

Universidade de Évora
Departamento de Sociologia

Inovação, Cultura Empresarial e Desenvolvimento Local:
O caso dos Empresários Estrangeiros no Alentejo

(ANEXOS)

Tese apresentada como requisito para a obtenção do
grau de Doutor em Sociologia

Por:

Domingos Afonso Braga

Évora, 2001

Universidade de Évora
Departamento de Sociologia

**Inovação, Cultura Empresarial e Desenvolvimento Local:
O caso dos Empresários Estrangeiros no Alentejo**

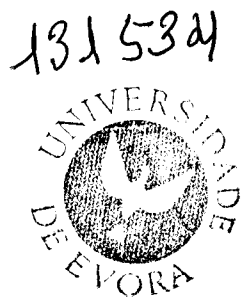
(ANEXOS)

**Tese apresentada como requisito para a obtenção do
grau de Doutor em Sociologia**

Por:

Domingos Afonso Braga

Évora, 2001



Universidade de Évora
Departamento de Sociologia

Inovação, Cultura Empresarial e Desenvolvimento Local:
O caso dos Empresários Estrangeiros no Alentejo

**Tese apresentada como requisito para a obtenção do
grau de Doutor em Sociologia**

Por:

Domingos Afonso Braga

Sob a orientação de:

Prof. Doutor Rogério Roque Amaro

Prof. Doutor Eduardo Álvaro do Carmo Figueira

Évora, 2001

Anexo 1

Inquérito aos Empresários da Região do Alentejo



Senhor Empresário/a

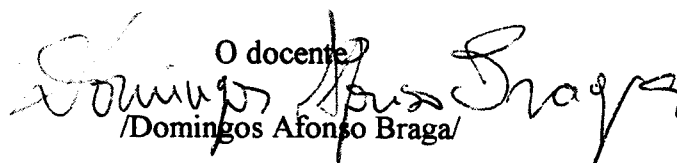
Sou professor do Departamento de Sociologia da Universidade de Évora e estou neste momento a preparar um trabalho de investigação sobre as «*Condições sociais da actividade empresarial no Alentejo*» e que constituirá a base fundamental para a preparação de uma tese de doutoramento em Sociologia do Trabalho.

Trata-se de um estudo de carácter académico e de objectivos exclusivamente científicos. Com este trabalho pretende-se conhecer um pouco melhor a realidade social e empresarial da nossa região e, em especial, aquelas questões que têm que ver com as condições sociais que caracterizam as empresas e os empresários do Alentejo. Assim, pretendemos especialmente saber o que pensam e em que condições trabalham os nossos empresários, quais foram as suas diferentes formas ou modalidades de acesso à actividade empresarial, as suas principais motivações e objectivos, as opiniões e representações acerca da empresa e da actividade empresarial, as principais mudanças e inovações implementadas e os diferentes obstáculos com que actualmente se deparam e, ainda, as várias expectativas acerca do desenvolvimento social e empresarial do Alentejo.

A sua empresa foi seleccionada, com base na informação recolhida junto de várias entidades da região (Associações Empresariais, Câmaras Municipais, Zonas Agrárias, etc.), para fazer parte da nossa amostra. Para obter os dados necessários à realização deste trabalho, foi elaborado um questionário de investigação sociológica (Inquérito aos Empresários da Região do Alentejo), que lhe estou a enviar neste preciso momento e para o qual solicito a sua especial atenção e resposta breve. Os dados obtidos destinam-se exclusivamente à elaboração deste estudo e garante-se o total **anonimato** dos respondentes e a **confidencialidade** das suas respostas. Assim, e tendo embora consciência da escassez do seu tempo, solicito e agradeço que responda a este questionário e o devolva o mais rapidamente possível (de preferência até ao dia 15 do mês de Junho do corrente ano), utilizando o envelope junto. Não esqueça que a sua opinião é muito importante e dela depende o êxito desta investigação.

Para responder ao questionário, e de acordo com o tipo de resposta que lhe seja solicitada, deverá colocar uma cruz (X) nos espaços reservados () , ou seleccionar um dos números das escalas que variam de 1 a 5 e que melhor corresponde à sua opinião, ou escrever nas linhas em branco o que pensa sobre as respectivas perguntas. Por exemplo, se na questão n.º 8, considera ter sido importante a disponibilidade de mão-de-obra no Alentejo um dos factores que o/a levaram a iniciar ou desenvolver a sua actividade empresarial, deverá assinalar com uma cruz (X) no número 4. Se a disponibilidade de mão-de-obra não foi nada importante para o seu caso, então deverá assinalar uma cruz (X) no número 1 da respectiva escala. Para os outros aspectos da mesma questão e para a maioria das outras perguntas do questionário, o processo de resposta é praticamente idêntico.

Desde já, agradece-se toda a colaboração que nos possa prestar.

O docente

/Domingos Afonso Braga/



Exmº Senhor
Empresário

Está em curso um estudo de carácter sociológico sobre as «Condições Sociais da Empresarialidade», tomando como base de análise os casos dos empresários estrangeiros e nacionais com actividade empresarial na região do Alentejo. Este trabalho é orientado pelos Professores Doutores Rogério Roque Amaro do Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa da Universidade de Lisboa e Eduardo do Carmo Figueira da Universidade de Évora, com trabalho de campo a cargo do Assistente da Universidade de Évora Domingos Afonso Braga.

Esta Reitoria reconhece ao referido estudo considerável importância académica e também prática, por constituir a base fundamental para a preparação da Tese de Doutoramento do Assistente Domingos Afonso Braga e, especialmente, pelo conhecimento que poderá trazer sobre uma realidade ainda muito pouco estudada. Para obter os dados necessário à realização deste estudo científico foi elaborado pelos responsáveis da investigação um questionário de investigação sociológica, cujo preenchimento se revela fundamental para a concretização do referido trabalho. É neste sentido que esta Reitoria vem solicitar a V. Ex.^a o melhor espírito de colaboração e todo o seu empenhamento, uma vez que da sua contribuição e ajuda dependerá, especialmente, o êxito e a concretização deste importante trabalho académico.

Agradecemos, desde já, a sua especial colaboração e a confiança depositada nos nossos trabalhos.

Com os melhores cumprimentos.

O Reitor

Jorge Araújo



Departamento de Sociologia

Inquérito aos Empresários da Região do Alentejo

Évora, Novembro de 1999

I – Acesso à Actividade Empresarial

1 - Diga-nos se tem antecedentes empresariais na sua família?

- | | | |
|--|------------------------------|------------------------------|
| | Sim | Não |
| Os pais ou os avós já eram empresários | <input type="checkbox"/> (1) | <input type="checkbox"/> (2) |
| Já existiam outros familiares empresários na família | <input type="checkbox"/> (1) | <input type="checkbox"/> (2) |

2 - Antes de exercer a actividade empresarial nesta sua empresa, qual era o seu anterior meio de vida?

- | | | | |
|-------------------|------------------------------|------------------------------------|------------------------------|
| Trabalho | <input type="checkbox"/> (1) | Vivia de rendimentos | <input type="checkbox"/> (5) |
| Estudante | <input type="checkbox"/> (2) | A cargo da família/doméstica | <input type="checkbox"/> (6) |
| Reformado | <input type="checkbox"/> (3) | Outra situação | <input type="checkbox"/> (7) |
| Desempregado | <input type="checkbox"/> (4) | Qual? _____ | |

3 - Qual a actividade profissional que exercia antes de se iniciar na função empresarial?

- | | |
|---|------------------------------|
| Começou pela actividade empresarial | <input type="checkbox"/> (1) |
| Trabalhador familiar não remunerado | <input type="checkbox"/> (2) |
| Trabalhador assalariado em empresa familiar | <input type="checkbox"/> (3) |
| Funções dirigentes em empresa familiar | <input type="checkbox"/> (4) |
| Trabalhador assalariado sem funções dirigentes ou de gestão | <input type="checkbox"/> (5) |
| Funções dirigentes noutra empresa ou na Administração Pública .. | <input type="checkbox"/> (6) |
| Funcionário da Administração Pública | <input type="checkbox"/> (7) |
| Profissional Liberal | <input type="checkbox"/> (8) |
| Outra situação | <input type="checkbox"/> (9) |
| Qual? _____ | |

4 - Há quanto tempo exerce uma actividade empresarial? anos.

5 - Como teve acesso à actividade empresarial na região do Alentejo?

- | | |
|--|------------------------------|
| Através da criação de uma empresa | <input type="checkbox"/> (1) |
| Pela aquisição de uma empresa | <input type="checkbox"/> (2) |
| Através do arrendamento / trespasse | <input type="checkbox"/> (3) |
| Através de herança | <input type="checkbox"/> (4) |
| Com o casamento | <input type="checkbox"/> (5) |
| Por progressão na carreira profissional .. | <input type="checkbox"/> (6) |
| Outra situação | <input type="checkbox"/> (7) |
| Qual? _____ | |

6 - Indique a importância das diferentes formas de financiamento no momento da criação ou aquisição da sua empresa? (Assinale a sua resposta utilizando a escala de: 1 – Nada Importante; 2 – Pouco Importante; 3 – Moderadamente Importante; 4 – Importante; 5 – Extremamente Importante; 0 - não recorreu a esta formas de financiamento).

Poupanças pessoais e familiares	1	2	3	4	5	0
Fundos obtidos por herança	1	2	3	4	5	0
Empréstimos de familiares e amigos	1	2	3	4	5	0
Empréstimos bancários	1	2	3	4	5	0
Apoio de outras empresas privadas	1	2	3	4	5	0
Empréstimos de organismos públicos governamentais	1	2	3	4	5	0
Ajudas e incentivos estatais ou governamentais	1	2	3	4	5	0
Fundos comunitários	1	2	3	4	5	0
Apoio de clientes e fornecedores	1	2	3	4	5	0
Venda de imóveis, terrenos e propriedades	1	2	3	4	5	0
Outras formas de financiamento	1	2	3	4	5	0
Quais? _____						

7 - Quais as **principais motivações** que o/a levaram a iniciar esta sua actividade empresarial? (Indique a importância de cada uma das motivações utilizando a seguinte escala: 1 - Nada Importante; 2 - Pouco Importante; 3 - Moderadamente Importante; 4 - Importante; 5 - Extremamente Importante).

Desejo de realização pessoal e profissional	1	2	3	4	5
Melhorar os recursos económicos	1	2	3	4	5
Pela tradição e antecedentes familiares	1	2	3	4	5
Gosto pela actividade/função	1	2	3	4	5
Realização de um sonho antigo	1	2	3	4	5
Experiência profissional ou formação adequada	1	2	3	4	5
Percepção de uma oportunidade de mercado	1	2	3	4	5
Contribuir para o desenvolvimento da comunidade	1	2	3	4	5
Por acreditar na ideia de um novo negócio	1	2	3	4	5
Por descontentamento com o emprego anterior	1	2	3	4	5
Por dispor dos meios indispensáveis ao negócio	1	2	3	4	5
Contribuir para o bem-estar das pessoas	1	2	3	4	5
Ser inovador e estar a par do desenvolvimento	1	2	3	4	5
Aumentar a posição e o prestígio pessoal e familiar	1	2	3	4	5
Preferir trabalhar para si (autonomia)	1	2	3	4	5
Defesa dos interesses da família	1	2	3	4	5
Incentivo de familiares e amigos ou de potenciais clientes	1	2	3	4	5
Outras motivações. Quais?	1	2	3	4	5

8 - Quais foram os **factores situacionais** (relacionados com o ambiente externo) considerados fundamentais para iniciar ou desenvolver a sua actividade empresarial no Alentejo? (Indique a importância de cada uma das motivações utilizando a seguinte escala: 1 - Nada Importante; 2 - Pouco Importante; 3 - Moderadamente Importante; 4 - Importante; 5 - Extremamente Importante).

Disponibilidade de mão-de-obra	1	2	3	4	5
Disponibilidade de gestores e técnicos qualificados	1	2	3	4	5
Disponibilidade de clientes e/ou fornecedores	1	2	3	4	5
Disponibilidade de meios técnicos e equipamentos	1	2	3	4	5
Disponibilidade de capital ou meios financeiros	1	2	3	4	5
Disponibilidades de recursos considerados estratégicos (terrenos, propriedades, água, etc.)	1	2	3	4	5
Pela cultura empresarial existente	1	2	3	4	5
Possibilidade de utilização económica da paisagem e do meio natural	1	2	3	4	5
Pelas vantagens relacionadas com a localização da empresa	1	2	3	4	5
Pela existência de espaço e tranquilidade	1	2	3	4	5
Necessidades de negócio na sua área de actividade	1	2	3	4	5
Pelas condições ambientais relativamente preservadas	1	2	3	4	5
Apoios e incentivos ao início ou ao desenvolvimento do negócio	1	2	3	4	5
Outros factores. Quais?	1	2	3	4	5

II – Objectivos, Actividades e Serviços de Apoio

9 - Face aos **objectivos principais** da sua empresa, indique e classifique a importância dos diferentes aspectos abaixo indicados. (Assinale a sua resposta utilizando a escala de: 1 – Nada Importante; 2 – Pouco Importante; 3 – Moderadamente Importante; 4 – Importante; 5 – Extremamente Importante).

Procurar a rentabilidade dos investimentos	1	2	3	4	5
Garantir uma fonte de rendimento ao próprio empresário	1	2	3	4	5
Dar continuidade e valorização ao património familiar	1	2	3	4	5
Contribuir para o desenvolvimento local e regional	1	2	3	4	5
Garantir o emprego dos que nela trabalham	1	2	3	4	5
Criar uma cultura empresarial mais dinâmica e inovadora	1	2	3	4	5
Contribuir para a defesa e preservação do meio ambiente	1	2	3	4	5
Possibilitar o exercício da actividade profissional a familiares e amigos	1	2	3	4	5
Outros. Quais?	1	2	3	4	5

10 - Da seguinte lista de **actividades ou tarefas**, indique como ocupa com elas o seu tempo de trabalho. (Assinale a sua resposta utilizando a escala de: 1 – Nunca; 2 – Raramente; 3 – Algumas vezes; 4 – Frequentemente; 5 – Sempre).

Obter informações e desenvolver contactos no exterior	1	2	3	4	5
Realizar pessoalmente funções produtivas na empresa	1	2	3	4	5
Realizar funções directivas	1	2	3	4	5
Estudar projectos e preparar planos de execução	1	2	3	4	5
Obter informações da actividade interna da empresa	1	2	3	4	5
Informar os membros da empresa das decisões tomadas	1	2	3	4	5
Confirmar ou corrigir decisões de outros	1	2	3	4	5
Inspeccionar pessoalmente as actividades internas da empresa	1	2	3	4	5
Implementar processos de mudança e inovação na empresa	1	2	3	4	5
Procurar parcerias técnicas e/ou económicas	1	2	3	4	5
Estudar possibilidades de inovação empresarial	1	2	3	4	5
Fixar normas e orientações	1	2	3	4	5
Outras. Quais?	1	2	3	4	5

11 - Que **serviços** possui na sua empresa ou contrata no exterior para apoiar a sua actividade empresarial? (assinale com uma X a sua situação concreta face a cada um dos seguintes serviços):

	Não possui nem contrata	Contrata no exterior	Possui na empresa	Possui e contrata
Serviços de apoio jurídico	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Serviços de aconselhamento e consultoria	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Serviços informáticos, correio electrónico e Internet	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Informações do mercado	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Formação profissional	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Transporte e distribuição	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Marketing e publicidade	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Estudos e projectos	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Assistência à exportação	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Redes de comercialização, divulgação e escoamento dos produtos/serviços	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Serviços de contabilidade e apoio fiscal	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Serviços de apoio técnico	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Serviços de apoio económico e financeiro	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)

III – Mudanças e Inovações

12 - Diga-nos se nos últimos cinco anos houve ou não mudanças técnicas, económicas, administrativas, sociais ou outras na sua empresa?

- Não (1)
 Sim (2) (passar para a questão n.º 14)

13 - Qual a razão que em seu entender justifica a não existência de mudanças na sua empresa nos últimos cinco anos?

Porque a empresa foi criada há relativamente pouco tempo e ainda não se justificam grandes mudanças	<input type="checkbox"/> (1)
Porque os produtos e/ou serviços, os processos de produção ou de comercialização são inovadores e não justificam grandes alteração	<input type="checkbox"/> (2)
Porque a empresa tem beneficiado de um mercado e de um produto ou serviço relativamente estável	<input type="checkbox"/> (3)
Porque os seus produtos ou serviços são de natureza manual ou artesanal e não necessitam de grandes inovações técnicas	<input type="checkbox"/> (4)
Porque considera extremamente duvidosa e arriscada a implementação de qualquer mudança ou inovação	<input type="checkbox"/> (5)
Porque a empresa não possui meios técnicos e financeiros que permitam fazer face aos desafios de qualquer mudança ou inovação	<input type="checkbox"/> (6)
Outras razões. Quais?.....	<input type="checkbox"/> (7)

(Passar para a questão n.º 19)

14 - Se ocorrerem mudanças ou inovações na sua empresa nos últimos cinco anos, diga quais foram as mais importantes? (Indique a importância de cada uma das mudanças utilizando a seguinte escala: 1 - Nada Importante; 2 - Pouco Importante; 3 - Moderadamente Importante; 4 - Importante; 5 - Extremamente Importante).

Novas instalações e/ou equipamentos técnicos	1	2	3	4	5
Transformações nos processos e/ou sistemas de produção	1	2	3	4	5
Criação de novos produtos ou serviços	1	2	3	4	5
Conquista de novos mercados	1	2	3	4	5
Mudanças na gestão ou na organização do trabalho	1	2	3	4	5
Novas formas de divulgação e comercialização dos produtos e/ou serviços	1	2	3	4	5
Ações de Formação profissional	1	2	3	4	5
Admissão de quadros técnicos	1	2	3	4	5
Mudança no número de trabalhadores/empregados (aumento ou diminuição - Sublinhar o que está correcto)	1	2	3	4	5
Utilização de formas flexíveis de emprego (contratos a prazo, etc.)	1	2	3	4	5
Reforço da capacidade financeira	1	2	3	4	5
Criação de parcerias (técnicas, económicas, financeiras, etc.)	1	2	3	4	5
Outras mudanças. Quais?.....	1	2	3	4	5

15 - Nos últimos tempos (os últimos 5 anos por exemplo) a empresa alterou a sua gama de produtos ou serviços e/ou os seus mercados?

Não (1) (passar para a questão n.º 17)

Sim (2)

Novos produtos ou serviços nos mesmos mercados (3)

Mesmos produtos ou serviços em novos mercados (4)

Novos produtos ou serviços em novos mercados (5)

16 - Se a sua empresa inovou ao nível dos produtos ou serviços lançados no mercado, como caracteriza essa mudança ou inovação? (Assinale a sua resposta utilizando a seguinte escala: 1 - Discordo totalmente; 2 - Discordo, mas não totalmente; 3 - Não concordo nem discordo; 4 - Concordo, mas não totalmente; 5 - Concordo totalmente).

Melhoria dos produtos e/ou serviços oferecidos pela empresa	1	2	3	4	5
Maior diversificação da gama de produtos e/ou serviços lançados no mercado	1	2	3	4	5
Produtos e/ou serviços totalmente novos na região e que incorporam novas tecnologias e novos conhecimentos	1	2	3	4	5
Outra situação. Qual?	1	2	3	4	5

17 - Relativamente ao conjunto das alterações registadas, diga quais as situações que lhe parecem ajustar-se melhor à sua empresa? (Assinale a sua resposta utilizando a seguinte escala: 1 - Discordo totalmente; 2 - Discordo, mas não totalmente; 3 - Não concordo nem discordo; 4 - Concordo, mas não totalmente; 5 - Concordo totalmente).

As alterações estavam programadas e integraram-se no plano estratégico definido no interior da empresa	1	2	3	4	5
As alterações não obedeceram a nenhum plano estratégico da empresa	1	2	3	4	5
As alterações foram introduzidas por razões conjunturais ou circunstanciais externas à empresa ou ligadas à evolução do mercado dos produtos ou serviços	1	2	3	4	5
As alterações foram sugeridas por entidades externas à empresa	1	2	3	4	5
As alterações resultaram do contacto com outras experiências relativamente semelhantes	1	2	3	4	5
As alterações resultaram de cursos ou acções de formação realizadas	1	2	3	4	5
Outra situação. Qual?	1	2	3	4	5

18 - Face às mudanças verificadas na sua empresa, indique e aprecie a importância que tiveram para a sua implementação as seguintes entidades ou organismos: (indique a importância de cada uma das entidades ou organismos utilizando a seguinte escala: 1 - Nada Importante; 2 - Pouco Importante; 3 - Moderadamente Importante; 4 - Importante; 5 - Extremamente Importante; 0 - Não tem qualquer relação empresarial).

Outras empresas	1	2	3	4	5	0
Redes ou Organizações Empresariais	1	2	3	4	5	0
Câmaras Municipais/Juntas de Freguesia	1	2	3	4	5	0
Câmaras de Comércio e Indústria	1	2	3	4	5	0
Organizações Sindicais	1	2	3	4	5	0
Bancos e outras organizações financeiras	1	2	3	4	5	0
Escolas e centros de Formação Profissional	1	2	3	4	5	0
Universidades e Centros de Investigação	1	2	3	4	5	0
Serviços de apoio e consultoria às empresas	1	2	3	4	5	0
Serviços e organismos estatais	1	2	3	4	5	0
Associações e Agências de Desenvolvimento	1	2	3	4	5	0
Outras entidades Quais?	1	2	3	4	5	0

IV – Representações da empresa e da Actividade Empresarial

19 - As escalas seguintes referem-se a diferentes concepções da empresa e da actividade empresarial. Para cada uma das escalas assinale a posição que melhor corresponde à sua opinião. (Assinale a sua resposta utilizando a seguinte escala: 1 – Clara preferência para A; 2 – Alguma preferência para A; 3 – Preferência igual para A e B; 4 – Alguma preferência para B; 5 – Clara preferência para B).

CONCEPÇÃO A						CONCEPÇÃO B					
A empresa é um elemento do património que permite ao empresário obter uma posição na sociedade	1	2	3	4	5	A empresa é mais uma forma de auto-realização e de criatividade do que um meio de preservação do património e da posição social	1	2	3	4	5
A legitimidade do poder do empresário resulta da tradição e do direito que a sua posição lhe confere	1	2	3	4	5	A legitimidade do poder do empresário resulta do seu saber e da sua competência	1	2	3	4	5
Garantir a sobrevivência e a estabilidade da empresa são tarefas fundamentais da actividade empresarial	1	2	3	4	5	A mudança e a inovação são os instrumentos específicos da actividade empresarial e representam uma oportunidade para o empresário	1	2	3	4	5
A função do empresário consiste em garantir segurança do seu património e salvaguardar a sua posição e da sua família	1	2	3	4	5	A função do empresário consiste em aproveitar o factor risco como estratégia fundamental para a valorização dos seus capitais	1	2	3	4	5
A função do empresário consiste em garantir a unidade, a autonomia e a independência da empresa face ao exterior	1	2	3	4	5	A função do empresário consiste em assegurar um universo de relações (parcerias, financiamentos, alianças, etc.) suficientemente alargado e aberto	1	2	3	4	5
A coordenação e a organização das actividades exige disciplina e obediência	1	2	3	4	5	A coordenação e a organização das actividades exige motivação e empenho dos trabalhadores	1	2	3	4	5
Gestão empresarial centrada no curto prazo	1	2	3	4	5	Gestão empresarial centrada no médio e longo prazo	1	2	3	4	5

20 - Apresentamo-lhe em baixo uma série de valores organizacionais. Na sua opinião, em que medida na sua empresa se dá importância a cada um dos seguintes valores organizacionais? (indique a importância de cada um dos valores organizacionais utilizando a seguinte escala: 1 - Nada Importante; 2 - Pouco Importante; 3 - Moderadamente Importante; 4 - Importante; 5 - Extremamente Importante).

Formação profissional e competência técnica	1	2	3	4	5
Experiência e tradição empresarial	1	2	3	4	5
Atenção especial às orientações do mercado	1	2	3	4	5
Satisfação do cliente	1	2	3	4	5
Centralização das informações e decisões	1	2	3	4	5
Bem-estar das pessoas e bom ambiente de trabalho	1	2	3	4	5
Independência, autonomia e estabilidade da empresa	1	2	3	4	5
Cumprir deveres e respeitar as chefias	1	2	3	4	5
Incentivo ao desenvolvimento tecnológico e inovação	1	2	3	4	5
Rigor no cumprimento das regras e das normas	1	2	3	4	5
Qualidade e competência	1	2	3	4	5
Diálogo e negociação	1	2	3	4	5
Responsabilidade partilhada e trabalho em equipa	1	2	3	4	5
Planificação rigorosa do trabalho	1	2	3	4	5
Ordem, autoridade e disciplina	1	2	3	4	5
Gosto pela descoberta, pela aventura e pelo risco	1	2	3	4	5
Estrutura (da empresa) ajustável e adaptável a novas situações	1	2	3	4	5
Produtividade e rentabilidade	1	2	3	4	5
Realização pessoal e profissional	1	2	3	4	5

21 - Quais as principais ameaças ou obstáculos à actividade empresarial que nesta região (Alentejo) mais o preocupam? (indique a importância de cada um dos obstáculos utilizando a seguinte escala: 1 - Nada importante; 2 - Pouco importante; 3 - Moderadamente importante; 4 - Importante; 5 - Extremamente importante).

Falta de recursos financeiros ou dificuldades no acesso ao crédito	1	2	3	4	5
Falta de apoio político e institucional	1	2	3	4	5
Falta de redes de comercialização e escoamento dos produtos/serviços	1	2	3	4	5
Pouca iniciativa empresarial	1	2	3	4	5
Falta de ideias, conhecimentos e informações	1	2	3	4	5
Mentalidade e cultura empresarial dominante	1	2	3	4	5
Falta de mão-de-obra qualificada	1	2	3	4	5
Obstáculos de natureza burocrática	1	2	3	4	5
Deficientes infra-estruturas básicas	1	2	3	4	5
Debilidade do sistema de ensino/formação	1	2	3	4	5
Regime fiscal excessivo e desajustado para a região	1	2	3	4	5
Falta de apoio e incentivos à actividade empresarial	1	2	3	4	5
Falta de serviços de apoio na prestação de informações e na elaboração dos projectos	1	2	3	4	5
Custos elevados dos factores de produção	1	2	3	4	5
Condições naturais e climáticas adversas	1	2	3	4	5
Falta de dimensão e de dinamismo do mercado	1	2	3	4	5
Baixo poder de compra da população	1	2	3	4	5
Falta de programação das actividades e não cumprimento de planos	1	2	3	4	5
Outros obstáculos. Quais?	1	2	3	4	5

V – Expectativas de Desenvolvimento e Rede de Relações

22 - Quais são as suas expectativas face ao desenvolvimento da região do Alentejo? (assinale com uma cruz X a sua resposta)

- Muito optimistas (1) Pessimistas (4)
 Optimistas (2) Muito pessimistas (5)
 Nem optimistas nem pessimistas (3)

23 - Quais são as suas expectativas quanto ao desenvolvimento futuro (nos próximos 5 anos) da sua empresa no Alentejo? (assinale com uma cruz X a sua resposta)

- Pensa encerrar a actividade (1) (Passar para a questão n.º 25)
 Prevê uma contracção ou declínio do negócio (2)
 Não haverá nenhuma alteração significativa (3)
 Prevê uma fase de crescimento ou expansão (4)

24 - Se não pensa encerrar a sua actividade empresarial nos próximos tempos, qual ou quais as mudanças que considera mais prováveis de acontecer na sua empresa? (Indique a probabilidade de acontecer cada uma das mudanças utilizando a seguinte escala: 1 - Improvável; 2 - Pouco provável; 3 - Provável; 4 - Muito provável; 5 - Absolutamente Provável).

Expandir o negócio	1	2	3	4	5
Alargar para novos ramos de actividade	1	2	3	4	5
Mudar de ramo de actividade	1	2	3	4	5
Aumentar o património material (máquinas, terrenos, construções, propriedades, etc.) da empresa	1	2	3	4	5
Reforço de autonomia técnica e financeira	1	2	3	4	5
Modernização de equipamento produtivo	1	2	3	4	5
Melhorar o nível de qualificações dos trabalhadores	1	2	3	4	5
Criar novos produtos e/ou novos serviços	1	2	3	4	5
Criar ou procurar novos mercados	1	2	3	4	5
Modernizar a gestão e a estrutura da empresa	1	2	3	4	5
Melhorar a qualidade dos produtos e/ou serviços	1	2	3	4	5
Desenvolver acções de Marketing e Publicidade	1	2	3	4	5
Desenvolver acções de parceria com outras empresas ou organizações	1	2	3	4	5
Procurar novas localizações (relocalização)	1	2	3	4	5
Outras intenções. Quais?	1	2	3	4	5

25 - Está associado ou recebe apoio técnico de alguma associação ou rede específica de empresários? (assinale com uma cruz X a sua resposta)

- Não está associado nem recebe apoio técnico ... (1)
 Não está associado mas recebe apoio técnico ... (2)
 Está associado mas não recebe apoio (3)
 Está associado e recebe apoio (4)

26 - A cooperação com outras entidades ou organizações e a integração da sua empresa em determinadas redes de parceria ou aliança estratégica (formais ou informais) foi importante para a resolução de alguns problemas concretos com que alguma vez se deparou? (indique a importância dessas alianças para a resolução de alguns problemas concretos utilizando a seguinte escala: 1 - Nada Importante; 2 - Pouco Importante; 3 - Moderadamente Importante; 4 - Importante; 5 - Extremamente Importante).

Ultrapassar a situação de isolamento em que se encontra	1	2	3	4	5
Ultrapassar problemas de financiamento e investimento	1	2	3	4	5
Ajudar na escolha e utilização dos equipamentos e dos meios técnicos	1	2	3	4	5
Facilitar os processos de selecção e recrutamento da mão-de-obra	1	2	3	4	5
Facilitar no acesso a factores de produção	1	2	3	4	5
Facilitar a circulação e o acesso à informação	1	2	3	4	5
Ajudar na prestação de serviços especializados	1	2	3	4	5
Ajudar no acesso a clientes e mercados	1	2	3	4	5
Ajudar na aquisição de recursos externos de que teve necessidade	1	2	3	4	5
Reduzir as incertezas e o nível de risco da actividade empresarial	1	2	3	4	5
Facilitar o acesso a novas ideias e novos projectos	1	2	3	4	5
Ajudar na formação profissional dos membros da empresa	1	2	3	4	5
Outras situações Quais?.....	1	2	3	4	5

27 - Para se registarem transformações significativas no desenvolvimento social e empresarial no Alentejo, quais as mudanças em que mais acredita e com as quais se identifica? (indique a importância de cada uma das mudanças utilizando a seguinte escala: 1 - Nada importante; 2 - Pouco importante; 3 - Moderadamente importante; 4 - importante; 5 - Extremamente importante).

Mudanças nas condições materiais e tecnológicas das empresas	1	2	3	4	5
Mudanças nas estratégias e nas práticas de gestão empresarial	1	2	3	4	5
Mudanças qualitativas nas mentalidades, nas formas de representação da empresa e das suas finalidades	1	2	3	4	5
Mudanças qualitativas nas formas de interacção das empresas com o meio envolvente	1	2	3	4	5
Aumento dos apoios e incentivos destinados às empresas	1	2	3	4	5
Reconversão das empresas e dos sistemas produtivos	1	2	3	4	5
Apoios e ajudas à componente ambiental do emprego em espaço rural	1	2	3	4	5
Aumento dos incentivos e benefícios fiscais	1	2	3	4	5
Melhorias nos níveis de formação profissional e empresarial	1	2	3	4	5
Crescimento do associativismo empresarial	1	2	3	4	5
Maior apoio político e institucional às empresas inovadoras e de reconhecida qualidade dos produtos / serviços	1	2	3	4	5
Reforço das políticas ambientais (conservação dos recursos, da preservação da paisagem e da ruralidade)	1	2	3	4	5
Mudanças na articulação e comunicação entre os diferentes actores económicos e sociais	1	2	3	4	5
Apostar na especificidade e na qualidade dos produtos tipicamente regionais	1	2	3	4	5
Mudanças nas relações entre as empresas e as Escolas, Centros de Formação e Universidade	1	2	3	4	5
Outras mudanças. Quais?	1	2	3	4	5

VI – Características do Empresário e da Empresa

28 - Sexo: Masculino (1) Feminino (2) 29 - Idade: anos.

30 - Nacionalidade: Portuguesa (1) Estrangeira (2)
Se estrangeira diga qual? _____

31 - Qual o seu estado civil?

Solteiro (a) (1) Divorciado (a) ... (4)
Casado (a) (2) Outro (5)
Viúvo (a) (3)

32 - Nível de instrução (completos) do empresário e dos seus pais:

Níveis de instrução	Empresário	Pai	Mãe
Inferior ao 1º Ciclo do ensino básico (- 4ª classe)	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (1)
1º Ciclo do ensino básico (4ª classe)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (2)
2º Ciclo do ensino básico (Preparatório)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (3)
3º Ciclo do ensino básico (9º ano)	<input type="checkbox"/> (4)	<input type="checkbox"/> (4)	<input type="checkbox"/> (4)
Ensino Secundário (12º ano)	<input type="checkbox"/> (5)	<input type="checkbox"/> (5)	<input type="checkbox"/> (5)
Ensino Técnico ou Profissional	<input type="checkbox"/> (6)	<input type="checkbox"/> (6)	<input type="checkbox"/> (6)
Ensino Médio (bacharelato)	<input type="checkbox"/> (7)	<input type="checkbox"/> (7)	<input type="checkbox"/> (7)
Ensino Superior	<input type="checkbox"/> (8)	<input type="checkbox"/> (8)	<input type="checkbox"/> (8)

33 - Situação na profissão dos pais (se os seus pais estão reformados ou já faleceram, diga qual era a sua situação na profissão na altura em que trabalhavam):

	Pai	Mãe
Patrão	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (1)
Trabalhador por conta própria	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (2)
Trabalhador por conta de outrem	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (3)
Trabalhador familiar não remunerado ..	<input type="checkbox"/> (4)	<input type="checkbox"/> (4)
Membro de uma cooperativa	<input type="checkbox"/> (5)	<input type="checkbox"/> (5)
Outra situação	<input type="checkbox"/> (6)	<input type="checkbox"/> (6)

Qual? _____

34 - Qual a data da fundação da sua empresa no Alentejo? (Se tiver mais do que uma empresa no Alentejo refira-se nas questões seguintes apenas à que considera como sendo a principal).

Ano de 1|_|_|

35 - Qual a forma jurídica da sua empresa?

Empresa privada em nome individual (1)
Sociedade por quotas (2)
Sociedade anónima (3)
Cooperativa (4)
Outra (5)

Qual? _____

36 - Qual a sua participação no capital da empresa?

- Participação até 15% (1) Participação de 51% a 75% ... (4)
 Participação de 16% a 33% ... (2) Participação de 76% a 99% ... (5)
 Participação de 34% a 50% ... (3) Participação total (6)

37 - Diga qual é a actividade principal da sua empresa? _____

Classificação da Actividade Económica - CAE N.º

38 - Localização da sua (principal) empresa no Alentejo:

Freguesia de _____
 Concelho de _____

39 - Possui mais do que uma empresa?

- Sim (1) Não (2)

40 - Se respondeu que «sim», diga onde se localiza a(s) outra(s) sua(s) empresa(s)?

- Na região do Alentejo (1)
 Em Portugal mas fora do Alentejo (2)
 Em outros países da Europa (3)
 Noutros países fora da Europa (4)

41 - Número de pessoas actualmente ao serviço na empresa (remunerado e não remunerado) segundo o nível de qualificação e o tipo de vínculo contratual.

a) Pessoal não remunerado

- Número de proprietários que trabalham
- Número de trabalhadores familiares (não proprietários)

b) Pessoal remunerado

	Trabalhadores efectivos	Trabalhadores contratados	Trabalhadores sazonais
Praticantes e aprendizes	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Trabalhadores não qualificados e semiquificados	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Trabalhadores qualificados	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Pessoal administrativo	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Pessoal de venda, distribuição e transporte	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Encarregados, mestres e chefes de equipa	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Quadros médios e superiores	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Dirigentes (membros de gerência, administração)	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Outros. Quais?	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

42 - Qual o seu mercado de prestação de serviços ou tipos de destinos da produção da empresa? (apresente, por favor, os valores em percentagem)

- Mercado local/regional (em percentagem) %
 Mercado nacional (em percentagem)..... %
 Mercado externo na União Europeia (em percentagem) %
 Mercado externo, fora da U.E. (em percentagem) %

43 - Volume anual de vendas ou de negócios da empresa no ano de 1998. (assinale com uma cruz - X - a sua resposta. Se não tiver presente um valor muito preciso, diga qual o montante que mais se aproxima da realidade).

	Ano de 1998
Menos de 5 mil contos	<input type="checkbox"/> (1)
De 5 a 14 mil contos	<input type="checkbox"/> (2)
De 15 a 29 mil contos	<input type="checkbox"/> (3)
De 30 a 49 mil contos	<input type="checkbox"/> (4)
De 50 a 99 mil contos	<input type="checkbox"/> (5)
De 100 a 250 mil contos	<input type="checkbox"/> (6)
Mais de 250 mil contos	<input type="checkbox"/> (7)

44 - Como foi a rentabilidade da sua empresa no último exercício económico? (refira-se ao ano económico de 1998).

- Teve lucros (1)
 Não teve lucros nem prejuízos (2)
 Teve prejuízos (3)

45 - A sua empresa está presentemente sujeita a que tipo de concorrência na mesma área de negócio?

- Muito baixa (1) Alta (4)
 Baixa (2) Muito alta (5)
 Média (3) Não tem concorrência (6) (passar para a questão n.º 47)

46 - Que efeitos exerce a concorrência sobre a sua empresa?

- Não interfere (1) É benéfica (3)
 Constitui obstáculo (2) Não sabe (4)

47 - Qual o local onde compra as matérias primas, bens ou serviços de que necessita para a sua empresa?

- Exclusivamente no mercado local (1)
 Exclusivamente no mercado local e regional (2)
 Principalmente no mercado local e regional (3)
 Principalmente fora do mercado local e regional (4)
 Exclusivamente fora do mercado local e regional (5)
 Compra em Portugal e alguma parte no estrangeiro (6)
 Principalmente no mercado estrangeiro (7)
 Não compra (8)

48 - Onde é que vende ou comercializa os seus bens, produtos ou serviços?

- Exclusivamente no mercado local (1)
 Exclusivamente no mercado local e regional (2)
 Principalmente no mercado local e regional (3)
 Principalmente fora do mercado local e regional (4)
 Exclusivamente fora do mercado local e regional (5)
 Em Portugal e alguma parte no estrangeiro (6)
 Principalmente no mercado estrangeiro (7)

Muito obrigado pela colaboração



Department of Sociology

Inquiry to the Entrepreneurs in the Area of Alentejo

Évora, November 1999

I – Access to the Entrepreneurial Activity

1 – Tell us whether you have entrepreneurial ntecedents in your family.

- | | | |
|---|------------------------------|------------------------------|
| | Yes | No |
| Your parents or grandparents were already entrepreneurs | <input type="checkbox"/> (1) | <input type="checkbox"/> (2) |
| Were there any relatives who were entrepreneurs..... | <input type="checkbox"/> (1) | <input type="checkbox"/> (2) |

2 – Before carrying out the entrepreneurial activity in this company, what did you do for a living?

- | | | | |
|-----------------|------------------------------|---|------------------------------|
| Work | <input type="checkbox"/> (1) | Lived on your means | <input type="checkbox"/> (5) |
| Student | <input type="checkbox"/> (2) | At the expenses of the family/housewife | <input type="checkbox"/> (6) |
| Retired | <input type="checkbox"/> (3) | Another situation | <input type="checkbox"/> (7) |
| Unemployed | <input type="checkbox"/> (4) | Which? _____ | |

3 – What professional activity did you have before starting your entrepreneurial function?

- You started by an entrepreneurial activity (1)
- Unpaid family worker (2)
- Employcc in a family company (3)
- Leading functions in a family company (4)
- Employee without leading or managing functions (5)
- Leading functions in another company or in Public Administration .. (6)
- Employee of the Public Administration (7)
- Frcclancrr (8)
- Another situation (9)
- Which? _____

4 – How long have you been carrying out an cntrepreneurial activity? | | | | anos.

5 – How did you get access to the entrepreneurial activity in the area of Alentejo?

- By creating a company (1)
- By buying a company (2)
- By renting / conveyance (3)
- Through an heritage (4)
- Through marriagc (5)
- By ascension in the professional career ... (6)
- Another situation (7)
- Which? _____

6 – Point out the importance of the different forms of financing at the time of the creation or purchase of your company? (Mark your answer by using the following scale: 1 – Not Important; 2 – Little Important; 3 – Fairly Important; 4 – Important; 5 – Extremely Important; 0 - didn't resort to forms of financing).

Personal and family savings	1	2	3	4	5	0
Funds gained through heritage	1	2	3	4	5	0
Loand from relatives and friends	1	2	3	4	5	0
Bank loans	1	2	3	4	5	0
Support from other private companies	1	2	3	4	5	0
Loand from governmental public organisations	1	2	3	4	5	0
State or governmental helps and incitements	1	2	3	4	5	0
Community funds	1	2	3	4	5	0
Support from customers and suppliers	1	2	3	4	5	0
Sale of houses, lands and properties	1	2	3	4	5	0
Other forms of financing	1	2	3	4	5	0

Which? _____

7 – Which were the **main motivations** that led you to start your entrepreneurial activity? (Point out the importance of each motivation with the following scale: 1 – Not important; 2 - Little Important; 3 – Fairly Important; 4 - Important; 5 – Extremely Important).

Wish for personal and professional fulfilment	1	2	3	4	5
To improve your economical resources	1	2	3	4	5
Because of tradition and of family antecedents	1	2	3	4	5
A liking for the activity/function	1	2	3	4	5
Fulfilment of an old dream	1	2	3	4	5
Suitable professional experience or training	1	2	3	4	5
Understanding of an opportunity for trade	1	2	3	4	5
To contribute for the development of the community	1	2	3	4	5
For believing in the idea of a new business	1	2	3	4	5
For being unhappy with the former job	1	2	3	4	5
For having the means essential to the business	1	2	3	4	5
To contribute for people's well-being	1	2	3	4	5
For being innovator and to keep pace with development	1	2	3	4	5
To increase your position and personal or family prestige	1	2	3	4	5
Because you prefer working on your own (autonomy)	1	2	3	4	5
Protection of the family interests	1	2	3	4	5
Initement of relatives and friends or potential customers	1	2	3	4	5
Other motivations. which?	1	2	3	4	5

8 – Which were the **situational elements** (those related to the external surroundings) considered essential to start or to carry out your entrepreneurial activity in the Alentejo? (Point out the importance of each element by using the following scale: 1 - Not Important; 2 - Little Important; 3 – Fairly Important; 4 - Important; 5 – Extremely Important).

