

PROMOVE-AGRIBIZ - INQUÉRITO DE SEGUIMENTO:

Retalhista

SECÇÃO 0 - PRE-IDENTIFICAÇÃO



Para preencher antes do início da entrevista

Data: / / *(automatizado)*
 Hora do início da entrevista: h *(automatizado)*
 Hora do fim da entrevista: h *(automatizado)*

Detalhes da equipa do campo

ID do inquiridor *selecione o nome*
 ID do supervisor *selecione o nome*

Detalhes da localidade

Nome do distrito *selecione*
 Nome da localidade *selecione*

Detalhes do entrevistado

Insira o ID do retalhista
 Reinsira o ID do retalhista

SE O ID NÃO CORRESPONDE A
 NENHUM RETALHISTA, POR
 FAVOR, VERIFIQUE A LISTA
 NOVAMENTE.

CÓDIGOS UNIVERSAIS
 0. Nenhuma / Nunca / Não
 -7. Prefere não divulgar
 -8. Não sabe
 -9. Outro(a), especifique

Nome do(a) retalhista (com base na lista):

O retalhista [NOME] foi entrevistado durante a linha de base?

pré-carregado
 1. Sim 0. Não

A informação pré-carregada está correcta?

1. Sim
 0. Não

>> SE NÃO, RETORNE E INTRODUZA O ID CORRECTO DO(A) RETALHISTA.

Conseguiu localizar o(a) retalhista [NOME]?

1. Sim

0. Não

>> Porquê você não conseguiu encontrá-lo(a)?

- 1. As informações de contacto não estão correctas
- 2. O(a) retalhista não mora mais aqui
- 3. O retalhista não trabalha mais como retalhista
- 4. Ninguém estava na casa/loja do (a) retalhista
- 9. Outro(a), especifique

>> POR FAVOR, VERIFIQUE AS
 INFORMAÇÕES DE CONTACTO
 COM O(A) SUPERVISOR. [REPITA
 PERGUNTA].
 SE O (A) RETALHISTA NÃO PODE
 SER ENCONTRADO, A
 ENTREVISTA TERMINA AQUI.

Bom dia/boa tarde! Meu nome é [ENUM], trabalho para Austral Consultoria, que é uma empresa Moçambicana de consultoria com sede em Maputo. Há cerca de 1 ano e meio, entre Fevereiro e Maio do ano passado (2021), conversamos com algumas pessoas, [E O SENHOR PODE TER SIDO UMA DESSAS PESSOAS], para fazer algumas perguntas sobre as suas vendas de insumos agrícolas durante a campanha agrícola 2020/21 incluindo tipos de insumos vendidos e os respectivos fornecedores. Hoje, voltamos para continuar com o mesmo trabalho para registar informação sobre as vendas de insumos agrícolas durante a campanha agrícola 2021/22. A nossa conversa terá uma duração de 90 minutos e exigirá a participação de uma pessoa responsável pelo negócio de insumos agrícolas na sua loja.

Você é o (a) retalhista [NOME]?

1. Sim 0. Não

O [NOME] está escrito correctamente?

1. Sim 0. Não

v

Qual é o nome correcto do retalhista?

Nome do (a) retalhista

Estão presentes membros associados a(o) retalhista [NOME] que conseguem responder ao inquérito?

O RETALHISTA E/OU PESSOAS ASSOCIADAS A SI E RESPONSÁVEIS PELA VENDA DE INSUMOS DEVEM ESTAR PRESENTES PARA RESPONDER AO INQUÉRITO.

1. Sim

0. Não

>> REMARQUE UMA NOVA ENTREVISTA

v

SECÇÃO 0 - PRE-IDENTIFICAÇÃO 2

Antes de começar, vocês têm alguma dúvida?Podemos continuar com a entrevista?	<input type="checkbox"/> 1. Sim	>>	INICIE A ENTREVISTA	Desejam remarcar a entrevista para um melhor momento ?	<input type="checkbox"/> 1. Sim	>>	REMARQUE UMA NOVA ENTREVISTA
	<input type="checkbox"/> 0. Não	>>			<input type="checkbox"/> 0. Não	v	
POR FAVOR, INFORME AO (S) ENTREVISTADO(S) SOBRE A CONFIDENCIALIDADE E O PROCEDIMENTO ÉTICO DA ENTREVISTA.					Porquê não deseja ser entrevistado?		

Quando seria o melhor momento para esta entrevista ser agendada?	
Dia:	<input type="text"/> <input type="text"/> / <input type="text"/> <input type="text"/> / <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Hora:	<input type="text"/> <input type="text"/> h <input type="text"/> <input type="text"/> ou <input type="text"/> Manhã <input type="text"/> Tarde
Você pode nos dar um número de celular para confirmarmos a nossa visita?	
<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	
AGRADEÇA AO (S) ENTREVISTADO (S) PELO SEU TEMPO E CONFIRME A NOVA DATA DA ENTREVISTA	

[PROCESSO DO CONSENTIMENTO INFORMADO]

Gostaríamos de gravar partes da entrevista com o único e exclusivo objectivo de monitorar a qualidade dos inquiridores e apoiar a recolha de dados. Entretanto, a sua identidade sempre permanecerá anónima.

Você concorda em gravar áudio?

☐ 1. Sim ☐ 0. Não

Onde está decorrer a entrevista?

