

**ZA6284**

**Flash Eurobarometer 413  
(Companies Engaged in Online Activities)**

**Country Questionnaire  
Portugal**

**FL413 - Companies engaged in online activities PT**

--

A1	A sua empresa vende on-line e/ou usa transações tipo EDI (Intercâmbio Eletrônico de Dados, por exemplo: XML)? Vendas por e-mail não são consideradas vendas on-line.
----	--

--

Sim	1
Não	2
NS/NR	3

NEW
-----

--

A2	A sua empresa compra on-line e/ou usa transações tipo EDI (Intercâmbio Eletrônico de Dados, por exemplo: XML)? Comprar por e-mail não é considerado compra on-line.
----	---

--

Sim	1
Não	2
NS/NR	3

NEW
-----

SE A1=(2 OU 3) E A2=(2 OU 3) PARAR ENTREVISTA
---

--

D1	Quantos funcionários (a tempo inteiro) tem a sua empresa 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 funcionários	5
NS/NR	6

NEW
-----

SE D1 = 6 ENTÃO PARAR A ENTREVISTA
------------------------------------

--

D2 Quando foi criada a sua empresa?

(LER – APENAS UMA RESPOSTA)

Antes de 1 de janeiro de 2009	1
Entre 1 de janeiro de 2009 e 1 de janeiro de 2014	2
Após 1 de janeiro de 2014	3
NS/NR	4

NEW

D3 A sua empresa é...?

(LER – APENAS UMA RESPOSTA)

Independente	1
Parte de um grupo nacional	2
Parte de um grupo internacional	3
NS/NR	4

NEW

D4: Código 7 é único

D4 A sua empresa vende...?

(LER - RESPOSTAS MÚLTIPLAS POSSÍVEIS)

Bens a consumidores individuais	1,
Bens a empresas e outras organizações	2,
Serviços digitais inteiramente entregues on-line a consumidores individuais	3,
Serviços digitais inteiramente entregues on-line a empresas e outras organizações	4,
Serviços entregues offline ou não inteiramente entregues on-line a consumidores individuais	5,
Serviços entregues offline ou não inteiramente entregues on-line a empresas e outras organizações	6,
NS/NR	7,

NEW

D5a Qual foi o volume de negócios total da sua empresa em 2014?

(ANOTE – APENAS UMA RESPOSTA SE RECUSA/NS OU SE NÃO SABE EXATAMENTE CÓDIGO '999')

												euro
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	------

NEW

PERGUNTAR D5b SE CÓDIGO 999 em D5a

D5b Do seguinte intervalo de valores, qual diria que foi o volume de negócios total da sua empresa em 2014?

(LER – UMA SÓ RESPOSTA)

Menos de 100.000 euros	1
Entre 100.000 a 500.000 euros	2
Mais de 500.000 até 2 milhões de euros	3
Mais de 2 até 10 milhões de euros	4
Mais de 10 até 50 milhões de euros	5
Mais de 50 milhões de euros	6
NS/NR	7

NEW

PERGUNTAR D6 SE D2 = 1 OU 2 (EMPRESA ESTABELECIDADA ANTES DE 1 DE JANEIRO DE 2014), OUTROS IR PARA D7

D6 Desde janeiro de 2012 o volume de negócios da sua empresa...?

(LER – APENAS UMA RESPOSTA)

Aumentou em de mais de 25%	1
Aumentou entre 5% e 25%	2
Manteve-se aproximadamente o mesmo	3
Diminuiu entre 5% e 25%	4
Diminuiu em mais de 25%	5
NS/NR	6

NEW

PERGUNTAR D7 SE A1 = 1 (EMPRESA VENDE ON-LINE), OUTROS IR PARA D8

LER: Vou fazer-lhe algumas perguntas sobre vendas on-line. Isto inclui transações do tipo EDI (Intercâmbio Eletrónico de Dados, por exemplo: XML) de vendas, por isso considere-as nas suas respostas se a sua empresa as usa.

D7 Aproximadamente que percentagem do valor das suas vendas em 2014 teve origem em vendas on-line?

(ESCREVER A RESPOSTA EM PERCENTAGENS. SE RECUSA/NS CÓDIGO '999')

			%
--	--	--	---

NEW

PERGUNTAR D8 SE A2 = 1 (EMPRESA COMPRA ON-LINE), OUTROS IR PARA Q1

LER: Vou fazer-lhe algumas perguntas sobre compras on-line. Isto inclui transações do tipo EDI (Intercâmbio Eletrônico de Dados, por exemplo: XML) de compras, por isso considere-as nas suas respostas se a sua empresa as usa.