Availability of labour	1	2	3	4	5
Availability of managers and qualified technicians	1	2	3	4	5
Availability of customers and/or of suppliers	1	2	3	4	5
Availability of technical means and equipment	1	2	3	4	5
Availability of capital or of financial means	1	2	3	4	5
Availability of resources seen as strategic (lands, properties, water, etc.)	1	2	3	4	5
For the existing entrepreneurial culture	1	2	3	4	5
Possibility of economically using the landscape and the natural surroundings	1	2	3	4	5
Because of the advantages related to the setting of the company	1	2	3	4	5
For the existence of space and tranquility	1	2	3	4	5
Needs of business in your area of activity	1	2	3	4	5
For the fairly preserved environmental conditions	1	2	3	4	5
Support and incentives to the outset or to the development of your business	1	2	3	4	5
Other elements. Which?	1	2	3	4	5

II – Aims, Activities and Support Services

9 – In the view of the main aims of your company, point out and classify the importance of the different aspects pointed below. (Point out your answer by using the scale: 1 – Not Important; 2 – Little Important; 3 – Fairly Important; 4 – Important; 5 – Extremely Important).

Trying to make the investments profitable	1	2	3	4	5
Securing the entrepreneur with a source of income	1	2	3	4	5
Make the family property last and value it	1	2	3	4	5
Contribute for the local and regional development	1	2	3	4	5
Secure the job of those who work in the company	1	2	3	4	5
Create a more dynamic and innovator entrepreneurial culture	1	2	3	4	5
Contribute for the defence and preservation of the environment	1	2	3	4	5
Make the exercise of the professional activity possible to relatives and friends	1	2	3	4	5

10 – From the following list of activities or tasks, point out how long you take working with each one. (Point out your answer by using the scale: 1 – Never; 2 – Hardly ever; 3 – Sometimes; 4 – Very Often; 5 – Always).

Getting information and establishing contacts with the outside	1	2	3	4	5
Personally carrying out productive functions in the company	1	2	3	4	5
Carrying out leading functions	1	2	3	4	5
Studying projects and preparing execution plans	1	2	3	4	5
Getting information about the internal activity of the company	1	2	3	4	5
Informing the company members about the decisions taken	1	2	3	4	5
Checking or correcting other people's decisions	1	2	3	4	5
Personally checking the internal activities of the company	1	2	3	4	5
Implementing processes of change and innovation in the company	1	2	3	4	5
Looking for technical and/or economical partnerships	1	2	3	4	5
Studying possibilities of entrepreneurial innovation	1	2	3	4	5
Establishing rules and guidance	1	2	3	4	5
Others. Which?	1	2	3	4	5

11 – Which services do you have in your company or do you hire from the outside to support your entrepreneurial activity? (signal with an X your situation in all the following services):

	You don't have and you don't hire	You hire from the outside	You have in the company	You have and you hire
Services of legal support	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Counselling and advising services	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Computing services, electronic mail and Internet	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Information from the market	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Professional training	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Transport and delivery	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Marketing and advertising	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Studies and projects	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Aid to exportation	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Nets from the commercialisation, disclosure and flowing off of goods/ services	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Accountant and fiscal services	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Technical support services	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Services of economical and financial support	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)

III – Changes and Innovation

12 – Tell us whether, over the past five years, there were any technical, economical, administrative, social or other changes in your company?

- No (1)
 Yes (2) (move on to question nr.14)

13 – In your reason, why wasn't there any change in your company over the past five years?

Because the company wasn't created a long time ago and there doesn't seem to be any need for big changes yet	<input type="checkbox"/> (1)
Because the goods and/or services, the processes of production or of commercialization are innovators and they don't require many changes	<input type="checkbox"/> (2)
Because the company has benefited from a market and relatively stable goods or services	<input type="checkbox"/> (3)
Because its goods or services are hand-made or of handicraft and don't require much technical innovation	<input type="checkbox"/> (4)
Because you see the putting forth of any change or innovation as extremely doubtful and risky	<input type="checkbox"/> (5)
Because the company doesn't have the technical or financial means needed to meet the challenges of any change or innovation	<input type="checkbox"/> (6)
Other reasons. Which?.....	<input type="checkbox"/> (7)
(Move on to question nr.19)	

14 – If there were changes or innovations in your company over the past five years, which were the most important? (Point out the importance of each change by using the following scale: 1 – Not Important; 2 – Little Important; 3 – Fairly Important; 4 – Important; 5 – Extremely Important).

New lodgings and/or technical equipment	1	2	3	4	5
Transformations in the processes and/or systems of production	1	2	3	4	5
Creation of new goods or services	1	2	3	4	5
Conquest of new markets	1	2	3	4	5
Changes in the management or in the organisation of work	1	2	3	4	5
New forms of disclosure and commercialisation of goods and/or services	1	2	3	4	5
Professional Training Programs	1	2	3	4	5
Admission of technical staff	1	2	3	4	5
Change in the number of workers/employees (increase or decrease – Underline what is correct)	1	2	3	4	5
Use of flexible forms of employment (term labour agreement, etc.)	1	2	3	4	5
Reinforcement of the financial power	1	2	3	4	5
Creation of partnerships (technical, economical, financial, etc.)	1	2	3	4	5
Other changes. Which?.....	1	2	3	4	5

15 – Over the past years (for example the past 5 years), did the company change its range of goods or services and/or its markets?

No (1) (move on to question nr. 17)

Yes (2)

New goods or services in the same markets (3)

Same goods or services in new markets (4)

New goods or services in new markets (5)

16 – If your company has innovated in terms of the goods or services put on the market, how would you characterise that change or innovation? (Point out your answer by using the following scale: 1 – Completely disagree; 2 – Disagree, but not completely; 3 – Don't agree or disagree; 4 – Agree, but not completely; 5 – Completely agree).

Improvement of goods and/or services offered by the company	1	2	3	4	5
Bigger variety of the range of goods and/or services put on the market	1	2	3	4	5
Completely new goods and/or services in the area and which incorporate new technologies and new knowledges	1	2	3	4	5
Another situation. Which?	1	2	3	4	5

17 – As to the group of changes noted, say which of the following situations best suits your company? (Point out your answer by using the following scale: 1 – Completely disagree; 2 – Disagree, but not completely; 3 – Don't agree or disagree; 4 – Agree, but not completely; 5 – Completely agree).

The changes were programmed and they combined into the strategic plan established in the company	1	2	3	4	5
The changes didn't follow any strategic plan of the company	1	2	3	4	5
The changes were introduced for reasons related to the conjuncture or to circumstances external to the company or linked to the evolution of the market of goods or services	1	2	3	4	5
The changes were suggested by entities external to the company	1	2	3	4	5
The changes were a result of the contact with fairly similar circumstances	1	2	3	4	5
The changes were a result of courses or of training programs attended	1	2	3	4	5
Another situation. Which?	1	2	3	4	5

18 – In view of the changes which took place in your company, point out and assess the importance the following entities or organisations had for their fulfilment: (Point out the importance of each entity or organisation by using the following scale: 1 – Not important; 2 – Little important; 3 – Fairly important; 4 – Important; 5 – Extremely important; 0 – There isn't any entrepreneurial relationship).

Other companies	1	2	3	4	5	0
Entrepreneurial Nets or Organisations	1	2	3	4	5	0
City Halls/Parishes	1	2	3	4	5	0
Board of Trade and Industry	1	2	3	4	5	0
Trade Unions	1	2	3	4	5	0
Banks and other financial organizations	1	2	3	4	5	0
Schools and Vocation Education and Training centres	1	2	3	4	5	0
Universities and Research Centres	1	2	3	4	5	0
Support and advisory services to the companies	1	2	3	4	5	0
State services and organisations	1	2	3	4	5	0
Associations and Development agencies	1	2	3	4	5	0
Other entities Which?	1	2	3	4	5	0

IV – Representations of the company and of the Entrepreneurial Activity

19 – The following scales refer to different **points of view about the company and about the entrepreneurial activity**. For each scale, mark the position which best suits your opinion. (Point out your answer by using the following scale: *1 – Clear preference for A; 2 – Certain preference for A; 3 – Equal preference for A and B; 4 – Certain preference for B; 5 – Clear preference for B*).

POINT OF VIEW A						POINT OF VIEW B
The company is a part of one's property which makes it possible for the entrepreneur to gain a position in society	1	2	3	4	5	The company is more a form of self-fulfilling and of creativity than a form of preserving one's property and social rank
The legitimacy of the entrepreneur's power is the result of tradition and of the rights granted by his position	1	2	3	4	5	The legitimacy of the entrepreneur's power is the result of his knowledge and ability
Guarantee the survival and the stability of the company are essential tasks of the entrepreneurial activity	1	2	3	4	5	Change and innovation are the specific tools of the entrepreneurial activity and they represent an opportunity for the entrepreneur
The entrepreneur's duty is to guarantee the safety of his property and to safeguard his position and that of his family	1	2	3	4	5	The entrepreneur's duty is to take advantage of risk as an essential strategy to value his assets
The entrepreneur's duty is to guarantee the unity, autonomy and the independence of his company in relation to the outside	1	2	3	4	5	The entrepreneur's duty is to guarantee a quite large and open universe of relationships (partnerships, financings, unions, etc.)
The coordination and organisation of activities require discipline and obedience	1	2	3	4	5	The coordination and organisation of activities require motivation and the engagement of workers
Entrepreneurial management centred in the short term	1	2	3	4	5	Entrepreneurial management centred in the middle and long term

20 – We now present you a list of **organisational values**. In your opinion, how important are each of the following organisational values for your company? (point out the importance of each organisational value by using the following scale: *1 – Not Important; 2 – Little Important; 3 – Fairly Important; 4 – Important; 5 – Extremely Important*).

Professional training and technical ability	1	2	3	4	5
Practical experience and entrepreneurial tradition	1	2	3	4	5
Special attention given to the market's orientation	1	2	3	4	5
Customer's satisfaction	1	2	3	4	5
Centralization of information and decisions	1	2	3	4	5
People's well-being and good working environment	1	2	3	4	5
Independence, autonomy and stability of the company	1	2	3	4	5
Perform duties and obey the leaders	1	2	3	4	5
Incentive to technological development and innovation	1	2	3	4	5
Sternness in the fulfilment of rules and norms	1	2	3	4	5
Quality and competence	1	2	3	4	5
Dialogue and negotiation	1	2	3	4	5
Shared responsibility and team work	1	2	3	4	5
Careful planning of the work	1	2	3	4	5
Order, authority and discipline	1	2	3	4	5
Fancy for discovery, adventure and risk	1	2	3	4	5
The structure (of the company) should be adjustable and adaptable to new situations	1	2	3	4	5
Productivity and profitability	1	2	3	4	5
Personal and professional fulfilment	1	2	3	4	5

21 – Which are the main threats or hindrances to the entrepreneurial activity that worry you the most in this area (the Alentejo)? (point out the importance of each hindrance by using the following scale: 1 – Not Important; 2 – Little Important; 3 – Fairly Important; 4 – Important; 5 – Extremely Important).

Lack of financial resources or difficulties in accessing credit	1	2	3	4	5
Lack of political and institutional support	1	2	3	4	5
Lack of commercialisation and drainage nets for the goods/services	1	2	3	4	5
Small entrepreneurial initiative	1	2	3	4	5
Lack of ideas, knowledge and information	1	2	3	4	5
Prevailing mentality and entrepreneurial culture	1	2	3	4	5
Lack of qualified labour	1	2	3	4	5
Bureaucratic hindrances	1	2	3	4	5
Poor basic substructure	1	2	3	4	5
Poor teaching/training system	1	2	3	4	5
Tax regime which is exorbitant and unsuitable to the area	1	2	3	4	5
Lack of support and incentives to the entrepreneurial activity	1	2	3	4	5
Lack of services of support in the areas of rendering information and of preparation of projects	1	2	3	4	5
High costs of the productive factors	1	2	3	4	5
Unfavourable natural and weather conditions	1	2	3	4	5
Lack of dimension and of dynamism of the market	1	2	3	4	5
Low purchasing power of the population	1	2	3	4	5
Lack of programming of the activities and lack of fulfilment of plans	1	2	3	4	5
Other hindrances. Which?	1	2	3	4	5

V – Prospects of Development and Relationship Net

22 – What are your prospects in relation to the development of the area of Alentejo? (mark your answer with a cross X)

- Very optimistic..... (1) Pessimistic (4)
 Optimistic (2) Very pessimistic (5)
 Neither optimistic nor pessimistic..... (3)

23 – What are your prospects in relation to the future development (next 5 years) of your company in the Alentejo? (mark your answer with a cross X)

- You are thinking of putting an end to the activity..... (1) (Move on to question nr. 25)
 You predict a shrinking or decline of your business .. (2)
 There will be no significant change (3)
 You predict a stage of growth or expansion (4)

24 – If you don't consider the idea of putting an end to your entrepreneurial activity over the next years, which will be the changes you think will probably take place in your company? (Point out the probability of each change occurring by using the following scale: 1 – Unprobable; 2 – Little probable; 3 – Probable; 4 – Very probable; 5 – Absolutely Probable).

Expand the business	1	2	3	4	5
Spread into new fields of activity	1	2	3	4	5
Change the field of activity	1	2	3	4	5
Increase the material property (machines, grounds, buildings, properties, etc.) of the company	1	2	3	4	5
Strengthening of the technical and financial autonomy	1	2	3	4	5
Modernization of the productive equipment	1	2	3	4	5
Increase the levels of qualification of workers	1	2	3	4	5
Create new goods and/or new services	1	2	3	4	5
Create or look for new markets	1	2	3	4	5
Modernize the management and the structure of the company	1	2	3	4	5
Improve the quality of goods and/or services	1	2	3	4	5
Develop Marketing and Advertising actions	1	2	3	4	5
Develop actions of partnerships with other companies or organisations	1	2	3	4	5
Look for new locations (relocation)	1	2	3	4	5
Other intents. Which?	1	2	3	4	5

25 – Are you an associate or do you get technical support from any association or from any specific net of entrepreneurs? (mark your answer with a cross X)

- You are not an associate and you don't get technical support (1)
- You are not an associate but you get technical support (2)
- You are an associate but you don't get any support (3)
- You are an associate and you get support (4)

26 – Was the cooperation with other entities or organisations and the integration of your companies in certain strategic union or partnership nets (formal or informal ones) important to solve some of the real problems which you have faced? (refer the importance of these unions for solving real problems by using the following scale: 1 – Not Important; 2 – Little Important; 3 – Fairly Important; 4 – Important; 5 – Extremely Important).

To overcome the situation of isolation in which you are	1	2	3	4	5
To overcome problems of financing and investment	1	2	3	4	5
To help in the choice and use of equipment and of the technical means	1	2	3	4	5
To make the processes of selection and recruiting of labour easy	1	2	3	4	5
To make the access to productive factors easy	1	2	3	4	5
To make the circulation and the access to information easy	1	2	3	4	5
To help in the rendering of specialised services	1	2	3	4	5
To help in the access to customers and markets	1	2	3	4	5
To help in the purchase of external resources which you needed	1	2	3	4	5
To reduce the uncertainties and the level of risk of the entrepreneurial activity	1	2	3	4	5
To make the access to new ideas and new projects easy	1	2	3	4	5
To help in the professional education and training of the members of the company	1	2	3	4	5
Other situations Which?	1	2	3	4	5

27 – In order for significant changes in terms of the social and entrepreneurial development of the Alentejo to take place, in which changes do you believe and with which are you prone to identify yourself? (point out the importance of each change by using the following scale: 1 – Not Important; 2 – Little Important; 3 – Fairly Important; 4 – Important; 5 – Extremely Important).

Changes in the material and technological conditions of companies	1	2	3	4	5
Changes in the strategies and practices of entrepreneurial management	1	2	3	4	5
Qualitative changes of mentalities, forms of representation of the company and of its aims	1	2	3	4	5
Qualitative changes in the ways how the companies interact with the surroundings	1	2	3	4	5
Growth of the support and incentives destined to companies	1	2	3	4	5
Reconversion of the companies and of the productive systems	1	2	3	4	5
Support and help to the environmental component of employment in rural areas	1	2	3	4	5
Growth of incentives and tax benefits	1	2	3	4	5
Improvement in the levels of entrepreneurial and professional training	1	2	3	4	5
Growth of the entrepreneurial associationism	1	2	3	4	5
Greater political and institutional support to companies which are innovator and who have a recognised quality of goods/services	1	2	3	4	5
Reinforcement of environmentalist policies (conservation of resources, keeping of the landscape and of the rurality)	1	2	3	4	5
Changes in the articulation and communication between the different economical and social actors	1	2	3	4	5
To bet on the specificness and on the quality of typically regional products	1	2	3	4	5
Changes in the relationships between companies and Schools, Vocational Education and Training Centres and Universities	1	2	3	4	5
Other changes. Which?	1	2	3	4	5

VI – Characteristics of the Entrepreneur and of the Company

28 – Sex: Male (1) Female (2)

29 – Age: years old.

30 – Nationality: Portuguese (1) Foreigner (2)
If foreigner, which? _____

31 – What is your marital status?

Single (1) Divorced (4)
Married (2) Other (5)
Widow(er) (3)

32 – Level of schooling (complete) of the entrepreneur and of his/her parents:

Levels of schooling	Entrepreneur	Father	Mother
Under the 4 th grade	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (1)
4 th grade	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (2)
6 th grade	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (3)
9 th grade	<input type="checkbox"/> (4)	<input type="checkbox"/> (4)	<input type="checkbox"/> (4)
12 th grade	<input type="checkbox"/> (5)	<input type="checkbox"/> (5)	<input type="checkbox"/> (5)
Technical or Professional Learning	<input type="checkbox"/> (6)	<input type="checkbox"/> (6)	<input type="checkbox"/> (6)
Baccalaureate	<input type="checkbox"/> (7)	<input type="checkbox"/> (7)	<input type="checkbox"/> (7)
Superior degree	<input type="checkbox"/> (8)	<input type="checkbox"/> (8)	<input type="checkbox"/> (8)

33 – Situation in terms of parents' jobs (if your parents have already retired or died, say what was their situation in the job when they worked):

	Father	Mother
Employer	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (1)
Self-employed worker	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (2)
Employee	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (3)
Unpaid relative working	<input type="checkbox"/> (4)	<input type="checkbox"/> (4)
Member of a co-operative company	<input type="checkbox"/> (5)	<input type="checkbox"/> (5)
Another situation	<input type="checkbox"/> (6)	<input type="checkbox"/> (6)
Which? _____		

34 – What was the date of the establishment of your company in the Alentejo? (If you have more than one company in the Alentejo, in the following questions refer only to the one you view as being the most important).

Year of 1|_|_|

35 – What is the juridical form of your company?

Private company in individual name..... (1)
Quota company..... (2)
Limited company (3)
Co-operative company (4)
Another (5)
Which? _____

36 – What is your share in the company's capital?

- Share under 15% (1) Share between 51% and 75% ... (4)
 Share between 16% and 33% ... (2) Share between 76% and 99% ... (5)
 Share between 34% and 50% ... (3) Complete share (6)

37 – Say what is the main activity of your company? _____

Classification of the Economical Activity – CAE Nr.

38 – Place of your (most important) company in the Alentejo:

Parish of _____
 Municipality of _____

39 – Do you have more than one company?

- Yes (1) No (2)

40 – If you answered «yes», say where your other company(ies) are?

- In the area of Alentejo (1)
 In Portugal but outside Alentejo (2)
 In other European countries (3)
 In other countries outside (4)

41 – Number of people presently working for the company (paid and unpaid staff) according to the level of qualifications and the kind of contractual bonds.

a) Unpaid staff

- Number of working owners
- Number of relatives working (those who are not owners)

b) Paid staff

	Effectives Working	Contracted Working	Seasoned Working
Probationers and apprentices	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Unqualified or semi-qualified workers	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Qualified workers	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Administrative staff	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Sales, distribution and transportation staff	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Foremen, experts and team leaders	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Middle and superior staff	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Leaders (members of the management, administration)	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Others. Which?	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

42 – What is the market for the services rendered or the kind of destination of the production of your company?
(please present the values in terms of percentages)

- Local/regional market (in percentage) %
 National market (in percentage) %
 External market in the European Union (in percentage) %
 External market, outside the EU (in percentage) %

43 – Yearly volume of sales or or business in the year of 1998. (point out your answer with a cross – X –. If you aren't sure of the real value, say which is the amount that is closer to reality).

	Year of 1998
Under 5 million escudos	<input type="checkbox"/> (1)
Between 5 and 14 million escudos	<input type="checkbox"/> (2)
Between 15 and 29 million escudos	<input type="checkbox"/> (3)
Between 30 and 49 million escudos	<input type="checkbox"/> (4)
Between 50 and 99 million escudos	<input type="checkbox"/> (5)
Between 100 and 250 million escudos	<input type="checkbox"/> (6)
Over 250 million escudos	<input type="checkbox"/> (7)

44 – How was the profitability of your company in the last economical exercise? (refer to the economical year of 1998).

- You had profits (1)
 You had no profits or losses (2)
 You had losses (3)

45 – What kind of competition is your company facing nowadays in the same field of business?

- Very low (1) High (4)
 Low (2) Very high (5)
 Average (3) Doesn't have any competition (6) (Move on to question nr. 47)

46 – What effect does the competition have on your company?

- There is no effect (1) It is beneficial..... (3)
 It represents an hindrance (2) Don't know (4)

47 – Where do you buy the raw material, goods or services you need for your company?

- Only in the local market (1)
 Only in the local and regional market (2)
 Specially in the local and regional market (3)
 Specially outside the local and regional market (4)
 Only outside the local and regional market (5)
 Specially in the foreign market (6)
 You don't buy (7)

48 – Where do you sell or trade your goods, products or services?

- Only in the local market (1)
 Only in the local and regional market (2)
 Specially in the local and regional market (3)
 Specially outside the local and regional market (4)
 Only outside the local and regional market (5)
 Specially in the foreign market (6)

Thank you very much for your cooperation



Département de Sociologie

Enquête aux Entrepreneurs de la Région Alentejo

Évora, novembre 1999

I – Accès à l'Activité de l'Entreprise

1 - Avez-vous des antécédents de l'activité dans votre famille?

	Oui	Non
Vos parents ou grands-parents étaient entrepreneurs.....	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)
D'autres membres de la famille	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)

2 - Avant l'exercice de l'activité dans votre entreprise, quel était votre mode de vie ?

Employé.....	<input type="checkbox"/> (1)	Vous viviez de rentes	<input type="checkbox"/> (5)
Etudiant.....	<input type="checkbox"/> (2)	À la charge de la famille/ au foyer ...	<input type="checkbox"/> (6)
Retraité	<input type="checkbox"/> (3)	Autre situation	<input type="checkbox"/> (7)
Chômeur	<input type="checkbox"/> (4)	Laquelle? _____	

3 - Quelle activité professionnelle exerciez-vous avant de vous initier à la fonction de l'entreprise?

Vous avez commencé par l'activité de l'entreprise.....	<input type="checkbox"/> (1)
Employé dans l'entreprise familiale, non salarié	<input type="checkbox"/> (2)
Employé dans l'entreprise familiale, salarié	<input type="checkbox"/> (3)
Fonctions de directeur dans l'entreprise familiale	<input type="checkbox"/> (4)
Employé salarié sans fonctions de directeur ou de gestion	<input type="checkbox"/> (5)
Fonctions de directeur dans une autre entreprise ou dans L'Administration Publique ...	<input type="checkbox"/> (6)
Fonctionnaire de l'Administration Publique	<input type="checkbox"/> (7)
Profession Libérale	<input type="checkbox"/> (8)
Autre situation.....	<input type="checkbox"/> (9)
Laquelle? _____	

4 - Vous exercez l'activité de l'entreprise il y a : ans.

5 - Comment avez-vous accédé à l'activité de l'entreprise dans la région Alentejo?

À travers la création d'une entreprise.....	<input type="checkbox"/> (1)
Par l'acquisition d'une entreprise.....	<input type="checkbox"/> (2)
À travers le bail / le pas de porte.....	<input type="checkbox"/> (3)
En héritage.....	<input type="checkbox"/> (4)
Par le mariage	<input type="checkbox"/> (5)
Par progression en carrière professionnelle.....	<input type="checkbox"/> (6)
Autre situation.....	<input type="checkbox"/> (7)
Laquelle? _____	

6 - Indiquez l'importance des différentes formes de financement au moment de la création ou acquisition de votre entreprise (Signalez vos réponses en utilisant l'échelle de: 1 – Sans Importance; 2 – Peu Important; 3 – Modérément Important; 4 – Important; 5 – Extrêmement Important; 0 - Sans recours aux formes de financement).

Économies personnelles et familiales	1	2	3	4	5	0
Fonds obtenus en héritage	1	2	3	4	5	0
Emprunts faits à des parents et amis	1	2	3	4	5	0
Emprunts faits à la banque	1	2	3	4	5	0
Appui d'autres entreprises privées	1	2	3	4	5	0
Emprunts à des organismes public du Gouvernement	1	2	3	4	5	0
Aides et incitations de l'Etat ou Gouvernement	1	2	3	4	5	0
Fonds communautaires	1	2	3	4	5	0
Appui de clients et fournisseurs	1	2	3	4	5	0
Vente de terrains, biens fonciers, propriétés	1	2	3	4	5	0
Autres formes de financement	1	2	3	4	5	0
Lesquelles ? _____						

7 - Quelles motivations principales vous ont amené à l'activité de l'entreprise? (Indiquez l'importance de chacune en utilisant l'échelle suivante: 1 - Sans Importance; 2 - Peu Important; 3 - Modérément Important; 4 - Important; 5 - Extrêmement Important).

Désir de réalisation personnelle et professionnelle	1	2	3	4	5
Améliorer les ressources économiques	1	2	3	4	5
Par tradition et antécédents familiaux	1	2	3	4	5
Par goût de l'activité/fonction	1	2	3	4	5
Réalisation d'un ancien rêve	1	2	3	4	5
Expérience professionnelle ou formation adéquate	1	2	3	4	5
Perception d'une opportunité de marché	1	2	3	4	5
Contribuer au développement de la communauté	1	2	3	4	5
Par croyance en l'idée d'une nouvelle affaire	1	2	3	4	5
Par mécontentement par rapport au dernier emploi	1	2	3	4	5
Parce que vous disposiez des moyens indispensables à l'affaire	1	2	3	4	5
Contribuer au bien-être des gens	1	2	3	4	5
Être innovateur et au côté du développement	1	2	3	4	5
Améliorer votre position et prestige personnel et familial	1	2	3	4	5
Préférer travailler pour vous-même (autonomie)	1	2	3	4	5
Défendre les intérêts de la famille	1	2	3	4	5
Incitations de parents et amis ou de potentiels clients	1	2	3	4	5
Autres motivations Lesquelles?.....	1	2	3	4	5

8 - Quels ont été les facteurs contextuels (liés au milieu), considérés fondamentaux pour initier ou développer votre activité dans l'Alentejo? (Indiquez l'importance de chacune des motivations en utilisant l'échelle: 1 - Sans Importance; 2 - Peu Important; 3 - Modérément Important; 4 - Important; 5 - Extrêmement Important).

Disponibilité de main-d'oeuvre	1	2	3	4	5
Disponibilité de gestionnaires et techniciens qualifiés	1	2	3	4	5
Disponibilité de clients et/ou fournisseurs	1	2	3	4	5
Disponibilité de moyens techniques et équipements	1	2	3	4	5
Disponibilité de capital ou moyens financiers	1	2	3	4	5
Disponibilité de ressources considérées stratégiques (terrains, propriétés, eau, etc.)	1	2	3	4	5
Culture de l'entreprise existante	1	2	3	4	5
Possibilité d'utilisation économique du paysage et de l'environnement naturel	1	2	3	4	5
Avantages liés à la localisation de l'entreprise	1	2	3	4	5
Espace et tranquillité	1	2	3	4	5
Besoins d'affaires dans votre secteur d'activité	1	2	3	4	5
Conditions d'environnement naturel relativement préservées	1	2	3	4	5
Aides et incitations au départ ou au développement de l'affaire	1	2	3	4	5
Autres facteurs Lesquels?	1	2	3	4	5

II – Objectifs, Activités et Services d'Appui

9 - Face aux **principaux objectifs** de votre entreprise, indiquez et classifiez l'importance des différents aspects ci-dessous. (Signalez vos réponses en utilisant l'échelle: 1 – Sans Importance; 2 – Peu Important; 3 – Modérément Important; 4 – Important; 5 – Extrêmement Important).

Rechercher la rentabilité économique des investissements	1	2	3	4	5
Garantir une source de revenus à l'entrepreneur même	1	2	3	4	5
Donner continuité et valorisation au patrimoine familial	1	2	3	4	5
Contribuer au développement local et régional	1	2	3	4	5
Garantir l'emploi de ceux qui y travaillent	1	2	3	4	5
Créer une culture de l'entreprise plus dynamique et innovatrice	1	2	3	4	5
Contribuer à la défense et préservation de l'environnement	1	2	3	4	5
Rendre possible l'exercice de l'activité professionnelle à des parents et amis	1	2	3	4	5

10 - En vous servant de la liste d'activités ou tâches qui suit, indiquez comment vous occupez votre temps de travail. (Signalez vos réponses en utilisant l'échelle: 1 – Jamais; 2 – Rarement; 3 – Quelques fois; 4 – Fréquemment; 5 – Toujours).

Obtenir des informations et développer les contacts à l'extérieur	1	2	3	4	5
Exercer, personnellement, des fonctions de production dans l'entreprise	1	2	3	4	5
Exercer des fonctions de direction	1	2	3	4	5
Faire l'étude de projets et préparer des plans d'exécution	1	2	3	4	5
Obtenir des informations sur l'activité interne de l'entreprise	1	2	3	4	5
Informar les membres de l'entreprise des décisions prises	1	2	3	4	5
Confirmer ou corriger des décisions prises par d'autres	1	2	3	4	5
Inspectionner, personnellement, les activités internes de l'entreprise	1	2	3	4	5
Mettre en oeuvre des processus de changement et innovation dans l'entreprise	1	2	3	4	5
Chercher des associations techniques et/ou économiques	1	2	3	4	5
Faire l'étude des possibilités d'innovation de l'entreprise	1	2	3	4	5
Fixer les normes et orientations	1	2	3	4	5
D'autres. Lesquelles?.....	1	2	3	4	5

11 - Quels services possédez-vous dans votre entreprise ou engagez-vous à l'extérieur pour appuyer votre activité? (Signalez par X votre situation concrète, face à chacun des services suivants):

	Ne possède, ni engage	Engage à l'extérieur	Possède dans l'entreprise	Possède et engage
Services d'appui juridique	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Services conseillers et consultants	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Services informatiques, courrier électronique et Internet	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Informations sur le marché	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Formation professionnelle	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Transport et distribution	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Marketing et publicité	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Études et projets	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Assistance à l'exportation	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Réseaux de commercialisation, divulgation et écoulement des produits/services	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Services de comptabilité et appui fiscal	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Services d'appui technique	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)
Services d'appui économique et financier	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (4)

III – Changements et Innovations

12 - Dites si, au cours des 5 dernières années, il y a eu ou non des changements techniques, économiques, administratifs, sociaux ou autres au sein de votre entreprise?

- Non (1)
 Oui..... (2) (passer à la question n.° 14)

13 - Quel raison, d'après vous , justifie qu'il n'y ait pas eu de changements pendant les 5 dernières années?

Parce que l'entreprise a été créée, il y a relativement peu de temps, et de grands changements ne se justifient pas encore.	<input type="checkbox"/> (1)
Parce que les produits et/ou services, les processus de production ou de commercialisation sont innovateurs	<input type="checkbox"/> (2)
Parce que l'entreprise a bénéficié d'un marché et d'un produit ou service relativement stables	<input type="checkbox"/> (3)
Parce que ses produits ou services sont d'ordre manuel ou artisanal et n'ont pas besoin d'innovations techniques	<input type="checkbox"/> (4)
Parce que vous trouvez extrêmement douteux et risqué l'implantation de tout changement.	<input type="checkbox"/> (5)
Parce que l'entreprise ne possède pas les moyens techniques et financiers permettant de faire face aux défis de tout changement ou innovation	<input type="checkbox"/> (6)
Autres raisons. Lesquelles?.....	<input type="checkbox"/> (7)
(Passer à la question n.° 19)	

14 - S'il y a eu des changements ou innovations dans votre entreprise les 5 dernières années, dites quelles ont été les plus importants? (Indiquez leur importance en utilisant l'échelle: 1 - Sans Importance; 2 - Peu Important; 3 - Modérément Important; 4 - Important; 5 - Extrêmement Important).

	1	2	3	4	5
Nouvelles installations et/ou équipements					
Transformations des processus et/ou systèmes de production					
Création de nouveaux produits ou services					
Conquête de nouveaux marchés					
Changements dans la gestion ou dans l'organisation du travail					
Nouvelles formes de divulgation et commercialisation des produits et/ou services					
Cours de formation professionnelle					
Entrée de cadres techniques					
Augmentation / diminution du nombre des travailleurs/employés (souligner ce qui intéresse)					
Utilisation de formes flexibles d'emploi (contrats à terme, etc.)					
Renforcement de la capacité financière					
Création d'associations (techniques, économiques, financières, etc.)					
D'autres changements. Lesquels?.....					

15 - Ces derniers temps (les 5 dernières années par exemple) l'entreprise a-t-elle changé sa gamme de produits ou services et/ou ses marchés ?

Non..... (1) (passer à la question n.° 17)

Oui (2)

Nouveaux produits ou services sur les mêmes marchés (3)

Mêmes produits ou services sur de nouveaux marchés. (4)

Nouveaux produits ou services sur de nouveaux marchés. (5)

16 - Si votre entreprise a innové au niveau des produits ou services lancés sur le marché, comment caractérisez-vous ce changement ou innovation? (Signalez vos réponses en utilisant l'échelle: 1 - Totalement en désaccord; 2 - Partiellement en désaccord; 3 - Sans opinion; 4 - Partiellement d'accord; 5 - Totalement d'accord).

Amélioration des produits et/ou services offerts par l'entreprise	1	2	3	4	5
Diversification de la gamme de produits et/ou services lancés sur le marché	1	2	3	4	5
Produits et/ou services totalement nouveaux dans la région et qui incorporent de nouvelles technologies et connaissances	1	2	3	4	5
Autre situation. Laquelle?	1	2	3	4	5

17 - Relativement à l'ensemble des altérations notées, dites quelles situations semblent s'ajuster le mieux à votre entreprise? (Signalez vos réponses en utilisant l'échelle: 1 - Totalement en désaccord; 2 - Partiellement en désaccord; 3 - Sans opinion; 4 - Partiellement d'accord; 5 - Totalement d'accord).

Les altérations étaient programmées et se sont intégrées dans le plan stratégique défini au sein de l'entreprise	1	2	3	4	5
Les altérations n'ont obéi à aucun plan stratégique de l'entreprise	1	2	3	4	5
Les altérations ont été introduites pour des raisons de conjuncture ou de circonstance externes à l'entreprise ou liées à l'évolution du marché des produits ou services	1	2	3	4	5
Les altérations ont été suggérées par des entités externes à l'entreprise	1	2	3	4	5
Les altérations ont été le résultat du contact avec d'autres expériences plus ou moins semblables	1	2	3	4	5
Les altérations ont été le résultat de cours de formation professionnelle	1	2	3	4	5
Autre situation Laquelle?	1	2	3	4	5

18 - Face aux changements vérifiés dans votre entreprise, indiquez et appréciez l'importance qu'ont eu les entités ou organismes suivants: (indiquez l'importance de chacune des entités ou organisme en utilisant l'échelle: 1 - Sans Importance; 2 - Peu Important; 3 - Modérément Important; 4 - Important; 5 - Extrêmement Important; 0 - Sans relation avec l'entreprise).

Autres entreprises	1	2	3	4	5	0
Réseaux ou Organisations de l'Entreprise	1	2	3	4	5	0
Câmaras (Mairies) / «Juntas de freguesia»	1	2	3	4	5	0
Chambres de Commerce et de l'Industrie	1	2	3	4	5	0
Organisations Syndicales	1	2	3	4	5	0
Banques et autres organisations financières	1	2	3	4	5	0
Écoles et Centres de Formation Professionnelle	1	2	3	4	5	0
Universités et Centres de Recherches	1	2	3	4	5	0
Services d'appui et de conseil aux entreprises	1	2	3	4	5	0
Services et organismes de l'État	1	2	3	4	5	0
Associations et Agences de Développement	1	2	3	4	5	0
Autres organismes Lesquels?	1	2	3	4	5	0

IV – Représentations de l'Entreprise et de l'Activité de l'Entreprise.

19 - Les échelles suivantes se rapportent à de différentes conceptions de l'entreprise et de l'activité de l'entreprise. Pour chacune, signalez la position qui correspond le mieux à votre opinion. (Signalez vos réponses par: 1 – Nettement vers A; 2 – Plutôt vers A; 3 – Prérérence égale pour A et B; 4 – Plutôt vers B; 5 – Nettement vers B).

CONCEPTION A						CONCEPTION B					
L'entreprise est un élément du patrimoine qui permet à l'entrepreneur d'obtenir une position dans la société.	1	2	3	4	5	L'entreprise est beaucoup plus une forme d'auto-réalisation et de créativité qu'un moyen de préserver le patrimoine ou la position sociale					
La légitimité du pouvoir de l'entrepreneur est le résultat de la tradition et du droit que sa position lui confère	1	2	3	4	5	La légitimité du pouvoir de l'entrepreneur est le résultat de son savoir et de son ressort					
La garantie de survie et stabilité de l'entreprise sont des tâches fondamentales de l'activité de l'entreprise	1	2	3	4	5	Le changement et l'innovation sont les instruments spécifiques de l'activité de l'entreprise et représentent une ouverture pour l'entrepreneur					
La fonction de l'entrepreneur consiste à garantir la sûreté de son patrimoine et sauvegarder son indépendance tout comme celle de sa famille	1	2	3	4	5	La fonction de l'entrepreneur consiste à ménager le facteur risque comme stratégie fondamentale pour la valorisation de ses capitaux					
La fonction de l'entrepreneur consiste à garantir l'unité, l'autonomie et l'indépendance de son entreprise face à l'extérieur	1	2	3	4	5	La fonction de l'entrepreneur consiste à assurer un univers de relations (sociétés, financements, alliances, etc.) suffisamment étendu et ouvert					
La coordination et l'organisation des activités exige discipline et soumission	1	2	3	4	5	La coordination et l'organisation des activités exige motivation et engagement des travailleurs					
Gestion de l'entreprise centrée à court terme	1	2	3	4	5	Gestion de l'entreprise centrée dans à moyen et long terme					

20 - Voici toute une liste de valeurs organisatrices. Dans votre entreprise, dans quelle mesure donne-t-on importance à chacune d'entre elles? (indiquez l'importance à l'aide de l'échelle suivante : 1 - Sans importance; 2 - Peu Important; 3 - Modérément Important; 4 - Important; 5 - Extrêmement Important).

Formation professionnelle et ressort technique	1	2	3	4	5
Expérience et tradition de l'entreprise	1	2	3	4	5
Spéciale attention aux orientations du marché	1	2	3	4	5
Satisfaction du client	1	2	3	4	5
Centralisation des informations et des décisions	1	2	3	4	5
Bien-être des gens et bonne ambiance au travail	1	2	3	4	5
Indépendance, autonomie et stabilité de l'entreprise	1	2	3	4	5
Exécution de tâches et respect envers la direction	1	2	3	4	5
Incitation au développement technologique et à l'innovation	1	2	3	4	5
Rigueur dans l'accomplissement de règles et normes	1	2	3	4	5
Qualité et compétence	1	2	3	4	5
Dialogue et négociation	1	2	3	4	5
Responsabilité partagée et travail d'équipe	1	2	3	4	5
Planning rigoureux du travail	1	2	3	4	5
Ordre, autorité et discipline	1	2	3	4	5
Écouter l'opinion et les suggestions des gens	1	2	3	4	5
Goût de la découverte, de l'aventure et du risque	1	2	3	4	5
Structure (de l'entreprise) adaptable et réglable à de nouvelles situations	1	2	3	4	5
Productivité et rentabilité	1	2	3	4	5
Réalisation personnelle et professionnelle	1	2	3	4	5

21 - Quels principaux dangers ou obstacles à l'activité de l'entreprise vous préoccupent le plus dans cette région (Alentejo)? (indiquez leur importance à travers l'échelle: 1 - Sans Importance; 2 - Peu Important; 3 - Modérément Important; 4 - Important; 5 - Extrêmement Important).

Manque de ressources financières ou difficultés d'accès au crédit	1	2	3	4	5
Manque d'appui politique et institutionnel	1	2	3	4	5
Manque de réseaux de commercialisation et écoulement des produits/services	1	2	3	4	5
Peu d'initiative dans l'entreprise	1	2	3	4	5
Manque d'idées, de connaissances et d'informations	1	2	3	4	5
Mentalité et culture de l'entreprise dominante	1	2	3	4	5
Manque de main-d'oeuvre qualifiée	1	2	3	4	5
Obstacles de nature bureaucratique	1	2	3	4	5
Infra-structures défectueuses	1	2	3	4	5
Fragilité du système de l'enseignement/ formation	1	2	3	4	5
Régime fiscal excessif et désajusté pour la région	1	2	3	4	5
Manque d'appui et incitations à l'activité de l'entreprise	1	2	3	4	5
Manque de services d'appui à l'information et à l'élaboration de projets	1	2	3	4	5
Coûts élevés des facteurs de production	1	2	3	4	5
Conditions naturelles et climatiques adverses	1	2	3	4	5
Manque d'étendue et dynamisme du marché	1	2	3	4	5
Faible pouvoir d'achat de la population	1	2	3	4	5
Manque de programmation des activités et non accomplissement de plans	1	2	3	4	5
Autres obstacles. Lesquels?	1	2	3	4	5

V – Expectatives de Développement et Réseau de Relations

22 - Quelles sont vos expectatives face au développement de la région Alentejo? (signalez votre réponse avec une X)

- Très optimistes (1) Pessimistes (4)
 Optimistes..... (2) Très pessimistes (5)
 Ni optimistes ni pessimistes (3)

23 - Quelles sont vos expectatives quant au futur développement (les 5 prochaines années) de votre entreprise dans la région Alentejo? (Signalez votre réponse avec une X)

- Fin de l'activité (1) (Passer à la question n.º 25)
 Etranglement ou déclin de l'affaire (2)
 Sans altération significative (3)
 Fase de croissance ou expansion..... (4)

24 - Au cas où vous ne pensez pas terminer votre activité dans les prochains temps, quel(s) changement(s) pourrait avoir lieu dans votre entreprise? (Indiquez les probabilités à l'aide de l'échelle: 1- Improbable; 2 - Peu probable; 3 - Probable; 4 - Très Probable; 5 - Absolument Probable).