- ☐ 1. Na casa do(a) retalhista
- ☐ 2. Na loja do (a) retalhista
- ☐ 3. No centro da comunidade
- ☐ -9. Outro, especifique

Tire a coordenada de GPS do local da entrevista.

ESTA INFORMAÇÃO É PREENCHIDA AUTOMATICAMENTE PELO TABLET COM UM CLIQUE DO BOTÃO "GRAVAR LOCALIZAÇÃO".

Latitude: _____

Longitude: _____

SECÇÃO 1 - IDENTIFICAÇÃO 1

Para começar, gostaríamos de confirmar alguns dados sobre você e seu trabalho.

1.01 Você pode confirmar que a comunidade [PRÉ-CARREGADO] é a comunidade onde está baseado(a) como retalhista?

☐ 1. Sim ☐ 0. Não

Se Q1.01 = 0

1.02 Em que comunidade você está baseado(a) como retalhista?

SE HOUVER MUITAS, SELECIONE A PRINCIPAL

SELECIONE

1.03 Qual é o seu género?

- ☐ 0. Feminino
☐ 1. Masculino
☐ -7. Prefere não divulgar
☐ -6. Não se identifica com as opções fornecidas

1.04 Em que dia você nasceu?

/ /
[D D] [M M] [A A A A]

1.05

Durante a entrevista em 2021, você disse que tinha completado [PRÉ-CARREGAR O NÍVEL DE EDUCAÇÃO MAIS ELEVADO QUE VOCÊ COMPLETOU]. Você confirma esta informação?

☐ 1. Sim ☐ 0. Não

1.06

Qual é o nível de educação mais elevado que você completou?

- ☐ 0. Sem escola formal
☐ 1. 1ª classe
☐ ...
☐ 12. 12ª classe
☐ 13. Nível básico técnico
☐ 14. Nível médio técnico
☐ 15. Nível superior
☐ 16. Curso de alfabetização
☐ -8. Não sabe
☐ -7. Prefere não divulgar

Se Q1.06 >= 13 e Q1.06 ≠ 16

1.07 Qual é a sua área de especialização?

- ☐ 1. Agricultura/Agronomia
☐ 2. Apicultura
☐ 3. Pecuária/Veterinária
☐ 4. Piscicultura
☐ 5. Silvicultura
☐ 6. Agro-pecuária
☐ -9. Outra, especifique

Se for o respondente da linha de base

1.08 Durante a entrevista em 2021, você disse que fala as seguintes línguas: [PRÉ-CARREGAR AS LÍNGUAS]. Você confirma esta informação?

☐ 1. Sim ☐ 0. Não

Se for novo respondente ou Q1.08 = 0

1.09 Que línguas locais você fala?

SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM

- ☐ 1. Chuabo ☐ 5. Lomue ☐ 9. Marenge
☐ 2. Chewa ☐ 6. Maconde ☐ 10. Sena
☐ 3. Coti ☐ 7. Macua ☐ -9. Outra, especifique
☐ 4. Kimwani ☐ 8. Manhaua

1.10 Você poderia nos fornecer seu número de celular?

0 Sem número de celular

Se Q1.10 = 0

1.11 Você poderia nos fornecer o número de celular de alguém próximo de si (por exemplo, membros da sua família que moram na mesma casa, vizinhos, etc.)?

1.12 Qual é o nome do titular do número de celular?

Nome do titular do contacto

1.13 Qual é sua relação com [NOME DO TITULAR DO CONTACTO]?

- ☐ 1. Membro da família ☐ 3. Amigo (a)
☐ 2. Vizinho (a) ☐ -9. Outra, especifique

Se for o respondente da linha de base

1.14 Durante a entrevista em 2021, você disse que: [PRÉ-CARREGAR O NÚMERO DE PESSOAS QUE VIVEM NO AF; NÚMERO DE MULHERES; NÚMERO DE CRIANÇAS; NÚMERO DE IDOSOS]. Você confirma esta informação?

☐ 1. Sim ☐ 0. Não

Se for novo respondente ou Q1.14 = 0

1.15 Quantas pessoas actualmente vivem no seu agregado familiar?

SECÇÃO 1 - IDENTIFICAÇÃO 2

Se for novo respondente ou Q1.14 = 0	1.16	Quantas destas pessoas são mulheres?	<input type="text"/>
	1.17	Quantas destas pessoas são crianças? [COM 14 ANOS OU MENOS]	<input type="text"/>
	1.18	Quantas destas pessoas são idosos? [COM 65 ANOS OU MAIS]	<input type="text"/>
Se for o respondente da linha de base	1.19	Durante a entrevista em 2021, você disse que [PRÉ-CARREGAR A RESPOSTA SOBRE USO DA MACHAMBA PARA SUA PRÓPRIA PRODUÇÃO]. Você confirma esta informação?	<input type="text"/> 1. Sim <input type="text"/> 0. Não
	1.20	Você ou seu AF tem machambas que usa PARA SUA PRÓPRIA PRODUÇÃO (NÃO PARCELAS DE DEMONSTRAÇÃO)?	<input type="text"/> 1. Sim <input type="text"/> 0. Não
Se Q1.20 = 1			
Se Q1.21 > 0	1.21	Quantas machambas pertencem ao AF ou foram usadas por um membro do AF durante a campanha agrícola 2021/22?	<input type="text"/>
	1.22	Quantos hectares tem a machamba principal usada para cultivo?	<input type="text"/> HECTARES
Se for um respondente da linha de base	1.23	Durante a entrevista em 2021, você disse que o nome da firma onde actua como retalhista de insumos agrícolas é [PÉ-CARREGAR O NOME DA FIRMA]. Você confirma esta informação?	<input type="text"/> 1. Sim <input type="text"/> 0. Não

