



ETUDE ECONOMIQUE CONSEIL

# **PESQUISA SOBRE O CLIMA DE INVESTIMENTOS E DA PRODUTIVIDADE CABO VERDE**

## **Formal - Serviços**

Número de identificação:
Número do questionário:

Estabelecimento	est		
No. de identificação	idcode		
		Sim	Não
Durante o ano fiscal, que terminou em 2005, o seu estabelecimento teve um mínimo de 5 empregados permanentes a tempo completo?		employees	
O estabelecimento está localizado dentro de uma zona franca ou uma zona industrial?		zone	
O estabelecimento prepara ou faz preparar as suas demonstrações financeiras (contas de resultados e balanço)?		fins	
– No caso negativo,			
o A que nível da empresa preparam-se as demonstrações financeiras?	finslevel		
o Onde fica localizada essa empresa?	finsloc		
o Qual é a pessoa que representa oficialmente essa empresa? Qual é o seu número de telefone?	Nome: finscont	Telefone: finstel	
Endereço	Addr		
Telefone	Tel		
Correio eletrônico	Email		
Cidade	City		
Região	Reg		
Pesquisador 1	int1		
Pesquisador 2	int2		
Pessoa que responde	Resp		



**Nota: As perguntas de 1 a 3 aplicam-se ao conjunto da sua empresa, incluindo todos os seus estabelecimentos**

1)

Qual é a <b>forma jurídica</b> atual da sua empresa? (ver tabela abaixo e mostrar o quadro se necessário)	<b>b1a</b>
---	------------

Forma jurídica	
1	Empresa com cotação na bolsa
2	SA ou SRL
3	Empresa com proprietário único
4	Sociedade de pessoas
5	Outra (esclarecer)
<b>b1ax</b>	

2)

Qual é a estrutura do capital da sua empresa?		
Privado nacional	<b>b2a</b>	%
Privado estrangeiro	<b>b2b</b>	%
Estado	<b>b2c</b>	%
Outro (esclarecer) <b>b2dx</b>	<b>b2d</b>	%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	

3)

Qual é a percentagem do capital que possui o principal acionista da sua empresa?	<b>b3a</b> %	
Entre os principais acionistas tem:	<b>Sim</b>	<b>Não</b>
– uma mulher?	<b>b3b1</b>	
– uma pessoa de origem africana?	<b>b3b2</b>	
– uma pessoa de origem indiana?	<b>b3b3</b>	
– uma pessoa originária do Líbano ou do Oriente Médio?	<b>b3b4</b>	
– uma pessoa originária de outro país da Ásia?	<b>b3b5</b>	
– uma pessoa de origem europeia?	<b>b3b6</b>	
– uma pessoa originária de um lugar que não seja nenhum dos acima mencionados?	<b>b3b7</b>	



**Nota: Todas as seguintes perguntas aplicam-se somente ao estabelecimento**

4)

Qual é o nível de escolaridade mais elevado do proprietário ou do gerente principal? (ver tabela abaixo)	b4a
Quantos anos de experiência o proprietário ou gerente principal tem no sector?	b4b anos

Nível de escolaridade	
Formação secundária incompleta	1
Formação secundária completa	2
Formação profissional ou técnica	3
Qualquer formação universitária	4
Diploma de um primeiro ciclo universitário	5
MBA de uma universidade nacional	6
MBA de uma universidade estrangeira	7
Mestrado ou doutorado de uma universidade nacional	8
Mestrado ou doutorado de uma universidade estrangeira	9

5)

Em que ano o estabelecimento começou suas atividades no país?	b5a
---	-----



6)

Em 2005,	
que percentagem das vendas do seu estabelecimento foi realizada:	
– com pagamento antecipado (no momento do pedido, prévio à entrega)	b6a1 %
– pagamento no momento da entrega (dinheiro, cheque)	b6a2 %
– a crédito (pagamento diferido)	b6a3 %
<b>Total</b>	<b>100%</b>
que percentagem das vendas totais do seu estabelecimento corresponde a um produto ou serviço intermédio utilizado no processo de produção de outras empresas?	b6b %
que percentagem dos pagamentos recebidos foi feita por intermédio de instituições financeiras (cartão de crédito, cheque e depósito direto)	b6c %
que <b>porcentagem aproximada</b> das vendas do seu estabelecimento proveio do cliente mais importante (ver tabela abaixo)	b6d

Porcentagem aproximada	
Menos de 5%	1
5% - 10%	2
11% - 25%	3
26% - 50%	4
51% - 99%	5
100%	6



7)

	Sim	Não
O senhor tem concorrentes que sejam estabelecimentos não registrados ou informais?	c7a	
<b>Em caso afirmativo</b> , favor indicar o <b>grau de importância</b> das seguintes vantagens que podem permitir aos estabelecimentos informais serem competitivos no seu sector de atividade: (ver tabela abaixo)		
– não pagam impostos (exemplo: IVA, impostos às sociedades, direitos alfandegários)	c7b1	
– não aplicam as regulamentações governamentais (exemplo : regulamentações trabalhistas, inspeções, documentações, normas de higiene)	c7b2	
– vendem produtos de qualidade inferior ou falsificados	c7b3	
– custos inferiores dos serviços	c7b4	
– custos inferiores dos prédios e pontos de venda	c7b5	
– outro (esclarecer) : c7b6x	c7b6	

Grau de importância	
Sem importância	1
Pouco importante	2
Bastante importante	3
Muito importante	4



8)

