

ZA5907

**Flash Eurobarometer 394
(The Role of Public Support in the Commercialization
of Innovations)**

**Country Questionnaire
Portugal**

FL394 Inobarómetro 2014

A Número Flash

--	--	--	--

FL342A

B CÓDIGO DO PAÍS

--	--

FL342B

C NÚMERO DA ENTREVISTA

--	--	--	--	--	--

FL342C

NACE Código NACE (Informação da amostra)

--

				Código NACE - 4 dígitos
--	--	--	--	-------------------------

FL342NACE

--

SIZE Dimensão da empresa (Informação da amostra)

--

				Dimensão da empresa
--	--	--	--	---------------------

FL342SIZE

(INTRO1) Bom dia/Boa tarde, o meu nome é (NOME) e estou a ligar-lhe da TNS, uma empresa de estudos de mercado em Portugal. Posso falar com o Diretor Executivo, Diretor Geral, Diretor Financeiro ou qualquer representante legal com capacidades decisórias na sua empresa?

(INTRO2) SE A PESSOA QUE ATENDE PEDIR INFORMAÇÕES ADICIONAIS: Estamos a contactar (decisores em) empresas por toda a Europa para conhecer as suas opiniões relativamente a assuntos empresariais atuais. As suas opiniões serão usadas para apoiar a tomada de decisões e para o desenvolvimento de futuras políticas europeias. Gostaria muito de poder falar com ele/ela para incluir a sua opinião no estudo.

SE O ENTREVISTADO ELEGÍVEL NÃO ESTIVER DISPONÍVEL, FAZER MARCAÇÃO

(INTRO3) (AO FALAR COM OS ENTREVISTADOS ELEGÍVEIS) Bom dia/Boa tarde, o meu nome é (NOME) e estou a ligar-lhe da TNS, uma empresa de estudos de mercado em Portugal.

(INTRO4) Estamos a contactar (decisores em) empresas por toda a Europa para conhecer as suas opiniões relativamente a assuntos empresariais atuais e gostaríamos de contar com a sua colaboração. As suas opiniões serão usadas para apoiar a tomada de decisões e o desenvolvimento de futuras políticas europeias. Tem tempo para responder a algumas perguntas? Não deverei tomar mais do que 15 a 20 minutos do seu tempo.

PERGUNTAR LAN1 APENAS EM BE, EE, FI, IE, LV, LU, MT, ES, CH

LAN1 Em que idioma pretende realizar esta entrevista?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

Áustria - Alemão	1
Bélgica - Holandês	2
Bélgica - Francês	3
Bulgária - Búlgaro	4
Croácia - Croata	5
República Checa - Checo	6
Dinamarca - Dinamarquês	7
Estónia - Estónio	8
Estónia - Russo	9
Finlândia - Finlandês	10
Finlândia - Sueco	11
França - Francês	12
Alemanha - Alemão	13
Grécia - Grego	14
Hungria - Húngaro	15
Islândia - Islandês	16
Irlanda - Inglês	17
Irlanda - Irlandês	18
Itália - Italiano	19
Letónia - Letão	20
Letónia - Russo	21
Lituânia - Lituano	22
Luxemburgo - Luxemburguês	23
Luxemburgo - Francês	24
Luxemburgo - Alemão	25
Macedónia - Macedónio	26
Macedónia - Albanês	27
Malta - Maltês	28
Malta - Inglês	29
Montenegro - Montenegrino	30
Países Baixos - Holandês	31
Noruega - Norueguês	32
Polónia - Polaco	33
Portugal - Português	34
República do Chipres - Grego	35
Roménia - Romeno	36
Eslováquia - Eslovaco	37
Eslovénia - Esloveno	38
Espanha - Catalão	39

Espanha - Espanhol	40
Suécia - Sueco	41
Suíça - Alemão	42
Suíça - Francês	43
Suíça - Italiano	44
Turquia - Turco	45
Turquia - Curdo	46
Comunidade Turco-Cipriota - Turco	47
Reino Unido - inglês	48
Estados Unidos da América - Inglês	49

FL342 LAN1 MODIFIED TREND

(ASSEGARAR O ENTREVISTADO) Gostaria de assegurar que a sua colaboração é totalmente voluntária e que todas as suas respostas são confidenciais. Para finalidades de controlo de qualidade e de formação, esta entrevista pode ser monitorizada ou gravada. Em primeiro lugar, farei algumas perguntas unicamente para fins estatísticos...