Étendre l'affaire	1	2	3	4	5
Élargir vers de nouvelles branches d'activité	1	2	3	4	5
Changer de secteur d'activité	1	2	3	4	5
Augmenter le patrimoine matériel de l'entreprise (machines, terrains, constructions, propriétés, etc.)	1	2	3	4	5
Renforcer l'autonomie technique et financière	1	2	3	4	5
Moderniser l'équipement productif	1	2	3	4	5
Améliorer le niveau de qualification des travailleurs	1	2	3	4	5
Créer de nouveaux produits et/ou services	1	2	3	4	5
Créer ou chercher de nouveaux marchés	1	2	3	4	5
Moderniser la gestion et la structure de l'entreprise	1	2	3	4	5
Améliorer la qualité des produits et/ou services	1	2	3	4	5
Développer des actions de Marketing et Publicité	1	2	3	4	5
Développer des actions d'association avec d'autres entreprises ou organisations	1	2	3	4	5
Chercher de nouvelles localisations (relocaliser)	1	2	3	4	5
Autres intentions Lesquelles?.....	1	2	3	4	5

25 - Vous êtes associé ou vous recevez l'appui technique d'une association ou réseau particulier d'entrepreneurs.

(Signalez votre réponse avec une X)

- N'est ni associé, ni reçoit d'appui technique (1)
 N'est pas associé, mais reçoit un appui technique . (2)
 Est associé , mais ne reçoit pas d'appui (3)
 Est associé et reçoit un appui (4)

26 - La coopération avec d'autres entités ou organisations et, l'intégration de votre entreprise dans des réseaux d'associations ou alliance stratégiques (formelle ou informelle) a-t-elle été importante quant à la résolution de problèmes concrets survenus? (indiquez l'importance de ces alliances pour résoudre les problèmes survenus en utilisant l'échelle: 1 - Sans Importance; 2 - Peu Important; 3 - Modérément Important; 4 - Important; 5 - Extrêmement Important).

Outrepasser la situation d'isolement où vous vous trouvez	1	2	3	4	5
Outrepasser les problèmes de financement et investissement	1	2	3	4	5
Aider à choisir et à utiliser les équipements et les moyens techniques	1	2	3	4	5
Faciliter les procédés de sélection et recrutement de main-d'oeuvre	1	2	3	4	5
Faciliter l'accès aux facteurs de production	1	2	3	4	5
Faciliter la circulation et l'accès à l'information	1	2	3	4	5
Aider à la prestation de services spécialisés	1	2	3	4	5
Aider à atteindre clients et marchés	1	2	3	4	5
Aider à obtenir les ressources externes dont vous avez eu besoin	1	2	3	4	5
Réduire les incertitudes et le niveau de risque de l'activité de l'entreprise	1	2	3	4	5
Faciliter l'accès à de nouvelles idées et de nouveaux projets	1	2	3	4	5
Aider à la formation professionnelle des membres de l'entreprise	1	2	3	4	5
Autres situations Lesquelles?.....	1	2	3	4	5

27 -Pour que des transformations significatives au niveau du développement social et de l'entreprise surviennent dans la région Alentejo, quels changements croyez-vous nécessaires? (indiquez l'importance de chacun à travers l'échelle: 1 Sans Importance; 2 - Peu Important; 3 - Modérément Important; 4 - Important; 5 - Extrêmement Important).

Changements au niveau des conditions matérielles et technologiques des entreprises	1	2	3	4	5
Changements de stratégies et pratiques dans la gestion de l'entreprise	1	2	3	4	5
Changements qualitatifs des mentalités, des formes de représentation de l'entreprise et de ses finalités	1	2	3	4	5
Changements qualitatifs des formes d'interaction des entreprises avec le milieu	1	2	3	4	5
Augmentation des appuis et incitations destinés à l'entreprise	1	2	3	4	5
Reconversion des entreprises et des systèmes productifs	1	2	3	4	5
Appui et aides à la composante environnementale dans la création d'emploi en milieu rural	1	2	3	4	5
Augmentation des incitations et bénéfices fiscaux	1	2	3	4	5
Amélioration des niveaux de formation professionnelle et de l'entreprise	1	2	3	4	5
Croissance de l'associativisme des entreprises	1	2	3	4	5
Un plus grand appui politique et institutionnel aux entreprises innovatrices dont la qualité des produits/services est reconnue	1	2	3	4	5
Renforcement des politiques sur l'environnement (conservation des ressources, préservation des paysages et de l'aspect champêtre)	1	2	3	4	5
Modifications quant à l'articulation et la communication entre les différents agents économiques et sociaux	1	2	3	4	5
Engagement dans la spécificité et la qualité des produits typiquement régionaux	1	2	3	4	5
Changements quant aux relations entre les entreprises et les Écoles, Centres de Formation et Universités	1	2	3	4	5
Autres changements. Lesquel?	1	2	3	4	5

VI – Caractéristiques de l'Entrepreneur et de l'Entreprise

28 - Sexe: Masculin (1) Féminin (2)

29 - Âge: ans.

30 - Nationalité: Portugaise (1) Étrangère (2)
Laquelle? _____

31 - État civil?

Célibataire (1) Divorcé (e) (4)
Marié (e) (2) Autre (5)
Veuf(ve) (3)

32 - Niveau d'étude (complet) de l'entrepreneur et de ses parents:

Niveaux d'études	Entrepreneur	Père	Mère
Inférieur à l'école primaire	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (1)
École primaire	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (2)
Collège (1 ans)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (3)
Collège (4 ans)	<input type="checkbox"/> (4)	<input type="checkbox"/> (4)	<input type="checkbox"/> (4)
Lycée	<input type="checkbox"/> (5)	<input type="checkbox"/> (5)	<input type="checkbox"/> (5)
Enseignement Technique ou Professionnel	<input type="checkbox"/> (6)	<input type="checkbox"/> (6)	<input type="checkbox"/> (6)
Enseignement Supérieur Moyen (2 ans)	<input type="checkbox"/> (7)	<input type="checkbox"/> (7)	<input type="checkbox"/> (7)
Enseignement Supérieur (4 ans ou plus)	<input type="checkbox"/> (8)	<input type="checkbox"/> (8)	<input type="checkbox"/> (8)

33 - Situation professionnelle des parents (au cas où vos parents seraient déjà morts ou à la retraite, dites quelle était leur situation à l'époque où ils travaillaient encore):

	Père	Mère
Patron	<input type="checkbox"/> (1)	<input type="checkbox"/> (1)
Employé à son compte.....	<input type="checkbox"/> (2)	<input type="checkbox"/> (2)
Employé d'autrui.....	<input type="checkbox"/> (3)	<input type="checkbox"/> (3)
Employé de la famille, non salarié.....	<input type="checkbox"/> (4)	<input type="checkbox"/> (4)
Membre d'une coopérative.....	<input type="checkbox"/> (5)	<input type="checkbox"/> (5)
Autre situation.....	<input type="checkbox"/> (6)	<input type="checkbox"/> (6)
Laquelle? _____		

34 - Quelle est la date de la fondation de votre entreprise dans cette région? (Si vous avez plus d'une entreprise dans l'Alentejo, dans les questions qui suivent reportez-vous à l'entreprise principale).

Année 1|_|_|_|

35 - Quelle est la forme juridique de votre entreprise?

Entreprise privée au nom individuel .. (1)
Société par intérêts (quota)..... (2)
Société anonyme..... (3)
Coopérative (4)
Autre..... (5)
Laquelle? _____

36 - Quelle est votre participation dans le capital de l'entreprise?

- Jusqu'à 15%..... (1) Entre 51% et 75% (4)
 Entre 16% et 33%..... (2) Entre 76% et 99% (5)
 Entre 34% et 50% (3) Participation totale..... (6)

37 - Quelle est l'activité principale de votre entreprise? _____

Classification de l'Activité Economique - CAE N.º

38 - Localisation de votre (principale) entreprise dans la région Alentejo:

"Freguesia" de _____
 "Concelho" de _____

39 - Vous possédez plus d'une entreprise?

- Oui (1) Non (2)

40 - Si vous avez répondu "oui", dites où se localisent la/les autre(s) entreprise(s)

- Dans la région Alentejo (1)
 Dans une autre région du Portugal (2)
 Dans un autre pays d'Europe..... (3)
 Dans d'autres pays, hors de l'Europe (4)

41 - Nombre de personnes actuellement au service dans l'entreprise (salarié et non salarié) suivant le niveau de qualification et le type de contrat.

a) Personnel non salarié

- Nombre de propriétaires qui travaillent
- Nombre d'employés familiaux (non propriétaires).....

b) Personnel salarié

	Travailleurs effectifs	Travailleurs engagés	Travailleurs saisonniers
Praticants et apprentis	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Travailleurs non qualifiés et semi-qualifiés	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Travailleurs qualifiés	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Personnel administratif	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Personnel de vente, distribution et transport	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Chargé d'affaires, maîtres et chefs-d'équipe	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Cadres moyens et supérieurs	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Directeurs (membres de la gestion, administration)	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Autres. Lesquels?	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	N.º <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

42 - Quel est votre marché de prestation de services ou types de débouchés de la production de l'entreprise?
(S.v.p. présentez les valeurs en pourcentage)

- Marché local/régional..... _____ %
 Marché national..... _____ %
 Marché externe, dans L' Union Européenne _____ %
 Marché externe, hors de U.E. _____ %

43 - Volume annuel de ventes ou d'affaires dans l'année de 1998. (Signalez votre réponse par une X. Donnez un montant approximatif au cas où vous ne sauriez préciser).

	Année 1998
Moins de 5 millions d'escudos	<input type="checkbox"/> (1)
Entre 5 et 14 millions d'escudos	<input type="checkbox"/> (2)
Entre 15 et 29 millions d'escudos	<input type="checkbox"/> (3)
Entre 30 et 49 millions d'escudos	<input type="checkbox"/> (4)
Entre 50 et 99 millions d'escudos	<input type="checkbox"/> (5)
Entre 100 et 250 millions d'escudos	<input type="checkbox"/> (6)
Plus de 250 millions d'escudos	<input type="checkbox"/> (7)

44 - Comment a été la rentabilité de votre entreprise dans le dernier exercice économique? (reportez-vous à l'année économique de 1998).

- A eu des profits..... (1)
 N'a eu ni de profits, ni de pertes ... (2)
 A eu des pertes..... (3)

45 - A quel type de concurrence, dans le même domaine d'affaires, votre entreprise est-elle soumise actuellement?

- Très faible (1) Forte..... (4)
 Faible..... (2) Très forte.. (5)
 Moyenne (3) Sans concurrence (6) (Passer à la question n.° 47)

46 - Quels effets exerce la concurrence sur votre entreprise?

- Sans effets..... (1) Est bénéfique (3)
 Constitue un obstacle (2) Vous ne savez pas.... (4)

47 - Vous achetez les matières premières, biens ou services dont vous avez besoin pour votre entreprise:

- Exclusivement sur le marché local (1)
 Exclusivement sur le marché local et régional (2)
 Principalement sur le marché local et régional (3)
 Principalement hors du marché local et régional (4)
 Exclusivement hors du marché local et régional (5)
 Principalement sur le marché étranger..... (6)
 Vous n'achetez pas..... (7)

48 - Vous vendez ou commercialisez vos biens, produits et services:

- Exclusivement sur le marché local (1)
 Exclusivement sur le marché local et régional (2)
 Principalement sur le marché local et régional (3)
 Principalement fora do mercado local et regional (4)
 Exclusivement hors du marché local et régional (5)
 Principalement sur le marché étranger (6)

Merci de votre collaboration

Anexo 2
Análise da fidelidade do Inquérito



RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00007	92,9286	420,2253	,1513	,8618
VAR00008	94,5000	389,1923	,4916	,8524
VAR00009	94,7857	402,0275	,4863	,8528
VAR00010	94,1429	371,8242	,8197	,8418
VAR00011	95,6429	419,0165	,7500	,8548
VAR00012	95,2857	407,7582	,6177	,8520
VAR00013	94,5000	397,9615	,4298	,8542
VAR00014	94,4286	403,6484	,3654	,8561
VAR00015	95,0714	398,8407	,6931	,8493
VAR00016	94,8571	411,6703	,2976	,8576
VAR00017	95,6429	423,3242	,5229	,8566
VAR00018	92,5714	412,5714	,3450	,8562
VAR00019	92,5000	437,5000	-,1201	,8637
VAR00020	93,4286	424,7253	,0972	,8627
VAR00021	92,6429	410,8626	,4990	,8537
VAR00022	93,7143	420,3736	,2094	,8592
VAR00023	93,0000	408,1538	,3835	,8553
VAR00024	93,2857	398,8352	,6548	,8497
VAR00025	93,8571	400,1319	,8668	,8484
VAR00026	93,4286	408,8791	,4774	,8537
VAR00027	95,0714	430,2253	,1639	,8593
VAR00028	93,6429	447,0165	-,2477	,8702
VAR00029	93,8571	411,5165	,5098	,8537
VAR00030	92,9286	400,9945	,6749	,8500
VAR00031	93,6429	417,0165	,3294	,8566
VAR00032	93,0714	419,3022	,2795	,8576
VAR00033	93,8571	440,7473	-,1438	,8688
VAR00034	94,1429	403,0549	,5774	,8514
VAR00036	94,6429	423,7857	,1824	,8594
VAR00037	94,9286	436,2253	-,1115	,8621
VAR00038	94,3571	424,4011	,1505	,8602
VAR00041	92,2143	451,8736	-,3624	,8706
VAR00042	94,5000	419,3462	,2137	,8593
VAR00043	93,2857	412,2198	,3039	,8574
VAR00044	93,4286	392,2637	,6624	,8483
VAR00045	92,7143	404,8352	,4792	,8532
VAR00046	93,5000	398,1154	,5307	,8515
VAR00047	93,4286	397,6484	,6168	,8500
VAR00048	94,1429	416,7473	,2998	,8572

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 14,0

N of Items = 39

Alpha = ,8595

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00050	54,7857	54,1813	,5377	,6588
VAR00052	55,9286	59,6099	,0560	,7278
VAR00053	55,5000	53,3462	,7101	,6462
VAR00054	55,4286	58,1099	,2523	,6901
VAR00055	55,0714	54,3791	,3358	,6809
VAR00056	55,4286	48,4176	,6565	,6316
VAR00057	56,7143	59,9121	,2724	,6885
VAR00058	54,5714	59,6484	,2240	,6923
VAR00059	55,1429	61,2088	,0990	,7053
VAR00060	54,2143	63,1044	,0557	,7031
VAR00061	54,7143	63,6044	-,0386	,7182
VAR00062	55,0714	58,9945	,3899	,6805
VAR00063	54,9286	53,7637	,5409	,6573
VAR00065	55,3571	55,4780	,4314	,6700
VAR00066	55,0000	59,0769	,2087	,6946
VAR00068	55,5000	57,8077	,3037	,6843
VAR00069	54,9286	62,6868	,0395	,7077

Reliability Coefficients

N of Cases = 14,0

N of Items = 17

Alpha = ,6990

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

*** Warning *** Zero variance items

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00092	61,6364	206,2545	,1418	,8557
VAR00093	62,4545	213,4727	-,0575	,8631
VAR00094	61,7273	182,2182	,7438	,8342
VAR00095	62,0909	174,6909	,7150	,8336
VAR00096	62,7273	201,4182	,5843	,8453
VAR00097	62,1818	193,5636	,5152	,8435
VAR00098	63,1818	199,3636	,2964	,8512
VAR00099	64,0000	201,2000	,5960	,8451
VAR00100	62,8182	187,5636	,7837	,8357
VAR00101	63,8182	192,7636	,6682	,8400
VAR00102	62,2727	191,8182	,5079	,8435
VAR00109	62,9091	193,6909	,3859	,8485
VAR00111	61,4545	211,8727	,0339	,8550
VAR00112	63,4545	207,4727	,1163	,8561
VAR00113	61,7273	182,0182	,7493	,8340
VAR00114	63,6364	193,0545	,6124	,8411
VAR00116	62,3636	186,4545	,7237	,8363
VAR00117	63,5455	199,2727	,4143	,8469
VAR00118	64,0909	209,4909	,1680	,8525
VAR00119	65,0000	215,2000	-,1621	,8566
VAR00120	64,6364	211,6545	,0221	,8564
VAR00121	62,8182	186,1636	,5690	,8409
VAR00122	63,8182	205,1636	,3072	,8499
VAR00123	63,9091	206,4909	,3082	,8501
VAR00124	63,7273	212,6182	-,0092	,8564
VAR00125	62,2727	210,0182	,0357	,8593
VAR00126	63,6364	196,6545	,4143	,8468
VAR00103	63,9091	205,4909	,3597	,8492
VAR00104	64,3636	213,0545	,0000	,8536

Reliability Coefficients

N of Cases = 11,0

N of Items = 29

Alpha = ,8525

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00128	135,1429	285,9780	-,1787	,8226
VAR00129	134,7857	264,0275	,4736	,8075
VAR00130	135,5000	279,1923	,0300	,8200
VAR00131	135,9286	277,1484	,0946	,8179
VAR00132	135,9286	275,7637	,1337	,8168
VAR00135	134,9286	294,3791	-,3578	,8306
VAR00136	135,5714	288,8791	-,2115	,8274
VAR00137	134,6429	286,4011	-,2205	,8222
VAR00138	134,5714	286,5714	-,2549	,8219
VAR00139	136,0000	277,2308	,2334	,8147
VAR00140	134,7857	282,7967	-,0676	,8198
VAR00141	134,8571	280,4396	,0338	,8178
VAR00142	135,2857	284,3736	-,1713	,8199
VAR00143	135,2857	269,1429	,4224	,8101
VAR00144	134,9286	275,3022	,2409	,8142
VAR00146	135,0000	279,5385	,0388	,8187
VAR00147	135,2857	286,8352	-,1800	,8245
VAR00148	135,5000	284,1154	-,0991	,8230
VAR00149	135,5714	288,7253	-,2158	,8267
VAR00150	135,9286	302,5330	-,4898	,8374
VAR00152	134,7857	288,1813	-,3296	,8231
VAR00153	135,0000	286,4615	-,2806	,8215
VAR00154	135,6429	260,5549	,4354	,8075
VAR00155	135,0714	245,4560	,7662	,7947
VAR00156	135,6429	242,2473	,8437	,7916
VAR00157	135,6429	245,7857	,6751	,7969
VAR00158	135,7857	248,3352	,7199	,7969
VAR00159	135,5714	257,1868	,5632	,8035
VAR00160	135,7143	252,2198	,6150	,8007
VAR00161	134,7857	249,8736	,7153	,7977
VAR00162	135,6429	246,5549	,6361	,7983
VAR00163	136,2143	250,1813	,7388	,7974
VAR00164	136,0000	252,4615	,5201	,8034
VAR00165	135,5000	257,5000	,4754	,8058
VAR00166	135,7857	258,4890	,5287	,8047
VAR00167	135,5000	239,8077	,7940	,7915
VAR00168	135,5714	267,1868	,1957	,8178
VAR00169	135,4286	250,5714	,5827	,8010
VAR00170	135,9286	261,3022	,3932	,8089
VAR00171	136,0000	258,3077	,5519	,8042
VAR00172	137,6429	274,4011	,2495	,8139

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 14,0

N of Items = 41

Alpha = ,8165

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00175	119,9286	367,4560	,2185	,8569
VAR00176	119,3571	351,0165	,6532	,8474
VAR00177	120,8571	374,5934	,3174	,8555
VAR00178	119,2857	384,3736	-,1012	,8635
VAR00179	119,7857	357,5659	,5388	,8502
VAR00180	119,2143	383,5659	-,0833	,8642
VAR00181	119,8571	359,3626	,3909	,8528
VAR00182	119,0714	359,4560	,4278	,8520
VAR00183	118,7143	362,6813	,3392	,8540
VAR00184	119,2143	353,2582	,5609	,8491
VAR00185	118,5714	352,2637	,5363	,8493
VAR00186	118,8571	358,9011	,4002	,8525
VAR00187	120,0714	362,8407	,4359	,8523
VAR00188	120,7143	375,6044	,1224	,8577
VAR00189	121,0714	377,9176	,1322	,8571
VAR00191	120,5714	372,1099	,2226	,8561
VAR00192	120,1429	359,5165	,3396	,8541
VAR00193	119,8571	368,5934	,2060	,8571
VAR00194	120,2143	370,3352	,1782	,8576
VAR00195	119,1429	356,4396	,4536	,8513
VAR00196	119,5714	358,2637	,4132	,8522
VAR00197	119,5714	352,2637	,5116	,8497
VAR00198	119,0000	352,0000	,5039	,8499
VAR00199	119,6429	362,4011	,2843	,8556
VAR00200	120,2143	375,4121	,0701	,8603
VAR00201	118,7857	347,5659	,5775	,8479
VAR00202	120,2143	370,7967	,1152	,8608
VAR00203	121,0000	384,0000	-,1175	,8607
VAR00204	118,5714	369,0330	,3465	,8543
VAR00205	119,0000	356,7692	,4784	,8509
VAR00206	118,7143	357,7582	,4007	,8525
VAR00207	118,7857	356,1813	,7480	,8482
VAR00208	118,6429	380,5549	-,0161	,8603
VAR00209	119,0000	377,0769	,0888	,8581
VAR00210	118,9286	359,3022	,4424	,8518
VAR00211	118,7857	353,8736	,5908	,8488
VAR00212	118,4286	345,9560	,8085	,8445
VAR00213	118,5714	375,8022	,1057	,8582
VAR00214	118,6429	357,7857	,3832	,8529
VAR00215	119,0000	353,6923	,5783	,8489
VAR00216	118,9286	356,5330	,6833	,8487

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00217	118,2143	390,0275	-,2635	,8640
VAR00218	118,2857	380,0659	,0124	,8587

Reliability Coefficients

N of Cases = 14,0

N of Items = 43

Alpha = ,8572

Reliability

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 11,0

N of Items =169

Alpha = ,9530

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00050	65,1429	73,9780	,5636	,7349
VAR00051	65,9286	74,0714	,6928	,7301
VAR00052	66,2857	80,2198	,0852	,7833
VAR00053	65,8571	74,1319	,6615	,7312
VAR00054	65,7857	79,5659	,2296	,7601
VAR00055	65,4286	75,6484	,3031	,7567
VAR00056	65,7857	67,5659	,6630	,7197
VAR00057	67,0714	80,8407	,2898	,7553
VAR00058	64,9286	80,9945	,2149	,7599
VAR00059	65,5000	81,9615	,1362	,7659
VAR00060	64,5714	85,1868	,0203	,7673
VAR00061	65,0714	84,9945	-,0150	,7757
VAR00062	65,4286	79,3407	,4406	,7481
VAR00063	65,2857	73,4505	,5686	,7339
VAR00064	65,5000	80,1154	,4558	,7491
VAR00065	65,7143	74,5275	,5097	,7385
VAR00066	65,3571	79,6319	,2381	,7592
VAR00067	65,2143	80,4890	,3880	,7514
VAR00068	65,8571	78,2857	,3265	,7526
VAR00069	65,2857	83,9121	,0656	,7682

Reliability Coefficients

N of Cases = 14,0

N of Items = 20

Alpha = ,7623

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00007	98,6429	470,8626	,1528	,8748
VAR00008	100,2143	437,2582	,5019	,8665
VAR00009	100,5000	453,1923	,4611	,8675
VAR00010	99,8571	420,2857	,8093	,8580
VAR00011	101,3571	469,7857	,7376	,8687
VAR00012	101,0000	458,0000	,6091	,8663
VAR00013	100,2143	446,4890	,4415	,8680
VAR00014	100,1429	452,2857	,3805	,8696
VAR00015	100,7857	448,3352	,6903	,8640
VAR00016	100,5714	462,5714	,2874	,8714
VAR00017	101,3571	474,0934	,5232	,8701
VAR00018	98,2857	462,2198	,3551	,8698
VAR00019	98,2143	488,7967	-,1121	,8762
VAR00020	99,1429	474,7473	,1112	,8753
VAR00021	98,3571	460,5549	,5077	,8676
VAR00022	99,4286	470,5714	,2180	,8723
VAR00023	98,7143	458,6813	,3748	,8694
VAR00024	99,0000	448,9231	,6409	,8645
VAR00025	99,5714	448,8791	,8840	,8629
VAR00026	99,1429	458,5934	,4827	,8676
VAR00027	100,7857	482,0275	,1335	,8726
VAR00028	99,3571	498,2473	-,2326	,8817
VAR00029	99,5714	462,1099	,4986	,8679
VAR00030	98,6429	450,4011	,6766	,8644
VAR00031	99,3571	466,8626	,3421	,8700
VAR00032	98,7857	470,4890	,2674	,8712
VAR00033	99,5714	492,5714	-,1425	,8808
VAR00034	99,8571	452,9011	,5732	,8658
VAR00036	100,3571	474,8626	,1780	,8727
VAR00037	100,6429	487,6319	-,1070	,8748
VAR00038	100,0714	474,8407	,1594	,8732
VAR00039	99,2143	464,0275	,6139	,8675
VAR00040	99,2143	453,8736	,6870	,8650
VAR00041	97,9286	503,3022	-,3445	,8821
VAR00042	100,2143	468,4890	,2386	,8721
VAR00043	99,0000	462,0000	,3109	,8708
VAR00044	99,1429	441,5165	,6580	,8633
VAR00045	98,4286	454,5714	,4796	,8673
VAR00046	99,2143	447,2582	,5343	,8658
VAR00047	99,1429	447,5165	,6070	,8647
VAR00048	99,8571	466,2857	,3172	,8704

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 14,0

N of Items = 41

Alpha = ,8726

Reliability

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00094	64,3636	182,2545	,7568	,8158
VAR00095	64,7273	172,8182	,7686	,8120
VAR00096	65,3636	202,0545	,5786	,8292
VAR00097	64,8182	192,5636	,5611	,8250
VAR00098	65,8182	198,5636	,3310	,8334
VAR00099	66,6364	200,6545	,6540	,8277
VAR00100	65,4545	188,0727	,7838	,8183
VAR00101	66,4545	194,4727	,6250	,8244
VAR00102	64,9091	192,8909	,4927	,8271
VAR00103	66,5455	207,6727	,2753	,8349
VAR00104	67,0000	213,6000	,0000	,8381
VAR00109	65,5455	198,6727	,2810	,8362
VAR00110	65,3636	213,0545	-,0492	,8525
VAR00111	64,0909	211,4909	,0794	,8386
VAR00112	66,0909	208,8909	,0912	,8411
VAR00113	64,3636	182,0545	,7624	,8156
VAR00114	66,2727	193,8182	,6041	,8245
VAR00116	65,0000	185,6000	,7660	,8173
VAR00117	66,1818	200,9636	,3751	,8317
VAR00118	66,7273	209,8182	,1795	,8366
VAR00119	67,6364	216,8545	-,2362	,8423
VAR00120	67,2727	212,0182	,0290	,8407
VAR00121	65,4545	187,6727	,5444	,8245
VAR00122	66,4545	205,8727	,2997	,8341
VAR00123	66,5455	208,0727	,2548	,8353
VAR00124	66,3636	213,4545	-,0215	,8412
VAR00125	64,9091	209,0909	,0749	,8423
VAR00126	66,2727	196,6182	,4307	,8296
VAR00092	64,2727	206,6182	,1467	,8396
VAR00093	65,0909	215,2909	-,0888	,8488

Reliability Coefficients

N of Cases = 11,0

N of Items = 30

Alpha = ,8371

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00128	153,0000	325,2308	-,0465	,8241
VAR00129	152,6429	301,3242	,5928	,8099
VAR00130	153,3571	318,0934	,1245	,8217
VAR00131	153,7857	313,5659	,2586	,8182
VAR00132	153,7857	318,4890	,1279	,8214
VAR00133	153,5000	303,9615	,4354	,8132
VAR00134	152,9286	308,0714	,3390	,8160
VAR00249	154,0000	316,6154	,0898	,8252
VAR00135	152,7857	332,9505	-,2335	,8306
VAR00136	153,4286	331,6484	-,1954	,8303
VAR00137	152,5000	328,5769	-,1790	,8255
VAR00138	152,4286	326,4176	-,1025	,8239
VAR00139	153,8571	319,8242	,2311	,8195
VAR00140	152,6429	324,4011	-,0155	,8231
VAR00141	152,7143	320,8352	,1327	,8207
VAR00142	153,1429	329,6703	-,2899	,8255
VAR00143	153,1429	311,6703	,4035	,8156
VAR00144	152,7857	320,7967	,1223	,8209
VAR00145	152,3571	319,1703	,2876	,8189
VAR00146	152,8571	321,8242	,0529	,8227
VAR00147	153,1429	326,2857	-,0760	,8258
VAR00148	153,3571	326,5549	-,0818	,8264
VAR00149	153,4286	336,4176	-,3157	,8326
VAR00150	153,7857	340,0275	-,3525	,8360
VAR00151	152,9286	321,6099	,0968	,8213
VAR00152	152,6429	332,8626	-,3879	,8277
VAR00153	152,8571	327,5165	-,1693	,8242
VAR00154	153,5000	301,9615	,4350	,8128
VAR00155	152,9286	286,2253	,7529	,8018
VAR00156	153,5000	284,8846	,7826	,8008
VAR00157	153,5000	290,1154	,5940	,8064
VAR00158	153,6429	290,8626	,6721	,8050
VAR00159	153,4286	297,6484	,5783	,8089
VAR00160	153,5714	295,4945	,5595	,8086
VAR00161	152,6429	289,3242	,7402	,8033
VAR00162	153,5000	288,4231	,6060	,8057
VAR00163	154,0714	294,6868	,6432	,8068
VAR00164	153,8571	291,6703	,5502	,8079
VAR00165	153,3571	301,9396	,4076	,8136
VAR00166	153,6429	302,0934	,4721	,8120
VAR00167	153,3571	284,0934	,7030	,8021

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00168	153,4286	321,0330	,0055	,8293
VAR00169	153,2857	292,6813	,5532	,8081
VAR00170	153,7857	307,8736	,2887	,8175
VAR00171	153,8571	302,2857	,4840	,8118
VAR00172	155,5000	315,3462	,2998	,8177

Reliability Coefficients

N of Cases = 14,0

N of Items = 46

Alpha = ,8211

Reliability

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00175	119,9286	367,4560	,2185	,8569
VAR00176	119,3571	351,0165	,6532	,8474
VAR00177	120,8571	374,5934	,3174	,8555
VAR00178	119,2857	384,3736	-,1012	,8635
VAR00179	119,7857	357,5659	,5388	,8502
VAR00180	119,2143	383,5659	-,0833	,8642
VAR00181	119,8571	359,3626	,3909	,8528
VAR00182	119,0714	359,4560	,4278	,8520
VAR00183	118,7143	362,6813	,3392	,8540
VAR00184	119,2143	353,2582	,5609	,8491
VAR00185	118,5714	352,2637	,5363	,8493
VAR00186	118,8571	358,9011	,4002	,8525
VAR00187	120,0714	362,8407	,4359	,8523
VAR00188	120,7143	375,6044	,1224	,8577
VAR00189	121,0714	377,9176	,1322	,8571
VAR00191	120,5714	372,1099	,2226	,8561
VAR00192	120,1429	359,5165	,3396	,8541
VAR00193	119,8571	368,5934	,2060	,8571
VAR00194	120,2143	370,3352	,1782	,8576
VAR00195	119,1429	356,4396	,4536	,8513
VAR00196	119,5714	358,2637	,4132	,8522
VAR00197	119,5714	352,2637	,5116	,8497
VAR00198	119,0000	352,0000	,5039	,8499
VAR00199	119,6429	362,4011	,2843	,8556
VAR00200	120,2143	375,4121	,0701	,8603
VAR00201	118,7857	347,5659	,5775	,8479
VAR00202	120,2143	370,7967	,1152	,8608
VAR00203	121,0000	384,0000	-,1175	,8607
VAR00204	118,5714	369,0330	,3465	,8543
VAR00205	119,0000	356,7692	,4784	,8509
VAR00206	118,7143	357,7582	,4007	,8525
VAR00207	118,7857	356,1813	,7480	,8482
VAR00208	118,6429	380,5549	-,0161	,8603
VAR00209	119,0000	377,0769	,0888	,8581
VAR00210	118,9286	359,3022	,4424	,8518
VAR00211	118,7857	353,8736	,5908	,8488
VAR00212	118,4286	345,9560	,8085	,8445
VAR00213	118,5714	375,8022	,1057	,8582
VAR00214	118,6429	357,7857	,3832	,8529
VAR00215	119,0000	353,6923	,5783	,8489
VAR00216	118,9286	356,5330	,6833	,8487

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Item-total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Alpha if Item Deleted
VAR00217	118,2143	390,0275	-,2635	,8640
VAR00218	118,2857	380,0659	,0124	,8587

Reliability Coefficients

N of Cases = 14,0

N of Items = 43

Alpha = ,8572

Reliability

***** Method 1 (space saver) will be used for this analysis *****

RELIABILITY ANALYSIS - SCALE (ALPHA)

Reliability Coefficients

N of Cases = 11,0

N of Items =180

Alpha = ,9567

Anexo 3

Análise discriminante das motivações

Analysis Case Processing Summary

Unweighted Cases		N	Percent
Valid		152	100,0
Excluded	Missing or out-of-range group codes	0	,0
	At least one missing discriminating variable	0	,0
	Both missing or out-of-range group codes and at least one missing discriminating variable	0	,0
	Total	0	,0
Total		152	100,0

Group Statistics

Nacionalidade		Valid N (listwise)	
		Unweighted	Weighted
Portuguesa	Realização pessoal e profissional	76	76,000
	Melhorar recursos económicos	76	76,000
	Tradição e antecedentes familiares	76	76,000
	Gosto pela actividade/função	76	76,000
	Sonho antigo	76	76,000
	Experiência profissional e formação	76	76,000
	Oportunidade de mercado	76	76,000
	Desenvolvimento da comunidade	76	76,000
	Acreditar num novo negócio	76	76,000
	Descontentamento com emprego anterior	76	76,000
	Dispor de meios indispensáveis	76	76,000
	Contribuir para o bem-estar das pessoas	76	76,000
	Ser inovador	76	76,000
	Aumentar posição e prestígio	76	76,000
	Autonomia	76	76,000
	Defesa dos interesses da família	76	76,000
	Incentivo de familiares, amigos ou clientes	76	76,000

Nacionalidade		Valid N (listwise)	
		Unweighte d	Weighted
Estrangeira	Realização pessoal e profissional	76	76,000
	Melhorar recursos económicos	76	76,000
	Tradição e antecedentes familiares	76	76,000
	Gosto pela actividade/função	76	76,000
	Sonho antigo	76	76,000
	Experiência profissional e formação	76	76,000
	Oportunidade de mercado	76	76,000
	Desenvolvimento da comunidade	76	76,000
	Acreditar num novo negócio	76	76,000
	Descontentamento com emprego anterior	76	76,000
	Dispor de meios indispensáveis	76	76,000
	Contribuir para o bem-estar das pessoas	76	76,000
	Ser inovador	76	76,000
	Aumentar posição e prestígio	76	76,000
	Autonomia	76	76,000
	Defesa dos interesses da família	76	76,000
Incentivo de familiares, amigos ou clientes	76	76,000	

Nacionalidade		Valid N (listwise)	
		Unweighte d	Weighted
Total	Realização pessoal e profissional	152	152,000
	Melhorar recursos económicos	152	152,000
	Tradição e antecedentes familiares	152	152,000
	Gosto pela actividade/função	152	152,000
	Sonho antigo	152	152,000
	Experiência profissional e formação	152	152,000
	Oportunidade de mercado	152	152,000
	Desenvolvimento da comunidade	152	152,000
	Acreditar num novo negócio	152	152,000
	Descontentamento com emprego anterior	152	152,000
	Dispor de meios indispensáveis	152	152,000
	Contribuir para o bem-estar das pessoas	152	152,000
	Ser inovador	152	152,000
	Aumentar posição e prestígio	152	152,000
	Autonomia	152	152,000
	Defesa dos interesses da família	152	152,000
	Incentivo de familiares, amigos ou clientes	152	152,000

Analysis 1

Summary of Canonical Discriminant Functions

Eigenvalues

Function	Eigenvalue	% of Variance	Cumulative %	Canonical Correlation
1	,414 ^a	100,0	100,0	,541

a. First 1 canonical discriminant functions were used in the analysis.

Wilks' Lambda

Test of Function(s)	Wilks' Lambda	Chi-square	df	Sig.
1	,707	49,009	17	,000

	Function
	1
Realização pessoal e profissional	-,050
Melhorar recursos económicos	,184
Tradição e antecedentes familiares	,081
Gosto pela actividade/função	-,085
Sonho antigo	-,056
Experiência profissional e formação	-,154
Oportunidade de mercado	-,275
Desenvolvimento da comunidade	,035
Acreditar num novo negócio	-,122
Descontentamento com emprego anterior	,360
Dispor de meios indispensáveis	,353
Contribuir para o bem-estar das pessoas	-,201
Ser inovador	-,270
Aumentar posição e prestígio	,247
Autonomia	-,186
Defesa dos interesses da família	,516
Incentivo de familiares, amigos ou clientes	,139

	Function
	1
Defesa dos interesses da família	,623
Aumentar posição e prestígio	,405
Disponer de meios indispensáveis	,402
Tradição e antecedentes familiares	,391
Oportunidade de mercado	-,374
Realização pessoal e profissional	-,288
Ser inovador	-,266
Incentivo de familiares, amigos ou clientes	,249
Acreditar num novo negócio	-,249
Melhorar recursos económicos	,239
Experiência profissional e formação	-,161
Autonomia	-,123
Descontentamento com emprego anterior	,120
Desenvolvimento da comunidade	-,113
Contribuir para o bem-estar das pessoas	-,062
Gosto pela actividade/função	-,051
Sonho antigo	-,043

Pooled within-groups correlations between discriminating variables and standardized canonical discriminant functions

Variables ordered by absolute size of correlation within function.

Functions at Group Centroids

Nacionalidade	Function
	1
Portuguesa	,639
Estrangeira	-,639

Unstandardized canonical discriminant functions evaluated at group means

Classification Statistics

Processed		152
Excluded	Missing or out-of-range group codes	0
	At least one missing discriminating variable	0
Used in Output		152

Prior Probabilities for Groups

Nacionalidade	Prior	Cases Used in Analysis	
		Unweighted	Weighted
Portuguesa	,500	76	76,000
Estrangeira	,500	76	76,000
Total	1,000	152	152,000

Classification Results^a

	Nacionalidade	Predicted Group Membership		Total
		Portuguesa a	Estrangeira a	
Original Count	Portuguesa	58	18	76
	Estrangeira	18	58	76
%	Portuguesa	76,3	23,7	100,0
	Estrangeira	23,7	76,3	100,0

a. 76,3% of original grouped cases correctly classified.

Anexo 4

**Análise factorial de componentes principais e análise de *clusters* da
dimensão Inovação - Formalização**

Factor Analysis

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,732
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	508,819
	df	45
	Sig.	,000

Communalities

	Initial	Extraction
Aproveitar o factor risco	1,000	,707
Capacidade de quebrar rotinas	1,000	,704
Mudança e inovação	1,000	,604
Rigor nas regras e normas	1,000	,632
Gosto da descoberta, aventura e risco	1,000	,381
Produtividade e rentabilidade	1,000	,241
Planificação rigorosa	1,000	,430
Estrutura ajustável e adaptável	1,000	,604
Cumprir deveres e respeitar chefias	1,000	,593
Ordem, autoridade e disciplina	1,000	,690

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2,934	29,340	29,340	2,934	29,340	29,340
2	2,650	26,495	55,835	2,650	26,495	55,835
3	1,006	10,056	65,892			
4	,846	8,464	74,356			
5	,699	6,992	81,348			
6	,510	5,101	86,449			
7	,427	4,268	90,717			
8	,378	3,782	94,498			
9	,309	3,095	97,593			
10	,241	2,407	100,000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2,907	29,069	29,069
2	2,677	26,767	55,835
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component	
	1	2
Aproveitar o factor risco	,778	-,320
Capacidade de quebrar rotinas	,798	-,258
Mudança e inovação	,672	-,390
Rigor nas regras e normas	,110	,787
Gosto da descoberta, aventura e risco	,607	-,109
Produtividade e rentabilidade	,346	,348
Planificação rigorosa	,340	,560
Estrutura ajustável e adaptável	,755	,186
Cumprir deveres e respeitar chefias	,205	,742
Ordem, autoridade e disciplina	,114	,823

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 2 components extracted.

Rotated Component Matrix^a

	Component	
	1	2
Aproveitar o factor risco	,838	-6,397E-02
Capacidade de quebrar rotinas	,839	1,138E-03
Mudança e inovação	,760	-,164
Rigor nas regras e normas	-,138	,783
Gosto da descoberta, aventura e risco	,611	8,377E-02
Produtividade e rentabilidade	,222	,438
Planificação rigorosa	,150	,638
Estrutura ajustável e adaptável	,660	,410
Cumprir deveres e respeitar chefias	-3,441E-02	,769
Ordem, autoridade e disciplina	-,146	,818

Extraction Method: Principal Component Analysis.
 Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 3 iterations.