Em 2005,		
Poderia o senhor (a) indicar se o seu estabelecimento vendeu sua linha de produtos mais importante principalmente no <b>mercado local, nacional ou internacional</b> : (ver tabela <b>Mercado Principal</b> abaixo)		c8a
– qual era a sua participação no <b>mercado local</b> ?		c8b %
– qual era a sua participação no <b>mercado nacional</b> ?		c8c %
<b>Em 2005, para esse mercado e essa linha de produtos</b>		
– qual foi <b>a variação</b> de suas vendas em termos de unidades vendidas? (ver tabela abaixo e mostrar o quadro)		c8d
– qual foi <b>a variação</b> dos seus preços? (ver tabela abaixo e mostrar o quadro)		c8e
– qual foi <b>a variação</b> do número dos seus clientes importantes (ver tabela abaixo e mostrar o quadro)		c8f
– qual foi <b>a variação</b> no volume dos produtos importados que representam uma concorrência direta para os seus produtos? (ver tabela abaixo e mostrar o quadro)		c8g
– identifique <b>o fator principal</b> que influencia a sua estratégia de preços que não seja os custos de financiamento, das matérias-primas, da mão-de-obra e dos serviços (ver tabela abaixo e mostrar o quadro)		c8h
– quantos <b>concorrentes</b> a empresa enfrentou (ver tabela em baixo e mostrar o quadro)		c8i
		Se <b>nenhum</b> , passar à Q9
– quantos novos <b>concorrentes</b> entraram no mercado (ver tabela abaixo e mostrar o quadro)		c8j

Mercado principal	
1	Local
2	Nacional
3	Internacional

Variação	
1	Aumento
2	Nenhuma variação
3	Diminuição

Fator Principal	
A capacidade de estabelecer preços de tal maneira que os concorrentes fiquem dissuadidos	1
Os preços estabelecidos por outras empresas do país	2
Os preços das importações legais	3
Os preços das importações ilegais	4
O Estado estabelece os preços	5
Outro (esclarecer):	6
c8hx	

Concorrentes	
1	Nenhum
2	1
3	2-5
4	6-10
5	Mais de 10



9)

Em <b>2005</b> , que porcentagem das vendas anuais do seu estabelecimento proveio:				
do mercado nacional	<b>c9a</b>	%		
da exportação direta	<b>c9b</b>	%	Qual foi a distribuição das suas exportações por região de destino?	% do valor das exportações
			Países limítrofes da África subsariana	<b>c9b1</b> %
			Países desenvolvidos	<b>c9b2</b> %
			Outros	<b>c9b3</b> %
			<b>Total</b>	<b>100%</b>
da exportação indireta (ver definição se necessário)	<b>C9c</b>	%		Se exportação direta = 0%, passar à Q11
<b>Total</b>		<b>100%</b>		

Exportação indireta
Bens vendidos a uma firma (exemplo: um distribuidor) que, depois, os exporta

10) Se o senhor(a) fez **exportações diretas** em **2005**,

Em que ano o senhor começou a exportar?	<b>c10a</b>
Que porcentagem do valor das suas exportações sofreu perdas ou danos por causa de:	
– quebras ou estragos?	<b>c10b</b> %
– roubos?	<b>c10c</b> %
Sempre em <b>2005</b> , para o seu <b>principal ponto de passagem na fronteira</b> :	
– qual foi o prazo médio de despacho alfandegário dos seus produtos exportados? (ver definição abaixo se necessário)	<b>c10d</b> Dias
– qual foi o prazo mais longo de despacho alfandegário dos seus produtos exportados?	<b>c10e</b> Dias

Prazo de despacho alfandegário (exportações)
Desde o ponto de partida dos seus produtos (exemplo: portos, aeroportos) até o final do despacho





11)

Qual foi a porcentagem das compras anuais de bens do seu estabelecimento provenientes:	<b>2005</b>	
– de produtores nacionais	d11a	%
– de importação direta	d11b	%
– de importação indireta (via um ou vários distribuidores)	d11c	%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	
Se o senhor (a) fez <b>importações diretas em 2005</b> , qual foi:		
– o prazo médio de despacho alfandegário das suas importações? (ver definição se necessário)	d11d1	Dias
– o prazo mais longo do despacho alfandegário das suas importações?	d11d2	Dias

Se **importação direta = 0%**, passar à Q12

Prazo de despacho alfandegário (insumos):
Desde o momento de chegada dos insumos no país até o momento de reclamá-los às autoridades aduaneiras.

12)

Quando o senhor (a) recebe a entrega do seu insumo mais importante, quantos dias mais de atividade permite o que resta do estoque?	d12a	Dias
Em 2005, há quantos anos o senhor (a) conhecia o fornecedor principal do seu insumo mais importante?	d12b	Anos



13)

Quais são as suas expectativas em termos de nível de atividade para os próximos 12 meses? (ver tabela abaixo e mostrar o quadro)	e13a
--	------

Nível de atividade	
Acrescentar o nível de atividade	1
Manter o nível de atividade existente	2
Diminuir o nível de atividade	3
Parar as suas atividades	4

14)

Em <b>2005</b> , quantas horas por semana o seu estabelecimento praticou a sua atividade?	e14a H/sem	
	<b>Sim</b>	<b>Não</b>
O seu estabelecimento possui uma certificação internacionalmente reconhecida (ISO 9000, 9002, 14000 ou HACCP para a alimentação ou AATCC para o sector têxtil)?	e14b	
<b>No decorrer dos últimos três anos, o seu estabelecimento:</b>	<b>Sim</b>	<b>Não</b>
– lançou no mercado bens ou serviços novos ou substancialmente transformados?	e14c	
– utilizou novos processos de produção ou de fornecimento de bens e serviços?	e14d	
– utilizou novas técnicas ou novos equipamentos para fazer o seguimento das compras dos seus clientes?	e14e	
– utilizou novas técnicas ou novos equipamentos para fazer o seguimento do seu estoque?	e14f	



15)

	Sim	Nao
Em <b>2005</b> , o seu estabelecimento investiu em <b>investigação e desenvolvimento</b> ? (ver definição abaixo se necessário)	e15a	
– <b>Em caso afirmativo</b> , quanto o senhor (a) gastou a esse respeito (custo de mão de obra e investimento)?	e15a1 ECV	
Qual é o <b>grau de importância</b> dos seguintes elementos para reduzir os seus preços sobre os produtos existentes ou desenvolver novos produtos? (Ver tabela abaixo e mostrar o quadro)		
– Pressão da concorrência nacional	e15b1	
– Pressão da concorrência estrangeira	e15b2	

Grau de importância	
Sem importância	1
Pouca importância	2
Muito importante	3
Altamente importante	4

Investigação & Desenvolvimento
Atividades criativas empreendidas, de maneira sistemática, para aumentar os conhecimentos com objetivo de criar e melhorar produtos e processo de produção. Favor considerar todas as atividades assim definidas, no interior do estabelecimento ou subcontratadas.