PERGUNTAR A TODOS

Vou começar com algumas perguntas básicas sobre a sua empresa. Para todas as perguntas, restrinja as suas respostas às atividades da sua empresa somente em Portugal.

D1 Quantos funcionários (equivalente a tempo inteiro) a sua empresa possui atualmente?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

1 a 9 funcionários	1
10 a 49 funcionários	2
50 a 249 funcionários	3
250 a 499 funcionários	4
500 ou mais	5
NS/NR (NÃO LER)	6

FL343 D1 MODIFIED TREND

SE D1=6 PARAR A ENTREVISTA

D2 Quando é que a sua empresa foi criada?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

Antes de 1 de janeiro de 2008	1
Entre 1 de janeiro de 2008 e 1 de janeiro de 2013	2
Depois de 1 de janeiro de 2013	3
NS/NR (NÃO LER)	4

FL343 D2 MODIFIED TREND

PERGUNTAR A TODOS

ROTACIONAR OS ITENS 1 A 3, ITENS 4 E 5 SÃO CÓDIGOS ÚNICOS

D3 Desde 1 de janeiro de 2011 a sua empresa...?

Outras empresas	2,
Organizações do setor público	3,
NS/NR (NÃO LER)	4,

NEW

ROTACIONAR AFIRMAÇÕES 1 A 5

LER: A inovação ocorre quando uma empresa introduz um bem, serviço, processo, estratégia de marketing ou método organizacional novo ou significativamente melhorado. Uma empresa pode desenvolver ela própria a inovação ou adquiri-la a outras empresas ou organizações.

Q1 A sua empresa introduziu alguns dos seguintes tipos de inovação desde janeiro de 2011?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

		Sim	Não	NS/NR (NÃO LER)
1	Bens novos ou significativamente melhorados	1	2	3
2	Serviços novos ou significativamente melhorados	1	2	3
3	Processos novos ou significativamente melhorados (por ex., processos de produção ou métodos de distribuição)	1	2	3
4	Estratégias de marketing novas ou significativamente melhoradas	1	2	3
5	Estruturas organizacionais novas ou significativamente melhoradas (por ex., gestão de conhecimento ou organização do local de trabalho)	1	2	3

NEW

PERGUNTAR Q2 SE INTRODUZIU UM BEM OU SERVIÇO INOVADOR DESDE JANEIRO DE 2011, CÓDIGO 1 EM Q1.1 OU Q1.2 – OUTROS IR PARA Q3

Q2 Aproximadamente que percentagem do volume de negócios da sua empresa em 2013 se deveu a bens ou serviços inovadores que foram introduzidos desde janeiro de 2011?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

0%	1
Entre 1 e 25%	2
Entre 26 e 50%	3
Entre 51 e 75%	4
Entre 76 e 100%	5
NS/NR (NÃO LER)	6

FL343 Q2 STRONGLY MODIFIED TREND

PERGUNTAR A TODOS

ROTACIONAR AFIRMAÇÕES 1 A 2

Q3 Desde janeiro de 2011 a sua empresa...?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

		Sim	Não	NS/NR (NÃO LER)
--	--	-----	-----	-----------------------

1	Aplicou uma ou mais patentes ou marcas registadas	1	2	3
2	Executou investigação e desenvolvimento (I&D) tanto a nível interno como subcontratando	1	2	3

NEW

PERGUNTAR Q4 SE A EMPRESA INTRODUZIU UMA INOVAÇÃO DESDE JANEIRO DE 2011 "SIM" CÓDIGO 1 EM Q1.1 A Q1.5 – OUTROS IR PARA Q5

