

MANAGERS 23 (EB-FLASH 110) - OUTUBRO 2001

PAÍS : PORTUGAL		1 3
		(1) (2)
QUESTIONÁRIO Nº		
		(3) (4) (5) (6) (7) (8) (9) (10)
REGIÃO NUT :		(11)(12)
Norte		01
Centro		02
Lisboa e Vale do Tejo		03
Alentejo		04
Algarve		05
Açores		06
Madeira		07
		(13) a (29) : BLANK
Nº. :		
		(REGISTAR CÓDIGO <u>DUNS NO.</u> DA DASE DE DADOS)
Número completo do telefone do respondente: (NÃO REGISTE O CÓDIGO DO PAÍS, MAS NÃO SE ESQUEÇA DE REGISTAR O INDICATIVO)		

A. Qual é exactamente a sua função na empresa?**(30)**

- Presidente, Administrador delegado, Director Geral da Empresa ao mais alto nível 1
- Director de negócios / operações com os países da União Europeia 2
- Director importação/exportação para os países da União Europeia 3
- Membro senior da Direcção, responsável pelos assuntos dos países da União Europeia 4
- Outro Director (nível senior) (**ESPECIFIQUE:**) 5

VERIFICAR: FUNÇÃO NÃO DIRECTIVA (PARE - FIM DA ENTREVISTA)**B. A que sector de actividade pertence a sua empresa?****(31)**

- A construção 1
- O sector industrial 2
- A distribuição (grossistas e retalhistas) 3
- Os transportes 4
- Os serviços 5
- Outro (**ESPECIFIQUE:**) 6

C. Quantas pessoas a tempo inteiro emprega a sua empresa em Portugal ?**(32)**

- Menos de 10 1
- 10 a 49 2
- 50 a 249 3
- 250 a 499 4
- 500 a 999 5
- 1000 a 2999 6
- 3000 ou mais 7
- NS/NR 8 → **PARE - FIM DA ENTREVISTA**

D. Qual é o volume de negócios anual da sua empresa em Portugal ?

	(33)(34)
- Inferior a 20 mil contos.....	01
- Entre 20 mil e 50 mil contos.....	02
- Entre 50 mil e 100 mil contos.....	03
- Entre 100 mil e 200 mil contos.....	04
- Entre 200 mil e 400 mil contos.....	05
- Entre 400 mil e 1,4 milhões de contos.....	06
- Entre 1,4 milhões e 4 milhões de contos.....	07
- Entre 4 milhões e 8 milhões de contos.....	08
- Entre 8 milhões e 16 milhões de contos.....	09
- Entre 16 milhões e 30 milhões de contos.....	10
- Mais de 30 milhões de contos.....	11
- NS/NR.....	12

Q.1) Diria que facilmente encontra as informações e os conselhos necessários para o ajudar a desenvolver as vossas actividades no Mercado Interno Europeu?

	(35)
- Sim.....	1
- Não.....	2
- NS/NR.....	3

Q.2) O comércio electrónico é uma forma de fazer comércio no Mercado Interno Europeu que está em plena expansão. Tem facilmente acesso às regras e regulamentos que afectam esta área?

	(36)
- Sim.....	1
- Não.....	2
- NS/NR.....	3

Q.3) Sente que tem acesso às informações sobre como participar no lançamento de concursos de mercados públicos nos países da União Europeia ?

	(37)
- Sim.....	1
- Não.....	2
- Não está interessado.....	3
- NS/NR.....	4

Q.4) Todos as empresas têm direitos e oportunidades na União Europeia e no seu Mercado Interno. Mas por vezes, podem aparecer dificuldades quando as empresas tentam beneficiar desses direitos e dessas oportunidades nos Estados Membros.

