamos neste estudo como resultado da variável resposta estratégica o indicador conformidade à lógica de mercado, buscando compreender, especificamente, respostas de conformidade ou não conformidade pautada no estudo de Oliver (1991), que analisa como organizações agem quando são submetidas a pressões ambientais. Essas definições por estas respostas se justificam por termos estudado o pequeno empreendimento, onde todas as decisões estão passíveis ao lócus do controle dos donos.

Em relação às pressões percebidas pelos comerciantes, pudemos identificar duas que tiveram impacto relevante na influência das respostas estratégicas. São elas: pressão por infraestrutura de mercado e pressão por infraestrutura básica. A pressão por infraestrutura de mercado identificada nas entrevistas está associada à facilidade em negociar com fornecedores, aspectos relacionados à alta ou queda do movimento e práticas de outras lojas do comércio nos centros urbanos. Já a pressão por infraestrutura básica remete a aspectos como segurança e saneamento básico.

No que se refere à dependência de recursos, ficou nítido que ser empreendedor de determinada comunidade impacta como eles vão absorver a pressão, norteando a resposta estratégica especificada neste estudo que é a conformidade. Constatamos ainda como ponto

comum nas três comunidades, que, por mais que o processo de pacificação tenha desempenhado o papel de “porta” para novos clientes, o maior recurso dos pequenos empreendedores das comunidades pesquisadas são os consumidores das mesmas. Ou seja, a sua maior fonte de receita se encontra na própria comunidade.

Já em relação aos esquemas interpretativos, ou seja, aquilo que os pequenos empreendedores valorizavam, identificou-se a qualidade.

No tocante às nove hipóteses levantadas, duas foram corroboradas, apontando fortes indícios de que quanto mais o processo de pacificação for aceito com naturalidade, mais os comerciantes tendem a perceber as mudanças do mercado. Ou seja, quanto mais o processo de pacificação fosse assimilado e bem compreendido maior seria a conformação da lógica de mercado, isto é, teria percepção das mudanças e se adaptando a elas como um processo natural. Sendo assim, se presumirmos que as organizações buscam se adaptar ao ambiente e suas respectivas pressões, compreender o contexto em que se situam as organizações é fundamental para entender suas estruturas e processos internos, assim como suas decisões (CARVALHO; VIEIRA; LOPES, 2003).

Outro achado importante extraído da segunda hipótese corroborada remete a quanto maior pressão por infraestrutura de mercado, maior a conformidade do comerciante à lógica de mercado. Ou seja, quanto mais o pequeno empreendedor perceber que há uma necessidade de se inserir nas mudanças, mais eles tendem a se conformarem.

No que tange à infraestrutura básica, os donos dos pequenos empreendimentos a tinham como elemento importante para a comunidade, mas não conseguiam ter a percepção de como a mesma poderia ter uma influência em seus negócios. Ou seja, eles associavam a infraestrutura básica como elemento fundamental para o bem-estar da comunidade, mas não conseguiam assimilar o reflexo disto em seus estabelecimentos. Quanto a isto, Daft e Weick (1984, p. 286) definiram como um “processo de interpretação dos eventos”. Ou seja, o dono do negócio atribui significado aos dados, delimitando e realizando referências para o domínio apropriado das operações organizacionais (COCHIA; MACHADO-DA-SILVA, 2004).

No tocante à valorização da qualidade, os donos de negócios em comunidades, consideraram qualidade um elemento importante, mas isto não foi identificado em investimento de seus produtos ou serviços. Isto aconteceu especificamente nos estabelecimentos do Vidigal. Já no Morro do Borel, comerciantes que valorizavam a qualidade se antecipavam às demandas dos clientes e buscavam adquirir produtos que antes não eram comercializados, com o intuito de apresentar à clientela novos produtos ou serviços diferenciados, proporcionando ao cliente a comodidade em não precisar sair da comunidade.

Concluimos que os pequenos empreendedores de comunidades pacificadas do Rio de Janeiro, por mais que tenha havido nesses últimos anos uma inserção de novos consumidores, ainda dependem em sua maioria de consumidores da comunidade e que estes, ao perceberem as mudanças no ambiente, acabam por pressionar os pequenos empreendedores a se conformarem à lógica de mercado. Para que isso seja aceito, é necessário que o processo de pacificação se legitime, pois, quanto mais solidificado o processo for, mais será a conformidade à lógica de mercado.