Component Transformation Matrix

Component	1	2
1	,951	,309
2	-,309	,951

Extraction Method: Principal Component Analysis.
 Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Quick Cluster

Initial Cluster Centers

	Cluster			
	1	2	3	4
Factor Inovação	1,83288	-2,02831	1,54668	-1,57288
Factor Organização/formalização	-1,41077	-2,35726	1,59514	1,12471

Final Cluster Centers

	Cluster			
	1	2	3	4
Factor Inovação	,82337	-1,31885	,70407	-,75059
Factor Organização/formalização	-,88254	-1,32749	,77357	,46448

Number of Cases in each Cluster

Cluster	1	42,000
	2	13,000
	3	36,000
	4	57,000
Valid		148,000
Missing		4,000

Oneway

Test of Homogeneity of Variances

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Factor Inovação	,406	3	144	,749
Factor Organização/formalização	2,051	3	144	,109

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Factor Inovação	Between Groups	101,044	3	33,681	105,538	,000
	Within Groups	45,956	144	,319		
	Total	147,000	147			
Factor Organização/formalização	Between Groups	89,462	3	29,821	74,632	,000
	Within Groups	57,538	144	,400		
	Total	147,000	147			

Post Hoc Tests

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster Number of Case	(J) Cluster Number of Case	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.
Factor Inovação	1	2	2,1422195*	,1792981	,000
		3	,1192997	,1283104	1,000
		4	1,5739601*	,1148804	,000
	2	1	-2,1422195*	,1792981	,000
		3	-2,0229198*	,1827956	,000
		4	-,5682594*	,1736323	,008
	3	1	-,1192997	,1283104	1,000
		2	2,0229198*	,1827956	,000
		4	1,4546604*	,1202661	,000
	4	1	-1,5739601*	,1148804	,000
		2	,5682594*	,1736323	,008
		3	-1,4546604*	,1202661	,000
Factor Organização/formalização	1	2	,4449461	,2006231	,169
		3	-1,6561110*	,1435712	,000
		4	-1,3470256*	,1285439	,000
	2	1	-,4449461	,2006231	,169
		3	-2,1010571*	,2045365	,000
		4	-1,7919717*	,1942834	,000
	3	1	1,6561110*	,1435712	,000
		2	2,1010571*	,2045365	,000
		4	,3090854	,1345701	,138
	4	1	1,3470256*	,1285439	,000
		2	1,7919717*	,1942834	,000
		3	-,3090854	,1345701	,138

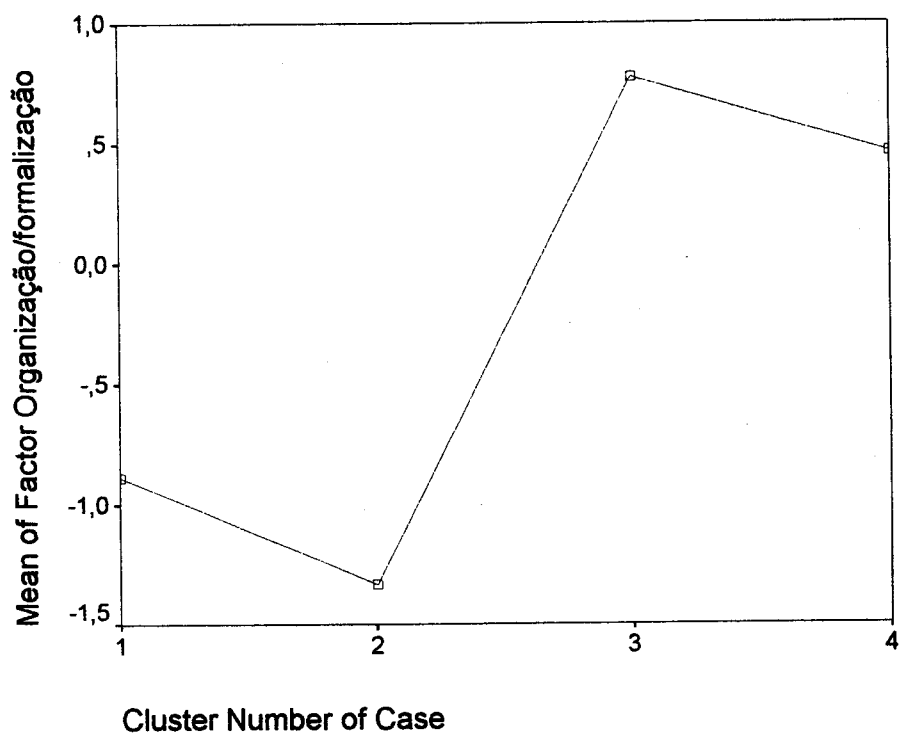
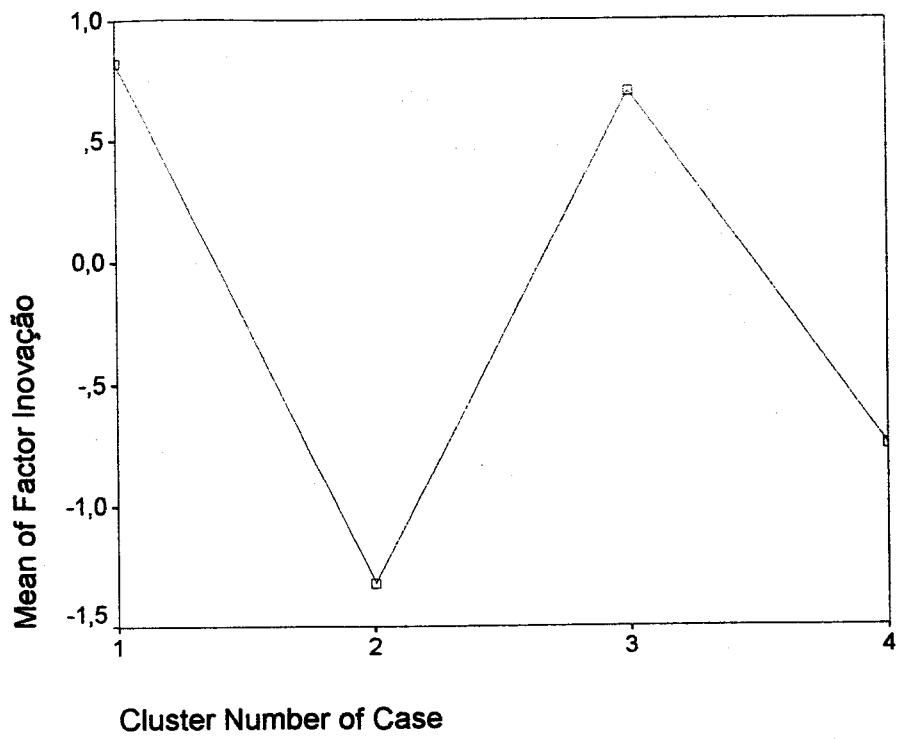
Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster Number of Case	(J) Cluster Number of Case	95% Confidence Interval	
			Lower Bound	Upper Bound
Factor Inovação	1	2	1,6625621	2,6218769
		3	-,2239558	,4625552
		4	1,2666325	1,8812878
	2	1	-2,621877	-1,662562
		3	-2,511934	-1,533906
		4	-1,032760	-,1037591
	3	1	-,4625552	,2239558
		2	1,5339059	2,5119338
		4	1,1329250	1,7763959
	4	1	-1,881288	-1,266632
		2	,1037591	1,0327598
		3	-1,776396	-1,132925
Factor Organização/formalização	1	2	-9,18E-02	,9816521
		3	-2,040192	-1,272030
		4	-1,690906	-1,003146
	2	1	-,9816521	9,18E-02
		3	-2,648232	-1,553882
		4	-2,311718	-1,272226
	3	1	1,2720300	2,0401919
		2	1,5538818	2,6482324
		4	-5,09E-02	,6690868
	4	1	1,0031456	1,6909056
		2	1,2722256	2,3117179
		3	-,6690868	5,09E-02

*. The mean difference is significant at the .05 level.

Means Plots



Anexo 5

**Análise factorial de componentes principais e análise de *clusters* da
dimensão Patrimonial - Empresarial**

Factor Analysis

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,714
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	470,215
	df	66
	Sig.	,000

Communalities

	Initial	Extraction
Tradição e antecedentes familiares	1,000	,504
Aumentar posição e prestígio	1,000	,580
Defesa dos interesses da família	1,000	,633
Oportunidade de mercado	1,000	,496
Acreditar num novo negócio	1,000	,393
Continuidade e valorização do património	1,000	,563
Criação de uma cultura dinâmica e inovadora	1,000	,531
Orientação do mercado	1,000	,302
Satisfação do cliente	1,000	,470
Empresa como elemento do património	1,000	,351
Segurança do património e posição	1,000	,412
Poder vem do saber e competência	1,000	,338

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3,002	25,019	25,019	3,002	25,019	25,019
2	2,570	21,419	46,438	2,570	21,419	46,438
3	1,188	9,897	56,335			
4	1,050	8,749	65,083			
5	,824	6,870	71,953			
6	,690	5,752	77,706			
7	,637	5,311	83,017			
8	,512	4,265	87,281			
9	,442	3,683	90,964			
10	,413	3,444	94,408			
11	,354	2,947	97,355			
12	,317	2,645	100,000			

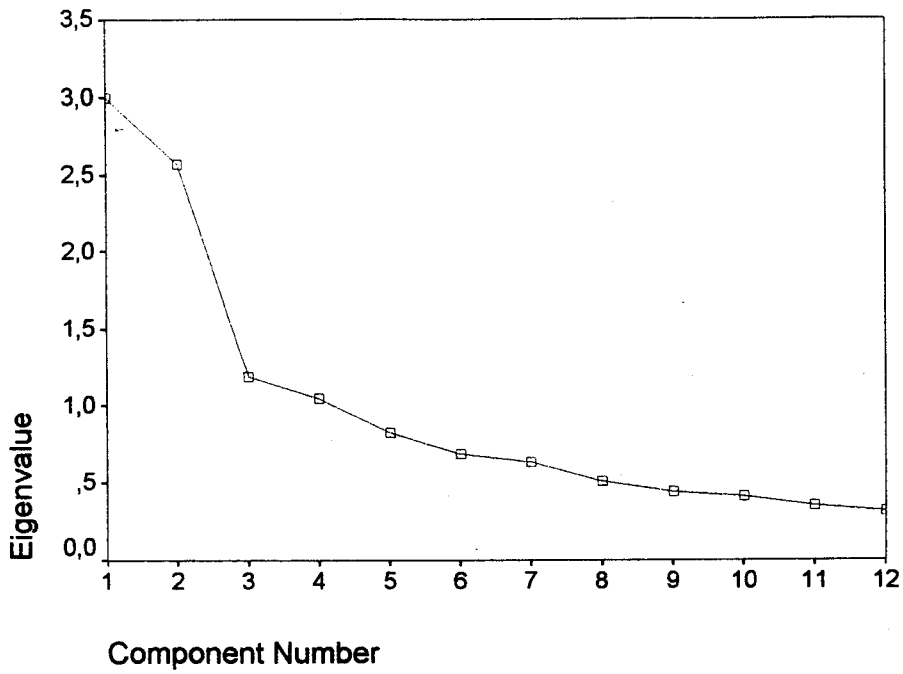
Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2,943	24,521	24,521
2	2,630	21,917	46,438
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Scree Plot



Component Matrix^a

	Component	
	1	2
Tradição e antecedentes familiares	-,434	,562
Aumentar posição e prestígio	-,147	,747
Defesa dos interesses da família	-,283	,743
Oportunidade de mercado	,664	,234
Acreditar num novo negócio	,595	,200
Continuidade e valorização do património	-,311	,683
Criação de uma cultura dinâmica e inovadora	,465	,561
Orientação do mercado	,372	,405
Satisfação do cliente	,640	,245
Empresa como elemento do património	-,559	,196
Segurança do património e posição	-,637	-7,863E-02
Poder vem do saber e competência	,581	-8,920E-03

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 2 components extracted.

Rotated Component Matrix^a

	Component	
	1	2
Tradição e antecedentes familiares	-,194	,683
Aumentar posição e prestígio	,141	,748
Defesa dos interesses da família	1,338E-02	,796
Oportunidade de mercado	,703	-3,017E-02
Acreditar num novo negócio	,626	-3,590E-02
Continuidade e valorização do património	-3,527E-02	,749
Criação de uma cultura dinâmica e inovadora	,640	,348
Orientação do mercado	,495	,237
Satisfação do cliente	,685	-1,051E-02
Empresa como elemento do património	-,446	,390
Segurança do património e posição	-,621	,164
Poder vem do saber e competência	,536	-,224

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 3 iterations.

Component Transformation Matrix

Component	1	2
1	,928	-,372
2	,372	,928

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Quick Cluster

Initial Cluster Centers

	Cluster			
	1	2	3	4
Factor orientação empresarial	1,42177	-1,89110	-1,76717	1,47207
Factor orientação patrimonial	-1,47783	-2,08737	1,55485	1,57059

Final Cluster Centers

	Cluster			
	1	2	3	4
Factor orientação empresarial	,53128	-1,21774	-,92493	,68159
Factor orientação patrimonial	-,72422	-1,07803	,84657	,83613

Number of Cases in each Cluster

Cluster	1	55,000
	2	20,000
	3	34,000
	4	39,000
Valid		148,000
Missing		4,000

Oneway

Test of Homogeneity of Variances

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Factor orientação empresarial	,230	3	144	,876
Factor orientação patrimonial	2,197	3	144	,091

ANOVA

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Factor orientação empresarial	Between Groups	92,387	3	30,796	81,199	,000
	Within Groups	54,613	144	,379		
	Total	147,000	147			
Factor orientação patrimonial	Between Groups	103,722	3	34,574	115,040	,000
	Within Groups	43,278	144	,301		
	Total	147,000	147			

Post Hoc Tests

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster empresarial/patrimonial	(J) Cluster empresarial/patrimonial	Mean Difference (I-J)	Std. Error
Factor orientação empresarial	1	2	1,7490207*	,1608061
		3	1,4562088*	,1343515
		4	-,1503056	,1289195
	2	1	-1,7490207*	,1608061
		3	-,2928119	,1735444
		4	-1,8993263*	,1693741
	3	1	-1,4562088*	,1343515
		2	,2928119	,1735444
		4	-1,6065144*	,1444967
	4	1	,1503056	,1289195
		2	1,8993263*	,1693741
		3	1,6065144*	,1444967
Factor orientação patrimonial	1	2	,3538106	,1431481
		3	-1,5707817*	,1195984
		4	-1,5603488*	,1147629
	2	1	-,3538106	,1431481
		3	-1,9245923*	,1544876
		4	-1,9141594*	,1507752
	3	1	1,5707817*	,1195984
		2	1,9245923*	,1544876
		4	1,043E-02	,1286296
	4	1	1,5603488*	,1147629
		2	1,9141594*	,1507752
		3	-1,043E-02	,1286296

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster empresarial/patrimonial	(J) Cluster empresarial/patrimonial	Sig.	95% Confidenc e Interval
				Lower Bound
Factor orientação empresarial	1	2	,000	1,3188328
		3	,000	1,0967923
		4	1,000	-,4951904
	2	1	,000	-2,179208
		3	,562	-,7570772
		4	,000	-2,352435
	3	1	,000	-1,815625
		2	,562	-,1714534
		4	,000	-1,993071
	4	1	1,000	-,1945792
		2	,000	1,4462174
		3	,000	1,2199574
Factor orientação patrimonial	1	2	,088	-2,91E-02
		3	,000	-1,890731
		4	,000	-1,867362
	2	1	,088	-,7367597
		3	,000	-2,337877
		4	,000	-2,317513
	3	1	,000	1,2508325
		2	,000	1,5113077
		4	1,000	-,3336764
	4	1	,000	1,2533355
		2	,000	1,5108061
		3	1,000	-,3545423

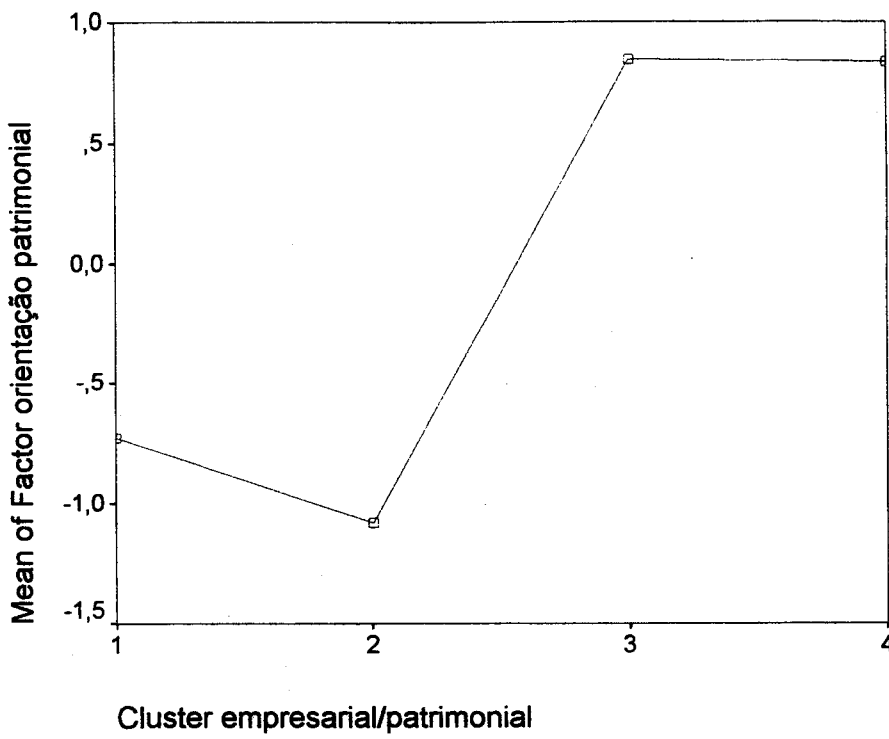
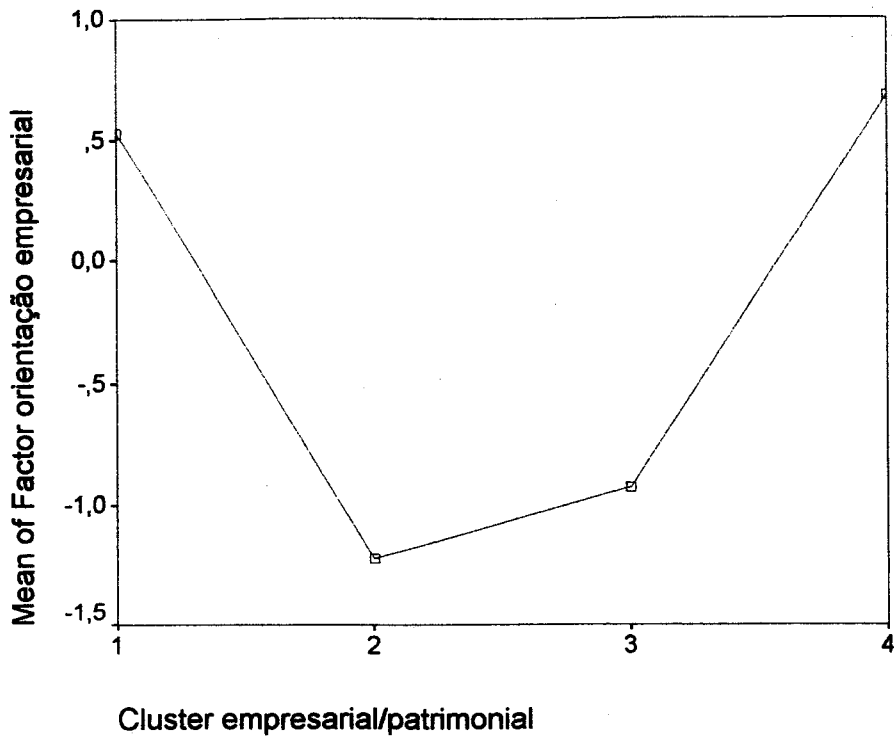
Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster empresarial/patrimonial	(J) Cluster empresarial/patrimonial	95% Confidenc e Interval
			Upper Bound
Factor orientação empresarial	1	2	2,1792085
		3	1,8156253
		4	,1945792
	2	1	-1,318833
		3	,1714534
		4	-1,446217
	3	1	-1,096792
		2	,7570772
		4	-1,219957
	4	1	,4951904
		2	2,3524351
		3	1,9930713
Factor orientação patrimonial	1	2	,7367597
		3	-1,250833
		4	-1,253336
	2	1	2,91E-02
		3	-1,511308
		4	-1,510806
	3	1	1,8907309
		2	2,3378769
		4	,3545423
	4	1	1,8673620
		2	2,3175126
		3	,3336764

*. The mean difference is significant at the .05 level.

Means Plots



Crosstabs

Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Cluster empresarial/patrimonial * Nacionalidade	148	97,4%	4	2,6%	152	100,0%

Cluster empresarial/patrimonial * Nacionalidade Crosstabulation

Count

		Nacionalidade		Total
		Portuguesa	Estrangeira	
Cluster empresarial/patrimonial	1	13	42	55
	2	12	8	20
	3	28	6	34
	4	22	17	39
Total		75	73	148

Anexo 6

MANOVA da dimensão de abertura ou encerramento ao contexto

General Linear Model

Between-Subjects Factors

		N
Cluster	1	41
inovação/formalização	2	10
	3	31
	4	54

Descriptive Statistics

	Cluster inovação/formalização	Mean	Std. Deviation	N
Informações e contactos no exterior	1	3,54	1,05	41
	2	2,50	,97	10
	3	3,84	1,00	31
	4	3,50	1,08	54
	Total	3,51	1,08	136
Procurar parcerias	1	2,39	1,28	41
	2	2,20	1,32	10
	3	2,84	1,34	31
	4	2,39	1,12	54
	Total	2,48	1,24	136
Assegurar um universo de relações	1	3,22	1,21	41
	2	2,50	1,51	10
	3	3,29	1,24	31
	4	2,28	1,14	54
	Total	2,81	1,29	136
Desenvolver parcerias	1	2,24	1,22	41
	2	1,70	,95	10
	3	2,32	1,30	31
	4	2,09	1,15	54
	Total	2,16	1,19	136
Interação com o meio envolvente	1	3,29	,84	41
	2	2,80	,92	10
	3	3,68	1,11	31
	4	3,37	1,03	54
	Total	3,38	1,00	136
Comunicação entre os actores	1	3,27	,92	41
	2	2,80	,92	10
	3	3,71	,90	31
	4	3,22	,95	54
	Total	3,32	,95	136
Relações empresas, Escolas e Universidade	1	3,59	,97	41
	2	3,30	1,34	10
	3	4,23	,88	31
	4	3,91	,90	54
	Total	3,84	,98	136

Box's Test of Equality of Covariance Matrices^a

Box's M	113,654
F	1,125
df1	84
df2	4055
Sig.	,207

Tests the null hypothesis that the observed covariance matrices of the dependent variables are equal across groups.

a. Design: Intercept+QCL_3

Multivariate Tests^c

Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.
Intercept	Pillai's Trace	,961	445,847 ^a	7,000	126,000	,000
	Wilks' Lambda	,039	445,847 ^a	7,000	126,000	,000
	Hotelling's Trace	24,769	445,847 ^a	7,000	126,000	,000
	Roy's Largest Root	24,769	445,847 ^a	7,000	126,000	,000
QCL_3	Pillai's Trace	,335	2,297	21,000	384,000	,001
	Wilks' Lambda	,696	2,321	21,000	362,354	,001
	Hotelling's Trace	,393	2,336	21,000	374,000	,001
	Roy's Largest Root	,218	3,978 ^b	7,000	128,000	,001

a. Exact statistic

b. The statistic is an upper bound on F that yields a lower bound on the significance level.

c. Design: Intercept+QCL_3

Levene's Test of Equality of Error Variances^a

	F	df1	df2	Sig.
Informações e contactos no exterior	,366	3	132	,778
Procurar parcerias	,710	3	132	,548
Assegurar um universo de relações	,757	3	132	,520
Desenvolver parcerias	,929	3	132	,429
Interação com o meio envolvente	1,245	3	132	,296
Comunicação entre os actores	,081	3	132	,970
Relações empresas, Escolas e Universidade	1,762	3	132	,158

Tests the null hypothesis that the error variance of the dependent variable is equal across groups.

a. Design: Intercept+QCL_3

Tests of Between-Subjects Effects

Source	Dependent Variable	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	Informações e contactos no exterior	13,582 ^a	3	4,527	4,139	,008
	Procurar parcerias	5,551 ^b	3	1,850	1,207	,310

Tests of Between-Subjects Effects

Source	Dependent Variable	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	Assegurar um universo de relações	30,285 ^c	3	10,095	6,842	,000
	Desenvolver parcerias	3,469 ^d	3	1,156	,808	,492
	Interacção com o meio envolvente	6,420 ^e	3	2,140	2,182	,093
	Comunicação entre os actores	8,035 ^f	3	2,678	3,119	,028
	Relações empresas, Escolas e Universidade	10,434 ^g	3	3,478	3,825	,011
Intercept	Informações e contactos no exterior	1021,304	1	1021,304	933,675	,000
	Procurar parcerias	550,276	1	550,276	358,906	,000
	Assegurar um universo de relações	727,365	1	727,365	493,015	,000
	Desenvolver parcerias	398,901	1	398,901	278,638	,000
	Interacção com o meio envolvente	985,758	1	985,758	1005,140	,000
	Comunicação entre os actores	964,823	1	964,823	1123,380	,000
	Relações empresas, Escolas e Universidade	1287,674	1	1287,674	1416,351	,000
QCL_3	Informações e contactos no exterior	13,582	3	4,527	4,139	,008
	Procurar parcerias	5,551	3	1,850	1,207	,310
	Assegurar um universo de relações	30,285	3	10,095	6,842	,000
	Desenvolver parcerias	3,469	3	1,156	,808	,492
	Interacção com o meio envolvente	6,420	3	2,140	2,182	,093
	Comunicação entre os actores	8,035	3	2,678	3,119	,028
	Relações empresas, Escolas e Universidade	10,434	3	3,478	3,825	,011
	Error	Informações e contactos no exterior	144,389	132	1,094	
Procurar parcerias		202,383	132	1,533		
Assegurar um universo de relações		194,745	132	1,475		
Desenvolver parcerias		188,972	132	1,432		
Interacção com o meio envolvente		129,455	132	,981		
Comunicação entre os actores		113,369	132	,859		
Relações empresas, Escolas e Universidade		120,008	132	,909		

Tests of Between-Subjects Effects

Source	Dependent Variable	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Total	Informações e contactos no exterior	1838,000	136			
	Procurar parcerias	1043,000	136			
	Assegurar um universo de relações	1298,000	136			
	Desenvolver parcerias	828,000	136			
	Interação com o meio envolvente	1685,000	136			
	Comunicação entre os actores	1617,000	136			
	Relações empresas, Escolas e Universidade	2134,000	136			
Corrected Total	Informações e contactos no exterior	157,971	135			
	Procurar parcerias	207,934	135			
	Assegurar um universo de relações	225,029	135			
	Desenvolver parcerias	192,441	135			
	Interação com o meio envolvente	135,875	135			
	Comunicação entre os actores	121,404	135			
	Relações empresas, Escolas e Universidade	130,441	135			

- a. R Squared = ,086 (Adjusted R Squared = ,065)
- b. R Squared = ,027 (Adjusted R Squared = ,005)
- c. R Squared = ,135 (Adjusted R Squared = ,115)
- d. R Squared = ,018 (Adjusted R Squared = -,004)
- e. R Squared = ,047 (Adjusted R Squared = ,026)
- f. R Squared = ,066 (Adjusted R Squared = ,045)
- g. R Squared = ,080 (Adjusted R Squared = ,059)

Post Hoc Tests

Cluster inovação/formalização

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	Mean Difference (I-J)	Std. Error
Informações e contactos no exterior	1	2	1,04*	,37
		3	-,30	,25
		4	3,66E-02	,22
	2	1	-1,04*	,37
		3	-1,34*	,38
		4	-1,00*	,36
	3	1	,30	,25
		2	1,34*	,38
		4	,34	,24
	4	1	-3,66E-02	,22
		2	1,00*	,36
		3	-,34	,24
Procurar parcerias	1	2	,19	,44
		3	-,45	,29
		4	1,36E-03	,26
	2	1	-,19	,44
		3	-,64	,45
		4	-,19	,43
	3	1	,45	,29
		2	,64	,45
		4	,45	,28
	4	1	-1,36E-03	,26
		2	,19	,43
		3	-,45	,28
Assegurar um universo de relações	1	2	,72	,43
		3	-7,08E-02	,29
		4	,94*	,25
	2	1	-,72	,43
		3	-,79	,44
		4	,22	,42
	3	1	7,08E-02	,29
		2	,79	,44
		4	1,01*	,27
	4	1	-,94*	,25
		2	-,22	,42
		3	-1,01*	,27
Desenvolver parcerias	1	2	,54	,42
		3	-7,87E-02	,28
		4	,15	,25
	2	1	-,54	,42
		3	-,62	,44
		4	-,39	,41
	3	1	7,87E-02	,28
		2	,62	,44
		4	,23	,27
	4	1	-,15	,25
		2	,39	,41
		3	-,23	,27

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	Mean Difference (I-J)	Std. Error
Interação com o meio envolvente	1	2	,49	,35
		3	-,38	,24
		4	-7,77E-02	,21
	2	1	-,49	,35
		3	-,88	,36
		4	-,57	,34
	3	1	,38	,24
		2	,88	,36
		4	,31	,22
	4	1	7,77E-02	,21
		2	,57	,34
		3	-,31	,22
Comunicação entre os actores	1	2	,47	,33
		3	-,44	,22
		4	4,61E-02	,19
	2	1	-,47	,33
		3	-,91*	,34
		4	-,42	,32
	3	1	,44	,22
		2	,91*	,34
		4	,49	,21
	4	1	-4,61E-02	,19
		2	,42	,32
		3	-,49	,21
Relações empresas, Escolas e Universidade	1	2	,29	,34
		3	-,64*	,23
		4	-,32	,20
	2	1	-,29	,34
		3	-,93	,35
		4	-,61	,33
	3	1	,64*	,23
		2	,93	,35
		4	,32	,21
	4	1	,32	,20
		2	,61	,33
		3	-,32	,21

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	Sig.	95% Confidenc e Interval
				Lower Bound
Informações e contactos no exterior	1	2	,034	4,85E-02
		3	1,000	-,97
		4	1,000	-,54
	2	1	,034	-2,02
		3	,004	-2,36
		4	,038	-1,96
	3	1	1,000	-,36
		2	,004	,32
		4	,918	-,29
	4	1	1,000	-,62
		2	,038	3,55E-02
		3	,918	-,97
Procurar parcerias	1	2	1,000	-,98
		3	,783	-1,24
		4	1,000	-,69
	2	1	1,000	-1,36
		3	,951	-1,84
		4	1,000	-1,33
	3	1	,783	-,34
		2	,951	-,57
		4	,656	-,30
	4	1	1,000	-,69
		2	1,000	-,95
		3	,656	-1,20
Assegurar um universo de relações	1	2	,572	-,43
		3	1,000	-,85
		4	,002	,27
	2	1	,572	-1,87
		3	,455	-1,97
		4	1,000	-,90
	3	1	1,000	-,70
		2	,455	-,39
		4	,002	,28
	4	1	,002	-1,62
		2	1,000	-1,34
		3	,002	-1,75
Desenvolver parcerias	1	2	1,000	-,59
		3	1,000	-,84
		4	1,000	-,51
	2	1	1,000	-1,67
		3	,929	-1,79
		4	1,000	-1,50
	3	1	1,000	-,68
		2	,929	-,54
		4	1,000	-,49
	4	1	1,000	-,82
		2	1,000	-,71
		3	1,000	-,95

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	Sig.	95% Confidenc e Interval
				Lower Bound
Interação com o meio envolvente	1	2	,964	-,44
		3	,630	-1,02
		4	1,000	-,63
	2	1	,964	-1,43
		3	,097	-1,84
		4	,580	-1,48
	3	1	,630	-,25
		2	,097	-8,73E-02
		4	1,000	-,29
	4	1	1,000	-,47
		2	,580	-,34
		3	1,000	-,90
Comunicação entre os actores	1	2	,926	-,41
		3	,285	-1,03
		4	1,000	-,47
	2	1	,926	-1,34
		3	,047	-1,81
		4	1,000	-1,28
	3	1	,285	-,15
		2	,047	6,90E-03
		4	,127	-7,19E-02
	4	1	1,000	-,56
		2	1,000	-,43
		3	,127	-1,05
Relações empresas, Escolas e Universidade	1	2	1,000	-,62
		3	,033	-1,25
		4	,632	-,85
	2	1	1,000	-1,19
		3	,051	-1,85
		4	,399	-1,49
	3	1	,033	3,26E-02
		2	,051	-3,02E-03
		4	,844	-,26
	4	1	,632	-,21
		2	,399	-,27
		3	,844	-,89

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	95% Confidenc e Interval
			Upper Bound
Informações e contactos no exterior	1	2	2,02
		3	,36
		4	,62
	2	1	-4,85E-02
		3	-,32
		4	-3,55E-02
	3	1	,97
		2	2,36
		4	,97
	4	1	,54
		2	1,96
		3	,29
Procurar parcerias	1	2	1,36
		3	,34
		4	,69
	2	1	,98
		3	,57
		4	,95
	3	1	1,24
		2	1,84
		4	1,20
	4	1	,69
		2	1,33
		3	,30
Assegurar um universo de relações	1	2	1,87
		3	,70
		4	1,62
	2	1	,43
		3	,39
		4	1,34
	3	1	,85
		2	1,97
		4	1,75
	4	1	-,27
		2	,90
		3	-,28
Desenvolver parcerias	1	2	1,67
		3	,68
		4	,82
	2	1	,59
		3	,54
		4	,71
	3	1	,84
		2	1,79
		4	,95
	4	1	,51
		2	1,50
		3	,49

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	95% Confidenc e Interval
			Upper Bound
Interação com o meio envolvente	1	2	1,43
		3	,25
		4	,47
	2	1	,44
		3	8,73E-02
		4	,34
	3	1	1,02
		2	1,84
		4	,90
	4	1	,63
		2	1,48
		3	,29
Comunicação entre os actores	1	2	1,34
		3	,15
		4	,56
	2	1	,41
		3	-6,90E-03
		4	,43
	3	1	1,03
		2	1,81
		4	1,05
	4	1	,47
		2	1,28
		3	7,19E-02
Relações empresas, Escolas e Universidade	1	2	1,19
		3	-3,26E-02
		4	,21
	2	1	,62
		3	3,02E-03
		4	,27
	3	1	1,25
		2	1,85
		4	,89
	4	1	,85
		2	1,49
		3	,26

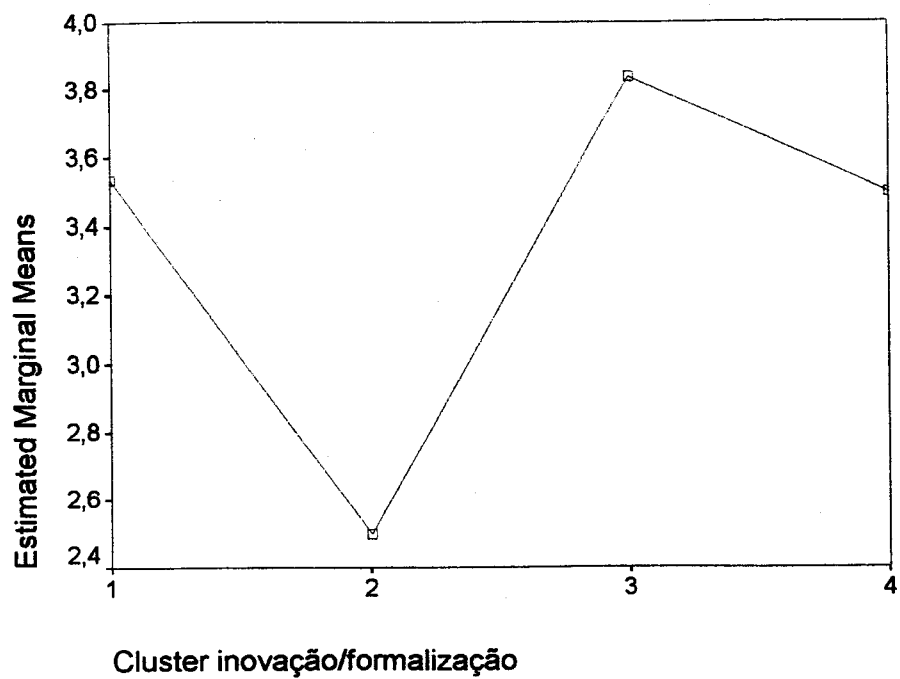
Based on observed means.

*. The mean difference is significant at the ,05 level.

Profile Plots

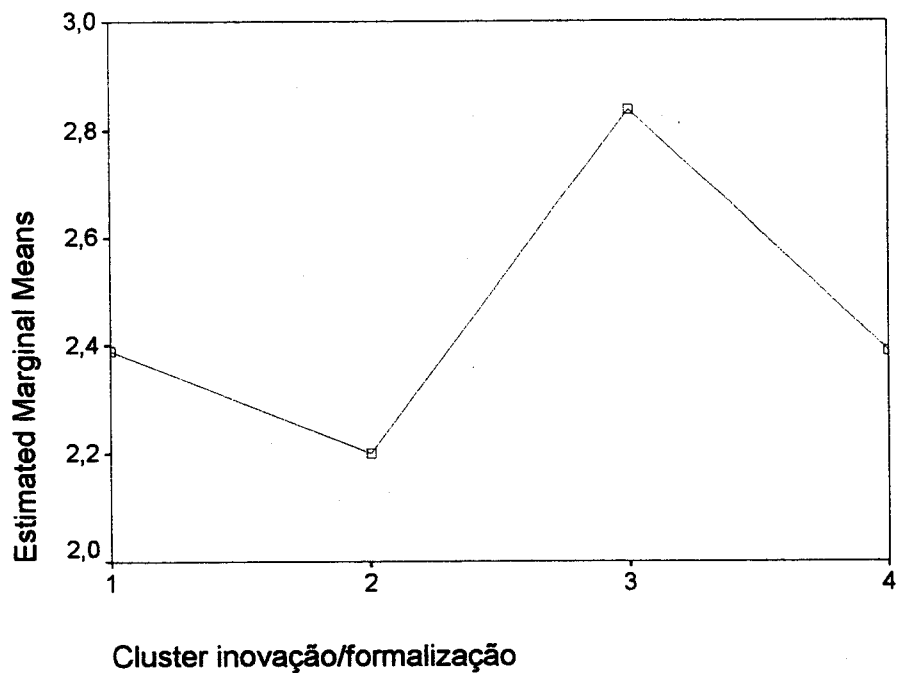
Informações e contactos no exterior

Estimated Marginal Means of Informações e



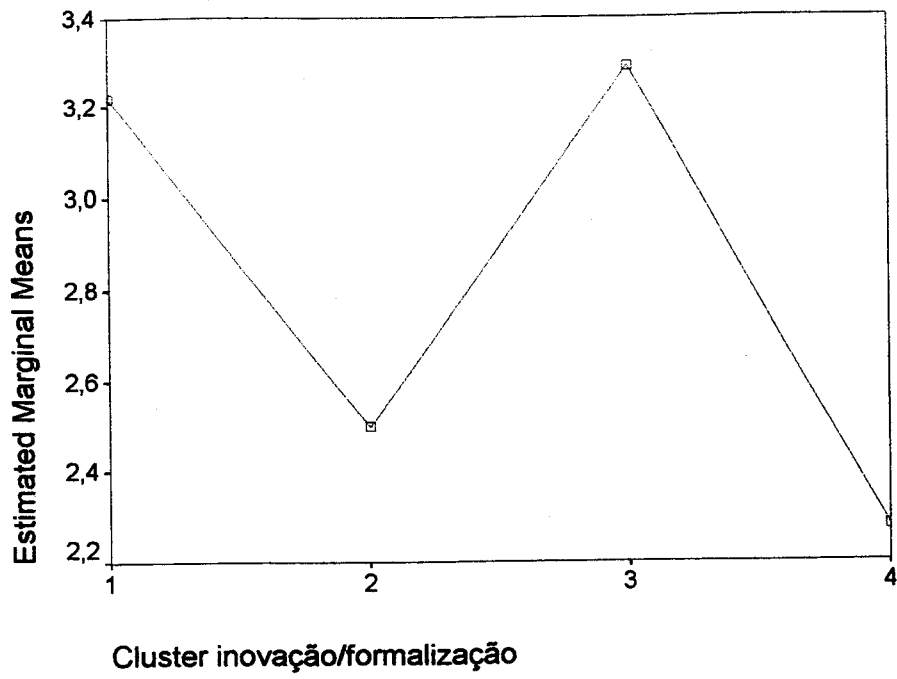
Procurar parcerias

Estimated Marginal Means of Procurar parcerias



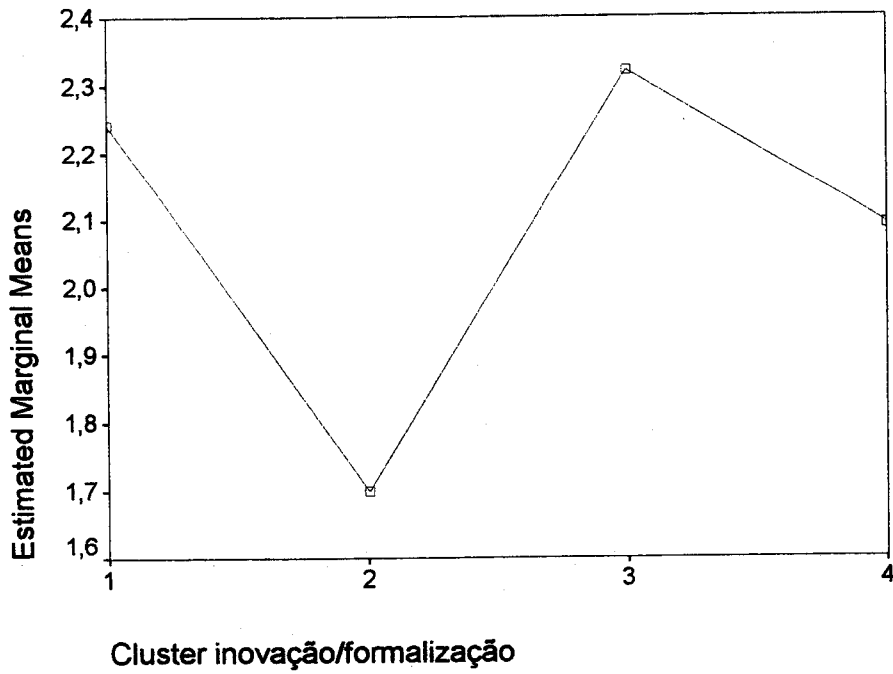
Assegurar um universo de relações

Estimated Marginal Means of Assegurar um



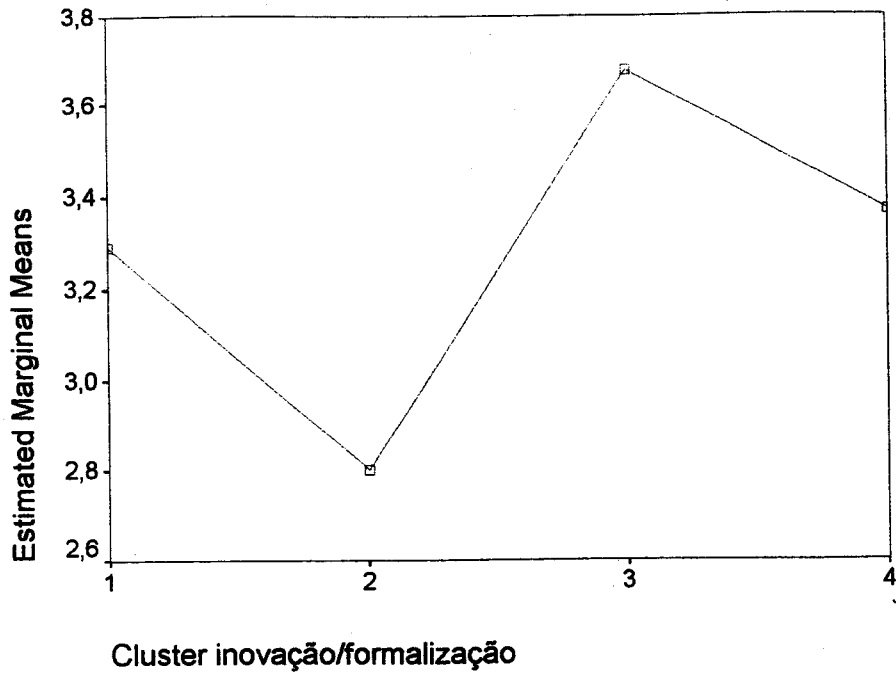
Desenvolver parcerias

Estimated Marginal Means of Desenvolver p



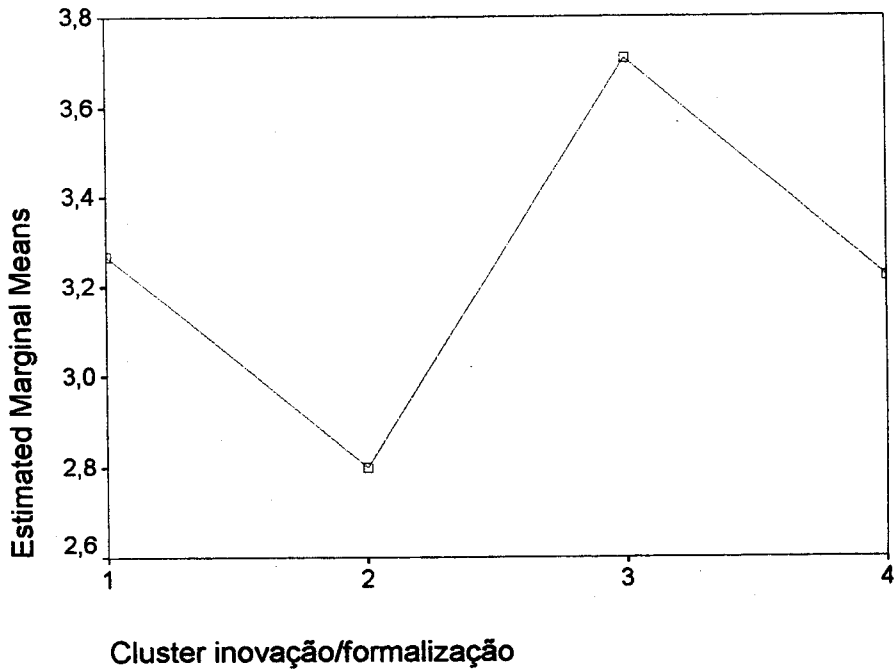
Interacção com o meio envolvente

Estimated Marginal Means of Interacção coi



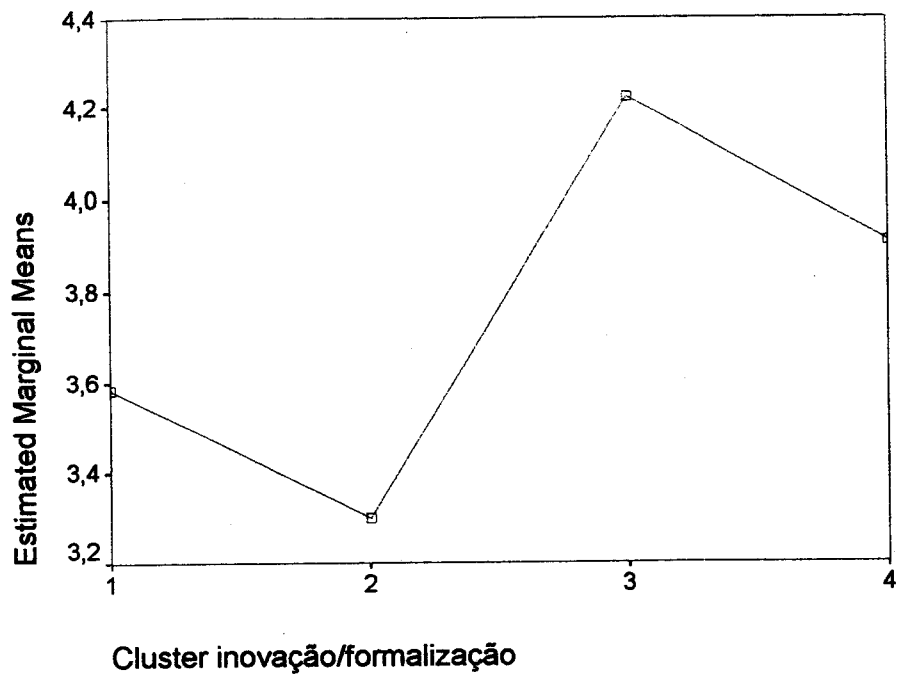
Comunicação entre os actores

Estimated Marginal Means of Comunicação



Relações empresas, Escolas e Universidade

Estimated Marginal Means of Relações emp



Anexo 7

MANOVA da dimensão das relações internas

General Linear Model

Between-Subjects Factors

Cluster	N
1	42
2	13
3	36
4	57

Descriptive Statistics

	Cluster inovação/formalização	Mean	Std. Deviation	N
Motivação e empenho	1	4,12	,89	42
	2	3,46	1,13	13
	3	4,00	,96	36
	4	3,35	1,11	57
	Total	3,74	1,06	148
Bem-estar e bom ambiente	1	4,17	,70	42
	2	3,69	,75	13
	3	4,56	,61	36
	4	4,23	,71	57
	Total	4,24	,72	148
Capacidade de criar consensos	1	2,07	,81	42
	2	4,23	1,01	13
	3	2,11	,98	36
	4	3,86	,90	57
	Total	2,96	1,29	148
Responsabilidade e trabalho em equipa	1	3,95	,91	42
	2	3,15	,90	13
	3	4,53	,61	36
	4	3,79	,96	57
	Total	3,96	,94	148
Diálogo e negociação	1	3,71	,92	42
	2	3,23	,60	13
	3	4,36	,68	36
	4	4,04	,78	57
	Total	3,95	,84	148

