UNIVERSIDADE DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO

SERVIDOR PÚBLICO EMPREENDEDOR

(BRASÍLIA-DF – BRASIL)

Dissertação de Mestrado em Gestão

GILMAR FERREIRA

VILA REAL, 2014

UNIVERSIDADE DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO

SERVIDOR PÚBLICO EMPREENDEDOR

BRASÍLIA-DF – BRASIL

De:
Gilmar Ferreira

Orientadora:
Professora Doutora Carla Susana da Encarnação Marques

Vila Real, 2014

Dissertação apresentada à Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, como requisito para a obtenção do grau de Mestre em Gestão.

AGRADECIMENTOS

Agradeço com este pequeno texto todas às pessoas que tornaram possível a realização deste estudo, por meio das respostas à Pesquisa de Campo ou por qualquer outra forma de contribuição e colaboração:

Muitas pessoas são para sempre lembradas na história da humanidade pela bondade e pela capacidade de contribuir para evolução humana é nessas que aqui se busca inspiração para modestamente apresentar esta Tese como uma pequena contribuição aos que um dia sonharam com a independência financeira ou mesmo a complementação da renda familiar a partir do empreendedorismo. Não importa o quanto sucederam ou fracassaram, mas se tentaram certamente experimentaram os intrigantes desafios de criar, inovar e buscar oportunidades aparentemente impossíveis no selvagem mundo globalizado. Obrigado!

Agradeço penhoradamente à Professora Doutora Carla Susana da Encarnação Marques, por ter aceitado o convite para me orientar e colaborar na consecução deste desafio.

Agradeço carinhosamente à Edina, minha esposa, pela compreensão e colaboração; ao Hamilton e Maria Antônia, *in memorian,* pois que me agraciaram com o maior de todos os dons; à Dany, My, João e Sahra, pois que também seguem mais jovens, em busca da maior de todas as riquezas do homem – o conhecimento!

RESUMO

A importância desta pesquisa assenta-se no princípio de que o empreendedorismo é elemento indispensável na formação ou complementação da renda bruta nacional das economias e também ao nível dos orçamentos familiares. Constitui-se de base estratégica de países e governantes para alavancar o desenvolvimento e crescimento econômico-social das famílias, em especial nos chamados países emergentes. O objetivo precípuo é investigar a problemática e as circunstâncias relacionadas à precocidade e sobrevida dos empreendedores oriundos do Serviço Público no âmbito da Capital Federal – Brasília. A metodologia aplicada é de natureza qualitativa exploratória e caracteriza-se como descritiva exaustiva porque se propôs verificar, por meio de variáveis qualitativas, as características, perfil, potenciais, grau de sucesso ou fracasso do empreendedorismo ao nível da população em estudo baseada em três tipos de Questionários. Os resultados verificados indicaram urgente demanda pelo desenvolvimento de políticas públicas ou mesmo privadas voltadas para a orientação, preparação e conscientização do Servidor Público Empreendedor sobre estratégias e providências que precisam ser tomadas previamente à decisão de empreender. Concluiu-se inexorável o desenvolvimento de um trabalho educativo e de formação visando-se que esses indivíduos tenham a compreensão de que é possível sim a complementação da renda por meio de uma atividade empreendedora, após a aposentadoria ou desligamento, porém, é fundamental o preparo prévio para a busca do empreendedorismo por oportunidade. Como implicações e mais valia o estudo revelou a oportunidade de imersão na dinâmica de causas e efeitos intrínseca ao fascinante mundo do empreendedorismo permitindo-se sugerir que mais pessoas ligadas às academias e à pesquisa científica busquem adicionais e melhores contribuições com vistas à investigação e eliminação dos percalços que naturalmente surgem no caminho do desenvolvimento econômico-social das nações, governantes e pessoas que acreditam na força do empreendedorismo.

Palavras-Chave: Servidor público, Brasília (Distrito Federal), Empreendedorismo, Fatores psicológicos e cognitivos, Atividade formal e informal, Complementação de renda.

ABSTRACT

The importance of this research is based on the principle that entrepreneurship is an indispensable element in the formation and complementation of gross national income economies and also the level of household budgets. Constitute as a strategic of the countries and governments to leverage development and economic and social development of families, especially in so-called emerging countries. The primary objective is to investigate the problems and circumstances related to earliness and survival of entrepreneurs coming from the Public Service under the Capital Federal - Brasilia. The methodology is qualitative exploratory nature and is characterized as exhaustive descriptive because it proposed to verify, by means of qualitative variables systematically the characteristics profile of a potential degree of success or failure of entrepreneurship at the level of population-based study in three types of questionnaires. The verified results indicated an urgent demand for the development of public or even private policies for the guidance, preparation and awareness of Public Employees Entrepreneur on strategies and actions that need to be taken prior to the decision to undertake. It was concluded it is inexorable the development of educational work and training is aimed at those individuals that have the understanding that it is possible to supplement income through entrepreneurial activity, after retirement or license, however, is critical prior preparation for the pursuit of entrepreneurship by opportunity. Implications and added value as the study revealed the opportunity to soak in the dynamics of causes and effects intrinsic to the fascinating world of entrepreneurship is to suggest that allowing more people linked to academies and scientific research and better seek additional contributions with a view to the investigation and elimination of mishaps that naturally arise in the path of economic and social development of nations, rulers and people who believe in the power of entrepreneurship.

Keywords: public servant, Brasilia (Distrito Federal), entrepreneurship, psychological cognitive factors, informal and formal activity, supplement the family income.

ÍNDICE GERAL

Capítulo 1 ..... **1**
Da Problemática aos Objetivos da Investigação **1**
1.1-Servidor público empreendedor – Brasília – Brasil 2
1.2 - Justificativa da escolha do tema 5
1.3 - Questões a serem investigadas (estado da arte) 6
1.3.1 - Objetivos de investigação 7
1.4 - Estrutura da Dissertação 8
Capítulo 2 ..... **10**
Conjuntura Econômica do Empreendedorismo Brasileiro – breve panorama **10**
2.1 – Breve histórico e informações gerais do empreendedorismo brasileiro 10
Capítulo 3 ..... **18**
Brasília e Empreendedorismo – características e adversidades breve panorama **18**
3.1 – A Capital Federal da República – Brasília 18
3.2 – O Empreendedorismo em Brasília (Distrito Federal) 20
3.3 - Economia formal e informal (Distrito Federal) – características 24
3.4 – Tributação - Regulação, Políticas e Incentivos Fiscais 28
3.5 – Créditos Financiamentos, Agências de Fomento do Empreendedorismo 29
Capítulo 4 ..... **31**
Serviço público no âmbito da Capital Federal – Estrutura e principais características **31**
4.1 - O Serviço Público – Estrutura e Divisão dos Poderes 31
4.2 - O servidor público da União e Distrital (características e perfil) 33
Capítulo 5 ..... **38**
Servidor Público Empreendedor (Brasília – Distrito Federal) **38**
5.1 - Fatores psicológicos e cognitivos 38
5.2 - Necessidade versus oportunidades 40
5.3 – Motivações push e pull 43
5.4 – Caracterização do Meio envolvente 44
5.5 – Empreendedor oriundo do serviço público (perfil) 47
5.6 – Negócios consolidados versus Negócios fracassados 50
Capítulo 6 ..... **54**
Metodologia Análise de dados **54**
6.1 – Metodologia e tipo de investigação 54
6.2 – Objetivos e Hipóteses 56
6.3 – Método e Técnica de Análise 57
6.4 – Caracterização das amostras da população investigada 58
6.4.1 – Caracterização da Amostra do Questionário TIPO 1 59
6.4.2 – Caracterização da Amostra do Questionário TIPO 2 61
6.4.3 – Caracterização da Amostra do Questionário TIPO 3 63
Capítulo 7 ..... **66**
Conclusões e Contribuições **66**
7.1 - Propensão para o empreendedorismo versus sucesso ou fracasso 67
7.2 - Escolha do tipo de negócio consoante fatores cognitivos e psicológicos 69
7.3 - Escolha da fonte de financiamento e caracterização social-profissional 71
7.4 - Decisão sobre a escolha do tipo de atividade (Setor Econômico) 76
7.5 - Decisão sobre localização física – peculiaridades (Distrito Federal) 80
7.6 - Regularização e formalidade (custo indireto) 81
Capítulo 8 ..... **84**
Contributos **84**
8.1- Implicações teóricas 84

8.2- Limitações afetas à investigação 86
8.3 - Legado e sugestão para futuras investigações 86
Referências Bibliográficas 88
Apêndices 103
Apêndice A
Ofícios de apresentação e encaminhamento, Fundamentação Teórica para construção dos Questionários e os próprios Questionários TIPOS 1, 2 e 3
Apêndice B
Tabelas amostrais dos Questionários TIPOS 1, 2 e 3
Apêndice C
Tabelas de frequências e contingências estatísticas
Anexo 1135
Anexo A
Ocupação no Setor Público Brasileiro: tendências recentes e questões em aberto – Comunicado do IPEA n. 110 – 2011

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Diagrama Conceitual de Investigação 7
Figura 2. Empreendedorismo Nacional por área Econômica 14
Figura 3. Correlação dos fatores cognitivos Empreendedor "nato" X Servidor Público 40
Figura 4. Evolução da concessão de crédito por área – Distrito Federal 2009/2013 47

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1. Empreendimento por Estágio - Regiões e Brasil - 2013* (milhões de pessoas) 15
Tabela 2. Taxas Sócio Demográficas de Empreendedorismo - TEA - Brasil - 2013 17
Tabela 3. Empreendedores por Estágio – Distrito Federal - 2013 (mil pessoas) 23
Tabela 4.Taxas Sócio Demográficas de Empreendedorismo – TEA – 2013 (percentuais da população empreendedora com idade entre 18 e 64 anos – correspondente a 630 mil pessoas – Distrito Federal). (%: 1/100). 24
Tabela 5. Empreendimentos formais por setor econômico - Distrito Federal – Cidades Satélites* - 2013 26
Tabela 6. Empreendimentos formais por setor econômico - Região do Entorno* - 2013 26
Tabela 7. Quadro comparativo - Servidor Público x Empreendedor - características (perfil) 50
Tabela 8. Quantidade de Micro e Pequenas Empresas – Região Geoeconômica – Brasília-DF – 2012/13 53
Tabela 9. Servidor Público em Atividade (Potencial Empreendedor) 59
Tabela 10. Frequências absolutas e relativas (Questionário tipo 1) 60
Tabela 11. Empreendedor em Atividade (Oriundo do Serviço Público Aposentado ou Desligado) 61
Tabela 12. Frequências absolutas e relativas (Questionário tipo 2) 62
Tabela 13. Empreendedor Oriundo do Serviço Público (Aposentado ou Desligado)- Negócio ou Atividade encerrado em menos de 02 anos 63
Tabela 14. Frequências absolutas e relativas (questionário 3) 64
Tabela 15. Escolha do tipo de financiamento consoante caracterização sócio profissional: Questionário TIPO 1 (Servidor Ativo – Potencial Empreendedor) – Questão 3 72

Tabela 16. Escolha do tipo de financiamento consoante caracterização sócio profissional: Questionário TIPO 2 (Servidor Aposentado ou Desligado que se tornou Empreendedor) – Questão 3 73
Tabela 17. Escolha do tipo de financiamento consoante caracterização sócio profissional: Questionário TIPO 3 (Empreendedor falido – Ex-Servidor Público) – Questão 3 74
Tabela 18. Escolha do tipo de atividade (Setor Econômico) consoante caracterização sócio profissional: Questionário 1 – Questão 4 (Servidor Ativo – Potencial Empreendedor) 76
Tabela 19. Escolha do tipo de atividade (Setor Econômico) consoante caracterização sócio profissional: Questionário 2 – Questão 4 (Empreendedor estabelecido com mais de 01 anos em atividade) 77
Tabela 20. Escolha do tipo de atividade (Setor Econômico) consoante caracterização sócio profissional: Questionário 3 (Empreendedor falido – Ex-Servidor Público) 78

CAPÍTULO 1

Da Problemática aos Objetivos da Investigação

Muitos autores da recente literatura sobre empreendedorismo (Collins, 2011; Gallo, 2010; Gerber, 2011; Mckinney, 2012; Vericat, 2013; Yunus, 2010) vêm sugerindo que a direção mais adequada para distribuição de riquezas e redução das desigualdades sociais é aquela que passa necessariamente pelas iniciativas de Estados e Nações que fomentam, investem e acreditam na capacidade de criação e de inovação de seu povo. Muhammad Yunus, Prêmio Nobel da Paz, Empreendedor e autor do livro *O banqueiro dos pobres* afirmou que "as frustrações, a hostilidade e a raiva geradas pela pobreza não podem garantir a paz" (Yunus, 2000, p. 32). Ele criou um banco para emprestar aos pobres que desejavam colocar em práticas seus pequenos sonhos de negócios. O sucesso foi tão excepcional que despertou o mundo inteiro para a prática dos microcréditos hoje uma indiscutível realidade no âmbito das economias mundiais capaz de fazer muita diferença na geração de renda familiar e propulsão das riquezas das nações.

Ora, pois, já preconizavam os clássicos do empreendedorismo (Drucker, 1961; McClelland, 1972; Schumpeter, 1961[1]; Weber, 1930) que o futuro das nações passaria necessariamente pela capacidade de criação e de inovação de seus povos. Mesmo que ainda não tenha sido possível ao iminente Yunus apresentar uma genial receita para os micros empreendedores sobreviverem ao capitalismo, em especial os brasileiros, são certos que os clássicos também já alertavam sobre o perigo da concentração de riquezas. O Brasil figura na lista das dez economias mundiais com maiores desigualdades na distribuição de renda. Pequenos empresários e micros empreendedores enfrentam permanentes riscos de maturação e sobrevivência face às grandes empresas e multinacionais que sufocam ou aniquilam definitivamente os mais fracos. Mais de 70% de pequenos empreendedores e micros empresários não conseguem consolidar seus sonhos e a atividade fracassa em menos de dois e anos.

Em Brasília, capital federal da República, a situação ainda é mais grave porque cerca de 70% não sobrevive além do primeiro ano. Segundo o censo do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário, o país contava, no final do ano de 2012, com 12,9 milhões de empresas legalmente registradas e em operação, as naturezas jurídicas de empresa individual, micro empreendedor

[1] Da obra *Capitalismo, socialismo e democracia* traduzida por R. Jungmann em 1961.

e pequeno empresário representavam cerca de 85% de todos os empreendimentos brasileiros. A cada ano fecha 16% do total dos empreendimentos em operação; entre um e cinco anos desaparecem 41,6% ,e até quatorze anos de vida 75% das empresas morrem. O país possuía em 2012 apenas 149 empresas com mais de cem anos. São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Brasília, juntas, detêm 54% dos empreendimentos formais de todas as vinte e seis capitais. Essas mencionadas capitais também em conjunto detêm o maior número de fechamentos de empreendimentos no primeiro e segundo ano de funcionamento; Brasília ocupa proporcionalmente o primeiro lugar[2]. A Capital Federal tem natureza de cidade administrativa e abriga proporcionalmente o maior número de servidores públicos federais do País. É sabido que a cada ano cerca de 9% dos pequenos negócios e microempresas brasilienses são iniciados por ex-servidores públicos aposentados ou desligados, ou mesmo por seus membros familiares[3].

Esta pesquisa assenta-se nos princípios: (i) que o empreendedorismo é elemento essencial de geração e distribuição de renda no âmbito das economias mundiais; (ii) que as políticas públicas, linhas de créditos, programas públicos e privados voltados para o empreendedorismo constituem se em base estratégias de países e governantes para alavancar o desenvolvimento e crescimento econômico-social das famílias, em especial nos chamados países emergentes; (iii) que, exatamente, essa importância financeira e social do empreendedorismo na formação ou complementação da renda bruta nacional das economias foi o que despertou o interesse para se investigar a problemática e as circunstâncias relacionadas à precocidade de sobrevida dos micros empresários e pequenos negócios no âmbito da Capital Federal – Brasília.

1.1-Servidor público empreendedor – Brasília – Brasil

Neste capítulo inicial far-se-á a apresentação da problemática e da relevância da pesquisa partindo-se da justificativa da escolha do tema e da apresentação das questões a serem investigadas para a persecução dos objetivos, levantamento de hipóteses, desenvolvimento, demonstração dos métodos e técnicas de análise tudo se visando à conclusão.

A problemática em síntese constitui-se do desafio de investigar as prováveis causas de insucesso ou morte precoce da atividade empreendedora no âmbito do Distrito Federal, mais

[2] Dados do Relatório Anual (2013) da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - FIESP
[3] Dados da Companhia de Planejamento do Distrito Federal – Resenha Econômica – 12/2012

especificamente da atividade empreendedora na dimensão relativa ao público de pequenos empresários e micros empreendedores oriundos do Serviço Público.

Brasília (Capital Federal República) está com uma população de 2,6 milhões de habitantes e concentra, proporcionalmente, o maior número de servidores públicos federais de todo o País. A população economicamente ativa é da ordem de 1,4 milhões de habitantes, desse total 890 mil ocupam empregos formais, dos quais 404 mil são servidores públicos ou prestadores[4] (diretos e indiretos vinculados aos Poderes Executivo, Judiciário e Legislativo).

Anualmente aposentam ou são exonerados por meio dos Planos de Desligamento Voluntário - PDV ou Planos de Aposentadoria Incentivada - PAI[5] por volta de 12 mil servidores. Desse total aproximadamente 9,5% (mais de mil pessoas) arriscam suas poupanças ou verbas rescisórias, salários ou pensões em pequenos negócios formais ou informais, geralmente visando-se uma complementação de renda familiar. Cerca de 70% dessas pessoas em menos de dois anos encerram as atividades, fecham micro empresas ou pequenos negócios, ou seja, QUEBRAM! POR QUÊ?

O que se espera determinar, ou pelo menos compreender, são as razões pelas quais os sonhos de complementação de renda familiar dos empreendedores oriundos do Serviço Público, em Brasília, transformam-se em pesadelos e em determinados casos resultam em falência completa dessas pessoas. São afetados de forma irreparável na qualidade de vida individual ou mesmo do núcleo familiar e as consequências chegam ao endividamento com severas perdas financeiras e de patrimônio, culminando-se com as penhoras ou hipotecas bancárias.

[4] A Constituição Federal Brasileira e legislação complementar estabelecem que o ingresso nas carreiras do Serviço Público é por mio de concurso, todavia, ao nível dos Três Poderes da República existem diversas atividades terceirizadas o que permite a contratação de pessoas em regimes especiais (o que será mais detalhado no subitem 3.2 O Servidor Público da União e Distrital - Características e Perfil)

[5] Plano de Desligamento ou Demissão Voluntária – PDV e Plano de Aposentadoria Incentivada – PAI são instrumentos de gestão de Recursos Humanos largamente utilizados na Administração Pública Brasileira (também na iniciativa privada) para o enxugamento de gastos com pessoal. No Setor Público esses planos são propostos por meio de um projeto que necessariamente contenha: justificativa; modelo de transação trabalhista entre as partes (órgão empregador e vinculado); equidade e igualdade de oportunidade para os trabalhadores; reciprocidade nas concessões; e, descrição das vantagens com especificação das verbas de incentivo (geralmente de 01 a 02 salários por ano trabalhado), isenção de imposto de renda e de contribuição social nas verbas rescisórias. Em teoria as vantagens são para as duas partes na media que ocorre satisfação do empregado por ter direito a opção de desligamento e não ser demitido unilateralmente; induz redução de reclamações judiciais trabalhistas em razão das indenizações e benefícios adicionais; o pacato é pré-celebrado por acordo com o trabalhador, sindicato e governo; promove melhoria de imagem da empresa junto à sociedade em face da preocupação e prestação remuneratória ao desligado. (Fonte: Tribunal Superior do Trabalho – TST – Guia Trabalhista).

A relevância da pesquisa ratifica-se pelo facto de que o empreendedorismo é elemento essencial de geração e distribuição de renda no âmbito das economias mundiais, sendo que exatamente essa importância financeira e social do empreendedorismo na formação ou complementação da renda bruta nacional das economias foi o que despertou o interesse para se investigar a problemática e as circunstâncias relacionadas à precocidade de sobrevida de micro empresas e pequenos negócios das pessoas oriundas do Serviço Público, no âmbito da Capital Federal – Brasília.

Pelo menos, em teoria, o problema do insucesso transcende a vontade desses empreendedores fracassados porque decorre principalmente do modelo de fomento e patrocínio do Estado.

> (...) entrepreneur often makes no productive contribuition at all, and in some cases plays a destructive role, engaging in what yeblen described as "sistematic sabotage" of production. This does not happen fortuitously, but occurs when the structure of payoffs in an economy is such as to make unproductive activities such as rent seeking (and worse) more profitable than activities that are productive (Baumol, 1993, p. 29-30).

O propósito quanto à possível contribuição acadêmica da pesquisa é levantar uma Tese capaz de sustentar empiricamente, por meio da análise dos dados, com apoio na literatura, uma conclusão positiva que permita, ao público geral interessado, uma visão reflexiva sobre a problemática. Mais precisamente permitir a esse público uma visão focada na investigação e diagnóstico dos problemas e dificuldades de consolidação dos pequenos negócios tentados, iniciados e não bem sucedidos pelos funcionários e prestadores aposentados ou exonerados do Serviço Público ao nível do Distrito Federal (Brasília). Também, sem a presunção de verdade absoluta, indicar as razões pelas quais pessoas já em tempo de descanso (aposentadas) se arriscam ao empreendedorismo e terminam por fracassar.

Em ratificação aos termos da introdução o empreendedorismo além de se constituir do fascínio da arte de criar e inovar revela-se, na visão de muitos autores da recente literatura (Collins, 2011; Gallo, 2010; Gerber, 2011; Mckinney, 2012; Vericat, 2013; Yunus, 2010) como sendo a direção mais adequada para distribuição de riquezas e redução das desigualdades sociais. Passa necessariamente pelas iniciativas de Estados e Nações que fomentam, investem e acreditam na capacidade de criação e de inovação de seu povo. Muhammad Yunus, autor do livro *O banqueiro dos pobres*, empreendedor e Prêmio Nobel da Paz, afirmou: "as frustrações, a hostilidade e a raiva geradas pela pobreza não podem garantir a paz". Ele criou um banco para emprestar aos pobres que desejavam colocar em práticas seus pequenos sonhos de negócios. O

sucesso foi tão excepcional que despertou o mundo inteiro para a prática dos microcréditos hoje uma indiscutível realidade no âmbito das economias mundiais, capaz de fazer muita diferença na geração de renda familiar e propulsão das riquezas das nações.

Bem! Se já preconizavam os clássicos do empreendedorismo (Drucker, 1961; McClelland, 1972; Schumpeter, 1950; Weber, 1930) que o futuro das nações passaria necessariamente pela capacidade de criação e de inovação de seus povos. Se Yunus ainda não apresentou uma genial receita para os micros empreendedores sobreviverem ao capitalismo, em especial a população mais pobre, convém reforçar que a humanidade continua enfrentando o grave problema que os clássicos já alertavam sobre o perigo da concentração de riquezas. O Brasil figura na lista das dez economias mundiais com maiores desigualdades na distribuição de renda. Pequenos empresários e micros empreendedores enfrentam permanentes riscos de maturação e sobrevivência face às grandes empresas e multinacionais que sufocam ou aniquilam definitivamente os mais fracos.

1.2 - Justificativa da escolha do tema

A escolha de um tema de dissertação de mestrado não é tarefa simples, de repente tudo o que parece ser importante já foi estudado ou descrito. O intuito de qualquer trabalho acadêmico em nível de tese é abrir caminho para avançar em conhecimento e integrar novas descobertas a partir das diferentes abordagens (Garcia & Eid, 2001). Um estudo de qualidade necessita não apenas de uma área de investigação, mas, sobretudo de um problema, não há uma receita pronta para se definir o tema, entretanto, alguns requisitos subsidiam um bom percurso: a relevância e aplicabilidade do estudo; a linha de pesquisa do programa do orientador; e, principalmente, a capacidade de percepção sobre determinado problema que, por alguma razão, ninguém investigou ou se propôs a verificar, causa, origem, efeitos e perspectivas. Pois, aqui esse problema de investigação tem origem no ano de 1960 quando a capital do Brasil foi transferida do Rio de Janeiro para Brasília.

A nova capital concebida como centro administrativo do Poder Público, jamais foi pensada como uma mega metrópole a exemplo de São Paulo e Rio de Janeiro (Vasconcelos, 1978). O ideal de uma capital no centro do País com monumentos modernos em linhas curvas e arcos de

concreto à vista (Oscar Niemeyer) [6], tornou-se um grande jumbo de problemas. A praça central (esplanada) é um grande palco de protestos e manifestações públicas contra a corrupção, mazelas e desmandos políticos de agentes públicos de todos os cantos do País que ocupam suntuosamente as cadeiras do Congresso Nacional, Palácio do Planalto e Supremo, além de outros espaços destinados aos Órgãos Públicos Federais e Distritais.

A cidade foi construída para comportar 600 mil pessoas, hoje está com 2,6 milhões de habitantes, enfrenta sérios problemas sociais, alto índice de desemprego, corrupção, violência e ocupação urbanística desordenada, entre outros. Estudos técnicos e de autores especializados em problemas urbanos dão conta de que a situação é de colapso nos sistemas vitais da cidade.

> olhando para essa monumentalidade, que não serve para outra coisa senão impressionar, nos perguntamos: quem pensou no povo daqui? Quem pensou no povo como pessoas e não anônimos robôs ou mera força de trabalho? Monumental é tudo que se vê — no resto, se vive (Fonseca, Fragomeni & Brandão, 2013, p. 35-36).

O Produto Interno Bruto – PIB de Brasília é da ordem R$149,9 bilhões/ano. As folhas de pagamentos dos servidores públicos federais distritais e prestadores alcançam a cifra de R$19,5 bilhões/ano (13% do PIB). A cidade deveria viver em função do Serviço Público, porém este não comporta a mão-de-obra ociosa e também não oferece alternativa de emprego na área industrial ou agronegócio a exemplo de outros grandes polos brasileiros.

A iniciativa privada é deficitária na geração de emprego porque não dispõe de uma estrutura própria produtiva pensada previamente e capaz de absorver mão-de-obra, tudo gira em função da natureza de capital administrativa peculiar à cidade (Miller, 2007). É nesse cenário que surge o interesse e despertar de muitas pessoas para tentar pequenos negócios, formais ou informais, porque o espaço para o empreendedorismo é aparentemente promissor. Entretanto, uma parcela muito grande dos negócios, atividades produtivas, serviços, comércio e indústrias iniciados ou tentados pelos pequenos empresários e microempreendedores não sobrevive, notadamente aqueles iniciados por ex-servidores públicos. Daqui surge o nosso problema de investigação:

1.3 - Questões a serem investigadas (estado da arte)

[6] Oscar Ribeiro de Almeida Niemeyer Soares Filho (*****15-12-1907/05-12-2012+) famoso Arquiteto brasileiro, foi convidado em 1956, pelo então Presidente da República Juscelino Kubitschek, e em parceria com Lúcio Costa, também arquiteto, se incumbiram de projetar a cidade de Brasília, a praça central (esplanada), catedral, prédios para instalação dos Poderes da República, eixo rodoviário (em forma de asa de avião), entre outras estruturas, em concreto armado, em linhas curvas.

A investigação parte de uma visão panorâmica do empreendedorismo ao nível nacional, seguindo-se para uma abordagem um pouco mais circunstanciada do empreendedorismo no âmbito do Distrito Federal (Brasília) aspectos e características locais, seguindo-se, ainda, para imersão nos fatores que efetivamente interagem para compreensão da problemática cujo elemento essencial é o empreendedor oriundo do Serviço Público, seu perfil, características e expectativas. A coleta de dados e levantamento das informações gerais sobre esse segmento agora denominado "Servidor Público Empreendedor" teve início por meio de um Diagrama Conceitual de Investigação desenhado para servir de guia para a pesquisa, conforme a seguir demonstrado.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Figura 1. Diagrama Conceitual de Investigação

A base científica teórica de investigação apoia-se no atual estado da arte, por meio da literatura disponível, onde serão examinados tantos quantos possíveis os princípios, conceitos e fundamentos, exarados e publicados em livros, ensaios, artigos e periódicos, no Brasil, em Portugal e nos principais bancos de dados no exterior, visando-se trazer para o corpo da Tese as melhores análises sobre a problemática.

1.3.1 - Objetivos de investigação

Esta investigação tem como objetivos específicos:

a) verificar a expectativa do servidor em atividade (Questionário TIPO 1) em relação à propensão ao empreendedorismo depois de se aposentar ou se desligar do Serviço Público;
b) verificar se o grau de estabilidade e sucesso (Questionário TIPO 2) alcançados pelos negócios já iniciados pelos servidores públicos aposentados e/ou desligados decorre das decisões "acertadas" em relação à segunda hipótese que consiste dos fatores relacionados à escolha do tipo de negócio, recurso-financiamento e regularidade fiscal, dentre outras;
c) buscar compreensão para as prováveis causas ou motivos (Questionário TIPO 3) pelos quais os servidores públicos aposentados e/ou desligados não obtiveram êxito na condição de novo empreendedor, não consolidaram ou se estabeleceram na sustentação de seus pequenos negócios ou empresas, no âmbito da Capital Federal (Brasília).

1.4 - Estrutura da Dissertação

A pesquisa encontra-se estruturada em oito capítulos, sendo o primeiro destinado à apresentação do problema com destaque para o objetivo e relevância da investigação por meio da justificativa da escolha do tema e apresentação da estrutura da Tese, conforme acima já descrito.

No segundo e terceiro capítulos são verificadas questões do empreendedorismo brasileiro e brasiliense (Distrito Federal); são feitas breves considerações sobre perfil dos empreendedores brasilienses, aspectos gerais da economia formal e informal, características e estrutura das políticas públicas e incentivos fiscais das agências de fomento, financiamentos e créditos (Distrito Federal).

O quarto e quinto capítulos constituem-se do bloco da idéia central sobre a problemática posta e cuidam respectivamente das questões relacionadas ao Serviço Público no âmbito da Capital Federal; perfil e características inerentes ao servidor público empreendedor; meio envolvente; e, fatores de sucesso e insucesso. Ou seja, esses dois capítulos imergem na própria natureza da problemática inserte no Diagrama Conceitual de Investigação desenhado para servir de guia para a pesquisa.

No capítulo seis ocorre a parametrização dos dados originados dos questionários tipos 1, 2 e 3;

e, por fim, nos capítulos sete e oito, cuida-se do encerramento visando-se à conclusão, implicações gerais, perspectivas futuras e possíveis sugestões ou recomendações.

Além dos oito capítulos mencionados integram a dissertação nos seguintes Apêndices e Anexos:

Apêndice A: Ofícios de apresentação e encaminhamento; Fundamentação Teórica para construção dos Questionários; os próprios Questionários TIPOS 1, 2 e 3.
Apêndice B: Tabelas amostrais dos Questionários TIPOS 1, 2 e 3.
Apêndice C: Tabelas de frequências e contingências estatísticas.
Anexo A: Ocupação no Setor Público Brasileiro: tendências recentes e questões em aberto – Comunicado do IPEA n. 110 – 2011.

CAPÍTULO 2

Conjuntura Econômica do Empreendedorismo Brasileiro – breve panorama

2.1 – Breve histórico e informações gerais do empreendedorismo brasileiro

Sob a ótica da filosofia a criatividade era vista como um elemento da natureza humana, um dom divino, capacidade nata que não se contemplava a todos os seres humanos "um estado místico de receptividade, a algum tipo de mensagem proveniente de entidades divinas" (Alencar, 1995, p. 78). Comparava-se a pessoa muito criativa ao louco, pois que a criação tinha uma condição de irracionalidade involuntária. O trabalho criativo era assimilado à tentativa de compensação dos desajustamentos dos conflitos inconscientes. Aos auspícios da filosofia e da ciência foram sugeridas outras diversas conceituações, interpretações e compreensões levadas a termo por escritores como Vygotsky, Dostoievski e Damásio. Por exemplo, o autor russo Lev Semenovitch Vygotsky (2008), fundador da escola soviética de psicologia histórico-cultural, afirmou que a criatividade é ação ou iniciativa que faz do homem um ser que se volta para o futuro para modificar o presente. Na obra *O Erro de Descartes,* Damásio (1996) sugeriu que a criatividade é a capacidade de fazer combinações úteis por meio de um pensamento lógico e analítico.

É na esteira conceitual da criatividade que a palavra "empreendedor" tomou a dimensão designativa das pessoas ousadas que criavam e estimulavam o seu ambiente social por meio de novas e melhores formas de agir. Nessa linha, o economista Jean-Baptiste Say (2002)[7], no início do século XIX, atribuiu ao empreendedor a capacidade de mover recursos econômicos de baixa para alta produtividade. Um pouco depois em *Capitalismo, socialismo e democracia* (destruição criativa) Joseph Schumpeter (1961) definiu o individuo criativo como sendo o agente de mudança da economia por meio da inovação. Ele descreveu o empreendedor uma pessoa de vitalidade e energia inovadora pela perseverança e pela motivação. Isto prevaleceu e trouxe para a economia contemporânea a essência de tudo o que se conhece e se entende por empreendedorismo (*entrepreneurship*).

[7] Da obra Tratado sobre Economia traduzida pelo Fondo de Cultura Economíca de España em 2002.

Na década de 1980, no Brasil, a palavra *entrepreneurship* soava como algo vindo de outra galáxia muito distante, para alguns um meteoro, apenas algo passageiro, mais um modismo da economia e da administração de autores ou corrente de autores em busca de fama e de dinheiro. Outros, digamos visionários, sentia nela o caminho da esperança, o fiel da balança para equilibrar ricos e pobres. Em sua maioria os livros sobre o assunto à época foram inspirados no chamado último grande período empreendedor da história ocidental, o primeiro meio século anterior à Primeira Guerra Mundial (Drucker, 2002)[8]. Naqueles anos 80, quando no Brasil todos falavam sobre um novo rumo econômico, nova sociedade, abertura política e fim da ditadura militar, nos países desenvolvidos o processo evolutivo de transformação já registrava fenômenos futuristas a exemplo do declínio paulatino da concentração industrial como fonte de riqueza e empregos. Já se verificava na teoria econômica mais formal uma forte tendência de aceitação do empreendedorismo como uma engrenagem significativa e vital para o funcionamento do sistema produtivo e geração de renda nas economias (Drucker, 2002; Chiavenato, 2006).

Essa tendência vinculada à "revolução da informação"[9] representava o principal elemento de mudança do pensamento nos países desenvolvidos e caracterizava o clímax de toda a observação ao longo do século. As empresas do mundo capitalista e seus executivos já não mais podiam ignorar a sociedade e as mudanças econômicas e tecnológicas profundas que acenavam para novos paradigmas. Esses novos rumos já tinham sido anunciados bem antes por outros autores, a exemplo de Kilby (1971), em sua obra *Entrepreneurship and economic development*, na qual ele afirmou que a diferente combinação de pequenas novas forças produtivas e de novos materiais passaria a significar muito em termos econômicos absolutos:

> (...) to produce means to combine materials and forces within our reach. To produce other things, or the same things by a different method, means to combine these materials and forces differently. In so far as the "new combination" may in time grow out of the old by continuous adjustment in small steps, there development in our sense (...) (Kilby, 1971, p.46-53).

Essas diferentes combinações das pequenas novas forças produtivas na visão de Drucker (2002, p. 169-172), chamada por ele de a 'Próxima Sociedade', também já se materializava nos países desenvolvidos, avançava para os emergentes e se iniciava no resto do planeta. Essa nova

[8] Da obra *A administração na próxima sociedade* N. Montegelli Jr. 2002.

[9] Revolução da Informação, também chamada de Terceira Revolução Industrial ou Revolução Técnico-Científica-Informacional constitui-se do processo de sinergia de todos os ramos do conhecimento humano no âmbito do sistema capitalista. Definição de conceito com o apoio no Artigo "Além da Revolução da Informação" de Peter Drucker (2002).

sociedade, agora globalizada, é bem diferente daquela do século passado, é o resultado do rápido crescimento demográfico; aumento da esperança de vida, aumento da população de idosos, maior necessidade de produção de alimentos, bens de consumo e serviços, ou seja, mais necessidade de criação e de inovação. Para Drucker (2002, p. 173-175) as pessoas não mais trabalhariam como empregados tradicionais em tempo integral passariam a exercer a força de trabalho de muitas maneiras diferentes, como trabalhadores temporários, em tempo parcial, consultores em projetos especiais e assim por diante. Além disso, afirmou que em cerca de duas décadas metade da população ativa de qualquer organização seria de contrato sem vínculo. Isso ele afirmou lá em 2002 e que se esperava para 2032, mas também já está acontecendo agora, é realidade! Cada vez mais pessoas estão buscando novas formas autônomas de produtividade e de criatividade visando-se à complementação da renda ou mesmo a independência total do vínculo empregatício, enfim estão cada vez mais praticando o empreendedorismo independente dos conceitos filosóficos ou científicos que foram atribuídos ao fenômeno.