ROTACIONAR AFIRMAÇÕES 1 A 6

Q4 Em que medida cada um dos seguintes elementos contribuiu para o desenvolvimento de ideias para as inovações da sua empresa desde janeiro de 2011?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

		Contribuiu muito	Contribuiu um pouco	Não contribuiu nada	NS/NR (NÃO LER)
--	--	---------------------	------------------------	---------------------------	-----------------------

1	Os funcionários da sua empresa	1	2	3	4
2	A direção da sua empresa	1	2	3	4
3	Outras empresas	1	2	3	4
4	Universidades ou organizações de investigação	1	2	3	4
5	Organizações do setor público	1	2	3	4
6	Consumidores individuais	1	2	3	4

NEW

PERGUNTAR A TODOS

ROTACIONAR ITENS 1 A 3, ITENS 5 E 6 SÃO CÓDIGOS ÚNICOS

Q5 A sua empresa recebeu algum apoio financeiro público para a investigação e desenvolvimento ou outras atividades de inovação de algum dos seguintes organismos desde janeiro de 2011?

(LER - VÁRIAS RESPOSTAS POSSÍVEIS)

Governos ou administrações locais ou regionais	1,
Governo ou administração nacionais	2,
União Europeia	3,
Outro (ESPONTÂNEO)	4,

Nenhum (ESPONTÂNEO)	5,
NS/NR (NÃO LER)	6,

NEW

PERGUNTAR Q6 SE RECEBEU ALGUM APOIO FINANCEIRO PÚBLICO PARA INVESTIGAÇÃO E DESENVOLVIMENTO NA Q5, CÓDIGOS 1-4 NA Q5 - OUTROS IR PARA Q7

Q6	Em que medida este apoio financeiro para desenvolver as suas inovações nos últimos 3 anos foi importante numa escala de '1' a '6'- onde '1' significa que a inovação teria sido desenvolvida sem o apoio e '6' o apoio foi indispensável para desenvolver a inovação?
----	---

(APENAS UMA RESPOSTA)

1 - A inovação teria sido desenvolvida sem o apoio	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6 - O apoio foi indispensável para desenvolver a inovação	6
NS/NR (NÃO LER)	7

NEW

LER: A comercialização da inovação é o processo de tornar um bem ou serviço novo ou significativamente melhorado num bem ou serviço vendível.

PERGUNTAR Q7 SE INTRODUZIU UM BEM OU SERVIÇO INOVADOR DESDE JANEIRO DE 2011, CÓDIGO 1 EM Q1.1 OU Q1.2 – OUTROS IR PARA Q9a

ROTACIONAR OS ITENS 1 A 7, ITENS 8 E 9 SÃO CÓDIGOS ÚNICOS

Q7	Desde janeiro de 2011 a sua empresa recebeu apoio financeiro ou não financeiro de um governo ou administração para qualquer uma das seguintes atividades para comercializar os seus bens ou serviços inovadores? Apoio para...
----	--

(LER - VÁRIAS RESPOSTAS POSSÍVEIS)

Cumprir os regulamentos ou normas	1,
Desenvolver um plano de marketing	2,
Desenvolver um protótipo	3,
Formar funcionários sobre como promover bens ou serviços inovadores	4,
Aplicar ou gerir direitos de propriedade intelectual	5,
Testar um produto ou serviço no mercado antes do lançamento	6,
Vender em mercados de exportação	7,
Nenhuma das opções acima	8,
NS/NR (NÃO LER)	9,

NEW

PERGUNTAR Q8 SE RECEBEU ALGUM APOIO FINANCEIRO OU NÃO FINANCEIRO PARA COMERCIALIZAR EM Q7, CÓDIGOS 1-7 EM Q7 – OUTROS IR PARA Q9

Q8 Em que medida este apoio financeiro ou não financeiro para comercializar os seus bens ou serviços inovadores nos últimos 3 anos foi importante numa escala de '1' a '6'- onde '1' significa que a inovação teria sido comercializada sem o apoio e '6' o apoio foi indispensável para comercializar a inovação?