Box's Test of Equality of Covariance Matrices^a

Box's M	52,649
F	1,061
df1	45
df2	8091
Sig.	,362

Tests the null hypothesis that the observed covariance matrices of the dependent variables are equal across groups.

a. Design: Intercept+QCL_3

Multivariate Tests^c

Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.
Intercept	Pillai's Trace	,983	1621,154 ^a	5,000	140,000	,000
	Wilks' Lambda	,017	1621,154 ^a	5,000	140,000	,000
	Hotelling's Trace	57,898	1621,154 ^a	5,000	140,000	,000
	Roy's Largest Root	57,898	1621,154 ^a	5,000	140,000	,000
QCL_3	Pillai's Trace	,729	9,110	15,000	426,000	,000
	Wilks' Lambda	,374	11,034	15,000	386,880	,000
	Hotelling's Trace	1,399	12,934	15,000	416,000	,000
	Roy's Largest Root	1,165	33,090 ^b	5,000	142,000	,000

a. Exact statistic

b. The statistic is an upper bound on F that yields a lower bound on the significance level.

c. Design: Intercept+QCL_3

Levene's Test of Equality of Error Variances^a

	F	df1	df2	Sig.
Motivação e empenho	1,467	3	144	,226
Bem-estar e bom ambiente	,184	3	144	,907
Capacidade de criar consensos	1,011	3	144	,390
Responsabilidade e trabalho em equipa	1,483	3	144	,222
Diálogo e negociação	1,653	3	144	,180

Tests the null hypothesis that the error variance of the dependent variable is equal across groups.

a. Design: Intercept+QCL_3

Tests of Between-Subjects Effects

Source	Dependent Variable	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	Motivação e empenho	18,105 ^a	3	6,035	5,847	,001
	Bem-estar e bom ambiente	7,717 ^b	3	2,572	5,485	,001
	Capacidade de criar consensos	126,231 ^c	3	42,077	51,555	,000
	Responsabilidade e trabalho em equipa	21,714 ^d	3	7,238	9,647	,000
	Diálogo e negociação	15,554 ^e	3	5,185	8,378	,000
Intercept	Motivação e empenho	1526,478	1	1526,478	1479,046	,000
	Bem-estar e bom ambiente	1896,392	1	1896,392	4044,047	,000
	Capacidade de criar consensos	1031,298	1	1031,298	1263,608	,000
	Responsabilidade e trabalho em equipa	1628,735	1	1628,735	2170,783	,000
	Diálogo e negociação	1611,416	1	1611,416	2603,884	,000
QCL_3	Motivação e empenho	18,105	3	6,035	5,847	,001
	Bem-estar e bom ambiente	7,717	3	2,572	5,485	,001
	Capacidade de criar consensos	126,231	3	42,077	51,555	,000
	Responsabilidade e trabalho em equipa	21,714	3	7,238	9,647	,000
	Diálogo e negociação	15,554	3	5,185	8,378	,000
Error	Motivação e empenho	148,618	144	1,032		
	Bem-estar e bom ambiente	67,527	144	,469		
	Capacidade de criar consensos	117,526	144	,816		
	Responsabilidade e trabalho em equipa	108,043	144	,750		
	Diálogo e negociação	89,115	144	,619		
Total	Motivação e empenho	2233,000	148			
	Bem-estar e bom ambiente	2740,000	148			
	Capacidade de criar consensos	1540,000	148			
	Responsabilidade e trabalho em equipa	2450,000	148			
	Diálogo e negociação	2417,000	148			
Corrected Total	Motivação e empenho	166,723	147			
	Bem-estar e bom ambiente	75,243	147			
	Capacidade de criar consensos	243,757	147			
	Responsabilidade e trabalho em equipa	129,757	147			
	Diálogo e negociação	104,669	147			

a. R Squared = ,109 (Adjusted R Squared = ,090)

b. R Squared = ,103 (Adjusted R Squared = ,084)

c. R Squared = ,518 (Adjusted R Squared = ,508)

d. R Squared = ,167 (Adjusted R Squared = ,150)

e. R Squared = ,149 (Adjusted R Squared = ,131)

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	Mean Difference (I-J)	Std. Error
Motivação e empenho	1	2	,66	,32
		3	,12	,23
		4	,77*	,21
	2	1	-,66	,32
		3	-,54	,33
		4	,11	,31
	3	1	-,12	,23
		2	,54	,33
		4	,65*	,22
	4	1	-,77*	,21
		2	-,11	,31
		3	-,65*	,22
Bem-estar e bom ambiente	1	2	,47	,22
		3	-,39	,16
		4	-6,14E-02	,14
	2	1	-,47	,22
		3	-,86*	,22
		4	-,54	,21
	3	1	,39	,16
		2	,86*	,22
		4	,33	,15
	4	1	6,14E-02	,14
		2	,54	,21
		3	-,33	,15
Capacidade de criar consensos	1	2	-2,16*	,29
		3	-3,97E-02	,21
		4	-1,79*	,18
	2	1	2,16*	,29
		3	2,12*	,29
		4	,37	,28
	3	1	3,97E-02	,21
		2	-2,12*	,29
		4	-1,75*	,19
	4	1	1,79*	,18
		2	-,37	,28
		3	1,75*	,19
Responsabilidade e trabalho em equipa	1	2	,80*	,27
		3	-,58*	,20
		4	,16	,18
	2	1	-,80*	,27
		3	-1,37*	,28
		4	-,64	,27
	3	1	,58*	,20
		2	1,37*	,28
		4	,74*	,18
	4	1	-,16	,18
		2	,64	,27
		3	-,74*	,18

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	Mean Difference (I-J)	Std. Error
Diálogo e negociação	1	2	,48	,25
		3	-,65*	,18
		4	-,32	,16
	2	1	-,48	,25
		3	-1,13*	,25
		4	-,80*	,24
	3	1	,65*	,18
		2	1,13*	,25
		4	,33	,17
	4	1	,32	,16
		2	,80*	,24
		3	-,33	,17

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	Sig.	95% Confidenc e Interval
				Lower Bound
Motivação e empenho	1	2	,260	-,21
		3	1,000	-,50
		4	,002	,22
	2	1	,260	-1,52
		3	,622	-1,42
		4	1,000	-,72
	3	1	1,000	-,74
		2	,622	-,34
		4	,019	7,05E-02
	4	1	,002	-1,32
		2	1,000	-,95
		3	,019	-1,23
Bem-estar e bom ambiente	1	2	,184	-,11
		3	,081	-,80
		4	1,000	-,43
	2	1	,184	-1,06
		3	,001	-1,46
		4	,072	-1,10
	3	1	,081	-2,72E-02
		2	,001	,27
		4	,157	-6,25E-02
	4	1	1,000	-,31
		2	,072	-2,73E-02
		3	,157	-,72
Capacidade de criar consensos	1	2	,000	-2,93
		3	1,000	-,59
		4	,000	-2,28
	2	1	,000	1,39
		3	,000	1,34
		4	1,000	-,37
	3	1	1,000	-,51
		2	,000	-2,90
		4	,000	-2,26
	4	1	,000	1,30
		2	1,000	-1,11
		3	,000	1,23
Responsabilidade e trabalho em equipa	1	2	,026	6,31E-02
		3	,024	-1,10
		4	1,000	-,31
	2	1	,026	-1,53
		3	,000	-2,12
		4	,110	-1,35
	3	1	,024	4,91E-02
		2	,000	,62
		4	,001	,24
	4	1	1,000	-,63
		2	,110	-7,66E-02
		3	,001	-1,23

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	Sig.	95% Confidenc e Interval
				Lower Bound
Diálogo e negociação	1	2	,329	-,18
		3	,002	-1,12
		4	,281	-,75
	2	1	,329	-1,15
		3	,000	-1,81
		4	,007	-1,45
	3	1	,002	,17
		2	,000	,45
		4	,321	-,12
	4	1	,281	-,11
		2	,007	,16
		3	,321	-,77

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	95% Confidenc e Interval
			Upper Bound
Motivação e empenho	1	2	1,52
		3	,74
		4	1,32
	2	1	,21
		3	,34
		4	,95
	3	1	,50
		2	1,42
		4	1,23
	4	1	-,22
		2	,72
		3	-7,05E-02
Bem-estar e bom ambiente	1	2	1,06
		3	2,72E-02
		4	,31
	2	1	,11
		3	-,27
		4	2,73E-02
	3	1	,80
		2	1,46
		4	,72
	4	1	,43
		2	1,10
		3	6,25E-02
Capacidade de criar consensos	1	2	-1,39
		3	,51
		4	-1,30
	2	1	2,93
		3	2,90
		4	1,11
	3	1	,59
		2	-1,34
		4	-1,23
	4	1	2,28
		2	,37
		3	2,26
Responsabilidade e trabalho em equipa	1	2	1,53
		3	-4,91E-02
		4	,63
	2	1	-6,31E-02
		3	-,62
		4	7,66E-02
	3	1	1,10
		2	2,12
		4	1,23
	4	1	,31
		2	1,35
		3	-,24

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

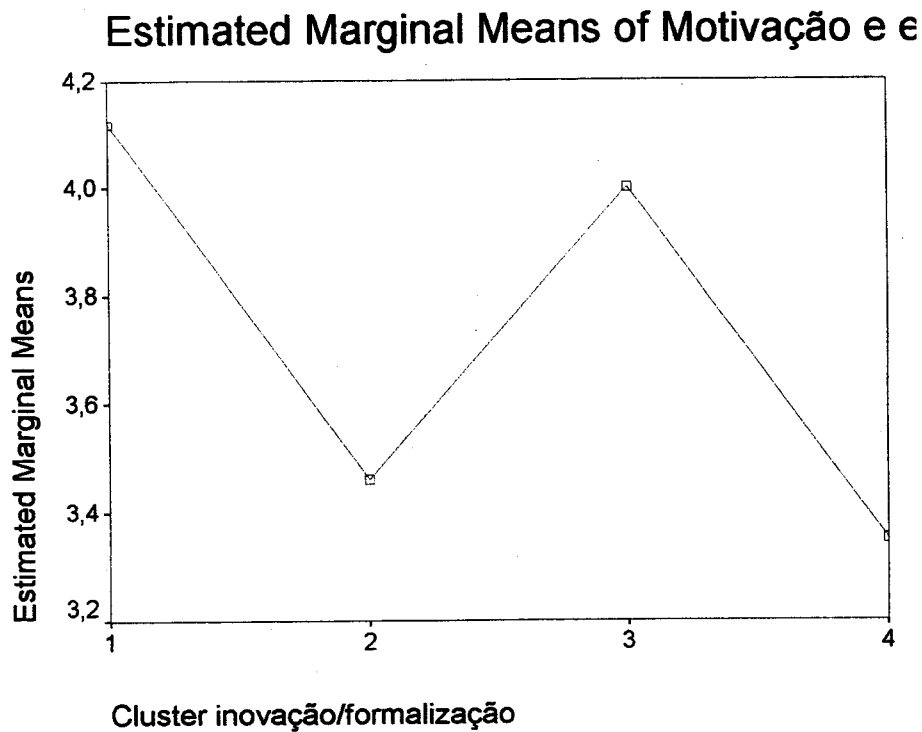
Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	95% Confidenc e Interval
			Upper Bound
Diálogo e negociação	1	2	1,15
		3	-,17
		4	,11
	2	1	,18
		3	-,45
		4	-,16
	3	1	1,12
		2	1,81
		4	,77
	4	1	,75
		2	1,45
		3	,12

Based on observed means.

*. The mean difference is significant at the ,05 level.

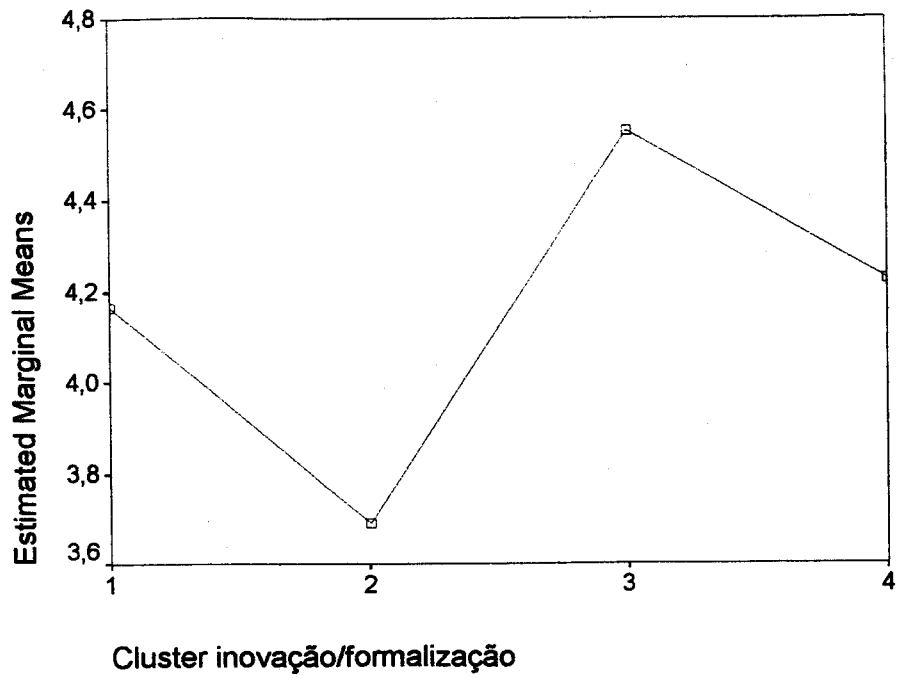
Profile Plots

Motivação e empenho



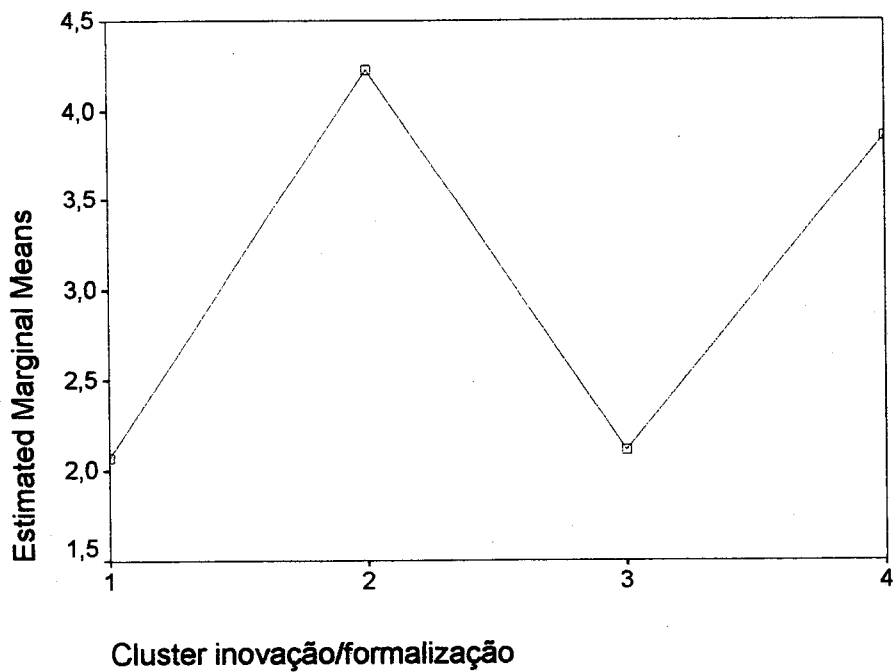
Bem-estar e bom ambiente

Estimated Marginal Means of Bem-estar e t



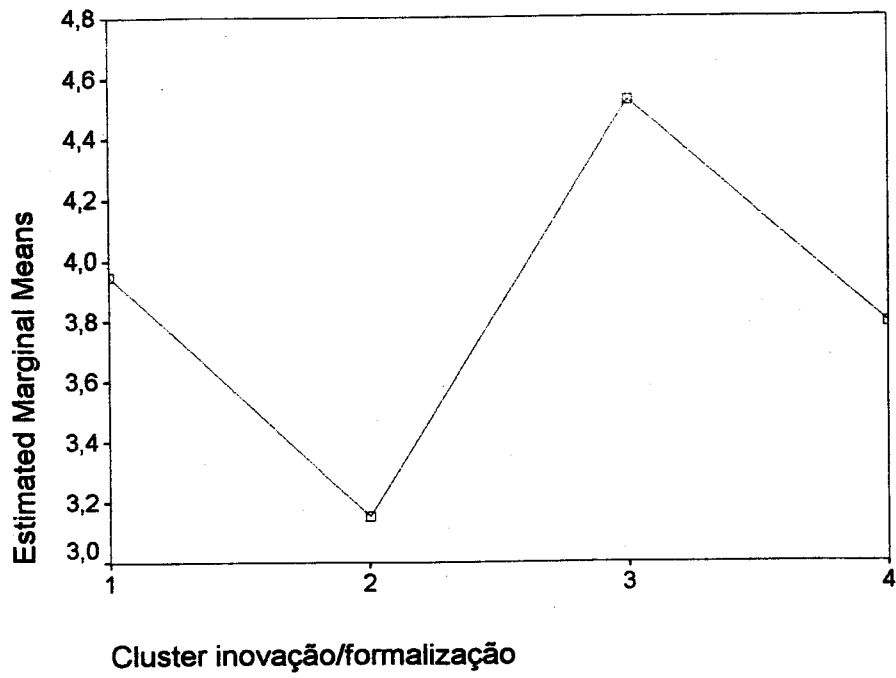
Capacidade de criar consensos

Estimated Marginal Means of Capacidade d



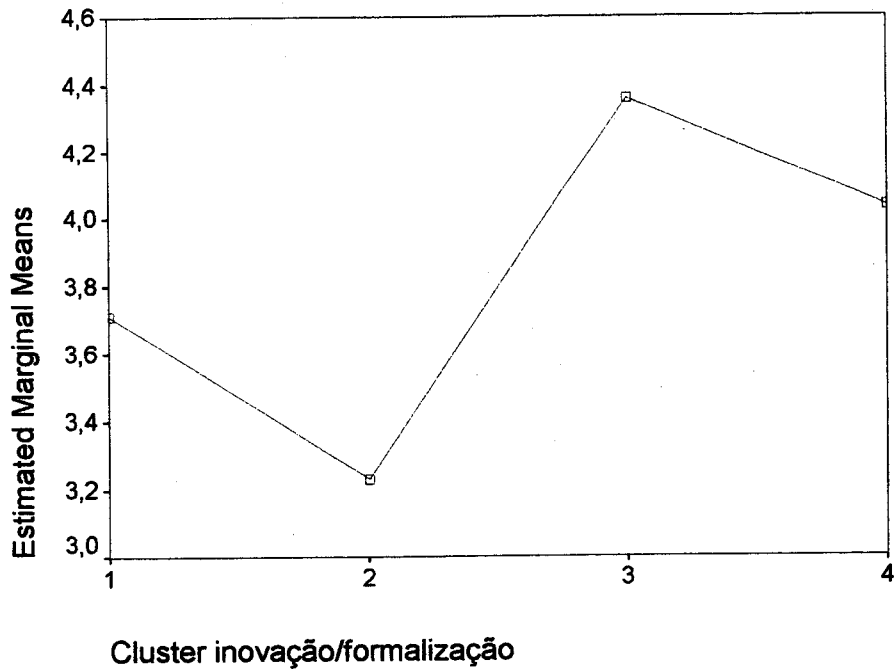
Responsabilidade e trabalho em equipa

Estimated Marginal Means of Responsabilic



Diálogo e negociação

Estimated Marginal Means of Diálogo e neg



Anexo 8

MANOVA da dimensão da valorização do potencial humano

General Linear Model

Between-Subjects Factors

	N
Cluster	
1	42
2	13
3	36
4	57

Descriptive Statistics

	Cluster inovação/formalização	Mean	Std. Deviation	N
Realização pessoal e profissional	1	4,02	1,12	42
	2	3,08	1,32	13
	3	4,44	,77	36
	4	3,70	1,27	57
	Total	3,92	1,18	148
Gosto pela actividade/função	1	4,07	,87	42
	2	4,15	1,14	13
	3	4,17	1,03	36
	4	3,98	1,03	57
	Total	4,07	,99	148
Experiência profissional e formação	1	3,33	1,49	42
	2	1,92	,95	13
	3	3,72	1,16	36
	4	3,02	1,38	57
	Total	3,18	1,40	148
Forma de auto-realização	1	4,14	,93	42
	2	3,38	1,19	13
	3	4,17	1,08	36
	4	3,21	1,24	57
	Total	3,72	1,19	148
Poder vem do saber e competência	1	4,55	,59	42
	2	3,85	,99	13
	3	4,61	,93	36
	4	3,82	1,23	57
	Total	4,22	1,05	148
Formação e competência técnica	1	4,05	,82	42
	2	3,62	1,04	13
	3	4,17	,88	36
	4	3,67	1,17	57
	Total	3,89	1,02	148
Realização pessoal e profissional	1	4,00	,80	42
	2	3,31	1,03	13
	3	4,58	,55	36
	4	4,33	,64	57
	Total	4,21	,78	148

Box's Test of Equality of Covariance Matrices^a

Box's M	142,445
F	1,472
df1	84
df2	7592
Sig.	,003

Tests the null hypothesis that the observed covariance matrices of the dependent variables are equal across groups.

a. Design: Intercept+QCL_3

Multivariate Tests^c

Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.
Intercept	Pillai's Trace	,978	892,250 ^a	7,000	138,000	,000
	Wilks' Lambda	,022	892,250 ^a	7,000	138,000	,000
	Hotelling's Trace	45,259	892,250 ^a	7,000	138,000	,000
	Roy's Largest Root	45,259	892,250 ^a	7,000	138,000	,000
QCL_3	Pillai's Trace	,530	4,287	21,000	420,000	,000
	Wilks' Lambda	,542	4,495	21,000	396,812	,000
	Hotelling's Trace	,715	4,652	21,000	410,000	,000
	Roy's Largest Root	,390	7,803 ^b	7,000	140,000	,000

a. Exact statistic

b. The statistic is an upper bound on F that yields a lower bound on the significance level.

c. Design: Intercept+QCL_3

Levene's Test of Equality of Error Variances^a

	F	df1	df2	Sig.
Realização pessoal e profissional	2,892	3	144	,037
Gosto pela actividade/função	,553	3	144	,647
Experiência profissional e formação	2,557	3	144	,058
Forma de auto-realização	2,265	3	144	,083
Poder vem do saber e competência	4,804	3	144	,003
Formação e competência técnica	3,016	3	144	,032
Realização pessoal e profissional	1,625	3	144	,186

Tests the null hypothesis that the error variance of the dependent variable is equal across groups.

a. Design: Intercept+QCL_3

Tests of Between-Subjects Effects

Source	Dependent Variable	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	Realização pessoal e profissional	22,309 ^a	3	7,436	5,861	,001

Tests of Between-Subjects Effects

Source	Dependent Variable	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected Model	Gosto pela actividade/função	,864 ^b	3	,288	,291	,832
	Experiência profissional e formação	33,613 ^c	3	11,204	6,291	,000
	Forma de auto-realização	30,948 ^d	3	10,316	8,313	,000
	Poder vem do saber e competência	20,744 ^e	3	6,915	7,067	,000
	Formação e competência técnica	7,622 ^f	3	2,541	2,529	,060
	Realização pessoal e profissional	18,321 ^g	3	6,107	12,182	,000
Intercept	Realização pessoal e profissional	1591,662	1	1591,662	1254,388	,000
	Gosto pela actividade/função	1835,763	1	1835,763	1855,601	,000
	Experiência profissional e formação	985,307	1	985,307	553,239	,000
	Forma de auto-realização	1521,004	1	1521,004	1225,700	,000
	Poder vem do saber e competência	1939,213	1	1939,213	1981,903	,000
	Formação e competência técnica	1644,159	1	1644,159	1636,790	,000
	Realização pessoal e profissional	1802,274	1	1802,274	3595,266	,000
QCL_3	Realização pessoal e profissional	22,309	3	7,436	5,861	,001
	Gosto pela actividade/função	,864	3	,288	,291	,832
	Experiência profissional e formação	33,613	3	11,204	6,291	,000
	Forma de auto-realização	30,948	3	10,316	8,313	,000
	Poder vem do saber e competência	20,744	3	6,915	7,067	,000
	Formação e competência técnica	7,622	3	2,541	2,529	,060
	Realização pessoal e profissional	18,321	3	6,107	12,182	,000
Error	Realização pessoal e profissional	182,718	144	1,269		
	Gosto pela actividade/função	142,460	144	,989		
	Experiência profissional e formação	256,461	144	1,781		
	Forma de auto-realização	178,693	144	1,241		
	Poder vem do saber e competência	140,898	144	,978		
	Formação e competência técnica	144,648	144	1,005		
	Realização pessoal e profissional	72,186	144	,501		

Tests of Between-Subjects Effects

Source	Dependent Variable	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Total	Realização pessoal e profissional	2478,000	148			
	Gosto pela actividade/função	2592,000	148			
	Experiência profissional e formação	1789,000	148			
	Forma de auto-realização	2261,000	148			
	Poder vem do saber e competência	2801,000	148			
	Formação e competência técnica	2394,000	148			
	Realização pessoal e profissional	2713,000	148			
Corrected Total	Realização pessoal e profissional	205,027	147			
	Gosto pela actividade/função	143,324	147			
	Experiência profissional e formação	290,074	147			
	Forma de auto-realização	209,642	147			
	Poder vem do saber e competência	161,642	147			
	Formação e competência técnica	152,270	147			
	Realização pessoal e profissional	90,507	147			

- a. R Squared = ,109 (Adjusted R Squared = ,090)
- b. R Squared = ,006 (Adjusted R Squared = -,015)
- c. R Squared = ,116 (Adjusted R Squared = ,097)
- d. R Squared = ,148 (Adjusted R Squared = ,130)
- e. R Squared = ,128 (Adjusted R Squared = ,110)
- f. R Squared = ,050 (Adjusted R Squared = ,030)
- g. R Squared = ,202 (Adjusted R Squared = ,186)

Post Hoc Tests

Cluster inovação/formalização

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	Mean Difference (I-J)	Std. Error
Realização pessoal e profissional	1	2	,95	,36
		3	-,42	,26
		4	,32	,23
	2	1	-,95	,36
		3	-1,37*	,36
		4	-,62	,35
	3	1	,42	,26
		2	1,37*	,36
		4	,74*	,24
	4	1	-,32	,23
		2	,62	,35
		3	-,74*	,24
Gosto pela actividade/função	1	2	-8,24E-02	,32
		3	-9,52E-02	,23
		4	8,90E-02	,20
	2	1	8,24E-02	,32
		3	-1,28E-02	,32
		4	,17	,31
	3	1	9,52E-02	,23
		2	1,28E-02	,32
		4	,18	,21
	4	1	-8,90E-02	,20
		2	-,17	,31
		3	-,18	,21
Experiência profissional e formação	1	2	1,41*	,42
		3	-,39	,30
		4	,32	,27
	2	1	-1,41*	,42
		3	-1,80*	,43
		4	-1,09	,41
	3	1	,39	,30
		2	1,80*	,43
		4	,70	,28
	4	1	-,32	,27
		2	1,09	,41
		3	-,70	,28
Forma de auto-realização	1	2	,76	,35
		3	-2,38E-02	,25
		4	,93*	,23
	2	1	-,76	,35
		3	-,78	,36
		4	,17	,34
	3	1	2,38E-02	,25
		2	,78	,36
		4	,96*	,24
	4	1	-,93*	,23
		2	-,17	,34
		3	-,96*	,24

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	Mean Difference (I-J)	Std. Error
Poder vem do saber e competência	1	2	,70	,31
		3	-6,35E-02	,22
		4	,72*	,20
	2	1	-,70	,31
		3	-,76	,32
		4	2,16E-02	,30
	3	1	6,35E-02	,22
		2	,76	,32
		4	,79*	,21
	4	1	-,72*	,20
		2	-2,16E-02	,30
		3	-,79*	,21
Formação e competência técnica	1	2	,43	,32
		3	-,12	,23
		4	,38	,20
	2	1	-,43	,32
		3	-,55	,32
		4	-5,13E-02	,31
	3	1	,12	,23
		2	,55	,32
		4	,50	,21
	4	1	-,38	,20
		2	5,13E-02	,31
		3	-,50	,21
Realização pessoal e profissional	1	2	,69*	,22
		3	-,58*	,16
		4	-,33	,14
	2	1	-,69*	,22
		3	-1,28*	,23
		4	-1,03*	,22
	3	1	,58*	,16
		2	1,28*	,23
		4	,25	,15
	4	1	,33	,14
		2	1,03*	,22
		3	-,25	,15

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	Sig.	95% Confidenc e Interval
				Lower Bound
Realização pessoal e profissional	1	2	,054	-9,54E-03
		3	,614	-1,11
		4	,971	-,29
	2	1	,054	-1,90
		3	,002	-2,34
		4	,439	-1,55
	3	1	,614	-,26
		2	,002	,39
		4	,014	,10
	4	1	,971	-,93
		2	,439	-,30
		3	,014	-1,38
Gosto pela actividade/função	1	2	1,000	-,93
		3	1,000	-,70
		4	1,000	-,45
	2	1	1,000	-,76
		3	1,000	-,87
		4	1,000	-,65
	3	1	1,000	-,51
		2	1,000	-,85
		4	1,000	-,38
	4	1	1,000	-,63
		2	1,000	-,99
		3	1,000	-,75
Experiência profissional e formação	1	2	,007	,28
		3	1,000	-1,20
		4	1,000	-,41
	2	1	,007	-2,54
		3	,000	-2,95
		4	,051	-2,19
	3	1	1,000	-,42
		2	,000	,64
		4	,086	-5,54E-02
	4	1	1,000	-1,04
		2	,051	-2,83E-03
		3	,086	-1,46
Forma de auto-realização	1	2	,202	-,19
		3	1,000	-,70
		4	,000	,33
	2	1	,202	-1,70
		3	,190	-1,75
		4	1,000	-,74
	3	1	1,000	-,65
		2	,190	-,18
		4	,001	,32
	4	1	,000	-1,54
		2	1,000	-1,09
		3	,001	-1,59

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	Sig.	95% Confidenc e Interval
				Lower Bound
Poder vem do saber e competência	1	2	,162	-,14
		3	1,000	-,66
		4	,003	,18
	2	1	,162	-1,54
		3	,109	-1,62
		4	1,000	-,79
	3	1	1,000	-,54
		2	,109	-9,13E-02
		4	,002	,22
	4	1	,003	-1,26
		2	1,000	-,83
		3	,002	-1,35
Formação e competência técnica	1	2	1,000	-,42
		3	1,000	-,73
		4	,382	-,16
	2	1	1,000	-1,28
		3	,548	-1,42
		4	1,000	-,88
	3	1	1,000	-,49
		2	,548	-,32
		4	,123	-7,08E-02
	4	1	,382	-,93
		2	1,000	-,77
		3	,123	-1,07
Realização pessoal e profissional	1	2	,015	9,12E-02
		3	,002	-1,01
		4	,132	-,72
	2	1	,015	-1,29
		3	,000	-1,89
		4	,000	-1,61
	3	1	,002	,15
		2	,000	,66
		4	,596	-,15
	4	1	,132	-5,18E-02
		2	,000	,44
		3	,596	-,65

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	95% Confidenc e Interval
			Upper Bound
Realização pessoal e profissional	1	2	1,90
		3	,26
		4	,93
	2	1	9,54E-03
		3	-,39
		4	,30
	3	1	1,11
		2	2,34
		4	1,38
	4	1	,29
		2	1,55
		3	-,10
Gosto pela actividade/função	1	2	,76
		3	,51
		4	,63
	2	1	,93
		3	,85
		4	,99
	3	1	,70
		2	,87
		4	,75
	4	1	,45
		2	,65
		3	,38
Experiência profissional e formação	1	2	2,54
		3	,42
		4	1,04
	2	1	-,28
		3	-,64
		4	2,83E-03
	3	1	1,20
		2	2,95
		4	1,46
	4	1	,41
		2	2,19
		3	5,54E-02
Forma de auto-realização	1	2	1,70
		3	,65
		4	1,54
	2	1	,19
		3	,18
		4	1,09
	3	1	,70
		2	1,75
		4	1,59
	4	1	-,33
		2	,74
		3	-,32

Based on observed means.

Multiple Comparisons

Bonferroni

Dependent Variable	(I) Cluster inovação/formalização	(J) Cluster inovação/formalização	95% Confidenc e Interval
			Upper Bound
Poder vem do saber e competência	1	2	1,54
		3	,54
		4	1,26
	2	1	,14
		3	9,13E-02
		4	,83
	3	1	,66
		2	1,62
		4	1,35
	4	1	-,18
		2	,79
		3	-,22
Formação e competência técnica	1	2	1,28
		3	,49
		4	,93
	2	1	,42
		3	,32
		4	,77
	3	1	,73
		2	1,42
		4	1,07
	4	1	,16
		2	,88
		3	7,08E-02
Realização pessoal e profissional	1	2	1,29
		3	-,15
		4	5,18E-02
	2	1	-9,12E-02
		3	-,66
		4	-,44
	3	1	1,01
		2	1,89
		4	,65
	4	1	,72
		2	1,61
		3	,15

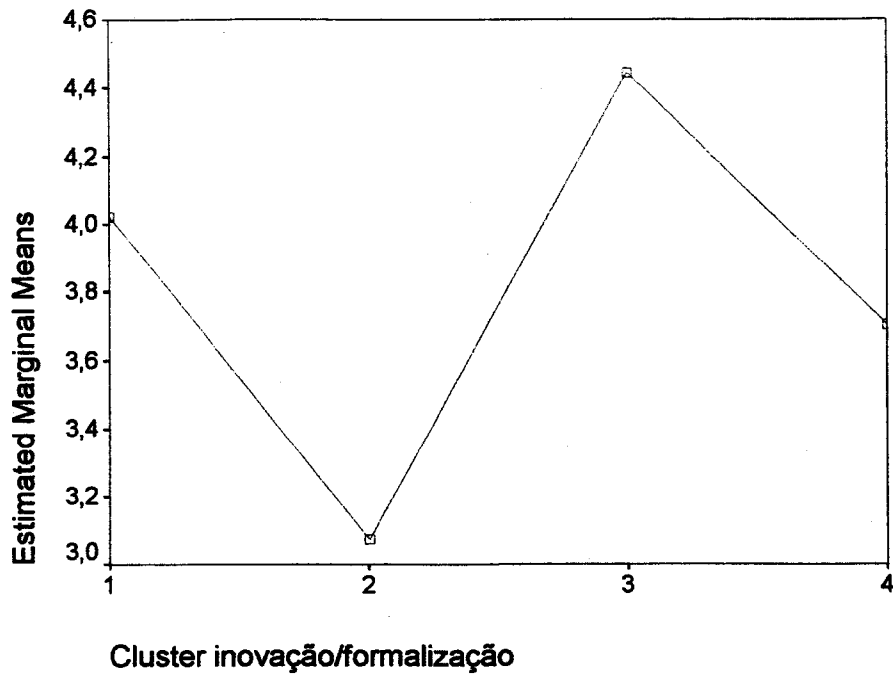
Based on observed means.

*. The mean difference is significant at the ,05 level.

