

PESQUISA DECISÃO

Objetivo: Atribuir escalas de importância entre os pares de barreiras.

1. Escalas

- 1 - Iguamente importantes
- 3 - Pouco mais importante
- 5 - Moderadamente mais importante
- 7 - Fortemente mais importante
- 9 - Absolutamente mais importante

2. Variáveis (Barreiras)

- **Desinteresse** – Os próprios vereadores não se interessam pelas atividades de controle orçamentário.
- **Desconhecimento** – Os vereadores não têm conhecimento de que a tarefa de controle é uma função do legislativo.
- **Falta de Tempo** – Os vereadores não tem tempo, ou tem muitas outras tarefas concorrentes, de maior retorno eleitoral ou supostamente mais nobres, que impedem que ela seja realizada de forma adequada.
- **Descrença na Efetividade** – Os vereadores não acreditam que o controle possa ser exercido com efetividade.
- **Dificuldade Técnica** – Os vereadores não realizam controle orçamentário por dificuldades técnicas.
- **Falta de Assessoria** – Os vereadores não realizam atividades de controle pela falta de uma assessoria in loco.
- **Falta de Incentivo** – Baixo incentivo vindo dos eleitores e dos cidadãos para que a tarefa de controle se realize.
- **Negociação de Emendas** – Preferência por trabalhar com emendas parlamentares e garantir o interesse de seus eleitores no orçamento público.
- **Risco de Indisposição** – O vereador não realiza tarefa de controle orçamentário pelo risco de se indispor com prefeito e outros vereadores.

3. Alguma outra barreira que queira sugerir:

4. Você é:

Vereador

Assessor

Estudante

5. Em relação às barreiras ao controle do orçamento público pelo legislativo, quais barreiras abaixo são mais relevantes?

Escalas																		
Desinteresse	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Desconhecimento
Desinteresse	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Falta de Tempo
Desinteresse	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Descrença na Efetividade
Desinteresse	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Dificuldade Técnica
Desinteresse	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Falta de Assessoria
Desinteresse	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Falta de Incentivo
Desinteresse	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Negociação de Emendas
Desinteresse	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Risco de Indisposição
Desconhecimento	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Falta de Tempo
Desconhecimento	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Descrença na Efetividade
Desconhecimento	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Dificuldade Técnica
Desconhecimento	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Falta de Assessoria
Desconhecimento	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Falta de Incentivo
Desconhecimento	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Negociação de Emendas
Desconhecimento	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Risco de Indisposição
Falta de Tempo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Descrença na Efetividade
Falta de Tempo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Dificuldade Técnica
Falta de Tempo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Falta de Assessoria
Falta de Tempo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Falta de Incentivo
Falta de Tempo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Negociação de Emendas
Falta de Tempo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Risco de Indisposição
Descrença na Efetividade	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Dificuldade Técnica
Descrença na Efetividade	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Falta de Assessoria
Descrença na Efetividade	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Falta de Incentivo
Descrença na Efetividade	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Negociação de Emendas
Descrença na Efetividade	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Risco de Indisposição
Dificuldade Técnica	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Falta de Assessoria
Dificuldade Técnica	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Falta de Incentivo
Dificuldade Técnica	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Negociação de Emendas
Dificuldade Técnica	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Risco de Indisposição
Falta de Assessoria	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Falta de Incentivo
Falta de Assessoria	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Negociação de Emendas
Falta de Assessoria	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Risco de Indisposição
Falta de Incentivo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Negociação de Emendas
Falta de Incentivo	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Risco de Indisposição
Negociação de Emendas	9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Risco de Indisposição