5.1 IMPLICAÇÕES TEÓRICAS E PRÁTICAS

Os resultados empíricos obtidos nesta pesquisa, juntamente com as discussões teóricas dos campos de conhecimentos utilizados nesta dissertação, como as respostas estratégicas, pressões ambientais, esquemas interpretativos e dependência de recursos possibilitam entendimentos teóricos e práticos. O primeiro entendimento teórico diz respeito às respostas estratégicas e pressões ambientais das organizações. Diversos estudos utilizam-se de respostas estratégicas e pressões ambientais para testar suas hipóteses ou perguntas de pesquisa, tais como os estudos de Julian et al. (2008), que estudaram a compreensão das respostas estratégicas às pressões em grupo de interesse, e Hashimoto e Fonseca (2009), que fizeram uma análise das pressões ambientais e respostas estratégicas de organizações do varejo farmacêutico curitibano. Esta dissertação contribui para a teoria, pois, pautada na tipologia de Oliver (1991), apresenta a estratégia de esquiva, evidenciando que os pequenos empreendedores se conformam ou não às pressões identificadas no ambiente, como os achados no estudo de Hashimoto e Fonseca (2009), que trata sobre as respostas estratégicas de compromisso, esquiva e, sobretudo, aquiescência de uma rede de farmácias.

A segunda implicação teórica está relacionada ao conceito de esquemas interpretativos. Luz e Rossoni (2012) afirmam que a forma como o ambiente é visto advém do processo de interpretação que dá significado aos dados, ou seja, “aos modos de tipificação incorporados aos estoques de conhecimento dos atores, aplicados reflexivamente na sustentação da comunicação” (GIDDENS, 1989, p. 23). Esta dissertação contribui para as pesquisas anteriores e para os conceitos de esquemas interpretativos na visão individual empreendedora, pois permiti-nos compreender a visão empreendedora pautada nos valores e no ambiente onde o comércio está.

A terceira e última implicação teórica está relacionada à dependência de recursos como moderação na relação entre pressões ambientais e respostas estratégicas. Estudos como

os de Beuren, Kaveski e Rigo (2014) trataram da associação das medidas de desempenho para pagamento de bônus aos executivos com dependência de capital humano buscando compreender se a dependência de recursos moderava essa relação. Esta dissertação contribui para a teoria, pois, os resultados apresentaram que a dependência de recursos não moderou a relação entre pressões ambientais e respostas estratégicas dos pequenos empreendedores das comunidades, contrapondo o achado no estudo de Beuren, Kaveski e Rigo (2014) que evidencia influência da estrutura de remuneração como ação moderadora.

Para as implicações práticas, esta pesquisa traz luz para novos empreendedores que querem investir em um negócio nas comunidades, atentando para as oportunidades desse mercado que está mais acessível.

Esta pesquisa também contribui para que os empreendedores locais continuem focando em atender da melhor forma o consumidor local, mas que se permitam enxergar novas oportunidades com as mudanças advindas por meio da pacificação e aumentar sua clientela fornecendo produtos/serviços para clientes externos.

5.2 RECOMENDAÇÕES DE ESTUDOS FUTUROS

À medida que nos inseríamos mais no trabalho, principalmente na pesquisa de campo, novos questionamentos à parte ao estudo proposto foram surgindo e cabe agora trazê-los à tona como sugestão de novas pesquisas a serem realizadas.

A primeira recomendação a ser feita refere-se à abordagem de pequenos empreendedores em comunidades não pacificadas e/ou pequenos empreendedores que iniciaram um negócio após a pacificação com intuito de entender a lógica dos mesmos e proceder com um estudo comparativo de comunidades pacificadas e não pacificadas. Isto é importante para entendermos a lógica de como funcionam os comércios em comunidades não pacificadas, seus valores e as analisarmos as diferenças que possa existir.

A segunda recomendação refere-se à compreensão das respostas estratégicas dos empregados dos comércios existentes em comunidades pacificadas e não pacificadas. Assim, poderíamos realizar um estudo comparativo entre as mesmas.