Mais uma vez chama-se a atenção no sentido de que autores mais recentes da literatura sobre o empreendedorismo (Collins, 2011; Gallo, 2010; Gerber, 2011; Mckinney, 2012; Vericat, 2013; Yunus, 2010) vêm sugerindo que a direção mais adequada para distribuição de riquezas e redução das desigualdades sociais é aquela que passa necessariamente pelas iniciativas de Estados e Nações que fomentam, investem e acreditam na capacidade de criação e de inovação de seu povo. Para não mais estender sobre o ponto de vista de evolução do "fenômeno empreendedorismo" passa-se agora às informações gerais do empreendedorismo nacional.

O empreendedorismo brasileiro alçou voo efetivamente a partir da década de 90 em face da abertura de mercado e incentivo das políticas de exportação e, tomou ainda mais força com a entrada em vigor, em 2007, da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa e na sequência, em 2008, e a edição da Lei do Micro empreendedor Individual, hoje conhecida popularmente por MEI.

No período de 2009 a 2013 (últimos cinco anos fechados) foram registradas formalmente, na Receita Federal do Brasil, 2,4 milhões de novas empresas brasileiras, desse total 1,5 milhão correspondeu às MEI. Em 2002 42% dos brasileiros que abriam uma pequena empresa tomavam essa decisão por acreditarem na demanda de mercado. Os 58% restante arriscavam-se ao empreendedorismo como uma necessidade ou alternativa porque não encontravam emprego. Em 2012 o índice que mede o empreendedorismo por oportunidade subiu para 58%,

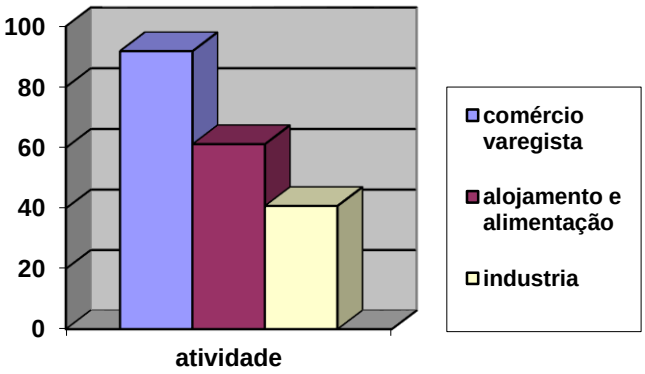
ou seja, dez anos mais tarde 42% ainda consideram o empreendedorismo como uma alternativa para suprir a falta de emprego[10]. A Taxa de Empreendedorismo em Estágio Inicial (TEA) desse mesmo período (média) foi de 13,38%, ela mede a proporção de pessoas na faixa etária entre 18 e 64 anos que estiveram na condição de empreendedores de negócios nascentes, com menos de 42 meses de existências. De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)[11] é a segunda maior taxa média registrada no período entre as dez maiores economias empreendedoras do mundo, perdeu apenas para a China. Ainda conforme esse Órgão atualmente o Brasil conta com 27 milhões de pessoas envolvidas diretamente em um negócio próprio, ocupa o terceiro lugar entre os 54 países mais empreendedores do planeta, atrás apenas da China e Estados Unidos. Fontes não governamentais sugerem que por volta de 32% desse total de 40 milhões pessoas estão exercendo atividade econômica de maneira informal e sem registro nos órgãos federais, estaduais ou municipais, ou seja, cerca de 13 milhões de pessoas de alguma forma estão produzindo trabalho e renda à margem do controle Estatal. Dados da Receita Federal do Brasil, ano de 2013, indicaram 14,1 milhões de estabelecimentos com inscrição no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas – CNPJ, ou seja, mais de quatorze milhões de empresas legalmente registradas e em funcionamento.

O foco principal dos novos negócios, conforme demonstrado na figura 2 está direcionado para o consumidor final visto que o Comércio é o segmento mais forte e na sequência o setor de Serviços e setor Industrial. Em algumas capitais brasileiras é possível observar pequenas variações, entretanto, são de ordem vocacional considerando-se que algumas cidades estão mais voltadas para o turismo e outras para a produção industrial, mas de modo geral as tendências verificadas no empreendedorismo nacional retratam uma realidade onde a cada 100 novos pequenos negócios iniciados na área comercial 91 têm natureza varejista (venda a varejo em pequenas quantidades). No segmento de serviços 62 em cada 100 são na área de

[10] Os dados dessa pesquisa são do Relatório ano 2013 da Global Entrepreneurship Monitor (GEM) realizada em mais de 70 países pela London Business Scholl e Babson College.

[11] Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE é autônomo de Pessoa Jurídica de Direito Privado e integra o chamado Sistema "S". O **Sistema S** é o nome pelo qual se convencionou chamar o conjunto das Instituições brasileiras de interesse das categorias profissionais que recebem as contribuições financeiras previstas no Inciso III do Art. 149 da Constituição Federal do Brasil. São elas: SENAR - Serviço Nacional de Aprendizagem Rural; SENAC - Serviço Nacional de Aprendizagem do Comércio; SESC - Serviço Social do Comércio; SESCOOP - Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo; SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial; SESI - Serviço Social da Indústria; SEST - Serviço Social de Transporte; SENAT - Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte; SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas; Fundo Aeroviário - Fundo Vinculado ao Ministério da Aeronáutica; DPC - Diretoria de Portos e Costas do Ministério da Marinha; e, INCRA- Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária.

alimentação e alojamentos; e, no segmento industrial de 40 em cada 100 são de manufaturas e pequenas transformações de matéria prima em utensílios e itens de primeira necessidade:



Fonte*:* Adaptado do Relatório GEM (2013)
Figura 2. Empreendedorismo Nacional por área Econômica

Quanto à participação por género no empreendedorismo nacional há mais de cinco anos vem se observando um equilíbrio entre homens e mulheres. Em 2013 50,7% dos novos pequenos negócios foram iniciados por pessoas do sexo masculino e 49,3% pessoas do sexo feminino. A proporção de mulheres brasileiras no empreendedorismo é maior que a média mundial, enquanto aqui de cada 100 negócios 49 são iniciados por pessoas do sexo feminino, no resto do mundo a cada 100 apenas 37 são mulheres. As informações do SEBRAE e do GEM também destacam que elas preferem negócios mais voltados para estética corporal; tratamentos de beleza; comércio varejista de vestuários femininos e infantis; fornecimentos de refeições preparadas (comumente chamadas de quentinhas ou marmitas); produção e distribuição de doces, bombons e balas de coco. Quanto a esses últimos itens vale aqui lembrar a obra *O segredo de Luísa*[12] (Dolabela, 2008) em que o autor demonstra em forma de romance a veia empreendedora da mulher brasileira por meio de uma história fictícia onde a força de vontade vence os obstáculos do dia a dia no empreendedorismo.

[12] Sinopse do Livro: O sonho de Luisa (a personagem principal) era tornar-se uma grande empresária a partir da produção de doce de goiaba (no Brasil - goiabada). Inspirando-se no mundo dos negócios de sua bem sucedida tia e dona da famosa "goiabada cascão", logo descobriu que nem tudo eram flores. Ao colocar seu plano em pratica percebe que teria de superar problemas financeiros, burocráticos, fornecedores, marketing, comercialização, distribuição, entre outros. Com muita habilidade e ajuda de outras pessoas com experiência consegue concretizar seu objetivo e alcança um prêmio máximo de reconhecimento da capacidade empreendedora feminina. O autor utiliza um método atraente e estimulante ao relatar conhecimentos e crenças em forma de romance, onde informações técnicas são expostas agradavelmente para o leitor. Principalmente, consegue transmitir o carisma feminino no segmento do empreendedorismo (Produção própria).

No quesito renda familiar[13] a Taxa de Empreendedorismo em Estágio Inicial (TEA) vem indicando ano a ano um fator também equilibrado, sendo que em 2013 6,1% dos brasileiros de renda mais baixa transformaram-se em empreendedores. Na faixa de renda média 16,1% e na renda alta 15%.[14] Essa tendência demonstra que a classe do meio (renda média), na qual se encontra a maioria dos servidores públicos do Brasil, é a que mais tem procurado o empreendedorismo.

Em relação à quantidade de empreendedores por faixa etária (o que corresponde à Taxa de Empreendedorismo do GEM) considerando-se os dados do ano de 2013, população brasileira de 123 milhões de pessoas é possível observar na tabela 1 que 40 milhões de pessoas entre 18 a 64 anos de idade estavam envolvidas na criação ou administração de algum tipo de negócio no último no ano passado. Desse total de 40 milhões de pessoas 6,2 milhões estavam na condição de empreendedores NASCENTES; 15,0 de milhões NOVOS empreendedores e 18,8 milhões ESTABELECIDOS.

Tabela 1. Empreendimento por Estágio - Regiões e Brasil - 2013* (milhões de pessoas)

Estágio do empreendimento prazo/Região	Norte	Nordeste	C. Oeste	Sudeste	Sul	Brasil
Nascentes (até 3 meses)	1,8	1,4	0,7	1,5	0,8	6,2
Novos (3 a 42 meses)	2,8	2,5	3,6	3,5	2,6	15,0
Estabelecidos (+ 42 meses)	3,0	3,6	3,7	4,8	3,7	18,8
Total	7,6	7,5	8,0	9,8	7,1	40,0

Fonte: Adaptado do Relatório GEM-Brasil (2013).
(*) 123 milhões de brasileiros entre 18 e 64 anos de idade - 40 milhões empreendedores no ano de 2013.

Quanto às taxas sócio demográficas do empreendedorismo nacional nas variáveis género, faixa etária, renda, nível de escolaridade, tamanho da família, e mobilidade foi observado no mesmo ano de 2013 que empreendedores Nascentes é similar dentre homens e mulheres, tendendo um pouco mais nas Regiões Norte, Centro-Oeste e Sul para o sexo feminino. Registre-se que desde 2002 vem ocorrendo uma aproximação na taxa do empreendedorismo pelo género. Na Faixa Etária o destaque é para empreendedores entre 25 e 34 anos de idade, que representam 21,9% de todo o grupo empreendedor nacional, na sequência a próxima Faixa Etária mais expressiva é de 35 a 44 anos que concentra 19,9%. Ou seja, as duas em conjunto ostentam 16,7 milhões

[13] Para efeito da pesquisa do SEBRAE a renda familiar foi classificada em três faixas, sendo baixa até 3 salários mínimo; média de 3 a 6; e, alta acima de 6. O valor atual do Salário Mínimo é de R$724,00 – equivalente a mais ou menos US$310,00 em 01/01/2014.

de pessoas. A maior taxa no que concerne ao Grau de Escolaridade é para o público de nível superior com o percentual 17,8% e de 15,8% para pessoal com nível médio em relação ao total de empreendedores no Brasil. A tabela 2 apresenta de forma mais detalhada algumas taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo características sócio demográficas, em 2013, Brasil e Regiões.

Relativamente a essas principais variáveis sócio demográficas tais como nível de escolaridade, renda e faixa etária a literatura vem sugerindo de modo geral que nas economias mais voltadas para as políticas de estímulo ao empreendedorismo o próprio grupo de pessoas que integram o conjunto empreendedor apresenta certas habilidades e mobilidade social própria. O empreendedor por sí só demonstra ser capaz de tornar se um herói cultural do Capitalismo, subir de uma origem humilde a uma posição de poder e status, utilizando-se, cada vez mais jovem do recurso instrucional (educação) e da bagagem do conhecimento intelectual a favor da inovação e da criatividade. Sua carreira de eempreendedor inicia e se consolida no seio de reafirmação do ideal de sociedade aberta na qual os mais desfavorecidos também possam atingir eminência com base no seu mérito e capacidade pessoal (sozinho). Nesse sentido (Casson, 1982, p. 347-360) ainda no ínício da década de 80 já sinalizava para esse tipo de esforço pessoal "fenômeno de conduta" do empreendedor em potencial, afirmou:

> (...) one of the main reasons why the entrepreneur has become a cultural hero of capitalism is that He is able to rise from humble origins to a position of power and status. His career reaffirms the ideal of an open society in which the underprivileged can achieve eminence on the basis of their personal merit alone.

Tabela 2. Taxas Sócio Demográficas de Empreendedorismo - TEA - Brasil - 2013*

Tipo/Local/ Percentual*	Norte	Nordeste	C. Oeste	Sudeste	Sul	Brasil
Género						
Masculino(M)	9,2	9,8	9,1	12,5	7,5	48,1
Feminino(F)	11,8	8,5	11,1	11,3	9,2	51,9
M + F	21,0	18,3	20,2	23,8	16,7	100,0
Faixa etária						
18 a 24	3,7	4,1	5,1	5,6	3,7	22,2
25 a 34	5,7	5,3	6,0	7,7	4,9	29,6
35 a 44	5,8	4,6	4,5	7,0	4,7	26,6
45 a 64	4,6	3,2	3,7	4,5	5,6	21,6
18 a 64	19,8	17,2	19,3	24,8	18,9	100,0
Escolaridade						
Nível médio	12,3	9,5	10,2	9,9	7,3	49,2
Nível superior	10,5	9,0	10,1	12,8	8,4	50,8
Renda						
Até 03 S.M.*	16,1	13,6	15,6	20,9	12,9	16,8
De 03 a 06	16,8	14,3	15,5	19,9	13,9	16,1
Acima de 06	20,4	16,7	18,1	24,0	13,7	18,6
Família						
Até 4 pessoas	17,5	14,9	16,6	19,9	14,0	17,3
5 ou mais	16,8	14,9	16,0	20,9	11,5	17,2

Fonte: Adaptado do Relatório GEM-Brasil (2013).
Participação percentual da população de 18 a 64 – considerando-se o universo de 40 milhões de empreendedores – Brasil – ano 2013.
(*) percentuais da população de 18 a 64 – considerando-se o universo de 40 milhões de empreendedores – Brasil -ano 2013).

CAPÍTULO 3

Brasília e Empreendedorismo - características e adversidades breve panorama

3.1 – A Capital Federal da República – Brasília

Conforme já mencionado na justificativa da escolha do tema no ano de 1960 a capital administrativa do Brasil foi transferida do Rio de Janeiro para Brasília. A nova capital concebida como centro administrativo do Poder Público, jamais foi pensada como uma grande metrópole. O ideal de uma capital no centro do País com monumentos modernos em linhas curvas e arcos de concreto à vista (Oscar Niemeyer) tornou-se um grande jumbo de problemas. A praça central (Esplanada) é um grande palco de protestos e manifestações públicas contra a corrupção, mazelas e desmandos políticos de agentes públicos de todos os cantos do País que ocupam suntuosamente as cadeiras do Congresso Nacional, Palácio do Planalto e Supremo, além de outros espaços destinados aos Órgãos Públicos Federais e Distritais.

A cidade foi construída para comportar 600 mil pessoas hoje está com 2,6 milhões de habitantes, enfrentam sérios problemas sociais, alto índice de desemprego, corrupção, violência, ocupação urbanística desordenada, entre outros. Na organização política do Estado Brasileiro a cidade tem dupla função de Capital Federal e sede de Governo do Distrito Federal, localiza-se na região Centro-Oeste (planalto central do Brasil). A população de toda a área metropolitana, Distrito Federal e Entorno, chega a 3,7 milhões de habitantes. É a quarta cidade brasileira mais populosa fica atrás, apenas, do Rio de Janeiro, São Paulo e Salvador. A cidade é sede dos Três Poderes Federais da República (Executivo, Judiciário e Legislativo) e de Autarquias Federais, Empresas Públicas, Fundações, entre outros entes; e, hospeda 124 embaixadas estrangeiras. Brasília possui uma forma urbanística peculiar com largas avenidas, quadras sem esquinas, com grandes áreas urbanas com setores destinados aos órgãos e serviços públicos, além de outros setores específicos denominados Setor Hoteleiro, Setor Bancário, Setor de Embaixadas, Comércios Locais, etc.

Convencionou-se no País que a palavra “Brasília” refere-se à cidade ou ao próprio Distrito Federal como um todo a depender do contexto ao qual se fala. A região metropolitana de

Brasília é formada pelas Cidades Satélites[15] e Entorno[16]. A expressão cidade satélite faz exatamente referência à condição de um satélite orbital de um planeta, é como se as cidades satélites girassem em torno do eixo central (Brasília). O Distrito Federal acumula bivalência de Estado e Município, sendo os municípios representados pelas denominadas Regiões Administrativas (correspondentes às Cidades Satélites). O Distrito Federal e Entorno, na concepção geoeconômica, compreende a cidade de Brasília (também chamada de Plano Piloto), as Cidades Satélites e Cidades do Entorno. As cidades do entorno pertencem aos Estados de Goiás, no qual o Distrito Federal - DF está inserido, e ao Estado de Minas Gerais em alguns pontos fronteiriços com Goiás e DF.

A população de Brasília é formada por imigrantes de todos os Estados brasileiros, a cidade ainda não tem uma hegemonia própria porque está com apenas 54 anos de idade, por isso é comum ainda perceber dentre os cidadãos características das regiões de origem. As pessoas nascidas no Distrito Federal, brasilienses, recebem o gentílico de "candangos"[17] em referência às diversas famílias que vieram principalmente da Região Nordeste do Brasil para trabalhar na construção civil.

O Distrito Federal, não obstante deter um dos melhores PIB per capta do País apresenta a maior desigualdade de renda dentre todas as capitais brasileiras. Além disso, é a região que apresenta, proporcionalmente, o maior índice de homicídios para cada cem mil habitantes, em nível nacional. Os índices de criminalidade são mais altos principalmente nas Cidades Satélites e

[15] Equivalente ou semelhantes às cidades satélites de Lisboa (Amadora, Agualva-Cacém, Queluz, Sintra, Cascais, Oeiras, etc) e do Porto (Vila Nova de Gaia, Matosinhos, Gondomar, Maia e Vila do Conde) as Regiões Administrativas do Distrito Federal (Brasília) são chamadas popularmente também de Cidades Satélites e são 31 no total iniciando-se por Brasília que é a RA-I, Gama RA-II, Taguatinga RA-III, Brazlândia RA-IV, Sobradinho RA-V, Planaltina RA-VI, Paranoá RA-VII, Núcleo Bandeirante RA-VIII, Ceilândia RA-XIX, Guará RA-X, Cruzeiro RA-XI, Samambaia RA-XII, Santa Maria RAXIII-, São Sebastião RA-XIV, Recanto das Emas RA-XV, Lago Sul RA-XVI, Riacho Fundo RA-XVII, Lago Norte RA-XVIII, Candangolândia RA-XIX, Águas Claras RA-XX, Riacho Fundo II RA-XXI, Sudoeste-Octogonal RA-XXII, Varjão RA-XXIII, Park Way RA-XXIV, Estrutural RA-XXV, Sobradinho II RA-XXVI, Jardim Botânico RA-XXVII, Itapoá RA-XXVIII, Setor de Abastecimento RA-XXIX, Vicente Pires RA-XXX e última Fercal RA-XXXI.

[16] O conjunto das cidades satélites e cidades do Entorno correspondem à Região Integrada de Desenvolvimento do Distrito Federal. O Entorno é formado pelas cidades do Novo Gama, Valparaíso de Goiás, Ocidental, Luziânia, Cristalina, Santo Antônio do Descoberto, Águas Lindas de Goiás, Alexânia, Abadiânia, Pirenópolis, Corumbá, Cocalzinho, Padre Bernardo, Água Fria de Goiás, Planaltina de Goiás, Vila do Boa, Formosa (todas estas pertencentes ao Estado de Goiás) mais Cabeceiras, Unaí e Buritis (pertencentes ao Estado de Minas Gerais).

[17] A palavra "candango" apareceu pela primeira vez em dicionário da Língua Portuguesa em 1899 com o significado de designação dada pelos descendentes de africanos aos portugueses fazendo-se referência a algo ou alguém desprezível e de mau gosto. Com o passar do tempo os próprios portugueses apropriaram-se da mesma expressão para se referirem aos índios, mestiços e negros mais rebeldes (Senra, 2010).

Entorno. Acresce-se ao grave problema de segurança urbana as precariedades nos sistema de saúde, educação e transporte. A atual infraestrutura de transporte do Distrito Federal é deficitária, de pouca mobilidade, caro e ineficiente, o que tem provocado por consequência um colapso geral no trânsito urbano, dado que, proporcionalmente, é a cidade brasileira com maior número de carros por habitante (um veículo para cada 2 habitantes). Por estar localizada no centro do Brasil funciona como ponto de ligação aérea e terrestre para todo o País. Possui apenas um aeroporto que é, proporcionalmente, o mais movimentado do Brasil. O Produto Interno Bruto (PIB) é da ordem R$149,9 bilhões/ano. A folha de pagamento dos servidores públicos federais distritais e prestadores alcançam a cifra de R$19,5 bilhões/ano (13% do PIB). A cidade deveria viver em função do Serviço Público, porém este não comporta toda a mão-de-obra ociosa. A iniciativa privada (indústria e serviços) é deficitária e o cenário para novos empreendimentos é aparentemente promissor, entretanto, uma parcela muito grande dos negócios, atividades produtivas, serviços, comércio e indústrias iniciados ou tentados pelos pequenos empresários e micros empreendedores não sobrevive.

3.2 – O Empreendedorismo em Brasília (Distrito Federal)

Do ponto de vista econômico-social a situação do Pequeno Empresário, do Micro Empreendedor e do Empreendedor Individual tem apontado aspectos que afetam sobremaneira o nascimento, crescimento e consolidação dos negócios ou atividades no âmbito do Distrito Federal. Destacam-se como principais causas as situações relacionadas à falta de crédito e falta de atenção geral de órgãos e governo, provavelmente pela prioridade absoluta que ora se entrega à infraestrutura e logística destinada à realização da Copa do Mundo e das Olimpíadas em 2016, no Rio de Janeiro.

O Plano Diretor Estratégico do Programa DF Empreendedor teria por responsabilidade a geração de uma carteira de ações estratégicas estruturadas para o fomento na concepção de projetos integrados e complementares com um elenco de quesitos para o desenvolvimento econômico dos micros, pequenas empresas e empreendedores individuais, competindo ao Governo local uma efetiva coordenação do processo de desenvolvimento e de sustentabilidade do empreendedorismo e da cultura da inovação em toda a região geoeconômica compreendendo as Cidades Satélites e Entorno. Esse Plano Diretor haveria de se tornar uma poderosa ferramenta de gestão integrada a outros projetos geradores de empregos e renda por meio de parcerias a exemplo do famigerado Empreendedor PAPPE (Programa de Apoio à

Pesquisa em Empresas, do Ministério da Ciência e Tecnologia). O objetivo desse Programa PAPPE é fazer a concessão de subvenção econômica para desenvolvimento e inovação nas empresas e constitui-se de política de governo largamente utilizada em países desenvolvidos que funciona de acordo com normas da Organização Mundial do Comércio – OMC. O projeto foi lançado no Brasil em 2006 com a missão de financiar pesquisas de inovação a "fundo não reembolsável" em valores de no mínimo R$100 mil e no máximo R$500 mil (equivalente a mais ou menos entre US$44 mil e US$ 220 mil) para médias e grandes empresas; e até R$ 10 mil para micros e pequenas (equivalente a mais ou menos até US$ 5 mil). Para o Distrito Federal foi destinado um total de R$ 15 milhões (cerca de US$ 6,5 milhões). Mesmo assim, poucos conseguiram aprovar seus projetos de inovação por que se quer conseguiram se estabelecer. O facto recorrente é que brasilienses estão receosos em abrir novos negócios uma vez que a cidade tem vivenciado uma epopeia voltada para o futebol, um canteiro de obra estatal, onde a prioridade absoluta esteve assentada para a construção do Estádio Nacional e mais recentemente voltada para os caminhos e vias que levam o mundo aos Estádios. Essa monumental arena de futebol custou aos cofres públicos R$1,5 bilhão (cerca de US$ 700 milhões), foi entregue à população há seis meses, porém já teve que passar por uma reforma que custou cerca de R$ 160 milhões, porque apresentou vazamentos na estrutura, risco de desabamento, e espaço inadequado para circulação. A prestação de contas está em regime de diligência pelos órgãos de controle externo e há rumos de fortes desvios e fraudes. Na contramão do que deveria ser o evento da Copa um fator positivo para o crescimento econômico do Distrito Federal, um Estudo divulgado no início do ano pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA revelou que Brasília tem a menor taxa de empreendedorismo do País. Somente 17% da população entre 18 e 64 anos trabalha por conta própria.

No estado Pará, por exemplo, esse índice chega a 31%. Outro estudo da Transparência Brasil[18], também de 2013, sugere que caso o Estádio Nacional tivesse custado apenas 10% menos e não tivesse sido necessária uma reforma já nos seis primeiros meses teria ocorrido uma economia da ordem de R$300 milhões (cerca de US$140 milhões). Essa cifra poderia patrocinar nesse

[18] A Transparência Brasil é uma organização independente e autônoma, fundada em abril de 2000 por um grupo de Organizações Não-Governamentais criadas com o objetivo de acompanhar e "fiscalizar" a gestão e gastos públicos dos Governos (União, Estados e Municípios) é formada pelas CIVES – Associação Brasileira de Empresários pela Cidadania; ABONG – Associação Brasileira de Organizações Não Governamentais; Associação Brasileira de Ouvidores; Associação Juízes para Democracia; Difusão de Educação e Cultura – representada; Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social – representada; Núcleo de Pesquisas Políticas Públicas – NP3; PNBE – Pensamento Nacional de Bases Empresariais; SindusCon-SP – Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo; Transparência, Consciência e Cidadania; UNACON – União Nacional dos Analistas e Técnicos de Finanças e Controle.

mesmo ano a abertura de 3.000 novos pequenos negócios ou permitir a concessão de mais de 6.000 créditos diretos para pequenos empreendedores.

O foco principal do empreendedorismo de Brasília (Distrito Federal) segue a tendência nacional e está direcionado para o consumidor final visto que o Comércio é o segmento mais forte nas Cidades Satélites e no Entorno. O Setor de Serviços aparece em segundo lugar e o da Indústria, bastante incipiente, ocupa a terceira posição. Em cada 100 novos pequenos negócios iniciados na área comercial 86 têm natureza varejista (venda a varejo em pequenas quantidades). No segmento de serviços 68 em cada 100 são na área de alimentação e alojamentos; e, no segmento industrial apenas 36 em cada 100 são de manufaturas e pequenas transformações de matéria prima em utensílios e itens de primeira necessidade.

Quanto à participação por género no empreendedorismo Distrital vem se registrando ligeiro distanciamento, ao longo dos últimos dez anos, na Taxa de Empreendedorismo por Sexo. As mulheres vêm empreendendo mais que os homens, em 2013, por exemplo, 56,8% dos novos pequenos negócios foram iniciados por pessoas do sexo feminino contra e 43,2% pessoas do sexo masculino. A proporção de mulheres brasiliense no empreendedorismo é também maior que a média nacional, enquanto no Distrito Federal de cada 100 negócios 57 são iniciados por pessoas do sexo feminino, no resto do País a cada 100 49 são mulheres. Os negócios empreendidos por mulheres no Distrito Federal também acompanham a tendência nacional quanto à preferência, pois que estão mais voltados para estética corporal; tratamentos de beleza; comércio varejista de vestuários femininos e infantis; fornecimentos de refeições preparadas; produção e distribuição de doces e guloseimas, além de artesanatos. Essas informações também tabuladas com base no banco de dados do SEBRAE e do GEM corroboram em nível local um quadro geral muito similar à situação das outras capitais brasileiras que estão envolvidas diretamente com os eventos da Copa do Mundo, no que concerne às questões dos excessivos gastos públicos com estádios (arenas) em detrimento dos investimentos em outros segmentos da economia.

No quesito renda familiar a Taxa de Empreendedorismo em Estágio Inicial – TEA, ao nível do Distrito Federal, semelhante ao quadro nacional, indica também uma maior propensão para as pessoas de renda média sendo que em 2013 18% dos candangos de renda intermediária transformaram-se em empreendedores, enquanto na faixa de renda baixa 10,5%; e na renda considerada alta apenas 8,5%. Essa tendência confirma também que a classe do meio (renda

média), na qual se encontra a maioria dos servidores públicos do Distrito Federal, é a que mais tem procurado o empreendedorismo.

Em relação à quantidade de empreendedores por faixa etária (o que corresponde à Taxa de Empreendedorismo do GEM) considerando-se os dados do ano de 2013, população da Região Geoeconômica do Distrito Federal 2,4 milhões de pessoas entre 18 a 64 anos de idade, observam-se na tabela 3 (espelho da tabela nacional) que 630 mil pessoas nesse intervalo de idade estavam envolvidas na criação ou administração de algum tipo de negócio no ano passado. Desse total de 630 mil de pessoas 97,6 mil estavam na condição de empreendedores NASCENTES; 236,4 de mil NOVOS empreendedores e 296,0 mil ESTABELECIDOS.

Tabela 3. Empreendedores por Estágio – Distrito Federal - 2013* (mil pessoas)

Estágio do Empreendimento prazo/Região	Cidades do Entorno	Cidades Satélites	Brasília (Plano Piloto)	Distrito Federal
Nascentes (até 3 meses)	50,4	34,6	12,6	97,6
Novos (3 a 42 meses)	83,3	112,2	40,9	236,4
Estabelecidos (+ 42 meses)	103,9	134,2	57,9	296,0
Total	237,6	281,0	111,4	630

Fonte: Adaptado do Relatório GEM-Brasil (2013).
(*) 2,4 milhões de candangos entre 18 e 64 anos de idade – 630 mil empreendedores no ano de 2013.

Quanto às taxas sócio demográficas do empreendedorismo no Distrito Federal nas variáveis faixas etárias, género, renda, nível de escolaridade, tamanho da família, e mobilidade foi observado no mesmo ano de 2013 que ao nível do Estágio de Negócios Nascentes as mulheres estão mais propensas ao empreendedorismo em relação aos homens, com uma tendência ainda mais acentuada ao nível das Cidades Satélites (Regiões Administrativas). Registre-se que desde 2002 vem ocorrendo ligeiro distanciamento na taxa do empreendedorismo pelo género. Em relação à Faixa Etária o destaque é para empreendedores entre 45 e 64 anos de idade (quarta faixa da figura 3) que representam 28,8% de todo o grupo empreendedor Distrital; na primeira faixa de 18 a 24 anos concentram 23,7%; na segunda faixa de 25 a 34 anos concentram 26,2% e na terceira que compreende o grupo de 35 a 44 anos de idade estão 21,3% do total de empreendedores do Distrito Federal. Ou seja, as duas últimas faixas em conjunto (empreendedores com mais de 44 anos) alcançam 316 mil pessoas, mais da metade dos micro e pequenos negócios em Brasília (Distrito Federal). Não por coincidência a quase totalidade de aposentadorias no Setor Público ocorre a partir dos 55 anos de idade e os desligamentos ou demissões voluntárias em regra a partir dos 45 anos de idade. A maior taxa no que concerne ao Grau de Escolaridade é para o público de nível superior com o percentual 17,8% e de 15,8%

para pessoal com nível médio em relação ao total de empreendedores no Brasil. A figura 3 apresenta de forma mais detalhada algumas taxas específicas de empreendedorismo inicial (TEA) segundo características sócio demográficas, em 2013, Brasil e por Regiões. (Brasília integra a Região Centro-Oeste).

Tabela 4. Taxas Sócio Demográficas de Empreendedorismo – TEA – 2013 (percentuais da população empreendedora com idade entre 18 e 64 anos – correspondente a 630 mil pessoas – Distrito Federal). (%: 1/100).

Tipo/Local	Cidade do Entorno	Cidades Satélites	Brasília (Plano Piloto)	Distrito Federal
Género				
masculino	58,3	51,3	50,9	53,7
feminino	41,7	48,3	49,1	52,7
Faixa etária				
18 a 24	18,2	19,8	17,1	18,3
25 a 34	34,5	35,6	28,6	32,9
35 a 44	28,6	30,2	31,2	30,0
45 a 64	18,7	14,4	23,1	18,7
Escolaridade				
nível médio	63,3	58,8	50,8	57,6
nível superior	36,7	41,2	49,2	42,4
Família				
até 04 pessoas	48,4	50,2	59,6	52,7
05 ou mais	51,6	49,8	40,4	47,3
Renda				
até 03 S.M.*	42,8	38,4	28,2	36,4
de 03 a 06 S.M.	36,1	41,9	38,1	38,7
acima de 06 S.M	19,7	21,1	33,7	24,9

Nota. Adapatado do Relatório GEM – Brasil (2013): (*): Salário Mínimo

3.3 - Economia formal e informal (Distrito Federal) – características

Os fatores determinantes para a modalidade formal ou informal do empreendedorismo estão diretamente relacionados às condições para empreender que são referidas internacionalmente por EFCs (*Entrepreneurial Framework Conditions*). Basicamente a forma de medir o EFCs consiste na verificação de campo dos aspectos impactantes (Harper, 2007) por meio de questionários diretos inquirindo-se o público alvo sobre as limitações; pontos favoráveis ou positivos; e recomendações sugeridas para melhoria das condições ao empreendedorismo.

No âmbito do Distrito Federal o SEBRAE-DF entrevistou 48 especialistas e pessoas diretamente ligadas às ações e políticas públicas e privadas voltadas para o segmento e os resultados mais notados sugeriram alta frequência de problemas relacionados à burocracia; rigidez e complexidade na regularidade fiscal e tributária; e políticas governamentais,

incentivos e apoio financeiro incipiente, com característica mais propagandista do que efetivamente concretas.

De modo geral as taxas de empreendedorismo no âmbito do Distrito Federal vêm sinalizando para uma estagnação do nível de formalidade dos novos negócios o que faz crer que na contramão há uma corrida para a prática informal de atividade econômica individual ou familiar. Alguns especialistas, ou mesmo Organizações não Governamentais vêm afirmando que, além dos fatores já acima mencionados, concorrem para o fortalecimento da informalidade a questão do contrabando e do descaminho de produtos importados, principalmente dos países asiáticos (notadamente China e Coréia).

Em Brasília (Distrito Federal) é muito comum a prática do comércio de rua por ambulantes que comercializam todo tipo de produto falsificado contrabandeado das mais diversas partes do mundo (cigarros, remédios, roupas de marcas, perfumes, ferramentas, entre outras centenas) são normalmente chamados de "camelôs"[19]. Ainda que sujeitos às esporádicas e ineficientes ações de fiscalização esses comerciantes conseguem se organizar em grandes aglomerações nos pontos estratégicos da cidade (Plano Piloto), ou mesmo nas Cidades Satélites e nas Cidades do Entorno de forma a se estabelecerem em mercados convencionais naturalmente conhecidos ou admitidos pela população local ou até mesmo Distrital. Alguns exemplos mais expressivos são o Camelódromo do Setor Comercial Sul (Brasília); a Feira do Rolo da Ceilândia (Cidade Satélite); Feirinha do "171"[20] de Luziânia – Céu Azul (Cidades do Entorno), entre tantas outras.

Quanto aos estabelecimentos formais com registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas da Secretaria da Receita Federal a região geoeconômica do Distrito Federal, no final de 2013, contava com 331.333 estabelecimentos em funcionamento e ocupava a quarta posição no *ranking nacional*. Desse total 243.913 pertencentes à circunscrição do Distrito Federal e 87.420 pertencentes às cidades do Entorno (Estados de Minas Gerais e Goiás, que integram a dimensão geoeconômica do Distrito Federal). Segundo o Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação se for considerada a parcela de pequenas unidades empresariais e familiares que operam à margem da formalidade (na ilegalidade) esse número (a soma do Distrito Federal e

[19] Originada da língua francesa atribuída aos vendedores de artigos de pouco valor. A expressão "camelô" tornou-se popular no Brasil em referência aos comerciantes informais de produtos vindos principalmente da China.

[20] O número "171" faz referência ao Artigo 171 do Código Penal Brasileiro: "Obter, para si ou para outrem, vantagem ilícita, em prejuízo alheio, induzindo ou mantendo alguém em erro, mediante artifício, ardil, ou qualquer outro meio fraudulento: **Pena** - reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos, e multa".

Entorno) pode ultrapassar a casa de 380 mil estabelecimentos em atividade. No quadro abaixo estão indicados os números relativos aos estabelecimentos formais por Regiões Administrativas (Cidades Satélites) e Cidades do Entorno.

Considerando-se que o crescimento da economia informal em Brasília está vinculado ao crescimento da carga tributária, impostos, taxas, contribuições sociais e principalmente ao custo fixo de aluguéis e infraestrutura, então os esforços do governo por meio dos órgãos de fiscalização pouco ou nenhum efeito resulta. Evidencia-se cada vez mais no meio informal a percepção de injustiça social, imoralidade e falta de suporte em relação ao governo e entes públicos, pois além de operarem à margem da legalidade na maioria das vezes os trabalhadores e operadores da economia informal sujeitam-se ao pagamento de "propinas" ou prestação de favores para continuarem no mercado (Pickhardt & Shinnick, 2008). O contexto da informalidade envolve basicamente dependência interdisciplinar e econômica. A primeira decorre dos fatores sociológicos e psicológicos do processo decisório do indivíduo quanto as supostos benefícios do exercício da atividade em nível informal em face dos melhores ganhos financeiros porque escapa à regulação fiscal do Estado (Alencar, 2010). A dependência econômica (Abdnur, 2009), por seu turno, está citada quase unânime na literatura como reflexo da carga tributária brasileira como principal causa para que empresários e empreendedores deslocam-se cada vez mais para sonegação e à informalidade. Essa questão passou ao nível de tema de repercussão nacional e de governos locais dados os novos métodos de sonegação que surgem diariamente em face da elevada carga tributária brasileira (uma das mais altas do planeta) que afeta sobremaneira as escolhas pessoais e empresariais.