(APENAS UMA RESPOSTA)

1 - A inovação teria sido comercializada sem o apoio	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6 - O apoio foi indispensável para comercializar a inovação	6
NS/NR (NÃO LER)	7

NEW

LER: Aproveitamos para recordar que as organizações do setor público incluem governos ou administrações locais, regionais e nacionais, assim como organizações governamentais ou administrativas que fornecem serviços como transportes públicos, ensino, saúde, etc.

PERGUNTAR Q9A SE CÓDIGO 1 EM Q1.1 OU Q1.2 – OUTROS IR PARA Q9B

ROTACIONAR AFIRMAÇÕES 1 A 4

Q9a A sua empresa colaborou com algum dos seguintes parceiros para o marketing, distribuição ou promoção de algum dos seus bens ou serviços inovadores desde janeiro de 2011?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

		Sim	Não	NS/NR (NÃO LER)
1	Um concorrente	1	2	3
2	Uma empresa parceira ou um consultor externo	1	2	3
3	Uma empresa de um cliente ou consumidores individuais	1	2	3
4	Organização do setor público	1	2	3

NEW

PERGUNTAR Q9B SE “NÃO” CÓDIGO 2 OU “NS” CÓDIGO 3 EM Q1.1 E Q1.2 – OUTROS IR PARA Q10A

ROTACIONAR AFIRMAÇÕES 1 A 4

Q9b A sua empresa colaborou com algum dos seguintes parceiros para o marketing, distribuição ou promoção de algum dos seus bens ou serviços desde janeiro de 2011?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

		Sim	Não	NS/NR (NÃO LER)
--	--	-----	-----	-----------------------

1	Um concorrente	1	2	3
2	Uma empresa parceira ou um consultor externo	1	2	3
3	Uma empresa de um cliente ou consumidores individuais	1	2	3
4	Organização do setor público	1	2	3

NEW

PERGUNTAR Q10a SE "SIM" CÓDIGO 1 EM Q1.1 OU Q1.2 – OUTROS IR PARA Q10B

ROTACIONAR AFIRMAÇÕES 1 A 8

Q10a Pensando sobre a comercialização dos bens ou serviços inovadores da sua empresa desde janeiro de 2011, algum dos seguintes aspetos é um problema importante, um problema menor ou não é de todo um problema?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

		Um problema importante	Um problema menor	Não é de todo um problema	NS/NR (NÃO LER)
--	--	------------------------	-------------------	---------------------------	-----------------------

1	Falta de recursos financeiros	1	2	3	4
2	Falta de competências em marketing	1	2	3	4
3	Custo ou complexidade do cumprimento dos regulamentos ou normas	1	2	3	4
4	Mercado dominado por concorrentes estabelecidos	1	2	3	4
5	Pouca procura para os seus bens ou serviços inovadores	1	2	3	4
6	Dificuldade em manter direitos de propriedade intelectual	1	2	3	4
7	Ausência de normas ou regulamentos de mercado	1	2	3	4
8	Canais de distribuição fracos	1	2	3	4

NEW

PERGUNTAR Q10B SE "NÃO" CÓDIGO 2 OU "NS" CÓDIGO 3 EM Q1.1 E Q1.2 – OUTROS IR PARA Q11

ROTACIONAR AFIRMAÇÕES 1 A 8

Q10b Pensando sobre a comercialização dos bens ou serviços da sua empresa desde janeiro de 2011, algum dos seguintes aspetos é um problema maior, um problema menor ou não é de todo um problema?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

		Um problema maior	Um problema menor	Não é de todo um problema	NS/NR (NÃO LER)
1	Falta de recursos financeiros	1	2	3	4
2	Falta de competências em marketing	1	2	3	4
3	Custo ou complexidade do cumprimento dos regulamentos ou normas	1	2	3	4
4	Mercado dominado por concorrentes estabelecidos	1	2	3	4
5	Pouca procura para os seus bens ou serviços inovadores	1	2	3	4
6	Dificuldade em manter direitos de propriedade intelectual	1	2	3	4
7	Ausência de normas ou regulamentos de mercado	1	2	3	4
8	Canais de distribuição fracos	1	2	3	4