Se Q1.23 = 0 ou for um novo respondente	1.24	Pode confirmar o nome da firma onde actua como retalhista de insumos agrícolas? SE NÃO TIVER UM NOME, ESCRVA MAIS UMA VEZ O NOME DO(A) RETALHISTA	<input type="text"/>
	1.25	Quando começou a trabalhar como retalhista?	<input type="text"/> / <input type="text"/> [M M] [A A A A]
Se Q1.27 != 1 ou 2	1.26	Onde trabalhou antes de iniciar sua actividade como retalhista?	<input type="text"/> 0. Não trabalhava <input type="text"/> 3. ONG <input type="text"/> 1. Instituição Pública <input type="text"/> -9. Outro(a) (especifique) <input type="text"/> 2. Firma privada
	1.27	Qual o seu cargo no seu negócio como retalhista?	<input type="text"/> 1. Único dono <input type="text"/> 2. Sócio (dono) <input type="text"/> 3. Trabalhador de período completo <input type="text"/> 4. Trabalhador de meio período <input type="text"/> -9. Outro(a) (especifique)
	1.28	Qual o nome do dono do negócio?	<input type="text"/>
Se Q1.27 != 1 ou 2	1.29	Qual é o número telefone do dono do negócio?	<input type="text"/>
	1.30	O dono do negócio tem endereço electrónico (e-mail)?	<input type="text"/> 1. Sim <input type="text"/> 0. Não
Se Q1.30 = 1	1.31	Qual o e-mail do dono do negócio?	<input type="text"/>

SECÇÃO 2 - OPERAÇÃO DA EMPRESA 1

Gostaríamos agora de fazer algumas perguntas sobre o seu negócio.

2.01 Você faz as actividades de venda de insumos agrícolas como parte de alguma cooperativa, negócio ou empresa? ☐ 1. Sim ☐ 0. Não

Se Q2.01 = 1 2.02 De que tipo de cooperativa, negócio ou empresa essas actividades de venda de insumos agrícolas fazem parte?

SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. Empresa de um único proprietário | <input type="checkbox"/> 4. Negócio familiar |
| <input type="checkbox"/> 2. Sociedade (dois ou mais proprietários) | <input type="checkbox"/> 5. Cooperativa |
| <input type="checkbox"/> 3. Organização comunitária | <input type="checkbox"/> -9. Outro(a) (especifique) |

2.03 O negócio possui uma licença ou certificação (registo formal) para vender insumos? ☐ 1. Sim ☐ 0. Não ☐ -7. Prefere não divulgar

2.04 O seu negócio como retalhista funciona durante o ano todo, ou apenas em alguns meses? ☐ 1. Permanentemente ☐ 2. Sazonalmente

Se Q2.04 = 2 2.05 Selecione os meses em que o negócio funciona.

- | | | | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1. Janeiro | <input type="checkbox"/> 4. Abril | <input type="checkbox"/> 7. Julho | <input type="checkbox"/> 10. Outubro |
| <input type="checkbox"/> 2. Fevereiro | <input type="checkbox"/> 5. Maio | <input type="checkbox"/> 8. Agosto | <input type="checkbox"/> 11. Novembro |
| <input type="checkbox"/> 3. Março | <input type="checkbox"/> 6. Junho | <input type="checkbox"/> 9. Setembro | <input type="checkbox"/> 12. Dezembro |

2.07 Você exerce alguma outra actividade além de operar como retalhista? ☐ 1. Sim ☐ 0. Não

Se Q2.07= 1 2.08 Quais são os outros serviços que você presta?

SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 0. Nenhuma | <input type="checkbox"/> 5. Negócio / trabalho por conta próprio (informal) |
| <input type="checkbox"/> 1. Agricultura própria - actividades nas machambas do AF (para consumo ou venda) | <input type="checkbox"/> 6. Emprego por um salário ou qualquer pagamento em espécie, por trabalho não-agrícola |
| <input type="checkbox"/> 2. Pecuária própria - actividades com os animais domésticos | <input type="checkbox"/> -9. Outro, especifique |
| <input type="checkbox"/> 3. Agricultura fora - actividades nas machambas de outra pessoa ou comunidade | |
| <input type="checkbox"/> 4. Pecuária fora- actividades com animais de outras pessoas da comunidade | |

Se Q2.08= 5 2.09 Que tipo de negócio / trabalho por conta própria você desenvolve?

SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM

- | | | |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1. Corte / apanha de lenha para venda | <input type="checkbox"/> 9. Produção de madeira para venda | <input type="checkbox"/> 17. Trabalho artesanato, ourives, carpintaria, marceneiro |
| <input type="checkbox"/> 2. Produção de carvão para venda | <input type="checkbox"/> 10. Captura de pássaros, répteis para venda | <input type="checkbox"/> 18. Trabalho de alfaiate / modista |
| <input type="checkbox"/> 3. Corte de capim, caniço, folhas de coqueiro, palmeira para venda | <input type="checkbox"/> 11. Fabrico e venda de bebidas caseiras | <input type="checkbox"/> 19. Reparação de rádios, bicicletas, etc. |
| <input type="checkbox"/> 4. Corte de estacas, lalacaca para venda | <input type="checkbox"/> 12. Compra e venda de bebidas | <input type="checkbox"/> 20. Produção de blocos, tijolos, ferreiro, pedreiro |
| <input type="checkbox"/> 5. Caça para venda | <input type="checkbox"/> 13. Compra e venda de produtos alimentares | <input type="checkbox"/> 21. Operação de moageira ou agro-processamento |
| <input type="checkbox"/> 6. Pesca para venda | <input type="checkbox"/> 14. Compra e venda de produtos não-alimentares | <input type="checkbox"/> -9. Outro(a) (especifique) |
| <input type="checkbox"/> 7. Fabrico de esteiras, peneiras, cestos, chapéus para venda | <input type="checkbox"/> 15. Compra e venda de peixe | |
| <input type="checkbox"/> 8. Recolhe produtos silvestres (mel, plantas, frutos, ovos) para venda | <input type="checkbox"/> 16. Compra e venda de animais e sub-produtos pecuário | |

SECÇÃO 2 - OPERAÇÃO DA EMPRESA 2

Ao fornecer insumos e produtos agrícolas, um retalhista tem várias opções de operação, como:

- Permanecer em uma loja física e receber clientes, que buscam seus produtos na loja
- Realizar vendas em feiras agrícolas, visitas a regiões ou outras oportunidades
- Realizar entregas para clientes que entram em contacto com o vendedor e fazem pedidos de insumos

Queremos mapear a actuação do seu negócio em todas estas esferas. Para isso, queremos começar mapeando todos os POVOADOS onde você realiza negócios. Estes negócios podem ser qualquer um dos listados anteriormente, como fazer entregas ou ter um cliente desta região. MESMO QUE VOCÊ NÃO FAÇA ENTREGAS PARA UM POVOADO, CITE ELE SE ALGUM DOS SEUS CLIENTES VEM DESTE POVOADO.

Se for um respondente da linha de base	2.10 A informação colhida em 2021 mostra que o negócio opera em:	<input type="checkbox"/> 1. Sim
	Distritos: [PRÉ-CARREGAR]	
	Povos administrativos: [PRÉ-CARREGAR]	<input type="checkbox"/> 0. Não
	Povoados: [PRÉ-CARREGAR]	
Você confirma essa informação?		

Se Q2.10 = 0 ou novo agro-dealer

2.11 Em quais DISTRITOS o seu negócio opera?	<input type="text" value="pré-carregado"/>	<input type="text" value="pré-carregado"/>	<input type="text" value="pré-carregado"/>	<input type="text" value="pré-carregado"/>
LEMBRE O(A) ENTREVISTADO(A) QUE QUALQUER LUGAR ONDE ESTEJA ALGUM DE SEUS CLIENTES É VÁLIDO				
2.12 Em quais POSTOS ADMINISTRATIVOS o seu negócio opera?	<input type="text" value="pré-carregado"/>	<input type="text" value="pré-carregado"/>	<input type="text" value="pré-carregado"/>	<input type="text" value="pré-carregado"/>
LEMBRE O(A) ENTREVISTADO(A) QUE QUALQUER LUGAR ONDE ESTEJA ALGUM DE SEUS CLIENTES É VÁLIDO				
2.13 Em quais POVOADOS o seu negócio opera?	<input type="text" value="pré-carregado"/>	<input type="text" value="pré-carregado"/>	<input type="text" value="pré-carregado"/>	<input type="text" value="pré-carregado"/>
LEMBRE O(A) ENTREVISTADO(A) QUE QUALQUER LUGAR ONDE ESTEJA ALGUM DE SEUS CLIENTES É VÁLIDO				

2.14 A informação colhida em 2021 mostra que você tem [NÚMERO DE LOJAS] lojas. Você confirma essa informação? ☐ 1. Sim ☐ 0. Não

Se for um respondente novo ou Q2.14 = 0	2.15a Seu negócio possui uma loja ou algum lugar de actuação?	<input type="checkbox"/> 1. Sim <input type="checkbox"/> 0. Não	Se Q2.15a = 1	2.15b Quantas lojas o negócio possui?	<input type="text" value=""/> <input type="text" value=""/>	NÚMERO DE LOJAS

REPETIÇÃO DE SECÇÃO para cada loja (Q2.15b):

2.16 Em que POVOADO está localizada a loja [#]?	<input type="text" value="POVOADOS SELECIONADOS EM Q2.13"/>
2.17 Quantos trabalhadores a TEMPO INTEIRO trabalharam na loja durante a campanha agrícola 2021/22? INCLUINDO O(A) DONO(A) DO NEGÓCIO?	<input type="text" value=""/> <input type="text" value=""/> # DE TRABALHADORES
Se Q2.17 > 0	2.18 Quantos destes trabalhadores já actuavam na venda de insumos e produtos agrícolas?
	<input type="text" value=""/> <input type="text" value=""/> # D # DE TRABALHADORES

