

# METAIS NÃO FERROSOS

Estudo realizado no âmbito de uma investigação sobre  
COMPRA DE METAIS NÃO FERROSOS da FACULDADE DE ECONOMIA DO PORTO.

Agradecemos a sua colaboração.

Tempo de resposta - 10 minutos.

Este questionário é confidencial e anónimo.

Se a sua empresa compra ou incorpora nos seus produtos ALUMÍNIO, COBRE, ZINCO, NÍQUEL, CHUMBO ou ESTANHO, ou ligas compostas por estes metais como o LATÃO e o BRONZE, então colabore neste estudo pioneiro em Portugal.

Pretendemos conhecer melhor esta indústria e os clientes que utilizam metais não ferrosos. A sua resposta é importante para o estudo pelo que agradecemos toda a sua colaboração e disponibilidade.

Este inquérito deve ser respondido pelo responsável de compras ou pelos departamentos de compras de todas as empresas que utilizam metais não ferrosos na sua actividade, quer sejam importadores, distribuidores, retalhistas, ou empresas transformadoras que incorporem algum destes metais nos seus produtos.

Durante a resposta tenha em mente o seu relacionamento apenas com o seu fornecedor principal de metais não ferrosos.

Se pretender ter acesso a um sumário executivo com as conclusões deste estudo, deixe-nos o seu email no fim do questionário.

Obrigado.

# METAIS NÃO FERROSOS

## Caracterização do inquirido

### \*1. Género

- Masculino
- Feminino

### \*2. Idade

### \*3. Habilitações literárias - Indique a sua a sua formação completa mais elevada.

- Até ao 6.º ano (2.º ciclo)
- 9.º ano (3.º ciclo)
- 12.º ano (Ensino secundário)
- Bacharelato ou Licenciatura (Ensino superior)
- Pós-graduação
- Mestrado ou Doutoramento

### \*4. Anos de experiência na função de compras.

### \*5. Função

#### Assinale apenas uma opção.

- Sou proprietário ou sócio da empresa e responsável pelas compras de metais não ferrosos.
- Sou funcionário da empresa e responsável pelas compras de metais não ferrosos.
- Estou integrado no departamento de compras, mas não tenho poder de decisão nas compras de metais não ferrosos.

## Caracterização da empresa

### \*6. Classifique a sua empresa.

#### Assinale apenas uma opção.

- Empresa importadora – Primeira destinatária em território nacional das mercadorias que entram em Portugal vindas do exterior.
- Empresa distribuidora – Vulgo armazenista, pratica o comércio por grosso tanto a clientes finais como a retalhistas. Nota – caso importe diretamente mas a sua atividade seja o comércio por grosso, assinale esta opção.
- Empresa retalhista – Pratica o comércio a retalho junto de pequenos clientes ou em locais geograficamente distantes dos grandes polos industriais.
- Empresa transformadora ou utilizadora final – Produz e incorpora metais não ferrosos nos seus produtos e serviços mesmo que seja em pequena percentagem. Nota – caso importe diretamente mas a sua atividade seja transformadora, assinale esta opção.

### \*7. Quantos funcionários tem a sua empresa?

### \*8. A que distrito pertence a sede da sua empresa?

### 9. A sua empresa é certificada em algum sistema de gestão?

#### Em caso afirmativo, assinale a(s) opção(ões) pretendida(s).

- Ambiente
- Energia
- Gestão do Risco
- Gestão Florestal
- Inovação
- Qualidade
- Responsabilidade Social
- Segurança e Saúde no Trabalho

### 10. A sua empresa exporta, ainda que indiretamente por intermédio de um trader.

- Não
- Sim - indique a % das vendas que é exportada.

# METAIS NÃO FERROSOS

## Pense na sua relação com o seu fornecedor principal de metais não ferrosos

**\*11. Avalie o grau de concordância ou discordância com as seguintes afirmações sobre a sensibilidade ao preço da sua empresa.**

	1. Discordo totalmente	2. Discordo	3. Não discordo nem concordo	4. Concordo	5. Concordo totalmente
11.1. Nas compras de metais não ferrosos, a nossa empresa é muito sensível ao preço.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11.2. Um ligeiro aumento do preço dos metais não ferrosos normalmente diminui o volume de compras da nossa empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11.3. Na nossa empresa o motivo principal da escolha de um fornecedor é o seu nível de preços.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11.4. Na nossa empresa os preços entre fornecedores alternativos de metais não ferrosos são regularmente comparados.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11.5. Os preços baixos são muito importantes para a nossa empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

# METAIS NÃO FERROSOS

**\*12. Avalie o grau de satisfação ou insatisfação com as seguintes afirmações relativas à satisfação com a força de vendas do seu fornecedor.**