NEW

PERGUNTAR A TODOS

Q11 Qual das seguintes situações melhor descreve a comercialização da inovação na sua empresa?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

Não temos qualquer inovação para comercializar	1
Temos inovações, mas não as comercializamos	2
Temos inovações e são comercializadas	3
NS/NR (NÃO LER)	4

NEW

Q12 Como avaliaria a concorrência da sua empresa no seu mercado principal?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

Muito fraca	1
Fraca	2
Forte	3
Muito forte	4
NS/NR (NÃO LER)	5

NEW

Q13 Quantos concorrentes a sua empresa possui no seu mercado principal?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

Um	1
Alguns	2
Dezenas	3
Centenas	4
Demasiados para conseguir contar	5

Nenhum (NÃO LER)	6
NS/NR (NÃO LER)	7

NEW

PERGUNTAR Q14a SE "SIM" CÓDIGO 1 EN Q1.1 OU Q1.2 – OUTROS IR PARA Q14b

ROTACIONAR AFIRMAÇÕES 1 A 3

Q14a Em que medida cada um dos seguintes clientes é importante, quer sejam nacionais ou internacionais, para a venda dos seus bens ou serviços inovadores em 2013?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

		Muito importante	Algo importante	Pouco importante	Nada importante	NS/NR (NÃO LER)
1	Outras empresas	1	2	3	4	5
2	Organizações do setor público	1	2	3	4	5
3	Consumidores individuais	1	2	3	4	5

NEW

PERGUNTAR Q14B SE "NÃO" CÓDIGO 2 OU "NS" CÓDIGO 3 EM Q1.1 E Q1.2 – OUTROS IR PARA Q15

ROTACIONAR AFIRMAÇÕES 1 A 3

Q14b Em que medida cada um dos seguintes clientes é importante, quer sejam nacionais ou internacionais, para a venda dos seus bens ou serviços em 2013?

(LER - APENAS UMA RESPOSTA)

		Muito importante	Algo importante	Pouco importante	Nada importante	NS/NR (NÃO LER)
1	Outras empresas	1	2	3	4	5
2	Organizações do setor público	1	2	3	4	5
3	Consumidores individuais	1	2	3	4	5

NEW

PERGUNTAR A TODOS

ITENS 1, 5 E 6 SÃO CÓDIGOS ÚNICOS

Q15 Desde janeiro de 2011, a sua empresa...

(LER - VÁRIAS RESPOSTAS POSSÍVEIS)

Analizou oportunidades para concorrer a um ou mais contratos públicos, mas nunca apresentou uma proposta	1,
Apresentou pelo menos uma proposta a um contrato público sem sucesso	2,
Apresentou pelo menos uma proposta a um contrato público mas o resultado não é conhecido	3,
Ganhou pelo menos um contrato público	4,
Nenhuma das opções acima (NÃO LER)	5,
NS/NR (NÃO LER)	6,

FL343 Q13 MODIFIED TREND

PERGUNTAR Q16 SE CÓDIGO 4 EM Q15 – OUTROS IR PARA Q17

Q16 A sua empresa vende um bem ou serviço inovador como parte de um contrato público que tenha ganho?

(APENAS UMA RESPOSTA)

Sim	1
Não	2
NS/NR (NÃO LER)	3

NEW

PERGUNTAR A TODOS

LER: Os contratos públicos para soluções inovadoras são um tipo específico de contrato público, diferente dos contratos públicos regulares, onde as autoridades contratantes adquirem bens ou serviços inovadores que ainda não estão disponíveis numa base comercial a grande escala.

Q17 A sua empresa esteve envolvida em contratos públicos para soluções inovadoras desde janeiro de 2011?

(APENAS UMA RESPOSTA)

Sim	1
Não	2
NS/NR (NÃO LER)	3

NEW