A terceira recomendação refere-se à dependência de recursos dos pequenos empreendimentos nas comunidades, haja vista poucos estudos abordarem sobre esta temática.

Por fim, pautados no estudo de Oliver (1991), no qual são apresentadas cinco respostas estratégicas, nosso estudo teve-se a estudar respostas de conformidade e não

conformidade dos pequenos empreendedores em três comunidades pacificadas. Mediante isto, sugerimos ampliar o estudo em mais comunidades pacificadas do Rio de Janeiro, partindo de outras respostas propostas por Oliver como esquiva ou desafio.

REFERÊNCIAS

- ALDRICH, H. E.; PFEFFER, J. Environments of organizations. **Annual Review of Sociology**, p. 79-105, 1976.
- ANDRADE, M. M. de. **Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação: noções práticas**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- ANSARI, S. M.; FISS, P. C.; ZAJAC, E. J. Made to fit: how practices vary as they diffuse. **Academy of Management Review**, v. 35, n. 1, p. 67-92, 2010.
- BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 1977.
- BAUMAN, Z. Comunidade. **A busca por segurança no mundo atual**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2003.
- BERGER, P. L.; LUCKMANN, T. **A construção social da realidade: tratado de sociologia do conhecimento**. 23. ed. Petrópolis: Vozes, 2003.
- BEUREN, I. M.; KAVESKI, I. D. S.; RIGO, V. P. Associação das medidas de desempenho para pagamento de bônus aos executivos com dependência de capital humano. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 11, n. 22, p. 3-24, 2014.
- BILSKY, W. A estrutura de valores: sua estabilidade para além de instrumentos, teorias, idades e culturas. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 10, n. 3, p. 12-33, 2009.
- BRINT, S. A critique and reconstruction of the community concept. **American Sociological Association**. *Sociological Theory*, v. 19, p. 1, March, 2001.
- BROWN, R. J. The role of similarity in intergroup relations. In: TAJFEL, H. (Ed.). **The social dimension**. v. II. New York: Cambridge University Press, 1984.
- BRULON, V.; PECCI, A. Organizações públicas e espaços às margens do Estado: contribuições para investigações sobre poder e território em favelas. **RAP: Revista Brasileira de Administração Pública**, v. 47, n. 6, 2013.
- BRYMAN, A. The nature of quantitative research. In: BRYMAN, A. **Quantity and quality in social research**. Londres: Unwin Hyman, 1988.
- CALDAS, M. P.; BERTERO, C. O. **Teoria das organizações**. São Paulo: Atlas, 2007.
- CÁRDENAS, L. Q.; LOPES, F. D. The formation of strategic alliances: a theoretical analysis from the theories of resource dependency and transaction costs. **Cadernos EBAPE. BR**, v. 4, n. 2, p. 1-8, 2006.
- CARVALHO, C. A.; VIEIRA, M. M. F.; LOPES, D. Contribuições da perspectiva institucional para a análise das organizações: possibilidades teóricas, empíricas e de aplicação. In: CARVALHO, C. A.; VIEIRA, M. M. F. (org.). **Organizações, cultura e desenvolvimento local: a agenda de pesquisa do Observatório da Realidade Organizacional**. Recife: Editora UFPE, 2003. p. 23-40.