16) a) Poderia o senhor nos dizer se quaisquer dos pontos a seguir representam um **problema** para o desenvolvimento das suas operações e para o crescimento do seu negócio. Se qualquer ponto representar um problema, poderia fazer uma avaliação do **grau de importância** segundo a escala seguinte? (ver tabela abaixo e mostrar o cartão)

1	Telecomunicações	f16a1
2	Eletricidade	f16a2
3	Transporte	f16a3
4	Acesso às terras	f16a4
5	Regras de ordenamento territorial	f16a5
6	Taxa de impostos	f16a6
7	Administração da legislação fiscal	f16a7
8	Regulamentos alfandegários e de comércio exterior	f16a8
9	Formação e competência dos empregados disponíveis	f16a9
10	Legislação trabalhista	f16a10
11	Procedimentos para a criação de empresas, formalidades, patentes, licenças, etc.	f16a11
12	Acesso ao financiamento (disponibilidade)	f16a12
13	Custo do financiamento	f16a13
14	Quadro político e macroeconômico (inflação, taxa cambial, etc.)	f16a14
15	Corrupção	f16a15
16	Crime, roubos, desordens públicas	f16a16
17	Práticas de concorrência do sector informal	f16a17
18	Regulamentação dos horários de abertura dos negócios	f16a18
19	Regulamentação de preços e margens de lucro	f16a19
20	Sistema judiciário / resolução dos litígios comerciais	f16a20

Grau de importância	
Nenhum problema	1
Problema menor	2
Problema moderado	3
Problema maior	4
Problema severo	5

B) Entre os problemas mencionados acima, quais seriam os três obstáculos mais importantes para o senhor (a)

O obstáculo mais importante	f16b1
O segundo obstáculo em importância	f16b2
O terceiro obstáculo em importância	f16b3



17)

Entre as **reformas** introduzidas em **2005**, por parte dos órgãos governamentais de qualquer esfera (municipal, regional, ou nacional), quais foram as que tiveram um **impacto significativo sobre o crescimento do seu negócio**. (3 no máximo)

1	Telecomunicações	<i>Melhora da qualidade e confiabilidade ou redução do custo das telecomunicações</i>
2	Eletricidade	<i>Melhora da qualidade e confiabilidade ou redução do custo da eletricidade</i>
3	Transporte	<i>Melhora da qualidade e confiabilidade ou redução do custo do transporte</i>
4	Acesso às terras	<i>Redução do tempo e dos custos para aquisição de um terreno</i>
5	Regras de ordenamento territorial	<i>Melhoras nas regras de ordenamento territorial</i>
6	Taxa de impostos	<i>Redução da taxa de impostos</i>
7	Administração da legislação fiscal	<i>Mais igualitária, redução do tempo e da complexidade dos procedimentos tributários</i>
8	Regulamentos alfandegários e de comércio exterior	<i>Redução dos procedimentos para as importações e exportações de bens</i>
9	Formação e competência dos empregados disponíveis	<i>Melhora da formação ou dos conhecimentos profissionais dos trabalhadores</i>
10	Legislação trabalhista	<i>Melhor flexibilidade na contratação, na demissão ou na redução dos custos</i>
11	Procedimentos para a criação de empresas, formalidades, patentes, licenças, etc.	<i>Redução do tempo e dos custos para a obtenção de permissões e licenças</i>
12	Acesso ao financiamento (disponibilidade)	<i>Aumento da disponibilidade de crédito</i>
13	Custo do financiamento	<i>Redução do custo de financiamento (taxa de juros)</i>
14	Quadro político e macroeconômico (inflação, taxa cambial, etc.)	<i>Melhora da estabilidade macroeconômica</i>
15	Corrupção	<i>Redução da corrupção</i>
16	Crime, roubos, desordens públicas	<i>Redução da quantidade de crimes, roubos e desordens públicas</i>
17	Práticas de concorrência do sector informal	<i>Melhor aplicação dos regulamentos e procedimentos fiscais nas empresas</i>
18	Regulamentação dos horários de abertura e fechamento de negócios	<i>Melhora dos horários de abertura dos negócios</i>
19	Regulamentação de preços e margens de lucro	<i>Flexibilização da capacidade de estabelecer os preços e as margens de lucro</i>
20	Sistema judiciário / resolução dos litígios comerciais	<i>Redução do tempo e dos custos de resolução dos litígios comerciais.</i>

<b>Primeira reforma</b> mais importante	<b>f17a1</b>
<b>Segunda reforma</b> mais importante	<b>f17a2</b>
<b>Terceira reforma</b> mais importante	<b>f17a3</b>



18)

<b>Em 2005,</b>	<b>Sim</b>	<b>Não</b>	Se não passar à Q.19
O seu estabelecimento sofreu cortes de eletricidade?	g18a		
<b>Em caso afirmativo, no curso de um mês normal em 2005</b>			
– quantas vezes o seu estabelecimento sofreu o incidente?	g18a1		
– quanto tempo isso durou em termos médios?	g18a2 h/dias		
– qual foi o valor das perdas expressado em % das vendas <b>anuais</b> ou expressado em valor monetário <b>para o ano inteiro</b> ?	g18a3a ECV	g18a3b %	

19)

	<b>Sim</b>	<b>Não</b>
Em <b>2005</b> , o seu estabelecimento teve ou compartilhou um ou vários geradores?	g19a	
<b>Em caso afirmativo</b> , qual foi a porcentagem do consumo de eletricidade produzido pelo seu gerador próprio ou compartilhado?	g19a1 %	



20)