Profile Plots

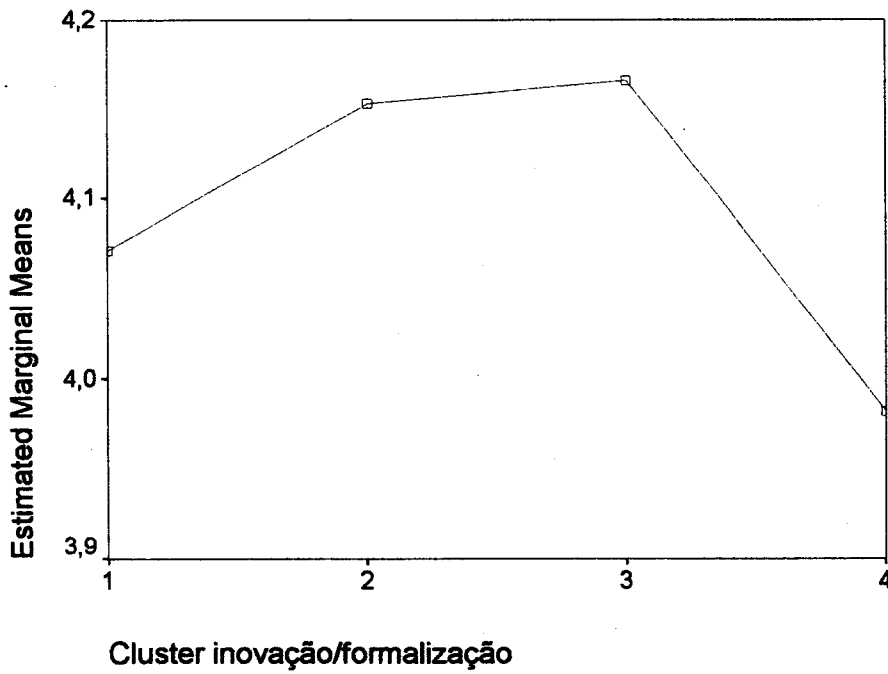
Realização pessoal e profissional

Estimated Marginal Means of Realização pe



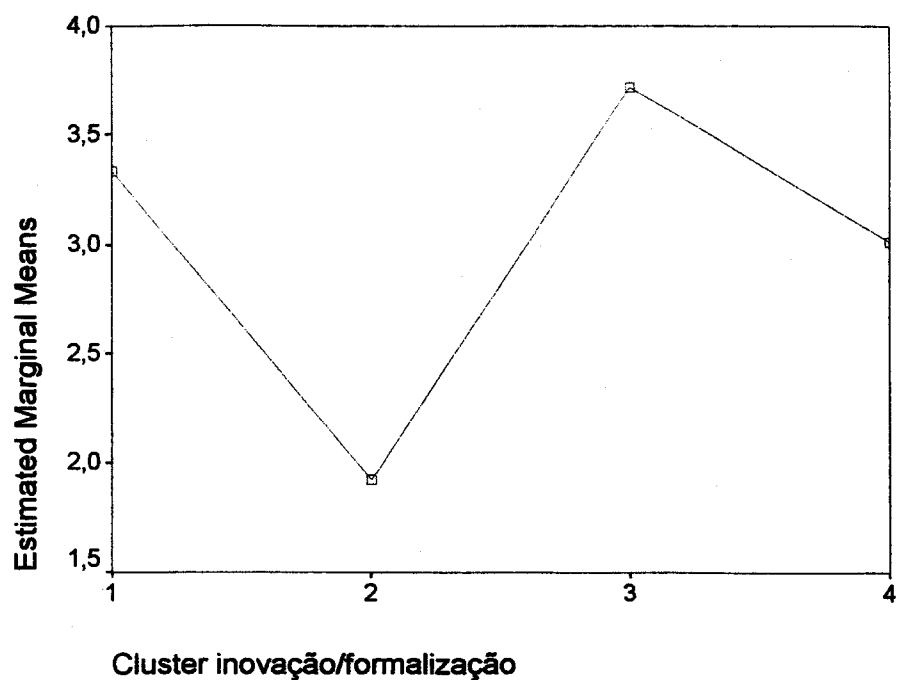
Gosto pela actividade/função

Estimated Marginal Means of Gosto pela ac



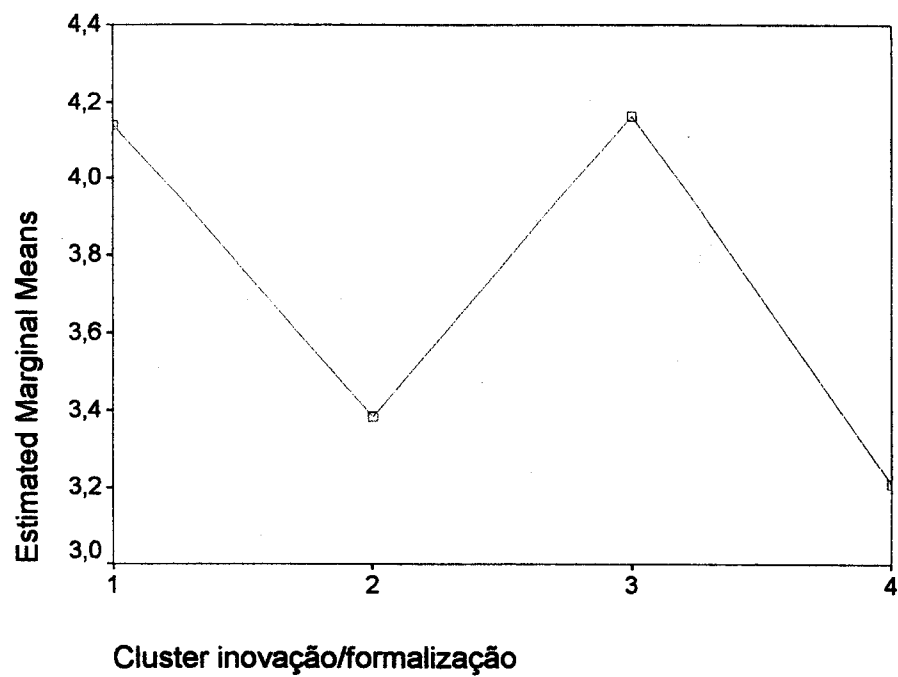
Experiência profissional e formação

Estimated Marginal Means of Experiência p



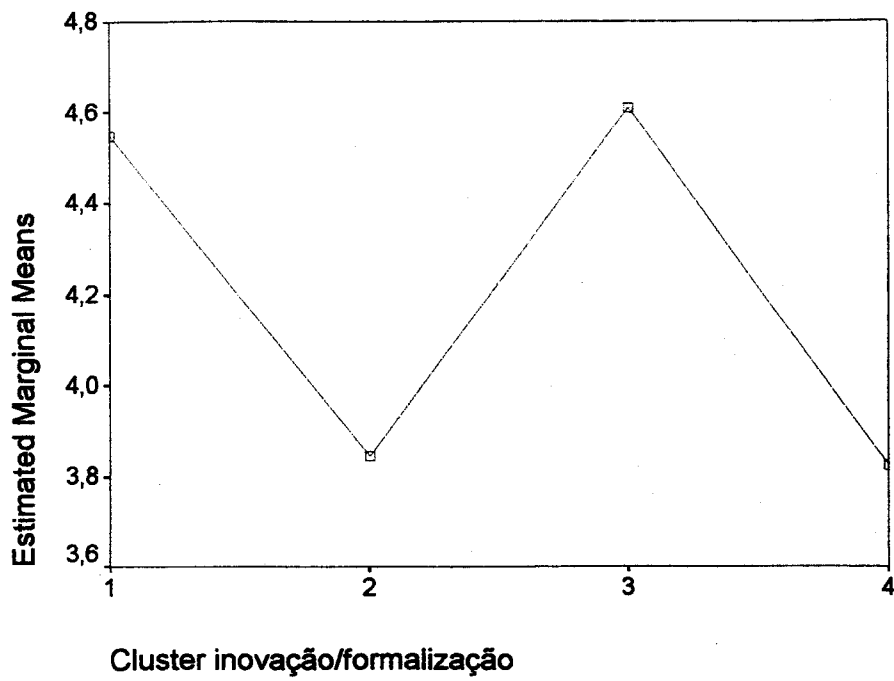
Forma de auto-realização

Estimated Marginal Means of Forma de auto



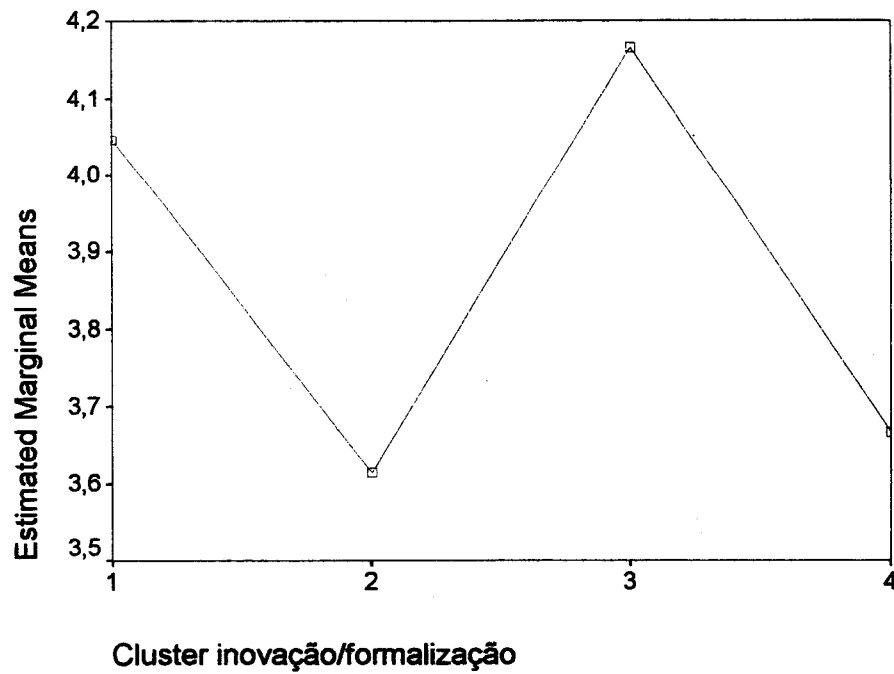
Poder vem do saber e competência

Estimated Marginal Means of Poder vem dc



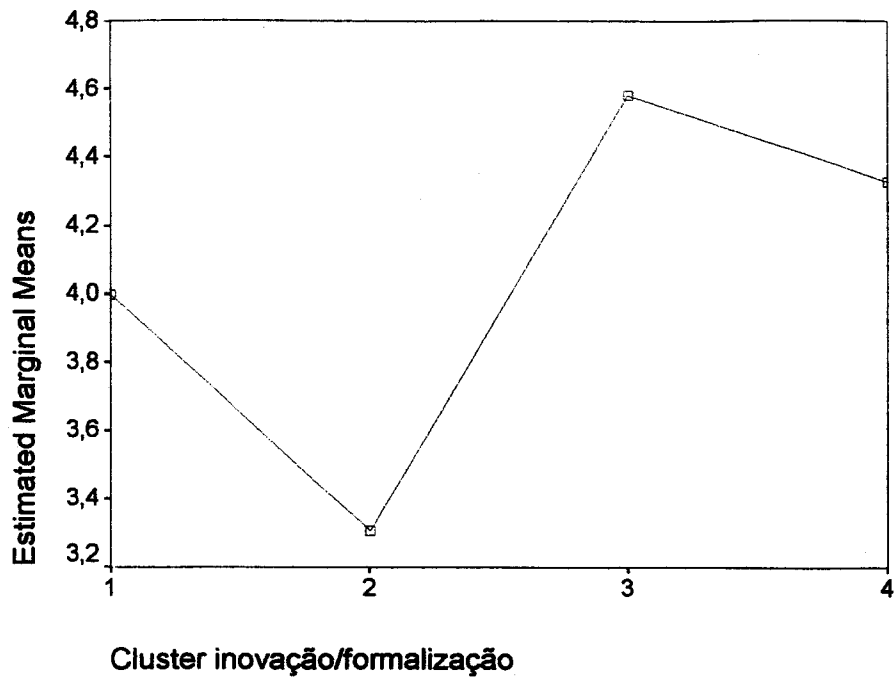
Formação e competência técnica

Estimated Marginal Means of Formação e c



Realização pessoal e profissional

Estimated Marginal Means of Realização pe



Anexo 9

Análise factorial de correspondências múltiplas

SELECTION DES INDIVIDUS ET DES VARIABLES UTILES
 VARIABLES NOMINALES ACTIVES
 31 VARIABLES 146 MODALITES ASSOCIEES

1 . Nacionalidade	(2 MODALITES)
2 . Mercado local e regional	(5 MODALITES)
3 . Mercado Nacional	(5 MODALITES)
4 . Mercado na U. E.	(6 MODALITES)
5 . Mercado fora U.E.	(5 MODALITES)
6 . Rentabilidade	(4 MODALITES)
7 . Categoria etária	(3 MODALITES)
8 . Instrução	(5 MODALITES)
9 . Tempo act. empresarial	(6 MODALITES)
10 . Número de assalariados	(5 MODALITES)
11 . Sector de actividade	(6 MODALITES)
12 . Volume de negócios	(6 MODALITES)
13 . Orientação empresarial	(4 MODALITES)
14 . Orientação patrimonial	(4 MODALITES)
15 . Inovação	(4 MODALITES)
16 . Organização	(5 MODALITES)
17 . Orientação pessoal e profissional	(4 MODALITES)
18 . Estabilidade	(5 MODALITES)
19 . Relações externas	(5 MODALITES)
20 . Orientação social e ambiental	(4 MODALITES)
21 . Obt. económicos e de mercado	(5 MODALITES)
22 . Obt. recursos hum. e mentalidades	(5 MODALITES)
23 . Obt. políticos e institucionais	(5 MODALITES)
24 . Parceria 1	(5 MODALITES)
25 . Parceria 2	(5 MODALITES)
26 . Rede de relações e ambiente	(5 MODALITES)
27 . Modernização e estr. empresariais	(5 MODALITES)
28 . Apoios e incentivos	(5 MODALITES)
29 . Quadros técnicos	(4 MODALITES)
30 . Local de compra	(4 MODALITES)
31 . Local de venda	(5 MODALITES)

INDIVIDUS

	NOMBRE		POIDS		
POIDS DES INDIVIDUS:	Poids des individus, uniforme egal a 1.				UNIF
RETENUS	NITOT =	152	PITOT =	152.000	
ACTIFS	NIACT =	152	PIACT =	152.000	
SUPPLEMENTAIRES	NISUP =	0	PISUP =	0.000	

ANALYSE DES CORRESPONDANCES MULTIPLES

APUREMENT DES MODALITES ACTIVES

SEUIL (PCMIN) : 2.00 % POIDS: 3.04
 AVANT APUREMENT : 31 QUESTIONS ACTIVES 146 MODALITES ASSOCIEES
 APRES : 31 QUESTIONS ACTIVES 131 MODALITES ASSOCIEES
 POIDS TOTAL DES INDIVIDUS ACTIFS : 152.00
 TRI-A-PLAT DES QUESTIONS ACTIVES

IDENT	MODALITES LIBELLE	AVANT APUREMENT		APRES APUREMENT		HISTOGRAMME DES POIDS RELATIFS
		EFF.	POIDS	EFF.	POIDS	
1 . Nacionalidade						
AA01	- Portuguesa	76	76.00	76	76.00	*****
AA02	- Estrangeira	76	76.00	76	76.00	*****
2 . Mercado local e regional						
AB01	- ML-De 0 a 25%	83	83.00	83	83.00	*****
AB02	- ML-De 26 a 50%	19	19.00	19	19.00	*****
AB03	- ML-De 51 a 75%	6	6.00	6	6.00	***
AB04	- ML-Mais de 75%	43	43.00	44	44.00	*****
AB05	- ML-Não Resp.	1	1.00	--- VENTILEE ---		
3 . Mercado Nacional						
AC01	- MN-De 0 a 25%	70	70.00	70	70.00	*****
AC02	- MN-De 26 a 50%	27	27.00	27	27.00	*****
AC03	- MN-De 51 a 75%	12	12.00	12	12.00	****
AC04	- MN-Mais de 75%	42	42.00	43	43.00	*****
AC05	- MN-Não Resp.	1	1.00	--- VENTILEE ---		
4 . Mercado na U. E.						
AD01	- ME-Sem mercado	85	85.00	86	86.00	*****
AD02	- ME-Até 25%	28	28.00	28	28.00	*****
AD03	- ME-De 26 a 50%	22	22.00	22	22.00	*****
AD04	- ME-De 51 a 75%	7	7.00	7	7.00	***
AD05	- ME-Mais de 75%	9	9.00	9	9.00	****
AD06	- ME-Não Resp.	1	1.00	--- VENTILEE ---		
5 . Mercado fora U.E.						
AE01	- MM-Sem mercado	128	128.00	128	128.00	*****
AE02	- MM-De 1 a 10%	12	12.00	12	12.00	****
AE03	- MM-De 11 a 20%	5	5.00	6	6.00	***
AE04	- MM-Mais de 20%	6	6.00	6	6.00	***
AE05	- MM-Não Resp.	1	1.00	--- VENTILEE ---		
6 . Rentabilidade						
AF01	- Lucros	85	85.00	86	86.00	*****
AF02	- Sem lucros/prejuizos	32	32.00	32	32.00	*****
AF03	- Prejuizos	32	32.00	34	34.00	*****
AF04	- Lucros-Não Resp.	3	3.00	--- VENTILEE ---		
7 . Categoria etária						
AG01	- Até 40 anos	40	40.00	40	40.00	*****
AG02	- De 41 a 55 anos	65	65.00	65	65.00	*****
AG03	- Mais de 55 anos	47	47.00	47	47.00	*****
8 . Instrução						
AH01	- Até 9º ano	35	35.00	35	35.00	*****
AH02	- Sec. ou técnico	42	42.00	42	42.00	*****
AH03	- Ensino médio	24	24.00	24	24.00	*****
AH04	- Ensino superior	50	50.00	51	51.00	*****
AH05	- Instr-Não Resp.	1	1.00	--- VENTILEE ---		
9 . Tempo act. empresarial						
AI01	- Até 5 anos	18	18.00	19	19.00	*****
AI02	- De 6 a 10 anos	39	39.00	39	39.00	*****
AI03	- De 11 a 20 anos	40	40.00	40	40.00	*****
AI04	- De 21 a 30 anos	37	37.00	38	38.00	*****
AI05	- Mais de 30 anos	16	16.00	16	16.00	*****
AI06	- Tempo-Não REsp.	2	2.00	--- VENTILEE ---		
10 . Número de assalariados						
AJ01	- Até 2 assal.	45	45.00	45	45.00	*****
AJ02	- De 3 a 5 assal.	38	38.00	38	38.00	*****
AJ03	- De 6 a 10 assal.	34	34.00	34	34.00	*****
AJ04	- De 11 a 20 assal.	17	17.00	17	17.00	*****
AJ05	- Mais de 20 assal.	18	18.00	18	18.00	*****

IDENT	MODALITES LIBELLE	AVANT APUREMENT		APRES APUREMENT		HISTOGRAMME DES POIDS RELATIFS
		EFF.	POIDS	EFF.	POIDS	
11 . Sector de actividade						
AK01	- Agr. e pecuária	81	81.00	81	81.00	*****
AK02	- Serv. às empresas	14	14.00	14	14.00	*****
AK03	- Agrot. laz. aventura	17	17.00	17	17.00	*****
AK04	- Ext. floricultura	9	9.00	9	9.00	****
AK05	- Out. act. agrícolas	18	18.00	18	18.00	*****
AK06	- Ind. art. e arte	13	13.00	13	13.00	*****
12 . Volume de negócios						
AL01	- Menos de 5 mil c.	16	16.00	16	16.00	*****
AL02	- De 5 mil/14 mil c.	39	39.00	39	39.00	*****
AL03	- De 15 mil/49 mil c.	47	47.00	47	47.00	*****
AL04	- De 50 mil/250 mil c.	32	32.00	32	32.00	*****
AL05	- Mais de 250 mil c.	8	8.00	8	8.00	****
AL06	- Não responde	10	10.00	10	10.00	****
13 . Orientação empresarial						
AM01	- OE-Pouco imp.	34	34.00	34	34.00	*****
AM02	- OE-Moderad. imp.	39	39.00	39	39.00	*****
AM03	- OE-Importante	39	39.00	39	39.00	*****
AM04	- OE-Muito imp.	40	40.00	40	40.00	*****
14 . Orientação patrimonial						
AN01	- OP-Pouco imp.	36	36.00	36	36.00	*****
AN02	- OP-Moderad. imp.	41	41.00	41	41.00	*****
AN03	- OP-Importante	37	37.00	37	37.00	*****
AN04	- OP-Muito imp.	38	38.00	38	38.00	*****
15 . Inovação						
AO01	- IN-Pouco imp.	38	38.00	38	38.00	*****
AO02	- IN-Moderad. imp.	33	33.00	33	33.00	*****
AO03	- IN-Importante	32	32.00	32	32.00	*****
AO04	- IN-Muito imp.	49	49.00	49	49.00	*****
16 . Organização						
AP01	- OG-Pouco imp.	42	42.00	42	42.00	*****
AP02	- OG-Moderad. imp.	26	26.00	27	27.00	*****
AP03	- OG-Importante	51	51.00	51	51.00	*****
AP04	- OG-Muito imp.	32	32.00	32	32.00	*****
AP05	- OG-Não Resp.	1	1.00	--- VENTILEE ---		
17 . Orientação pessoal e profissional						
AQ01	- OPP-Pouco imp.	38	38.00	38	38.00	*****
AQ02	- OPP-Moderad. imp.	47	47.00	47	47.00	*****
AQ03	- OPP-Importante	38	38.00	38	38.00	*****
AQ04	- OPP-Muito imp.	29	29.00	29	29.00	*****
18 . Estabilidade						
AR01	- EST-Pouco imp.	32	32.00	32	32.00	*****
AR02	- EST-Moderad. imp.	42	42.00	45	45.00	*****
AR03	- EST-Importante	43	43.00	43	43.00	*****
AR04	- EST-Muito imp.	32	32.00	32	32.00	*****
AR05	- EST-Não Resp.	3	3.00	--- VENTILEE ---		
19 . Relações externas						
AS01	- RE-Pouco imp.	48	48.00	49	49.00	*****
AS02	- RE-Moderad. imp.	30	30.00	30	30.00	*****
AS03	- RE-Importante	49	49.00	49	49.00	*****
AS04	- RE-Muito imp.	24	24.00	24	24.00	*****
AS05	- RE-Não Resp.	1	1.00	--- VENTILEE ---		
20 . Orientação social e ambiental						
AT01	- OSA-Pouco imp.	38	38.00	38	38.00	*****
AT02	- OSA-Moderad. imp.	48	48.00	48	48.00	*****
AT03	- OSA-Importante	35	35.00	35	35.00	*****
AT04	- OSA-Muito imp.	31	31.00	31	31.00	*****
21 . Obt. económicos e de mercado						
AU01	- OEM-Pouco imp.	34	34.00	35	35.00	*****
AU02	- OEM-Moderad. imp.	41	41.00	41	41.00	*****
AU03	- OEM-Importante	38	38.00	39	39.00	*****
AU04	- OEM-Muito imp.	37	37.00	37	37.00	*****
AU05	- OEM-Não Resp.	2	2.00	--- VENTILEE ---		

IDENT	MODALITES LIBELLE	AVANT APUREMENT		APRES APUREMENT		HISTOGRAMME DES POIDS RELATIFS
		EFF.	POIDS	EFF.	POIDS	
22 . Obt. recursos hum. e mentalidades						
AV01	ORM-Pouco imp.	38	38.00	39	39.00	*****
AV02	ORM-Moderad. imp.	40	40.00	40	40.00	*****
AV03	ORM-Importante	43	43.00	44	44.00	*****
AV04	ORM-Muito imp.	29	29.00	29	29.00	*****
AV05	ORM-Não Resp.	2	2.00	--- VENTILEE ---		
23 . Obt. políticos e institucionais						
AW01	OPI-Pouco imp.	43	43.00	43	43.00	*****
AW02	OPI-Moderad. imp.	36	36.00	37	37.00	*****
AW03	OPI-Importante	34	34.00	35	35.00	*****
AW04	OPI-Muito imp.	37	37.00	37	37.00	*****
AW05	OPI-Não Resp.	2	2.00	--- VENTILEE ---		
24 . Parceria 1						
AX01	PAR1-Pouco imp.	48	48.00	48	48.00	*****
AX02	PAR1-Moderad. imp.	24	24.00	24	24.00	*****
AX03	PAR1-Importante	35	35.00	35	35.00	*****
AX04	PAR1-Muito imp.	34	34.00	34	34.00	*****
AX05	PAR1-Não Resp.	11	11.00	11	11.00	****
25 . Parceria 2						
AY01	PAR2-Pouco imp.	33	33.00	33	33.00	*****
AY02	PAR2-Moderad. imp.	34	34.00	34	34.00	*****
AY03	PAR2-Importante	42	42.00	42	42.00	*****
AY04	PAR2-Muito imp.	32	32.00	32	32.00	*****
AY05	PAR2-Não Resp.	11	11.00	11	11.00	****
26 . Rede de relações e ambiente						
AZ01	RRA-Pouco imp.	41	41.00	41	41.00	*****
AZ02	RRA-Moderad. imp.	43	43.00	44	44.00	*****
AZ03	RRA-Importante	29	29.00	30	30.00	*****
AZ04	RRA-Muito imp.	36	36.00	37	37.00	*****
AZ05	RRA-Não Resp.	3	3.00	--- VENTILEE ---		
27 . Modernização e estr. empresariais						
BA01	MEE-Pouco imp.	44	44.00	44	44.00	*****
BA02	MEE-Moderad. imp.	45	45.00	45	45.00	*****
BA03	MEE-Importante	26	26.00	26	26.00	*****
BA04	MEE-Muito imp.	33	33.00	33	33.00	*****
BA05	MEE-Não Resp.	4	4.00	4	4.00	**
28 . Apoios e incentivos						
BB01	AI-Pouco imp.	33	33.00	33	33.00	*****
BB02	AI-Moderad. imp.	57	57.00	57	57.00	*****
BB03	AI-Importante	36	36.00	36	36.00	*****
BB04	AI-Muito imp.	22	22.00	22	22.00	*****
BB05	AI-Não Resp.	4	4.00	4	4.00	**
29 . Quadros técnicos						
BC01	QT-Nenhum	95	95.00	95	95.00	*****
BC02	QT-Até 2 trab.	38	38.00	38	38.00	*****
BC03	QT-De 3 a 5 trab.	14	14.00	14	14.00	*****
BC04	QT-Mais de 5 trab.	5	5.00	5	5.00	**
30 . Local de compra						
BD01	C-Pric. mer. loc/reg	93	93.00	93	93.00	*****
BD02	C-Pri. fora loc/reg	7	7.00	7	7.00	***
BD03	C-Por. e estrang.	47	47.00	47	47.00	*****
BD04	C-Pri. estrang.	5	5.00	5	5.00	**
31 . Local de venda						
BE01	V-Pri. mer. loc/reg	49	49.00	49	49.00	*****
BE02	V-Pri. fora loc/reg	36	36.00	36	36.00	*****
BE03	V-Port. e estrang.	43	43.00	43	43.00	*****
BE04	V-Pric. estrang.	23	23.00	24	24.00	*****
BE05	V-Não Resp.	1	1.00	--- VENTILEE ---		

VALEURS PROPRES
 APERCU DE LA PRECISION DES CALCULS : TRACE AVANT DIAGONALISATION .. 3.2258
 SOMME DES VALEURS PROPRES 3.2258

HISTOGRAMME DES 100 PREMIERES VALEURS PROPRES

NUMERO	VALEUR PROPRE	POURCENT.	POURCENT. CUMULE	
1	0.2026	6.28	6.28	*****
2	0.1696	5.26	11.54	*****
3	0.1388	4.30	15.84	*****
4	0.1206	3.74	19.58	*****
5	0.1127	3.49	23.07	*****
6	0.0998	3.09	26.17	*****
7	0.0933	2.89	29.06	*****
8	0.0851	2.64	31.70	*****
9	0.0829	2.57	34.27	*****
10	0.0817	2.53	36.80	*****
11	0.0771	2.39	39.19	*****
12	0.0722	2.24	41.43	*****
13	0.0667	2.07	43.49	*****
14	0.0663	2.06	45.55	*****
15	0.0639	1.98	47.53	*****
16	0.0604	1.87	49.40	*****
17	0.0599	1.86	51.26	*****
18	0.0559	1.73	52.99	*****
19	0.0543	1.68	54.67	*****
20	0.0537	1.67	56.34	*****
21	0.0508	1.58	57.92	*****
22	0.0488	1.51	59.43	*****
23	0.0468	1.45	60.88	*****
24	0.0466	1.45	62.33	*****
25	0.0452	1.40	63.73	*****
26	0.0435	1.35	65.08	*****
27	0.0428	1.33	66.40	*****
28	0.0412	1.28	67.68	*****
29	0.0405	1.26	68.93	*****
30	0.0387	1.20	70.14	*****
31	0.0379	1.17	71.31	*****
32	0.0364	1.13	72.44	*****
33	0.0355	1.10	73.54	*****
34	0.0349	1.08	74.62	*****
35	0.0333	1.03	75.65	*****
36	0.0329	1.02	76.67	*****
37	0.0316	0.98	77.65	*****
38	0.0307	0.95	78.60	*****
39	0.0289	0.90	79.50	*****
40	0.0281	0.87	80.37	*****
41	0.0279	0.86	81.24	*****
42	0.0271	0.84	82.08	*****
43	0.0266	0.83	82.90	*****
44	0.0260	0.80	83.71	*****
45	0.0242	0.75	84.46	*****
46	0.0240	0.74	85.20	*****
47	0.0229	0.71	85.91	*****
48	0.0222	0.69	86.60	*****
49	0.0214	0.66	87.26	*****
50	0.0207	0.64	87.90	*****
51	0.0199	0.62	88.52	*****
52	0.0194	0.60	89.12	*****
53	0.0190	0.59	89.71	*****
54	0.0182	0.57	90.28	*****
55	0.0169	0.52	90.80	*****
56	0.0165	0.51	91.31	*****
57	0.0159	0.49	91.81	*****
58	0.0152	0.47	92.28	*****
59	0.0146	0.45	92.73	*****
60	0.0140	0.43	93.16	*****
61	0.0134	0.42	93.58	*****
62	0.0130	0.40	93.98	*****
63	0.0123	0.38	94.36	*****
64	0.0117	0.36	94.72	*****
65	0.0111	0.34	95.07	*****
66	0.0109	0.34	95.41	*****
67	0.0106	0.33	95.74	*****
68	0.0097	0.30	96.04	*****
69	0.0091	0.28	96.32	*****
70	0.0086	0.27	96.58	*****
71	0.0083	0.26	96.84	*****

NUMERO	VALEUR PROPRE	POURCENT.	POURCENT. CUMULE	
72	0.0079	0.25	97.09	****
73	0.0077	0.24	97.33	****
74	0.0075	0.23	97.56	***
75	0.0068	0.21	97.77	***
76	0.0065	0.20	97.97	***
77	0.0063	0.19	98.17	***
78	0.0059	0.18	98.35	***
79	0.0055	0.17	98.52	***
80	0.0050	0.15	98.67	**
81	0.0044	0.14	98.81	**
82	0.0042	0.13	98.94	**
83	0.0038	0.12	99.06	**
84	0.0035	0.11	99.17	**
85	0.0034	0.11	99.27	**
86	0.0030	0.09	99.37	**
87	0.0028	0.09	99.45	**
88	0.0026	0.08	99.54	**
89	0.0025	0.08	99.61	*
90	0.0023	0.07	99.69	*
91	0.0023	0.07	99.76	*
92	0.0020	0.06	99.82	*
93	0.0017	0.05	99.87	*
94	0.0013	0.04	99.91	*
95	0.0011	0.04	99.95	*
96	0.0009	0.03	99.97	*
97	0.0006	0.02	99.99	*
98	0.0002	0.01	100.00	*
99	0.0000	0.00	100.00	*
100	0.0000	0.00	100.00	*

RECHERCHE DE PALIERS (DIFFERENCES TROISIEMES)

PALIER ENTRE	VALEUR DU PALIER	
3-- 4	-15.27	*****
5-- 6	-8.12	*****
12-- 13	-7.38	*****
17-- 18	-6.69	*****
7-- 8	-4.98	*****
10-- 11	-4.30	*****
20-- 21	-3.35	*****
22-- 23	-3.17	*****
44-- 45	-2.26	*****
2-- 3	-2.23	*****
25-- 26	-1.94	*****
29-- 30	-1.91	*****
34-- 35	-1.88	*****
38-- 39	-1.32	*****
39-- 40	-1.31	*****
54-- 55	-1.07	****
80-- 81	-0.68	***
41-- 42	-0.66	***
64-- 65	-0.58	**
74-- 75	-0.52	**
46-- 47	-0.43	**
53-- 54	-0.42	**
62-- 63	-0.35	**
67-- 68	-0.32	**
50-- 51	-0.24	*
69-- 70	-0.24	*
71-- 72	-0.23	*
77-- 78	-0.15	*
31-- 32	-0.14	*
57-- 58	-0.11	*
68-- 69	-0.05	*
48-- 49	-0.03	*

RECHERCHE DE PALIERS ENTRE (DIFFERENCES SECONDES)

PALIER ENTRE	VALEUR DU PALIER	
2-- 3	12.52	*****
3-- 4	10.29	*****
5-- 6	6.43	*****
7-- 8	5.96	*****
12-- 13	5.26	*****
15-- 16	3.10	*****
17-- 18	2.44	*****
1-- 2	2.19	*****
22-- 23	1.93	*****
44-- 45	1.50	*****
25-- 26	1.08	*****
34-- 35	1.06	*****
18-- 19	1.03	*****
8-- 9	0.98	*****
38-- 39	0.94	****
20-- 21	0.92	****
29-- 30	0.91	****
54-- 55	0.90	****
27-- 28	0.85	****
39-- 40	0.67	***
74-- 75	0.49	**
31-- 32	0.47	**
80-- 81	0.43	**
64-- 65	0.42	**
36-- 37	0.41	**
41-- 42	0.40	**
32-- 33	0.34	**
46-- 47	0.32	**
50-- 51	0.29	**
67-- 68	0.23	*
71-- 72	0.22	*
68-- 69	0.19	*
83-- 84	0.15	*
69-- 70	0.14	*
82-- 83	0.12	*
57-- 58	0.11	*
60-- 61	0.11	*
59-- 60	0.07	*
62-- 63	0.06	*
51-- 52	0.05	*
48-- 49	0.04	*
75-- 76	0.03	*
49-- 50	0.01	*
58-- 59	0.01	*

COORDENADAS, CONTRIBUÇÕES E COSINUS CARRÉS DAS MODALIDADES ATIVAS
 AXES 1 A 5

MODALIDADES			COORDENADAS					CONTRIBUÇÕES					COSINUS CARRÉS				
IDEN - LIBELLE	P.REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1 . Nacionalidade																	
AA01 - Portuguesa	1.61	1.00	0.63	-0.36	0.09	0.29	-0.03	3.2	1.2	0.1	1.1	0.0	0.40	0.13	0.01	0.08	0.00
AA02 - Estrangeira	1.61	1.00	-0.63	0.36	-0.09	-0.29	0.03	3.2	1.2	0.1	1.1	0.0	0.40	0.13	0.01	0.08	0.00
CONTRIBUITION CUMULEE = 6.3 2.5 0.2 2.2 0.0																	
2 . Mercado local e regional																	
AB01 - ML-De 0 a 25%	1.76	0.83	-0.49	0.04	-0.10	-0.20	-0.11	2.1	0.0	0.1	0.6	0.2	0.29	0.00	0.01	0.05	0.02
AB02 - ML-De 26 a 50%	0.40	7.00	-0.10	-0.24	0.02	0.51	-0.41	0.0	0.1	0.0	0.9	0.6	0.00	0.01	0.00	0.04	0.02
AB03 - ML-De 51 a 75%	0.13	24.33	0.15	-0.62	-0.18	-0.16	-0.26	0.0	0.3	0.0	0.0	0.1	0.00	0.02	0.00	0.00	0.00
AB04 - ML-Mais de 75%	0.93	2.45	0.94	0.11	0.21	0.17	0.43	4.1	0.1	0.3	0.2	1.5	0.36	0.00	0.02	0.01	0.08
CONTRIBUITION CUMULEE = 6.2 0.5 0.5 1.7 2.4																	
3 . Mercado Nacional																	
AC01 - MN-De 0 a 25%	1.49	1.17	0.29	0.12	0.36	0.06	0.43	0.6	0.1	1.4	0.0	2.5	0.07	0.01	0.11	0.00	0.16
AC02 - MN-De 26 a 50%	0.57	4.63	-0.56	-0.05	0.56	0.34	-0.68	0.9	0.0	1.3	0.5	2.4	0.07	0.00	0.07	0.02	0.10
AC03 - MN-De 51 a 75%	0.25	11.67	0.16	-0.15	-0.20	0.15	-1.08	0.0	0.0	0.1	0.0	2.6	0.00	0.00	0.00	0.00	0.10
AC04 - MN-Mais de 75%	0.91	2.53	-0.17	-0.13	-0.88	-0.35	0.02	0.1	0.1	5.1	0.9	0.0	0.01	0.01	0.31	0.05	0.00
CONTRIBUITION CUMULEE = 1.7 0.3 7.9 1.5 7.5																	
4 . Mercado na U. E.																	
AD01 - ME-Sem mercado	1.83	0.77	0.48	0.09	-0.43	0.09	0.11	2.1	0.1	2.4	0.1	0.2	0.30	0.01	0.24	0.01	0.02
AD02 - ME-Até 25%	0.59	4.43	-0.21	-0.52	0.14	-0.31	-0.06	0.1	0.9	0.1	0.5	0.0	0.01	0.06	0.00	0.02	0.00
AD03 - ME-De 26 a 50%	0.47	5.91	-0.94	0.07	0.94	0.42	-1.00	2.1	0.0	2.9	0.7	4.1	0.15	0.00	0.15	0.03	0.17
AD04 - ME-De 51 a 75%	0.15	20.71	-0.91	-0.06	1.04	0.05	1.34	0.6	0.0	1.2	0.0	2.4	0.04	0.00	0.05	0.00	0.09
AD05 - ME-Mais de 75%	0.19	15.89	-0.91	0.62	0.59	-1.01	0.50	0.8	0.4	0.5	1.6	0.4	0.05	0.02	0.02	0.06	0.02
CONTRIBUITION CUMULEE = 5.7 1.5 7.1 2.9 7.1																	
5 . Mercado fora U.E.																	
AE01 - MM-Sem mercado	2.72	0.19	0.18	0.00	-0.20	-0.04	0.13	0.4	0.0	0.8	0.0	0.4	0.17	0.00	0.22	0.01	0.09
AE02 - MM-De 1 a 10%	0.25	11.67	-0.66	0.06	1.08	-0.31	-0.95	0.5	0.0	2.1	0.2	2.0	0.04	0.00	0.10	0.01	0.08
AE03 - MM-De 11 a 20%	0.13	24.33	-0.85	-0.44	1.08	-0.38	-1.22	0.5	0.1	1.1	0.2	1.7	0.03	0.01	0.05	0.01	0.06
AE04 - MM-Mais de 20%	0.13	24.33	-1.63	0.25	1.08	1.96	0.35	1.7	0.0	1.1	4.0	0.1	0.11	0.00	0.05	0.16	0.01
CONTRIBUITION CUMULEE = 3.1 0.2 5.1 4.5 4.3																	
6 . Rentabilidade																	
AF01 - Lucros	1.83	0.77	-0.13	-0.08	-0.31	0.28	0.01	0.2	0.1	1.3	1.2	0.0	0.02	0.01	0.13	0.10	0.00
AF02 - Sem lucros/prejuizos	0.68	3.75	0.40	0.35	0.17	-0.35	0.28	0.5	0.5	0.1	0.7	0.5	0.04	0.03	0.01	0.03	0.02
AF03 - Prejuizos	0.72	3.47	-0.05	-0.13	0.63	-0.37	-0.29	0.0	0.1	2.1	0.8	0.5	0.00	0.01	0.11	0.04	0.02
CONTRIBUITION CUMULEE = 0.7 0.6 3.5 2.7 1.0																	
7 . Categoria etária																	
AG01 - Até 40 anos	0.85	2.80	-0.49	0.05	-0.50	-0.08	-0.01	1.0	0.0	1.5	0.0	0.0	0.09	0.00	0.09	0.00	0.00
AG02 - De 41 a 55 anos	1.38	1.34	0.05	-0.09	0.33	0.28	-0.31	0.0	0.1	1.1	0.9	1.2	0.00	0.01	0.08	0.06	0.07
AG03 - Mais de 55 anos	1.00	2.23	0.35	0.08	-0.03	-0.32	0.43	0.6	0.0	0.0	0.8	1.7	0.06	0.00	0.00	0.04	0.08
CONTRIBUITION CUMULEE = 1.7 0.1 2.6 1.8 2.8																	
8 . Instrução																	
AH01 - Até 9º ano	0.74	3.34	0.97	-0.20	-0.09	0.25	0.21	3.4	0.2	0.0	0.4	0.3	0.28	0.01	0.00	0.02	0.01
AH02 - Sec. ou técnico	0.89	2.62	0.09	0.05	0.07	0.05	-0.22	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02
AH03 - Ensino médio	0.51	5.33	-0.32	0.09	-0.05	-0.27	-0.18	0.3	0.0	0.0	0.3	0.1	0.02	0.00	0.00	0.01	0.01
AH04 - Ensino superior	1.08	1.98	-0.59	0.06	0.03	-0.08	0.12	1.8	0.0	0.0	0.1	0.1	0.17	0.00	0.00	0.00	0.01
CONTRIBUITION CUMULEE = 5.6 0.2 0.1 0.7 1.0																	
9 . Tempo act. empresarial																	
AI01 - Até 5 anos	0.40	7.00	-0.38	0.36	0.28	-0.69	0.07	0.3	0.3	0.2	1.6	0.0	0.02	0.02	0.01	0.07	0.00
AI02 - De 6 a 10 anos	0.83	2.90	-0.34	-0.01	-0.43	0.10	-0.48	0.5	0.0	1.1	0.1	1.7	0.04	0.00	0.06	0.00	0.08
AI03 - De 11 a 20 anos	0.85	2.80	0.10	-0.19	0.22	0.24	-0.09	0.0	0.2	0.3	0.4	0.1	0.00	0.01	0.02	0.02	0.00
AI04 - De 21 a 30 anos	0.81	3.00	0.42	0.13	0.28	0.11	0.32	0.7	0.1	0.4	0.1	0.8	0.06	0.01	0.03	0.00	0.04
AI05 - Mais de 30 anos	0.34	8.50	0.05	-0.22	-0.50	-0.30	0.55	0.0	0.1	0.6	0.3	0.9	0.00	0.01	0.03	0.01	0.04
CONTRIBUITION CUMULEE = 1.5 0.7 2.7 2.4 3.5																	
10 . Número de assalariados																	
AJ01 - Até 2 assal.	0.96	2.38	0.39	0.50	0.53	-0.26	-0.22	0.7	1.4	1.9	0.6	0.4	0.06	0.11	0.12	0.03	0.02
AJ02 - De 3 a 5 assal.	0.81	3.00	-0.11	0.00	-0.26	-0.42	-0.24	0.0	0.0	0.4	1.2	0.4	0.00	0.00	0.02	0.06	0.02
AJ03 - De 6 a 10 assal.	0.72	3.47	0.19	-0.33	-0.53	0.16	0.11	0.1	0.5	1.5	0.2	0.1	0.01	0.03	0.08	0.01	0.00
AJ04 - De 11 a 20 assal.	0.36	7.94	0.17	-0.87	0.13	0.02	0.16	0.1	1.6	0.0	0.0	0.1	0.00	0.10	0.00	0.00	0.00
AJ05 - Mais de 20 assal.	0.38	7.44	-1.27	0.17	0.12	1.22	0.69	3.0	0.1	0.0	4.7	1.6	0.22	0.00	0.00	0.20	0.06
CONTRIBUITION CUMULEE = 4.0 3.6 3.8 6.6 2.6																	
11 . Sector de actividade																	
AK01 - Agr. e pecuária	1.72	0.88	0.43	-0.09	-0.43	0.00	0.00	1.6	0.1	2.3	0.0	0.0	0.21	0.01	0.21	0.00	0.00
AK02 - Serv. às empresas	0.30	9.86	-0.10	0.06	-0.03	0.46	0.32	0.0	0.0	0.0	0.5	0.3	0.00	0.00	0.00	0.02	0.01
AK03 - Agrot. laz. aventura	0.36	7.94	-0.51	0.17	0.83	-0.86	-1.31	0.5	0.1	1.8	2.2	5.5	0.03	0.00	0.09	0.09	0.22
AK04 - Hot. floricultura	0.19	15.89	-0.97	-0.13	0.15	0.06	1.76	0.9	0.0	0.0	0.0	5.2	0.06	0.00	0.00	0.00	0.19
AK05 - Out. act. agrícolas	0.38	7.44	-0.50	0.01	0.42	-0.29	-0.17	0.5	0.0	0.5	0.3	0.1	0.03	0.00	0.02	0.01	0.00
AK06 - Ind. art. e arte	0.28	10.69	-0.56	0.36	0.96	1.00	0.38	0.4	0.2	1.8	2.3	0.4	0.03	0.01	0.09	0.09	0.01
CONTRIBUITION CUMULEE = 3.9 0.4 6.4 5.3 11.5																	