- CARVALHO, Monique Batista. A política de pacificação de favelas e as contradições para a produção de uma cidade segura. **O Social em Questão**, v. 16, n. 29, p. 285-308, 2013.
- CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa**. Métodos qualitativo, quantitativo e misto. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2007.
- CRUBELLATE, J. M.; DE VASCONCELOS, F. C. Respostas estratégicas ao ambiente legal: vias de institucionalização da qualidade de ensino em IES Privadas do Estado de São Paulo-Brasil. **Perspectivas Contemporâneas**, 2010.
- CUNHA, M. P. Organizações, recursos e a luta pela sobrevivência: análise aos níveis organizacionais e ecológico. **Revista de Administração de Empresas**, v. 33, n. 5, p. 1-14, 1993.
- DAFT, R. L.; WEICK, K. E. Toward a model of organizations as interpretation systems. **Academy of Management Review**, v. 9, n. 2, p. 284-295, 1984.
- DE TOMMASI, L.; VELAZCO, D. A produção de um novo regime discursivo sobre as favelas cariocas e as muitas faces do empreendedorismo de base comunitária. **Revista do Instituto de Estudos Brasileiros**, n. 56, p. 15-42, 2013.
- DEMO, P. Cuidado metodológico: signo crucial da qualidade. **Soc. estado. [on-line]**, v. 17, n. 2, p. 349-373, 2002.
- DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. **American sociological review**, p. 147-160, 1983.
- ERICSSON K. A., SIMON H. A. **Protocol analysis**: verbal reports as data. Cambridge: MIT Press, 1993.
- FIELD, A. **Descobrimo a estatística usado o SPSS**. Porto Alegre: Bookman, 2009
- FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração da Universidade de São Paulo**, v. 34, n. 2, p. 5-28, 1999.
- FLEURY, S. Militarização do social como estratégia de integração – o caso da UPP do Santa Marta. **Sociologias**, v. 14, n. 30, p. 194-222, 2012.
- FONSECA, V. S. A abordagem institucional nos estudos organizacionais: bases conceituais e desenvolvimentos contemporâneos. In: VIEIRA, M. M. F.; CARVALHO, C. A. (org.). **Organizações, instituições e poder no Brasil**. Rio de Janeiro: FGV, 2003. p. 47-66.
- FONSECA, V. S. da; MACHADO-DA-SILVA, C. L. Conversação entre abordagens da estratégia em organizações: escolha estratégica, cognição e instituição. **Organizações & Sociedade**, v. 9, n. 25, p. 93-110, 2002.
- FREIRE-MEDEIROS, B. Entre tapas e beijos: a favela turística na perspectiva de seus moradores. **Pesquisas encontradas na literatura e estado**, v. 25, n. 1, p. 33-51, 2010.

- FREITAS, H. O método de pesquisa *survey*. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 35, n. 3, p. 105-112, 2000.
- GIDDENS, A. (ed.). The progressive manifesto: new ideas for the centre-left. **Polity**, 2003.
- GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- _____. **Método de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2008.
- GOMES, C. F.; CAMPOS, F. K. O corpo nos espaços cuiabanos: um estudo sobre o comportamento etológico em fluxo de grande concentração. **Revista Digital**, Buenos Aires, ano 14, n. 133, junho de 2009.
- GOMES, R. C.; GOMES, L. O. M. Proposing a theoretical framework to Investigate the relationships between an organization and its environment. **RAC**, v. 11, n. 1, p. 75-95, 2007.
- GRANOVETTER, M. The social construction of corruption. **On capitalism**, p. 152-172, 2007.
- GREENWOOD, R.; HININGS, C. R. Organizational design types, tracks and the dynamics of strategic chance. **Organizations Studies**, v. 9, n. 3, p. 293-316, 1988.
- GUARIDO FILHO, E. R.; MACHADO-DA-SILVA, C. L. A influência de valores ambientais e organizacionais sobre a aprendizagem organizacional na indústria alimentícia paranaense. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 5, n. 2, p. 33-63, 2001.
- HAIR, J. F. et al. **Análise multivariada de dados**. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- HASHIMOTO, N. Y.; DA FONSECA, V. S. Pressões ambientais e respostas estratégicas: uma análise de organizações do varejo farmacêutico curitibano. **Revista Eletrônica de Administração**, v. 15, n. 2, p. 475-503, 2009.
- HATCH, M. J. The dynamics of organization culture. **Academy of Management Review**, v. 18, n. 4, p. 657-693, 1993.
- HUSE, M. Accountability and creating accountability: A framework for exploring behavioural perspectives of corporate governance. **British Journal of Management**, v. 16, n. s1, p. S65-S79, 2005.
- JACQUES, P. B. **Estética da ginga**: a arquitetura das favelas por meio da obra de Hélio Oiticica. São Paulo: Casa da Palavra, 2001.
- JULIAN, S. D.; OFORI-DANKWA, J. C.; JUSTIS, R. T. Understanding strategic responses to interest group pressures. **Strategic Management Journal**, v. 29, n. 9, p. 963-984, 2008.
- KOSTOVA, T.; ROTH, K. Adoption of an organizational practice by subsidiaries of multinational corporations: institutional and relational effects. **Academy of Management Journal**, v. 45, n. 1, p. 215-233, 2002.
- LUZ, A. R. da; ROSSONI, L. Pressões ambientais, esquemas interpretativos e complexidade de departamentos contábil-financeiros. **Revista de Administração da Unimep-Unimep Business Journal**, v. 10, n. 2, p. 54-80, 2012.