	1. Totalmente insatisfeito	2. Insatisfeito	3. Nem satisfeito nem insatisfeito	4. Satisfeito	5. Totalmente satisfeito
12.1. O conhecimento da força de vendas do nosso fornecedor sobre metais não ferrosos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12.2. O conhecimento da força de vendas do nosso fornecedor de metais não ferrosos sobre as condições de uso dos produtos utilizados na nossa empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12.3. O apoio da força de vendas do nosso fornecedor de metais não ferrosos na resolução de problemas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12.4. A amabilidade da força de vendas do nosso fornecedor de metais não ferrosos quando interage com a nossa empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12.5. A continuidade em funções dos vendedores do nosso fornecedor de metais não ferrosos que interagem com a nossa empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12.6. O tempo de reação da força de vendas do nosso fornecedor de metais não ferrosos aos pedidos de visita.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12.7. A frequência de visitas da força de vendas do nosso fornecedor de metais não ferrosos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

# METAIS NÃO FERROSOS

## \*13. Avalie o grau de concordância ou discordância com as seguintes afirmações sobre a expectativa de continuidade com o seu fornecedor.

	1. Discordo totalmente	2. Discordo	3. Não discordo nem concordo	4. Concordo	5. Concordo totalmente
13.1. Temos a expectativa que a relação da nossa empresa com o nosso fornecedor de metais não ferrosos vai perdurar no tempo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13.2. A relação da nossa empresa com o nosso fornecedor de metais não ferrosos mantém-se viva ao longo do tempo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13.3. A renovação do relacionamento da nossa empresa com o nosso fornecedor de metais não ferrosos é automática.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

# METAIS NÃO FERROSOS

## \*14. Avalie o grau de concordância ou discordância com as seguintes afirmações sobre a confiança com o seu fornecedor.

	1. Discordo totalmente	2. Discordo	3. Não discordo nem concordo	4. Concordo	5. Concordo totalmente
14.1. O nosso fornecedor de metais não ferrosos cumpre as promessas que faz á nossa empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.2. O nosso fornecedor de metais não ferrosos nem sempre é honesto com a nossa empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.3. A nossa empresa acredita nas informações dadas pelo nosso fornecedor de metais não ferrosos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.4. O nosso fornecedor de metais não ferrosos está genuinamente preocupado com o sucesso da nossa empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.5. Quando toma decisões importantes o nosso fornecedor de metais não ferrosos considera tanto o bem-estar da nossa empresa como o dele próprio.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.6. A nossa empresa confia que o nosso fornecedor de metais não ferrosos tem em mente os nossos interesses.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.7. O nosso fornecedor de metais não ferrosos é de confiança.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
14.8. A nossa empresa considera que é necessário ser cautelosa com o nosso fornecedor de metais não ferrosos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

# METAIS NÃO FERROSOS

## \*15. Avalie o grau de concordância ou discordância com as seguintes afirmações sobre a satisfação com o seu fornecedor.

	1. Discordo totalmente	2. Discordo	3. Não discordo nem concordo	4. Concordo	5. Concordo totalmente
15.1 Globalmente a nossa empresa está muito satisfeita com o nosso fornecedor de metais não ferrosos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15.2. A nossa empresa arrepende-se de ter começado a trabalhar com o nosso fornecedor de metais não ferrosos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15.3. A nossa empresa fica agradada com o que o nosso fornecedor de metais não ferrosos faz pela nossa empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15.4. A nossa empresa não está totalmente contente com o nosso fornecedor de metais não ferrosos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
15.5. Se a nossa empresa tivesse que fazer tudo de novo, escolhia o mesmo fornecedor de metais não ferrosos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## \*16. Avalie o grau de concordância ou discordância com as seguintes afirmações sobre a intenção de voltar a comprar ao seu fornecedor.

	1. Discordo totalmente	2. Discordo	3. Não discordo nem concordo	4. Concordo	5. Concordo totalmente
16.1. É provável que a nossa empresa continue o relacionamento com o nosso fornecedor de metais não ferrosos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
16.2. A nossa empresa vai comprar novamente ao nosso fornecedor de metais não ferrosos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
16.3. A nossa empresa pretende ser leal ao nosso fornecedor de metais não ferrosos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
16.4. Esperamos que o nosso fornecedor de metais não ferrosos continue a trabalhar com a nossa empresa durante muito tempo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



# METAIS NÃO FERROSOS

**\*17. Avalie o grau de concordância ou discordância com as seguintes afirmações sobre a intenção de expandir as compras ao seu fornecedor.**

	1. Discordo totalmente	2. Discordo	3. Não discordo nem concordo	4. Concordo	5. Concordo totalmente
17.1. Futuramente o nosso fornecedor de metais não ferrosos vai receber uma quota maior das encomendas da nossa empresa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
17.2. A nossa empresa conta expandir o volume de compras ao nosso fornecedor de metais não ferrosos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
17.4. Nos próximos anos a nossa empresa vai recorrer mais ao nosso fornecedor de metais não ferrosos do que faz agora.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

# METAIS NÃO FERROSOS

**\*18. Há quantos anos a sua empresa trabalha com o fornecedor de metais não ferrosos em que se baseou para responder a este inquérito?**

**\*19. Compreendeu as questões colocadas e respondeu com segurança a este questionário?**

Sim

Não

**20. Caso pretenda ter acesso a um resumo com as conclusões deste estudo, deixe-nos o seu email.**