Tabela 5. Empreendimentos formais por setor econômico - Distrito Federal – Cidades Satélites* - 2013

Atividade	Quantidade	Percentual
Comércio	100.272	41,11
Serviço	97.249	39,87
Indústria	22.342	9,16
Agronegócio	16.390	6,72
Financeiro	4.586	1,88
Serviço Público	3.074	1,26
TOTAL	243.913	100,00

Nota. Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação – IBPT
(*) Regiões Administrativas

Tabela 6. Empreendimentos formais por setor econômico - Região do Entorno* - 2013

Atividade	Quantidade	Percentual
Comércio	36.831	42,13

Serviço	31.882	36,47
Indústria	9.478	10,84
Agronegócio	8.017	9,17
Financeiro	852	0,98
Serviço Público	360	0,41
TOTAL	87.420	100,00

Nota. Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação – IBPT
(*) Cidades do Entorno (Estados Minas Gerais e Goiás)

Quanto ao nível de ocupação, ao longo dos últimos cinco anos, vem refletindo-se diferenciados movimentos entre os setores de atividade da economia privada com sucessivos registros de aumento de geração de novos postos de trabalho no setor de Comércio, cujo crescimento médio tem sido da ordem de 4,2% ao ano; Serviços crescimento médio de 4,1% e setor Industrial na casa de 3,0% também ao ano. Entretanto, no Setor Público tanto ao nível Federal quanto Distrital a taxa tem permanecido praticamente estável ao longo dos mesmos últimos cinco anos, apresentando um ínfimo crescimento médio da ordem de 0,6% ao ano. Isto quer demonstrar que o Setor Público vem tão-somente fazendo reposição do corpo de funcionários públicos ou aumentando minimamente para fazer face à demanda dos serviços, enquanto a economia privada absorve bem ou mau porque no setor governamental a política é de enxugamento.

Também tem diminuído os rendimentos reais médios dos trabalhadores ao nível dos três setores (Comércio, Serviços e Indústria) a diminuição média anual é da ordem de 1,3% para os empregados na faixa de renda de 03 a 06 salários mínimos e em maior escala para os assalariados de 01 a 03 salários mínimos cuja perda média anual tem sido da ordem 2,8%. No mesmo quinquênio o rendimento médio dos trabalhadores autônomos (Micros Empreendedores Individuais – MEI sem empregados) presentou significativo crescimento tendo o ano de 2013 encerrado com um aumento da ordem 10,7% em relação a 2009. Isto quer significar que quanto menos empregados o negócio (atividade) tiver, menor a carga de tributos, menor a despesa com pessoal e por consequência uma melhor remuneração. Claro que o custo disto é perverso "uma faca de dois gumes" porque impede ou limita o crescimento e o desenvolvimento da atividade ou negócio.

3.4 – Tributação - Regulação, Políticas e Incentivos Fiscais

O Brasil dispõe de um sistema complexo de tributação composto de 61 tributos federais, estaduais e municipais considerado por muitos especialistas um exagero que dificulta o funcionamento de empresas, atividades comerciais, industriais e de serviços em nível geral (Patu, 2008). De acordo com registros das Nações Unidas (UN) o Brasil figura entre as dez economias com maior carga tributária do planeta a qual representou 35,91% do Produto Interno Bruto – PIB (2012), sendo que em 1959 (há cinquenta anos) a carga tributária representava apenas 13,8% do PIB. A vertiginosa subida dos impostos brasileiros nas últimas cinco décadas atingiu fortemente os pobres por meio dos sucessivos Planos Econômicos pós-Ditadura Militar cujos momentos decisivos de reorientação econômica para o neoliberalismo e mundo globalizado excluíram naturalmente os ricos da "linha de fogo", porque sempre tiveram o poder de exercer por meio dos *lobbies* todo o tipo de força para proteção e blindagem de seus recursos financeiros e patrimoniais. Desvencilharam-se e ou escaparam dos confiscos de poupança e da renda porque de uma forma ou de outra detém e controlam os entes federativos. Contribuem para acirramento tributário os excessivos gastos públicos desorientados e permeados de desvios e corrupções tanto nos níveis de investimento quanto nas necessidades sociais, sobremaneira as consequências foram distanciando pobres e ricos ao longo dos anos e culminou com a ora inexorável obrigação do Governo Federal e Local estabelecerem políticas e incentivos específicos visando-se utopicamente amenizar o problema da desigualdade tributária, por conseguinte a desigualdade social na distribuição da renda.

No caso do Distrito Federal a desigualdade na distribuição da renda é mais aparente e a complexidade do sistema tributário fica ainda mais evidente, pois por força constitucional tem competência cumulativa no nível de Estado e Município. Conforme já antes mencionado, Ele dispõe de uma divisão geopolítica de Regiões Administrativas e essas não têm competência tributária. Esse mecanismo provoca na população local um efeito psicológico de carga tributária dupla e aparentemente muito mais alta em relação às demais unidades da federação.

Segundo pesquisa de Sondagem da Federação das Indústrias do Distrito Federal (FIBRA) 67,9% dos estabelecimentos pesquisados[21] indicaram a carga tributária como principal

[21] A pesquisa foi realizada pela Federação das Indústrias do Distrito Federal (FIBRA) e registrada na Confederação Nacional da Indústria – CNI sob o protocolo n. 1343/2012. Foram ouvidos (entrevistados) proprietários e ou gerentes de 500 estabelecimentos formais das áreas de indústria, comércio e serviços. Na área comercial os estabelecimentos pesquisados ficaram a cargo da Associação Brasiliense de Bares e Restaurantes – Abrasel – DF.

problema enfrentado por empresários, pequenos e micros empreendedores. Em segundo lugar, com 42,9% foi indicada a questão da acirrada competição do mercado; e em terceiro plano, com 35,7% o problema a falta de trabalhadores qualificados e capacitados. Para o atual Presidente da Associação Brasiliense de Bares e Restaurantes – Abrasel – DF o sistema tributário em Brasília provoca uma espécie miopia quanto ao foco das reclamações na medida em que os consumidores não conseguem compreender que o problema dos altos preços decorre de força alheia à vontade dos fornecedores de bens e serviços. Em suas palavras "o setor produtivo de bens e serviços do DF vive uma crise sem precedentes porque mais de 50% dos empreendimentos operam com margem mínima de lucro na tentativa de compensar o efeito da carga tributária".

3.5 – Créditos Financiamentos, Agências de Fomento do Empreendedorismo

Por força dessas evidências mencionadas no item anterior é que tanto ao nível nacional quanto local são diversos dispositivos legais, programas e políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo e também de diferenciação na estrutura da carga tributária para pequenos e micros empreendedores. Obviamente tudo destinado ao público que se encontra exercendo a atividade de maneira formal. Destacam-se na linha dos incentivos legais e tributários uma gama de leis, decretos, portarias e resolução sendo os exemplos mais emblemáticos a Lei n. 128/2008 do Micro Empreendedor Individual – MEI, vigente a partir de 01/07/2009 e a Lei n. 9.317/96 do SIMPLES que corresponde à sigla ou abreviação do Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Na linha do suporte técnico e *know-how* o destaque é para o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE. No campo do apoio financeiro e das políticas públicas de concessão de créditos e financiamentos os principais fomentadores são FNE-MPE – Programa de Financiamento às Micro e Pequenas Empresas – do Governo Federal; PROEX – Programa de Incentivo as Exportações de Micro e Pequenas Empresas do Ministério da Indústria e Comércio; Micro Crédito do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES; do Bando do Brasil – BB e da Caixa Econômica Federal – CEF. Todos com regras próprias, (excessiva burocracia) e operacionalização por meio das liberações oficiais federais geralmente com carência de seis meses, parcelamento em no máximo vinte e quatro meses e limitados ao máximo de R$10.000,00 (equivalente a cerca de US$ 5 mil). Coincidência ou não é curioso observar que o prazo de parcelamento dos empréstimos bancários corresponde ao mesmo tempo de sobrevida da maioria dos micros empreendimentos no Brasil, cuja taxa de

mortalidade chega a 70% em dois anos de funcionamento. É bom ratificar que as concessões e liberações desses créditos são de difícil acesso para os formais, impossíveis para os informais e muito morosas, pois quando ocorrem os micros empreendedores formais já estão à beira da "morte".

CAPÍTULO 4

Serviço público no âmbito da Capital Federal – Estrutura e principais características

4.1 - O Serviço Público – Estrutura e Divisão dos Poderes

Conforme disposto no artigo 18 da Constituição da República Federativa do Brasil a Organização Político-Administrativa para o funcionamento do Serviço Público compreende a União, os Estados e Territórios, o Distrito Federal e os Municípios, todos autônomos. O artigo 37 estabelece que A administração pública direta e indireta de qualquer dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios obedecerá aos princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência (além de outros princípios e pressupostos). O Inciso II deste artigo dispõe que a investidura de pessoas em cargo ou emprego público depende de aprovação prévia em concurso público de provas ou de provas e títulos, de acordo com a natureza e a complexidade do cargo ou emprego, na forma prevista em lei, ressalvada as nomeações para cargo em comissão declarado em lei de livre nomeação e exoneração. Exatamente nessa ressalva está o *gap* para o nepotismo, apadrinhamentos, troca de favores políticos, etc. No tocante ao corpo de funcionários o artigo 39 preconiza que a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios instituirão, no âmbito de suas competências, regimes jurídicos únicos e planos de carreira para os servidores da administração pública direta, das autarquias e das fundações públicas. No tocante à Organização dos Poderes o artigo 44 estabelece que o Poder Legislativo é exercido pelo Congresso Nacional, que se compõe da Câmara dos Deputados e do Senado Federal. O Poder Executivo é exercido pelo Presidente da República, auxiliado pelos Ministros de Estado (artigo 76) e o Poder Judiciário composto pelo Supremo Tribunal Federal – STF; Conselho Nacional de Justiça – CNJ; Tribunais Superiores de Justiça, do Trabalho, Militar e os Tribunais e Juízes dos Estados, do Distrito Federal e Territórios (artigo 92), sendo que o STF e Tribunais Superiores têm Jurisdição em todo o Território Nacional.

O Poder Executivo é composto por diversas carreiras de servidores públicos como, por exemplo: Diplomatas; Forças Armadas; Gestores Públicos; Analistas de Finanças e Controle; Auditores da Receita Federal; da Previdência Social; Polícias (Federal e Rodoviária); e, Especialistas em Regulação - Agências Nacionais ANATEL (Telecomunicações); ANEEL

(Eletricidade); ANTT (Transportes); ANA (Águas), entre outras. As carreiras dos Servidores Públicos do Poder Legislativo são compostas basicamente por três categorias de Consultores Legislativos; Analistas Legislativos e Técnicos Legislativos (com pequenas variações internas para Polícia Legislativa e Assessoria). As carreiras do Poder Judiciário, similares ao Poder Legislativo, consistem de Analistas Judiciários, Técnicos Judiciários e Auxilias. Em todos os Poderes as carreiras de Analistas exigem escolaridade de nível superior. Há, ainda, ao nível dos Três Poderes da União, uma gama de empregados não estruturados em carreiras que compõe Quadros Temporário e Terceirizados (basicamente voltados para as áreas de segurança, conservação, limpeza, informática, entre outras). Nos Estados, Distrito Federal e Municípios as carreiras estão organizadas de forma análoga, também com ingresso por meio de concursos públicos, exceto para Quadros Temporário e Terceirizado.

Ano após ano cresce vertiginosamente a chamada "Indústria do Concurso Público"[22] por meio da qual os brasileiros, principalmente os jovens, depositam suas esperanças em uma carreira pública mesmo que se deparem muitas vezes com escândalos e fraudes nos certames, com o nepotismo, livre nomeação política para cargos em comissão, em especial para as grandes empresas pública a exemplo da Petrobrás, Agências Governamentais e Ministérios.

Em Brasília (Distrito Federal) a situação do primeiro emprego é bastante peculiar, muito diferente das demais capitais, a expectativa, porque não dizer o sonho, da maioria dos jovens está assentado nas oportunidades dos concursos públicos. A primeira alternativa depois de terminada a fase inicial de preparação profissional e acadêmica, concluída a fase escolar – seja técnica ou universitária, o jovem precisa iniciar a carreira profissional em alguma organização, seja pública ou privada, industrial ou de serviços (Chiavenato, 2006). Pelo facto de não ter experiência profissional o candidato iniciante é portador de substancial dissonância cognitiva o que implica em falta de segurança quer seja no mundo das organizações públicas quer seja no mundo dos negócios privados. No caso da iniciativa privada, mesmo que a pessoa seja portadora de um bom currículo acadêmico com formação em administração, contabilidade, economia e psicologia ele não tem a menor noção do que acontece na realidade diária de uma empresa, ainda que esta seja micro ou pequena (Chiavenato, 2006). Na realidade do Distrito

[22] Indústria do Concurso Público é uma expressão que tem sido largamente utilizada no Brasil em referência às empresas privadas envolvidas na exploração comercial de cursos preparatórios para as carreiras públicas, algumas delas flagradas em esquemas de favorecimento e corrupção por meio do tráfico de influência com governos locais e agentes públicos operando como verdadeiras quadrilhas com práticas de crimes de estelionatos contra a administração pública por meio de venda de provas e gabaritos.

Federal o pressuposto do Chiavenato aplica-se com muito mais força porque não existe uma cultura local de mercado de trabalho amplo, principalmente na área industrial, a exemplo de São Paulo e Belo Horizonte, entre outras capitais com tradição industrial.

Na hipótese da mão de obra ativa já experiente, que já superou o desafio do primeiro emprego, uma eventual necessidade de recomeço em outro emprego ou outra carreira de um modo geral exige mudança de hábito, forma de pensar e capacidade de enfrentar o novo. Para Chiavenato (2006) um executivo que precisa mudar de emprego, seja porque não se sente satisfeito, seja porque foi ou deverá ser demitido tem que estar preparado psicologicamente para superar desafios, também precisa permanente qualificação e capacitação para fazer frente à acirrada concorrência. É neste contexto que a decisão de um aposentado ou exonerado do serviço público se enquadra quando deixa para trás o mundo do serviço público e precisa continuar trabalhando para complementar a renda familiar; ou a isso se propõe porque não deseja ficar improdutivo. É o recomeço em uma nova fase de vida profissional, aqui no caso em estudo o "mundo do empreendedorismo".

4.2 - O servidor público da União e Distrital (características e perfil)

Quando promulgada, em 1988, a Constituição Brasileira criou um Regime Jurídico Único para a contratação de servidores ao nível de todos os entes federativos públicos. Posteriormente, por meio de Emenda Constitucional e também por Ação Direta de Inconstitucionalidade ocorreram mudanças de toda ordem permitindo-se a regulamentação de Regimes Jurídicos próprios para Estados, Distrito Federal e Municípios; contratações temporárias em regime especial; regimes especiais celetistas[23] para contratação de servidores; terceirização, entre outras modalidades. A despeito dessas alterações a maioria dos Servidores Públicos Federais, em Brasília é regida pela Lei 8.112/1990 e os Servidores Públicos do nível Distrital (Governo Local) também em sua maioria regida por um Regime Jurídico Único, próprio similar à Lei Federal (Lei Complementar n. 840/2011), porém com algumas pequenas diferenças notadamente em relação aos benefícios das carreiras. Assim, no Serviço Público em Brasília é comum fazer distinção entre os Servidores Estatutários da União, Distrito Federal, Autarquias e Fundações Públicas (vinculados aos Regimes Jurídicos Únicos da União e Distrito Federal) e os chamados

[23] Celetista é o termo utilizado para contratação de pessoal ao amparado da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT que constitui o conjunto de normas que regem as relações de trabalho ao nível da iniciativa privada no Brasil.

Servidores Celetistas que compreende todo o restante fora dos Regimes Únicos. Os Servidores Públicos Estatutários são os que se vinculam à Administração Pública Direta, Autárquica e às Fundações por meio de um Regime Único (Madeira, 2009); os Celetistas ou Trabalhistas não são servidores públicos são empregados ou ocupantes de cargos em comissão. Ainda, segundo Madeira (2009) os Empregados Públicos se distinguem dos Servidores Públicos pelas próprias normas que regulam a relação jurídica de seus vínculos, pois os primeiros estão no mundo das relações privadas de trabalho.

De alguma forma essas diferenças nas relações jurídicas de contratação na esfera pública influenciam diretamente nas características e no perfil das pessoas que auferem rendimentos ao pálio do Poder Público qualquer que seja o nível (União ou Distrito Federal). O facto é que o Servidor Público estável apresenta certas diferenças de característica e de perfil em relação ao Empregado Público (Coutinho, 2003) na medida em que goza de melhores prerrogativas funcionais a exemplo da estabilidade no emprego (não está sujeito à demissão sem justa causa); dispõe de programas e benefícios diferenciados de assistência à saúde para si e seus dependentes; tem garantido o benefício de aposentadoria na carreira; conta com remuneração de férias e décimo terceiro salário; licenças especiais para capacitação e qualificação, entre outras. De certo que "quem dá o pão dá o castigo", pois a estabilidade e a relativa sensação de segurança acabam por tornar esses servidores extremamente acomodados, com baixa estima, geralmente mal humorados e sem perspectivas, terminam por prestar um serviço de qualidade ruim ao público e torna-se alvo de crítica e de certo descrédito por parte da população. Um recente estudo da Escola Nacional de Administração Pública - ENAP indicou que, em Brasília, no ano de 2012, 63% dos Servidores Públicos Estatutários da União estavam com a margem consignável[24] de seus rendimentos comprometidos por descontos de empréstimos bancários e consignações financeiras com prazo de liquidação superior a trinta e seis meses. É comum os bancos oferecerem empréstimos e renegociações de dívidas com taxas diferenciadas (reduzidas) com prazos que vão até 96 meses para os chamados servidores estáveis. O estado psicológico, a aparência e os hábitos são em regra similares no chamado Grupo de Servidor Estável, pois um estudo também recente do Ministério da Saúde (2011) indicou que mais da metade dos servidores públicos estáveis (sexo masculino) da União-(Poder Executivo – Ministérios) com idade entre 45 e 55 anos estavam em pelo menos duas das condições de

[24] Conforme Lei n. 10.820/2003 os descontos em folha de pagamento e/ou conta corrente do Servidor Público não poderão exceder ao percentual de 30% da remuneração bruta.

sedentarismo, fumantes, obesos, com doenças tais como depressão, diabetes, cirrose alcoólica ou doenças coronarianas (são reconhecidamente as principais consequências decorrentes do alto nível de estresse e pela falta de perspectiva).

No que tange ao Servidor Celetista ou Trabalhista (Madeira, 2009) também apresentam essas características ou perfil, porém, com menor intensidade a depender da carreira, órgão de vínculo e remuneração. De modo geral esse grupo apresenta-se um tanto mais otimista apesar de não dispor da estabilidade e da relativa segurança do emprego. Pelo facto de pertencerem ao regime privado de contratação a maioria percebe salários mais altos em relação aos estáveis. Não obstante estarem vinculados ao Poder Público indiretamente, por meio de um contrato de trabalho privado, termina por aparentarem uma classe mais privilegiada de *"melhor status"* porque, pelo menos em teoria, são mais exigidos e mais bem preparados (Martins, 2002). Essas categorias geralmente denominadas de carreiras especiais a exemplo dos Analistas das Agências Controladoras, já antes mencionadas, e também de grandes Empresas Públicas a exemplo da Petrobrás[25], Embraer[26], Embrapa[27], entre outras, formam seletas castas equivalentes às grandes carreiras de Estado (muito bem remuneradas) a exemplo da Magistratura, Diplomatas e Agentes de Inteligência.

Essas considerações e referências acima se aplicam similarmente aos servidores estáveis e empregados públicos no âmbito do Distrito Federal, pois na mesma dimensão da União os Poderes Distritais Executivo, Judiciário e Legislativo contam com semelhantes estruturas de corpo funcional e de prestadores de serviços, em alguns casos as chamadas carreiras especiais distritais remuneram até mesmo melhor em comparação aos servidores e prestadores da União. Quanto ao perfil e características dos servidores distritais, de modo geral, assemelha-se aos vinculados à União, pois difícil notar à primeira vista diferenças num ou noutro já que Brasília encerra em si o caráter de capital administrativa onde as vestimentas e outros quesitos são marcantes tais como ternos escuros e gravatas; hora do *rush;* servidor indo ou voltando para o trabalho; filhos na escola; período de férias; recessos do Congresso e dos Tribunais; pontos facultativos; feriados públicos, etc. É comum no início de cada mês grande movimento em supermercados, *shoppings* e comércios locais devido ao pagamento dos salários do Poder Executivo (União e Distrito Federal). Nesse ponto nota se certo descompasso no vínculo

[25] Petrobrás – Companhia Brasileira de Petróleo S.A.
[26] EMBRAER – Empresa Brasileira de Aeronáutica
[27] EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

empregatício já que os servidores do Judiciário e do Legislativo e maioria das carreiras especiais pagam as remunerações e os proventos entre os dias 20 e 25 de cada mês, antes do "Povo do Execa"[28], pois esses recebem salário no primeiro dia útil do mês subsequente ao trabalhado.

Outro divisor de águas estabelecido na natureza das relações de contrato de trabalho dos servidores públicos e de empregados públicos que também termina por afetar características e perfil refere-se à falta de perspectiva por ocasião da aposentadoria. As constantes mudanças nas regras de aposentadorias no Serviço Público e na Iniciativa Privada impostas, principalmente por necessidade de cobertura dos sucessivos déficits da Previdência Social e da Conta de Aposentadoria do Tesouro Nacional, têm provocado severas mudanças na forma de pensar o bem-estar após o encerramento da jornada contributiva (contribuição previdenciária para aposentadoria). Há uma preocupação generalizada dos servidores públicos no sentido *lato* quanto à manutenção do nível de renda na inatividade. A última alteração da legislação ao nível do Serviço Público incluiu os servidores no regime de aposentadoria pelo "teto do INSS"[29] o que resultou na necessidade de criação de um regime de previdência complementar para os servidores públicos titulares de cargo efetivo da União das Autarquias e Fundações por meio da Lei 12.6128/2012. Similarmente está ocorrendo de forma reflexa o mesmo problema na esfera Distrital, exigindo-se semelhante iniciativa para criação da previdência complementar para o Servidor Distrital.

Em face principalmente dessa questão deficitária da renda familiar (estabelecida por circunstâncias tais como o endividamento e o teto de aposentadoria) parece que em sentido oposto ao que preconiza a moderna literatura do empreendedorismo, notadamente autores que abordam o tema com base nos princípios da oportunidade (Gallo, 2010; Morais, 2013; Pesce, 2012) os Servidores Públicos de Brasília arriscam-se mais ao empreendedorismo por necessidade do que por oportunidade. Segundo Gallo (2010, p. 86):

> há uma concordância geral de que a inovação é a melhor maneira de sustentar a prosperidade econômica. A inovação incrementa a produtividade, e a produtividade aumenta a possibilidade de renda maior, lucros maiores, novos empregos, novos produtos e uma economia próspera.

[28] Expressão popular que designa de forma pejorativa o servidor do Poder Público Executivo.

[29] Corresponde ao valor máximo da aposentadoria (R$ 4.390,24/mês em 2014) paga pelo Governo Brasileiro à pessoa aposentada (público ou privado), independente do salário percebido durante o período de atividade (Portaria Interministerial MPS/MF Nº 407/2011).

Por óbvio que o autor está fazendo referência à capacidade e à intelectualidade que cada um tem para inovar, mas a pergunta que sucede é: o facto de o servidor buscar o empreendedorismo por necessidade pode lhe causar cegueira para as oportunidades, já que sua principal preocupação passa a ser a geração de renda complementar. Por certo que o final de carreira após trinta e cinco anos ou mais no serviço público no caso da aposentadoria por tempo de serviço, ou não menos que dez anos no caso dos desligamentos voluntários pelos PDV ou PAI[30], há de se considerar que esses empreendedores já não tenham tanto potencial para inovar e superar desafios quanto ao público jovem que opta diretamente pela iniciativa privada, que seja sob a forma de empregado ou de próprio patrão (Mckinney, 2012).

Quanto aos números e estatísticas do Quadro Geral de Pessoal da União (Servidores Públicos Federais) residentes em Brasília (Distrito Federal) constam do Anexo A (Ocupação do Setor Público Brasileiro...) os demonstrativos gráficos sobre os gastos, locações de pessoal (União e Distrito), carreiras, remunerações, quantitativos por sexo, entre outras informações, da última série histórica decenal do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Alguns dados são aqui destacados porque chamam a atenção a exemplo do maior número de mulheres ser maior em cerca de 15% do que de homens no nível Distrital; enquanto a renda dos homens é maior cerca de 2,4% em relação às mulheres. Na União ocorre o oposto uma vez que a renda das mulheres está acima dos homens em cerca de 1,1%. Outras curiosidades podem ser visualizadas no Anexo A.

[30] Em regra os Planos de Desligamento ou Demissão Voluntária – PDV e Planos de Aposentadoria Incentivada – PAI são oferecidos na fase ou período em que os servidores adquirirem as condições mais favoráveis de rescisão do contrato de trabalho no tocante ao Fundo de Garantia de Tempo de Serviço – FGTS.

CAPÍTULO 5

Servidor Público Empreendedor (Brasília – Distrito Federal)

5.1 - Fatores psicológicos e cognitivos

A princípio não há autores ou literatura que façam menção específica sobre fatores psicológicos e cognitivos em relação ao "Servidor Público Empreendedor". Essa expressão foi aqui assim denomina em alusão à pessoa que após trabalhar no Serviço Público, em Brasília, ao se aposentar ou se desligar decidiu continuar em atividade na condição de empreendedor. Muitos autores ainda na década de 60 e 70 já se preocupavam em investigar o perfil ou estado psicológico dos empreendedores (Baird, 1972; Hornaday & Aboud, 1971; McClelland, 1961; Schumpeter, 1961) entre outros. Não havia uma preocupação sobre as especificidades tais como origem, formação, cor, credo, raça ou género. Aos poucos os estudos foram evoluindo para certas estratificações, entretanto não chegaram a níveis tão próprios da análise comportamental do servidor público e empreendedor. Por isso o desafio é traçar um paralelo do que há disponível como fonte de análise de comportamento das pessoas empreendedoras de modo geral aliadas ao perfil do servidor público do Distrito Federal.

Se o fator cognitivo está relacionado ao processo de aquisição de conhecimento e envolve elementos diversos como a forma de pensar a linguagem, a percepção, a memória, raciocínio (Sternberg, 2000) e influencia no comportamento de cada indivíduo e no seu desenvolvimento intelectual, então, o perfil do empreendedor oriundo do Serviço Público certamente é determinado por essas mesmas condições. Logo, os fatores cognitivos dessas pessoas vindas da área pública decorrem de seu próprio ambiente de laboração profissional, de sua forma de se relacionar com os pares, maneira de enfrentar e superar desafios, forma de pensar, linguagem e percepção. Baron e Shane (2003) sustenta que o empreendedor é capaz de gerar estruturas de cognição para aumentar a velocidade de recepção de informações de suporte para a tomada de decisão, isto principalmente quando se depara com severos desafios de incertezas ou pressão na trilha do empreendedorismo. Na visão de Sternberg (2000) essa capacidade é que faz diferença entre as pessoas e colocam-nas em vanguarda em relação ao movimento do mundo empreendedor.

A questão fundamental agora é que no Serviço Público de modo geral não ocorre necessidade de superação, diferenciação e inovação para manter-se vivo, as normas e dispositivos já estão postos e basta seguir o "Manual de Operacionalização"; muitos servidores passam uma vida funcional inteira dirigida pelos Manuais (Coutinho, 2003). As reações cognitivas são mencionadas por alguns autores (Franco & Haase, 2010; Stefanovic, Prokic, & Rankovic, 2010) como capacidade de percepção, de foco, memória e linguagem utilizada pelos indivíduos para assimilarem e se relacionarem com seu meio de vivência e são determinantes enquanto fatores de sucesso. Na psicologia cognitiva de Sternberg (2000) é sugerida uma estrutura para o impulso cognitivo a partir da forma de como a pessoa pensa e reage ao se deparar com o desafio; que tipo de tática primeiro se utiliza para compreender o problema utiliza-se em primeiro plano de uma atenção seletiva, seguida de vigilância, detecção de sinais, sondagem, e percepção. O autor observa que os fatores que ajudam o cérebro a identificar e na sequência comandarem a ação ou reação depende do grau (capacidade) que a mente têm para convergir ou divergir na observação. Se ao nível do empreendedorismo a atenção seletiva é dirigida para a identificação e eleição dos melhores estímulos para a decisão, então, no setor público se busca o manual ou dispositivo legal mais adequado ou menos penoso para o mesmo fim. Se ao nível do empreendedorismo a vigilância e detecção de sinal estão voltadas para a capacidade de concentração em um campo de possíveis novas oportunidades, então, na área pública a atenção é focada nos limites da legalidade, da impessoalidade e da moralidade. Por certo que nem sempre o dia-a-dia de um empreendedor os sinais para avançar ou recuar são recebidos com garantia de legalidade, impessoalidade ou moralidade. Da mesma forma em muitos outros quesitos de um e de outro segmento (público e privado) poder-se-ia traçar um paralelo de contraposição acerca da sondagem, da percepção, da atenção e consciência. No âmbito dessas considerações e tomando-se por pragmáticas essas diferenças deve-se admitir que será muito difícil para um servidor público sair de sua zona de conforto ao amparo dos manuais e regulamentos para atirar-se diretamente ao mundo privado do empreendedorismo e nele se deparar com todas as situações de tomadas de decisão por conta e próprio risco.

A inexperiência em certas circunstâncias não está afeta à falta de valores e sim decorre das poucas ou nenhumas práticas vivenciadas na vida pessoal e profissional que possibilitam a descoberta de novas realidades relacionadas ao tempo que conviveu ou se dedicou a determinada atividade (Headd, 2003). A maioria dos estudos e teses propostas traz em seus teores, no que se refere aos fatores cognitivos, certa relação do intelecto e da intuição com o meio de vivência do indivíduo. Demonstram de forma racional que as experiências e práticas

interferem diretamente na capacidade e na rapidez na tomada de decisão em situações de pressão. Na figura 4 está proposta uma pequena correlação em referência aos fatores cognitivos subjacentes ao empreendedorismo em face do Serviço Público. Uma tentativa de comparação dos estímulos e reações na pessoa ligada ao Serviço Público e na Pessoa inserida no segmento puro do empreendedorismo, ou seja, o chamado empreendedor de origem (que nunca trabalhou no Serviço Público):

Fator cognitivo	Empreendedor por origem "nato"	Servidor público
Forma de pensar	Gera estrutura de cognição para aumentar a velocidade de recepção e resposta para o meio envolvente	Gera estrutura por lógica vinculada aos códigos, normas e leis para recepção e resposta ao meio envolvente
Aquisição de conhecimento	Pela experiência, risco e incerteza do mercado; pela formação acadêmica; e pela tradição, por eventual qualificação	pela formação acadêmica; pela capacitação e experiência profissional
Intuição	Cognitivo-reativas	Cognitivo-receptivas
Percepção e atenção	Seletiva, vigilante, detecção de sinais e sondagem espacial	Restritiva, vigilante, sistêmica e sondagem local
Energia física e resiliência	Exaustiva e persistente	Exaustiva e condicionada

Fonte: Adaptado de Sternberg (2000); Baron e Shane (2003); Coutinho (2003).
Nota: Esses autores não fazem referência direta ao fator cognitivo do Empreendedor oriundo do Serviço Público.

Figura 3. Correlação dos fatores cognitivos Empreendedor "nato" X Servidor Público

5.2 - Necessidade versus oportunidades

A dura realidade brasileira é que, apesar de todo o progresso, as oportunidades não são para todos, a desigualdade nos níveis de renda, educação, saúde, entre outras, impõe a necessidade busca da sobrevivência. Degen (2009) afirma que a riqueza de uma nação é medida pela sua capacidade de produção em quantidade suficiente de bens, serviços, emprego e renda de forma que se estabeleça um equilíbrio e bem-estar coletivo. Mas, o autor observa que no Brasil a população está divida em dois mundos: um que alcançou esse bem-estar e equilibrio e outro muito maior que vive de migalhas. É nessa esteira da sobrevivência por meio de migalhas que muitos cidadãos vão em busca de um sonho de autonomia financeira visando se o bem-estar pelo menos para si e seu grupo familiar, mas Degen (2009) adverte que ninguém deve pensar em desenvolver um negócio, ainda que muito pequeno com minguados recursos, se não estiver disposto a assumir, logo de início um ciclo de papéis, que segundo ele consiste da capacidade do indivíduo ser ao mesmo tempo, no momento da oportunidade, quadrivalente: empreendedor, empresário, executivo e empregado.

Há muitas necessidades que levam as pessoas almejarem seu próprio negócio e estarem dispostas a assumir os riscos latentes do empreendedorismo. Esses riscos na visão desse autor são a vontade de ganhar muito dinheiro, mas do que seria possível na condição de empregado; desejo de sair da rotina do emprego e alavancar suas próprias ideias; vontade de determinar seu próprio caminho e não dar satisfação a ninguém; necessidade de provar a si e aos outros que é capaz de empreender; e, o desejo de desenvolver algo que traga reconhecimento e notoriedade. Porém, na maioria dos casos, embalados por esses motivos, o peque sonhador torna-se míope, confunde necessidade com oportunidade ou não sabe fazer nem a diferença entre uma e outra. Em regra um momento de crise pode representar uma oportunidade de destruição criativa (Schumpeter, 1961) e para uma pessoa realmente motivada a desenvolver seu próprio negócio o momento econômico brasileiro é muito favorável. Os chineses sabem que crises de indústrias nacionais mundo a fora representam grandes oportunidades, está claro para eles que a combinação de ameaças e oportunidades é uma constante que lhes rende um crescimento econômico anual diferenciado muito distante dos outros países, ainda que seja pelo custo da competividade. Se o empreendedor pode ser um agente do processo de destruição criativa na forma preconizada por Schumpeter, então é possível admitir que a formação de muitas e muitas pequenas empresas inovadoras e agressivas (migalhas) acabam por fazer diferença em um macro cenário econômico. Terminam por desafiarem grandes conglomerados acomodados ao invadirem, por exemplo, suas deficiências nos produtos, nos serviços e nas segmentações de mercados. Um conjunto de pequenas empresas inovadoras pode ser o declínio de uma grande corporação estagnada, isso na prática representa em níveis gerais o fiel da oportunidade para os pequenos empreendedores.

Mesmo sabendo que Brasília não integra o circuito das grandes capitais industrializadas do Brasil os pressupostos de Schumpeter (1961) relativos à destruição criadora são aplicáveis no caso da busca e reconhecimento de novas oportunidades de expansão de um setor privado forte que venha a ser formado e consolidado por um grande grupo de pequenos empreendedores – de alguma forma esse grupo vem crescendo significativamente ao nível do Distrito Federal ora por extrema necessidade ora por aparentes oportunidades, mas “a ferro e fogo” está rompendo barreiras de taxa de desempregos, carga tributária excessiva ou falta de apoio crédito e fomento coerente com a realidade da Capital. A motivação para iniciar um negócio tem sido objeto de constante investigação do SEBRAE na Capital Federal, pois na maioria de suas pesquisas de opinião a pessoa é perguntada se tomou a decisão de abrir o negócio porque estava sem opção de emprego, não conseguiu ser aprovado em concurso público, ou precisa complementar a

renda familiar (empreender por necessidade). A pergunta do SEBRAE para o empreendedorismo por oportunidade foca se a decisão foi tomada porque mesmo com uma alternativa de emprego a pessoa acredita que uma atividade própria lhe proporcionará independência e autonomia financeira. Os resultados médios de respostas para essas duas perguntas situam-se na faixa de 43% respondem que abriram um negócio próprio porque não conseguiram emprego ou não conseguiram passar em concurso público; 36% porque precisam complementar a renda familiar e cerca de 18% porque acreditam que uma atividade própria é melhor que um emprego na iniciativa privada ou no setor público.

Se a atividade empreendedora por necessidade, ao nível do Distrito Federal, surge de diferentes circunstâncias, principalmente por fatores relacionados à falta de emprego, insatisfação com o emprego atual, renda familiar insuficiente ou impossibilidade de aprovação em concurso público, então, a relação da necessidade *versus* oportunidade passa a representar um binômio em franco desequilibrio na medida em que se constata dois tipos de empreendedorismo, um muito maior que resulta da necessidade de criação do próprio emprego e outro minoritário que é exercido com maior eficiência e qualidade porque segue livre os caminhos das oportunidades baseadas na inovação e no conhecimento (Kelley, Bosma & Lewis, 2011), quem empreende por oportunidade em regra toma melhores decisões e apresenta maior capacidade para inovar. Segundo Porter (1996) a falta de inovação leva à falta de competitividade e por consequência potencializa o risco de fracasso uma vez que a necessidade passa a ser o fiel da decisão. Pode se afirmar, com base nos percentuais acima referidos que a maior parte dos empreendedores de Brasília fica à margem do empreendedorismo competitivo que se baseia em um mercado de muitas oportunidades, idéias e descobertas porque ficam "apagando incêndios" para manterem se vivos; eles se distanciam cada vez mais da pequena parcela dos empreendedores por oportunidade porque estão mais preocupados com o pagamento dos fornecedores, dos impostos, taxas cumprimentos das obrigações e desatentos ou incapazes não podem se arriscar às oportunidades latentes.