MACHADO-DA-SILVA, C. L.; FERNANDES, B. H. R. Mudança ambiental e reorientação estratégica: estudo de caso em instituição bancária. **Revista de Administração de Empresas**, v. 38, n. 4, p. 46-56, 1998.

_____; FONSECA, V.S. da; CRUBELLATE, J. M. Estrutura, agência e interpretação: elementos para uma abordagem recursiva do processo de institucionalização. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 9, p. 9-39, 2005.

_____; FONSECA, V. S.; FERNANDES, B. H. R. Mudança e estratégia nas organizações: perspectivas cognitiva e institucional. In: **Administração contemporânea: perspectivas estratégicas**. São Paulo: Atlas, 1999. p. 102-118

_____; FONSECA, V.; FERNANDES, B. H. R. Cognição e institucionalização na dinâmica da mudança em organizações. In: CUNHA, M. P.; RODRIGUES, S. B. (orgs.). **Estudos Organizacionais: novas perspectivas na administração de empresas: uma coletânea luso-brasileira**. São Paulo: Iglu, 2000. p. 123-150.

_____; GONÇALVES, S. A. Mudança organizacional, esquemas interpretativos e contexto institucional: dois casos ilustrativos. **Revista de Estudos Organizacionais**, v. 1, n. 2, p. 11-26, 2000.

_____. Respostas estratégicas da administração e contabilidade ao sistema de avaliação da CAPES. **Organizações e Pesquisas Encontradas na Literatura**, v. 10, n. 18, p. 63-77, 2003.

MARICATO, E. **Favelas** – um universo gigantesco e desconhecido. São Paulo: Laboratório de Habitação e Assentamentos Humanos/FAU USP, [s/d/].

MENDONÇA, P. M.; ARAUJO, E. T. Sustentabilidade organizacional e as ONGS: contribuições da teoria da dependência de recursos. **Gestão & Planejamento-G&P**, v. 12, n. 1, 2011.

MERHY, S. A. Letra, melodia, arranjo: componentes em tensão em O morro não tem vez de Antonio Carlos Jobim e Vinícius de Moraes. **Per Musi, Belo**, p. 90-98, 2010.

MEYER, J. W.; ROWAN, B. Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony. **American Journal of Sociology**, v. 83, n. 2, p. 340-363, 1977.

MEYER, J. W.; SCOTT, W. R. The organization of societal sectors: propositions and early evidence. In: POWELL, W. W.; DIMAGGIO, P. J. **The new institutionalism in organizational analysis**. Chicago: The University of Chicago Press, 1991.

MINDLIN, S. E.; ALDRICH, Howard. Interorganizational Dependence: A Review of the Concept and a Reexamination of the Findings of the Aston Group. **Administrative Science Quarterly**, p. 382-392, 1975.

NAKAYAMA, R.; TEIXEIRA, R. Esquemas interpretativos de dirigentes e fornecedores com relação a estratégias e ações de responsabilidade social: o caso da empresa O Boticário. **Cad. EBAPE**, Rio de Janeiro, v. 10, n. 1, p. 82-107, 2012.

NETEMEYER, R. G.; BEARDEN, W.O.E.; SHARMA. S. **Scaling procedures: issues and applications**. Thousand Oaks: Sage, 2003.

OLIVEIRA, J. S. Repensando a questão das favelas. **Revista Brasileira de Estudo de População**, Campinas, v. 2, n. 1, p. 9-30, jan./jun. 1985.

OLIVER, C. Strategic responses to institutional processes. **Academy of Management Review**, v. 16, n. 1, p. 145-179, 1991.

PEMBERTON, R. Dirt, disease and death: control, resistance and change in the post-emancipation Caribbean. **Hist. Cienc. Saúde-Manguinhos [on-line]**, v. 19, suppl. 1, p. 47-58, 2012.