	Sim	Não	
Existe conexão de Internet de alta velocidade ou alto fluxo no estabelecimento?	g20a		Se <b>não</b> , passar à Q21
<b>Em caso afirmativo</b> , o senhor utiliza essa conexão de Internet para: (várias respostas possíveis)	Sim	Não	
– comunicar-se com seus clientes e seus fornecedores?	g20b1		
– fornecer serviços a seus clientes?	g20b2		
– fazer investigação e desenvolver novos produtos e serviços?	g20b3		
– fazer as compras para o estabelecimento?	g20b4		
○ Se o senhor faz <b>compras para o estabelecimento</b> por Internet, as preocupações no que diz respeito à segurança dessas transações afetam o volume e a natureza das suas compras?	g20b4a		
Os custos, a qualidade ou a confiabilidade das telecomunicações e dos serviços de Internet têm efeito sobre as relações com seus clientes e fornecedores?	g20c		
Em <b>2005</b> o senhor teve interrupções desses serviços?	g20d		
– <b>Em caso afirmativo</b> ,			
○ quantas no curso de um mês normal?		g20d1	
○ quanto tem durado isso em termos médios?		g20d2 h/dias	

21)

Em <b>2005</b> , que porcentagem do valor das suas <b>compras ou vendas nacionais</b> sofreu perdas ou danos por causa de:	Compras	Vendas nacionais
– Quebras ou estragos?	g21a1 %	g21b1 %
– Roubos ?	g21a2 %	g21b2 %



22)

	Sim	Não
Em <b>2005</b> , o senhor (a) pagou para garantir a segurança do seu estabelecimento (exemplo: equipamentos, pessoal e profissionais para serviços de segurança)?	g22a	
– <b>Em caso afirmativo</b> , qual foi esse custo em valor monetário ou em porcentagem do valor das vendas anuais	g22a1 ECV	g22a2 %

23)

	Sim	Não
Em <b>2005</b> , o seu estabelecimento sofreu perdas por causa de roubos, pequenos furtos, vandalismo ou incêndio provocado?	g23a	
– <b>Em caso afirmativo</b> , de quanto foram essas perdas em valor monetário ou em porcentagem do valor das vendas anuais	g23a1 ECV	g23a2 %

24)

	Superfície	Unidades
Qual é a superfície total destinada a vendas? Favor especificar a <b>unidade de medida</b> (ver tabela abaixo)	g24a1 unidades	g24a2

Unidade de medida	
Pés	1
Varas	2
Metros	3





25)

	Propriedade	Locação	Sob gerência
Que porcentagem do total dos terrenos ocupados pelo seu estabelecimento é uma propriedade ou uma locação?	k25a1 %	k25a2 %	
Que porcentagem do total dos prédios ocupados pelo seu estabelecimento é uma propriedade, uma locação ou fica sob gerência?	k25b1 %	k25b2 %	k25b3 %
No curso dos últimos três anos :		Sim	Não
O seu estabelecimento adquiriu ou tentou adquirir novos terrenos ou prédios para aumentar suas operações?		k25c	
<b>Em caso afirmativo</b> , o senhor fracassou na tentativa de adquirir novos terrenos ou prédios?		k25c1	
<b>Em caso afirmativo</b> , quais foram <b>as causas</b> ?		Sim	Não
○ O governo decidiu não vender os terrenos ou prédios		k25c1a	
○ O proprietário decidiu não vender os terrenos ou prédios		k25c1b	
○ O senhor não conseguiu obter a autorização para a zona desejada		k25c1c	
○ O senhor não conseguiu obter a escritura do imóvel		k25c1d	
○ O senhor não conseguiu obter os serviços de infra-estrutura para o lugar		g25c1e	
○ Preço demasiado alto		k25c1e	



26)

Até que ponto o senhor (a) concorda ou não com as seguintes características dos tribunais, no que atinge à resolução dos litígios comerciais:(ver tabela do <b>nível de acordo</b> abaixo e mostrar quadro)	Nota
– Justos, imparciais e não corruptos	h26a1
– Rápidos	h26a2
– Acessíveis	h26a3
– Capazes de aplicar as suas decisões	h26a4

Nível de acordo	
Totalmente em desacordo	1
Em desacordo na maioria do tempo	2
Bastante em desacordo	3
Bastante em acordo	4
Em acordo na maioria do tempo	5
Totalmente em acordo	6



27)

		Sim	Não
No decorrer dos <b>dois últimos anos</b> , o seu estabelecimento teve litígios relacionados com pagamentos que requereram a intervenção de um terceiro?	h27a		Se <b>não</b> , passar à Q29
<b>Em caso afirmativo</b> , alguns desses litígios foram resolvidos?	h27a1		Se <b>não</b> , passar à Q29
<b>Em caso afirmativo</b> , para o último litígio resolvido, houve um procedimento judicial?	h27a1a		Se <b>não</b> , passar à Q28
○ O litígio foi resolvido extrajudicialmente?	h27a2		
<b>Em caso afirmativo</b> , quanto tempo foi necessário para resolver o litígio?	h27a2a	semanas	
	Sim	Não	
○ Foi necessário esperar até o julgamento do tribunal?	h27a2b		
Em caso afirmativo, quanto tempo foi necessário para que o tribunal tomasse a decisão?	h27a2b1	semanas	
	Sim	Não	
A decisão judicial foi aplicada? (Seja que ela favoreceu ao senhor ou não)	h27a3		
<b>Em caso afirmativo</b> , quanto tempo foi necessário para a decisão se aplicar?	h27a3a	semanas	

28)

<b>Para o último litígio resolvido</b> , quanto tempo foi necessário para resolvê-lo desde <b>o início até seu pagamento final</b>	h28a	semanas
--	------	---------



29)