MODALITES			COORDONNEES					CONTRIBUTIONS					COSINUS CARRES				
IDEN - LIBELLE	P. REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
12. Volume de negócios																	
AL01 - Menos de 5 mil c.	0.34	8.50	0.07	0.27	1.05	-0.27	-0.68	0.0	0.1	2.7	0.2	1.4	0.00	0.01	0.13	0.01	0.05
AL02 - De 5 mil/14 mil c.	0.83	2.90	0.58	0.00	0.20	0.00	-0.53	1.4	0.0	0.2	0.0	2.0	0.12	0.00	0.01	0.00	0.10
AL03 - De 15 mil/49 mil c.	1.00	2.23	0.11	-0.32	-0.24	-0.13	0.15	0.1	0.6	0.4	0.1	0.2	0.01	0.05	0.03	0.01	0.01
AL04 - De 50 mil/250 mil c.	0.68	3.75	-0.66	-0.03	-0.90	0.10	0.28	1.5	0.0	4.0	0.1	0.5	0.12	0.00	0.22	0.00	0.02
AL05 - Mais de 250 mil c.	0.17	18.00	-1.56	0.37	0.79	2.27	0.67	2.0	0.1	0.8	7.2	0.7	0.13	0.01	0.04	0.29	0.02
AL06 - Não responde	0.21	14.20	0.45	0.89	0.92	-1.08	0.99	0.2	1.0	1.3	2.0	1.8	0.01	0.06	0.06	0.08	0.07
CONTRIBUTION CUMULEE =								5.2	1.9	9.4	9.7	6.6					
13. Orientação empresarial																	
AM01 - OE-Pouco imp.	0.72	3.47	0.93	0.73	0.35	-0.24	0.08	3.1	2.2	0.6	0.3	0.0	0.25	0.15	0.04	0.02	0.00
AM02 - OE-Moderad. imp.	0.83	2.90	0.34	-0.06	-0.25	0.26	0.00	0.5	0.0	0.4	0.5	0.0	0.04	0.00	0.02	0.02	0.00
AM03 - OE-Importante	0.83	2.90	-0.32	0.06	-0.16	0.17	-0.50	0.4	0.0	0.2	0.2	1.9	0.04	0.00	0.01	0.01	0.09
AM04 - OE-Muito imp.	0.85	2.80	-0.81	-0.62	0.10	-0.21	0.43	2.7	1.9	0.1	0.3	1.4	0.23	0.14	0.00	0.02	0.07
CONTRIBUTION CUMULEE =								6.7	4.2	1.2	1.3	3.3					
14. Orientação patrimonial																	
AN01 - OP-Pouco imp.	0.76	3.22	-0.54	0.42	-0.03	-0.34	-0.59	1.1	0.8	0.0	0.7	2.3	0.09	0.05	0.00	0.04	0.11
AN02 - OP-Moderad. imp.	0.87	2.71	-0.29	0.42	0.37	0.17	0.73	0.4	0.9	0.9	0.2	4.1	0.03	0.06	0.05	0.01	0.19
AN03 - OP-Importante	0.79	3.11	0.19	-0.16	-0.26	0.04	-0.42	0.1	0.1	0.4	0.0	1.2	0.01	0.01	0.02	0.00	0.06
AN04 - OP-Muito imp.	0.81	3.00	0.63	-0.69	-0.12	0.10	0.18	1.6	2.3	0.1	0.1	0.2	0.13	0.16	0.00	0.00	0.01
CONTRIBUTION CUMULEE =								3.2	4.1	1.4	1.0	7.9					
15. Inovação																	
A001 - IN-Pouco imp.	0.81	3.00	0.74	0.71	0.39	-0.12	0.13	2.2	2.4	0.9	0.1	0.1	0.18	0.17	0.05	0.01	0.01
A002 - IN-Moderad. imp.	0.70	3.61	0.43	-0.10	-0.31	0.07	-0.44	0.6	0.0	0.5	0.0	1.2	0.05	0.00	0.03	0.00	0.05
A003 - IN-Importante	0.68	3.75	-0.01	-0.05	-0.24	0.04	-0.22	0.0	0.0	0.3	0.0	0.3	0.00	0.00	0.02	0.00	0.01
A004 - IN-Muito imp.	1.04	2.10	-0.86	-0.45	0.06	0.02	0.34	3.8	1.2	0.0	0.0	1.1	0.35	0.10	0.00	0.00	0.05
CONTRIBUTION CUMULEE =								6.6	3.7	1.7	0.1	2.7					
16. Organização																	
AP01 - OG-Pouco imp.	0.89	2.62	-0.11	0.72	0.18	-0.01	-0.03	0.1	2.7	0.2	0.0	0.0	0.00	0.20	0.01	0.00	0.00
AP02 - OG-Moderad. imp.	0.57	4.63	0.20	0.31	0.33	0.02	0.02	0.1	0.3	0.4	0.0	0.0	0.01	0.02	0.02	0.00	0.00
AP03 - OG-Importante	1.08	1.98	-0.03	-0.22	-0.43	0.06	-0.17	0.0	0.3	1.5	0.0	0.3	0.00	0.02	0.09	0.00	0.01
AP04 - OG-Muito imp.	0.68	3.75	0.02	-0.86	0.18	-0.10	0.29	0.0	3.0	0.2	0.1	0.5	0.00	0.20	0.01	0.00	0.02
CONTRIBUTION CUMULEE =								0.2	6.3	2.3	0.1	0.8					
17. Orientação pessoal e profissional																	
AQ01 - OPP-Pouco imp.	0.81	3.00	0.61	0.56	0.25	-0.11	0.22	1.5	1.5	0.4	0.1	0.3	0.12	0.11	0.02	0.00	0.02
AQ02 - OPP-Moderad. imp.	1.00	2.23	0.25	-0.19	0.11	0.22	-0.14	0.3	0.2	0.1	0.4	0.2	0.03	0.02	0.01	0.02	0.01
AQ03 - OPP-Importante	0.81	3.00	-0.35	0.04	-0.45	0.27	0.02	0.5	0.0	1.2	0.5	0.0	0.04	0.00	0.07	0.02	0.00
AQ04 - OPP-Muito imp.	0.62	4.24	-0.75	-0.47	0.08	-0.56	-0.09	1.7	0.8	0.0	1.6	0.0	0.13	0.05	0.00	0.07	0.00
CONTRIBUTION CUMULEE =								4.0	2.5	1.7	2.6	0.5					
18. Estabilidade																	
AR01 - EST-Pouco imp.	0.68	3.75	-0.40	0.50	0.20	0.66	-0.08	0.5	1.0	0.2	2.4	0.0	0.04	0.07	0.01	0.11	0.00
AR02 - EST-Moderad. imp.	0.96	2.38	-0.20	-0.15	-0.01	-0.09	-0.05	0.2	0.1	0.0	0.1	0.0	0.02	0.01	0.00	0.00	0.00
AR03 - EST-Importante	0.91	2.53	0.31	-0.01	0.04	-0.29	0.19	0.4	0.0	0.0	0.7	0.3	0.04	0.00	0.00	0.03	0.01
AR04 - EST-Muito imp.	0.68	3.75	0.27	-0.28	-0.24	-0.13	-0.11	0.2	0.3	0.3	0.1	0.1	0.02	0.02	0.02	0.00	0.00
CONTRIBUTION CUMULEE =								1.4	1.5	0.5	3.2	0.4					
19. Relações externas																	
AS01 - RE-Pouco imp.	1.04	2.10	0.15	0.86	-0.20	-0.27	0.14	0.1	4.5	0.3	0.6	0.2	0.01	0.35	0.02	0.04	0.01
AS02 - RE-Moderad. imp.	0.64	4.07	0.01	0.07	-0.16	0.27	-0.27	0.0	0.0	0.1	0.4	0.4	0.00	0.00	0.01	0.02	0.02
AS03 - RE-Importante	1.04	2.10	0.14	-0.43	0.07	0.22	-0.25	0.1	1.1	0.0	0.4	0.6	0.01	0.09	0.00	0.02	0.03
AS04 - RE-Muito imp.	0.51	5.33	-0.60	-0.96	0.47	-0.22	0.57	0.9	2.8	0.8	0.2	1.5	0.07	0.17	0.04	0.01	0.06
CONTRIBUTION CUMULEE =								1.1	8.4	1.3	1.6	2.6					
20. Orientação social e ambiental																	
AT01 - OSA-Pouco imp.	0.81	3.00	0.28	0.81	-0.06	0.41	-0.01	0.3	3.1	0.0	1.1	0.0	0.03	0.22	0.00	0.06	0.00
AT02 - OSA-Moderad. imp.	1.02	2.17	0.11	0.17	-0.25	-0.04	0.04	0.1	0.2	0.4	0.0	0.0	0.01	0.01	0.03	0.00	0.00
AT03 - OSA-Importante	0.74	3.34	-0.06	-0.31	0.05	0.09	-0.19	0.0	0.4	0.0	0.1	0.2	0.00	0.03	0.00	0.00	0.01
AT04 - OSA-Muito imp.	0.66	3.90	-0.44	-0.90	0.41	-0.54	0.16	0.6	3.2	0.8	1.6	0.1	0.05	0.21	0.04	0.07	0.01
CONTRIBUTION CUMULEE =								1.0	6.9	1.3	2.8	0.4					
21. Obt. económicos e de mercado																	
AU01 - OEM-Pouco imp.	0.74	3.34	-0.72	0.60	-0.73	-0.37	-0.34	1.9	1.6	2.9	0.9	0.8	0.15	0.11	0.16	0.04	0.03
AU02 - OEM-Moderad. imp.	0.87	2.71	-0.29	0.46	0.43	0.23	0.52	0.4	1.1	1.1	0.4	2.1	0.03	0.08	0.07	0.02	0.10
AU03 - OEM-Importante	0.83	2.90	0.36	-0.24	0.34	0.18	-0.67	0.5	0.3	0.7	0.2	3.3	0.04	0.02	0.04	0.01	0.15
AU04 - OEM-Muito imp.	0.79	3.11	0.62	-0.82	-0.13	-0.08	0.46	1.5	3.1	0.1	0.0	1.4	0.12	0.22	0.01	0.00	0.07
CONTRIBUTION CUMULEE =								4.3	6.1	4.8	1.5	7.5					
22. Obt. recursos hum. e mentalidades																	
AV01 - ORM-Pouco imp.	0.83	2.90	-0.04	0.58	-0.24	-0.26	-0.04	0.0	1.7	0.3	0.5	0.0	0.00	0.12	0.02	0.02	0.00
AV02 - ORM-Moderad. imp.	0.85	2.80	0.05	0.46	-0.12	0.46	0.15	0.0	1.1	0.1	1.5	0.2	0.00	0.08	0.01	0.08	0.01
AV03 - ORM-Importante	0.93	2.45	0.07	-0.22	0.19	0.09	-0.13	0.0	0.3	0.2	0.1	0.1	0.00	0.02	0.01	0.00	0.01
AV04 - ORM-Muito imp.	0.62	4.24	-0.12	-1.08	0.20	-0.43	0.06	0.0	4.2	0.2	1.0	0.0	0.00	0.28	0.01	0.04	0.00
CONTRIBUTION CUMULEE =								0.1	7.2	0.8	3.0	0.4					
23. Obt. políticos e institucionais																	
AW01 - OPI-Pouco imp.	0.91	2.53	-0.56	0.63	-0.79	-0.17	-0.14	1.4	2.2	4.1	0.2	0.2	0.12	0.16	0.24	0.01	0.01
AW02 - OPI-Moderad. imp.	0.79	3.11	-0.09	0.24	0.29	0.40	0.21	0.0	0.3	0.5	1.1	0.3	0.00	0.02	0.03	0.05	0.01
AW03 - OPI-Importante	0.74	3.34	0.51	-0.34	0.19	0.10	-0.27	0.9	0.5	0.2	0.1	0.5	0.08	0.04	0.01	0.00	0.02
AW04 - OPI-Muito imp.	0.79	3.11	0.26	-0.65	0.45	-0.30	0.21	0.3	2.0	1.1	0.6	0.3	0.02	0.14	0.06	0.03	0.01
CONTRIBUTION CUMULEE =								2.6	4.9	5.8	1.9	1.2					

MODALITES			COORDONEES					CONTRIBUTIONS					COSINUS CARRES				
IDEN - LIBELLE	P.REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
24 . Parceria 1																	
AX01 - PARI-Pouco imp.	1.02	2.17	-0.18	0.59	0.08	-0.06	-0.26	0.2	2.1	0.0	0.0	0.6	0.01	0.16	0.00	0.00	0.03
AX02 - PARI-Moderad. imp.	0.51	5.33	-0.35	0.42	-0.18	0.15	0.15	0.3	0.5	0.1	0.1	0.1	0.02	0.03	0.01	0.00	0.00
AX03 - PARI-Importante	0.74	3.34	0.53	-0.31	0.19	0.22	-0.46	1.0	0.4	0.2	0.3	1.4	0.09	0.03	0.01	0.01	0.06
AX04 - PARI-Muito imp.	0.72	3.47	0.09	-0.93	-0.25	0.16	0.52	0.0	3.7	0.3	0.2	1.8	0.00	0.25	0.02	0.01	0.08
AX05 - PARI-Não Resp.	0.23	12.82	-0.44	0.39	0.20	-1.25	0.64	0.2	0.2	0.1	3.0	0.8	0.02	0.01	0.00	0.12	0.03
CONTRIBUTION CUMULEE =								1.8	6.9	0.7	3.6	4.7					
25 . Parceria 2																	
AY01 - PAR2-Pouco imp.	0.70	3.61	0.10	0.66	0.37	-0.17	0.19	0.0	1.8	0.7	0.2	0.2	0.00	0.12	0.04	0.01	0.01
AY02 - PAR2-Moderad. imp.	0.72	3.47	-0.22	0.35	-0.13	0.22	-0.32	0.2	0.5	0.1	0.3	0.6	0.01	0.04	0.00	0.01	0.03
AY03 - PAR2-Importante	0.89	2.62	-0.11	-0.16	0.02	0.14	-0.26	0.1	0.1	0.0	0.1	0.5	0.00	0.01	0.00	0.01	0.03
AY04 - PAR2-Muito imp.	0.68	3.75	0.43	-0.98	-0.33	0.19	0.26	0.6	3.8	0.5	0.2	0.4	0.05	0.26	0.03	0.01	0.02
AY05 - PAR2-Não Resp.	0.23	12.82	-0.44	0.39	0.20	-1.25	0.64	0.2	0.2	0.1	3.0	0.8	0.02	0.01	0.00	0.12	0.03
CONTRIBUTION CUMULEE =								1.1	6.5	1.4	3.8	2.7					
26 . Rede de relações e ambiente																	
AZ01 - RRA-Pouco imp.	0.87	2.71	0.06	0.60	-0.28	0.46	0.21	0.0	1.8	0.5	1.5	0.4	0.00	0.13	0.03	0.08	0.02
AZ02 - RRA-Moderad. imp.	0.93	2.45	0.10	0.11	-0.23	0.41	-0.08	0.0	0.1	0.4	1.3	0.1	0.00	0.00	0.02	0.07	0.00
AZ03 - RRA-Importante	0.64	4.07	0.05	-0.17	0.23	-0.34	0.10	0.0	0.1	0.2	0.6	0.1	0.00	0.01	0.01	0.03	0.00
AZ04 - RRA-Muito imp.	0.79	3.11	-0.23	-0.65	0.40	-0.72	-0.22	0.2	2.0	0.9	3.4	0.3	0.02	0.14	0.05	0.17	0.02
CONTRIBUTION CUMULEE =								0.3	4.0	2.0	6.8	0.8					
27 . Modernização e estr. empresariais																	
BA01 - MEE-Pouco imp.	0.93	2.45	0.55	0.29	-0.09	0.25	-0.13	1.4	0.5	0.1	0.5	0.1	0.12	0.03	0.00	0.02	0.01
BA02 - MEE-Moderad. imp.	0.96	2.38	-0.08	0.22	-0.05	0.08	-0.03	0.0	0.3	0.0	0.1	0.0	0.00	0.02	0.00	0.00	0.00
BA03 - MEE-Importante	0.55	4.85	-0.38	-0.14	0.17	0.17	-0.15	0.4	0.1	0.1	0.1	0.1	0.03	0.00	0.01	0.01	0.00
BA04 - MEE-Muito imp.	0.70	3.61	-0.42	-0.83	-0.02	-0.24	0.15	0.6	2.9	0.0	0.3	0.1	0.05	0.19	0.00	0.02	0.01
BA05 - MEE-Não Resp.	0.08	37.00	0.74	2.08	0.66	-2.74	1.45	0.2	2.2	0.3	5.3	1.6	0.01	0.12	0.01	0.20	0.06
CONTRIBUTION CUMULEE =								2.7	5.8	0.5	6.3	2.0					
28 . Apoios e incentivos																	
BB01 - AI-Pouco imp.	0.70	3.61	-0.61	0.56	-0.85	-0.15	-0.23	1.3	1.3	3.6	0.1	0.3	0.10	0.09	0.20	0.01	0.02
BB02 - AI-Moderad. imp.	1.21	1.67	0.15	0.16	0.11	0.51	-0.09	0.1	0.2	0.1	2.6	0.1	0.01	0.01	0.01	0.15	0.00
BB03 - AI-Importante	0.76	3.22	0.15	-0.43	0.43	-0.20	0.06	0.1	0.8	1.0	0.3	0.0	0.01	0.06	0.06	0.01	0.00
BB04 - AI-Muito imp.	0.47	5.91	0.15	-0.92	0.16	-0.26	0.22	0.1	2.3	0.1	0.3	0.2	0.00	0.14	0.00	0.01	0.01
BB05 - AI-Não Resp.	0.08	37.00	0.74	2.08	0.66	-2.74	1.45	0.2	2.2	0.3	5.3	1.6	0.01	0.12	0.01	0.20	0.06
CONTRIBUTION CUMULEE =								1.8	6.8	5.1	8.5	2.2					
29 . Quadros técnicos																	
BC01 - QT-Nenhum	2.02	0.60	0.37	0.16	0.04	-0.12	-0.25	1.4	0.3	0.0	0.3	1.1	0.23	0.04	0.00	0.03	0.10
BC02 - QT-Até 2 trab.	0.81	3.00	-0.47	-0.39	-0.24	-0.26	0.34	0.9	0.7	0.3	0.4	0.8	0.07	0.05	0.02	0.02	0.04
BC03 - QT-De 3 a 5 trab.	0.30	9.86	-0.61	-0.03	-0.03	0.56	0.54	0.5	0.0	0.0	0.8	0.8	0.04	0.00	0.00	0.03	0.03
BC04 - QT-Mais de 5 trab.	0.11	29.40	-1.76	0.00	1.20	2.75	0.65	1.6	0.0	1.1	6.7	0.4	0.11	0.00	0.05	0.26	0.01
CONTRIBUTION CUMULEE =								4.4	1.0	1.5	8.1	3.1					
30 . Local de compra																	
BD01 - C-Pric. mer. loc/reg	1.97	0.63	0.33	-0.01	0.29	-0.03	-0.16	1.1	0.0	1.2	0.0	0.5	0.17	0.00	0.13	0.00	0.04
BD02 - C-Pri. fora loc/reg	0.15	20.71	-0.25	-0.26	0.11	-0.24	-0.19	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
BD03 - C-For. e estrang.	1.00	2.23	-0.46	0.08	-0.64	0.07	0.27	1.0	0.0	2.9	0.0	0.7	0.09	0.00	0.18	0.00	0.03
BD04 - C-Pri. estrang.	0.11	29.40	-1.47	-0.19	0.48	0.23	0.68	1.1	0.0	0.2	0.0	0.4	0.07	0.00	0.01	0.00	0.02
CONTRIBUTION CUMULEE =								3.3	0.1	4.3	0.2	1.6					
31 . Local de venda																	
BE01 - V-Pri. mer. loc/reg.	1.04	2.10	0.91	0.19	0.15	0.26	0.27	4.3	0.2	0.2	0.6	0.7	0.40	0.02	0.01	0.03	0.04
BE02 - V-Pri. fora loc/reg.	0.76	3.22	-0.05	-0.08	-1.26	-0.17	-0.07	0.0	0.0	8.7	0.2	0.0	0.00	0.00	0.49	0.01	0.00
BE03 - V-Port. e estrang.	0.91	2.53	-0.35	-0.24	0.38	-0.28	-0.57	0.5	0.3	0.9	0.6	2.7	0.05	0.02	0.06	0.03	0.13
BE04 - V-Pric. estrang.	0.51	5.33	-1.16	0.16	0.90	0.21	0.58	3.4	0.1	2.9	0.2	1.5	0.25	0.01	0.15	0.01	0.06
CONTRIBUTION CUMULEE =								8.2	0.6	12.7	1.5	4.9					

COORDONNEES ET VALEURS-TEST DES MODALITES
AXES 1 A 5

MODALITES			VALEURS-TEST					COORDONNEES					DISTO.
IDEN - LIBELLE	EFF.	P.ABS	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
1. Nacionalidade													
AA01 - Portuguesa	76	76.00	7.8	-4.4	1.1	3.5	-0.4	0.63	-0.36	0.09	0.29	-0.03	1.00
AA02 - Estrangeira	76	76.00	-7.8	4.4	-1.1	-3.5	0.4	-0.63	0.36	-0.09	-0.29	0.03	1.00
2. Mercado local e regional													
AB01 - ML-De 0 a 25%	83	83.00	-6.6	0.6	-1.4	-2.7	-1.5	-0.49	0.04	-0.10	-0.20	-0.11	0.83
AB02 - ML-De 26 a 50%	19	19.00	-0.5	-1.1	0.1	2.4	-1.9	-0.10	-0.24	0.02	0.51	-0.41	7.00
AB03 - ML-De 51 a 75%	6	6.00	0.4	-1.6	-0.4	-0.4	-0.7	0.15	-0.62	-0.18	-0.16	-0.26	24.33
AB04 - ML-Mais de 75%	43	43.00	7.5	0.9	1.5	1.4	3.6	0.97	0.12	0.19	0.19	0.47	2.53
AB05 - ML-Não Resp.	1	1.00	-0.2	-0.4	1.0	-0.4	-1.3	-0.19	-0.35	1.03	-0.38	-1.31	151.00
3. Mercado Nacional													
AC01 - MN-De 0 a 25%	70	70.00	3.3	1.4	4.1	0.7	4.9	0.29	0.12	0.36	0.06	0.43	1.17
AC02 - MN-De 26 a 50%	27	27.00	-3.2	-0.3	3.2	1.9	-3.9	-0.56	-0.05	0.56	0.34	-0.68	4.63
AC03 - MN-De 51 a 75%	12	12.00	0.6	-0.6	-0.7	0.5	-3.9	0.16	-0.15	-0.20	0.15	-1.08	11.67
AC04 - MN-Mais de 75%	42	42.00	-1.3	-0.9	-7.0	-2.6	0.4	-0.17	-0.12	-0.93	-0.35	0.06	2.62
AC05 - MN-Não Resp.	1	1.00	-0.2	-0.4	1.0	-0.4	-1.3	-0.19	-0.35	1.03	-0.38	-1.31	151.00
4. Mercado na U. E.													
AD01 - ME-Sem mercado	85	85.00	6.8	1.3	-6.2	1.4	1.8	0.49	0.10	-0.45	0.10	0.13	0.79
AD02 - ME-Até 25%	28	28.00	-1.2	-3.0	0.8	-1.8	-0.3	-0.21	-0.52	0.14	-0.31	-0.06	4.43
AD03 - ME-De 26 a 50%	22	22.00	-4.8	0.4	4.7	2.1	-5.0	-0.94	0.07	0.94	0.42	-1.00	5.91
AD04 - ME-De 51 a 75%	7	7.00	-2.5	-0.1	2.8	0.1	3.6	-0.91	-0.06	1.04	0.05	1.34	20.71
AD05 - ME-Mais de 75%	9	9.00	-2.8	1.9	1.8	-3.1	1.6	-0.91	0.62	0.59	-1.01	0.50	15.89
AD06 - ME-Não Resp.	1	1.00	-0.2	-0.4	1.0	-0.4	-1.3	-0.19	-0.35	1.03	-0.38	-1.31	151.00
5. Mercado fora U. E.													
AE01 - MM-Sem mercado	128	128.00	5.0	0.1	-5.7	-1.3	3.7	0.18	0.00	-0.20	-0.04	0.13	0.19
AE02 - MM-De 1 a 10%	12	12.00	-2.4	0.2	3.9	-1.1	-3.4	-0.66	0.06	1.08	-0.31	-0.95	11.67
AE03 - MM-De 11 a 20%	5	5.00	-2.2	-1.0	2.5	-0.9	-2.7	-0.98	-0.46	1.09	-0.38	-1.20	29.40
AE04 - MM-Mais de 20%	6	6.00	-4.0	0.6	2.7	4.9	0.9	-1.63	0.25	1.08	1.96	0.35	24.33
AE05 - MM-Não Resp.	1	1.00	-0.2	-0.4	1.0	-0.4	-1.3	-0.19	-0.35	1.03	-0.38	-1.31	151.00
6. Rentabilidade													
AF01 - Lucros	85	85.00	-1.7	-1.0	-4.5	4.1	-0.3	-0.12	-0.07	-0.33	0.30	-0.02	0.79
AF02 - Sem lucros/prejuizos	32	32.00	2.5	2.2	1.1	-2.2	1.8	0.40	0.35	0.17	-0.35	0.28	3.75
AF03 - Prejuizos	32	32.00	-1.0	-0.7	4.1	-2.8	-1.9	-0.15	-0.10	0.65	-0.43	-0.30	3.75
AF04 - Lucros-Não Resp.	3	3.00	1.5	-1.1	0.9	0.0	1.3	0.84	-0.62	0.50	-0.02	0.77	49.67
7. Categoria etária													
AG01 - Até 40 anos	40	40.00	-3.6	0.4	-3.6	-0.6	-0.1	-0.49	0.05	-0.50	-0.08	-0.01	2.80
AG02 - De 41 a 55 anos	65	65.00	0.5	-0.9	3.5	2.9	-3.3	0.05	-0.09	0.33	0.28	-0.31	1.34
AG03 - Mais de 55 anos	47	47.00	2.9	0.7	-0.2	-2.6	3.6	0.35	0.08	-0.03	-0.32	0.43	2.23
8. Instrução													
AH01 - Até 9º ano	35	35.00	6.5	-1.4	-0.6	1.6	1.4	0.97	-0.20	-0.09	0.25	0.21	3.34
AH02 - Sec. ou técnico	42	42.00	0.7	0.4	0.5	0.4	-1.7	0.09	0.05	0.07	0.05	-0.22	2.62
AH03 - Ensino médio	24	24.00	-1.7	0.5	-0.3	-1.4	-1.0	-0.32	0.09	-0.05	-0.27	-0.18	5.33
AH04 - Ensino superior	50	50.00	-5.3	0.0	0.2	-0.2	0.8	-0.61	0.00	0.03	-0.03	0.10	2.04
AH05 - Instr-Não Resp.	1	1.00	0.8	2.7	0.3	-2.7	1.5	0.78	2.73	0.34	-2.74	1.48	151.00
9. Tempo act. empresarial													
AI01 - Até 5 anos	18	18.00	-1.8	1.8	1.1	-3.1	0.3	-0.40	0.41	0.24	-0.70	0.06	7.44
AI02 - De 6 a 10 anos	39	39.00	-2.5	-0.1	-3.1	0.7	-3.5	-0.34	-0.01	-0.43	0.10	-0.48	2.90
AI03 - De 11 a 20 anos	40	40.00	0.7	-1.4	1.6	1.8	-0.7	0.10	-0.19	0.22	0.24	-0.09	2.80
AI04 - De 21 a 30 anos	37	37.00	3.1	1.1	1.8	1.0	1.8	0.45	0.15	0.26	0.15	0.26	3.11
AI05 - Mais de 30 anos	16	16.00	0.2	-0.9	-2.1	-1.3	2.3	0.05	-0.22	-0.50	-0.30	0.55	8.50
AI06 - Tempo-Não Resp.	2	2.00	-0.5	-0.9	1.2	-1.3	2.1	-0.36	-0.65	0.87	-0.92	1.46	75.00
10. Número de assalariados													
AJ01 - Até 2 assal.	45	45.00	3.1	4.0	4.2	-2.1	-1.7	0.39	0.50	0.53	-0.26	-0.22	2.38
AJ02 - De 3 a 5 assal.	38	38.00	-0.8	0.0	-1.9	-3.0	-1.7	-0.11	0.00	-0.26	-0.42	-0.24	3.00
AJ03 - De 6 a 10 assal.	34	34.00	1.3	-2.2	-3.5	1.1	0.8	0.19	-0.33	-0.53	0.16	0.11	3.47
AJ04 - De 11 a 20 assal.	17	17.00	0.7	-3.8	0.6	0.1	0.7	0.17	-0.87	0.13	0.02	0.16	7.94
AJ05 - Mais de 20 assal.	18	18.00	-5.7	0.8	0.5	5.5	3.1	-1.27	0.17	0.12	1.22	0.69	7.44

MODALITES			VALEURS-TEST					COORDONNEES					DISTO.
IDEN - LIBELLE	EFF.	P.ABS	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
11. Sector de actividade													
AK01 - Agr. e pecuária	81	81.00	5.7	-1.2	-5.7	0.0	0.0	0.43	-0.09	-0.43	0.00	0.00	0.88
AK02 - Serv. às empresas	14	14.00	-0.4	0.2	-0.1	1.8	1.2	-0.10	0.06	-0.03	0.46	0.32	9.86
AK03 - Agrot. laz. aventura	17	17.00	-2.2	0.8	3.6	-3.8	-5.7	-0.51	0.17	0.83	-0.86	-1.31	7.94
AK04 - Hot. floricultura	9	9.00	-3.0	-0.4	0.5	0.2	5.4	-0.97	-0.13	0.15	0.06	1.76	15.89
AK05 - Out. ect. agrícolas	18	18.00	-2.2	0.0	1.9	-1.3	-0.8	-0.50	0.01	0.42	-0.29	-0.17	7.44
AK06 - Ind. art. e arte	13	13.00	-2.1	1.4	3.6	3.8	1.4	-0.56	0.36	0.96	1.00	0.38	10.69
12. Volume de negócios													
AL01 - Menos de 5 mil c.	16	16.00	0.3	1.1	4.4	-1.1	-2.9	0.07	0.27	1.05	-0.27	-0.68	8.50
AL02 - De 5 mil/14 mil c.	39	39.00	4.2	0.0	1.4	0.0	-3.8	0.58	0.00	0.20	0.00	-0.53	2.90
AL03 - De 15 mil/49 mil c.	47	47.00	0.9	-2.7	-2.0	-1.1	1.3	0.11	-0.32	-0.24	-0.13	0.15	2.23
AL04 - De 50 mil/250 mil c.	32	32.00	-4.2	-0.2	-5.7	0.6	1.8	-0.66	-0.03	-0.90	0.10	0.28	3.75
AL05 - Mais de 250 mil c.	8	8.00	-4.5	1.1	2.3	6.6	1.9	-1.56	0.37	0.79	2.27	0.67	18.00
AL06 - Não responde	10	10.00	1.5	2.9	3.0	-3.5	3.2	0.45	0.89	0.92	-1.08	0.99	14.20
13. Orientação empresarial													
AM01 - OE-Pouco imp.	34	34.00	6.1	4.8	2.3	-1.6	0.5	0.93	0.73	0.35	-0.24	0.08	3.47
AM02 - OE-Moderad. imp.	39	39.00	2.5	-0.4	-1.8	1.9	0.0	0.34	-0.06	-0.25	0.26	0.00	2.90
AM03 - OE-Importante	39	39.00	-2.3	0.4	-1.1	1.2	-3.6	-0.32	0.06	-0.16	0.17	-0.50	2.90
AM04 - OE-Muito imp.	40	40.00	-5.9	-4.5	0.7	-1.6	3.1	-0.81	-0.62	0.10	-0.21	0.43	2.80
14. Orientação patrimonial													
AN01 - OP-Pouco imp.	36	36.00	-3.7	2.9	-0.2	-2.3	-4.0	-0.54	0.42	-0.03	-0.34	-0.59	3.22
AN02 - OP-Moderad. imp.	41	41.00	-2.1	3.1	2.8	1.3	5.4	-0.29	0.42	0.37	0.17	0.73	2.71
AN03 - OP-Importante	37	37.00	1.3	-1.1	-1.8	0.3	-2.9	0.19	-0.16	-0.26	0.04	-0.42	3.11
AN04 - OP-Muito imp.	38	38.00	4.5	-4.9	-0.9	0.7	1.3	0.63	-0.69	-0.12	0.10	0.18	3.00
15. Inovação													
AO01 - IN-Pouco imp.	38	38.00	5.3	5.1	2.8	-0.9	0.9	0.74	0.71	0.39	-0.12	0.13	3.00
AO02 - IN-Moderad. imp.	33	33.00	2.8	-0.7	-2.0	0.5	-2.8	0.43	-0.10	-0.31	0.07	-0.44	3.61
AO03 - IN-Importante	32	32.00	-0.1	-0.3	-1.5	0.2	-1.4	-0.01	-0.05	-0.24	0.04	-0.22	3.75
AO04 - IN-Muito imp.	49	49.00	-7.2	-3.8	0.5	0.2	2.9	-0.86	-0.45	0.06	0.02	0.34	2.10
16. Organização													
AP01 - OG-Pouco imp.	42	42.00	-0.8	5.5	1.3	-0.1	-0.2	-0.11	0.72	0.18	-0.01	-0.03	2.62
AP02 - OG-Moderad. imp.	26	26.00	1.2	1.5	1.6	0.9	0.1	0.21	0.27	0.29	0.16	0.02	4.85
AP03 - OG-Importante	51	51.00	-0.2	-1.9	-3.8	0.5	-1.5	-0.03	-0.22	-0.43	0.06	-0.17	1.98
AP04 - OG-Muito imp.	32	32.00	0.1	-5.5	1.2	-0.6	1.9	0.02	-0.86	0.18	-0.10	0.29	3.75
AP05 - OG-Não Resp.	1	1.00	0.1	1.4	1.2	-3.4	0.0	0.05	1.45	1.21	-3.44	-0.03	151.00
17. Orientação pessoal e profissional													
AQ01 - OPP-Pouco imp.	38	38.00	4.3	4.0	1.8	-0.8	1.5	0.61	0.56	0.25	-0.11	0.22	3.00
AQ02 - OPP-Moderad. imp.	47	47.00	2.1	-1.6	0.9	1.8	-1.1	0.25	-0.19	0.11	0.22	-0.14	2.23
AQ03 - OPP-Importante	38	38.00	-2.5	0.3	-3.2	1.9	0.2	-0.35	0.04	-0.45	0.27	0.02	3.00
AQ04 - OPP-Muito imp.	29	29.00	-4.5	-2.8	0.5	-3.3	-0.5	-0.75	-0.47	0.08	-0.56	-0.09	4.24
18. Estabilidade													
AR01 - EST-Pouco imp.	32	32.00	-2.5	3.2	1.3	4.2	-0.5	-0.40	0.50	0.20	0.66	-0.08	3.75
AR02 - EST-Moderad. imp.	42	42.00	-1.4	-1.4	-0.4	0.5	-0.4	-0.18	-0.18	-0.06	0.07	-0.05	2.62
AR03 - EST-Importante	43	43.00	2.4	0.0	0.3	-2.3	1.4	0.31	-0.01	0.04	-0.29	0.19	2.53
AR04 - EST-Muito imp.	32	32.00	1.7	-1.8	-1.5	-0.8	-0.7	0.27	-0.28	-0.24	-0.13	-0.11	3.75
AR05 - EST-Não Resp.	3	3.00	-1.0	0.5	1.1	-4.0	0.1	-0.56	0.28	0.64	-2.31	0.04	49.67
19. Relações externas													
AS01 - RE-Pouco imp.	48	48.00	1.3	7.0	-1.9	-1.7	1.2	0.15	0.84	-0.23	-0.21	0.14	2.17
AS02 - RE-Moderad. imp.	30	30.00	0.1	0.4	-1.0	1.7	-1.7	0.01	0.07	-0.16	0.27	-0.27	4.07
AS03 - RE-Importante	49	49.00	1.1	-3.6	0.6	1.8	-2.1	0.14	-0.43	0.07	0.22	-0.25	2.10
AS04 - RE-Muito imp.	24	24.00	-3.2	-5.1	2.5	-1.2	3.0	-0.60	-0.96	0.47	-0.22	0.57	5.33
AS05 - RE-Não Resp.	1	1.00	0.1	1.4	1.2	-3.4	0.0	0.05	1.45	1.21	-3.44	-0.03	151.00
20. Orientação social e ambiental													
AT01 - OSA-Pouco imp.	38	38.00	2.0	5.7	-0.4	2.9	-0.1	0.28	0.81	-0.06	0.41	-0.01	3.00
AT02 - OSA-Moderad. imp.	48	48.00	0.9	1.5	-2.1	-0.4	0.3	0.11	0.17	-0.25	-0.04	0.04	2.17
AT03 - OSA-Importante	35	35.00	-0.4	-2.1	0.3	0.6	-1.3	-0.06	-0.31	0.05	0.09	-0.19	3.34
AT04 - OSA-Muito imp.	31	31.00	-2.7	-5.6	2.5	-3.3	1.0	-0.44	-0.90	0.41	-0.54	0.16	3.90
21. Obt. económicos e de mercado													
AU01 - OEM-Pouco imp.	34	34.00	-4.7	4.4	-5.1	-2.2	-2.5	-0.71	0.67	-0.77	-0.34	-0.38	3.47
AU02 - OEM-Moderad. imp.	41	41.00	-2.1	3.4	3.2	1.7	3.9	-0.29	0.46	0.43	0.23	0.52	2.71
AU03 - OEM-Importante	38	38.00	2.6	-2.0	2.2	1.9	-4.9	0.37	-0.29	0.31	0.27	-0.68	3.00
AU04 - OEM-Muito imp.	37	37.00	4.3	-5.7	-0.9	-0.6	3.2	0.62	-0.82	-0.13	-0.08	0.46	3.11
AU05 - OEM-Não Resp.	2	2.00	-0.7	-0.1	1.1	-3.6	0.6	-0.48	-0.10	0.80	-2.55	0.40	75.00

MODALITES			VALEURS-TEST					COORDONNEES					DISTO.
IDEN - LIBELLE	EFF.	P.ABS	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
22 . Obt. recursos hum. e mentalidades													
AV01 - ORM-Pouco imp.	38	38.00	-0.1	4.5	-1.8	-1.6	-0.5	-0.02	0.64	-0.25	-0.22	-0.07	3.00
AV02 - ORM-Moderad. imp.	40	40.00	0.4	3.4	-0.9	3.4	1.1	0.05	0.46	-0.12	0.46	0.15	2.80
AV03 - ORM-Importante	43	43.00	0.6	-2.0	1.3	1.3	-1.1	0.07	-0.26	0.17	0.17	-0.14	2.53
AV04 - ORM-Muito imp.	29	29.00	-0.7	-6.5	1.2	-2.6	0.3	-0.12	-1.08	0.20	-0.43	0.06	4.24
AV05 - ORM-Não Resp.	2	2.00	-0.7	-0.1	1.1	-3.6	0.6	-0.48	-0.10	0.80	-2.55	0.40	75.00
23 . Obt. politicos e institucionais													
AW01 - OPI-Pouco imp.	43	43.00	-4.3	4.9	-6.1	-1.3	-1.1	-0.56	0.63	-0.79	-0.17	-0.14	2.53
AW02 - OPI-Moderad. imp.	36	36.00	-0.6	1.4	1.8	3.5	1.5	-0.09	0.21	0.27	0.51	0.21	3.22
AW03 - OPI-Importante	34	34.00	3.6	-2.0	1.2	1.0	-2.0	0.55	-0.30	0.18	0.15	-0.30	3.47
AW04 - OPI-Muito imp.	37	37.00	1.8	-4.6	3.1	-2.1	1.5	0.26	-0.65	0.45	-0.30	0.21	3.11
AW05 - OPI-Não Resp.	2	2.00	-0.7	-0.1	1.1	-3.6	0.6	-0.48	-0.10	0.80	-2.55	0.40	75.00
24 . Parceria 1													
AX01 - PARI-Pouco imp.	48	48.00	-1.5	4.9	0.7	-0.5	-2.1	-0.18	0.59	0.08	-0.06	-0.26	2.17
AX02 - PARI-Moderad. imp.	24	24.00	-1.8	2.2	-0.9	0.8	0.8	-0.35	0.42	-0.18	0.15	0.15	5.33
AX03 - PARI-Importante	35	35.00	3.6	-2.1	1.3	1.5	-3.1	0.53	-0.31	0.19	0.22	-0.46	3.34
AX04 - PARI-Muito imp.	34	34.00	0.6	-6.1	-1.6	1.1	3.5	0.09	-0.93	-0.25	0.16	0.52	3.47
AX05 - PARI-Não Resp.	11	11.00	-1.5	1.3	0.7	-4.3	2.2	-0.44	0.39	0.20	-1.25	0.64	12.82
25 . Parceria 2													
AY01 - PAR2-Pouco imp.	33	33.00	0.6	4.3	2.4	-1.1	1.2	0.10	0.66	0.37	-0.17	0.19	3.61
AY02 - PAR2-Moderad. imp.	34	34.00	-1.4	2.3	-0.9	1.5	-2.1	-0.22	0.35	-0.13	0.22	-0.32	3.47
AY03 - PAR2-Importante	42	42.00	-0.8	-1.2	0.1	1.1	-2.0	-0.11	-0.16	0.02	0.14	-0.26	2.62
AY04 - PAR2-Muito imp.	32	32.00	2.7	-6.2	-2.1	1.2	1.7	0.43	-0.98	-0.33	0.19	0.26	3.75
AY05 - PAR2-Não Resp.	11	11.00	-1.5	1.3	0.7	-4.3	2.2	-0.44	0.39	0.20	-1.25	0.64	12.82
26 . Rede de relações e ambiente													
AZ01 - RRA-Pouco imp.	41	41.00	0.5	4.5	-2.1	3.5	1.6	0.06	0.60	-0.28	0.46	0.21	2.71
AZ02 - RRA-Moderad. imp.	43	43.00	0.7	0.5	-1.8	3.8	-1.0	0.10	0.06	-0.23	0.49	-0.13	2.53
AZ03 - RRA-Importante	29	29.00	0.1	-1.6	1.4	-1.6	0.3	0.02	-0.26	0.23	-0.26	0.05	4.24
AZ04 - RRA-Muito imp.	36	36.00	-1.6	-4.9	2.6	-4.4	-1.5	-0.24	-0.71	0.38	-0.64	-0.22	3.22
AZ05 - RRA-Não Resp.	3	3.00	0.7	3.6	0.7	-5.3	2.1	0.41	2.07	0.41	-3.07	1.20	49.67
27 . Modernização e estr. empresariais													
BA01 - MEE-Pouco imp.	44	44.00	4.3	2.3	-0.7	1.9	-1.0	0.55	0.29	-0.09	0.25	-0.13	2.45
BA02 - MEE-Moderad. imp.	45	45.00	-0.6	1.8	-0.4	0.7	-0.2	-0.08	0.22	-0.05	0.08	-0.03	2.38
BA03 - MEE-Importante	26	26.00	-2.1	-0.8	1.0	1.0	-0.8	-0.38	-0.14	0.17	0.17	-0.15	4.85
BA04 - MEE-Muito imp.	33	33.00	-2.7	-5.4	-0.2	-1.6	1.0	-0.42	-0.83	-0.02	-0.24	0.15	3.61
BA05 - MEE-Não Resp.	4	4.00	1.5	4.2	1.3	-5.5	2.9	0.74	2.08	0.66	-2.74	1.45	37.00
28 . Apoios e incentivos													
BB01 - AI-Pouco imp.	33	33.00	-3.9	3.6	-5.5	-1.0	-1.5	-0.61	0.56	-0.85	-0.15	-0.23	3.61
BB02 - AI-Moderad. imp.	57	57.00	1.4	1.5	1.0	4.8	-0.8	0.15	0.16	0.11	0.51	-0.09	1.67
BB03 - AI-Importante	36	36.00	1.0	-2.9	3.0	-1.4	0.4	0.15	-0.43	0.43	-0.20	0.06	3.22
BB04 - AI-Muito imp.	22	22.00	0.8	-4.6	0.8	-1.3	1.1	0.15	-0.92	0.16	-0.26	0.22	5.91
BB05 - AI-Não Resp.	4	4.00	1.5	4.2	1.3	-5.5	2.9	0.74	2.08	0.66	-2.74	1.45	37.00
29 . Quadros técnicos													
BC01 - QT-Nenhum	95	95.00	5.9	2.5	0.6	-2.0	-4.0	0.37	0.16	0.04	-0.12	-0.25	0.60
BC02 - QT-Até 2 trab.	38	38.00	-3.3	-2.8	-1.7	-1.8	2.4	-0.47	-0.39	-0.24	-0.26	0.34	3.00
BC03 - QT-De 3 a 5 trab.	14	14.00	-2.4	-0.1	-0.1	2.2	2.1	-0.61	-0.03	-0.03	0.56	0.54	9.86
BC04 - QT-Mais de 5 trab.	5	5.00	-4.0	0.0	2.7	6.2	1.5	-1.76	0.00	1.20	2.75	0.65	29.40
30 . Local de compra													
BD01 - C-Pric. mer. loc/reg	93	93.00	5.1	-0.2	4.4	-0.5	-2.5	0.33	-0.01	0.29	-0.03	-0.16	0.63
BD02 - C-Pri. fora loc/reg	7	7.00	-0.7	-0.7	0.3	-0.6	-0.5	-0.25	-0.26	0.11	-0.24	-0.19	20.71
BD03 - C-Por. e estrang.	47	47.00	-3.8	0.7	-5.2	0.6	2.3	-0.46	0.08	-0.64	0.07	0.27	2.23
BD04 - C-Pri. estrang.	5	5.00	-3.3	-0.4	1.1	0.5	1.5	-1.47	-0.19	0.48	0.23	0.68	29.40
31 . Local de venda													
BE01 - V-Pri. mer. loc/reg	49	49.00	7.7	1.6	1.3	2.2	2.3	0.91	0.19	0.15	0.26	0.27	2.10
BE02 - V-Pri. fora loc/reg	36	36.00	-0.4	-0.6	-8.6	-1.1	-0.5	-0.05	-0.08	-1.26	-0.17	-0.07	3.22
BE03 - V-Port. e estrang.	43	43.00	-2.7	-1.8	2.9	-2.1	-4.4	-0.35	-0.24	0.38	-0.28	-0.57	2.53
BE04 - V-Pric. estrang.	23	23.00	-6.2	1.0	4.6	1.2	3.4	-1.20	0.19	0.89	0.23	0.66	5.61
BE05 - V-Não Resp.	1	1.00	-0.2	-0.4	1.0	-0.4	-1.3	-0.19	-0.35	1.03	-0.38	-1.31	151.00