SECÇÃO 2 - OPERAÇÃO DA EMPRESA 3

REPETIÇÃO DE SECÇÃO para cada loja (Q2.15):

2.19 Quantos trabalhadores a TEMPO PARCIAL trabalham na loja durante a campanha agrícola 2021/22?
INCLUINDO O(A) DONO(A) DO NEGÓCIO? # DE TRABALHADORES

Se Q2.19 > 0 2.20 Quantos destes trabalhadores atuavam na venda de insumos e produtos agrícolas? # DE TRABALHADORES

2.21 Qual é a escala de operação do negócio? ☐ 1. Distribuidor / Agrodealer ☐ 2. Retalhista ☐ 3. Ambos

Agora gostaríamos de fazer algumas perguntas sobre as actividades de agregação de produção agrícola (compra de produção agrícola para revenda) que você realizou na campanha agrícola 2021/22. Para estas perguntas, leve em consideração apenas a produção agrícola que você comprou para fins de agregação e não a produção agrícola que você recebeu como pagamento pela venda de insumos agrícolas.

2.22 Além de fornecer insumos agrícolas, o seu negócio também compra produção agrícola de agricultores e revende/distribui os mesmos? ☐ 1. Sim ☐ 0. Não

Se Q2.22 = 1

2.23 Quais são as culturas principais que agregou durante a campanha agrícola 2021/22?
SELECCIONE ATÉ 3 CULTURAS

2.24 Qual foi o valor total em Metical da produção agrícola comprada de outros agricultores para agregação durante a campanha agrícola 2021/22? METICAIS

2.25 Quando é que você e os agricultores concordaram com a compra de produção agrícola para fins de agregação?

- ☐ 1. No início da campanha agrícola 2021/22 ☐ -7. Prefere não divulgar
☐ 2. Após o início da campanha agrícola 2021/22, mas antes da colheita ☐ -8. Não sabe
☐ 3. Após a colheita

2.26 Quando é que você pagou pela produção agrícola que comprou para fins de agregação?

☐ 1. No momento da compra
☐ 2. Quando a produção agrícola foi recebida
☐ 3. Quando a produção agrícola foi revendida
☐ -9. Outro, especifique

2.27 Para quem você vendeu mais produção agrícola agregada?

☐ 1. Processadores ☐ 4. Outro agregador de produção agrícola
☐ 2. Exportador ☐ -8. Não sabe
☐ 3. Comerciante ☐ -9. Outro, especifique

2.28 Qual foi o valor total em Meticais da produção agrícola vendido que você comprou para fins de agregação? METICAIS

A seguir, gostaríamos de fazer algumas perguntas sobre a sua experiência com eVoucher.