D8 Qual é aproximadamente a percentagem do valor dos bens e/ou serviços comprados on-line pela sua empresa em 2014?

(ESCREVER A RESPOSTA EM PERCENTAGENS. SE RECUSA/NS CÓDIGO '999')

			%
--	--	--	---

NEW

PERGUNTAR Q1 E Q2a, b E c E Q3 SE A1 = 1 (EMPRESA VENDE ON-LINE), OUTROS IR PARA Q4a

Q1: Rotacionar itens 1 a 4

Q1: Código 5 é único

Q1 A fim de vender os seus produtos e/ou serviços on-line, qual dos seguintes meios usa?

(LER - RESPOSTAS MÚLTIPLAS POSSÍVEIS)

O seu próprio sítio Web ou aplicação	1,
Uma plataforma comercial pequena (por exemplo: um sítio Web especializado ou apenas com alguns produtos ou marcas)	2,
Uma grande plataforma comercial (por exemplo: um sítio Web generalista a vender muitos produtos ou marcas diferentes)	3,
Transações do tipo EDI (Intercâmbio Eletrônico de Dados, por exemplo: XML)	4,
NS/NR	5,

NEW

Q2: Q2a+Q2b+Q2c tem que ser 100%

--

Q2a Aproximadamente que percentagem das suas vendas on-line em 2014 teve origem no país onde a sua empresa está localizada?

(REGISTAR PERCENTAGEM - SE RECUSA/NS CÓDIGO '999')

			%
--	--	--	---

NEW
-----

--

Q2b Aproximadamente que percentagem das suas vendas on-line em 2014 teve origem em outros países da UE?

(REGISTAR PERCENTAGEM - SE RECUSA/NS CÓDIGO '999')
--

			%
--	--	--	---

NEW
-----

--

Q2c Aproximadamente que percentagem das suas vendas on-line em 2014 teve origem em outros países fora da UE?

(REGISTAR PERCENTAGEM - SE RECUSA/NS CÓDIGO '999')
--

			%
--	--	--	---

NEW
-----

PERGUNTAR Q3 SE Q2B OU Q2C NÃO É 0% (A EMPRESA VENDE ON-LINE NO EXTERIOR), OUTROS IR PARA Q4
---

Q3: EXCLUIR O PRÓPRIO PAÍS DA LISTA
-------------------------------------

Q3: Código 35 é único
-----------------------

Q3 Em que países vendeu os seus produtos e/ou serviços on-line em 2014?

(NÃO LER - RESPOSTAS MÚLTIPLAS POSSÍVEIS)
---

Fora do seu país na União Europeia:	
Áustria	1,
Bélgica	2,
Bulgária	3,
Croácia	4,
Chipre	5,
República Checa	6,
Dinamarca	7,
Estónia	8,
Finlândia	9,
França	10,
Alemanha	11,
Grécia	12,
Hungria	13,
Irlanda	14,

Itália	15,
Letónia	16,
Lituânia	17,
Luxemburgo	18,
Malta	19,
Países Baixos	20,
Polónia	21,
	22,
Roménia	23,
Eslováquia	24,
Eslovénia	25,
Espanha	26,
Suécia	27,
Reino Unido	28,
Fora da União Europeia, em:	
EUA	29,
China	30,
Japão	31,
Rússia	32,
Suíça, Noruega, Islândia	33,
Outro	34,
NS/NR	35,

NEW

PERGUNTAR Q4a, b E c SE D7 = não 100% (EMPRESA VENDE OFFLINE), OUTROS IR PARA Q5

Q4: Q4a+Q4b+Q4c tem que ser 100%

Q4a Em 2014, aproximadamente que percentagem das suas vendas tradicionais, ou seja não on-line, teve origem em vendas no país onde a sua empresa está localizada?

(REGISTAR PERCENTAGEM - SE RECUSA/NS CÓDIGO '999')

			%
--	--	--	---

Q4b Em 2014, aproximadamente que percentagem das suas vendas tradicionais, ou seja não on-line, teve origem em vendas noutros países da UE?

(REGISTAR PERCENTAGEM - SE RECUSA/NS CÓDIGO '999')

			%
--	--	--	---

--

--

Q4c Em 2014, aproximadamente que percentagem das suas vendas tradicionais, ou seja não on-line, teve origem em vendas em países fora da UE?