Q.4a) Se isso acontecesse à vossa empresa, qual seria a primeira medida que tomaria para fazer valer os vossos direitos? Quem contactaria em primeiro lugar? (**NÃO LER - UMA SÓ RESPOSTA**)

	(38)
As autoridades locais ou nacionais?	1
Um advogado?	2
O Mediador Nacional?	3
A Comissão Europeia?	4
A rede de Pontos de Contacto do Mercado Interno?	5
O Parlamento Europeu?	6
Outros (ESPECIFICAR:)	7
NS/NR	8

Q.4b) Vou agora ler-lhe os nomes de algumas autoridades que o poderiam informar em caso de dificuldade em exercer os seus direitos. Qual delas contactaria primeiro? (**LER - UMA SÓ RESPOSTA**)

	(39)
Contactaria as vossas autoridades locais ou nacionais e apresentaria uma queixa?	1
Contactaria um advogado?	2
Contactaria o Mediador Nacional?	3
Escreveria para a Comissão Europeia?	4
Tentaria resolver o seu problema através da rede de Pontos de Contacto do Mercado Interno?	5
Contactaria o Parlamento Europeu?	6
Outros (ESPECIFICAR:)	7
NS/NR	8

Q.5) No quadro de uma iniciativa designada “Diálogo com as Empresas”, a Comissão Europeia gere um site na Internet: “Balcão Único na Internet para as Empresas”. É um site que responde aos problemas práticos e administrativos que encontram as empresas que operam no Mercado Interno.
(**CASO SEJA SOLICITADO, DIGA AO ENTREVISTADO O NOME DO SITE: europa.eu.int/business**)

Q.5a) Ouviu falar deste site?

	(40)
- Sim	1 → Q.5b.
- Não	2 → Q.6
- NS/NR	3 → Q.6

Q.5b) E já o consultou?

	(41)
- Sim	1
- Não	2
- NS/NR	3

A TODOS

Agora, gostaria de lhe fazer algumas perguntas relacionadas com a legislação do Mercado Interno.

Q.6) Poderia dizer-me o que significa a etiqueta CE? (LER - UMA SÓ RESPOSTA)

(42)

- Especifica que o produto foi submetido a um estudo de satisfação junto de uma amostra de consumidores europeus.....1
- Informa os consumidores da origem europeia das matérias primas que compõem o produto marcado2
- Limita a venda dos produtos que possuem a marca CE aos 15 Estados membros da União Europeia.....3
- Prova que os produtos que possuem a marca CE obedecem aos critérios de segurança estabelecidos pela legislação europeia.....4

Q.7) Poderia dizer-me através de que administração / organização o registo de uma marca comunitária deve ser introduzido?

(LER - UMA SÓ RESPOSTA)

(43)

- O Ministério da Economia do vosso país1
- O Ministério dos Negócios Estrangeiros do vosso país2
- Uma direcção geral da Comissão Europeia3
- O Instituto de Harmonização do Mercado Interno4
- O Gabinete Europeu das Marcas5
- A Organização Mundial da Propriedade Intelectual (O.M.P.I)6
- NS/NR7

Q.8) O regime actual do IVA permite às empresas sujeitas ao IVA estarem isentas deste imposto nas entregas intracomunitárias de bens. Se vender produtos a um cliente sujeito ao IVA de um outro Estado Membro e mais tarde ele próprio vier buscar esses produtos e vos comunicar o seu (da empresa que compra) valor de IVA, deve-lhe facturar o valor do IVA do nosso Estado Membro (Portugal)? (NÃO LER)

(44)

- Sim.....1
- Não2
- Não, sob certas condições.....3
- NS/NR4

Q.9) No processo de decisão da União Europeia, a Comissão Europeia tem em conta as necessidades dos intervenientes do Mercado Interno. Estas necessidades são identificadas por intermédio de diferentes canais de informação. Na sua opinião, a Comissão Europeia ouve as empresas...:

(45)

- Muito bem1
- Bastante bem.....2
- Bem.....3
- Não suficientemente bem4
- Nada bem?.....5
- NS/NR6

(FIM DA ENTREVISTA - AGRADEÇA)

NOME DO ENTREVISTADO : _____

Nº. ENTREVISTADOR : _____

NOME ENTREVISTADOR : _____