2.29 O seu negócio teve alguma experiência com eVouchers durante a campanha agrícola 2021/22? ☐ 1. Sim ☐ 0. Não

SECÇÃO 2 - OPERAÇÃO DA EMPRESA 4

<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content;">Se Q2.29 = 1</div>	<p>2.30 Que entidade implementa/implementava o programa de eVoucher com o qual você teve experiência durante a campanha agrícola 2021/22?</p> <p>SELECCIONE TODAS QUE SE APLICAM</p>	<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div><input type="checkbox"/> 1. <i>FAO através do Programa PROMOVE Agribiz</i></div> <div><input type="checkbox"/> 2. <i>FAO através de um outro Programa</i></div> <div><input type="checkbox"/> 3. <i>SDAE através de Programa PROMOVE-Agribiz</i></div> <div><input type="checkbox"/> 4. <i>SDAE através de um Programa do Governo de Moçambique</i></div> <div><input type="checkbox"/> -9. <i>Outro, especifique</i></div> </div>
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content;">Se Q2.30 = 1 ou 3</div>	<p>2.31 Qual é a percentagem de clientes que compraram produtos usando o eVoucher durante a época principal da campanha agrícola 2021/22?</p>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px; margin-right: 5px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px; margin-right: 5px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px; margin-right: 5px;"></div> % </div>
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content;">Se Q2.31 > 0</div>	<p>2.32a Dos que compraram os produtos consigo durante a campanha agricola 2021/22 usando eVouchers, qual foi a percentagem de clientes novos (que não compravam com você antes)?</p>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px; margin-right: 5px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px; margin-right: 5px;"></div> % </div>
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content;">Se Q2.31 > 0</div>	<p>2.32b Qual é a proporção de venda que vem dos clientes que usaram evouchers?</p>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px; margin-right: 5px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px; margin-right: 5px;"></div> % </div>
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content;">Se Q2.31 > 0</div>	<p>2.33 Que produtos que os clientes que usaram evoucher mais compraram durante a época principal da campanha agrícola 2021/22?</p> <p>SELECCIONE TODAS QUE SE APLICAM</p>	<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div><input type="checkbox"/> 1. <i>Sementes</i></div> <div><input type="checkbox"/> 2. <i>Fertilizantes orgânicos</i></div> <div><input type="checkbox"/> 3. <i>Fertilizantes químicos</i></div> <div><input type="checkbox"/> 4. <i>Herbicidas, pesticidas e/ou fungicidas</i></div> </div> <div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div><input type="checkbox"/> 5. <i>Ferramentas para o trabalho rural</i></div> <div><input type="checkbox"/> 6. <i>Equipamento e maquinária</i></div> <div><input type="checkbox"/> -9. <i>Outro(a) (especifique)</i></div> </div> </div> </div>
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content;">Se Q2.31 > 0</div>	<p>2.34 Durante a época principal da campanha agrícola 2021/22, qual foi o produto mais procurado pelos clientes que usavam eVoucher?</p> <p>FILTRAR SOMENTE A LISTA SELECIONADA EM Q2.33.</p>	<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div><input type="checkbox"/> 1. <i>Sementes</i></div> <div><input type="checkbox"/> 2. <i>Fertilizantes orgânicos</i></div> <div><input type="checkbox"/> 3. <i>Fertilizantes químicos</i></div> <div><input type="checkbox"/> 4. <i>Herbicidas, pesticidas e/ou fungicidas</i></div> </div> <div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div><input type="checkbox"/> 5. <i>Ferramentas para o trabalho rural</i></div> <div><input type="checkbox"/> 6. <i>Equipamento e maquinária</i></div> <div><input type="checkbox"/> -9. <i>Outro(a) (especifique)</i></div> </div> </div> </div>
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content;">Se Q2.31 > 0</div>	<p>2.35 Durante a época principal da campanha agrícola 2021/22, teve ruptura de algum produto procurado pelos clientes que usaram eVoucher?</p> <p>SELECCIONE TODAS QUE SE APLICAM</p>	<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div><input type="checkbox"/> 0. <i>Nenhum</i></div> <div><input type="checkbox"/> 1. <i>Sementes</i></div> <div><input type="checkbox"/> 2. <i>Fertilizantes orgânicos</i></div> <div><input type="checkbox"/> 3. <i>Fertilizantes químicos</i></div> </div> <div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div><input type="checkbox"/> 4. <i>Herbicidas, pesticidas e/ou fungicidas</i></div> <div><input type="checkbox"/> 5. <i>Ferramentas para o trabalho rural</i></div> <div><input type="checkbox"/> 6. <i>Equipamento e maquinária</i></div> <div><input type="checkbox"/> -9. <i>Outro(a) (especifique)</i></div> </div> </div> </div>
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; width: fit-content;">Se Q2.30 = 1 ou 3</div>	<p>2.36 Agora pense no preço dos produtos pago a si pelos produtores que usaram evoucher e no preço pago pelos produtores que nao usaram evoucher. Você diria que o preço pago a você por aqueles que usaram evoucher é:</p>	<div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div><input type="checkbox"/> 1. <i>Muito maior</i></div> <div><input type="checkbox"/> 2. <i>Um pouco maior</i></div> <div><input type="checkbox"/> 3. <i>O mesmo</i></div> </div> <div style="display: flex; flex-direction: column; gap: 5px;"> <div><input type="checkbox"/> 4. <i>Um pouco menor</i></div> <div><input type="checkbox"/> 5. <i>Muito menor</i></div> <div><input type="checkbox"/> -8. <i>Não sabe</i></div> </div> </div> </div>

SECÇÃO 2 - OPERAÇÃO DA EMPRESA 5

Se Q2.30 = 1 ou 3	2.37 Para o caso dos produtores que usam o evoucher, quanto tempo você leva até receber o dinheiro das compras?	<input type="checkbox"/> 1. Menos de 1 mês <input type="checkbox"/> 2. Exactamente 1 mês <input type="checkbox"/> 3. Entre 1 e 2 meses <input type="checkbox"/> 4. 3 meses ou mais
Se Q2.30 = 1 ou 3	2.38 Antes de entrar no programa de eVoucher, qual era o volume mensal de vendas em METICAIS?	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> METICAIS
Se Q2.30 = 1 ou 3	2.39 Depois de entrar no programa de eVoucher, qual passou a ser o volume mensal de vendas em METICAIS?	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> METICAIS
Se Q2.30 = 1 ou 3	2.40 Quais são as vantagens de participar no programa de eVoucher?	<input type="checkbox"/> 0. Não tem vantagem alguma <input type="checkbox"/> 1. Maior volume de venda <input type="checkbox"/> 2. Expande e melhora o network do agro-dealer <input type="checkbox"/> 3. Melhora a confiança com os fornecedores <input type="checkbox"/> 4. Os fornecedores passaram a fornecer produtos a crédito <input type="checkbox"/> -9. Outra, especifique
Se Q2.30 = 1 ou 3	2.41 Quais são as desvantagens de participar no programa de eVoucher?	<input type="checkbox"/> 0. Não tem desvantagem alguma <input type="checkbox"/> 1. O processo de pagamento é muito demorado <input type="checkbox"/> 2. Requer um valor de investimento muito elevado <input type="checkbox"/> 3. Tempo gasto para registo de vendas feitas <input type="checkbox"/> -9. Outra, especifique
Se Q2.30 = 1 ou 3	2.42 Seu negócio teve alguma experiência com projectos de subsídio de insumos agrícolas durante a campanha agrícola 2021/22?	<input type="checkbox"/> 0. NENHUM <input type="checkbox"/> 1. SUSTENTA Kits <input type="checkbox"/> 2. Sementes INGC/INGD <input type="checkbox"/> 3. Outro projecto do SDAE <input type="checkbox"/> 4. PROIRRI / IRRIGA <input type="checkbox"/> -9. Outro(a) (especifique)
Se Q2.42 != 0	2.43 Neste programa de subsídio agrícola, recebia produtos gratuitamente ou de forma subsidiada para vendê-los em seu negócio como retalhista?	<input type="checkbox"/> 0. Não <input type="checkbox"/> 1. Sim, recebia produtos gratuitamente <input type="checkbox"/> 2. Sim, recebia produtos subsidiados
Se Q2.42 != 0	2.44 Quais produtos recebia de modo subsidiado?	<input type="checkbox"/> 1. Sementes <input type="checkbox"/> 2. Fertilizantes orgânicos <input type="checkbox"/> 3. Fertilizantes químicos <input type="checkbox"/> 4. Herbicidas, pesticidas e/ou fungicidas <input type="checkbox"/> 5. Ferramentas para o trabalho rural <input type="checkbox"/> 6. Equipamento e maquinaria <input type="checkbox"/> -9. Outro(a) (especifique)
Repetir a pergunta cada produto SUBSIDIADO (Q2.44):		
2.45 Qual é a percentagem do preço TOTAL do [PRODUTO] que foi subsidiada?	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> 0 - 100%	