(REGISTAR PERCENTAGEM - SE RECUSA/NS CÓDIGO '999')

			%
--	--	--	---

--

PERGUNTAR Q5 SE Q2b = 0% (A EMPRESA VENDE ON-LINE MAS NÃO NOUTROS PAÍSES DA UE), OUTROS IR PARA Q6a

--

Q5 Já vendeu, tentou vender ou considerou vender os seus produtos e/ou serviços on-line noutros países da UE?

(LER – APENAS UMA RESPOSTA)

Costumava vender on-line noutros países da UE, mas deixou de o fazer	1
Tentou, mas desistiu	2
Está a tentar fazê-lo agora	3
Está a considerar fazê-lo agora	4
Provavelmente nunca vai vender os seus produtos e/ou serviços on-line noutros países da UE	5
NS/NR	6

NEW

PERGUNTAR Q6a SE Q2b = não 0% (EMPRESA VENDE ON-LINE PARA OUTROS PAÍSES DA UE) OU SE Q5 = 1 OU 2 (EMPRESA COSTUMAVA FAZÊ-LO OU TENTOU FAZÊ-LO), OUTROS IR PARA Q6b

Q6a: Rotacionar afirmações 1 a 17

Q6a Para cada uma das seguintes dificuldades que podem apresentar-se quando vende ou tenta vender on-line para outros países da UE, pode dizer-me se isso tem sido 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	Não se aplica (NÃO LER)	NS/NR



1	Os custos de entrega são muito elevados	1	2	3	4	5
2	Garantias e devoluções são muito caras	1	2	3	4	5
3	Não sabe as regras que devem ser seguidas	1	2	3	4	5
4	Os pagamentos de outros países não são suficientemente seguros	1	2	3	4	5
5	Os direitos de autor impedem a venda no exterior ou são demasiado caros para vender no exterior	1	2	3	4	5
6	Lidar com tributação estrangeira é muito complicado ou muito caro	1	2	3	4	5
7	A rotulagem dos seus produtos tem de ser adaptada	1	2	3	4	5
8	Não tem as aptidões linguísticas para lidar com países estrangeiros	1	2	3	4	5
9	Os seus fornecedores restringem ou proíbem a venda no exterior	1	2	3	4	5
10	Os seus fornecedores não permitem que você use outras plataformas para vender os seus produtos e/ou serviços	1	2	3	4	5
11	Os seus fornecedores pedem-lhe para vender no exterior a um preço diferente	1	2	3	4	5
12	Está preocupado que os seus dados não estejam bem protegidos quando vende no exterior	1	2	3	4	5
13	Por razões de interoperabilidade, não pode fornecer os seus produtos e/ou serviços no exterior	1	2	3	4	5
14	Os seus produtos e/ou serviços são específicos para o seu mercado local	1	2	3	4	5

15	A ligação à Internet da sua empresa não é suficientemente rápida	1	2	3	4	5
16	Os clientes no exterior não têm uma ligação à Internet suficientemente rápida	1	2	3	4	5
17	A resolução de queixas e litígios transfronteiras é muito cara	1	2	3	4	5

NEW

PERGUNTAR Q6b SE Q2b = 0% (EMPRESA NÃO VENDE ON-LINE PARA OUTROS PAÍSES DA UE) OU SE Q5 = 3 OU 4 (EMPRESA ESTÁ A TENTAR FAZÊ-LO OU A CONSIDERAR FAZÊ-LO AGORA), OUTROS IR PARA Q6c

Q6b: Rotacionar afirmações 1 a 17

Q6b	Se fosse vender os seus produtos e/ou serviços on-line para outros países da UE, diga-me se cada uma das seguintes dificuldades seria um problema importante, um problema menor ou não seria de todo um problema para a sua empresa?
-----	--

(LER – APENAS UMA RESPOSTA)

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

1	Os custos de entrega são muito elevados	1	2	3	4	5
2	Garantias e devoluções são muito caras	1	2	3	4	5
3	Não sabe as regras que devem ser seguidas	1	2	3	4	5
4	Os pagamentos de outros países não são suficientemente seguros	1	2	3	4	5
5	Os direitos de autor impedem a venda no exterior ou são demasiado caros para vender no exterior	1	2	3	4	5
6	Lidar com tributação estrangeira é muito complicado ou muito caro	1	2	3	4	5