DESCRIPTION DES AXES FACTORIELS
DESCRIPTION DU FACTEUR 1
PAR LES MODALITES ACTIVES

ID.	V.TEST	LIBELLE MODALITE	LIBELLE DE LA VARIABLE	POIDS	NUMERO
AA02	-7.75	Estrangeira	Nacionalidade	76.00	1
AO04	-7.25	IN-Muito imp.	Inovação	49.00	2
AB01	-6.56	ML-De 0 a 25%	Mercado local e regional	83.00	3
BE04	-6.22	V-Pric. estrang.	Local de venda	23.00	4
AM04	-5.93	OE-Muito imp.	Orientação empresarial	40.00	5
AJ05	-5.72	Mais de 20 assal.	Número de assalariados	18.00	6
AH04	-5.28	Rnsino superior	Instrução	50.00	7
AD03	-4.77	ME-De 26 a 50%	Mercado na U. E.	22.00	8
AU01	-4.68	ORM-Pouco imp.	Obt. económicos e de mercado	34.00	9
AL05	-4.51	Mais de 250 mil c.	Volume de negócios	8.00	10
AQ04	-4.48	OPP-Muito imp.	Orientação pessoal e profissional	29.00	11
AW01	-4.33	OPI-Pouco imp.	Obt. políticos e institucionais	43.00	12
AL04	-4.19	De 50 mil/250 mil c.	Volume de negócios	32.00	13
AE04	-4.05	MM-Mais de 20%	Mercado fora U.E.	6.00	14

ZONE CENTRALE

BA01	4.33	MEE-Pouco imp.	Modernização e estr. empresariais	44.00	133
AQ01	4.33	OPP-Pouco imp.	Orientação pessoal e profissional	38.00	134
AN04	4.49	OP-Muito imp.	Orientação patrimonial	38.00	135
AE01	5.05	MM-Sem mercado	Mercado fora U.E.	128.00	136
BD01	5.10	C-Pric. mer. loc/reg	Local de compra	93.00	137
AO01	5.25	IN-Pouco imp.	Inovação	38.00	138
AK01	5.68	Agr. e pecuária	Sector de actividade	81.00	139
BC01	5.88	QT-Nenhuma	Quadros técnicos	95.00	140
AM01	6.11	OE-Pouco imp.	Orientação empresarial	34.00	141
AH01	6.49	Até 9º ano	Instrução	35.00	142
AD01	6.76	ME-Sem mercado	Mercado na U. E.	85.00	143
AB04	7.47	ML-Mais de 75%	Mercado local e regional	43.00	144
BE01	7.73	V-Pri. mer. loc/reg.	Local de venda	49.00	145
AA01	7.75	Portuguesa	Nacionalidade	76.00	146

DESCRIPTION DU FACTEUR 2
PAR LES MODALITES ACTIVES

ID.	V.TEST	LIBELLE MODALITE	LIBELLE DE LA VARIABLE	POIDS	NUMERO
AV04	-6.45	ORM-Muito imp.	Obt. recursos hum. e mentalidades	29.00	1
AY04	-6.21	PAR2-Muito imp.	Parceria 2	32.00	2
AX04	-6.15	PAR1-Muito imp.	Parceria 1	34.00	3
AU04	-5.71	OEM-Muito imp.	Obt. económicos e de mercado	37.00	4
AT04	-5.63	OSA-Muito imp.	Orientação social e ambiental	31.00	5
AP04	-5.45	OG-Muito imp.	Organização	32.00	6
BA04	-5.38	MEE-Muito imp.	Modernização e estr. empresariais	33.00	7
AS04	-5.13	RE-Muito imp.	Relações externas	24.00	8
AN04	-4.90	OP-Muito imp.	Orientação patrimonial	38.00	9
AZ04	-4.88	RRA-Muito imp.	Rede de relações e ambiente	36.00	10
BB04	-4.64	AI-Muito imp.	Apoios e incentivos	22.00	11
AW04	-4.56	OPI-Muito imp.	Obt. políticos e institucionais	37.00	12
AM04	-4.55	OE-Muito imp.	Orientação empresarial	40.00	13
AA01	-4.42	Portuguesa	Nacionalidade	76.00	14

ZONE CENTRALE

BB05	4.21	AI-Não Resp.	Apoios e incentivos	4.00	133
BA05	4.21	MEE-Não Resp.	Modernização e estr. empresariais	4.00	134
AY01	4.28	PAR2-Pouco imp.	Parceria 2	33.00	135
AU01	4.41	OEM-Pouco imp.	Obt. económicos e de mercado	34.00	136
AA02	4.42	Estrangeira	Nacionalidade	76.00	137
AZ01	4.46	RRA-Pouco imp.	Rede de relações e ambiente	41.00	138
AV01	4.55	ORM-Pouco imp.	Obt. recursos hum. e mentalidades	38.00	139
AM01	4.79	OE-Pouco imp.	Orientação empresarial	34.00	140
AW01	4.89	OPI-Pouco imp.	Obt. políticos e institucionais	43.00	141
AX01	4.93	PAR1-Pouco imp.	Parceria 1	48.00	142
AO01	5.06	IN-Pouco imp.	Inovação	38.00	143
AP01	5.46	OG-Pouco imp.	Organização	42.00	144
AT01	5.72	OSA-Pouco imp.	Orientação social e ambiental	38.00	145
AS01	7.04	RE-Pouco imp.	Relações externas	48.00	146

DESCRIPTION DU FACTEUR 3
PAR LES MODALITES ACTIVES

ID.	V.TEST	LIBELLE MODALITE	LIBELLE DE LA VARIABLE	POIDS	NUMERO
BE02	-8.60	V-Pri. fora loc/reg.	Local de venda	36.00	1
AC04	-7.05	MM-Mais de 75%	Mercado Nacional	42.00	2
AD01	-6.19	ME-Sem mercado	Mercado na U. E.	85.00	3
AW01	-6.06	OPI-Pouco imp.	Obt. políticos e institucionais	43.00	4
AE01	-5.74	MM-Sem mercado	Mercado fora U.E.	128.00	5
AL04	-5.74	De 50 mil/250 mil c.	Volume de negócios	32.00	6
AK01	-5.65	Agr. e pecuária	Sector de actividade	81.00	7
BB01	-5.48	AI-Pouco imp.	Apoios e incentivos	33.00	8
BD03	-5.23	C-Por. e estrang.	Local de compra	47.00	9
AU01	-5.06	ORM-Pouco imp.	Obt. económicos e de mercado	34.00	10
AF01	-4.51	Lucros	Rentabilidade	85.00	11
AP03	-3.78	OG-Importante	Organização	51.00	12
AG01	-3.64	Até 40 anos	Categoria etária	40.00	13
AJ03	-3.49	De 6 a 10 assal.	Número de assalariados	34.00	14

ZONE CENTRALE

AW04	3.10	OPI-Muito imp.	Obt. políticos e institucionais	37.00	133
AU02	3.18	OEM-Moderad. imp.	Obt. económicos e de mercado	41.00	134
AC02	3.22	MM-De 26 a 50%	Mercado Nacional	27.00	135
AG02	3.47	De 41 a 55 anos	Categoria etária	65.00	136
AK03	3.60	Agrot. laz. aventura	Sector de actividade	17.00	137
AK06	3.62	Ind. art. e arte	Sector de actividade	13.00	138
AE02	3.89	MM-De 1 a 10%	Mercado fora U.E.	12.00	139
AC01	4.08	MM-De 0 a 25%	Mercado Nacional	70.00	140
AF03	4.12	Prejuizos	Rentabilidade	32.00	141
AJ01	4.19	Até 2 assal.	Número de assalariados	45.00	142
BD01	4.44	C-Pric. mer. loc/reg	Local de compra	45.00	143
AL01	4.44	Menos de 5 mil c.	Volume de negócios	93.00	144
BE04	4.62	V-Pric. estrang.	Local de venda	16.00	145
AD03	4.73	ME-De 26 a 50%	Mercado na U. E.	23.00	146

PARTITION PAR COUPURE D'UN ARBRE HIERARCHIQUE
 COUPURE 'a' DE L'ARBRE EN 3 CLASSES
 FORMATION DES CLASSES (INDIVIDUS ACTIFS)
 DESCRIPTION SOMMAIRE

CLASSE	EFFECTIF	POIDS	CONTENU
aa1a	79	79.00	1 A 30
aa2a	4	4.00	31 A 33
aa3a	69	69.00	34 A 50

COORDONNEES ET VALEURS-TEST AVANT CONSOLIDATION
 AXES 1 A 5

IDEN - LIBELLE	CLASSES		VALEURS-TEST					COORDONNEES					DISTO.
	EFF.	P.ABS	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
COUPURE 'a' DE L'ARBRE EN 3 CLASSES													
aa1a - CLASSE 1 / 3	79	79.00	-9.3	2.4	0.6	-1.5	-2.0	-0.33	0.08	0.02	-0.04	-0.05	0.12
aa2a - CLASSE 2 / 3	4	4.00	1.5	4.2	1.3	-5.5	2.9	0.33	0.86	0.25	-0.95	0.49	3.22
aa3a - CLASSE 3 / 3	69	69.00	8.9	-3.8	-1.0	3.3	1.1	0.36	-0.14	-0.03	0.10	0.03	0.16

CONSOLIDATION DE LA PARTITION
 AUTOUR DES 3 CENTRES DE CLASSES, REALISEE PAR 10 ITERATIONS A CENTRES MOBILES
 PROGRESSION DE L'INERTIE INTER-CLASSES

ITERATION	I.TOTALE	I.INTER	QUOTIENT
0	1.18702	0.22277	0.18767
1	1.18702	0.23518	0.19813
2	1.18702	0.23518	0.19813
3	1.18702	0.23518	0.19813

ARRÊT APRES L'ITERATION 3 L'ACCROISSEMENT DE L'INERTIE INTER-CLASSES
 PAR RAPPORT A L'ITERATION PRECEDENTE N'EST QUE DE 0.000 %.
 DECOMPOSITION DE L'INERTIE
 CALCULEE SUR 10 AXES.

INERTIES	INERTIES		EFFECTIFS		POIDS		DISTANCES	
	AVANT	APRES	AVANT	APRES	AVANT	APRES	AVANT	APRES
INTER-CLASSES	0.2228	0.2352						
INTRA-CLASSE								
CLASSE 1 / 3	0.6317	0.6174	79	78	79.00	78.00	0.1245	0.1400
CLASSE 2 / 3	0.0183	0.0183	4	4	4.00	4.00	3.2192	3.2192
CLASSE 3 / 3	0.3142	0.3161	69	70	69.00	70.00	0.1616	0.1708
TOTALE	1.1870	1.1870						

QUOTIENT (INERTIE INTER / INERTIE TOTALE) : AVANT ... 0.1877
 APRES ... 0.1981

COORDONNEES ET VALEURS-TEST APRES CONSOLIDATION
 AXES 1 A 5

IDEN - LIBELLE	CLASSES		VALEURS-TEST					COORDONNEES					DISTO.
	EFF.	P.ABS	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
COUPURE 'a' DE L'ARBRE EN 3 CLASSES													
aa1a - CLASSE 1 / 3	78	78.00	-10.0	2.0	0.5	-1.3	-2.2	-0.36	0.07	0.02	-0.04	-0.06	0.14
aa2a - CLASSE 2 / 3	4	4.00	1.5	4.2	1.3	-5.5	2.9	0.33	0.86	0.25	-0.95	0.49	3.22
aa3a - CLASSE 3 / 3	70	70.00	9.6	-3.4	-1.0	3.1	1.3	0.38	-0.12	-0.03	0.09	0.04	0.17

PARANGONS

CLASSE 1 / 3
 EFFECTIF: 78

RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.
1	0.26305	Estu22	2	0.35489	Poout76	3	0.38143	Esout30
4	0.53738	Esout66	5	0.55552	Esout43	6	0.56525	Esout45
7	0.56795	Esag51	8	0.61508	Esind50	9	0.63187	Estu7
10	0.65802	Esind46						

CLASSE 2 / 3
 EFFECTIF: 4

RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.
1	0.40750	Esag32	2	0.42098	Esag21	3	0.97581	Estu70
4	0.98098	Poser61						

CLASSE 3 / 3
 EFFECTIF: 70

RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.
1	0.11230	Poout52	2	0.15412	Poag10	3	0.20456	Poag55
4	0.22334	Poag18	5	0.30700	Poag12	6	0.30807	Poag21
7	0.34011	Poag54	8	0.34437	Poag70	9	0.36438	Poag11
10	0.37055	Poag13						

COUPURE 'b' DE L'ARBRE EN 4 CLASSES
FORMATION DES CLASSES (INDIVIDUS ACTIFS)
DESCRIPTION SOMMAIRE

CLASSE	EFFECTIF	POIDS	CONTENU
bb1b	49	49.00	1 A 18
bb2b	30	30.00	19 A 30
bb3b	4	4.00	31 A 33
bb4b	69	69.00	34 A 50

COORDONNEES ET VALEURS-TEST AVANT CONSOLIDATION
AXES 1 A 5

IDEN - LIBELLE	CLASSES		VALEURS-TEST					COORDONNEES					DISTO.
	EFF.	P.ABS	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
COUPURE 'b' DE L'ARBRE EN 4 CLASSES													
bb1b - CLASSE 1 / 4	49	49.00	-7.2	2.7	-4.7	1.9	1.2	-0.38	0.13	-0.21	0.08	0.05	0.23
bb2b - CLASSE 2 / 4	30	30.00	-3.3	-0.2	6.3	-4.2	-3.9	-0.24	-0.01	0.38	-0.24	-0.22	0.35
bb3b - CLASSE 3 / 4	4	4.00	1.5	4.2	1.3	-5.5	2.9	0.33	0.86	0.25	-0.95	0.49	3.22
bb4b - CLASSE 4 / 4	69	69.00	8.9	-3.8	-1.0	3.3	1.1	0.36	-0.14	-0.03	0.10	0.03	0.16

CONSOLIDATION DE LA PARTITION
AUTOUR DES 4 CENTRES DE CLASSES, REALISEE PAR 10 ITERATIONS A CENTRES MOBILES
PROGRESSION DE L'INERTIE INTER-CLASSES

ITERATION	I.TOTALE	I.INTER	QUOTIENT
0	1.18702	0.30180	0.25425
1	1.18702	0.32464	0.27349
2	1.18702	0.32606	0.27469
3	1.18702	0.32729	0.27573
4	1.18702	0.32872	0.27693
5	1.18702	0.32872	0.27693
6	1.18702	0.32872	0.27693

ARRET APRES L'ITERATION 6 L'ACCROISSEMENT DE L'INERTIE INTER-CLASSES
PAR RAPPORT A L'ITERATION PRECEDENTE N'EST QUE DE 0.000 4.
DECOMPOSITION DE L'INERTIE
CALCULEE SUR 10 AXES.

INERTIES	INERTIES		EFFECTIFS		POIDS		DISTANCES	
	AVANT	APRES	AVANT	APRES	AVANT	APRES	AVANT	APRES
INTER-CLASSES	0.3018	0.3287						
INTRA-CLASSE								
CLASSE 1 / 4	0.3680	0.3408	49	49	49.00	49.00	0.2312	0.2564
CLASSE 2 / 4	0.1846	0.1945	30	31	30.00	31.00	0.3506	0.4004
CLASSE 3 / 4	0.0183	0.0183	4	4	4.00	4.00	3.2192	3.2192
CLASSE 4 / 4	0.3142	0.3047	69	68	69.00	68.00	0.1616	0.1782
TOTALE	1.1870	1.1870						

QUOTIENT (INERTIE INTER / INERTIE TOTALE) : AVANT ... 0.2543
APRES ... 0.2769

COORDONNEES ET VALEURS-TEST APRES CONSOLIDATION
AXES 1 A 5

IDEN - LIBELLE	CLASSES		VALEURS-TEST					COORDONNEES					DISTO.
	EFF.	P.ABS	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
COUPURE 'b' DE L'ARBRE EN 4 CLASSES													
bb1b - CLASSE 1 / 4	49	49.00	-6.6	4.4	-6.0	2.4	-0.2	-0.35	0.21	-0.26	0.10	-0.01	0.26
bb2b - CLASSE 2 / 4	31	31.00	-4.5	-1.7	7.0	-4.1	-2.5	-0.33	-0.12	0.42	-0.23	-0.13	0.40
bb3b - CLASSE 3 / 4	4	4.00	1.5	4.2	1.3	-5.5	2.9	0.33	0.86	0.25	-0.95	0.49	3.22
bb4b - CLASSE 4 / 4	68	68.00	9.3	-4.1	-0.5	2.9	1.2	0.38	-0.15	-0.02	0.09	0.04	0.18

PARANGONS
CLASSE 1 / 4
EFFECTIF: 49

RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.
1	0.34479	Esag51	2	0.48513	Esout30	3	0.52167	Esag54
4	0.54182	Esout66	5	0.54188	Esout64	6	0.56606	Esag8
7	0.58023	Esag12	8	0.60428	Esag26	9	0.61038	Esag9
10	0.61241	Esag63						

CLASSE 2 / 4
EFFECTIF: 31

RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.
1	0.26877	Estu22	2	0.34300	Esout43	3	0.43084	Estu7
4	0.46441	Esout45	5	0.54737	Esag72	6	0.58316	Esind47
7	0.59601	Esind46	8	0.62124	Esout19	9	0.65285	Estu18
10	0.69583	Esout37						

CLASSE 3 / 4
EFFECTIF: 4

RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.
1	0.40750	Esag32	2	0.42098	Esag21	3	0.97581	Estu70
4	0.98098	Poser61						

CLASSE 4 / 4
EFFECTIF: 68

RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.
1	0.11857	Poout52	2	0.14924	Poag10	3	0.21705	Poag18
4	0.22672	Poag55	5	0.28221	Poag21	6	0.32875	Poag12
7	0.33281	Poag70	8	0.34490	Poag54	9	0.34835	Poag13
10	0.36295	Poag27						

COUPURE 'c' DE L'ARBRE EN 5 CLASSES
FORMATION DES CLASSES (INDIVIDUS ACTIFS)
DESCRIPTION SOMMAIRE

CLASSE	EFFECTIF	POIDS	CONTENU
cc1c	44	44.00	1 A 16
cc2c	5	5.00	17 A 18
cc3c	30	30.00	19 A 30
cc4c	4	4.00	31 A 33
cc5c	69	69.00	34 A 50

COORDONNEES ET VALEURS-TEST AVANT CONSOLIDATION
AXES 1 A 5

CLASSES			VALEURS-TEST					COORDONNEES					DISTO.
IDEN - LIBELLE	EFF.	P.ABS	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
COUPURE 'c' DE L'ARBRE EN 5 CLASSES													
cc1c - CLASSE 1 / 5	44	44.00	-5.8	2.8	-5.9	-0.4	0.6	-0.33	0.15	-0.28	-0.02	0.03	0.24
cc2c - CLASSE 2 / 5	5	5.00	-4.0	0.0	2.7	6.2	1.5	-0.79	0.00	0.45	0.96	0.22	2.46
cc3c - CLASSE 3 / 5	30	30.00	-3.3	-0.2	6.3	-4.2	-3.9	-0.24	-0.01	0.38	-0.24	-0.22	0.35
cc4c - CLASSE 4 / 5	4	4.00	1.5	4.2	1.3	-5.5	2.9	0.33	0.86	0.25	-0.95	0.49	3.22
cc5c - CLASSE 5 / 5	69	69.00	8.9	-3.8	-1.0	3.3	1.1	0.36	-0.14	-0.03	0.10	0.03	0.16

CONSOLIDATION DE LA PARTITION
AUTOUR DES 5 CENTRES DE CLASSES, REALISEE PAR 10 ITERATIONS A CENTRES MOBILES
PROGRESSION DE L'INERTIE INTER-CLASSES

ITERATION	I.TOTALE	I.INTER	QUOTIENT
0	1.18702	0.37621	0.31693
1	1.18702	0.40524	0.34139
2	1.18702	0.40921	0.34474
3	1.18702	0.40983	0.34526
4	1.18702	0.40983	0.34526
5	1.18702	0.40983	0.34526

ARRET APRES L'ITERATION 5 L'ACCROISSEMENT DE L'INERTIE INTER-CLASSES
PAR RAPPORT A L'ITERATION PRECEDENTE N'EST QUE DE 0.000 %.
DECOMPOSITION DE L'INERTIE
CALCULEE SUR 10 AXES.

INERTIES	INERTIES		EFFECTIFS		POIDS		DISTANCES	
	AVANT	APRES	AVANT	APRES	AVANT	APRES	AVANT	APRES
INTER-CLASSES	0.3762	0.4098						
INTRA-CLASSE								
CLASSE 1 / 5	0.2781	0.2650	44	46	44.00	46.00	0.2353	0.2467
CLASSE 2 / 5	0.0155	0.0217	5	6	5.00	6.00	2.4574	2.1629
CLASSE 3 / 5	0.1846	0.1945	30	31	30.00	31.00	0.3506	0.4004
CLASSE 4 / 5	0.0183	0.0183	4	4	4.00	4.00	3.2192	3.2192
CLASSE 5 / 5	0.3142	0.2776	69	65	69.00	65.00	0.1616	0.1951
TOTALE	1.1870	1.1870						

QUOTIENT (INERTIE INTER / INERTIE TOTALE) : AVANT ... 0.3169
APRES ... 0.3453

COORDONNEES ET VALEURS-TEST APRES CONSOLIDATION
AXES 1 A 5

CLASSES			VALEURS-TEST					COORDONNEES					DISTO.
IDEN - LIBELLE	EFF.	P.ABS	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
COUPURE 'c' DE L'ARBRE EN 5 CLASSES													
cc1c - CLASSE 1 / 5	46	46.00	-4.8	4.3	-7.3	-0.2	-0.2	-0.27	0.22	-0.33	-0.01	-0.01	0.25
cc2c - CLASSE 2 / 5	6	6.00	-4.5	0.5	2.6	6.5	1.7	-0.80	0.08	0.38	0.91	0.22	2.16
cc3c - CLASSE 3 / 5	31	31.00	-4.5	-1.7	7.0	-4.1	-2.5	-0.33	-0.12	0.42	-0.23	-0.13	0.40
cc4c - CLASSE 4 / 5	4	4.00	1.5	4.2	1.3	-5.5	2.9	0.33	0.86	0.25	-0.95	0.49	3.22
cc5c - CLASSE 5 / 5	65	65.00	9.4	-4.1	-0.4	2.8	0.6	0.40	-0.16	-0.01	0.09	0.02	0.20

CHARACTERISATION PAR LES MODALITES DES CLASSES OU MODALITES
DE COUPURE 'c' DE L'ARBRE EN 5 CLASSES-

CLASSE 1 / 5

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES		MODALITES	DES VARIABLES	IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES		
		30.26		CLASSE 1 / 5		cc1c	46
7.54	0.000	76.74	71.74	28.29	OPI-P. imp.	Obt. politicos e institucionais	AW01 43
7.12	0.000	82.35	60.87	22.37	OEM-P. imp.	Obt. economicos e de mercado	AU01 34
6.89	0.000	81.82	58.70	21.71	AI-P. imp.	Apoios e incentivos	BB01 33
6.06	0.000	52.63	86.96	50.00	Estrangeira	Nacionalidade	AA02 76
5.36	0.000	71.88	50.00	21.05	De 50 mil/250 mil c.	Volume de negocios	AL04 32
4.23	0.000	55.32	56.52	30.92	C-Port. e estrang.	Local de compra	BD03 47
3.72	0.000	52.08	54.35	31.58	RE-P. imp.	Relações externas	AS01 48
3.18	0.001	52.63	43.48	25.00	ORM-P. imp.	Obt. recursos hum. e mentalidades	AV01 38
3.18	0.001	41.18	76.09	55.92	Lucros	Rentabilidade	AF01 85
3.08	0.001	52.78	41.30	23.68	V-Pc. fora loc/reg.	Local de venda	BB02 36
2.91	0.002	50.00	43.48	26.32	I-até 40 anos	Categoria etária	AG01 40
2.64	0.004	47.62	43.48	27.63	MN-Mais de 75t	Mercado Nacional	AC04 42
2.40	0.008	47.37	39.13	25.00	OPP-imp.	Orientação pessoal e profissional	AQ03 38
2.39	0.009	46.34	41.30	26.97	RRA-P. imp.	Rede de relações e ambiente	AZ01 41

CLASSE 2 / 5

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES		MODALITES	DES VARIABLES	IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES		
		3.95		CLASSE 2 / 5		cc2c	6
5.90	0.000	75.00	100.00	5.26	Mais de 250 mil c.	Volume de negocios	AL05 8
5.62	0.000	100.00	83.33	3.29	Qt-mais de 5 trab.	Quadros técnicos	BC04 5
4.72	0.000	33.33	100.00	11.84	Mais de 20 assal.	Número de assalariados	AJ05 18
3.51	0.000	22.73	83.33	14.47	MUE-de 26 a 50t	Mercado na U. E.	AD03 22
3.21	0.001	50.00	50.00	3.95	MFE-mais de 20t	Mercado fora U.E.	AB04 6
3.12	0.001	12.24	100.00	32.24	I-Mut. imp.	Inovação	AO04 49
2.58	0.005	17.39	66.67	15.13	V-Pc. estrang.	Local de venda	BB04 23
2.39	0.009	23.08	50.00	8.55	Ind. art. e arte	Sector de actividade	AK06 13

CLASSE 3 / 5

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES		MODALITES	DES VARIABLES	IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES		
		20.39		CLASSE 3 / 5		cc3c	31
5.15	0.000	76.47	41.94	11.18	Agrot. laz. aventura	Sector de actividade	AK03 17
4.14	0.000	50.00	51.61	21.05	Prejuizos	Rentabilidade	AF03 32
4.09	0.000	47.22	54.84	23.68	RRA-Mut imp.	Rede de relações e ambiente	AZ04 36
4.02	0.000	56.52	41.94	15.13	V-Pc. estrang.	Local de venda	BB04 23
4.01	0.000	75.00	29.03	7.89	MFE-de 1 a 10t	Mercado fora U.E.	AE02 12
3.84	0.000	48.39	48.39	20.39	OSA-Mut imp.	Orientação social e ambiental	AT04 31
3.71	0.000	32.89	80.65	50.00	Estrangeira	Nacionalidade	AA02 76
3.69	0.000	62.50	32.26	10.53	Menos de 5 mil c.	Volume de negocios	AL01 16
3.69	0.000	54.55	38.71	14.47	MUE-de 26 a 50t	Mercado na U. E.	AD03 22
3.38	0.000	50.00	38.71	15.79	RE-Mut imp.	Relações externas	AS04 24
2.91	0.002	37.21	51.61	28.29	V-Port. e estrang.	Local de venda	BB03 43
2.81	0.002	66.67	19.35	5.92	MUE-mais de 75t	Mercado na U. E.	AD05 9
2.80	0.003	37.50	48.39	26.32	OE-Mut. imp.	Orientação empresarial	AM04 40
2.72	0.003	41.38	38.71	19.08	OPP-Mut imp.	Orientação pessoal e profissional	AQ04 29
2.71	0.003	28.92	77.42	54.61	MLR-de 0 a 25t	Mercado local e regional	AB01 83
2.69	0.004	37.84	45.16	24.34	OPI-Mut imp.	Obt. politicos e institucionais	AW04 37
2.64	0.004	71.43	16.13	4.61	MUE-de 51 a 75t	Mercado na U. E.	AD04 7
2.50	0.006	40.74	35.48	17.76	MN-de 26 a 50t	Mercado Nacional	AC02 27
2.50	0.006	80.00	12.90	3.29	MFE-de 11 a 20t	Mercado fora U.E.	AE03 5

CLASSE 4 / 5

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES		MODALITES	DES VARIABLES	IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES		
		2.63		CLASSE 4 / 5		cc4c	4
5.34	0.000	100.00	100.00	2.63	reponse manquante	Modernização e estr. empresariais	27 4
5.34	0.000	100.00	100.00	2.63	reponse manquante	Apoios e incentivos	28 4
3.15	0.001	30.00	75.00	6.58	Não responde	Volume de negocios	AL06 10
2.85	0.002	11.76	100.00	22.37	OE-P. imp.	Orientação empresarial	AM01 34

CLASSE 5 / 5

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES		MODALITES	DES VARIABLES	IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES		
		42.76		CLASSE 5 / 5		cc5c	65
9.82	0.000	80.26	93.85	50.00	Portuguesa	Nacionalidade	AA01 76
5.78	0.000	85.71	46.15	23.03	Até 9º ano	Instrução	AN01 35
5.71	0.000	83.78	47.69	24.34	OEM-Mut imp.	Obt. economicos e de mercado	AU04 37
5.51	0.000	75.51	56.92	32.24	V-Pc. mer. loc/reg.	Local de venda	BE01 49
5.18	0.000	76.74	50.77	28.29	MLR-Mais de 75t	Mercado local e regional	AB04 43
5.12	0.000	61.18	80.00	55.92	MUE-Sem merc.	Mercado na U. E.	AD01 85
4.98	0.000	50.78	100.00	84.21	MFE-Sem merc.	Mercado fora U.E.	AE01 128
4.97	0.000	61.73	76.92	53.29	Agr. e pecuária	Sector de actividade	AK01 81
4.67	0.000	76.32	44.62	25.00	OP-Mut. imp.	Orientação patrimonial	AN04 38
4.38	0.000	78.12	38.46	21.05	P2-Mut imp.	Parceria 2	AY04 32
4.34	0.000	76.47	40.00	22.37	OPI-imp.	Obt. politicos e institucionais	AW03 34
4.02	0.000	55.91	80.00	61.18	C-Pc. mer. loc/reg	Local de compra	BD01 93
3.69	0.000	69.23	41.54	25.66	De 5 mil/14 mil c.	Volume de negocios	AL02 39
3.40	0.000	53.68	78.46	62.50	QT-Nenhum	Quadros técnicos	BC01 95
3.12	0.001	65.79	38.46	25.00	OEM-imp.	Obt. economicos e de mercado	AU03 38
2.93	0.002	65.71	35.38	23.03	PI-imp.	Parceria 1	AK03 35
2.74	0.003	63.16	36.92	25.00	I-P. imp.	Inovação	AO01 38
2.73	0.003	64.71	33.85	22.37	PI-Mut imp.	Parceria 1	AK04 34
2.73	0.003	64.71	33.85	22.37	OE-P. imp.	Orientação empresarial	AM01 34
2.41	0.008	59.09	40.00	28.95	MEE-P. imp.	Modernização e estr. empresariais	BA01 44
2.37	0.009	60.00	36.92	26.32	TAE-de 11 a 20 anos	Tempo act. empresarial	AI03 40

PARAMONS

CLASSE 1/ 5
EFFECTIF: 46

RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.
1	0.22937	Esag51	2	0.39842	Esag54	3	0.41069	Esag12
4	0.47601	Esag26	5	0.47637	Esag8	6	0.51010	Esag75
7	0.52748	Esag9	8	0.54445	Esout66	9	0.54736	Esag63
10	0.58360	Esag10						

CLASSE 2/ 5
EFFECTIF: 6

RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.
1	0.36192	Poind40	2	0.36270	Esind59	3	0.42923	Poind68
4	0.60327	Essee48	5	0.75742	Esag23	6	0.78795	Esbor25

CLASSE 3/ 5
EFFECTIF: 31

RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.
1	0.26877	Estu22	2	0.34300	Esout43	3	0.43084	Estu7
4	0.46441	Esout45	5	0.54737	Esag72	6	0.58316	Esind47
7	0.59601	Esind46	8	0.62124	Esout19	9	0.65285	Estu18
10	0.69583	Esout37						

CLASSE 4/ 5
EFFECTIF: 4

RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.
1	0.40750	Esag32	2	0.42098	Esag21	3	0.97581	Estu70
4	0.98098	Poser61						

CLASSE 5/ 5
EFFECTIF: 65

RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.	RG	DISTANCE	IDENT.
1	0.10905	Poout52	2	0.15915	Poag10	3	0.20196	Poag18
4	0.25310	Poag55	5	0.25700	Poag21	6	0.30602	Poag70
7	0.30998	Poag12	8	0.32392	Poag13	9	0.33733	Poag54
10	0.35963	Poag27						

CARACTERISATION PAR LES MODALITES DES CLASSES OU MODALITES DE COUPURE 'b' DE L'ARBRE EN 4 CLASSES
CLASSE 1 / 4

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES	DES VARIABLES	IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES			
32.24 CLASSE 1 / 4							bb1b	49
8.34	0.000	83.72	73.47	28.29	OPI-P. imp.	Obt. políticos e institucionais	AW01	43
7.22	0.000	85.29	59.18	22.37	OEM-P. imp.	Obt. economicos e de mercado	AU01	34
7.00	0.000	84.85	57.14	21.71	AI-P. imp.	Apoios e incentivos	BB01	33
6.51	0.000	56.58	87.76	50.00	Estrangeira	Nacionalidade	AA02	76
4.63	0.000	68.75	44.90	21.05	De 50 mil/250 mil c.	Volume de negocios	AL04	32
4.57	0.000	59.57	57.14	30.92	C-Port. e estrang.	Local de compra	BD03	47
4.00	0.000	77.78	28.57	11.84	Mais de 20 assal.	Numero de assalariados	AJ05	18
3.45	0.000	44.58	75.51	54.61	MLR-de 0 a 25%	Mercado local e regional	AB01	83
3.23	0.001	43.53	75.51	55.92	Lucros	Rentabilidade	AF01	85
3.18	0.001	53.66	44.90	26.97	RRA-P. imp.	Rede de relacoes e ambiente	AZ01	41
2.96	0.002	50.00	48.98	31.58	RE-P. imp.	Relacoes externas	AS01	48
2.95	0.002	87.50	14.29	5.26	Mais de 250 mil c.	Volume de negocios	AL05	8
2.85	0.002	52.63	40.82	25.00	ORM-P. imp.	Obt. recursos hum. e mentalidades	AV01	38
2.83	0.002	48.98	48.98	32.24	I-Mut. imp.	Inovacao	AO04	49
2.76	0.003	52.78	38.78	23.68	V-Pc. fora loc/reg.	Local de venda	BE02	36
2.75	0.003	100.00	10.20	3.29	Qt-mais de 5 trab.	Quadros tecnicos	BC04	5
2.70	0.003	48.00	48.98	32.89	Ens. superior	Instrucao	AH04	50
2.66	0.004	50.00	42.86	27.63	MN-Mais de 75%	Mercado Nacional	AC04	42
2.47	0.007	50.00	38.78	25.00	OPP-Imp.	Orientacao pessoal e profissional	AQ03	38

CLASSE 2 / 4

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES	DES VARIABLES	IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES			
20.39 CLASSE 2 / 4							bb2b	31
5.15	0.000	76.47	41.94	11.18	Agrot. laz. aventura	Sector de actividade	AK03	17
4.14	0.000	50.00	51.61	21.05	Prejuizos	Rentabilidade	AF03	32
4.09	0.000	47.22	54.84	23.68	RRA-Mut imp.	Rede de relacoes e ambiente	AZ04	36
4.02	0.000	56.52	41.94	15.13	V-Pc. estrang.	Local de venda	BE04	23
4.01	0.000	75.00	29.03	7.89	MFE-de 1 a 10%	Mercado fora U.E.	AE02	12
3.84	0.000	48.39	20.39	20.39	OSA-Mut imp.	Orientacao social e ambiental	AT04	31
3.71	0.000	32.89	80.65	50.00	Estrangeira	Nacionalidade	AA02	76
3.69	0.000	62.50	32.26	10.53	Menos de 5 mil c.	Volume de negocios	AL01	16
3.69	0.000	54.55	38.71	14.47	MUE-de 26 a 50%	Mercado na U. E.	AD03	22
3.38	0.000	50.00	38.71	15.79	RE-Mut imp.	Relacoes externas	AS04	24
2.91	0.002	37.21	51.61	28.29	V-Port. e estrang.	Local de venda	BE03	43
2.81	0.002	66.67	19.35	5.92	MUE-mais de 75%	Mercado na U. E.	AD05	9
2.80	0.003	37.50	48.39	26.32	OE-Mut. imp.	Orientacao empresarial	AM04	40
2.72	0.003	41.38	38.71	19.08	OPP-Mut imp.	Orientacao pessoal e profissional	AQ04	29
2.71	0.003	28.92	77.42	54.61	MLR-de 0 a 25%	Mercado local e regional	AB01	83
2.69	0.004	37.84	45.16	24.34	OPI-Mut imp.	Obt. politicos e institucionais	AW04	37
2.64	0.004	71.43	16.13	4.61	MUE-de 51 a 75%	Mercado na U. E.	AD04	7
2.50	0.006	40.74	35.48	17.76	MN-de 26 a 50%	Mercado Nacional	AC02	27
2.50	0.006	80.00	12.90	3.29	MFE-de 11 a 20%	Mercado fora U.E.	AE03	5

CLASSE 3 / 4

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES	DES VARIABLES	IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES			
2.63 CLASSE 3 / 4							bb3b	4
5.34	0.000	100.00	100.00	2.63	reponse manquante	Modernizacao e estr. empresariais	27	4
5.34	0.000	100.00	100.00	2.63	reponse manquante	Apoios e incentivos	28	4
3.15	0.001	30.00	75.00	6.58	Não responde	Volume de negocios	AL06	10
2.85	0.002	11.76	100.00	22.37	OE-P. imp.	Orientacao empresarial	AM01	34

CLASSE 4 / 4

V.TEST	PROBA	POURCENTAGES			MODALITES	DES VARIABLES	IDEN	POIDS
		CLA/MOD	MOD/CLA	GLOBAL	CARACTERISTIQUES			
44.74 CLASSE 4 / 4							bb4b	68
9.92	0.000	82.89	92.65	50.00	Portuguesa	Nacionalidade	AA01	76
6.27	0.000	81.63	58.82	32.24	V-Pc. mer. loc/reg.	Local de venda	BE01	49
6.03	0.000	83.72	52.94	28.29	MLR-Mais de 75%	Mercado local e regional	AB04	43
5.94	0.000	88.57	45.59	23.03	Até 9º ano	Instrucao	AH01	35
5.54	0.000	64.71	80.88	55.92	MUE-Sem merc.	Mercado na U. E.	AD01	85
5.42	0.000	83.78	45.59	24.34	OEM-Mut imp.	Obt. economicos e de mercado	AU04	37
5.17	0.000	53.12	100.00	84.21	MFE-Sem merc.	Mercado fora U.E.	AE01	128
4.39	0.000	61.73	73.53	53.29	Agr. e pecuaria	Sector de actividade	AK01	81
4.38	0.000	76.32	42.65	25.00	OP-Mut. imp.	Orientacao patrimonial	AN04	38
4.12	0.000	78.12	36.76	21.05	P2-Mut imp.	Parceria 2	AY04	32
4.07	0.000	76.47	38.24	22.37	OPI-Imp.	Obt. politicos e institucionais	AW03	34
3.39	0.000	69.23	39.71	25.66	De 5 mil/14 mil c.	Volume de negocios	AL02	39
3.35	0.000	55.91	76.47	61.18	C-Pc. mer. loc/reg	Local de compra	BD01	93
2.83	0.002	65.79	36.76	25.00	OEM-Imp.	Obt. economicos e de mercado	AU03	38
2.72	0.003	53.68	75.00	62.50	QT-Nenhum	Quadros tecnicos	BC01	95
2.65	0.004	65.71	33.82	23.03	P1-Imp.	Parceria 1	AX03	35
2.46	0.007	64.71	32.35	22.37	P1-Mut imp.	Parceria 1	AX04	34
2.46	0.007	64.71	32.35	22.37	OE-P. imp.	Orientacao empresarial	AM01	34
2.45	0.007	61.36	39.71	28.95	MEE-P. imp.	Modernizacao e estr. empresariais	BA01	44
2.45	0.007	63.16	35.29	25.00	I-P. imp.	Inovacao	AO01	38
2.36	0.009	55.71	57.35	46.05	MN-de 0 a 25%	Mercado Nacional	AC01	70