5.3 – Motivações push e pull

Admitindo-se que as capacidades cognitivas e o estado psicológico são elementos significativos para o sucesso no empreendedorismo e se conectam com os fatores motivacionais por meio das emoções positivas que levam o indivíduo à ação. E, a ação por seu turno, decorre do traço da personalidade (Kessler & Frank, 2009); da firmeza do estado psicológico (Ghosh, Liang, Meng & Chan, 2001); dos níveis elevados de coragem para o risco (Lee & Lee, 2002); e da força da atitude nas competências relacionais (Castillo & Smida, 2009) então os motivos que levam o indivíduo a iniciar seu próprio negócio (empreender) decorrem dessa associação dos fatores cognitivos e psicológicos com as motivações que podem ser por necessidade ou por oportunidade.

Nesse sentido das motivações do empreendedorismo por necessidade ou por oportunidade Gilad e Levine (1986) propõem explicá-las (motivações) por da teoria dicotômica denominada *push* e *pull.* Na primeira, teoria do *push,* o indivíduo é empurrado para o empreendeorismo pelas forças externas negativas caracterizadas pelo baixo nível da renda, desemprego, subordinação, falta de autonomia, entre outras. Na teoria do *pull* o indivíduo não é coagido, mas sim atraído para o empreendedorismo pelo vislumbre de independência, realização pessoal, liberdade de criação, entre outras possibilidades. Se essas condições teóricas forem analisados com foco na realidade de Brasília, na qual as pessoas estão empreendendo mais por necessidade do que por oportunidade, então, deve-se admitir que alguns investigadores a exemplo de (Keeble, Tyler, Broom & Lewis, 1992; Orhan & Scott, 2001) têm razão quanto à sugestão de que a teoria *pull* produz um efeito mais positivo no individuo que se torna empreendedor ao amparo dela porque não estão coagidos, enquanto os que são forçados a empreender pelos fatores da teoria *push* não prorrogam da liberdade de escolha. Tanto a *pull* quanto a *push* estão presentes nas decisões tomadas pelas pessoas do mundo privado e também nas decisões tomadas pelos empreendedores oriundos do Serviço Público (no Distrito Federal), mas é de se notar que por meio dos resultados obtidos na pesquisa de campo objeto desta Tese que é muito mais evidente a tomada de decisão pela força da teoria *push*, e isto será verificado com maior acuidade no capítulo pertinente à análise estatística dos dados.

5.4 – Caracterização do Meio envolvente

Segundo Degen (2009) o sucesso na criação e desenvolvimento de um empreendimento como opção de carreira depende de três etapas iniciais e essenciais que são: escolher, criar e planejar – em sua concepção o candidato a empreendedor que deseja sucesso em sua atividade própria precisa percorrer essas três etapas considerando-se, primordialmente, o meio envolvente e as condições presentes em cada uma delas. A primeira etapa (escolher) ele considera a mais crítica e difícil porque consiste da procura e reconhecimento da oportunidade e observa que é nessa fase que o candidato tem que deter conhecimento da área de negócio, verificar o estilo de vida que o negócio vai impor a si e sua família. A propósito dessa observação do autor, um estudo da Abrasel-DF[31] apontou que um dos principais fatores que interferem na consolidação dos pequenos negócios ao nível do Distrito Federal é a necessidade da dedicação exclusiva à atividade em finais de semana, feriados e extensas jornadas de trabalho diário. A segunda etapa que Degen (2009) faz referência é sobre a necessidade de mensuração dos riscos e definição das estratégias competitivas e, segundo ele é nessa etapa que o empreendedor deve usar todo o conhecimento adquirido para definir o produto, oferta e clientela. Também a propósito, cabe aqui observar que no caso do empreendedor oriundo do serviço público fica muito complicado a utilização de todo o conhecimento adquirido já que passou a vida funcional inteira bitolado aos manuais e regulamentos (grifo próprio). A terceira etapa ele considera relativamente simples porque decorre do conhecimento adquirido e do exercício das duas etapas anteriores para a confecção de um plano ou planejamento para o negócio que deve conter os elementos de *marketing*, operacionaliza, gestão e execução financeira com projeção de fluxo de caixa e avaliação dos riscos (em teoria é perfeito, porém extremamente difícil para o servidor público com trinta e cinco anos de carreira colocar algo assim em prática sem um manual ou dispositivo de lei, grifo próprio).

Por óbvio que outros fatores são relevantes na caracterização do meio envolvente e não se limitam a essas três etapas de Degen (2009), aqui utilizadas tão-somente de forma ilustrativa, pois também precisam ser considerados os fatores econômicos (conjuntura econômica); fatores

[31] A Associação Brasiliense de Bares e Restaurante do Distrito Federal – Abrasel – DF realizou um estudo, em 2011, com uma amostra significativa de proprietários de estabelecimentos comerciais com o intuito de verificar as principais dificuldades apontadas no dia a dia da atividade. Dentre as informações colhidas destacou o fator da dedicação como sendo um dos fatores mais problemáticos de se lidar. A maioria dos depoimentos ratificou a penosa missão do empreendedor no tocante à sua dedicação exclusiva e também da família (esposa, filhos e outros entes) para manutenção e funcionamento da atividade comercial.

políticos, legais e institucionais; características físicas e geográficas do mercado, setor ou segmento que se pretende empreender; e, por fim, disponibilidade, oferta de créditos e financiamentos. Segundo determinados autores os fatores econômicos precisam ser analisados sob a ótica das tendências dos agentes econômicos locais, tais como volume de circulação de moeda, bens e serviços e comportamento dos preços (Audrestsch & Keilbach, 2008). Um estudo desenvolvido por Yrle, Hartman e Yrle-Fryou (2000) demonstra que os fatores econômicos contribuem muito para o insucesso dos negócios e indica que entre 30% e 50% das falências de pequenas empresas são causadas por crises na dimensão econômica da localização física do estabelecimento. Considerando-se, conforme já observado em subitem acima, que o Distrito Federal acumula bivalência de Estado e Município, sendo os municípios representados pelas denominadas Regiões Administrativas (correspondentes às Cidades Satélites) e cidades do entorno (pertencentes aos Estados de Goiás e Minas Gerais), então, na dimensão física de Brasília-DF existem vários microssistemas econômicos com autonomia e vida própria. Logo, a decisão de abrir, por exemplo, um pequeno negócio comercial em Ceilândia[32] exige uma verificação mínima desses fatores econômicos, a qual será totalmente diferente da análise que se fará dos fatores econômicos presentes, por exemplo, em Valparaízo-GO[33]. O Distrito Federal apresenta muita discrepância de PIB per capta entre as Regiões Administrativas e também cidades do entorno. Em algumas localidades a relação ultrapassa cinco vezes a razão do maior para o menor tomando-se, por exemplo, Lago Sul, uma Região Administrativa – R.A. nobre, com altíssima renda per capta e São Sebastião, uma Região Administrativa – R.A. de baixa atividade econômica e subempregos, essas duas R.A. estão praticamente na mesma localização geográfica, porém separadas por um mundo de desigualdade de renda, emprego, educação, saúde, segurança além de outros fatores vinculados à ordem econômico-social. As duas têm em comum o facto de que grande parcela das respectivas populações ativas (de uma e de outra) são servidores públicos da União e também do Governo local (Distrito Federal), porém os servidores públicos do Lago Sul na maioria ocupa cargos de carreiras nobres (magistrados, diplomatas, diretores e analistas) enquanto os de São Sebastião é maioria motorista, seguranças, serviços gerais, etc.Os fatores políticos,

[32] Ceilândia é uma cidade satélite (Região Administrativa) está cerca de 40 km de Brasília, tem vida própria, possui uma completa rede de estabelecimentos bancários, comerciais, indústrias e serviços. A população é de 400 mil habitantes há grande circulação de moeda, bens, produtos e serviços.

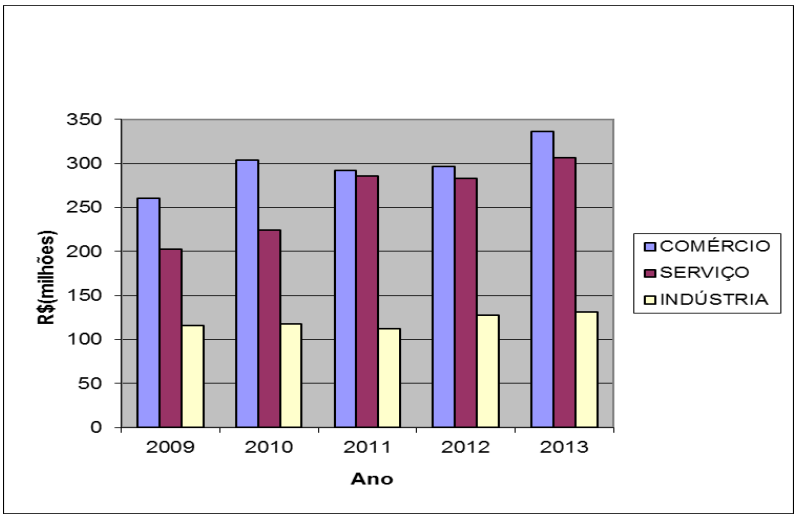
[33] Valparaízo-GO é uma cidade do entorno também está cerca de 40 km de Brasília em direção oposta à Ceilândia, entretanto, a atividade comercial, industrial e serviços é incipiente, denominada de cidade dormitório, vive praticamente em função da economia de Brasília (bancos, serviços e circulação de moeda)

legais e institucionais são caracterizados como sendo a inserção de determinadas variáveis que são criadas ou estabelecidas pelo governo local e materializadas pelos entes públicos executores (Robb & Fairlie, 2009). A volatilidade política e social decorre por consequência dessas variáveis que são estabelecidas ou inseridas pelo governo (Capelleras & Hoxha, 2010). Particularmente no Distrito Federal dada as sua condição multifacetada de estrutura político-econômica estabelecida pelas Regiões Administrativas e Entorno essas variáveis são tanto diversas quanto confusas. Agora, nessa fase de Copa do Mundo e, Brasília integra o circuito das capitais-sede dos jogos, verifica-se um verdadeiro pandemônio de políticas misturadas aos escândalos de desvios de recursos públicos nas obras e reformas que levam aos corredores do Estádio Nacional (arena da copa). Por consequência algumas Regiões Administrativas estão sendo mais beneficiadas em relação a outras e certamente experimentam ambientes mais favoráveis no que tange a uma análise do potencial empreendedor para localizar e se estabelecer. Regiões Administrativas e cidades do entorno muito distantes ou fora dos eixos das "prioridades políticas" do Governo central e local estão naturalmente em desigualdade e perdem oportunidades. Muitos novos negócios nascem e se beneficiam de políticas diferencias não por serem mais bem planejados, porém por estarem aliados aos caminhos da copa ou cooptados pelos interesses, na maioria das vezes obscuros e corruptos ensejando a volatilidade política e social das Administrações Regionais.

Quanto às características físicas e geográficas do mercado, setor ou segmento no qual se pretende empreender Dornelas (2007) adverte que essas são afetadas por elementos da própria estrutura econômica local. Observa que o ambiente ideal para empreender deve ser caracterizado por uma região onde os empreendedores e empresas possam se beneficiar o melhor possível do volume de movimento de pessoas (consumidores) e ao mesmo tempo dispor de estrutura tecnológica local, fontes de informação, mão-de-obra qualificada e disponibilidade de recursos financeiros. A atividade empreendedora assume mais ou menos o retrato da localidade na qual se insere, por exemplo, a lanchonete de um grande shopping de uma capital é muito diferente da lanchonete de uma rua comercial de uma pequena cidade do interior dessa mesma forma o comportamento dos clientes de uma e de outra impõem ao empreendedor diferentes linhas de estratégias para captação e manutenção dessa clientela.

Tanto quanto os fatores econômicos, políticos, legais e geográficos caracterizam o meio envolvente, também o fazem as políticas governamentais de ofertas de créditos e financiamentos. Essas dependem, naturalmente, do grau de interesse ou importância que

governos lhes atribuem. Ao nível do empreendedorismo distrital, conforme já exposto no subitem 2.3, são diversos os agentes e entes públicos patrocinadores de créditos e financiamentos tendo sido citados como principais o FNE-MPE, PROEX, BNDES, BB Empreendedor, e CEF – Micro Crédito, lembrando-se que todos com regras próprias, (excessiva burocracia) de difícil acesso para os formais, impossíveis para os informais e muito morosas. O grau de complexidade que se atribui à política creditícia de um determinado segmento econômico permite o controle indireto do volume de recurso em circulação nesse segmento. Na figura 5 está demonstrada a evolução de concessão de crédito por área econômica nos últimos cinco anos ao nível de Brasília (Distrito Federal).



Fonte: Adapatado do Relatório de Economia, 2013 da Federação Brasileira dos Bancos (FEBRABAN).
Figura 4. Evolução da concessão de crédito por área – Distrito Federal 2009/2013

5.5 – Empreendedor oriundo do serviço público (perfil)

Da mesma forma que foi referenciada no subitem 4.1 – Fatores Psicológicos e Cognitivos- persiste aqui a dificuldade pela localização de uma base literária própria, pesquisas, artigos ou ensaios sobre a identidade própria ou perfil desses *sui generis* indivíduos que aqui nesse estudo foi denominado Servidor Público Empreendedor. Se a princípio não é possível estabelecer uma base comportamental comum para esse grupo ao ponto de se poder determinar o seu perfil, então, o recurso será lançar mão da analogia e proposituras dos diversos autores que ultimamente cuidaram desse tema. A ideia é reproduzir uma correlação entre as principais características das pessoas empreendedoras oriundas do serviço público com as principais características dos empreendedores "natos", admitindo-se, já de pronto, que tanto os indivíduos de um quanto do outro grupo pertencem a diferentes mundos, diferentes modos de agir e de

pensar. Em regra os indivíduos desses dois grupos estão equidistantes pelos fatores psicológicos e cognitivos; pelo meio envolvente; e até mesmo pela motivação. O Servidor Público que se aposenta ou se desliga voluntaria ou involuntariamente e toma iniciativa de abrir o próprio negócio carrega uma bagagem de experiência muito diferente daquele indivíduo cuja vocação originou do ambiente empreendedor familiar o mesmo da própria iniciativa desvinculada de um emprego público.

Segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2009) empreendedor consiste na capacidade do agente criar algo diferente com valor, dedicando tempo e esforços necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal. Chiavenato (2006) concebe que empreendedor é aquela pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, tem sensibilidade, tino financeiro, capacidade de identificar oportunidades. Demonstra imaginação e perseverança e tem habilidade para realizar combinações que transformam ideias simples e mal estruturadas em um negócio bem sucedido. Fialho, Mitidieri e Montibeller (2006) dizem que empreendedor é aquele que pratica empreendedorismo como quesito ligado à perspectiva de aprendizagem contínua, baseada nos princípios da gestão do conhecimento, e a adaptação de constantes mudanças no mundo atual fundamentada nos conceitos da sustentabilidade. E, dentre inúmeros conceitos de muitos outros autores chama a atenção a definição de Araújo Filho (2007) o qual afirma que empreender é exercitar a capacidade de imaginar, arquitetar, idealizar, planejar, projetar, e colocar em prática sonhos e projetos. Empreender é fazer acontecer. É difícil imaginar a liberdade de conjugação desses verbos no mundo das organizações públicas, principalmente se considerarmos que esse autor sugere que as pessoas são livres para criar e para embalar seus sonhos. Araújo Filho (2007) afirma que empreender não significa ganhar dinheiro e ser independente, há um custo que nem sempre as pessoas estarão dispostas a pagar é preciso esquecer a semana inglesa de cinco dias com jornada de trabalho rigidamente fixa. O Serviço Público no âmbito do Distrito Federal funciona quase que na totalidade por meio de relógios de ponto, que registram cotidianamente hora de entrada e saída do expediente e o Servidor Público passa a vida inteira condicionado ao cumprimento diário, semanal e mensal da rígida jornada de trabalho estabelecida por lei segundo a carreira para a qual foi aprovado no concurso público ou a ela se submeteu por meio dos regimes da livre nomeação ou terceirização. Observa Araújo Filho (2007) que o empreendedor bem sucedido, independentemente do tamanho do negócio, trabalha em torno de doze horas por dia e, não raras às vezes durante os sete dias da semana. No serviço público brasileiro, obviamente

também no Distrito Federal, é proibida a prestação funcional fora da carga horária pré-estabelecida na lei específica da carreira, admite-se tão-somente exceder a jornada por meio de hora extra remunerada em quantidade não superior a oitenta horas por ano devidamente remuneradas. Se o empreendedor por origem investe muito mais horas de trabalho que investiria se fosse empregado público ou mesmo empregado privado, sacrificam muitos aspectos qualitativos de sua vida pessoal, o convívio com a família e horas de lazer, em contrapartida o servidor público passa uma vida funcional inteira recebendo incentivos e benefícios do órgão empregador, cujas políticas de recursos humanos são de valorização da qualidade de vida, incentivo de convivência a familiar, férias remuneradas, entre outras. Ainda segundo Araújo Filho (2007) não raramente um fator de oportunidade de negócio está ligado aos predicados profissionais que o indivíduo desenvolveu ao longo de sua vida e sustenta que "se o negócio lhe pertence, você faz melhor", pois inúmeros são os casos de profissionais que se desligaram de seus empregos para montarem seus próprios negócios e passaram a concorrer com muito sucesso.

As citações exemplificativas acima com base nos pressupostos desse autor não tem por pálio impingir-lhe a crítica, entretanto, dada a sua contundência que exprime com muita clareza a essência do que vem a ser a capacidade empreendedora referida pela quase totalidade dos autores é que se busca por meio de suas impressões o traço comportamental (perfil) dos dois distintos grupos de empreendedores, o Servidor Público Empreendedor e o Empreendedor "nato". O Quadro a seguir é uma tentativa de ilustração comparativa de conduta dos indivíduos que pertencem ao grupo de empreendedores oriundos do Serviço Público em relação ao grupo de empreendedores por origem que aqui denominamos de empreendedores "natos":

Tabela 7. Quadro comparativo - Servidor Público x Empreendedor - características (perfil)

Características (perfil)	Servidor Público Empreendedor (experiência/perfil)	Empreendedor "nato" Tradição familiar (experiência/perfil)	Fundamentação Teórica
Poder de decisão	Vinculado às leis, atos, normativos e regulamentos; e sujeito a hierarquia	Independente, próprio, baseado em riscos e oportunidades	(Degen, 2009; Chiavenato, 2006; Madeira, 2009)
Motivação	Incentivos da carreira, função, progressão,	Autônoma, inovadora, autoaprendizagem	(Coutinho, 2003)
Modelo de gestão	Restrita ao nível da hierarquia e vinculada à missão institucional	Abrangente, alcança todos os níveis orientada por estratégias	(Allman, Edler, Georghiou et. al, 2011; Kessler, 2007; Van Gelderen, Thurik & Bosma, 2006)
Responsabilidade	Princípios legais da Administração Pública	Leis de Mercado, Concorrência, riscos e oportunidades	(Degen, 2009; Drucker, 2002)
Competência	Formal, legalista delimitada e imprópria	Ampla, pujante, determinante de vida e morte do negócio	(Chiavenato, 2006; Madeira, 2009)
Meio envolvente (Sistema)	Burocrático, político, rígido e hierarquizado	Interativo, livre, competitivo e concorrencial	(Coutinho, 2003)
Jornada de Trabalho	Pré-determinada, rígida, monitorada	Flexível, exaustiva, sujeita à necessidade de sobre carga	(Chiavenato, 2006; Madeira, 2009)
Produtividade	Por demanda, pouco controlada, limitada ao nível hierárquico	Alta demanda livre, ilimitada e sujeita às reações do mercado	(Degen, 2009; Coutinho, 2003)
Fatores psicológicos	Restrições legais, limitações do sistema, delegação, habitualidade, visão orgânica	Liberdade, criatividade, inovação, autoconfiança, propensão para o risco	(Hisrich, Peters & Shepherd, 2009; Mueller & Thomas, 2000; Sternberg, 2000)

Fonte: Adaptado do Relatório 2013 do Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação – IBPT e fundamentação teórica nas lições dos autores listados.

5.6 – Negócios consolidados *versus* Negócios fracassados

A inexperiência é referida por muitos autores com um dos principais fatores de fracasso na consolidação da pequena empresa ou atividade empreendedora (Chiavenato, 2006; Degen, 2009; Gallo, 2010; Headd, 2003; Robb & Fairli, 2009). As práticas vivenciadas na vida pessoal e profissional tendem a se repetirem ou tornarem-se o fiel da balança no processo de tomada de decisão do novo empreendedor. Segundo Gallo (2010) a expectativa de sucesso e de riqueza em longo prazo não é suficiente para manter um empreendimento em funcionamento é necessário o empreendedor ter consciência de que terá que superar muitos obstáculos até "conseguir fazer o negócio prosperar". Na hipótese em que o empreendimento conta com a

ajuda financeira e patrocínio de terceiros é natural que esses questionem sobre a expectativa de sucesso, riscos potenciais e tempo de maturação, pois em regra querem a certeza de que o empreendedor avaliou racionalmente as possíveis intempéries a que a atividade está sujeita (Headd, 2003). Segundo Degen (2009) antes de prosseguir com um negócio o candidato a empreendedor deve avaliar com a maior segurança possível o potencial de lucro e de crescimento de forma a verificar se vale a pena o esforço o risco que vai correr, ou até mesmo o risco a que exporá eventuais patrocinadores. O autor observa que apesar de a avaliação do potencial de lucro e crescimento de um negócio ser relativamente simples, a maioria dos empreendedores não consegue fazê-la de forma segura. Não faz porque geralmente estão "apaixonados" pela ideia e perdem a objetividade e racionalidade de uma avaliação abrangente e necessária em todos os níveis do negócio. O candidato que não avalia ou avalia com emoção o potencial do negócio pode ter sorte e acertar, mas em regra fracassa e por consequência decepcionam a si, seus eventuais patrocinadores e até mesmo a família, já que muitas vezes seus membros estão plenamente envolvidos com o sonho do empreendedor.

Relatórios[34] do ano de 2010 da *Global Entrepreneurship Monito*r – GEM - *London Business Scholl* e *Babson College* dão conta de que, em média, 30% das pequenas empresas não sobrevivem ao primeiro ano, 50% não chegam ao segundo e 80% não chegam ao quinto ano de existência. Números muito piores foram confirmados para Brasília por meio de uma pesquisa conjunta do SEBRAE e FUBRA[35] do ano de 2011. Na capital federal da República 69,3% dos pequenos negócios (Micro Empresários Individuais – MEI e Micro e Pequenas Empresas optantes do SIMPLES) não sobreviveram ao primeiro ano e 56% encerram suas atividades em menos de dois anos.

Muitos autores (e.g., Chiavenato, 2006; Degen, 2009; Drucker, 2002; Fialho, Mitidieri & Montibeller, 2006) apontam a eficiência como um dos principais fatores para a sobrevivência no empreendedorismo. Drucker (2002) sugere que inteligência, imaginação e conhecimento são recursos essenciais, mas somente a eficiência os converte em resultado. Degen (2009) enumerou uma lista de dezoito razões que levam as pequenas empresas e pequenos empreendedores ao fracasso: 1 – a incompatibilidade do estilo de vida exigido pelo negócio

[34] Os Relatórios são resultantes de pesquisas realizadas pelo GEM em 70 países distribuídos nos cinco continentes.

[35] A pesquisa foi realizada na região geoeconômica (Cidades Satélites e Entorno) com base nos registros de CNPJ por categoria entre os anos de 211 a 213.

com as experiências profissionais e aspirações do empreendedor; 2 – inadequada identificação de riscos; 3 – incorreta avaliação de lucro e crescimento; 4 - falta de planejamento financeiro; 5 - falta de capacidade gerencial; 6 - falta de conhecimento do mercado; 7 - capitalização insuficiente para iniciação e manutenção do negócio ou atividade; 8 – excessivo investimento em ativos fixos; 9 – localização geográfica e avaliação potencial de clientes inadequadas; 10 – incorreta avaliação de sazonalidade; 11 – qualidade insatisfatória de produto ou serviço colocado a disposição da clientela; 12 – inadimplência de clientes; 13 – desvantagem em custo e qualidade em relação ao produto ou serviço do concorrente; 14 – erro de estratégia de imagem, promoção e canais de distribuição do produto ou serviço; 15 – rápida obsolescência do produto ou serviço; 16 – erro de cálculos de demanda produção superestimada ou subestimada; 17 – crises e atritos nas relações interpessoais no ambiente do negócio – família, sócios, empregados; e, 18 – inobservância ou ineficiência no cumprimento, regulamentação, legalização e formalização da atividade ou negócios.

Não por acaso a maioria dessas ocorrências foram observadas nos resultados dos Questionários aplicados no âmbito da pesquisa de campo desta Tese, mas serão pormenorizados no respectivo subitem do capítulo mais à frente destinado à análise de dados. De toda sorte, o que de facto ora chama a atenção é o primeiro item dessa lista: a incompatibilidade do estilo de vida exigido pelo negócio com as experiências profissionais e aspirações do empreendedor. Por certo que em face do objeto de estudo "Servidor Público Empreendedor" a experiência profissional decorre de longos anos dedicados ao Serviço Público e, conforme já mencionado e também demonstrado no quadro comparativo de perfil (página...) pode-se afirmar que é muito difícil para esse indivíduo exercer de forma eficiente, ao pálio da experiência profissional anterior, as exigências que lhe são repentinamente impostas pelas leis do mercado globalizado. Não que seja incapaz! Por certo que tem conhecimento de todos os dezoito fatores listados porque no mínimo observa, ouve e investiga, mas ainda assim está ligado no mínimo psicologicamente ao ambiente ou experiência profissional de origem vinculada à burocracia, legalidade e formalismo.

Naturalmente a lista indicativa das razões de insucesso proposta por esse autor não é exaustiva, existem outros aspectos preponderantes que se aliam apontados principalmente por (Pesce, 2012; Morais, 2013) em relação à atração para um *nicho* de mercado bem-sucedido, mas que perdura somente até que a oferta gerada pelos novos concorrentes não exceda a demanda de mercado ou produto que aparentemente era inédito ou exclusivo. O excesso de demanda

desencadeia naturalmente uma guerra de preços entre concorrentes que se desesperam para manter um volume de negócio capaz de garantir a sobrevivência, porém em efeito reverso acelera a sucumbência (Meira, 2008). O fracasso se torna inevitável em face de cada vez menor o volume de receita para sustentar o empreendimento, o caminho da sobrevivência passa a ser ditado, então, pela experiência e pela capacidade de inovação e diferenciação. O Quadro a seguir possibilita uma visão de sobrevida das empresas por subsetor da economia no biênio 2011/2012 dos negócios iniciados *versus* negócios fracassados ao nível de Brasília (região geoeconômica – Cidades Satélites e Entorno):

Tabela 8. Quantidade de Micro e Pequenas Empresas – Região Geoeconômica – Brasília-DF – 2012/13

Setor/Descrição	**Empresas Abertas a partir de 01/01/2012**	**Empresas Encerradas até 31/12/2013**	**(%)**	**Sobreviventes até 31/12/2013**	**(%)**
Comércio	2.522	1.475	58,5	1.047	41,5
Serviços	2.446	1.299	53,1	1.147	46,9
Indústria	562	202	35,9	360	64,1
Agronegócio	413	261	63,2	152	36,8
Financeiro	116	48	41,4	68	58,6
Serviço Público	78	9	11,5	69	88,5
TOTAL	6.137	3.294	53,7	2.843	46,3

Fonte: Adaptado do Relatório GEM (2013).

CAPÍTULO 6

Metodologia Análise de dados

6.1 – Metodologia e tipo de investigação

Segundo Moreira (2002) no campo das Ciências Humanas e Sociais, ao nível de uma pesquisa científica, existe uma visão metodológica dividida, uma voltada para os métodos quantitativos focados no comportamento humano, como resultado de forças e fatores cujos resultados são medidos ou determinados por números; e, outra voltada para o estudo do homem, levando-se em conta que o ser humano não é passivo, mas sim interativo com o processo que vive cotidianamente. Esse segundo ponto de vista encaminha o estudo (pesquisa) para o método qualitativo, também chamado pelo autor de "interpretacionista'. Para Moreira (2002) esse embate entre essas duas posições epistemológicas tem caráter positivo e se estende na medida em que uma e outra técnica apresentam seus méritos e vantagens. Ainda segundo o autor a pesquisa qualitativa pauta o estudo na interpretação da experiência vivida pelo indivíduo. O investigador imerge-se no mundo dos indivíduos observados, buscando entender o comportamento real dos informantes (respondentes) e suas próprias realidades. Moreira (2002) afirma que a busca dessa compreensão é conceituada como "uma estratégia de campo que combina ao mesmo tempo a participação ativa com os sujeitos e a observação intensiva em ambientes naturais".

Nesse sentido a investigação objeto desta dissertação tem natureza qualitativa exploratória baseada em três tipos de Questionários distintos e caracteriza-se, segundo as classificações de pesquisas com base estatística, descritas por (Bussab & Morentin, 2003; Galvan, 2005; Marôco, 2007), como descritiva porque se propõe verificar de forma sistemática as características, perfil, potenciais, grau de sucesso ou fracasso do empreendedorismo ao nível da população de novos empreendedores oriundos do Serviço Público no âmbito da Capital Federal – Brasília (Distrito Federal). Buscar-se-á, por meio de análise e testes dos resultados, a compreensão das razões pelas quais os sonhos de complementação de renda familiar desses empreendedores, em Brasília, transformam-se em pesadelos e em determinados casos resultam em falência completa dessas pessoas. São afetados de forma irreparável na qualidade de vida individual o mesmo do núcleo familiar e as consequências chegam ao endividamento com severas perdas financeiras e de patrimônio, culminando-se com as penhoras ou hipotecas

bancárias.Com apoio nas considerações de Vergara (2004) sobre a admissibilidade de um método de investigação de natureza mista que pode ser tanto quantitativo (*survey* ou experimentação) quanto qualitativo (estudo de caso, *focus group*, entre outros) recorreu-se aqui à forma mista quanto à proposição de hipóteses com base nos resultados numéricos obtidos na sequência de respostas atribuídas pelos respondentes em cada grupo de amostra (Questionários). Constam do Apêndice A (Frequência dos questionários TIPOS 1, 2 e 3) o detalhamento das circunstâncias que ensejaram o processo de condução da investigação com maior tendência Qualitativa.

Os questionários denominados: QUESTIONÁRIO TIPO 1; QUESTIONARIO TIPO 2; e QUESTIONÁRIO TIPO 3 inspirados no Diagrama d figura 1 (capítulo 1) apresentam a mesma estrutura e a mesma quantidade de perguntas (06 perguntas com 04 alternativas cada). Esses questionários TIPO 1; TIPO 2; e TIPO 3 foram distribuídos, de forma aleatória, para 360 (trezentos e sessenta pessoas), em Brasília-DF. O Questionário TIPO **1** foi distribuído para 120 Servidores Públicos ATIVOS. 40 Servidores do Poder Executivo; 40 do Poder Judiciário e 40 do Poder Legislativo, sendo 20 do sexo masculino e 20 do sexo feminino de cada Poder. O Questionário TIPO 2 foi distribuído para 120 pessoas oriundas do Serviço Público (Aposentadas ou Desligadas) que abriram pequenos negócios e se encontram em atividade há mais de 01 ano; sendo 60 do sexo masculino e 60 do sexo feminino. E, o Questionário TIPO **3** também foi distribuído para 120 pessoas oriundas do Serviço Público (Aposentadas ou Desligadas) cujos pequenos negócios foram fechados ou encerrados no prazo de até 02; sendo 60 do sexo masculino e 60 do sexo feminino.

O Questionário TIPO **1** estabelece uma situação hipotética pressupondo que todos os respondentes (servidores públicos ativos) deseja continuar trabalhando após a aposentadoria o desligamento do Serviço Público, visando-se uma complementação de renda ou mesmo com o intuito de continuar produtivo. O Questionário TIPO **2** decorre de uma situação real em que todos os respondentes são pessoas aposentadas ou desligadas do Serviço Público e se encontram em atividade em pequenos negócios (formais ou informais). E o Questionário TIPO **3** também decorre de uma situação real em que todos os respondentes são pessoas aposentadas ou desligadas do Serviço Público, se dedicaram a um pequeno negócio formal ou informal, porém por qualquer razão não foram bem sucedidas e encerram ou fecharam as portas em menos de 02 anos. Os resultados e análise analítica dos dados serão vistos no oportunamente

no item pertinente a este contexto. Os questionários e respectiva Fundamentação Teórica (Apêndice B).

6.2 – Objetivos e Hipóteses

De acordo com a fundamentação teórica de apoio para a pesquisa de campo e construção dos Questionários TIPOS 1,2 e 3 (Apêndice B) os objetivos estabelecidos estão a seguir detalhados. É com base nestes objetivos e hipóteses apoiados em uma amostra populacional constituída de pessoas que trabalham ou trabalharam no serviço público em Brasília, nos Três Poderes (Executivo, Judiciário e Legislativo) Federais ou Distritais que se propõe:

1. verificar a expectativa do servidor em atividade (Questionário TIPO 1) em relação à propensão ao empreendedorismo depois de se aposentar ou se desligar do Serviço Público. A partir da aferição das frequências especificadas nos Quadros de caracterização das amostras (Apêndice A) foram selecionadas, com base nos testes estatísticos de independência do Qui-Quadrado e nas tabelas de Contingências (Apêndice C) as variáveis sensíveis aos níveis da a) - Identificação do Respondente; b) - Projeto para depois da aposentadoria ou desligamento; c) - Escolha do tipo de negócio ou atividade; d) - Financiamento e base de sustentação do negócio ou atividade; e) - Motivação para a escolha do negócio ou atividade; e, f) – localização do negócio ou atividade; visando-se ao estabelecimento da primeira hipótese que se refere ao fator potencial determinante do nível de sucesso ou insucesso do novo empreendedor (Servidor Público).

2. verificar se o grau de estabilidade e sucesso (Questionário TIPO 2) alcançados pelos negócios já iniciados pelos servidores públicos aposentados e/ou desligados decorre das decisões "acertadas" em relação à segunda hipótese que consiste dos fatores relacionados à escolha do tipo de negócio, recurso-financiamento e regularidade fiscal. A partir da aferição das frequências especificadas nos Quadros de caracterização das amostras (Apêndice C) foram selecionadas, com base nos testes estatísticos de independência do Qui-Quadrado e nas tabelas de Contingências (Apêndice C) as variáveis sensíveis aos níveis da a) - Escolha do tipo de negócio ou atividade; b) - Financiamento e base de sustentação do negócio ou atividade; e, c) regularização fiscal da atividade; visando-se à confirmação ou não da segunda hipótese que se refere ao

fator potencial determinante do nível afirmação e estabilidade do novo empreendedor (Servidor Público).

3. buscar compreensão para as prováveis causas ou motivos (Questionário TIPO 3) pelos quais os servidores públicos aposentados e/ou desligados não obtiveram êxito na condição de novo empreendedor, não consolidaram ou se estabeleceram na sustentação de seus pequenos negócios ou empresas, no âmbito da Capital Federal (Brasília). A partir da aferição das frequências especificadas nos Quadros de caracterização das amostras (Apêndice C) foram selecionadas, com base nos testes estatísticos de independência do Qui-Quadrado e nas tabelas de Contingências (Apêndice C) as variáveis sensíveis aos níveis da a) - Escolha do tipo de negócio ou atividade; b) - Financiamento e base de sustentação do negócio ou atividade; e, c) regularização fiscal da atividade; d) - Motivação para a escolha do negócio ou atividade; e, e) - localização do negócio ou atividade; visando à confirmação ou não da terceira hipótese que se refere ao fator fracasso do novo empreendedor (Servidor Público).

6.3 – Método e Técnica de Análise

Concluída a fase de pesquisa de campo (preenchimentos dos Questionários por parte dos respondentes) os dados foram processados, analisados e interpretados com base no *software* do IBM-SPSS 19.0 (*Statistical Package for Social Sciences*). Para testar as hipóteses estabelecidas, bem como comparar as diversas variáveis intrínsecas nos questionários foram utilizados testes ao âmbito da análise uni variada por meio do processamento uni variado e análise de frequências simples e compostas; cruzamentos de dados e testes do Qui-Quadrado (*Chi-Square-*X^2). Segundo Siegel e Castellan Jr. (2006) esse teste melhor se aplica à medição de duas ou mais populações (ou grupos) independentes que a princípio diferem relativamente a uma determinada característica, isto é, se a frequência com que os elementos da amostra se repartem pelas classes de uma variável nominal categorizada é ou não dependente. As hipóteses do teste de Independência do Qui-Quadrado são do tipo: H_0: *As duas variáveis são independentes*; e, H_1: *Existe uma relação de dependência entre as duas variáveis*. O teste de ajustamento do Qui-Quadrado permitiu evidenciar a independência entre as diversas variáveis agrupadas com base nas tabelas contingência (Apêndice C) Verificada a ausência de significado estatístico, cujo valor de "*p*" se apresentou com valor próximo de 1, procedeu-se à comparação das frequências em cada grupo de variável visando-se conhecer a relação de

dependência do modelo da matriz testada. Os testes de independência do Qui-Quadrado se encontram detalhados, juntamente com as tabelas de contingências (Apêndice C).