7	A rotulagem dos seus produtos tem de ser adaptada	1	2	3	4	5
8	Não tem as aptidões linguísticas para lidar com países estrangeiros	1	2	3	4	5
9	Os seus fornecedores restringem ou proíbem a venda no exterior	1	2	3	4	5
10	Os seus fornecedores não permitem que você use outras plataformas para vender os seus produtos e/ou serviços	1	2	3	4	5
11	Os seus fornecedores pedem-lhe para vender no exterior a um preço diferente	1	2	3	4	5
12	Está preocupado que os seus dados não estejam bem protegidos quando vende no exterior	1	2	3	4	5
13	Por razões de interoperabilidade, não pode fornecer os seus produtos e/ou serviços no exterior	1	2	3	4	5
14	Os seus produtos e/ou serviços são específicos para o seu mercado local	1	2	3	4	5
15	A ligação à Internet da sua empresa não é suficientemente rápida	1	2	3	4	5
16	Os clientes no exterior não têm uma ligação à Internet suficientemente rápida	1	2	3	4	5
17	A resolução de queixas e litígios transfronteiras é muito cara	1	2	3	4	5

NEW

PERGUNTAR Q6c SE A1 = 2 (EMPRESA NÃO VENDE ON-LINE), OUTROS IR PARA Q7

Q6c: Rotacionar afirmações 1 a 10

Q6c	Se fosse vender os seus produtos e/ou serviços on-line, diga-me se cada uma das seguintes dificuldades seria um problema importante, um problema menor ou não seria de todo um problema para a sua empresa?
-----	---

(LER – APENAS UMA RESPOSTA)

		Um problema importante	Um problema menor	Não seria de todo um problema	Não se aplica (NÃO LER)	NS/NR
1	Não tem as aptidões digitais necessárias	1	2	3	4	5
2	Não sabe as regras que devem ser seguidas	1	2	3	4	5
3	Os custos de entrega são muito elevados	1	2	3	4	5
4	Garantias e devoluções são muito caras	1	2	3	4	5
5	Os seus fornecedores restringem ou proíbem a venda on-line	1	2	3	4	5
6	Os seus fornecedores cobram-lhe um preço mais elevado para os produtos que são vendidos on-line	1	2	3	4	5
7	Os seus fornecedores não permitem que você use plataformas de terceiros para vender os seus produtos e/ou serviços	1	2	3	4	5
8	Há o risco de as vendas on-line baixarem os preços dos seus produtos	1	2	3	4	5
9	Há o risco de as vendas on-line prejudicarem a imagem global da sua empresa e marcas comerciais	1	2	3	4	5
10	A sua ligação à Internet não é suficientemente rápida	1	2	3	4	5

NEW

PERGUNTAR Q7 E Q8a, b E c E SE A2 = 1 (EMPRESA COMPRA ON-LINE), OUTROS IR PARA Q9

Q7: Rotacionar itens 1 a 4

Q7: Código 5 é único

Q7 A fim de comprar produtos e/ou serviços on-line, qual dos seguintes meios usa?

(LER - RESPOSTAS MÚLTIPLAS POSSÍVEIS)

Sítios web ou aplicações dos seus fornecedores	1,
Uma plataforma comercial pequena (por exemplo: um sítio web especializado ou apenas com alguns produtos ou marcas)	2,
Uma grande plataforma comercial (por exemplo: um sítio Web generalista a vender muitos produtos ou marcas diferentes)	3,
Transações do tipo EDI (Intercâmbio Eletrônico de Dados, por exemplo: XML)	4,
NS/NR	5,

NEW

Q8: Q8a + Q8b + Q8c tem que ser 100%

Q8a Em 2014, qual foi aproximadamente a percentagem de produtos e/ou serviços que a sua empresa comprou on-line no país onde se encontra a sua empresa?

(REGISTAR PERCENTAGEM - SE RECUSA/NS CÓDIGO '999')

%

NEW

Q8b Em 2014, qual foi aproximadamente a percentagem de produtos e/ou serviços que a sua empresa comprou on-line a outros países da UE?

(REGISTAR PERCENTAGEM - SE RECUSA/NS CÓDIGO '999')

%

NEW

Q8c Em 2014, qual foi aproximadamente a percentagem de produtos e/ou serviços que a sua empresa comprou on-line a países fora da UE?