Ao longo de uma <b>semana normal em 2005</b> , qual percentagem aproximada do tempo gasto pelo gerente principal e quadros superiores da empresa, para lidar com os diversos regulamentos existentes (exemplo: alfândegas, administração fiscal, regulamentos trabalhistas, etc.)?	i29a %	
Até que ponto o senhor (a) concorda ou não com as afirmações seguintes? (ver escala do <b>nível de acordo</b> abaixo e mostrar o quadro)		
– A interpretação e aplicação, por parte dos agentes estatais, dos regulamentos e leis que afetam meu estabelecimento são coerentes e previsíveis.	i29b1	
– Os estabelecimentos do meu sector de atividade frequentemente confrontam-se a pedidos de pagamentos informais para que “as coisas caminhem rapidamente” nas áreas alfandegárias, de taxas, licenças e outras regulamentações.	i29b2	
– As empresas do meu sector de atividade sabem, a priori, o quanto se deve pagar “para que as coisas caminhem rapidamente”	i29b3	
Nós fomos informados que, frequentemente, as empresas efetuam pagamentos informais para que “as coisas caminhem rapidamente” nas áreas alfandegária, de taxas, licenças e outras regulamentações. Em termos médios, qual é o valor monetário ou a percentagem das vendas totais anuais de um estabelecimento representativo do seu setor aplicado(a) a esses pagamentos não oficiais?	i29c1 ECV	i29c2 %
No que diz respeito às leis e regulamentos específicos do seu sector, recentemente promulgados, qual foi o <b>grau de influência</b> : (ver tabela abaixo e mostrar quadro)		
– Do seu estabelecimento?	i29d	
– De outras firmas nacionais?	i29e	
Quando as empresas do seu sector industrial fazem negócios com o governo, que parte do valor do contrato deve implicitamente se traduzir em “benefícios” ou em pagamentos informais para obter o negócio?	i29f %	

Nível de acordo	
Totalmente em desacordo	1
Em desacordo na maioria do tempo	2
Bastante em desacordo	3
Bastante de acordo	4
De acordo na maioria do tempo	5
Totalmente de acordo	6

Grau de influência	
Nenhuma influência	1
Influência mínima	2
Influência moderada	3
Grande influência	4
Influência decisiva	5



30)

No decorrer dos últimos dois anos, o senhor (a) solicitou:	Sim	Não	Em caso afirmativo qual foi o prazo médio de espera para ter acesso a esses serviços?	Em caso afirmativo, um « benefício » ou um « pagamento informal » foi solicitado ou esperado?	
				Sim	Não
Conexão telefônica	i30a1		i30a2 Dias	i30a3	
Conexão elétrica	i30b1		i30b2 Dias	i30b3	
Conexão aos tubos de água	i30c1		i30c2 Dias	i30c3	
Autorização para construir	i30d1		i30d2 Dias	i30d3	
Autorização prévia de importação	i30e1		i30e2 Dias	i30e3	
Licença comercial ou patente	i30f1		i30f2 Dias	i30f3	

31)

Em 2005, quantas vezes o senhor teve reuniões com funcionários das seguintes agências, ou seu estabelecimento foi inspecionado por eles, dentro de um contexto regulamentar?	Número de inspeções ou reuniões	Um “presente” ou “pagamento informal” foi pedido ou esperado em ocasião dessas inspeções ou reuniões?	
		Sim	Não
Administração fiscal	i31a1	i31a2	
Trabalho e previdência social	i31b1	i31b2	
Inspeção sanitária	i31c1	i31c2	
Outro (Esclarecer) :	i31d1	i31d2	
<b>Total</b> (todas as agências, mesmo aquelas não listadas)	i31e1	i31e2	

32)

Qual é a porcentagem das vendas totais que geralmente é declarada à administração fiscal por parte das empresas do seu sector de atividade?	i32a %
---	--------



*Favor levar em consideração as seguintes definições em referência a esta seção*

Definição	
Mão de obra temporária	Todos os assalariados a curto prazo (menos de um ano) sem garantias de renovação contratual, incluindo todos os trabalhadores sazonais e aqueles trabalhadores a tempo completo que não tiver contrato por um ano ou mais
Mão de obra permanente	Todos os assalariados que não são temporários por terem um acordo ou um contrato que estabelece que eles trabalham para o estabelecimento por um ano ou mais, ou têm uma garantia de renovação contratual e que trabalham mais de oito horas por dia.

33)

Qual era o número total de empregados permanentes a tempo completo :	
– No início das operações da sua empresa	j33a
– em 2003	j33b
– em 2005	j33c

34)

Favor descrever a mão de obra temporária, a tempo completo, dentro do seu estabelecimento em 2005:	
Número médio de empregados temporários	j34a
– Sendo a porcentagem de mulheres:	j34a1 %
Duração média do contrato por empregado	j34b Meses

35)

Em um estabelecimento típico do seu sector, qual é a porcentagem de emprego total geralmente declarada à administração?	j35a %
Em 2005, que porcentagem do custo total de mão-de-obra foi pago através de instituições financeiras (cartão de crédito, cheque e depósito direto)?	j35b %



36)

Em <b>2005</b> , como foi que o senhor (a) recrutou os seus novos empregados? (ver tabela abaixo e mostrar quadro)	j36a	
	<b>Sim</b>	<b>Não</b>
Em <b>2005</b> , a regulamentação trabalhista influenciou de maneira importante nas suas decisões de contratação e demissão?	j36b	
<b>Em caso afirmativo</b> , se não tivesse que cumprir com as regulamentações trabalhistas, o senhor teria:	<b>Sim</b>	<b>Não</b>
– contratado mais empregados?	j36c	
o <b>Em caso afirmativo</b> quantos?	j36c1	
– Demitido empregados?	j36d	
o <b>Em caso afirmativo</b> quantos?	j36d1	

Novos empregados	
1	Amigos/Família
2	Agência pública de emprego
3	Agência privada de emprego
4	Por meio de imprensa e divulgação
5	Rede escolar
6	Outro (esclarecer)

37)

Em <b>2005</b> , o senhor ofereceu aos empregados <b>permanentes a tempo completo</b> um treinamento formal:	<b>Sim</b>	<b>Não</b>
– Interno, à parte das tarefas cotidianas?	j37a	
– Externo?	j37b	



38)

Em <b>2005</b> , o seu estabelecimento organizou algumas das seguintes <b>atividades</b> com o objetivo de prevenir o HIV entre os seus empregados?	Sim	Não
– Mensagem de prevenção contra o HIV	j38a1	
– Distribuição gratuita de preservativos	j38a2	
– Teste de despistagem anônimo	j38a3	