6.4 – Caracterização das amostras da população investigada

As tabelas de distribuição das amostras construídas a partir das respostas dadas aos Questionários TIPO 1; TIPO 2 e TIPO 3 bem como as respectivas frequências integram o (Apêndice C). As respostas atribuídas por cada grupo (população) constam das tabelas na mesma ordem em que aparecem nos Questionários e indicam as relevâncias das variáveis nominais referente às frequências simples e à moda. Nos quadros de distribuição das frequências estão distribuídos os valores da variável estatística em frequências simples e acumuladas, que tanto podem ser absolutas (*N*) como relativas (%).

As frequências absolutas (*Fi*) indicam o número de vezes que cada elemento da variável se repete. As frequências relativas exprimem o número de vezes que a categoria da variável qualitativa se verifica face ao total de observações, isto é, As frequências $f_i = \frac{F_i}{N}$ relativas são interpretadas em termos percentuais. Tendo em conta a natureza qualitativa das variáveis em estudo foram tabuladas as frequências absolutas e relativas que poderão ser verificadas de forma analítica nos Quadros do Apêndice C.

Por meio da análise descritiva exaustiva relativa à caracterização das amostras procedeu-se ao exame analítico das respostas dos inquiridos com foco no segmento populacional (problema) Servidor Público Empreendedor visando-se verificar a influência que os traços sociais e profissionais desses novos Empreendedores Servidores Públicos exercem sobre a escolha do tipo de negócio e sobre a decisão de fonte de financiamento (recursos financeiros que utilizam para iniciar a atividade empreendedora).

A seguir são apresentadas as tabelas sintéticas das amostras por tipo de Questionário. Registre-se que ocorre uma distribuição praticamente equitativa nas variáveis género (sexo) e Órgão Empregador nos três tipos de Questionários porque, conforme acima já mencionado, foram distribuídos em mesma quantidade para servidores do sexo masculino e feminino, bem assim em mesma quantidade ao nível dos três poderes da República (Executivo, Judiciário e Legislativo). Ao nível do Questionário TIPOS 1 a resposta atribuída à Questão número 1 é determinante das condições dos resultados no que tange ao potencial para empreender do indivíduo que ainda está em atividade (trabalhando no serviço público); ao nível do

Questionário TIPOS 2 a resposta atribuída à Questão número 1 é determinante das condições dos resultados no que tange ao grau de estabilidade ou consolidação dos negócios iniciados pelo Servidor Público Empreendedor; e, ao nível dos Questionário TIPOS 3 a resposta atribuída à Questão número 1 é determinante das condições dos resultados no que tange ao nível de arrependimento do Servidor Público que teve por escolha o empreendedorismo como opção de busca da complementação de renda familiar.

6.4.1 – Caracterização da Amostra do Questionário TIPO 1

Tabela 9. Servidor Público em Atividade (Potencial Empreendedor)

	Frequências absolutas (*N*)	**Frequências relativas (*%*)**
Sexo		
Masculino	56	49,1
Feminino	58	50,9
Órgão empregador		
Poder Executivo	37	32,5
Poder Judiciário	37	32,5
Poder Legislativo	40	35,1
Cargo público		
Nível médio	67	58,8
Nível superior	47	41,2
Vínculo de regime		
Lei 8.112	103	90,4
CLT-celetista	6	5,3
Outros	5	4,4
Tempo de serviço público (anos)		
0 a 15	34	29,8
16 a 35	78	68,4
Acima 35	2	1,8

Nesse Questionário TIPO 1 responderam 56 Servidores Públicos e 58 Servidoras Públicas, sendo que foram distribuídos 60 formulários (questionários) para cada um dos géneros. Quanto ao Poder Empregador foram obtidas as seguintes distribuições (32,5% do Poder Executivo; 32,5% do Poder Judiciário; e 35,1% do Poder Legislativo). A maior parte dos inquiridos tem cargo de nível médio, e quase todos têm um vínculo pelo regime abrangido pela lei 8.112 (Servidor Estável). No que refere a tempo de serviço a maioria da amostra (68,4%) tem entre 16 a 35 anos de serviço e apenas 2 inquiridos têm acima de 35 anos de serviço.

6.4.1.1 – Frequências do Questionário TIPO 1 (Questões 1 a 6)

Tabela 10. Frequências absolutas e relativas (Questionário tipo 1)

	Frequências absolutas (N)	Frequências relativas (%)
Questão 1 - Imagine que chegou o dia de sua aposentadoria ou desligamento do Serviço Público e você ainda se considera bastante ativo, deseja continuar produtivo e também deseja fazer algo que ajude a complementar a renda, então você?		
Continua no órgão empregador para receber o abono-permanência	30	26,3
Procura por uma atividade remunerada na iniciativa privada	10	8,8
Dedica-se a um pequeno negócio ou atividade informal	31	27,2
Abre uma microempresa ou um pequeno negócio formal	43	37,7
Questão 2 - Qual o tipo de atividade você acredita que oferece MAIOR segurança para o Servidor Público que, após se aposentar ou se desligar, decide abrir um pequeno negócio?		
Uma atividade voltada para sua área de formação	21	18,4
Indicada como melhor oportunidade de mercado (na comunidade)	23	20,2
Resultante de um teste especializado (afinidade)	37	32,5
Já exercida por membro da família ou amigo da comunidade	33	28,9
Questão 3 - Imagine que você acaba de se aposentar, dispõe de uma pequena poupança e se arrisca ao empreendedorismo (decide abrir uma empresa), então você?		
Utiliza o dinheiro da poupança	31	27,2
Contrata um empréstimo ou linha de crédito	26	22,8
Vende um bem móvel/imóvel	26	22,8
Utiliza a renda mensal da aposentadoria	31	27,2
Questão 4 - Imagine que você acaba de se aposentar ou se desligar do Serviço Público e decide ser empreendedor. Você acredita que é mais seguro iniciar um negócio (abrir uma empresa)?		
Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento)	47	41,2
Indústria (produção de bens de qualquer natureza)	19	16,7
Prestação de serviços (de qualquer natureza)	31	27,2
Outra	17	14,9
Questão 5 - Imagine que você precisa decidir sobre a localização física de seu empreendimento. Considere que para qualquer hipótese abaixo uma pesquisa indicou a mesma possibilidade de ganho ou retorno financeiro. Você escolhe?		
Em um shopping Center	36	31,6
Em um prédio público comercial	15	13,2
Em uma rua comercial da cidade	27	23,7
Na sua própria casa	36	31,6
Questão 6 - É sabido que no Brasil a criação e extinção de empresa é um processo complexo que envolve muitos trâmites burocráticos. Imagine que você vai iniciar um empreendimento (criação da empresa) após aposentar ou se desligar do Serviço Público você pensa que é melhor?		
Contratar uma empresa especializada	24	21,1
Percorrer você mesmo todos os passos para a formalização	34	29,8
Pagar um amigo ou parente com experiência	29	25,4
Fazer um curso prévio em instituição especializada	27	23,7

O potencial empreendedor (Questão número 1) apresentou-se com a seguinte tendência: somente 26,3% dos inquiridos não são identificados como potenciais empreendedores; 8,8 pretendem trabalhar como empregado na iniciativa privada; e, 61,4% são identificados como potenciais empreendedores a maioria pretende abrir uma micro empresa ou um pequeno negócio formal.

6.4.2 – Caracterização da Amostra do Questionário TIPO 2

Tabela 11. Empreendedor em Atividade (Oriundo do Serviço Público Aposentado ou Desligado)

	Frequências absolutas (*N*)	**Frequências relativas (*%*)**
Sexo		
Masculino	58	56,3
Feminino	45	43,7
Órgão Empregador		
Poder Executivo	38	36,9
Poder Judiciário	32	31,1
Poder Legislativo	33	32
Cargo Público		
Nível médio	27	26,2
Nível superior	76	73,8
Vínculo de Regime		
Lei 8.112	74	71,8
CLT-celetista	20	19,4
Outros	9	8,7
Tempo de serviço público (anos)		
0 a 15	20	19,4
16 a 35	12	11,7
Acima 35	71	68,9

Nesse Questionário TIPO 2 responderam 58 Empreendedores (56,3%) e 45 Empreendedoras (43,7%), sendo que também foram distribuídos 60 formulários (questionários) para cada um dos géneros. Quanto ao Poder Empregador aos quais pertenciam foram obtidas as seguintes distribuições (36,9% no Poder Executivo, 31,1% do Poder Judiciário e 32,0% do Poder Legislativo). A amostra referente ao Questionário TIPO 2 é mais caracterizada por indivíduos que ocupavam cargo de nível superior (73,8%) e também com tempo de serviço superior a 35 anos (68,9%). Significa que a maioria somente decidiu empreender após se aposentar e que apenas 31% se desligaram do Serviço Público para se tornar empreendedor.

6.4.2.1 – Frequências do Questionário TIPO 2 (Questões 1 a 6)

Tabela 12. Frequências absolutas e relativas (Questionário tipo 2)

	Frequências absolutas (*N*)	Frequências relativas (%)
Questão 1 - Quando você se aposentou ou desligou do Serviço Público ainda se sentia bastante ativo e produtivo, então tomou a seguinte decisão?		
Abriu uma empresa individual	53	51,5
Abriu um pequeno negócio pelo sistema SIMPLES	20	19,4
Iniciou um pequeno negócio informal	15	14,6
Abriu um negócio por empresa familiar	15	14,6
Questão 2 - Quando você se aposentou ou se desligou do Serviço Público você abriu sua empresa ou pequeno negócio cuja Atividade principal era mais voltada para?		
Sua área de formação e conhecimento técnico	25	24,3
Indicada como melhor oportunidade de mercado (na comunidade).	24	23,3
Resultante de um teste especializado (afinidade).	27	26,2
Já exercida por membro da família ou amigo da comunidade	27	26,2
Questão 3 - Quando sua aposentadoria ou desligamento foi publicado e você decidiu iniciar sua empresa ou pequeno negócio você utilizou?		
O dinheiro da poupança	34	33
Um empréstimo ou linha de crédito	20	19,4
Vendeu um bem móvel/imóvel	30	29,1
Utilizou a renda mensal da aposentadoria	19	18,4
Questão 4 - Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?		
Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)	56	54,4
Industrial (produção de bens de qualquer natureza)	16	15,5
Prestação de serviços (de qualquer natureza)	21	20,4
Outra	10	9,7
Questão 5 - A escolha da localização física para o começo de sua Atividade ou abertura de seu pequeno negócio foi?		
Um shopping Center	30	29,1
Um prédio público comercial	17	16,5
Uma rua no centro da cidade	32	31,1
Sua própria casa	24	23,3
Questão 6 - É sabido que no Brasil a criação e extinção de empresa é um processo complexo que envolve muitos trâmites burocráticos. Para iniciar seu empreendimento (criação da empresa) você?		
Contratou uma empresa especializada	16	15,5
Percorreu você mesmo todo o caminho para a formalização	55	53,4
Pagou um amigo ou parente com experiência	16	15,5
Fez um curso prévio em instituição especializada	16	15,5

O grau de estabilidade ou consolidação dos negócios tentados pelo Servidor Público Empreendedores (Questão número 1) apresentou-se com a seguinte tendência: a maioria (85,4%) dos inquiridos é identificada como empreendedores formais com ânimo para funcionar dentro das prerrogativas legais do Estado.

Vê-se que apenas 26,2% dos inquiridos realizaram o teste vocacional de afinidade que potenciasse a consolidação da atividade ou negócio. Relativamente aos recursos para iniciar a empresa ou pequeno negócio somente 33,0% dos inquiridos declaram ter utilizado o dinheiro da poupança, enquanto os demais (cerca de 70%) lançaram mão de um empréstimo, ou utilizaram o salário da aposentadoria, ou venderam um bem móvel ou imóvel. Vê-se também que em relação ao cumprimento da burocracia para a criação da empresa ocorreu certo equilíbrio entre a quantidade de indivíduos que buscou ajuda profissional e quantidade de indivíduos que se arriscaram percorrer pessoalmente o caminho para a formalização.

6.4.3 – Caracterização da Amostra do Questionário TIPO 3

Tabela 13. Empreendedor Oriundo do Serviço Público (Aposentado ou Desligado)- Negócio ou Atividade encerrado em menos de 02 anos

	Frequências absolutas (*N*)	**Frequências relativas (*%*)**
Sexo		
Masculino	59	61,5
Feminino	37	38,5
Órgão Empregador		
Poder Executivo	37	38,5
Poder Judiciário	31	32,3
Poder Legislativo	28	29,2
Cargo Público		
Nível médio	59	61,5
Nível superior	37	38,5
Vínculo de Regime		
Lei 8.112	26	27,1
CLT-celetista	33	34,4
Outros	37	38,5
Tempo de serviço público (anos)		
0 a 15	34	35,4
16 a 35	35	36,5
Acima 35	27	28,1

Nesse Questionário TIPO 3 responderam 59 que eram empreendedores do sexo masculino contra 37 do sexo feminino, sendo que também foram distribuídos 60 formulários (questionários) para cada um dos géneros. Quanto ao Poder da República ao qual eram vinculados, quando ativos, as seguintes distribuições (38,5% do Poder Executivo; 32,3% do Poder Judiciário; e 29,2% do Poder Legislativo). Vê-se que 61,5% ocupavam cargo de nível

médio, e que 38,5% não eram vinculados aos regimes carreiristas abrangidos pela lei 8.112 ou CLT-celetista.

6.4.3.1 – Frequências do Questionário TIPO 3 (Questões 1 a 6)

Tabela 14. Frequências absolutas e relativas (questionário 3)

	Frequências absolutas (*N*)	Frequências relativas (%)
Questão 1 - Considerando o facto de infelizmente você não ter sido bem sucedido como micro empreendedor ou pequeno empresário, após ter se aposentado ou se desligado do Serviço Público, hoje você pensa que teria sido melhor?		
Continuado no órgão empregador e recebido o abono-permanência	44	45,8
Procurado por uma atividade remunerada na iniciativa privada	19	19,8
Abriria novamente um pequeno negócio ou atividade informal	12	12,5
Seria novamente um empreendedor com um negócio ou atividade formal	21	21,9
Questão 2 - Qual o tipo de negócio ou atividade que você acreditou que ofereceria MAIOR segurança quando iniciou seu negócio?		
Voltada para sua área de formação	17	17,7
Indicada como melhor oportunidade de mercado (na comunidade)	35	36,5
Resultante de um teste especializado (afinidade)	20	20,8
Já exercida por membro da família ou amigo da comunidade	24	25
Questão 3 - Quando você se aposentou ou se desligou do Serviço Público e iniciou a atividade ou pequeno negócio que infelizmente não prosperou, você?		
Utilizou o dinheiro da poupança	17	17,7
Contratou um empréstimo ou linha de crédito	19	19,8
Vendeu um bem móvel/imóvel	29	30,2
Utilizou a renda mensal da aposentadoria	31	32,3
Questão 4 - Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?		
Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)	44	45,8
Industrial (produção de bens de qualquer natureza)	13	13,5
Prestação de serviços (de qualquer natureza)	29	30,2
Outra	10	10,4
Questão 5 - A escolha da localização física para o começo de sua atividade ou abertura de seu pequeno negócio foi?		
Em um shopping Center	23	24
Em um prédio público comercial	24	25
Em uma rua comercial da cidade	27	28,1
Na sua própria casa	22	22,9
Questão 6 - É sabido que no Brasil a criação e extinção de empresa é um processo complexo que envolve muitos trâmites burocráticos. Para iniciar seu empreendimento (criação da empresa) você?		
Contratou uma empresa especializada	26	27,1
Percorreu você mesmo todos os passos para a formalização	46	47,9
Pagou um amigo ou parente com experiência	14	14,6
Fez um curso prévio em instituição especializada	10	10,4

Quanto à indicação do nível de arrependimento relativo à escolha do caminho em busca da complementação de renda observa-se que cerca de 34% dos indivíduos não se mostraram arrependidos da tentativa de se tornarem empreendedores, enquanto mais de 60% acredita que teria sido melhor buscar a complementação de renda permanecendo no Órgão Empregador ou tentado um emprego na iniciativa privada.

Um quarto da amostra acreditou que o tipo de atividade que oferecia maior segurança quando iniciou o seu negócio seria uma que já tinha sido exercida por membro da família ou amigo da comunidade.

Apenas 17,7% dos inquiridos recorreram a dinheiro da poupança. Os restantes 82,3% recorrem a empréstimos e linhas de crédito (19,8%), venderam bens móveis ou imóveis (30,2%) e utilizaram a rende mensal da aposentadoria (32,3%).

Apenas 10,4% dos inquiridos fizeram um curso prévio em instituição especializada e 27,1% contratou uma empresa especializada para lidar com os trâmites burocráticos da criação e extinção do seu negócio. A maioria da amostra (62,5%) não se precaveu burocraticamente, pagando a amigos e parentes com experiência e percorrendo eles próprios os passos para formalização do negócio.

CAPÍTULO 7

Considerações finais

O grande desafio relativo à conclusão desta pesquisa, além, naturalmente, do desejo de contribuir para avançar em conhecimento e integração às novas descobertas a partir das diferentes abordagens (Garcia & Eid, 2001), consiste do propósito de buscar compreensão sobre as razões pelas quais os sonhos de complementação de renda familiar dos empreendedores oriundos do Serviço Público, em Brasília, transformam-se em pesadelos e em determinados casos resultam em falência completa dessas pessoas. São afetados de forma irreparável na qualidade de vida individual o mesmo do núcleo familiar e as consequências chegam ao endividamento com severas perdas financeiras e de patrimônio, culminando-se com as penhoras ou hipotecas bancárias.

O segmento ou grupo populacional em estudo, conforme já mencionado foi denominado de "Servidor Público Empreendedor" visando-se facilitar quando presente a necessidade de referenciá-lo como grupo de empreendedor especificamente vindo do serviço público ao nível da Região Geoeconômica de Brasília.

Para Garcia e Eid (2001) um estudo de qualidade deve buscar não apenas a investigação da problemática, mas, sobretudo apresentar a quem possa interessar as relações de causas e efeitos do problema aliadas a possíveis resultados contributivos.

Conforme dito na introdução, com apoio nesse mesmo autor, não existe uma receita pronta para justificar a escolha de um tema, tampouco existe a possibilidade de se estabelecer metas de forma a se obter exatos resultados senão pela investigação com acuidade, contudo, a persecução do objetivo ancorado na força do Estado da Arte e na literatura de fundamento, com persistência conduz, inexoravelmente, à percepção de sentido ou explicação sobre determinados factos e fatores.

Por ventura, num mesmo instante, surgirem novos factos ou adversidades passíveis de influenciar ou modificar o que ora se acaba de concluir é porque a racionalidade da ciência, guiada pelo movimento constante dos números e dos fatores cognitivos ou psicológicos conduz-se ao risco de chegar a resultados e conclusões que também em instantes são passíveis

de novas e melhores considerações, por isto, até aqui, está o que foi possível construir por esta jornada.

A estrutura investigativa que foi proposta por meio de uma sequência iniciada por uma lista de perguntas *numerus clausus* constituída de seis Questões nortearam a busca desses resultados conclusivos. As respostas dadas à primeira Questão dos Questionários TIPOS 1, 2 e 3 (Apêndice A) permitem aferir matematicamente e também pelas técnicas da estatística a propensão do Servidor Público para o empreendedorismo, bem assim compará-la com o nível de consolidação dos negócios tentados; e com o grau de insucesso das atividades iniciadas ou tentadas pelo segmento em estudo por meio das amostras (Apêndice A).

7.1 - Propensão para o empreendedorismo versus sucesso ou fracasso

Em conformidade com a amostra populacional vinculada ao Questionário TIPO-1 (Servidor Público em atividade) quando indagados (Questão 1) sobre os planos para o futuro, após a aposentadoria ou desligamento do emprego público, 65 em cada 100 indivíduos em Brasília (Distrito Federal), sinalizam com o desejo ou intenção de iniciar uma atividade autônoma ou pequeno negócio com o objetivo de continuarem produzindo para a sociedade aliado à necessidade de complementar a renda familiar. Considerando-se que em Brasília mais de 40 pessoas em cada 100 buscam o empreendedorismo por necessidade, notadamente oriundas do Serviço Público (para mais informações ver subitem 4.2), então, proporcionalmente, 28 dos 65 indivíduos inquiridas (43% dos respondentes com propensão ao empreendedorismo) buscam tão-somente a complementação do salário da aposentadoria (criam expectativa sobre a possibilidade de geração de uma renda adicional por meio do empreendedorismo por necessidade)[36]. Essa Questão 1 do Questionário TIPO 1 foi propositadamente construída com o objetivo de averiguar a tendência para o empreendedorismo por necessidade ao nível da população em Estudo "Servidor Público Empreendedor do Distrito Federal" (Chiavenato, 2008; Coutinho, 2003; Madeira, 2009). Foi, portanto, considerada na frequência de propensão ao empreendedorismo o percentual equivalente à busca do empreendedorismo por necessidade

[36] O empreendedorismo por necessidade caracteriza-se (conforme referenciado no subitem 4.2) basicamente pela situação em que o indivíduo é compelido à busca de um atividade ou negócio como única alternativa para a obtenção de renda de subsistência, entretanto, aqui neste estudo os indivíduos já dispõe de uma renda mensal (salário) ou uma determinada quantia em dinheiro vinda de Plano de Desligamento Voluntário – PDV, mas, devido à falta de orientação ou de educação para o empreendedorismo por oportunidade, não se preparam ou desenvolvem um planejamento adequado com vistas à execução de um plano futuro (o sonho de empreender).

visando-se à complementação de renda familiar (Apêndice C) Verifica-se nessa mesma Tabela que 26 em cada 100 indivíduos declaram interesse em permanecer no órgão empregador para receber o abono de permanência (E.C. 41/2003) [37] e somente 9 em cada 100 indivíduos demonstram a intenção de procurar um emprego remunerado na iniciativa privada.

Em conformidade com a amostra populacional vinculada ao Questionário TIPO-2, (Empreendedores oriundos do Serviço Público com negócio ou atividade em funcionamento há mais de um ano – negócio consolidado) quando indagados (Questão 1) sobre a regularidade fiscal 85 em cada 100 indivíduos declararam que iniciaram a atividade autônoma ou pequeno negócio de maneira formal (cumpriram os requisitos legais) enquanto apenas 15 em cada 100 afirmaram que iniciaram informalmente o negócio. A tendência à informalidade segundo a maioria dos autores (Cohen, 2008; Lenzi, 2009; Sachs, 2002) caracteriza-se pela busca de uma receita financeira mais desonerada da carga tributária e dos controles estatais o que fatalmente resulta em problemas de manutenção e maturação do negócio. Em sentido conformista com os autores o Servidor Público Empreendedor demonstra-se efetivamente comprometido com a regularidade formal, possivelmente um resquício do fator de cognição vinculado à longa jornada legalista e burocrática inerente à Administração Pública.

Da mesma forma disposta acima, a amostra populacional vinculada ao Questionário TIPO-3 (Empreendedores malsucedidos – fracassados) quando indagada (Questão 1) sobre qual teria sido a melhor decisão quando se aposentou ou desligou 46 em cada 100 indivíduos declararam que teria sido melhor permanecer no Órgão Empregador e continuar recebendo o Abono de Permanência, ou seja, 46% dessas pessoas se arrependeram de arriscar ao empreendedorismo como opção para continuação em atividade ou complementação da aposentadoria. Em contrapartida 35%, ou seja, 35 indivíduos em cada 100 declaram que faria tudo de novo (abriria novamente um pequeno negócio ou atividade empreendedora); e apenas 20% (20 em cada 100) afirmam que teria sido melhor ter procurado por um emprego formal (carteira assinada) na iniciativa privada. A tendência para tentar novamente o empreendedorismo (35% dos indivíduos), não obstante inferior ao nível de arrependimento (46%) demonstra ou conforma

[37] O Abono de Permanência foi criado pela Emenda Constitucional nº 41, de 19/12/2003, com o objetivo de incentivar o Servidor permanecer em atividade. Em teoria a ideia é reduzir despesa com pessoal no Serviço Público uma vez que a admissão de novos servidores pressupõe o início de uma nova e longa despesa para os cofres públicos, enquanto o abono representa apenas um percentual de acréscimo ao custo de manutenção do Servidor. Uma vez deferido o Abono o servidor continua recolhendo a contribuição previdenciária, mas a recebe de volta em forma de salário.

com os pressupostos de autores clássicos (Kilby, 1971; Schumpeter, 1961) e no que respeita à destruição criadora (uma ideia, desejo ou compromisso de iniciar tudo novamente do jeito certo). Também conforma com a ideia da persistência na busca pelo sucesso no empreendedorismo na forma proposta pela moderna corrente de autores a exemplo de (Cauduro, 2013; Pesce, 2012).

Conclui-se, então, em relação à "propensão para o empreendedorismo *versus* sucesso ou fracasso" que dada à relevante pré-disposição do Servidor Público, em Brasília, para o empreendedorismo, quer seja por necessidade ou por oportunidade, é urgente a demanda pelo desenvolvimento de políticas públicas ou mesmo privadas voltadas para a orientação, preparação e conscientização desse público (Servidor Público Empreendedor) sobre estratégias e providências que precisam ser tomadas previamente à decisão de empreender. É urgente a necessidade de um trabalho educativo e de formação visando que se permita a esses indivíduos uma compreensão de que é possível sim a complementação da renda por meio de uma atividade empreendedora, após a aposentadoria ou desligamento, porém, é fundamental o preparo prévio para a busca do empreendedorismo por oportunidade, sob pena de piorar a situação que já era ruim no momento da aposentadoria ou do desligamento.

7.2 - Escolha do tipo de negócio consoante fatores cognitivos e psicológicos

A correlação entre tipo de negócio com fatores cognitivos e psicológicos do grupo "Servidor Público Empreendedor" decorre das respostas atribuídas pela amostra da população nos Questionários TIPO 1, 2 e 3 relativamente à Questão de número 2. Ou seja, em conformidade com a amostra populacional vinculada ao Questionário TIPO-1 (Servidor Público em atividade) quando indagados (Questão 2) sobre qual a atividade que o inquirido acredita que ofereceria maior segurança quando abrir um negócio após a aposentadoria ou desligamento. Em cada 100 indivíduos apenas 33 declararam que recorreriam a um teste especializado de afinidade, enquanto 18 afirmaram que tentariam uma atividade voltada para própria área de formação, 20 tentariam algo indicado como melhor oportunidade de mercado (na comunidade) e 29 iriam para algum tipo de negócio já exercido por membro da família ou amigo. No caso da amostra populacional do Questionário TIPO 2 (Empreendedores oriundos do Serviço Público com negócio ou atividade em funcionamento há mais de um ano – negócio consolidado) quando indagados (Questão 2) sobre qual a atividade que o inquirido acredita que ofereceria o maior segurança quando abrir um negócio após a aposentadoria ou desligamento

26 em cada 100 afirmaram que recorreram a um teste especializado de afinidade enquanto o restante, 74 indivíduos em cada 100, decidiram iniciar a atividade ou negócio com base na área de formação ou indicada como melhor oportunidade de mercado na comunidade, ou ainda, já exercida por pessoa da família ou amigo. No caso da amostra populacional do Questionário TIPO 3 (Empreendedores malsucedidos – fracassados) quando indagados sobre a mesma Questão 2 somente 21 em cada 100 recorreram antecipadamente a um teste especializado de afinidade enquanto o restante, 89 em cada 100 indivíduos tomaram as outras diversas decisões já mencionadas acima.

Considerando-se o facto que não existe um programa de governo específico ou políticas públicas de orientação e educação para o empreendedorismo, voltada especificamente para o segmento em estudo, o teste de afinidade realizado pelo indivíduo que por ele fez opção (SEBRAE e outras instituições privadas de apoio ao empreendedorismo) contribuíram efetivamente para a permanência e consolidação de pelo menos 20% dos aventureiros empreendedores oriundos do Serviço Público (Brasília, Distrito Federal). A alta frequência de empreendedor malsucedido (Apêndice C) demonstra, inexoravelmente, que ainda é pequeno o nível de preparação ou planejamento em relação à busca da ajuda especializada no que concerne à decisão sobre a escolha do tipo de negócio. Além dessa carência, notadamente os fatores cognitivos e psicológicos acabam por influenciar fortemente ou até mesmo se tornarem determinantes na escolha do tipo de negócio, visto que ocorreu um equilíbrio na distribuição de frequência para as escolha sobre as outras opções diferentes do teste de afinidade.

Se o fator cognitivo está relacionado ao processo de aquisição de conhecimento e envolve elementos diversos como a forma de pensar a linguagem, a percepção, a memória, raciocínio (Sternberg, 2000) e influencia no comportamento de cada indivíduo e no seu desenvolvimento, então, a decisão quanto à escolha do tipo de negócio certamente é fortemente influenciada pela família, amigos, indicativos da comunidade e também pela própria formação instrucional do indivíduo. Da mesma forma os fatores psicológicos naturalmente contribuem para que a escolha esteja fortemente seletiva dirigida para a identificação e eleição dos melhores estímulos para a decisão que poderão advir da família , dos amigos, da comunidade ou da própria formação acadêmica.

Conclui-se, então, em relação à "escolha do tipo de negócio consoante fatores cognitivos e psicológicos" que a maioria decidiu-se sem o apoio especializado, a decisão basicamente foi "conduzida" pela força dos fatores intrínsecos às razões da personalidade ou do meio

envolvente (Franco & Haase, 2010; Stefanovic, Prokic, & Rankovic, 2010) e o resultado dessa segunda enquete (Questão 2, Questionários TIPOS 1, 2 e 3) sugere também a necessidade de programas públicos e também privados de orientação e educação para esse público ou segmento em estudo. Os testes que ora se dispõe são na maioria genéricos e não contemplam de forma mais intimista as características e forma de pensar do Servidor Público.

7.3 - Escolha da fonte de financiamento e caracterização social-profissional

A influência que os traços sociais e profissionais da população em análise (Empreendedores Servidores Públicos) exercem sobre a escolha do tipo de financiamento (recursos financeiros que utilizam para iniciar a atividade empreendedora) é um dos principais fatores determinantes para a compreensão do grau de sucesso ou insucesso da população em estudo, razão pela qual se inseriu aqui as tabelas 15, 16 e 17 que possibilitam uma visão correlativa das decisões tomadas e os efeitos ou consequências delas decorrentes em relação a essa variável.

Tabela 15. Escolha do tipo de financiamento consoante caracterização sócio profissional: Questionário TIPO 1 (Servidor Ativo – Potencial Empreendedor) – Questão 3

	Utiliza o dinheiro da poupança	Contrata um empréstimo ou linha de crédito	Vende um bem móvel/imóvel	Utiliza a renda mensal da aposentadoria	p χ2
Sexo					
Masculino	30,4%	17,9%	23,2%	28,6%	
Feminino	24,1%	27,6%	22,4%	25,9%	0,643
Órgão Empregador					
Poder Executivo	29,7%	18,9%	24,3%	27,0%	
Poder Judiciário	27,0%	27,0%	24,3%	21,6%	
Poder Legislativo	25,0%	22,5%	20,0%	32,5%	0,942
Cargo Público					
Nível médio	26,9%	26,9%	16,4%	29,9%	
Nível superior	27,7%	17,0%	31,9%	23,4%	0,211
Vínculo de Regime					
Lei 8.112	27,2%	21,4%	22,3%	29,1%	
CLT-celetista	33,3%	33,3%	16,7%	16,7%	
Outros	20,0%	40,0%	40,0%	0,0%	0,715
Tempo de serviço público (anos)					
0 a 15	44,1%	26,5%	20,6%	8,8%	
16 a 35	20,5%	21,8%	23,1%	34,6%	
acima 35	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	0,043

Permite observar que no primeiro nível (Questionário TIPO 1 – Questão - 3) onde a amostra tem natureza apenas de potencial empreendedor somente 30 em cada 100 inquiridos, do sexo masculino, declararam que utilizaria o dinheiro da poupança e 24 em cada 100 inquiridos, do sexo feminino, demonstraram a mesma disposição. Ou seja, na variável género, a maioria não demonstra propensão para realizar poupança visando-se a iniciação na futura atividade empreendedora. Quando analisada a propensão para a poupança ao nível das outras variáveis socioeconômicas por nível de cargo que ocupa no Serviço Público (Nível Superior ou Nível Médio); Poder Empregador (Executivo, Judiciário e Legislativo); e, Vínculo de Regime do Emprego, a tendência permanece basicamente na mesma proporção da variável por sexo, em média 70% dos inquiridos não demonstraram tendência para a poupança. Ocorre uma variação significativa na propensão para a poupança apenas na variável "Tempo de Serviço Público de 0 a 15 anos" na qual 44 em cada 100 indivíduos inquiridos declaram que utilizariam o dinheiro da poupança.

Na Tabela 15, referente à segunda amostra populacional (Questionários TIPO 2 Questão - 3), as respostas confirmam a tendência verificada na amostra populacional do Questionário TIPO

1. A maioria dos novos empreendedores, ao se aposentar ou se desligar do Serviço Público, não dispunha de poupança e utilizou como principais fontes de financiamento recursos advindos de empréstimos ou linha de crédito, venda bens móveis/imóveis ou utilizam a renda mensal da aposentadoria. Observa-se que 34 em cada 100 inquiridos, do sexo masculino, declararam que iniciaram a atividade ou pequeno negócio utilizando-se do dinheiro da poupança, enquanto 31 em cada 100 inquiridos, do sexo feminino, demonstraram a mesma disposição. Ou seja, na variável género, a maioria não dispunha ou não utilizou poupança visando-se a iniciação na atividade empreendedora. Quando verificada a real situação sobre qual fonte de recurso foi efetivamente utilizada pelos inquiridos em relação às demais variáveis socioeconômicas por nível de Poder Empregador (Executivo, Judiciário e Legislativo); e, Vínculo de Regime do Emprego; e, Tempo de Serviço a tendência permaneceu basicamente na mesma proporção da variável por sexo, em média 70% dos inquiridos não declararam ter utilizado o dinheiro da poupança. Chamou a atenção apenas à variação significativa na utilização do dinheiro da poupança pelos indivíduos de nível médio na variável "Cargo Público" na qual 48,1% declararam que utilizaram recurso da poupança para iniciar a atividade empreendedora.

Tabela 16. Escolha do tipo de financiamento consoante caracterização sócio profissional: Questionário TIPO 2 (Servidor Aposentado ou Desligado que se tornou Empreendedor) – Questão 3

	Utiliza o dinheiro da poupança	**Contrata um empréstimo ou linha de crédito**	**Vende um bem móvel/imóvel**	**Utiliza a renda mensal da aposentadoria**	**P $\chi 2$**
Sexo					
Masculino	34,5%	20,7%	29,3%	15,5%	
Feminino	31,1%	17,8%	28,9%	22,2%	0,845
Órgão Empregador					
Poder Executivo	36,8%	15,8%	28,9%	18,4%	
Poder Judiciário	25,0%	25,0%	34,4%	15,6%	
Poder Legislativo	36,4%	18,2%	24,2%	21,2%	0,863
Cargo Público					
Nível médio	48,1%	11,1%	25,9%	14,8%	
Nível superior	27,6%	22,4%	30,3%	19,7%	0,238
Vínculo de Regime					
Lei 8.112	32,4%	23,0%	28,4%	16,2%	
CLT-celetista	35,0%	10,0%	30,0%	25,0%	
Outros	33,3%	11,1%	33,3%	22,2%	0,862
Tempo de serviço público (anos)					
0 a 15	35,0%	10,0%	30,0%	25,0%	
16 a 35	41,7%	16,7%	25,0%	16,7%	
acima 35	31,0%	22,5%	29,6%	16,9%	0,884

A tabela 16, referente à terceira amostra populacional (Questionários TIPO 3 Questão - 3), além de confirmar a tendência que se vinha notando nas amostras dos Questionários TIPO 1 E 2, indica que a situação se agrava muito no caso do Servidor Público Empreendedor já falido, pois mais de 80% dos indivíduos utilizaram as outras fontes de financiamento e não a poupança para iniciar a atividade empreendedora que infelizmente não prosperou. Observa-se que 81 em cada 100 inquiridos, do sexo masculino, declararam que iniciaram a atividade ou pequeno negócio com dinheiro de um empréstimo (18,6%), venda de um bem móvel (30,5%), ou renda mensal da aposentadoria (32,2%). Do sexo feminino 84 em cada 100 demonstraram a mesma situação, sendo 21,6% tomaram empréstimo pessoal, 29,7% venderam um bem móvel ou imóvel; e, 32,4% utilizaram a renda mensal da aposentadoria. Ou seja, na variável género, a maioria dos empreendedores falidos também não dispunha ou não utilizaram a poupança quando iniciaram a atividade empreendedora.