PFEFFER, J.; SALANCIK, G. R. **The external control of organizations: a resource dependence approach**. NY: Harper and Row Publishers, 1978.

_____; _____. **The external control of organizations: a resource dependence perspective**. Stanford: **Stanford University Press**, 2003.

RANSON, S.; HININGS, B.; GREENWOOD, R. The structuring of organizational structures. **Administrative science quarterly**, p. 1-17, 1980.

RIBEIRO, L. C. de Q.; LAGO, L. C. A oposição favela-bairro no espaço social do Rio de Janeiro. **São Paulo em Perspectiva**, v. 15, n. 1, p. 144-154, 2001.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.

RIO DE JANEIRO (Estado). **Decreto nº 42.787**, de 6 de janeiro de 2011. Dispõe sobre a implantação, estrutura, atuação e funcionamento das unidades de polícia pacificadora (UPP) no Estado do Rio de Janeiro e dá outras providências. Disponível em: <http://solatellie.com/cfap/html32/decreto_42787_06-01-2011.html>. Acesso em: 19 jun. 2014.

ROBBINS, S.; SOBRA, F.; JUDGE, T. **Comportamento organizacional: teoria e prática no contexto brasileiro**. 14. ed. São Paulo: Pearson, 2011.

ROCHA, S. M. Television, life world and symbolic mobility: slum and slum-dwellers from teenager's points of view. **Revista de Sociologia e Política**, n. 29, p. 131-145, 2007.

ROSSETTO, C. R.; ROSSETTO, A. M. Teoria institucional e dependência de recursos na adaptação organizacional: uma visão complementar. **ERA – Eletrônica**, v. 4, n. 1, p. 1-22, 2005.

ROSSONI, L.; GUARIDO FILHO, E. R.; ESTÁCIO, A. de F. R. Environmental pressures and adoption of training and development practices: understanding the moderator and mediator role of organizational values. Available at **SSRN 1736133**, 2011.

SANTOS, A. R. **Metodologia científica: a construção do conhecimento**. 7. ed. Rio de Janeiro: Lamparina, 2007.

SCOTT, W. R.; MEYER, J. W. The organization of societal sectors: propositions and early evidence. In: POWELL, W. W.; DIMAGGIO, P. J. (eds.). **The new institutionalism in organizational analysis**. Chicago: University of Chicago Press, 1991. p. 108-140.

- SCOTT, W. R. Symbols and organizations: from Barnard to the Institutionalists. In: WILLIAMSON, O. E. **Organizational theory**. Oxford: Oxford University Press, 1995. p. 38-55.
- SCOTT, W. R. **Institutions and organizations: ideas and interests** (3rd ed.). Thousand Oaks: Sage, 2008.
- SEGALA, L. **O riscado do balão japonês**. Trabalho comunitário na Rocinha 1977-1982. Rio de Janeiro, Dissertação de mestrado do PPGAF/UFRJ, 1991.
- SELZNICK, P. **TVA and the grass roots: a study of politics and organization**. Univ of California Press, 1949.
- SOUZA, L. L. de; VASCONCELOS, M. S. Modelos organizadores do pensamento: uma perspectiva de pesquisa sobre o raciocínio moral com adolescentes autores de infração. **Psicologia em Estudo**, v. 8, n. 2, p. 47-59, 2003.
- STAKE, R. E. **The art of case study research**. Thousand Oaks: Sage, 1995.
- SUDDABY, R. Challenges for institutional theory. **Journal of Management Inquiry**, v. 19, n. 1, p. 14-20, 2010.
- TOLBERT, P. S.; ZUCKER, L. G. In: CLEGG, S., HARDY, C. NORDY, W. **Handbook de estudos organizacionais**. São Paulo: Atlas: 1996. p. 196-219.
- TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 1987.
- VAN KNIPPENBERG, A. Intergroup differences in group perceptions. In: TAJFEL, H. (Ed.). **The social dimension**. v. II. New York: Cambridge University Press, 1984.
- VARELLA, D.; BERTAZZO, I.; JACQUES, P. B. **Maré, vida na favela**. Rio de Janeiro: Casa da Palavra, 2002.
- VARGAS, J. H. C. Apartheid brasileiro: raça e segregação residencial no Rio de Janeiro. **Revista de Antropologia**, v. 48, n. 1, p. 75-131, 2005.
- VASCONCELLOS, E.; HEMSLEY, J. R. **Estruturas organizacionais – estruturas tradicionais, estruturas para inovação, estrutura matricial**. 4. ed. São Paulo: Thomson Pioneira, 2002. p. 3-16.
- VIEIRA, M. M. F. Introdução à pesquisa qualitativa em administração: questões teóricas e epistemológicas. In: VIEIRA, M. M. F.; ZOUAIN, D. M. **Pesquisa qualitativa em administração**. Rio de Janeiro: FGV, 2004.
- WEBER, K.; GLYNN, M. A. Making sense with institutions: context, thought and action in Karl Weick's theory. **Organization Studies**, v. 27, n. 11, p. 1639-1660, 2006.
- WESTPHAL, J. D.; GULATI, R.; SHORTELL, S. M. Customization or conformity? An Institutional and network perspective on the content and consequences of TQM adoption. **Administrative Science Quarterly**, v. 42, n. 2, p. 366-394, 1997.