39)

No decorrer <b>dos últimos 24 meses</b> , a sua mão-de-obra sofreu um absentismo elevado:	Sim	Não
– por motivo de doenças	j39a1	
– pelos trabalhadores responsáveis por membros doentes da sua família	j39a2	
– pelos trabalhadores infectados pelo HIV	j39a3	
– pelos trabalhadores responsáveis por membros da sua família infectados pelo HIV	j39a4	





40)

Qual é o <b>nível de importância</b> que o conhecimento prático da língua inglesa tem para o sucesso do trabalho do seu pessoal técnico? (ver tabela abaixo)	j40a	
Favor estimar a variação salarial nos últimos três anos para os empregados que tenham as seguintes competências:	% de variação	
– Conhecimento básico de computação	j40b1	
– Bom conhecimento dos programas de computador geralmente utilizados na área administrativa	j40b2	
– Conhecimento dos programas de computador específicos da sua indústria	j40b3	
– Conhecimento do material informático bem como da sua manutenção	j40b4	
– Grande conhecimento de programação ou da arquitetura do sistema	j40b5	
	Sim	Não
O senhor enfrenta uma escassez de mão-de-obra dotada das competências necessárias?	j40c	

Nível de importância	
Sem importância	1
Pouca importância	2
Bastante importante	3
Muito importante	4



41)

	Sim	Não
Em <b>2005</b> , as suas contas foram auditadas ou certificadas por uma agência externa (exemplo: um auditor independente oficialmente certificado)?	k41a	
O seu estabelecimento possui uma conta corrente ou poupança?	k41b	

42)

Em <b>2005</b> , que percentagem das compras dos seus insumos foi feita:	
– com pré-pagamento (pagamento no momento do pedido, prévio à entrega)	k42a1 %
– pagamento no momento da entrega (dinheiro, cheque)	k42a2 %
– a crédito (pagamento diferido)	k42a3 %

43)

	Sim	Não
O seu estabelecimento tem autorização para saques em descoberto?	k43a	
– <b>Em caso afirmativo</b> , qual é a taxa anual média de juros para essas operações em descoberto?	k43a1 %	



44)

Em <b>2005</b> , quanto representou as seguintes fontes de financiamento em porcentagem dos ativos de curto o longo prazo:	Fontes de financiamento	
	Ativos de curto prazo	Ativos de longo prazo
Fundos internos, lucros não distribuídos	k44a1 %	k44a2 %
Empréstimos obtidos num banco privado	k44b1 %	k44b2 %
Empréstimos obtidos num banco ou instituição do Estado	k44c1 %	k44c2 %
Empréstimos obtidos numa instituição financeira não bancária	k44d1 %	k44d2 %
Crédito comercial (fornecedor ou cliente)	k44e1 %	k44e2 %
Empréstimo obtido da família, amigos...	k44f1 %	k44f2 %
Fonte informal	k44g1 %	k44g2 %
Emissão de ações		k44h2 %
Emissão de obrigações		k44i2 %
Outro (esclarecer): k44h1x k44j2x	k44h1 %	k44j2 %
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Ativos de curto prazo
Estoque, contas a receber e dinheiro e valores em caixa



45)

	<b>Sim</b>	<b>Não</b>
O senhor (a) possui, atualmente, uma linha de crédito ou um empréstimo perante uma instituição financeira?	k45a	Se <b>nao</b> , passar à Q46
<b>Em caso afirmativo</b> , para a linha de crédito ou o empréstimo mais recente:	<b>Linha de crédito</b>	<b>Empréstimo</b>
– Trata-se de uma linha de crédito ou dum empréstimo?	k45a1	
– Em que ano o senhor (a) obteve a mesma (o)?	k45a2	
– Qual é a taxa média anual de juros?	k45a3	%
– Qual é a duração da linha de crédito ou empréstimo (ou seu termo)?	k45a4	meses
– Qual é o nome da instituição financeira que concedeu essa linha de crédito ou esse empréstimo?	k45a5	
– De que <b>tipo de instituição financeira</b> trata-se? (ver tabela abaixo)	k45a6	
	<b>Sim</b>	<b>Não</b>
– O seu banco exigiu alguma garantia para conceder essa última linha de crédito ou empréstimo?	k45a7	Se <b>nao</b> , passar à Q46
<b>Em caso afirmativo</b> , qual ou quais dos seguintes ativos foram utilizados como garantia:	<b>Sim</b>	<b>Não</b>
o Terrenos e prédios	k45a7a1	
o Máquinas e equipamentos (incluindo móveis)	k45a7a2	
o Ativos circulantes (estoques, contas a receber de clientes,...)	k45a7a3	
o Bens e ativos pessoais do proprietário/do gerente	k45a7a4	
o Outro (esclarecer): k45a7a5x	k45a7a5	
<b>Em caso afirmativo</b> , qual foi o valor aproximado da garantia exigida, em porcentagem do valor da linha de crédito ou do empréstimo?	k45a7b	%

Tipo de instituição financeira	
Banco privado	1
Banco do Estado ou agência governamental	2
Instituição financeira não bancária (instituição de micro financiamento, cooperativa de poupança e crédito, companhia de financiamento)	3
Outro	4



46)

	Sim	Não
Em <b>2005</b> , o senhor fez um ou vários requerimentos perante uma instituição financeira com o objetivo de obter um empréstimo ou uma linha de crédito?	k46a	Se <b>não</b> , passar à Q47
<b>Em caso afirmativo,</b>		
– quantos requerimentos o senhor fez?	k46a1	
– Entre esses requerimentos, quantos foram rejeitados?	k46a2	Se <b>0</b> , passar à Q48
– Qual foi a <b>razão</b> principal argumentada para a rejeição do requerimento (s)? (ver tabela à direita e mostrar o quadro)	k46a3	Passar à Q48