Tabela 17. Escolha do tipo de financiamento consoante caracterização sócio profissional: Questionário TIPO 3 (Empreendedor falido – Ex-Servidor Público) – Questão 3

	Utiliza o dinheiro da poupança	**Contrata um empréstimo ou linha de crédito**	**Vende um bem móvel/imóvel**	**Utiliza a renda mensal da aposentadoria**	**p $\chi 2$**
Sexo					
Masculino	18,6%	18,6%	30,5%	32,2%	
Feminino	16,2%	21,6%	29,7%	32,4%	0,98
Órgão Empregador					
Poder Executivo	10,8%	13,5%	29,7%	45,9%	
Poder Judiciário	22,6%	25,8%	35,5%	16,1%	
Poder Legislativo	21,4%	21,4%	25,0%	32,1%	0,227
Cargo Público					
Nível médio	18,6%	18,6%	25,4%	37,3%	
Nível superior	16,2%	21,6%	37,8%	24,3%	0,471
Vínculo de Regime					
Lei 8.112	15,4%	15,4%	34,6%	34,6%	
CLT-celetista	24,2%	21,2%	24,2%	30,3%	
Outros	13,5%	21,6%	32,4%	32,4%	0,891
Tempo de serviço público (anos)					
0 a 15	20,6%	14,7%	32,4%	32,4%	
16 a 35	14,3%	28,6%	25,7%	31,4%	
acima 35	18,5%	14,8%	33,3%	33,3%	0,149

Vê-se que ao nível das três populações (Questionários TIPOS 1, 2 e 3) existe uma relação estatisticamente significativa no sentido de que as amostras em estudo demonstram de forma

clara que não existe uma preparação financeira para o empreendedorismo após a aposentadoria ou desligamento do Serviço Público.

Da mesma forma que já analisado nas amostras populacional do Questionário TIPO 1 Questão 3 e Questionário TIPO 2 Questão 3, acima, o facto de não existir um programa de governo específico ou políticas públicas de orientação e educação para o empreendedorismo, voltada especificamente para o segmento em estudo provoca uma espécie de cegueira ou miopia nesses novos empreendedores que ficam incapazes de planejar e se preparar ao longo do período em atividade no emprego para os desafios e obstáculos inerentes à nova carreira (o empreendedorismo).

Ratificando-se as disposições do subitem 2.3.1 do capítulo II acima sobre a questão creditícia para o empreendedorismo existem, em Brasília (Distrito Federal) diversos programas de concessão de crédito e financiamento, obviamente tudo destinado àqueles que intencionam ou exercem a atividade de maneira formal e que também não estão com restrição financeira ou margem consignável comprometida, o que é muito raro no caso do empreendedor oriundo do Serviço Público que deseja complementar a renda familiar e em regra vai ao empreendedorismo por necessidade. Conforme já estudado no subitem 3.2 (capítulo III) a maioria dos servidores públicos ao nível dos Três Poderes Federais e Distritais encontra-se com a margem consignável comprometida e não comporta qualquer tipo de novo empréstimo, por isso, geralmente recorrem a outras fontes financeiras não consignáveis cujos juros são exorbitantes e terminam por comprometer a margem de lucro ou inviabilizar o próprio negócio. Também não podem beneficiar-se dos programas gerais de crédito e financiamento ao empreendedorismo, a exemplo do FNE-MPE – Programa de Financiamento às Micro e Pequenas Empresas – do Governo Federal; PROEX – Programa de Incentivo as Exportações de Micro e Pequenas Empresas do Ministério da Indústria e Comércio; Micro Crédito do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES; do Bando do Brasil – BB e da Caixa Econômica Federal – CEF, porque todos exigem que o proponente não contenha restrição creditícia[38]. Convém ainda ratificar que as concessões e liberações desses créditos são de difícil

[38] A restrição financeira no Brasil caracteriza-se pelo impedimento de acesso a créditos e financiamentos público ou privado para pessoas físicas e jurídicas cujos números de cadastro junto à Secretaria da Receita Federal (CPF e CNPJ) contenham restrição nos Órgãos de Controle de regularidade financeira e fiscal (Centralização dos Serviços dos Bancos S/A - SERASA; Sistema Eletrônico de Relacionamento do Poder Judiciário e Banco Central – BACENJUD, entre outros).

acesso para os formais, impossíveis para os informais ou com restrições, além de muito morosas, pois quando ocorrem os micros empreendedores já estão à beira da "morte".

7.4 - Decisão sobre a escolha do tipo de atividade (Setor Econômico)

A influência que os traços sociais e profissionais da população em análise (Empreendedores Servidores Públicos) exerce sobre a escolha do setor econômico também se constitui em fator determinante para a compreensão do grau de sucesso ou insucesso da população investigada. A primeira tabela, a seguir, permite observar que no primeiro nível (Questionário TIPO 1 – Questão - 4), potenciais empreendedores, há forte tendência para a escolha de atividade ou pequeno negócio da área comercial tanto para homens (37,5%) quanto para mulheres (44,8%). A tendência para o setor de prestação de serviços fica em segundo lugar e o setor industrial em terceiro. A frequência relativa às demais variáveis (Poder Empregador; Cargo Público (nível médio ou superior); Vínculo de Regime e Tempo de Serviço apresentam-se em equilíbrio exceto para os inquiridos de tempo de serviço entre 0 e 15 anos, do Poder Judiciário, que demonstraram maior propensão para atividade na área de prestação de serviços.

Tabela 18. Escolha do tipo de atividade (Setor Econômico) consoante caracterização sócio profissional: Questionário 1 – Questão 4 (Servidor Ativo – Potencial Empreendedor)

	Comercial	**Indústria**	**Prestação de serviços**	**Outra**	**P $\chi 2$**
Sexo					
Masculino	37,5%	19,6%	23,2%	19,6%	
Feminino	44,8%	13,8%	31,0%	10,3%	0,355
Órgão Empregador					
Poder Executivo	37,8%	21,6%	27,0%	13,5%	
Poder Judiciário	40,5%	18,9%	32,4%	8,1%	
Poder Legislativo	45,0%	10,0%	22,5%	22,5%	0,492
Cargo Público					
Nível médio	40,3%	16,4%	29,9%	13,4%	
Nível superior	42,6%	17,0%	23,4%	17,0%	0,873
Vínculo de Regime					
Lei 8.112	43,7%	16,5%	26,2%	13,6%	
CLT-celetista	16,7%	16,7%	33,3%	33,3%	
Outros	20,0%	20,0%	40,0%	20,0%	0,73
Tempo de serviço público (anos)					
0 a 15	29,4%	17,6%	32,4%	20,6%	
16 a 35	47,4%	14,1%	25,6%	12,8%	
acima 35	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,035

A segunda tabela, a seguir, também permite observar que na amostra populacional do (Questionário TIPO 2 – Questão - 4), empreendedores estabelecidos/consolidados, com mais de 01 ano em atividade, recorreram predominantemente para o setor/atividade comercial, sendo que 50 em cada 100 indivíduos do sexo masculino abriram um pequeno comércio e 60 em cada 100 do sexo feminino. Ou seja, na variável género a maioria optou pela área comercial. A frequência relativa às demais variáveis (Poder Empregador; Cargo Público (nível médio ou superior); Vínculo de Regime e Tempo de Serviço também se apresentam em equilíbrio exceto para os inquiridos de tempo de serviço entre 0 e 15 anos, celetistas, que também demonstraram maior propensão para atividade na área de prestação de serviços.

Tabela 19. Escolha do tipo de atividade (Setor Econômico) consoante caracterização sócio profissional: Questionário 2 – Questão 4 (Empreendedor estabelecido com mais de 01 anos em atividade)

	Comercial	**Indústria**	**Prestação de serviços**	**Outra**	**p χ2**
Sexo					
Masculino	50,0%	15,5%	27,6%	6,9%	
Feminino	60,0%	15,6%	11,1%	13,3%	0,178
Órgão Empregador					
Poder Executivo	52,6%	10,5%	21,1%	15,8%	
Poder Judiciário	59,4%	12,5%	21,9%	6,2%	
Poder Legislativo	51,5%	24,2%	18,2%	6,1%	0,538
Cargo Público					
Nível médio	55,6%	14,8%	18,5%	11,1%	
Nível superior	53,9%	15,8%	21,1%	9,2%	0,984
Vínculo de Regime					
Lei 8.112	55,4%	17,6%	17,6%	9,5%	
CLT-celetista	40,0%	10,0%	35,0%	15,0%	
Outros	77,8%	11,1%	11,1%	0,0%	0,359
Tempo de serviço público (anos)					
0 a 15	40,0%	10,0%	35,0%	15,0%	
16 a 35	66,7%	8,3%	16,7%	8,3%	
acima 35	56,3%	18,3%	16,9%	8,5%	0,469

A frequência distributiva da terceira tabela, a seguir, população amostral do (Questionário TIPO 3 – Questão - 4), surpreende porque apresentou relativo equilíbrio nos segmento comercial e prestação de serviços, enquanto ao nível dos potenciais empreendedores (Questionário TIPO 1) e dos empreendedores estabelecidos/consolidados (Questionário TIPO 2) predominou tendência para a atividade da área comercial. Em cada 100 indivíduos inquiridos, do sexo masculino, 42 foram mal sucedidos na área comercial e 32 na área de

prestação de serviços. Em cada 100 inquiridos do sexo feminino 51 mulheres na área comercial e 27 na área de prestação de serviços fecharam as portas. Ou seja, também na variável género ocorreu maior nível de desistência ou de "quebradeira" para as mulheres. Relativamente às demais variáveis (Poder Empregador; Cargo Público (nível médio ou superior); Vínculo de Regime e Tempo de Serviço também se registra equilíbrio das frequências exceto para os inquiridos do Poder Executivo entre 0 e 15 anos que também demonstraram maior tendência para atividade da área comercial.

Tabela 20. Escolha do tipo de atividade (Setor Econômico) consoante caracterização sócio profissional: Questionário 3 (Empreendedor falido – Ex-Servidor Público)

	Comercial	**Indústria**	**Prestação de serviços**	**Outra**	**P χ2**
Sexo					
Masculino	42,4%	10,2%	32,2%	15,3%	
Feminino	51,4%	18,9%	27,0%	2,7%	0,149
Órgão Empregador					
Poder Executivo	48,6%	8,1%	35,1%	8,1%	
Poder Judiciário	45,2%	16,1%	29,0%	9,7%	
Poder Legislativo	42,9%	17,9%	25,0%	14,3%	0,853
Cargo Público					
Nível médio	49,2%	13,6%	27,1%	10,2%	
Nível superior	40,5%	13,5%	35,1%	10,8%	0,835
Vínculo de Regime					
Lei 8.112	38,5%	26,9%	26,9%	7,7%	
CLT-celetista	51,5%	6,1%	33,3%	9,1%	
Outros	45,9%	10,8%	29,7%	13,5%	0,387
Tempo de serviço público (anos)					
0 a 15	50,0%	8,8%	32,4%	8,8%	
16 a 35	45,7%	11,4%	31,4%	11,4%	
acima 35	40,7%	22,2%	25,9%	11,1%	0,831

Também há de se registrar relação estatisticamente significativa ao nível das amostras dos Questionários TIPOS 1, 2 e 3 no sentido de que a distribuição demonstra de forma inequívoca tendência do Servidor Público Empreendedor para a escolha de negócio ou atividade da área comercial. Conforme já passado em revista no capítulo II essa tendência acompanha a tendência dos novos negócios em nível nacional (Brasil) e também local (Brasília/DF). Não obstante a escolha convergir com a tendência da maioria dos empreendedores ao nível nacional e distrital, ela não harmoniza com a real necessidade ou demanda brasiliense. Conforme também verificado no capítulo II o Distrito Federal é muito deficitário no setor industrial,

porque ao longo dos anos não desenvolveu seu parque industrial e dependente fundamentalmente de grandes metrópoles (São Paulo, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, etc.). Mesmo se constatando que existe uma corrida permanente dos pequenos negócios para os segmentos de comércio e prestação de serviços, não se percebe qualquer movimento do governo local para o patrocínio para o desenvolvimento do setor industrial. Por certo que qualquer tipo de atividade nessa área demanda maior investimento e maior capacidade tecnológica. Porém, grandes polos industriais de São Paulo e Belo Horizonte nasceram por meio de pequenas iniciativas por meio das chamadas "indústrias de quintal", e também com a tendência nacional, ela não coaduna com a demanda local ou, porque não dizer, com possíveis melhores oportunidades para os segmentos das áreas industriais e de prestação de serviços.

Aqui se faz um pequeno recorte sobre o desenvolvimento da indústria nacional marcado por relevantes políticas e planos econômicos com grandes subsídios para expansão do setor industrial brasileiro (Suzigan, 2001). A partir de 1940 surgiram as primeiras grandes indústrias nacionais de base (siderurgia, petróleo, navegação, entre outras) e para subsidiá-las o governo logo incentivou fortemente o desenvolvimento dos pequenos parques industriais nas capitais e grandes cidades visando-se o suporte e complementação de produção dessa indústria de base, mas também visando-se o desenvolvimento econômico e social dessas metrópoles (Suzigan, 2001). Nesse tempo Brasília ainda não existia e o Rio de Janeiro foi muito favorecido com essas políticas de industrialização mesmo sendo naquela época a Capital Federal da República.

A partir da década de 60 foi empreendida uma série de reformas de cunho econômico e também muitas políticas de incentivo ao desenvolvimento industrial que propiciaram o início do chamado período do milagre econômico. Mesmo sob o regime militar das décadas de 70 e 80 as políticas industriais brasileiras continuaram se desenvolvendo e de lá para cá tiveram pelo menos duas características distintas, primeiro, a abertura para a atração de investimento estrangeiro: Estados e Municípios buscaram desenvolver mais ou modernizar seus parques industriais por meio de financiamentos internos e externos e também passaram a sediar sediarem multinacionais sob suas coordenações (infraestrutura e vários projetos com requisitos ou contrapartidas de melhoramento do ambiente socioeconômico local) por meio de uma política estatal iniciada ainda na década de 70 de substituição de importações (Moralles & Rebelatto, 2012). A segunda característica decorre do restabelecimento da democracia do Brasil em 1986 que foi acompanhado por novos planos econômicos, que tinham por objetivo acabar com a inflação e criar condições favoráveis para novo desenvolvimento econômico-

social sustentado. Nessa retomada novamente a prioridade das políticas públicas do Estado notadamente visava o fortalecimento do setor industrial, com o objetivo de adaptar o país à nova realidade da economia mundial, também com o objetivo de promover a desregulamentação dos mercados internos (menos burocracia), flexibilidade das regras de contratação de mão-de-obra e fim do monopólio estatal nas áreas de petróleo, energia, siderurgia, telecomunicações, transporte, entre outras (Moralles & Rebelatto, 2012).

O novo Distrito Federal, desde 1960 em Brasília passou ao largo de toda essa gama de medidas econômicas e de criação de políticas e de fomento para o sistema produtivo, principalmente o industrial, pois, de qualquer forma, havia sido pensado como centro do poder decisório, ou como Capital Administrativa, com a incumbência de gerir todo o sistema para o desenvolvimento comercial, industrial e de serviços destinadas aos demais entes da federal não para si próprio. Conforme visto lá no subitem 2.2 do Capítulo II a nova Capital Federal foi construída para comportar 600 mil pessoas hoje está com 2,6 milhões de habitantes (Distrito Federal) e com quase 4,0 milhões de habitantes quando considerada toda a região geoeconômica (Distrito Federal e Entorno). Dispõe de um parque industrial pífio, deficitário, cuja demanda da população depende essencialmente da produção industrial de bens e géneros gerais (alimentício, têxteis, construção civil, etc.) oriundos dos outros entes federados. A capital enfrenta gravíssimos problemas sociais nas áreas de segurança, educação, saúde e mobilidade, apresenta alto índice de desemprego, problemas de ocupação urbanística desordenada e principalmente corrupção.

7.5 - Decisão sobre localização física – peculiaridades (Distrito Federal)

Brasília, conforme já mencionado no item 2.2 capítulo 2, é uma cidade de característica peculiar e pelo facto de ter sido planejada funcionou, inicialmente, de forma muito organizada com cada atividade ou setor devidamente definido e propriamente localizado. Com o passar dos apenas cinquenta e quatro anos de sua existência o crescimento desordenado e também fora do controle e fiscalização do governo, por incapacidade do aparelho estatal ou por conveniência política, tornou-se uma espécie de "Torre de Babel"[39], constituindo-se em um

[39] Mencionada na Bíblia (Génesis, 11) como "a porta de Deus" uma torre em construção, na cidade da Babilônia cuja imponência tinha o propósito de alcançar o Criador, mas por castigo ao orgulho humano, Deus em visita à terra, induziu tremenda confusão entre os construtores os quais interromperam a obra se dispersaram por toda a terra dando origem às diversas línguas e culturas – desde então Babel passou a ser sinônimo de confusão e de castigo divino (Mella, 2004).

grande centro urbano desorganizado, com trânsito muito intenso e quilométricas distâncias de ligação entre o Plano Piloto, cidades satélites e cidades do entorno. Esses diversos núcleos urbanos adquiriram vida própria, de qualquer sorte ou forma apresentaram relativo desenvolvimento econômico e ou prosperaram em estrutura comercial, prestação de serviços e incipiente atividade industrial.

É nessa rede urbana desorganizada dotada das mais diferentes condições viárias, estruturas prediais e de logísticas que os empreendedores oriundos do Serviço Público têm que decidir sobre a melhor localização física para iniciar a atividade.

Muitas dessas localidades dispõem de shoppings e avenidas comerciais, porém geralmente muito congestionadas, intercaladas ou entrelaçadas às residências ou arranha-céus que ao mesmo tempo parecem se apresentar como boa alternativa para um pequeno negócio comercial ou de prestação de serviço, tornam-se um verdadeiro "inferno" quando efetivamente surgem os problemas relacionados à segurança, acesso, estacionamentos, mobilidade tudo aliado ao alto custo de aluguéis ou de aquisição do imóvel[40]. Nota-se pelas frequências das tabelas (Apêndice C) que não há concentração ou tendência na escolha da localização física, apresentam-se bastante equilibradas as preferências para os potenciais empreendedores (Servidor Público em atividade – Questionário TIPO 1 – Questão 5); empreendedores estabelecidos (oriundos do Serviço Público com negócio ou atividade em funcionamento há mais de um ano – Questionário TIPO 2 – Questão 5); e, empreendedores malsucedidos (Questionário TIPO 3 – Questão 5).

7.6 - Regularização e formalidade (custo indireto)

Eliminar barreiras e burocracia que possam dificultar ou inviabilizar a atividade comercial, industrial e de prestação de serviço ao nível dos pequenos negócios tem sido objeto de estudos no âmbito do Governo Federal, governos locais e instituições de interesse público ou privado na área do empreendedorismo brasileiro (Hisrich, 2009). Paradoxalmente as iniciativas legais de desregulamentação visando-se excluir os empreendedores da informalidade resultaram na criação de novas figuras jurídicas (Lei do Micro empreendedor Individual – MEI; Sistema

[40] Brasília situa-se na terceira posição em relação ao custo de metro quadrado mais caro da construção civil e ocupa a primeira posição em relação ao custo de aluguel residencial e comercial mais alto dentre as 26 capitais brasileiras. Apresenta alto índice de déficit habitacional e substancial desigualdade na qualidade e quantidade de construção de imóveis destinados às classes inferiores (Favero, 2008).

Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES, entre outras) no sistema tributário do País (Marins & Beltroldi, 2007).

Não obstante esses esforços para desburocratização e desoneração a pesquisa da FIBRA mencionada no subitem 2.5 capítulo II indicou que 67,9% dos pequenos estabelecimentos pesquisados, ao nível de Brasília (Distrito Federal), afirmaram que a carga tributária e a burocracia são, ainda, o principal problema enfrentado pelos empreendedores. A pesquisa também indicou em segundo lugar, com 42,9% a questão da competição do mercado; e em terceiro, com 35,7%, o problema a falta de trabalhadores qualificados e capacitados; e fez referência ao problema da dupla identidade tributária do Distrito Federal que tem competência relativa aos impostos estaduais e municipais, o que provoca certa miopia e confusão nos cidadãos.

Se o sistema tributário em Brasília provoca essa espécie de miopia e gera muitas reclamações dos consumidores porque não conseguem compreender que o problema dos altos preços decorre de força alheia à vontade dos fornecedores de bens e serviços. Se o setor produtivo de bens e serviços do Distrito Federal vive uma crise sem precedentes porque mais de 50% dos empreendimentos operam com margem mínima de lucro na tentativa de compensar os efeitos do custo da formalização e do efeito da carga tributária, então, as respostas dadas à Questão de número seis dos Questionários TIPOS 1, 2 e 3 também trouxeram essa mesma impressão conforme pode ser observado em mais detalhes no (Apêndice A).

7.7 – Síntese das considerações finais (opinião crítica do autor)

Efetivamente o grau de sucesso, o nível de maturidade, a eficiência e eficácia dos pequenos negócios praticados por indivíduos oriundos do Serviço Público ao nível de Brasília (Distrito Federal) somente poderão ser consolidados se essas pessoas ou mesmo as novas pessoas submeterem-se ao um processo de "reengenharia" ou de reconstrução em suas formas de agir e pensar por meio de concretas iniciativas ao nível do Poder Público e ou de Organizações da Iniciativa Privada voltdas para a formação e preparação para atividade empreendedora em favor desse específico grupo. Portanto, nesse processo de "destruição criativa" é preciso levar a termo que necessário se faz pelo menos a diminuição da distância

nas características (perfil) do Servidor Público empreendedor em relação ao Empreendedor "Nato" por experiência e tradição familiar.

Basicamente as principais mudanças de conduta e o estabelecimento de novos paradigmas para esse grupo de pessoas (empreendedores oriundos do Serviço Público) deve contemplar mudanças principalmente nas variáveis "Poder de Decisão" que deve assumir a característica de "independente, própria e baseado em riscos e oportunidades", não deve estar vinculada ou engessada pelos costumes ou vícios das normas, regulamentos, atos normativos e hierarquia inerentes ao Serviço Público. A variável "Motivação" cujas características precisam evoluir para um modelo autônomo, inovador e de autoaprendizagem diferente da motivação intressíca ao mundo da organização governamental que se vincula estritamente aos incentivos da progressão funcional da carreira. Quanto à variável "Modelo de Gestão" os empreendedores Servidores Públicos precisam aprender manipular e orientar ações estratégicas, planejamento e metas de médio e longo prazos, porque ora se apresentam restritos ao nível de cumprimento de missões parametrizadas pelas estruturas hierárquicas do Serviço Público as quais limitam o modelo de gestão exclusivamente à competência do servidor ou agente tão somente ao nível do seu cargo na carreira. Por fim, nessa mesma forma ilustrada e mesma linha de raciocínio, toda as demais características hão de ser trabalhadas de forma a impegir-lhes ou fazer nascer nesse grupo um novo perfil fundado nos novos paradigmas do empreendedorismo relativos à competência; responsabilidade de gestão; meio envolvente; jornada de trabalho; produtividade; e fatores psicológicos e cognitivos.

CAPÍTULO 8

Contributos

8.1- Implicações teóricas

O modelo de estudo proposto ao nível da população investigada ensejou a construção de diversas analogias que conduziram ao desenvolvimento de ideias e impressões focadas nas abordagens e nos ensinamentos contidos na base literária de apoio e no atual Estado da Arte. Espera-se que a contribuição empírica e teórica desta investigação seja compreendida, por tantos quantos dela tomarem conhecimento, que é melhor tentar acrescentar valor à bagagem teórica em movimento a permanecer silente, sem nada a fazer sobre as eventuais dificuldades e problemas enfrentados pelas pessoas que elegem o empreendedorismo como o início de uma nova carreira em especial para as pessoas oriundas do Serviço Público.

A opção metodológica eleita para a realização do estudo e recolha dos dados aparentemente se mostrou adequada e coerente em face dos objetivos propostos porque buscou destacar e valorizar os pontos sensíveis que o empreendedor inexoravelmente deve considerar na dimensão do sucesso do mundo dos negócios, notadamente nas variáveis de natureza qualitativa. Mesmo que se leve em conta o fato de uma pesquisa qualitativa dificultar o desenvolvimento das rebuscadas técnicas de análise dos dados e apresentação dos resultados por meio dos sofisticados cálculos e matrizes inerentes aos métodos puramente quantitativos, convém lembrar que nem sempre a emoção ou a paixão dos indivíduos podem ser mensuradas pelos frios números das frequências ou desvios.

Os grupos que aqui foram estudados, observados e entrevistados por meio das pequenas amostras populacionais são de fundamental importância ao nível capital federal (Brasília) e também de todas as nações posto que o Serviço Público constitui-se em uma inegável realidade presente nas economias do planeta e seus servidores, de toda a maneira, são pessoas que também possuem o sonho de empreender com liberdade em busca da independência e da autonomia financeira.

8.2- Limitações afetas à investigação

Por meio da pesquisa, relativamente à ideia central da problemática proposta, foi possível inferir que existem algumas questões cruciais que se impuseram de forma mais peremptória na condução dos objetivos, destacam-se dentre elas questões duas situações mais particularizadas. Uma relacionada diretamente à dificuldade de transitar ou se imergir mundo particular dos respondentes para fazer-lhes perguntas muito pessoais relacionadas à forma de pensar ou mesmo buscar conhecer os meandros de suas iniciativas vinculadas a projetos de vida futura, grau de satisfação, pessoal, disponibilidade de poupança, entre outros. É um tanto constrangedor, por exemplo, inquirir um empreendedor falido ou mal sucedido no sentido de que responda ou indique dentre algumas alternativas aquelas que ele acredita que o levaram ao fracasso. A outra questão está mais conectada à contextualização teórica dada a limitada disponibilidade de literatura e artigos sobre o Serviço Público Brasileiro e seus Servidores.

Em decorrência dessa precária disponibilidade ou adversidade de impressões e lições acadêmico-literárias recorreu-se às eventuais compreensões por meio de analogias ou similitudes temáticas que melhor se aparelhavam à problemática e ao segmento estudado. No mesmo sentido convém admitir que a opção por uma investigação de natureza mais qualitativa também foi sopesada por essa relativa escassez de base teórica específica. Apesar de muitos autores (Andrade, 2010; Marconi & Lakatos, 2010; Ruiz, 2006) sugerirem que uma investigação qualitativa carece do condão de contemplar as variantes estatísticas quantitativas foi possível realizar alguns cruzamentos e testes que permitiram boas considerações sobre os resultados das frequências amostrais. Mesmo considerando o facto dos grupos entrevistados terem sido convidados a oferecem suas contribuições por meio de suas experiências e vivências pessoais (impressões qualitativas) foram possíveis aferições de valores e resultados comparáveis às constatações já consagradas ou sugeridas pelos diversos estudiosos das circunstâncias que determinam caminhos de sucesso para o empreendedorismo.

8.3 - Legado e sugestão para futuras investigações

O principal legado (aprendizado) deixado por essa jornada refere-se à oportunidade de se ter experimentado, por meio do estudo sistematizado, uma imersão na dinâmica de causas e efeitos intrínseca ao fascinante mundo do empreendedorismo, deixa-se por sugestão e também como perspectiva própria para um futuro próximo a recomendação para que mais e mais pessoas ligadas às academias e à pesquisa científica busquem adicionais e melhores contribuições com

vistas à investigação e eliminação dos percalços que naturalmente surgem no caminho do desenvolvimento econômico-social das nações, governantes e pessoas que acreditam na força do empreendedorismo.

Referências Bibliográficas

Abdnur, R. (2009). *Economia subterrânea: uma visão contemporânea da economia informal no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus.

Alencar, E. M. L. S. de (1995). *Criatividade*. (2.ed.). Brasília: Tenuto.

Alencar, A. F. (2010). *Quanto custa abrir uma empresa no Brasil*. Rio de Janeiro: FIRJAN.

Allman, K., Edler, J., Georghiou, L., Jones, B., Miles, I., Omidvar, O., Ramlogan, R. & Rigby, J. (2011). Measuring wider framework conditions for successful innovation. *NESTA report, January*. Recuperado de http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/measuring_wider_framework.pdf.

Andrade, M. M. (2010*). Introdução à metodologia do trabalho científico.* São Paulo: Atlas.

Araújo Filho, G. F. de (2007). *Empreendedorismo criativo: a nova dimensão da empregabilidade.* Rio de Janeiro: Ciência Moderna.

Audrestsch, D. B. & Keilbach, M. (2008). Resolving the knowledge paradox: knowledge-spillover entrepreneurship and economic growth. *Research Policy, 37(10),* 15-36. DOI:10.1016/j.respol.2008.08.008

Baird, L. L. (1972). Review of the Torrance tests of creative thinking. In O. K. Buros (Ed.). *The Seventh Mental Measurements yearbook, 1* (pp. 836-838).

Baron, R. A. & Shane, S. A. (2003). *Empreendedorismo: uma visão de processo*. Rio de Janeiro: Thomson Learning.

Baumol, W. J. (1993). *Entrepreneurship, management, and the structure of payoffs*. Massachusetts: Institute of Technology.

Brasil. Ministério da Saúde. (2011). *Sistema Nacional de Vigilância em Saúde : Relatório de Situação*. Brasília: Ministério da Saúde.

Bussab, W. O. & Morentin, P. A. (2003). *Estatística Básica*. (4. ed.). São Paulo: Saraiva.

Capelleras, J. L. & Hoxha, D. (2010). Start-up size and subsequent firm growth in Kosova: the role of entrepreneurial and institutional factors. *Post-Communist Economies, 22(3),* 411-426.

Casson, M. (1982). *The entrepreneur: an economic theory*. New York: Edward Elgar.

Castillo, R. & Smida, A. (2009). El rol del capital social del emprendedor en laexpansión exitosa de una start-up. El caso de Hipertexto Ltda.-" La Librería DeLa U". *Estudios Gerenciales, 25(113),* 15-36. DOI: 10.1016/S0123-5923(09)70087-7.

Cauduro, C. (2013). *A fábrica dos sonhos*. Recuperado de http://www.carloscauduro.com.

Chiavenato, I. (2006). *Carreira: você é aquilo que faz*. São Paulo: Saraiva.

Chiavenato, I. (2008). *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*. São Paulo: Manole.

Cohen, B. (2008). *How to work for yourself: 100 ways to make the time, energy and priorities to start a business*. Kindle Edition.

Collins, J. (2006). *Good to great.* São Paulo: Elsevier.

Coutinho, A. L. C. (2003). *Servidor público: reforma administrativa, estabilidade, empregado público: direito adquirido*. Rio de Janeiro: Juruá.

Damásio, A. R. (1996). *O erro de Descartes*. Lisboa: Cia das Letras.

Degen, R. J. (2009). *Empreendedor: empreender como opção de carreira*. São Paulo: Pearson.

Dolabela, F. (2008). *O segredo de Luísa*. (2. ed.). Rio de Janeiro: Sextante.

Dornelas, J. C. A. (2007). *Empreendedorismo na Prática*. Rio de Janeiro: Campus.

Drucker, P. F. (1961). *Power and democracy in America*. Mishawaka: Booseller.

Drucker, P. F. (2002). *A administração na próxima sociedade*. (N. Montegelli Jr., Trad.). São Paulo: Nobel.

Favero, L. P. L. (2008). *Mercado Imobiliário: Brasil*. São Paulo: Saint Paul.

Fialho, F. A. P., Mitidieri, T. da C. & Montibeller, G. (2006). *Empreendedorismo na era do conhecimento.* Rio de Janeiro: Visual Books.

Fonseca, R., Fragomeni, H. & Brandão, T. (2012). *Não vivemos em cartões postais*. Brasília: Gilgamesh.

Franco, M. & Haase, H. (2010). Failure factors in small and medium-sized enterprises:qualitative study from an attributional perspective. *International Entrepreneurship and Management Journal, 6(4),* 503-521. DOI:10.1007/s11365-009-0124-5.

Gallo, C. (2010). *A arte de Steve Jobs*. São Paulo: Grupo LeYa.

Galvan, J. L. (2005). *Writing literature reviews: um guia para estudantes das ciências comportamentais*. São Paulo: Pyrezak.

Garcia, F. G. & Eid, W. (2001). *Como planejar a educação: guia de projetos para o futuro*. São Paulo: Publifolha.

Gerber, M. E. (1990). *O mito do empreendedor: como fazer de seu empreendimento um negócio bem-sucedido.* (G. Altmann, Trad.). São Paulo: Saraiva.

Gilad, B. & Levine, P. (1986). A behavioral model of entrepreneurial suply. *Journal of Small Business Management, 24 (4),* 45-54.

Ghosh, B., Liang, T. W., Meng, T. T. & Chan, B. (2001). The key success factors,distinctive capabilities, and strategic thrusts of top SMEs in Singapore. *Journal of Business Research, 51(3),* 209-221.

Harper, D. A. (2007). *Foundations of entrepreneurship and economic development*. London: Routledge, Taylor & Frank Group.

Headd, B. (2003). Redefining business success: distinguishing between closure and failure. *Small Business Economics, 21(1),* 51-61.

Hisrich, R. D., Peters, M. P. & Shepherd, D. A. (2009). *Empreendedorismo*. (T. C. F. de Souza, Trad.) São Paulo: Bookman.

Keeble, D., Tyler, P., Broom, G. & Lewis J. (1992). *Business Sucess in the Coutryside: the Performance of Rural Enterprise, HMSO*. London: Department of The Enviroment.

Kelley, D. J., Bosma, N. & Amorós, J. (2011). *Global entrepreneurship monitor: global report 2010*. United States: Global Entrepreneurship Research Association.

Kessler, A. (2007). Success factors for new businesses in Austria and the Czech Republic. *Entrepreneurship and Regional Development, 19(5),* 381-403. DOI: 10.1080/08985620701439959

Kessler, A. & Frank, H. (2009 Dez.). Nascent Entrepreneurship in longitudinal perspective.-The impact of personality, environment, resources and the founding process on the decision to start business activity. *International Small Business Journal, 27(6),* 720-742. DOI:10.1177/0266242609344363

Kilby, P. (1971). *Entrepreneurship and economic development*. London: Collier-Macmillan.

Lee, J. & Lee, S. (2002). Failure factors of new technology-based ventures according tothe growth stages. In *Kauffman Entrepreneurship Research Conference*, Babson College, Babson Park, 2010 (pp.1-14).

Madeira, J. M. P. (2009). *Servidor público na atualidade*. São Paulo: Elsevier.

Marconi, M. de A. & Lakatos, E. M. (2010). *Fundamentos de metodologia científica*. São Paulo: Atlas.

Marins, J. & Beltroldi, M.M. (2007*). Simples Nacional: Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte comentado*. São Paulo: Revista dos Tribunais.

Marôco, J. (2007). *Análise estatística com utilização do SPSS*. Lisboa: Silabo.

Martins, S. P. (2002). *Greve do servidor público*. São Paulo: Atlas Jurídico.

McClelland, D. (1961). *The achieving society*. New Jersey: Princeton University**.**

Mckinney, P. (2012). *Muito além do óbvio: o poder das perguntas certas para criar ambientes inovadores*. Rio de Janeiro: Campus.

Meira, S. (2008). *Novos negócios inovadores de crescimento empreendedor no Brasil*. Rio de Janeiro: Casa da Palavra.

Mella, F. A. (2004). *Dos Sumérios a Babel: a Mesopotâmia*. São Paulo: Hemus.

Miller, J. L.(2007). *Impacto Brasília*. Brasília: Thesaurus.

Morais R. S. de (2013). *O profissional do futuro: uma visão empreendedora*. São Paulo: Manole.

Moralles, F. H. & Rebelatto, D. A. do N. (2012). *Desenvolvimento industrial e evolução da economia brasileira*. São Paulo: Digital Books.

Moreira, D. A. (2002). *O método fenomenológico na pesquisa*. São Paulo: Pioneira.

Mueller, S. L. & Thomas, A. S., (2000). Culture and Entrepreneurial Potencial – A Nine Country Study of Lócus of Control and Innovativeness. *Journal of Business Venturing 16 (7)*, 51-75. Recuperado de http://numerons.files.wordpress.com/2012/04/1culture-and-entrepreneurial-potential.pdf

Orhan, M. & Scott, D. (2001). Why women enter into entreprenership: an explanatory model. *Women in Management Review, 16 (5/6),* 232-253.

Patu, G. (2008). *A escalada da carga tributária*. São Paulo: Publifolha.

Pesce, B. (2012). *A menina do vale: como o empreendedorismo pode mudar sua vida*. Rio de Janeiro: Casa da Palavra.

Pickhardt, M. & Shinnick, E. (2008). *The shadow economy, corruption and governance*. Alemanha: University of Technology Cottbus.

Porter, M. E. (1996 Nov./Dez.). What is strategy? *Harvard Business Review , 74(6),* 61-78.

Robb, A. M. & Fairlie, R. W. (2009). Determinants of business success: an examination of Asian-owned businesses in the USA. *Journal of Population Economics*, 22(4), 827-858. DOI: 10.1007/s00148-008-0193-8.

Ruiz, J. A. (2006). *Guia para eficiência nos estudos.* São Paulo*:* Editora Atlas.

Sachs, I. (2002). *Desenvolvimento humano, trabalho decente e o Futuro dos empreendedores de pequeno porte no Brasil.* Brasília: SEBRAE.