SECÇÃO 2 - OPERAÇÃO DA EMPRESA 6

Agora vamos fazer diversas perguntas sobre as práticas do seu negócio. Para cada uma delas, responda se, durante a última campanha, realizou cada uma destas actividades para contribuir para seu trabalho como retalhista de produtos agrícolas.

Durante a campanha agrícola 2021/22, qual das seguintes actividades você realizou para apoiar seu trabalho como vendedor(a) de insumos agrícolas?

Marketing

- 2.46 Visitou o negócio de um concorrente para analisar preços
- 2.47 Visitou o negócio de um concorrente para ver seus produtos
- 2.48 Perguntou a seus clientes sobre que outros produtos deveria fornecer
- 2.49 Conversou com antigos clientes para saber por que pararam de comprar consigo
- 2.50 Perguntou ao fornecedor sobre quais produtos estão a vender melhor
- 2.51 Usou uma oferta especial (ex. promoção) para atrair clientes
- 2.52 Fez propaganda/publicidades/anúncios

[illegible]

Compras e Controlo de Estoque

- 2.53 Negociou por preços mais baixos
- 2.54 Comparou fornecedores alternativos
- 2.55 Não ficou sem estoque frequentemente

	1. Sim		0. Não
	1. Sim		0. Não
	1. Sim		0. Não

Custos e Contabilidade

- 2.56 Manteve registo escrito do negócio
- 2.57 Registou cada compra e venda de produtos
- 2.58 Consegue saber quanto dinheiro possui em caixa através de consulta aos seus registos
- 2.59 Consegue usar os registos para saber se as vendas de um produto estão crescendo ou diminuindo
- 2.60 Sabe os custos de cada um dos produtos principais
- 2.61 Sabe quais são os produtos com maior taxa de lucro por item vendido
- 2.62 Possui um orçamento escrito com os gastos mensais
- 2.63 Possui registos que podem documentar a liquidez e capacidade de pagamentos a um banco

[illegible]

Planeamento Financeiro

- 2.64 Revê a performance financeira do negócio mensalmente
- 2.65 Tem um nível alvo de vendas para a próxima campanha
- 2.66 Compara as vendas com a meta mensalmente
- 2.67 Possui um orçamento para os custos do próximo ano
- 2.68 Preparou um balanço de lucros e perdas
- 2.69 Preparou um balanço de fluxo de caixa
- 2.70 Preparou um balanço patrimonial
- 2.71 Preparou um balanço de receitas e despesas

[illegible]

Pagamento de impostos

- 2.72 O teu negócio tem Número de Identificação Tributária (NUIT)?

	<i>1. Sim</i>				<i>0. Não</i>			
								NUIT

Se $Q2.72 = 1$ 2.73 Qual é o teu NUIT?

SECÇÃO 2 - OPERAÇÃO DA EMPRESA 7

2.74 Você tem alvará para operar como agro-dealer?

Se Q2.74 = 1

2.75 Você declarou início de actividades para operar como agro-dealer?

2.76 Você tem livro de registo de operações?

2.77 Você emite recibo/factura/ Vendas a Dinheiro (VD)?

2.78 Você paga impostos neste negócio?

☐ 1. Sim

☐ 0. Não

☐ 1. Sim

☐ 0. Não

☐ 1. Sim

☐ 0. Não

☐ 1. Sim

☐ 0. Não

☐ 1. Sim

☐ 0. Não

Se Q2.78 = 1

2.79 Quando foi a última vez que pagou impostos?

☐ 1. No último trimestre

☐ 2. Há seis meses

☐ 3. Há mais de seis meses

Se Q2.78 = 1

2.80 Qual foi o valor em Meticais que pagou na última vez que pagou impostos?

METICAIS

Agora, gostaríamos de fazer algumas perguntas sobre o acesso a crédito do seu negócio.

2.81 O negócio ou um de seus donos possui uma conta bancária?

☐ 1. Sim

☐ 0. Não

2.82 Para um negócio como o seu, acesso a crédito é considerado:

☐ 1. Facilmente acessível

☐ 2. Acessível

☐ 3. Dificilmente acessível

2.83 Que tipos de financiamento/crédito o negócio já recebeu desde que foi fundado (incluindo o investimento de sua fundação)?