Razão	
Falta de garantia adequada	1
Percepção de pobre rentabilidade do projeto	2
Dossiê/histórico do crédito desfavorável	3
Dossiê incompleto	4
Endividamento demasiado elevado	5
Outro (esclarecer) :	6
k46a3x	

47)

Se o senhor não fez requerimento de empréstimo ou linha de crédito perante uma instituição financeira, qual foi a <b>razão</b> para isso? (ver tabela abaixo e mostrar o quadro)	k47a
--	------

Razão	
Não tem necessidade de empréstimo, pois tem o capital suficiente	1
Não tem necessidade de empréstimo, pois o estabelecimento não tem projetos futuros que precisem de capital	2
Requerimento de crédito muito complicado	3
Taxas de juros muito elevadas	4
Exigências de garantias demasiado estritas	5
Montante ou vencimentos inapropriados	6
Não acreditava que o empréstimo poderia ser aprovado	7
Outro (Esclarecer)	8
k47ax	



48)

	2005	2003
Quais foram as suas receitas totais durante o ano fiscal:	I48a	I48b

49)

Favor indique o valor anual das seguintes despesas do seu estabelecimento:	2005 (ECV)
– Despesas relacionadas com pessoal; incluindo salários, prêmios, extras e benefícios sociais	I49a
– custo total do aluguel (terreno, prédio, equipamento, maquinaria)	I49b
– custo total de eletricidade (da rede pública)	I49c
– custo total das telecomunicações	I49d

50)

Favor indique o valor anual das seguintes despesas do seu estabelecimento :	2005 (ECV)
– maquinaria, veículos e equipamentos (novos ou usados)?	I50a
– terrenos, prédios ou melhoras dos imóveis?	I50b
– tecnologias de informação?	I50c



#	Pergunta	Opções	Empregado									
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Sexo?	1. Masculino 2. Feminino	m1									
2	Qual é a origem do senhor(a)?	1. Santiago 2. São Vicente 3. Outras ilhas de Cabo Verde 4. Europa/USA 5. Ásia 6. Oriente Médio 7. África do leste 8. África do oeste 9. Outro (Especificar) m2x	m2									
3a	Qual é a idade do senhor (a)?	Anos	m3a									
		Mês	m3a2									
3b	Qual é o seu estado civil?	1. Casado (a) 2. Divorciado (a) 3. Viúvo (a) 4. Solteiro (a)	m3b									
4a	Qual é o nível de escolaridade mais elevado que o senhor (a) atingiu?	1. Nenhum 2. Primário 3. Secundário médio 4. Secundário geral 5. Secundário técnico 6. Superior técnico 7. Pré-universitários 8. Universidade (até o segundo ciclo) 9. Universidade (terceiro ciclo ou mais) 10. Outro, como escola corânica	m4a									
4b	De onde é o seu diploma?	1. Universidade local 2. Universidade estrangeira 3. 1 e 2	m4b									
5a	Número de anos de estudo completados?	Anos	m5a									
5b	Em que ano o senhor (a) deixou a escola?	Ano	m5b									



# PESQUISA CLIMA DE INVESTIMENTOS E PRODUTIVIDADE

# M – PESQUISA AOS EMPREGADOS

#	Pergunta	Opções		Empregado										
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
6	O senhor é um empregado permanente a tempo completo?	1. Sim 2. Não		m6										
7	Em média, quantas horas por semana o senhor (a) trabalha (incluindo as horas extras) ?	Horas		m7										
8	O senhor(a) pertence a um sindicato?	1. Sim 2. Não		m8										
9	Qual é o seu trabalho atualmente?	Utilizar o quadro 1		m9										
10	O senhor(a) atualmente recebe a sua remuneração sobre a base de um salário?	1. horário 2. diário 3. semanal ou quinzenal 4. mensal 5. anual 6. por tarefa 7. % do total de vendas		m10										
11	Qual é o seu salário/receita atual/habitual?	1. Hora 2. Dia 3. Semana 4. Mês 5. Ano 6. Por peça	Salário	Unidade	m11a1									
				Montante	m11a2									
			Primes	Unidade	m11b1									
				Montante	m11b2									
12	Quanto o senhor(a) recebeu em bônus em 2005 (exemplo: por assiduidade, mérito, etc).	ECV		m12										
13	Quanto tempo o senhor(a) trabalha para este estabelecimento?	Anos		m13a1										
		Mês		m13a2										
14	Qual era o seu trabalho quando o senhor (a) começou neste estabelecimento?	Utilizar o quadro 1		m14										





## PESQUISA CLIMA DE INVESTIMENTOS E PRODUTIVIDADE

## M – PESQUISA AOS EMPREGADOS

15	Qual era o seu salário/receita quando o senhor(a) começou?	1. Hora 2. Dia 3. Semana 4. Mês 5. Ano 6. Por peça	Salário	Unidade	m15a1									
				Monto	m15a2									
			Primas	Unidade	m15b1									
				Montante	m15b2									
16	Como foi que o senhor(a) obteve as informações para se postular para um emprego neste estabelecimento? (esclarecer dentro da tabela)	1 Amigos/Família 2 Agencia pública de emprego 3 Agencia privada de emprego 4 Mediante a imprensa 5 Rede de antigos alunos 6 Outro			m16									
17	Quantos anos de experiência profissional o senhor(a) tinha antes de ser contratado por este estabelecimento?	Anos			m17									
18	O senhor(a) recebeu formação no passado (cursos formais somente)	1 Autofinanciada 2 Financiado pela firma no exterior 3. Financiado pela firma no interior 4 Financiada parcialmente pela firma no exterior 5 Não tem formação			m18									
19	Duração da formação dentro ou fora da empresa	Dias			m19									
20	Neste momento o senhor(a) está seguindo alguma formação (Cursos formais somente)	1 Autofinanciada 2 Financiado pela firma no exterior 3. Financiado pela firma no interior 4 Financiada parcialmente pela firma no exterior 5. Não tem formação			m20									
21	Quantos cursos, em total, o senhor(a) realizou neste estabelecimento?	Quantidade			m21									