Say, J.B. (2002). *Tratado sobre economía política.* Madrid: Fondo de Cultura Economica. (Coleção Instituto Investi).

Schumpeter, J. A. (1961). *Capitalismo, socialismo e democracia*. (R. Jungmann, Trad.). Rio de Janeiro: Fundo de Cultura

Senra, N. (2010). *Veredas de Brasília*. Brasília: Ins. Bras. de Geografia e Estatística, IBGE.

Siegel, S.; Castellan Jr., N. J. (2006). *Estatística não-paramétrica para ciências do comportamento*. Porto Alegre: Artmed.

Suzigan, W. (2001). *Indústria brasileira origem e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Hucite.

Stefanovic, I., Prokic, S. & Rankovic, L. (2010). Motivational and success factors of entrepreneurs: the evidence from a developing country. *Zb. rad. Ekon. fak. Rij, 28.* Original scientific paper UDC 65.012.4: 005.583.1

Sternberg, J. R. (2000). *Psicologia cognitiva*. Rio de Janeiro: Thomson Learning.

Van, G., M., Thurik, R. & Bosma, N. (2006). Success and risk factors in the prestart up phase. *Small Business Economics, 26(4),* 319-335. Recuperado de http://hdl.handle.net/10179/693.

Vasconcelos, A. (1978). *A mudança da Capital*. Brasília: Thesaurus.

Vergara, S. C. (2004). *Projetos e relatórios de pesquisa em administração.* (4.ed.). São Paulo: Atlas.

Vericat, G. F. (2013). *O livro vermelho das mulheres empreendedoras*. Lisboa: Bookout.

Yrle, A. C., Hartman, S. J. & Yrle-Fryou, A. R. (2000). Rate of business failures: an analysis of the determinants. *The Entrepreneurial Executive, 5*, 101-115.

Yunus, M. (2006). *O banqueiro dos pobres*. São Paulo: Cidade Nova. 2006

Weber, M. (1930). *Economia e sociedade*. São Paulo: Imprensa Oficial.

Apêndices

Apêndice A

Ofícios de apresentação e encaminhamento, Fundamentação Teórica para construção dos Questionários e os próprios Questionários TIPOS 1, 2 e 3

Apêndice B

Tabelas amostrais dos Questionários TIPOS 1, 2 e 3

Apêndice C

Tabelas de frequências e contingências estatísticas

Apêndice A

Ofício de Apresentação

PODER JUDICIÁRIO
TRIBUNAL REGIONAL FEDERAL DA PRIMEIRA REGIÃO

PCTT: 060.01.003

OF.SECRE/TRF1 n. **Brasília, de novembro de 2013**

Ilustríssimo (a) Senhor (a)
.....
Diretor (a) de Recursos Humanos do

Ministério/Tribunal.....

Prezado (a) Senhor (a),

Apresento a Vossa Senhoria o Servidor Gilmar Ferreira, servidor de carreira do Quadro Permanente deste Tribunal Regional Federal da Primeira Região, o qual se encontra cursando mestrado em Gestão Pública na UTAD – Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro – Vila Real – Portugal, sob orientação da Ilustríssima Professora Carla Susana da Encarnação Marques.

Solicito, observada a oportunidade e conveniência, autorizar o mencionado servidor distribuir, aleatoriamente, pessoalmente ou por meio eletrônico, formulário destinado à pesquisa de campo necessária para o desenvolvimento da Tese a que se propõe defender perante a Banca Examinadora da UTAD no ano de 2014, em Portugal.

Atenciosamente,

Diretor de Recursos Humanos
TRF-1ª Região

Fundamentação teórica dos Questionários TIPOS 1, 2 e 3

UTAD – UNIVERSIDADE DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO
VILA REAL - PORTUGAL

PESQUISA PARA MESTRADO

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA PARA ELABORAÇÃO DAS PERGUNTAS

QUESTIONÁRIOS TIPOS 1, 2, e 3

Grupo/Objetivo*	**Questionário Pergunta**	**Fundamentação Teórica**
1º GRUPO - tem por objetivo dimensionar o potencial para empreender do Servidor Público em atividade e correlacionar com nível de consolidação; e grau de insucesso do Empreendedor aposentado ou desligado do Serviço Público que se arriscou ao empreendedorismo.	Questionários TIPOS 1, 2 e 3 Pergunta 01	Chiavenato, Idalberto. (2008). *Empreendedorismo: dando Asas ao Espírito Empreendedor*. São Paulo: Saraiva. Coutinho, A. L. C. (2003). Servidor Público: reforma administrativa, estabilidade, emprego público, direito adquirido. Curitiba: Juruá. Dolabela, F.C.C. (1999). O segredo de Luísa. Rio de Janeiro: Sextame. Dornelas, J.C.A. (2001). Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. São Paulo: Campus. Drucker, P.F. (2002). Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios. Pioneira. Madeira, J.P. (2009). *Servidor Público na Atualidade.* São Paulo: Elsevier.
2º GRUPO – tem por objetivo verificar fatores psicológicos, cognitivos e meio envolvente a partir da escolha do tipo de negócio ou atividade prentendida.	Questionários TIPOS 1, 2 e 3 Pergunta 02	Alvarez, V.C. (2008). *Diversidade cultural e livre-comércio*. Brasília: Instituto Rio Branco. Cohen, B. (2008). *How to Work for Yourself: 100 Ways to Make the Time, Energy and Priorities to Start a Business.* Kindle Edition. Cuéllar. J. P. (1997). Our Creative Diversity. Paris: UNESCO. Lenzi, F.C., Kiesel, M.D. Salomon, A.V. (2009). O empreendedor de visão. São Paulo: Atlas. Rocha, M.T., Dorresteijn, Hans., Gontijo, M. J. (2005). *Empreendedorismo em negócios sustentáveis*. Brasília: Instituto Internacional de Educação do Brasil. Sachs, I. (2002). *Desenvolvimento humano, trabalho decente e o futuro dos empreendedores de pequeno porte no Brasil*. Brasília: SEBRAE.
3º GRUPO - tem por objetivo identificar a origem do dinheiro (recurso financeiro) que o Empreendedor oriundo do servidor público opta ou dispões para iniciar a atividade	Questionários TIPOS 1, 2 e 3 Pergunta 03	Duarte, C., Esperança, J.P. (2009). *Empreendedorismo e planejamento financeiro*. São Paulo: Atlas. Branson, R. (2006). *A gestão segundo Richard Branson.* São Paulo: Saraiva. Frezatti, F. (1997). *Gestão do fluxo de caixa diário.* São Paulo: Atlas. Silva, H.A., Masakazu, T. (2010). *Planejamento e controle financeiro: fundamentos.* São Paulo: Atlas. Souza, A.F., Torralvo, C.F., Rocha, R.H. (2012). Planejamento financeiro pessoal e gestão do patrimônio. São Paulo: Atlas. Yunus, Muhammad. (2006). *O banqueiro dos pobres*. São Paulo: Cidade Nova.
4º GRUPO - tem por objetivo verificar a tendência do Empreendedor oriundo do Serviço Público quanto à escolha da área ou setor da economia para iniciar o novo negócio ou atividade.	Questionários TIPOS 1, 2 e 3 Pergunta 04	Abrantes, J. (2004). *Associativismo e cooperativismo: como a união de pequenos empreendedores pode gerar emprego e renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Interciência. Dornelas, José C.A. (2011). *Empreendedorismo : transformando idéias em negócios*. (4. ed.). São Paulo: Campus. Howkins, J. (2001). Economia Criativa : como ganhar dinheiro com ideias criativas. São Paulo: M.Books. Hunter, J. C. (2006). *O monge e o executivo: como se tornar um lider servidor*. Rio de Janeiro: Sextante. Kawasaki, G. (2004). *A arte do começo.* Rio de Janeiro: Best Seller. Pena, J. O., Paraca A. (2006). Geração de trabalho e renda, economia solidária e desenvolvimento local. Brasília: Fundação Banco do Brasil.
5º GRUPO - tem por objetivo aferir a ação estratégica do Empreendedor oriundo do Serviço Público a partir da escolha da localização física e aspectos de infraestrutura, ao iniciar o novo negócio.	Questionários TIPOS 1, 2 e 3 Pergunta 05	Farah, O.E., Marcandes, L.P. (2002). *Empreendedorismo e estratégia.* São Paulo: Campus. Havard Business Review (2006). Implementando a inovação. São Paulo: Campus. (Série gestão orientada para resultados). Kelley, T. (2005). *As 10 faces da inovação: estratégias para turbinar a criatividade*. São Paulo: Campus. Malheiros, R.C., Cunha, J.C. (2005).*Viagem ao mundo do empreendedorismo*. Brasília:Instituto de Ensinos Avançados. Meira, S. (2008). Novos negócios inovadores de crescimento empreendedor no Brasil. Rio de Janeiro: Casa da Palavra. Michael, E. Porter. (2004). *Estratégia competitiva*.(2. ed.). São Paulo: Campus.
6º GRUPO - tem por objetivo medir o grau dificuldade do Empreendedor oriundo do Serviço Público quanto à responsabilidade fiscal e o excesso de burocracia para micro e pequeno empreendedor.	33,34,35 Questionários TIPOS 1, 2 e 3 Pergunta 06	Afrânio, C.R. (2009). *Como elaborar um plano de negócio*. Brasília: SEBRAE. Alencar, A.F. (2010). *Quanto custa abrir uma empresa no Brasil*. Rio de Janeiro: FIRJAN. Costa, H. (2010). *Criação e gestão de Micro-Empresas & Pequenos Negócios.* Lisboa: Lídel. Frabretti, L.C. (2007). *Simples Nacional*. São Paulo: Atlas. Salvador, M. (2010). *Como abrir uma loja virtual de sucesso*. Rio de Janeiro: Gramma. Silva, D.S., Godoy, J.A. (2002). *Manual de procedimentos contábeis para micro e pequenas empresas*. (5. ed.). Brasília: SEBRAE.

Brasília, 30 de outubro de 2013.
Gilmar Ferreira - Mestrando

Questionários TIPOS 1, 2 e 3

UTAD – UNIVERSIDADE DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO
VILA REAL - PORTUGAL

PESQUISA PARA MESTRADO

Prezado Senhor (a) Colaborador (a),

Meu nome é GILMAR FERREIRA, sou aluno mestrando da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro – UTAD – Vila Real – Portugal. Sou Servidor Público Federal, residente em Brasília – DF, meu e-mail: gilmar.frombrazil@gmail.com

Dirijo-me a Vossa Senhoria para pedir, cordialmente, sua colaboração no sentido de responder a presente Pesquisa de Campo (Questionário) que estou realizando para subsidiar o desenvolvimento de Dissertação de Mestrado sob o Título: "SERVIDOR PÚBLICO EMPREENDEDOR".

Atenciosamente,

QUESTIONÁRIO TIPO 1

A. Identificação do Respondente (servidor ativo):

NOME: SEXO: ( )M ( )F
ÓRGÃO EMPREGADOR:
CARGO: ( ) NÍVEL MÉDIO ( ) NÍVEL SUPERIOR
REGIME: ( ) Lei 8.112 ( ) CLT-seletista ( ) Outros
Tempo de serviço público (anos): ( ) 0 a 15 ( ) 16 a 35 ( ) acima 35

B. Por favor, marque com um círculo APENAS UM ITEM de cada Questão a resposta que melhor representa a sua decisão.

QUESTÃO-1. Imagine que chegou o dia de sua aposentadoria ou desligamento do Serviço Público e você ainda se considera bastante ativo, deseja continuar produtivo e também deseja fazer algo que ajude a complementar a renda, então você?

1.	Continua no órgão empregador para receber o abono-permanência.
2.	Procura por uma atividade remunerada na iniciativa privada.
3.	Dedica-se a um pequeno negócio ou atividade informal.
4.	Abre uma micro-empresa ou um pequeno negócio formal.

QUESTÃO-2. Qual o tipo de atividade você acredita que oferece MAIOR segurança para o Servidor Público que, após se aposentar ou se desligar, decide abrir um pequeno negócio?

1.	Uma atividade voltada para sua área de formação
2.	Indicada como melhor oportunidade de mercado (na comunidade)
3.	Resultante de um teste especializado (afinidade)
4.	Já exercida por membro da família ou amigo da comunidade

QUESTÃO-3. Imagine que você acaba de se aposentar, dispõe de uma pequena poupança e se arrisca ao empreendedorismo (decide abrir uma empresa), então você?

1.	Utiliza o dinheiro da poupança
2.	Contrata um empréstimo ou linha de crédito.
3.	Vende um bem móvel/imóvel
4.	Utiliza a renda mensal da aposentadoria

QUESTÃO-4. Imagine que você acaba de se aposentar ou se desligar do Serviço Público e decide ser empreendedor. Você acredita que é mais seguro iniciar um negócio (abrir uma empresa)?

1.	Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento)
2.	Indústria (produção de bens de qualquer natureza)
3.	Prestação de serviços (de qualquer natureza)
4.	Outra (favor mencionar:

QUESTÃO-5. Imagine que você precisa decidir sobre a localização física de seu empreendimento. Considere que para qualquer hipótese abaixo uma pesquisa indicou a mesma possibilidade de ganho ou retorno financeiro. Você escolhe?

1.	Em um shopping Center.
2.	Em um prédio público comercial
3.	Em uma rua comercial da cidade
4.	Na sua própria casa

QUESTÃO-6. É sabido que no Brasil a criação e extinção de empresa é um processo complexo que envolve muitos trâmites burocráticos. Imagine que você vai iniciar um empreendimento (criação da empresa) após aposentar ou se desligar do Serviço Público você pensa que é melhor?

1.	Contratar uma empresa especializada.
2.	Percorrer você mesmo todos os passos para a formalização.
3.	Pagar um amigo ou parente com experiência.
4.	Fazer um curso prévio em instituição especializada.

Muito obrigado por sua colaboração!

UTAD – UNIVERSIDADE DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO
VILA REAL - PORTUGAL

PESQUISA PARA MESTRADO

Prezado Senhor (a) Colaborador (a),

Meu nome é GILMAR FERREIRA, sou aluno mestrando da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro – UTAD – Vila Real – Portugal. Sou Servidor Público Federal, residente em Brasília – DF, meu e-mail: gilmar.frombrazil@gmail.com

Dirijo-me a Vossa Senhoria para pedir, cordialmente, sua colaboração no sentido de responder a presente Pesquisa de Campo (Questionário) que estou realizando para subsidiar o desenvolvimento de Dissertação de Mestrado sob o Título: "SERVIDOR PÚBLICO EMPREENDEDOR".

Atenciosamente,

QUESTIONÁRIO TIPO 2

1. Identificação do Respondente (aposentado ou desligado):

NOME: SEXO: ( )M ( )F
EX - ÓRGÃO EMPREGADOR:
CARGO QUE OCUPAVA: ( ) NÍVEL MÉDIO ( ) NÍVEL SUPERIOR
REGIME: ( ) Lei 8.112 ( ) CLT-seletista ( ) Outros
Tempo de serviço público (anos): ( ) 0 a 15 ( ) 16 a 35 ( ) acima 35

B. Por favor, marque com um círculo APENAS UM ITEM de cada Questão a resposta que melhor representa a sua decisão.

QUESTÃO-1. Quando você se aposentou ou desligou do Serviço Público ainda se sentia bastante ativo e produtivo, então tomou a seguinte decisão?

1.	Abriu uma empresa individual.
2.	Abriu um pequeno negócio pelo sistema SIMPLES*.
3.	Iniciou um pequeno negócio informal.
4.	Abriu um negócio por empresa familiar.

QUESTÃO-2. Quando você se aposentou ou se desligou do Serviço Público você abriu sua empresa ou pequeno negócio cuja atividade principal era mais voltada para?

1.	Sua área de formação e conhecimento técnico.
2.	Indicada como melhor oportunidade de mercado (na comunidade).
3.	Resultante de um teste especializado (afinidade).
4.	Já exercida por membro da família ou amigo da comunidade.

QUESTÃO-3. Quando sua aposentadoria ou desligamento foi publicado e você decidiu iniciar sua empresa ou pequeno negócio você utilizou?

1.	O dinheiro da poupança.
2.	Um empréstimo ou linha de crédito.
3.	Vendeu um bem móvel/imóvel.
4.	Utilizou a renda mensal da aposentadoria

QUESTÃO-4. Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?

1.	Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.).
2.	Industrial (produção de bens de qualquer natureza).
3.	Prestação de serviços (de qualquer natureza).
4.	Outra (favor mencionar:

QUESTÃO-5. A escolha da localização física para o começo de sua atividade ou abertura de seu pequeno negócio foi?

1.	Um shopping Center.
2.	Um prédio público comercial.
3.	Uma rua no centro da cidade.
4.	Sua própria casa.

QUESTÃO-6. É sabido que no Brasil a criação e extinção de empresa é um processo complexo que envolve muitos trâmites burocráticos. Para iniciar seu empreendimento (criação da empresa) você?

1.	Contratou uma empresa especializada.
2.	Percorreu você mesmo todo o caminho para a formalização.
3.	Pagou um amigo ou parente com experiência.
4.	Fez um curso prévio em instituição especializada.

Muito obrigado por sua colaboração!

UTAD – UNIVERSIDADE DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO
VILA REAL - PORTUGAL

PESQUISA PARA MESTRADO

Prezado Senhor (a) Colaborador (a),

Meu nome é GILMAR FERREIRA, sou aluno mestrando da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro – UTAD – Vila Real – Portugal. Sou Servidor Público Federal, residente em Brasília – DF, meu e-mail: gilmar.frombrazil@gmail.com

Dirijo-me a Vossa Senhoria para pedir, cordialmente, sua colaboração no sentido de responder a presente Pesquisa de Campo (Questionário) que estou realizando para subsidiar o desenvolvimento de Dissertação de Mestrado sob o Título: "SERVIDOR PÚBLICO EMPREENDEDOR".

Atenciosamente,

QUESTIONÁRIO TIPO 3

1. Identificação do Respondente (foi empreendedor):

NOME: SEXO: ( )M ( )F
EX - ÓRGÃO EMPREGADOR:
CARGO QUE OCUPAVA: ( ) NÍVEL MÉDIO ( ) NÍVEL SUPERIOR
REGIME: ( ) Lei 8.112 ( ) CLT-seletista ( ) Outros
Tempo de serviço público (anos): ( ) 0 a 15 ( ) 16 a 35 ( ) acima 35

B. Por favor, marque com um círculo APENAS UM ITEM de cada Questão a resposta que melhor representa a sua decisão.

QUESTÃO-1. Considerando o facto de infelizmente você não ter sido bem sucedido como micro empreendedor ou pequeno empresário, após ter se aposentado ou se desligado do Serviço Público, hoje você pensa que teria sido melhor?

1.	Continuado no órgão empregador e recebido o abono-permanência.
2.	Procurado por uma atividade remunerada na iniciativa privada
3.	Abriria novamente um pequeno negócio ou atividade informal
4.	Seria novamente um empreendedor com um negócio ou atividade formal.

QUESTÃO-2. Qual o tipo de negócio ou atividade que você acreditou que ofereceria MAIOR segurança quando iniciou seu negócio?

1.	Voltada para sua área de formação

2.	Indicada como melhor oportunidade de mercado (na comunidade)
3.	Resultante de um teste especializado (afinidade)
4.	Já exercida por membro da família ou amigo da comunidade

QUESTÃO-3. Quando você se aposentou ou se desligou do Serviço Público e iniciou a atividade ou pequeno negócio que infelizmente não prosperou, você?

1.	Utilizou o dinheiro da poupança.
2.	Contratou um empréstimo ou linha de crédito.
3.	Vendeu um bem móvel/imóvel.
4.	Utilizou a renda mensal da aposentadoria.

QUESTÃO-4. Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?

1.	Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)
2.	Industrial (produção de bens de qualquer natureza)
3.	Prestação de serviços (de qualquer natureza)
4.	Outra (favor mencionar:

QUESTÃO-5. A escolha da localização física para o começo de sua atividade ou abertura de seu pequeno negócio foi?

1.	Em um shopping Center.
2.	Em um prédio público comercial
3.	Em uma rua comercial da cidade.
4.	Na sua própria casa.

QUESTÃO-6. É sabido que no Brasil a criação e extinção de empresa é um processo complexo que envolve muitos trâmites burocráticos. Para iniciar seu empreendimento (criação da empresa) você?

1.	Contratou uma empresa especializada.
2.	Percorreu você mesmo todos os passos para a formalização.
3.	Pagou um amigo ou parente com experiência.
4.	Fez um curso prévio em instituição especializada.

Muito obrigado por sua colaboração!

Apêndice B

Amostras dos Questionários TIPOS 1, 2, e 3

Questionário 1

Quadro 1

Distribuição da amostra - consoante sexo

Género	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Masculino	56	49,1	49,1	49,1
Feminino	58	50,9	50,9	100,0
Total	114	100,0	100,0	

Quadro 2

Distribuição da amostra - consoante poder empregador

Poder	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Executivo	37	32,5	32,5	32,5
Judiciário	37	32,5	32,5	64,9
Legislativo	40	35,1	35,1	100,0
Total	114	100,0	100,0	

Quadro 3

Distribuição da amostra - consoante grau de instrução

Grau de Instrução	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Nível médio	67	58,8	58,8	58,8
Nível superior	47	41,2	41,2	100,0
Total	114	100,0	100,0	

Quadro 4

Distribuição da amostra consoante - vínculo de regime

Vínculo-Regime	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Lei 8.112	103	90,4	90,4	90,4
CLT-celetista	6	5,3	5,3	95,6
Outros	5	4,4	4,4	100,0
Total	114	100,0	100,0	

Quadro 5

Distribuição da amostra - consoante tempo de serviço público

Tempo de Serviço público (anos)	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
0 a 15	34	29,8	29,8	29,8
16 a 35	78	68,4	68,4	98,2
acima 35	2	1,8	1,8	100,0
Total	114	100,0	100,0	

Quadro 6

Pergunta 1 – Imagine que chegou o dia de sua aposentadoria ou desligamento do Serviço Público e você ainda se considera bastante ativo, deseja continuar produtivo e também deseja fazer algo que ajude a complementar a renda, então você?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative percent
Continua no órgão empregador para receber o abono-permanência	30	26,3	26,3	26,3
Procura por uma atividade remunerada na iniciativa privada	10	8,8	8,8	35,1
Dedica-se a um pequeno negócio ou atividade informal	31	27,2	27,2	62,3
Abre uma micro-empresa ou um pequeno negócio formal	43	37,7	37,7	100,0
Total	114	100,0	100,0	

Quadro 7

Pergunta 2 – Qual o tipo de atividade você acredita que oferece MAIOR segurança para o Servidor Público que, após se aposentar ou se desligar, decide abrir um pequeno negócio?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative percent
Uma atividade voltada para sua área de formação	21	18,4	18,4	18,4
Indicada como melhor oportunidade de mercado (na comunidade)	23	20,2	20,2	38,6
Resultante de um teste especializado (afinidade)	37	32,5	32,5	71,1
Já exercida por membro da família ou amigo da comunidade	33	28,9	28,9	100,0
Total	114	100,0	100,0	

Quadro 8

Pergunta 3 – Imagine que você acaba de se aposentar, dispõe de uma pequena poupança e se arrisca ao empreendedorismo (decide abrir uma empresa), então você?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Utiliza o dinheiro da poupança	31	27,2	27,2	27,2
Contrata um empréstimo ou linha de crédito	26	22,8	22,8	50,0
Vende um bem móvel/imóvel	26	22,8	22,8	72,8
Utiliza a renda mensal da aposentadoria	31	27,2	27,2	100,0
Total	114	100,0	100,0	

Quadro 9

Pergunta 4 – Imagine que você acaba de se aposentar ou se desligar do Serviço Público e decide ser empreendedor. Você acredita que é mais seguro iniciar um negócio (abrir empresa)?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento)	47	41,2	41,2	41,2
Indústria (produção de bens de qualquer natureza)	19	16,7	16,7	57,9
Prestação de serviços (de qualquer natureza)	31	27,2	27,2	85,1
Outra (favor mencionar)	17	14,9	14,9	100,0
Total	114	100,0	100,0	

Quadro 10

Pergunta 5 – Imagine que você precisa decidir sobre a localização física de seu empreendimento. Considere que para qualquer hipótese abaixo uma pesquisa indicou a mesma possibilidade de ganho ou retorno financeiro. Você escolhe?

OPÇÕES		Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Valid	Em um shopping Center	36	31,6	31,6	31,6
	Em um prédio público comercial	15	13,2	13,2	44,7
	Em uma rua comercial da cidade	27	23,7	23,7	68,4
	Na sua própria casa	36	31,6	31,6	100,0
	Total	114	100,0	100,0	

Quadro 11

Pergunta 6 – É sabido que no Brasil a criação e extinção de empresa é um processo complexo que envolve muitos trâmites burocráticos. Imagine que você vai iniciar um empreendimento (criação da empresa) após aposentar ou se desligar do Serviço Público você pensa que é melhor?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Contratar uma empresa especializada	24	21,1	21,1	21,1
Percorrer você mesmo todos os passos para a formalização	34	29,8	29,8	50,9
Pagar um amigo ou parente com experiência	29	25,4	25,4	76,3
Fazer um curso prévio em instituição especializada	27	23,7	23,7	100,0
Total	114	100,0	100,0	

Questionário 2

Quadro 12

Distribuição da amostra - consoante sexo

Género	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Masculino	58	56,3	56,3	56,3
Feminino	45	43,7	43,7	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Quadro 13

Distribuição da amostra - consoante Poder Empregador

Poder	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Poder Executivo	38	36,9	36,9	36,9
Poder Judiciário	32	31,1	31,1	68,0
Poder Legislativo	33	32,0	32,0	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Quadro 14

Distribuição da amostra - consoante grau de instrução

Grau de instrução	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Nível médio	27	26,2	26,2	26,2
Nível superior	76	73,8	73,8	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Quadro 15

Distribuição da amostra - consoante vínculo de regime

Vínculo-Regime	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Lei 8.112	74	71,8	71,8	71,8
CLT-celetista	20	19,4	19,4	91,3
Outros	9	8,7	8,7	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Quadro 16

Distribuição da amostra - consoante tempo de serviço público

Tempo de serviço público (anos)	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
0 a 15	20	19,4	19,4	19,4
16 a 35	12	11,7	11,7	31,1
acima 35	71	68,9	68,9	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Quadro 17

Pergunta 1 – Quando você se aposentou ou desligou do Serviço público ainda se sentia bastante ativo e produtivo, então tomou a seguinte decisão?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Abriu uma empresa individual	53	51,5	51,5	51,5
Abriu um pequeno negócio pelo sistema SIMPLES	20	19,4	19,4	70,9
Iniciou um pequeno negócio informal	15	14,6	14,6	85,4
Abriu um negócio por empresa familiar	15	14,6	14,6	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Quadro 18

Pergunta 2 – Quando você se aposentou ou se desligou do Serviço público você abriu sua empresa ou pequeno negócio cuja atividade principal era mais voltada para?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Sua área de formação e conhecimento técnico	25	24,3	24,3	24,3
Indicada como melhor oportunidade de mercado (na comunidade).	24	23,3	23,3	47,6
Resultante de um teste especializado (afinidade).	27	26,2	26,2	73,8
Já exercida por membro da família ou amigo da comunidade	27	26,2	26,2	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Quadro 19

Pergunta 3 – Quando sua aposentadoria ou desligamento foi publicado e você decidiu iniciar sua empresa ou pequeno negócio você utilizou?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
O dinheiro da poupança	34	33,0	33,0	33,0
Um empréstimo ou linha de crédito	20	19,4	19,4	52,4
Vendeu um bem móvel/imóvel	30	29,1	29,1	81,6
Utilizou a renda mensal da aposentadoria	19	18,4	18,4	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Quadro 20

Pergunta 4 – Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)	56	54,4	54,4	54,4
Industrial (produção de bens de qualquer natureza)	16	15,5	15,5	69,9
Prestação de serviços (de qualquer natureza)	21	20,4	20,4	90,3
Outra	10	9,7	9,7	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Quadro 21

Pergunta 5 – A escolha da localização física para o começo de sua atividade ou abertura de seu pequeno negócio foi?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Um shopping Center	30	29,1	29,1	29,1
Um prédio público comercial	17	16,5	16,5	45,6
Uma rua no centro da cidade	32	31,1	31,1	76,7
Sua própria casa	24	23,3	23,3	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Quadro 22

Pergunta 6 – É sabido que no Brasil a criação e extinção de empresa é um processo complexo que envolve muitos trâmites burocráticos. Para iniciar seu empreendimento (criação da empresa) você?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Contratou uma empresa especializada	16	15,5	15,5	15,5
Percorreu você mesmo todo o caminho para a formalização	55	53,4	53,4	68,9
Pagou um amigo ou parente com experiência	16	15,5	15,5	84,5
Fez um curso prévio em instituição especializada	16	15,5	15,5	100,0
Total	103	100,0	100,0	

Questionário 3

Quadro 23

Distribuição da amostra - consoante sexo

Género	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Masculino	59	61,5	61,5	61,5
Feminino	37	38,5	38,5	100,0
Total	96	100,0	100,0	

Quadro 24

Distribuição da amostra - consoante Poder empregador

Poder	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Poder Executivo	37	38,5	38,5	38,5
Poder Judiciário	31	32,3	32,3	70,8
Poder Legislativo	28	29,2	29,2	100,0
Total	96	100,0	100,0	

Quadro 25

Distribuição da amostra - consoante grau de instrução

Grau de instrução	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Nível médio	59	61,5	61,5	61,5
Nível superior	37	38,5	38,5	100,0
Total	96	100,0	100,0	

Quadro 26

Distribuição da amostra consoante vínculo de regime

Vínculo-Regime	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Lei 8.112	26	27,1	27,1	27,1
CLT-celetista	33	34,4	34,4	61,5
Outros	37	38,5	38,5	100,0
Total	96	100,0	100,0	

Quadro 27

Distribuição da amostra - consoante tempo de serviço público

Tempo de serviço público (anos)	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
0 a 15	34	35,4	35,4	35,4
16 a 35	35	36,5	36,5	71,9
acima 35	27	28,1	28,1	100,0
Total	96	100,0	100,0	

Quadro 28

Pergunta 1 – Considerando o facto de infelizmente você não ter sido bem sucedido como micro empreendedor ou pequeno empresário, após ter se aposentado ou se desligado do Serviço Público, hoje você pensa que teria sido melhor?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Continuado no órgão empregador e recebido o abono-permanência	44	45,8	45,8	45,8
Procurado por uma atividade remunerada na iniciativa privada	19	19,8	19,8	65,6
Abriria novamente um pequeno negócio ou atividade informal	12	12,5	12,5	78,1
Seria novamente um empreendedor com um negócio ou atividade formal	21	21,9	21,9	100,0
Total	96	100,0	100,0	

Quadro 29

Pergunta 2 – Qual o tipo de negócio ou atividade que você acreditou que ofereceria MAIOR segurança quando iniciou seu negócio?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Voltada para sua área de formação	17	17,7	17,7	17,7
Indicada como melhor oportunidade de mercado (na comunidade)	35	36,5	36,5	54,2
Resultante de um teste especializado (afinidade)	20	20,8	20,8	75,0
Já exercida por membro da família ou amigo da comunidade	24	25,0	25,0	100,0
Total	96	100,0	100,0	

Quadro 30

Pergunta 3 – Quando você se aposentou ou se desligou do Serviço Público e iniciou a atividade ou pequeno negócio que infelizmente não prosperou, você?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Utilizou o dinheiro da poupança	17	17,7	17,7	17,7
Contratou um empréstimo ou linha de crédito	19	19,8	19,8	37,5
Vendeu um bem móvel/imóvel	29	30,2	30,2	67,7
Utilizou a renda mensal da aposentadoria	31	32,3	32,3	100,0
Total	96	100,0	100,0	

Quadro 31

Pergunta 4 – Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)	44	45,8	45,8	45,8
Industrial (produção de bens de qualquer natureza)	13	13,5	13,5	59,4
Prestação de serviços (de qualquer natureza)	29	30,2	30,2	89,6
Outra	10	10,4	10,4	100,0
Total	96	100,0	100,0	

Quadro 32

Pergunta 5 – A escolha da localização física para o começo de sua atividade ou abertura de seu pequeno negócio foi?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Em um shopping Center	23	24,0	24,0	24,0
Em um prédio público comercial	24	25,0	25,0	49,0
Em uma rua comercial da cidade	27	28,1	28,1	77,1
Na sua própria casa	22	22,9	22,9	100,0
Total	96	100,0	100,0	

Quadro 33

Pergunta 6 – É sabido que no Brasil a criação e extinção de empresa é um processo complexo que envolve muitos trâmites burocráticos. Para iniciar seu empreendimento (criação da empresa) você?

OPÇÕES	Frequency	Percent	Valid percent	Cumulative percent
Contratou uma empresa especializada	26	27,1	27,1	27,1
Percorreu você mesmo todos os passos para a formalização	46	47,9	47,9	75,0
Pagou um amigo ou parente com experiência	14	14,6	14,6	89,6
Fez um curso prévio em instituição especializada	10	10,4	10,4	100,0
Total	96	100,0	100,0	

Apêndice C

Tabelas de Frequência, Contingências, Análise Fatorial Exploratória, Validação e Fiabilidade dos instrumentos de medida (Testes Qui-Quadrado)

Questionário TIPO 1

Fonte de Financiamento

Tabela 1
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Imagine que você acaba de se aposentar, dispõe de uma pequena poupança e se arrisca ao empreendedorismo (decide abrir uma empresa), então você?				Total
			Utiliza o dinheiro da poupança	**Contrata um empréstimo ou linha de crédito**	**Vende um bem móvel/imóvel**	**Utiliza a renda mensal da aposentadoria**	
Sexo	Masculino	Count	17	10	13	16	56
		% within Sexo	30,4%	17,9%	23,2%	28,6%	100,0%
	Feminino	Count	14	16	13	15	58
		% within Sexo	24,1%	27,6%	22,4%	25,9%	100,0%
Total		Count	31	26	26	31	114
		% within Sexo	27,2%	22,8%	22,8%	27,2%	100,0%

Tabela 2
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson chi-square	1,673[a]	3	,643
Likelihood ratio	1,685	3	,640
Linear-by-linear association	,000	1	1,000
N of valid cases	114		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 12,77.

Tabela 3
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Imagine que você acaba de se aposentar, dispõe de uma pequena poupança e se arrisca ao empreendedorismo (decide abrir uma empresa), então você?				Total
			Utiliza o dinheiro da poupança	**Contrata um empréstimo ou linha de crédito**	**Vende um bem móvel/imóvel**	**Utiliza a renda mensal da aposentadoria**	
Órgão Empregador	Poder Executivo	Count	11	7	9	10	37
		% within Órgão Empregador	29,7%	18,9%	24,3%	27,0%	100,0%
	Poder Judiciário	Count	10	10	9	8	37
		% within Órgão Empregador	27,0%	27,0%	24,3%	21,6%	100,0%
	Poder Legislativo	Count	10	9	8	13	40
		% within Órgão Empregador	25,0%	22,5%	20,0%	32,5%	100,0%
Total		Count	31	26	26	31	114
		% within Órgão Empregador	27,2%	22,8%	22,8%	27,2%	100,0%

Tabela 4
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson chi-square	1,744[a]	6	,942
Likelihood ratio	1,755	6	,941
Linear-by-linear association	,195	1	,659
N of valid cases	114		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,44.

Tabela 5
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Imagine que você acaba de se aposentar, dispõe de uma pequena poupança e se arrisca ao empreendedorismo (decide abrir uma empresa), então você?				Total
			Utiliza o dinheiro da poupança	**Contrata um empréstimo ou linha de crédito**	**Vende um bem móvel/imóvel**	**Utiliza a renda mensal da aposentadoria**	
Cargo Público	Nível médio	Count	18	18	11	20	67
		% within Cargo Público	26,9%	26,9%	16,4%	29,9%	100,0%
	Nível superior	Count	13	8	15	11	47
		% within Cargo Público	27,7%	17,0%	31,9%	23,4%	100,0%
Total		Count	31	26	26	31	114
		% within Cargo Público	27,2%	22,8%	22,8%	27,2%	100,0%

Tabela 6
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson chi-square	4,511[a]	3	,211
Likelihood ratio	4,499	3	,212
Linear-by-Linear association	,007	1	,935
N of Valid Cases	114		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 10,72.

Tabela 7
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Imagine que você acaba de se aposentar, dispõe de uma pequena poupança e se arrisca ao empreendedorismo (decide abrir uma empresa), então você?				Total
			Utiliza o dinheiro da poupança	**Contrata um empréstimo ou linha de crédito**	**Vende um bem móvel/imóvel**	**Utiliza a renda mensal da aposentadoria**	
Vínculo de Regime	Lei 8.112	Count	28	22	23	30	103
		% within Vínculo de Regime	27,2%	21,4%	22,3%	29,1%	100,0%
	CLT-celetista	Count	2	2	1	1	6
		% within Vínculo de Regime	33,3%	33,3%	16,7%	16,7%	100,0%
	Outros	Count	1	2	2	0	5
		% within Vínculo de Regime	20,0%	40,0%	40,0%	0,0%	100,0%
Total		Count	31	26	26	31	114
		% within Vínculo de Regime	27,2%	22,8%	22,8%	27,2%	100,0%

Tabela 8
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson chi-square	3,716[a]	6	,715
Likelihood ratio	4,851	6	,563
Linear-by-linear association	,780	1	,377
N of valid cases	114		

a. 8 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,14.