WHETTEN, D. A. What constitutes a theoretical contribution? **Academy of management review**, v. 14, n. 4, p. 490-495, 1989.

ZALUAR, A.; ALVITO, M. **Um século de favela**. São Paulo: FGV Editora, 1998.

ZILBER, T. Institutionalization as an interplay between actions, meanings, and actors: the case of a rape crisis center in Israel. **Academy of Management Journal**, v. 45, n. 1, p. 234-254, 2002.

APÊNDICE A: ENTREVISTA

1. Desde quando seu estabelecimento existe na localidade? Por que decidiu investir neste segmento?
2. Em relação à favela, que tipo de mudanças o(a) senhor(a) consegue identificar após a pacificação?
3. De certa forma, como essas mudanças influenciam no dia a dia de seu estabelecimento?
4. Após a pacificação, que ações o(a) senhor(a) passou a fazer ou acha necessária realizar em sua empresa? Por quê?
5. Geralmente, quem mais utiliza seus produtos/serviços? São moradores locais ou visitantes da favela? Antes da pacificação também era assim?
6. O que representa para o (a) senhor (a) seu negócio? Qual sua perspectiva para o futuro?
7. Que elementos o(a) senhor(a) consideram ser importantes ter na favela para que seu estabelecimento tenha sucesso?

1.5 Após a pacificação, precisei contratar mais funcionários.	1	2	3	4	5	NS
1.6 Mesmo após a pacificação, não vi necessidade de modernizar meu estabelecimento.	1	2	3	4	5	NS
1.7 Após a pacificação, não mudei em nada na minha forma de trabalhar.	1	2	3	4	5	NS
1.8 Após a pacificação comecei a copiar práticas de lojas em shoppings e de fora da comunidade.	1	2	3	4	5	NS

Bloco 2: *Este bloco trata das facilidades e dificuldades que influenciam no seu negócio.*

2.1 Após a pacificação, as pessoas se sentem mais seguras em comprar no meu estabelecimento.	1	2	3	4	5	NS
2.2 Com a pacificação ficou mais fácil para as pessoas irem até o meu estabelecimento.	1	2	3	4	5	NS
2.3 Investimentos do governo em segurança influenciam no sucesso do meu negócio.	1	2	3	4	5	NS
2.4 Após a pacificação tenho mais facilidade em negociar com fornecedores.	1	2	3	4	5	NS
2.5 Após a pacificação, o movimento no comércio da comunidade aumentou.	1	2	3	4	5	NS
2.6 Após a pacificação, os comerciantes tem mais tranquilidade para trabalhar.	1	2	3	4	5	NS
2.7 Investimentos do governo em saneamento básico influenciam no sucesso do meu negócio.	1	2	3	4	5	NS
2.8 Com a pacificação, as pessoas perderam o medo de abrir um negócio na comunidade.	1	2	3	4	5	NS
2.9 Com a pacificação, os clientes ficaram mais exigentes.	1	2	3	4	5	NS
2.10 Após a pacificação, os concorrentes começaram a imitar lojas de shoppings e de fora da comunidade.	1	2	3	4	5	NS