## PESQUISA CLIMA DE INVESTIMENTOS E PRODUTIVIDADE

## M – PESQUISA AOS EMPREGADOS

22	Em que área o senhor(a) recebeu um curso formal neste estabelecimento?	1. Comunicação 2. Criatividade/Inovação 3. Francês/Inglês 4. Marketing 5. Técnico / Profissional 6. Informática 7. Tecnologia de produção 8. Propriedade intelectual 9. Outro (esclarecer) m21x 10. Não tem necessidade	m22									
23	No caso de ter realizado uma formação, o senhor(a) recebeu um aumento de salário depois?	1. Sim 2. Não	m23									
24	O senhor tem sido mais eficaz no trabalho depois da formação recebida?	1. Sim 2. Não	m24									
25	Qual é a área principal que o senhor(a) acredita ter necessidade de uma formação complementar para tornar-se mais eficiente no seu emprego atual?	1. Comunicação 2. Criatividade/Inovação 3. Francês/Inglês 4. Marketing 5. Técnico / Profissional 6. Informática 7. Tecnologia de produção 8. Propriedade intelectual 9. Outro (esclarecer) m25x 10. Não tem necessidade	m25									
26	O senhor(a) esteve doente nos últimos trinta dias?	1. Sim 2. Não	m26									
27	Quantos dias de trabalho o senhor(a) perdeu, nos últimos trinta dias, por motivo de doença?	Dias	m27									
28	Quantos dias de trabalho o senhor(a) perdeu por motivo de doença de amigos ou de membros da sua família?	Dias	m28									
29	Se o senhor(a) ou um membro da sua família ficar seriamente doente, onde encontraria tratamento?	Utilizar o quadro 2	m29									



## PESQUISA CLIMA DE INVESTIMENTOS E PRODUTIVIDADE

## M – PESQUISA AOS EMPREGADOS

30	Se o senhor(a) ou um membro da sua família ficar seriamente doente, qual seria o mecanismo financeiro aplicado para o pagamento do tratamento?	Utilizar o quadro 3	m30									
31	O HIV , para o senhor(a), é uma preocupação?	1. Não 2. Menor 3. Média 4. Importante 5. Maior 6. Não estou a par dessa doença	m31									
32	O senhor(a) sabe, eventualmente, onde fazer um teste HIV?	1. Sim 2. Não	m32									
33	O senhor(a) estaria disposto a pagar por um teste de HIV dentro do estabelecimento caso o teste fosse voluntário e anônimo?	1. Sim 2. Não	m33									
34	Em caso afirmativo, qual seria o montante máximo que o senhor(a) estaria disposto a pagar?	ECV	m34a									
35	Qual é a distância entre a sua casa e o trabalho?	Km	m35									
36	Como é que o senhor (a) se desloca da sua casa ao trabalho?	1. A pé 2. Bicicleta 3. Motocicleta 4. Transporte público 5. Taxi coletivo 6. Veículo próprio 7. O estabelecimento fornece o transporte 8. Outre (esclarecer) m36x	m36									
37	Quanto tempo leva isso?	minutos	m37									



## PESQUISA CLIMA DE INVESTIMENTOS E PRODUTIVIDADE

## M – PESQUISA AOS EMPREGADOS

38	Como é que o senhor(a) volta para a casa?	1. A pé 2. Bicicleta 3. Motocicleta 4. Transporte público 5. Taxi coletivo 6. Veículo próprio 7. O estabelecimento fornece o transporte 8. Outro (esclarecer) m38x	m38									
39	Quanto tempo isso dura?	Minutos	m39									
40	O senhor é da família do proprietário ou do gerente deste estabelecimento?	1. Sim 2. Não	m34									



## PESQUISA CLIMA DE INVESTIMENTOS E PRODUTIVIDADE

Quadro 1	
Diretoria	
Proprietário (como diretor)	1
Gerentes empregados	2
Quadro superior (diploma universitário requerido)	
Engenheiros, científicos, etc.	3
Economistas, programadores, matemáticos, contadores	4
Trabalhadores na área de produção qualificados	
Técnicos (com diploma ou outra qualificação formal)	5
Supervisores	6
Manutenção e reparação	7
Produtores na área de produção não qualificados	
Outros trabalhadores de produção	8
Outros empregados	
Trabalhadores da saúde	9
Empregados de escritório, assistentes contábeis, secretárias, etc.	10
Outros (ex: guardas, cozinheiros, etc.)	11

## M – PESQUISA AOS EMPREGADOS

Quadro 2	
Centro de saúde operado pelo estabelecimento	1
Fornecedores privados do serviço	2
Serviços públicos de saúde	3
Centro de cuidado/saúde de ONG, organizações de caridade	4
Outro (esclarecer) m29x	5
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

Quadro 3	
Não requer despesas significativas, pois o tratamento é gratuito ou de baixo custo.	1
Custo elevado e reembolsado parcial ou totalmente pelo empregador	2
Custo elevado e reembolsado parcial ou totalmente pelo segurador	3
Custo elevado mais recebe um apoio financeiro de amigos ou membros da família que não pertencem ao lar	4
Custo elevado mais tem o apoio da família	5
Outro (esclarecer) m30x	6
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	



## PREENCHER AS SEGUINTE PERGUNTAS APÓS O TÉRMINO DAS ENTREVISTAS

Quanto tempo durou a entrevista?	n1 min
E da minha <b>percepção</b> que as respostas às perguntas, em referência as opiniões e percepções dos entrevistados, foram principalmente (ver tabela abaixo)	n2
As respostas às perguntas que requeriam <b>dados quantitativos</b> nas secções produtividade e relações de trabalho:	n3
O <b>questionário</b> foi completado em (ver tabela abaixo):	n4

Percepção	
Verdadeiras	1
Mais ou menos verdadeiras	2
Não sinceras	3

Dados quantitativos	
Provêm dos livros contábeis do estabelecimento	1
São estimativas confiáveis	2
São arbitrárias e não confiáveis	3

Questionário	
Somente uma entrevista cara a cara com uma pessoa	1
Somente uma entrevista com vários executivos e empregados	2
Várias visitas	3

Comentários do pesquisador

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