Tabela 9
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Imagine que você acaba de se aposentar, dispõe de uma pequena poupança e se arrisca ao empreendedorismo (decide abrir uma empresa), então você?				Total
			Utiliza o dinheiro da poupança	**Contrata um empréstimo ou linha de crédito**	**Vende um bem móvel/imóvel**	**Utiliza a renda mensal da aposentadoria**	
Tempo de serviço público (anos)	0 a 15	Count	15	9	7	3	34
		% within Tempo de serviço público (anos)	44,1%	26,5%	20,6%	8,8%	100,0 %
	16 a 35	Count	16	17	18	27	78
		% within Tempo de serviço público (anos)	20,5%	21,8%	23,1%	34,6%	100,0 %
	acima 35	Count	0	0	1	1	2
		% within Tempo de serviço público (anos)	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	100,0 %
Total		Count	31	26	26	31	114
		% within Tempo de serviço público (anos)	27,2%	22,8%	22,8%	27,2%	100,0 %

Tabela 10
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson chi-square	13,003[a]	6	,043
Likelihood ratio	14,692	6	,023
Linear-by-linear association	12,095	1	,001
N of valid cases	114		

a. 4 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,46.

Tipo de Negócio

Tabela 11
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Imagine que você acaba de se aposentar ou se desligar do Serviço Público e decide ser empreendedor. Você acredita que é mais seguro iniciar um negócio (abrir uma empresa)?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento)	**Indústria (produção de bens de qualquer natureza)**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra (favor mencionar)**	
Sexo	Masculino	Count	21	11	13	11	56
		% within Sexo	37,5%	19,6%	23,2%	19,6%	100,0%
	Feminino	Count	26	8	18	6	58
		% within Sexo	44,8%	13,8%	31,0%	10,3%	100,0%
Total		Count	47	19	31	17	114
		% within Sexo	41,2%	16,7%	27,2%	14,9%	100,0%

Tabela 12
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson chi-square	3,249[a]	3	,355
Likelihood ratio	3,276	3	,351
Linear-by-Linear association	,737	1	,391
N of valid cases	114		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,35.

Tabela 13
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Imagine que você acaba de se aposentar ou se desligar do Serviço Público e decide ser empreendedor. Você acredita que é mais seguro iniciar um negócio (abrir uma empresa)?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento)	**Indústria (produção de bens de qualquer natureza)**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra (favor mencionar)**	
Órgão Empregador	Poder Executivo	Count	14	8	10	5	37
		% within Orgão Empregador	37,8%	21,6%	27,0%	13,5%	100,0%
	Poder Judiciário	Count	15	7	12	3	37
		% within Orgão Empregador	40,5%	18,9%	32,4%	8,1%	100,0%
	Poder Legislativo	Count	18	4	9	9	40
		% within Orgão Empregador	45,0%	10,0%	22,5%	22,5%	100,0%
Total		Count	47	19	31	17	114
		% within Orgão Empregador	41,2%	16,7%	27,2%	14,9%	100,0%

Tabela 14
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson chi-square	5,409[a]	6	,492
Likelihood ratio	5,556	6	,475
Linear-by-linear association	,065	1	,798
N of valid cases	114		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5,52.

Tabela 15
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Imagine que você acaba de se aposentar ou se desligar do Serviço Público e decide ser empreendedor. Você acredita que é mais seguro iniciar um negócio (abrir uma empresa)?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento)	**Indústria (produção de bens de qualquer natureza)**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra (favor mencionar)**	
Cargo Público	Nível médio	Count	27	11	20	9	67
		% within Cargo Público	40,3%	16,4%	29,9%	13,4%	100,0%
	Nível superior	Count	20	8	11	8	47
		% within Cargo Público	42,6%	17,0%	23,4%	17,0%	100,0%
Total		Count	47	19	31	17	114
		% within Cargo Público	41,2%	16,7%	27,2%	14,9%	100,0%

Tabela 16
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson chi-square	,701[a]	3	,873
Likelihood ratio	,705	3	,872
Linear-by-linear association	,005	1	,943
N of valid cases	114		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,01.

Tabela 17
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Imagine que você acaba de se aposentar ou se desligar do Serviço Público e decide ser empreendedor. Você acredita que é mais seguro iniciar um negócio (abrir uma empresa)?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento)	**Indústria (produção de bens de qualquer natureza)**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra (favor mencionar)**	
Vínculo de Regime	Lei 8.112	Count	45	17	27	14	103
		% within Vínculo de Regime	43,7%	16,5%	26,2%	13,6%	100,0%
	CLT-celetista	Count	1	1	2	2	6
		% within Vínculo de Regime	16,7%	16,7%	33,3%	33,3%	100,0%
	Outros	Count	1	1	2	1	5
		% within Vínculo de Regime	20,0%	20,0%	40,0%	20,0%	100,0%
Total		Count	47	19	31	17	114
		% within Vínculo de Regime	41,2%	16,7%	27,2%	14,9%	100,0%

Tabela 18
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson chi-square	3,604[a]	6	,730
Likelihood ratio	3,580	6	,733
Linear-by-linear association	2,386	1	,122
N of valid cases	114		

a. 8 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,75.

Tabela 19
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Imagine que você acaba de se aposentar ou se desligar do Serviço Público e decide ser empreendedor. Você acredita que é mais seguro iniciar um negócio (abrir uma empresa)?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento)	**Indústria (produção de bens de qualquer natureza)**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra (favor mencionar**	
Tempo de serviço público (anos)	0 a 15	Count	10	6	11	7	34
		% within Tempo de serviço público (anos)	29,4%	17,6%	32,4%	20,6%	100,0%
	16 a 35	Count	37	11	20	10	78
		% within Tempo de serviço público (anos)	47,4%	14,1%	25,6%	12,8%	100,0%
	acima 35	Count	0	2	0	0	2
		% within Tempo de serviço público (anos)	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
Total		Count	47	19	31	17	114
		% within Tempo de serviço público (anos)	41,2%	16,7%	27,2%	14,9%	100,0%

Tabela 20
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson chi-square	13,573[a]	6	,035
Likelihood ratio	10,767	6	,096
Linear-by-linear association	2,891	1	,089
N of valid cases	114		

a. 4 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,30.

Questionário TIPO 2

Fonte de Financiamento

Tabela 21
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando sua aposentadoria ou desligamento foi publicado e você decidiu iniciar sua empresa ou pequeno negócio você utilizou?				Total
			O dinheiro da poupança	**Um empréstimo ou linha de crédito**	**Vendeu um bem móvel/imóvel**	**Utilizou a renda mensal da aposentadoria**	
Sexo	Masculino	Count	20	12	17	9	58
		% within Sexo	34,5%	20,7%	29,3%	15,5%	100,0%
	Feminino	Count	14	8	13	10	45
		% within Sexo	31,1%	17,8%	28,9%	22,2%	100,0%
Total		Count	34	20	30	19	103
		% within Sexo	33,0%	19,4%	29,1%	18,4%	100,0%

Tabela 22
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson chi-square	,817[a]	3	,845
Likelihood ratio	,812	3	,847
Linear-by-linear association	,537	1	,464
N of valid cases	103		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,30.

Tabela 23
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando sua aposentadoria ou desligamento foi publicado e você decidiu iniciar sua empresa ou pequeno negócio você utilizou?				Total
			O dinheiro da poupança	**Um empréstimo ou linha de crédito**	**Vendeu um bem móvel/imóvel**	**Utilizou a renda mensal da aposentadoria**	
Orgão Empregador	Poder Executivo	Count	14	6	11	7	38
		% within Orgão Empregador	36,8%	15,8%	28,9%	18,4%	100,0%
	Poder Judiciário	Count	8	8	11	5	32
		% within Orgão Empregador	25,0%	25,0%	34,4%	15,6%	100,0%
	Poder Legislativo	Count	12	6	8	7	33
		% within Orgão Empregador	36,4%	18,2%	24,2%	21,2%	100,0%
Total		Count	34	20	30	19	103
		% within Orgão Empregador	33,0%	19,4%	29,1%	18,4%	100,0%

Tabela 24
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson chi-square	2,549[a]	6	,863
Likelihood ratio	2,573	6	,860
Linear-by-linear association	,005	1	,945
N of Valid Cases	103		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5,90.

Tabela 25
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando sua aposentadoria ou desligamento foi publicado e você decidiu iniciar sua empresa ou pequeno negócio você utilizou?				Total
			O dinheiro da poupança	**Um empréstimo ou linha de crédito**	**Vendeu um bem móvel/imóvel**	**Utilizou a renda mensal da aposentadoria**	
Cargo Público	Nível médio	Count	13	3	7	4	27
		% within Cargo Público	48,1%	11,1%	25,9%	14,8%	100,0%
	Nível superior	Count	21	17	23	15	76
		% within Cargo Público	27,6%	22,4%	30,3%	19,7%	100,0%
Total		Count	34	20	30	19	103
		% within Cargo Público	33,0%	19,4%	29,1%	18,4%	100,0%

Tabela 26
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson chi-square	4,231[a]	3	,238
Likelihood ratio	4,212	3	,239
Linear-by-linear association	1,900	1	,168
N of valid cases	103		

a. 1 cells (12,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,98.

Tabela 27
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando sua aposentadoria ou desligamento foi publicado e você decidiu iniciar sua empresa ou pequeno negócio você utilizou?				Total
			O dinheiro da poupança	**Um empréstimo ou linha de crédito**	**Vendeu um bem móvel/imóvel**	**Utilizou a renda mensal da aposentadoria**	
Vínculo de Regime	Lei 8.112	Count	24	17	21	12	74
		% within Vínculo de Regime	32,4%	23,0%	28,4%	16,2%	100,0 %
	CLT-seletista	Count	7	2	6	5	20
		% within Vínculo de Regime	35,0%	10,0%	30,0%	25,0%	100,0 %
	Outros	Count	3	1	3	2	9
		% within Vínculo de Regime	33,3%	11,1%	33,3%	22,2%	100,0 %
Total		Count	34	20	30	19	103
		% within Vínculo de Regime	33,0%	19,4%	29,1%	18,4%	100,0 %

Tabela 28
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson chi-square	2,556[a]	6	,862
Likelihood ratio	2,741	6	,841
Linear-by-linear association	,375	1	,540
N of valid cases	103		

a. 6 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,66.

Tabela 29
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando sua aposentadoria ou desligamento foi publicado e você decidiu iniciar sua empresa ou pequeno negócio você utilizou?				Total
			O dinheiro da poupança	**Um empréstimo ou linha de crédito**	**Vendeu um bem móvel/imóvel**	**Utilizou a renda mensal da aposentadoria**	
Tempo de serviço público (anos)	0 a 15	Count	7	2	6	5	20
		% within Tempo de serviço público (anos)	35,0%	10,0%	30,0%	25,0%	100,0%
	16 a 35	Count	5	2	3	2	12
		% within Tempo de serviço público (anos)	41,7%	16,7%	25,0%	16,7%	100,0%
	acima 35	Count	22	16	21	12	71
		% within Tempo de serviço público (anos)	31,0%	22,5%	29,6%	16,9%	100,0%
Total		Count	34	20	30	19	103
		% within Tempo de serviço público (anos)	33,0%	19,4%	29,1%	18,4%	100,0%

Tabela 30
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**Df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson chi-square	2,359[a]	6	,884
Likelihood ratio	2,483	6	,870
Linear-by-linear association	,097	1	,756
N of valid cases	103		

a. 6 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,21.

Tipo de Negócio

Tabela 31
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)	**Industrial (produção de bens de qualquer natureza)**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra**	
Sexo	Masculino	Count	29	9	16	4	58
		% within Sexo	50,0%	15,5%	27,6%	6,9%	100,0%
	Feminino	Count	27	7	5	6	45
		% within Sexo	60,0%	15,6%	11,1%	13,3%	100,0%
Total		Count	56	16	21	10	103
		% within Sexo	54,4%	15,5%	20,4%	9,7%	100,0%

Tabela 32
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**Df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson chi-square	4,921[a]	3	,178
Likelihood ratio	5,139	3	,162
Linear-by-linear association	,416	1	,519
N of valid cases	103		

a. 1 cells (12,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,37.

Tabela 33
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)	**Industrial (produção de bens de qualquer natureza)**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra**	
Órgão Empregador	Poder Executivo	Count	20	4	8	6	38
		% within Orgão Empregador	52,6%	10,5%	21,1%	15,8%	100,0%
	Poder Judiciário	Count	19	4	7	2	32
		% within Orgão Empregador	59,4%	12,5%	21,9%	6,2%	100,0%
	Poder Legislativo	Count	17	8	6	2	33
		% within Orgão Empregador	51,5%	24,2%	18,2%	6,1%	100,0%
Total		Count	56	16	21	10	103
		% within Orgão Empregador	54,4%	15,5%	20,4%	9,7%	100,0%

Tabela 34
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson chi-square	5,048[a]	6	,538
Likelihood ratio	4,797	6	,570
Linear-by-linear association	,750	1	,387
N of valid cases	103		

a. 4 cells (33,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,11.

Tabela 35
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)	**Industrial (produção de bens de qualquer natureza)**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra**	
Cargo Público	Nível médio	Count	15	4	5	3	27
		% within Cargo Público	55,6%	14,8%	18,5%	11,1%	100,0%
	Nível superior	Count	41	12	16	7	76
		% within Cargo Público	53,9%	15,8%	21,1%	9,2%	100,0%
Total		Count	56	16	21	10	103
		% within Cargo Público	54,4%	15,5%	20,4%	9,7%	100,0%

Tabela 36
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	,159[a]	3	,984
Likelihood Ratio	,158	3	,984
Linear-by-Linear Association	,000	1	,989
N of Valid Cases	103		

a. 2 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,62.

Tabela 37
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)	**Industrial (produção de bens de qualquer natureza)**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra**	
Vínculo de Regime	Lei 8.112	Count	41	13	13	7	74
		% within Vínculo de Regime	55,4%	17,6%	17,6%	9,5%	100,0%
	CLT-seletista	Count	8	2	7	3	20
		% within Vínculo de Regime	40,0%	10,0%	35,0%	15,0%	100,0%
	Outros	Count	7	1	1	0	9
		% within Vínculo de Regime	77,8%	11,1%	11,1%	0,0%	100,0%
Total		Count	56	16	21	10	103
		% within Vínculo de Regime	54,4%	15,5%	20,4%	9,7%	100,0%

Tabela 38
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson chi-square	6,604[a]	6	,359
Likelihood ratio	7,143	6	,308
Linear-by-linear association	,045	1	,831
N of valid cases	103		

a. 7 cells (58,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,87.

Tabela 39
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)	**Industrial (produção de bens de qualquer natureza)**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra**	
Tempo de serviço público (anos)	0 a 15	Count	8	2	7	3	20
		% within Tempo de serviço público (anos)	40,0%	10,0%	35,0%	15,0%	100,0%
	16 a 35	Count	8	1	2	1	12
		% within Tempo de serviço público (anos)	66,7%	8,3%	16,7%	8,3%	100,0%
	acima 35	Count	40	13	12	6	71
		% within Tempo de serviço público (anos)	56,3%	18,3%	16,9%	8,5%	100,0%
Total		Count	56	16	21	10	103
		% within Tempo de serviço público (anos)	54,4%	15,5%	20,4%	9,7%	100,0%

Tabela 40
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson Chi-Square	5,606[a]	6	,469
Likelihood Ratio	5,362	6	,498
Linear-by-Linear Association	2,489	1	,115
N of Valid Cases	103		

a. 6 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,17.

Questionário TIPO 3

Fonte de Financiamento

Tabela 41
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando você se aposentou ou se desligou do Serviço Público e iniciou a atividade ou pequeno negócio que infelizmente não prosperou, você?				Total
			Utilizou o dinheiro da poupança	**Contratou um empréstimo ou linha de crédito**	**Vendeu um bem móvel/imóvel**	**Utilizou a renda mensal da aposentadoria**	
Sexo	Masculino	Count	11	11	18	19	59
		% within Sexo	18,6%	18,6%	30,5%	32,2%	100,0%
	Feminino	Count	6	8	11	12	37
		% within Sexo	16,2%	21,6%	29,7%	32,4%	100,0%
Total		Count	17	19	29	31	96
		% within Sexo	17,7%	19,8%	30,2%	32,3%	100,0%

Tabela 42
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson chi-square	,182[a]	3	,980
Likelihood ratio	,182	3	,980
Linear-by-linear association	,008	1	,927
N of valid cases	96		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,55.

Tabela 43
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando você se aposentou ou se desligou do Serviço Público e iniciou a atividade ou pequeno negócio que infelizmente não prosperou, você?				Total
			Utilizou o dinheiro da poupança	**Contratou um empréstimo ou linha de crédito**	**Vendeu um bem móvel/imóvel**	**Utilizou a renda mensal da aposentadoria**	
Orgão Empregador	Poder Executivo	Count	4	5	11	17	37
		% within Orgão Empregador	10,8%	13,5%	29,7%	45,9%	100,0%
	Poder Judiciário	Count	7	8	11	5	31
		% within Orgão Empregador	22,6%	25,8%	35,5%	16,1%	100,0%
	Poder Legislativo	Count	6	6	7	9	28
		% within Orgão Empregador	21,4%	21,4%	25,0%	32,1%	100,0%
Total		Count	17	19	29	31	96
		% within Orgão Empregador	17,7%	19,8%	30,2%	32,3%	100,0%

Tabela 44
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson chi-square	8,154[a]	6	,227
Likelihood ratio	8,633	6	,195
Linear-by-linear association	2,974	1	,085
N of Valid Cases	96		

a. 1 cells (8,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,96.

Tabela 45
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando você se aposentou ou se desligou do Serviço Público e iniciou a atividade ou pequeno negócio que infelizmente não prosperou, você?				Total
			Utilizou o dinheiro da poupança	**Contratou um empréstimo ou linha de crédito**	**Vendeu um bem móvel/imóvel**	**Utilizou a renda mensal da aposentadoria**	
Cargo Público	Nível médio	Count	11	11	15	22	59
		% within Cargo Público	18,6%	18,6%	25,4%	37,3%	100,0%
	Nível superior	Count	6	8	14	9	37
		% within Cargo Público	16,2%	21,6%	37,8%	24,3%	100,0%
Total		Count	17	19	29	31	96
		% within Cargo Público	17,7%	19,8%	30,2%	32,3%	100,0%

Tabela 46
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson chi-square	2,521[a]	3	,471
Likelihood ratio	2,540	3	,468
Linear-by-linear association	,235	1	,628
N of valid cases	96		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,55.

Tabela 47
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando você se aposentou ou se desligou do Serviço Público e iniciou a atividade ou pequeno negócio que infelizmente não prosperou, você?				Total
			Utilizou o dinheiro da poupança	**Contratou um empréstimo ou linha de crédito**	**Vendeu um bem móvel/imóvel**	**Utilizou a renda mensal da aposentadoria**	
Vínculo de Regime	Lei 8.112	Count	4	4	9	9	26
		% within Vínculo de Regime	15,4%	15,4%	34,6%	34,6%	100,0%
	CLT-seletista	Count	8	7	8	10	33
		% within Vínculo de Regime	24,2%	21,2%	24,2%	30,3%	100,0%
	Outros	Count	5	8	12	12	37
		% within Vínculo de Regime	13,5%	21,6%	32,4%	32,4%	100,0%
Total		Count	17	19	29	31	96
		% within Vínculo de Regime	17,7%	19,8%	30,2%	32,3%	100,0%

Tabela 48
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson chi-square	2,295[a]	6	,891
Likelihood ratio	2,286	6	,892
Linear-by-linear association	,003	1	,955
N of valid cases	96		

a. 1 cells (8,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,60.

Tabela 49
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando você se aposentou ou se desligou do Serviço Público e iniciou a atividade ou pequeno negócio que infelizmente não prosperou, você?				Total
			Utilizou o dinheiro da poupança	**Contratou um empréstimo ou linha de crédito**	**Vendeu um bem móvel/imóvel**	**Utilizou a renda mensal da aposentadoria**	
Tempo de serviço público (anos)	0 a 15	Count	7	5	11	11	34
		% within Tempo de serviço público (anos)	20,6%	14,7%	32,4%	32,4%	100,0%
	16 a 35	Count	5	10	9	11	35
		% within Tempo de serviço público (anos)	14,3%	28,6%	25,7%	31,4%	100,0%
	acima 35	Count	5	4	9	9	27
		% within Tempo de serviço público (anos)	18,5%	14,8%	33,3%	33,3%	100,0%
Total		Count	17	19	29	31	96
		% within Tempo de serviço público (anos)	17,7%	19,8%	30,2%	32,3%	100,0%

Tipo de Negócio

Tabela 50
Tabela de Contingência (Crostab)

			Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)	**Industrial (produção de bens de qualquer natureza**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra**	
Sexo	Masculino	Count	25	6	19	9	59
		% within Sexo	42,4%	10,2%	32,2%	15,3%	100,0%
	Feminino	Count	19	7	10	1	37
		% within Sexo	51,4%	18,9%	27,0%	2,7%	100,0%
Total		Count	44	13	29	10	96
		% within Sexo	45,8%	13,5%	30,2%	10,4%	100,0%

Tabela 51
*Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests***)**

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson Chi-Square	5,326[a]	3	,149
Likelihood Ratio	6,012	3	,111
Linear-by-Linear Association	2,953	1	,086
N of Valid Cases	96		

a. 1 cells (12,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,85.

Tabela 52
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)	**Industrial (produção de bens de qualquer natureza**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra**	
Órgão Empregador	Poder Executivo	Count	18	3	13	3	37
		% within Orgão Empregador	48,6%	8,1%	35,1%	8,1%	100,0%
	Poder Judiciário	Count	14	5	9	3	31
		% within Orgão Empregador	45,2%	16,1%	29,0%	9,7%	100,0%
	Poder Legislativo	Count	12	5	7	4	28
		% within Orgão Empregador	42,9%	17,9%	25,0%	14,3%	100,0%
Total		Count	44	13	29	10	96
		% within Orgão Empregador	45,8%	13,5%	30,2%	10,4%	100,0%

Tabela 53
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson chi-square	2,637[a]	6	,853
Likelihood ratio	2,704	6	,845
Linear-by-linear association	,080	1	,777
N of valid cases	96		

a. 5 cells (41,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,92.

Tabela 54
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)	**Industrial (produção de bens de qualquer natureza**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra**	
Cargo Público	Nível médio	Count	29	8	16	6	59
		% within Cargo Público	49,2%	13,6%	27,1%	10,2%	100,0%
	Nível superior	Count	15	5	13	4	37
		% within Cargo Público	40,5%	13,5%	35,1%	10,8%	100,0%
Total		Count	44	13	29	10	96
		% within Cargo Público	45,8%	13,5%	30,2%	10,4%	100,0%

Tabela 55
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson chi-square	,861[a]	3	,835
Likelihood ratio	,858	3	,835
Linear-by-linear association	,615	1	,433
N of valid cases	96		

a. 1 cells (12,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,85.

Tabela 56
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)	**Industrial (produção de bens de qualquer natureza**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra**	
Vínculo de Regime	Lei 8.112	Count	10	7	7	2	26
		% within Vínculo de Regime	38,5%	26,9%	26,9%	7,7%	100,0%
	CLT-celetista	Count	17	2	11	3	33
		% within Vínculo de Regime	51,5%	6,1%	33,3%	9,1%	100,0%
	Outros	Count	17	4	11	5	37
		% within Vínculo de Regime	45,9%	10,8%	29,7%	13,5%	100,0%
Total		Count	44	13	29	10	96
		% within Vínculo de Regime	45,8%	13,5%	30,2%	10,4%	100,0%

Tabela 57
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson Chi-Square	6,330[a]	6	,387
Likelihood Ratio	5,929	6	,431
Linear-by-Linear Association	,080	1	,777
N of Valid Cases	96		

a. 5 cells (41,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,71.

Tabela 58
Tabela de Contingência (Crosstab)

			Quando você se aposentou ou se desligou e decidiu ser empreendedor você iniciou um negócio (abriu uma empresa) na área?				Total
			Comercial (alimentos, vestuários, entretenimento, etc.)	**Industrial (produção de bens de qualquer natureza**	**Prestação de serviços (de qualquer natureza)**	**Outra**	
Tempo de serviço público (anos)	0 a 15	Count	17	3	11	3	34
		% within Tempo de serviço público (anos)	50,0%	8,8%	32,4%	8,8%	100,0%
	16 a 35	Count	16	4	11	4	35
		% within Tempo de serviço público (anos)	45,7%	11,4%	31,4%	11,4%	100,0%
	acima 35	Count	11	6	7	3	27
		% within Tempo de serviço público (anos)	40,7%	22,2%	25,9%	11,1%	100,0%
Total		Count	44	13	29	10	96
		% within Tempo de serviço público (anos)	45,8%	13,5%	30,2%	10,4%	100,0%

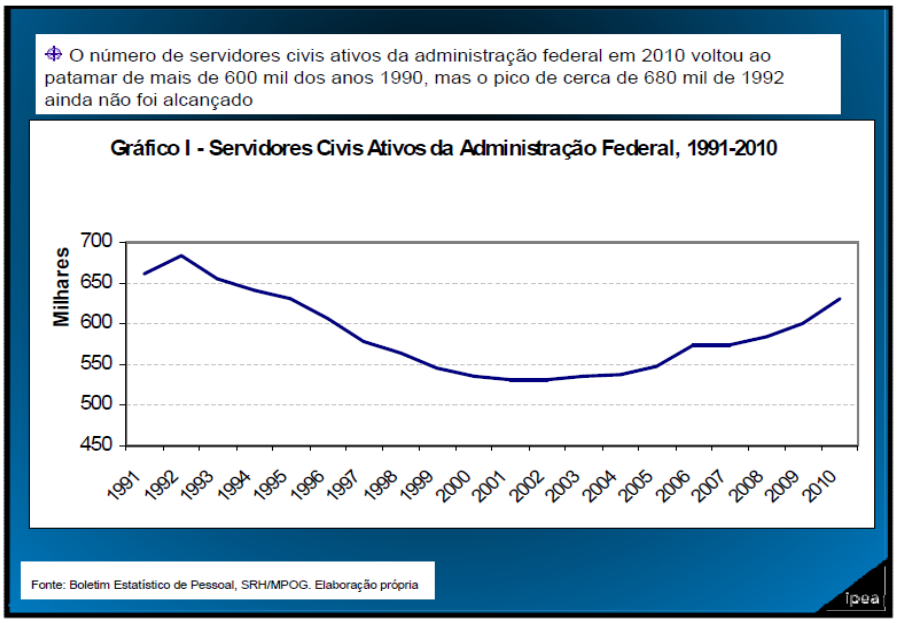
Tabela 59
Testes de Independência do Qui-Quadrado (Chi-Square Tests)

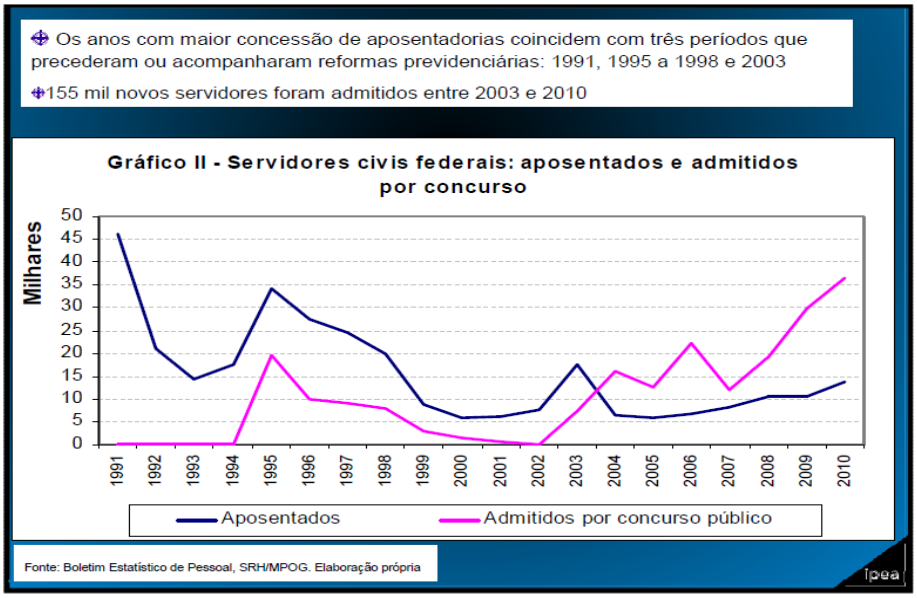
	Value	**df**	**Asymp. Sig. (2-sided)**
Pearson Chi-Square	2,821[a]	6	,831
Likelihood Ratio	2,673	6	,849
Linear-by-Linear Association	,078	1	,780
N of Valid Cases	96		

a. 6 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,81.

Anexo

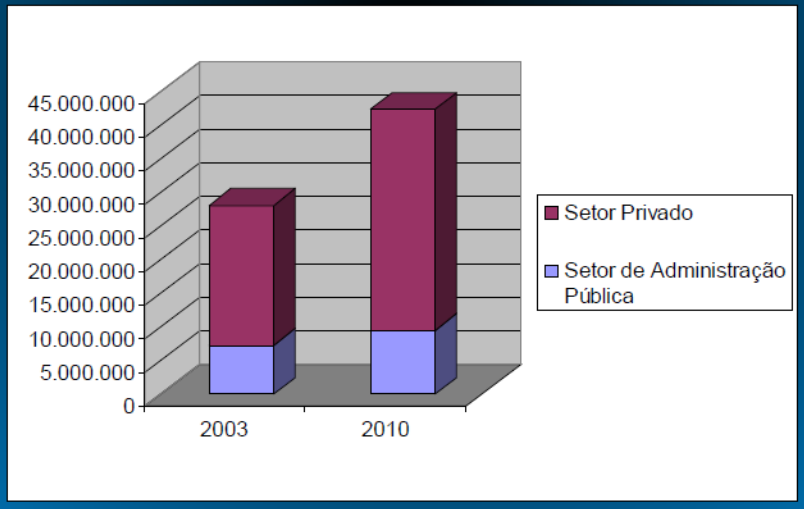
Anexo A Ocupação no Setor Público Brasileiro: tendências recentes e questões em aberto – Comunicado do IPEA n. 110 – 2011*





*Recuperado de:
http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/comunicado/110908_comunicadoipea110.pdf

Os vínculos de trabalho crescem mais no setor privado do que na administração pública



Fonte: RAIS/MTE

Ipea

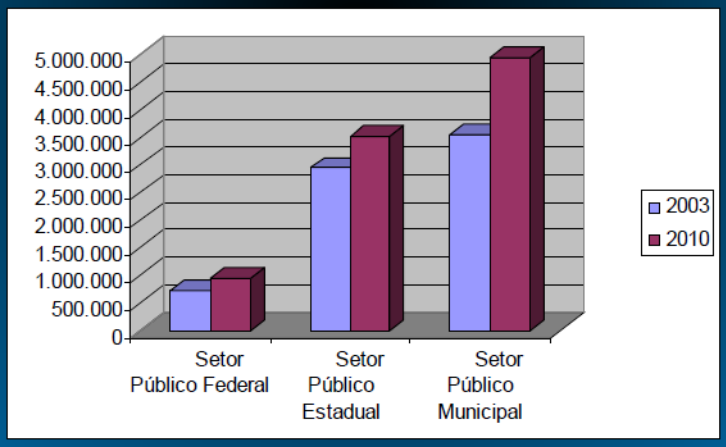
Os vínculos de trabalho cresceram mais no setor privado do que no setor público entre 2003 e 2010

Natureza Jurídica	*2003*	*2010*	*Var (%) 2003-10*	*Part. (%) 2003*	*Part. (%) 2010*
Administração Pública	7.221.733	9.399.738	30,2	25,2	21,8
Setor Público Federal	727.547	947.936	30,3	2,5	2,2
Setor Público Estadual	2.946.374	3.508.835	19,1	10,3	8,1
Setor Público Municipal	3.547.812	4.942.967	39,3	12,4	11,5
Empresas Estatais	738.424	823.341	11,5	2,6	1,9
Setor Privado Organizacional	20.734.028	32.887.395	58,6	72,3	76,3
Empresas Privadas	18.489.218	30.012.389	62,3	64,4	69,6
Entidades Sem Fins Lucrativos	2.244.810	2.875.006	28,1	7,8	6,7
Total dos Setores	28.694.185	43.110.474	50,2	100,0	100,0

Fonte: RAIS/MTE

Ipea

Houve grande crescimento do número de vínculos de trabalho no setor municipal comparado com o estadual e o federal



Fonte: RAIS/MTE

ipea

Houve um forte processo de municipalização da ocupação pública entre 1995 e 2010

Ocupação no setor público	*1995*	*2002*	*2010*
Número de vínculos diretos	5.515.594	6.998.140	9.399.738
Federal (%)	15,6	11,5	10,1
Estadual (%)	45,3	41,5	37,3
Municipal (%)	39,1	47,0	52,6

Fonte: RAIS/MTE

- O aumento do número de servidores municipais é reflexo das atribuições dadas aos municípios pela CF-1988 e vem ocorrendo, sobretudo, nas áreas de saúde, educação e assistência social

ipea

Aumentaram os vínculos de trabalho com grau de escolaridade maior que ensino médio (%)

Esfera	1995	2002	2010
Federal	46,1	38,9	50,7
Estadual	29,7	39,7	49,4
Municipal	15,6	21,6	33,7
Total	**27,0**	**31,1**	**41,3**

Fonte: RAIS/MTE. Exclui empresas estatais e entidades públicas autônomas

Ipea

Houve grande aumento dos servidores estatutários e diminuição dos celetistas

Tipo de vínculo	1995	2002	2010	Var. 95-02	Var. 02-10
Celetistas permanentes	1.235.540	873.583	582.673	-29,3	-33,3
Estatutários	4.516.170	4.427.177	5.300.760	-2,0	19,7
% Estatutários	78,5	83,5	90,0	-	-

Fonte: Rais. Exclui empresas estatais e entidades públicas autônomas

- Processos seletivos públicos para contratação de celetistas não foram aplicados e a queda no número desses vínculos se deu por efeito de aposentadoria de seus ocupantes

Ipea

Diminuíram os ocupados em funções administrativas, exceto no municipal

Esfera	2002	2010	% Var.
Federal	250.493	227.753	-9,1
Estadual	844.906	660.583	-21,8
Municipal	836.180	931.630	11,4
Total	**1.931.579**	**1.819.966**	**-5,8**

Fonte: RAIS/MTE

Ipea

A participação (%) das mulheres é maior na esfera municipal

Esfera	1995	2002	2010
Federal	31,9	32,1	35,1
Estadual	59,6	58,4	57,3
Municipal	61,7	62,4	64,0
Total	56,6	57,2	58,6

Fonte: RAIS/MTE

Ipea

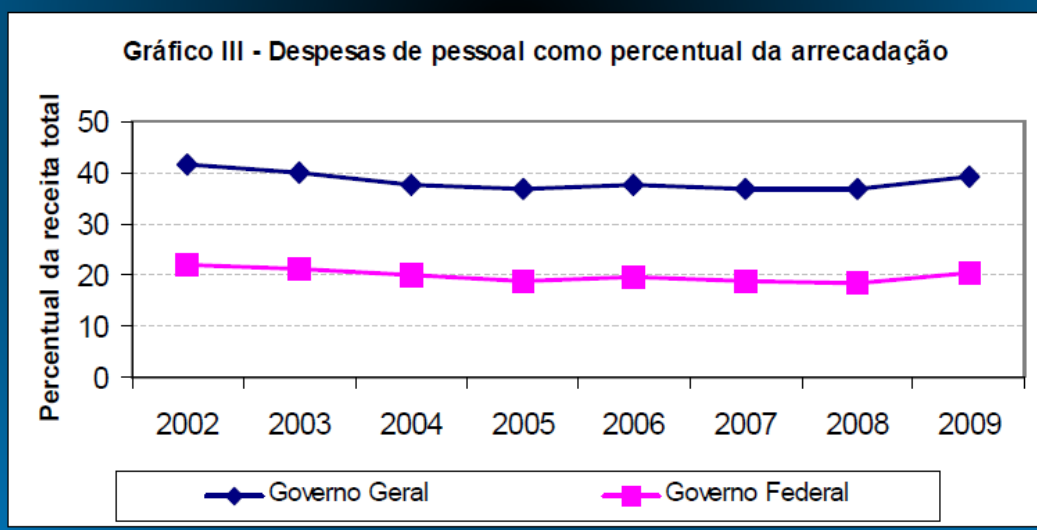
A renda dos homens (em SM mensais) é maior, exceto na administração federal

Ano	2010	
Esfera	**Homens**	**Mulheres**
Federal	11,1	12,2
Estadual	6,2	4,6
Municipal	3,0	2,7
Total	5,5	3,9

Fonte: RAIS/MTE

Ipea

As despesas com pessoal ativo e inativo das três esferas de governo mantêm-se em patamares estáveis em relação ao total das receitas tributárias



Fonte: Tesouro Nacional

Ipea