(REGISTAR PERCENTAGEM - SE RECUSA/NS CÓDIGO '999')

%

NEW

PERGUNTAR Q9 SE Q8b = 0% (A EMPRESA COMPROU ON-LINE MAS NÃO NOUTROS PAÍSES DA UE), OUTROS IR PARA Q10a

--

Q9	Já comprou, tentou comprar ou considerou comprar os seus produtos e/ou serviços on-line noutros países da UE?
----	---

(LER – APENAS UMA RESPOSTA)

Costumava comprar on-line a outros países da UE, mas deixou de o fazer	1
Tentou, mas desistiu	2
Está a tentar fazê-lo agora	3
Está a considerar fazê-lo agora	4
Provavelmente nunca vai comprar os seus produtos e/ou serviços on-line noutros países da UE	5
NS/NR	6

NEW

PERGUNTAR Q10a SE Q8b = não 0% (EMPRESA COMPROU ON-LINE A OUTROS PAÍSES DA UE) OU SE Q9 = 1 OU 2 (EMPRESA COSTUMAVA FAZÊ-LO OU TENTOU FAZÊ-LO), OUTROS IR PARA Q10b

Q10a: Rotacionar afirmações 1 a 9

Q10a	Para cada uma das seguintes dificuldades que podem apresentar-se quando compra ou tenta comprar on-line a outros países da UE, pode dizer-me se isso tem sido 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	Não se aplica (NÃO LER)	NS/NR
--	--	------------------------	-------------------	---------------------------	-------------------------	-------

1	Os custos de entrega são muito elevados	1	2	3	4	5
2	Os pagamentos para outros países não são suficientemente seguros	1	2	3	4	5
3	A rotulagem dos produtos tem de ser adaptada	1	2	3	4	5
4	Não tem as aptidões linguísticas para lidar com países estrangeiros	1	2	3	4	5

5	Os direitos de autor impedem os fornecedores estrangeiros de entregar no seu país, ou fica muito caro entregar no seu país	1	2	3	4	5
6	Os fornecedores estrangeiros recusam-se a entregar no seu país	1	2	3	4	5
7	A resolução de queixas e litígios transfronteiras é muito cara	1	2	3	4	5
8	Está preocupado que os seus dados não estejam bem protegidos quando compra no exterior	1	2	3	4	5
9	Por razões de interoperabilidade, não pode usar produtos e/ou serviços estrangeiros	1	2	3	4	5

NEW

PERGUNTAR Q10b SE Q8b = 0% (EMPRESA NÃO COMPRA ON-LINE A OUTROS PAÍSES DA UE) OU SE Q9 = 3 OU 4 (EMPRESA ESTÁ A TENTAR FAZÊ-LO OU A CONSIDERAR FAZÊ-LO AGORA), OUTROS IR PARA Q11

Q10b: Rotacionar afirmações 1 a 9

Q10b Se fosse comprar os seus produtos e/ou serviços on-line a outros países da UE, diga-me se cada uma das seguintes dificuldades seria um problema importante, um problema menor ou não seria de todo um problema para a sua empresa?

(LER – APENAS UMA RESPOSTA)

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

1	Os custos de entrega são muito elevados	1	2	3	4	5
2	Os pagamentos para outros países não são suficientemente seguros	1	2	3	4	5
3	A rotulagem dos produtos tem de ser adaptada	1	2	3	4	5

4	Não tem as aptidões linguísticas para lidar com países estrangeiros	1	2	3	4	5
5	Os direitos de autor impedem os fornecedores estrangeiros de entregar no seu país, ou fica muito caro entregar no seu país	1	2	3	4	5
6	Os fornecedores estrangeiros recusam-se a entregar no seu país	1	2	3	4	5
7	A resolução de queixas e litígios transfronteiras é muito cara	1	2	3	4	5
8	Está preocupado que os seus dados não estejam bem protegidos quando compra no exterior	1	2	3	4	5
9	Por razões de interoperabilidade, não pode usar produtos e/ou serviços estrangeiros	1	2	3	4	5

NEW

PERGUNTAR Q11 SE Q2b = não 0% (EMPRESA VENDE ONLINE PARA OUTROS PAÍSES DA UE) = (1, 2, 3 OU 4) (EMPRESA COSTUMAVA FAZÊ-LO, TENTOU FAZÊ-LO, ESTÁ A TENTAR FAZÊ-LO OU ESTÁ A CONSIDERAR FAZÊ-LO AGORA), OUTROS IR PARA O FIM DO QUESTIONÁRIO

Q11 Se as mesmas regras para comércio eletrónico entre a sua empresa e os clientes fossem aplicadas em todos os Estados-Membros da UE, acha que a sua empresa iria começar ou aumentar as suas vendas on-line noutros países da UE?

(LER – APENAS UMA RESPOSTA)

Sim, totalmente	1
Sim, em parte sim	2
Não, não muito	3
Não, de forma alguma	4
NS/NR	5

NEW