Bloco 3: *Trata-se daquilo que você acredita, que você valoriza.*

3.1 Meu estabelecimento representa uma conquista pessoal.	1	2	3	4	5	NS
3.2 Para mim, sempre foi importante ter meu próprio negócio.	1	2	3	4	5	NS
3.3 Tenho orgulho de ter um estabelecimento na comunidade.	1	2	3	4	5	NS
3.4 Para mim, a qualidade do meu produto/serviço vem primeiro que o lucro.	1	2	3	4	5	NS

3.5 A qualificação (cursos, treinamentos, etc.) do comerciante e dos funcionários é fundamental para o meu estabelecimento. 1 2 3 4 5 NS

3.6 É importante pra mim meu negócio ser reconhecido na comunidade. 1 2 3 4 5 NS

3.7 O mais importante para mim é vender, independentemente de qualquer outra coisa. 1 2 3 4 5 NS

Bloco 5: Por favor, fale um pouco do seu negócio:

5.1 Quantos por cento de seus clientes moram na comunidade? ____%

5.2 Quantos por cento do seu faturamento vêm de clientes que moram na comunidade? ____%

5.3 Número de funcionários: _____

5.4 Tempo de existência do negócio _____

5.5 Ramo de negócio (ex. padaria, salão de beleza, etc.): _____

Bloco 6: Por favor, fale um pouco de você:

6.1 Sexo: (1) Masculino (0) Feminino

6.2 Escolaridade:

Sem escolaridade (0)

Ensino Fundamental Incompleto (antigo 1º grau) (1)

Ensino Fundamental Completo (antigo 1º grau) (2)

Ensino Médio Completo (3)

Ensino Superior Completo (4)

Pós-Graduação Completa (5)

6.3 Idade (anos): _____

6.4 Tempo de experiência neste negócio (como empregado ou dono): _____

Opcional: Caso deseje obter retorno dos resultados desta pesquisa, preencha os dados abaixo:

Nome: _____

Telefone: _____

e-mail: _____

Para ser preenchido pelo pesquisador.

Comunidade: _____

Questionário nº: ____

APÊNDICE C: APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS E ENTREVISTA

1a - O resultado da pesquisa apresenta que a maioria dos entrevistados percebe que os negócios na comunidade estão mudando. Por que você acha que isso está acontecendo?

1b - A pesquisa demonstrou que aspectos como segurança e saneamento são importantes para a comunidade, mas que isso não influenciou em investimento no estabelecimento. Que situações poderiam influenciá-lo a investir no comércio?

2a - A pesquisa constatou que os entrevistados que valorizavam aspectos como reconhecimento do seu estabelecimento e que tinham orgulho de tê-lo na comunidade, não percebiam as oportunidades no ambiente. Qual a sua opinião a respeito desse resultado?

2b - Das três comunidades pesquisadas, constatou-se no Vidigal, por mais que os comerciantes dessem importância à qualidade, eles não investiam em seus estabelecimentos. Na sua opinião, por que isso acontece? (Vidigal). Por que isso acontece lá e não aqui? (Borel e Rocinha)

3a - Comerciantes que vendiam mais para clientes da própria comunidade, acreditavam que segurança e saneamento básico não interferia no dia a dia do seu negócio. Na sua opinião, por que isso acontece?

3b - Resultados deste estudo demonstraram que os comerciantes que dependiam de clientes da própria comunidade não percebiam ou não se interessavam em atrair clientes externos. Por que você acha que isso acontece?

4 - Das três comunidades pesquisadas, a pesquisa demonstrou que somente empreendedores do Borel que valorizam a qualidade, buscam oferecer produtos/serviços bons sem necessidade de serem cobrados por isso. Por que isso acontece somente aqui? (Borel) Por que isso acontece no Borel e não aqui? (Vidigal e Rocinha)

5 - Os empreendedores que vendem mais para consumidores de dentro da comunidade não enxergam necessidade de mudar para atrair novos clientes. O(a) senhor(a) tem a dizer deste resultado? Por quê?

6 - A pesquisa constatou que nas comunidades onde o processo de pacificação foi encarado com mais naturalidade, os comerciantes enxergaram novas oportunidades para seu negócio. Na opinião do(a) senhor(a), como isso poderia influenciar no seu negócio?