SELECIONE TODAS OS QUE SE APLICAM

☐ 1. Fundos do dono do negócio

☐ 4. Fundos de outros indivíduos

☐ 7. Fundos governamentais

☐ 2. Fundos de esposo(a) ou companheiros

☐ 5. Fundos de outras firmas

☐ 8. Fundos de ONGs ou outras instituições

☐ 3. Fundos de outros membros da família

☐ 6. Fundos de um banco

☐ -9. Outro, especifique

2.84 Desde a fundação do negócio, já tentou...

SELECIONE TODAS OS QUE SE APLICAM

☐ 1. Empréstimos de família e amigos, COM sucesso

☐ 5. Empréstimos de bancos e outras instituições financeiras, COM sucesso

☐ 2. Empréstimos de família e amigos, SEM sucesso

☐ 6. Empréstimos de bancos e outras instituições financeiras, SEM sucesso

☐ 3. Empréstimos de outros indivíduos fora do negócio, COM sucesso

☐ -9. Outra(s) fonte(s) de financiamento, especifique

☐ 4. Empréstimos de outros indivíduos fora do negócio, SEM sucesso

2.85 Desde o início do negócio, empréstimos com bancos e outras instituições financeiras...

☐ 0. Nunca foram procurados

☐ 3. Foram procurados e concedidos uma vez

☐ 1. Foram procurados uma só vez, sem sucesso

☐ 4. Foram procurados e concedidos mais de uma vez

☐ 2. Foram procurados mais de uma vez, sem sucesso

☐ -9. Outro(a), especifique

Se Q2.85 = Teve Empréstimo

2.86 Para os empréstimos concedidos, quanto à garantia para o empréstimo:

☐ 1. Não foi necessária uma garantia

☐ 3. Foi dada uma garantia por terceiros

☐ 2. Foi dada uma garantia pelo dono do negócio

☐ -9. Outro(a), especifique

SECÇÃO 2 - OPERAÇÃO DA EMPRESA 8

Se Q2.86= Teve Empréstimo 2.87 Os empréstimos conseguidos através de bancos ou instituições financeiras foram considerados:

☐ 1. Barato ☐ 2. Adequado ☐ 3. Caro

CULTURAS		14	Batata doce de polpa	39	Ervilha	52	Lab lab	44	Pimenta
32	Abóbora		não alaranj.	10	Feijão Boer	12	Mandioca	45	Piri-piri
33	Alface	11	Batata Reno	9	Feijão Jugo	3	Mapira	42	Quiabo
18	Algodão	35	Beringela	7	Feijão Manteiga	40	Melância	46	Repolho
34	Alho	48	Beterraba	8	Feijão Nhembu	49	Melão	20	Sisal
5	Amendoim Grande	22	Cana-Doce	16	Feijão Oloko	4	Mexoeira	25	Soja
6	Amendoim Pequeno	36	Cebola	15	Feijão Verde	1	Milho	19	Tabaco
2	Arroz	37	Cenora	27	Gengibre	47	Milho miúdo	43	Tomate
13	Batata Doce:	21	Chá Folha	24	Gergelim	53	Mucuna	28	Trigo
	Polpa Alaranjada	38	Couve	23	Girassol	26	Páprica	-9. Outra,_____	
		51	Crotalaria	31	Inhame/madu	41	Pepino		

SECÇÃO 3 - COMPRAS E FORNECEDORES 1

Agora, gostaríamos de fazer algumas perguntas sobre seus fornecedores e a compra dos seus produtos.

Se for um
respondente da
linha de base

3.01

Em 2021, você reportou que trabalha ou compra os seus produtos dos seguintes fornecedores [PRÉ-CARREGAR OS AGRODEALERS].
Você confirma essa informação?

☐ 1. Sim

☐ 0. Não

Se Q3.01 = 0
ou
novo agro-dealer

3.02 Quem são os Agrodealers com quem você trabalhou ou que lhe forneceram os produtos durante a campanha agrícola 2021/22?

Agrodealers

Agrodealers

Agrodealers

3.03 Teve alguma SEMENTE que você tentou comprar durante a campanha agrícola 2021/22, mas não conseguiu?

SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM

Veja a lista de CULTURAS

3.04 Teve algum fertilizante orgânico que você tentou comprar durante a campanha agrícola 2021/22, mas não conseguiu?

SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM

- ☐ 0. NÃO / NENHUM
- ☐ 1. Esterco / estrume bovino
- ☐ 2. Esterco / estrume de galinha
- ☐ 3. Outro esterco / estrume
- ☐ 4. Biol

- ☐ 5. Compostagem orgânica
- ☐ 6. Cobertura vegetal
- ☐ 7. Outros resíduos de culturas / transferência de biomassa
- ☐ -9. Outro(a), especifique

3.05 Teve algum fertilizante químico que você tentou comprar durante a campanha agrícola 2021/22, mas não conseguiu?

SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM

- ☐ 0. NÃO / NENHUM
- ☐ 1. Fosfato diamônio (DAP)
- ☐ 2. Uréia
- ☐ 3. Superfosfato triplo (TSP)
- ☐ 4. Nitrato de amônio de cálcio (CAN)

- ☐ 5. Sulfato de amônio (SA)
- ☐ 6. Fosfato de nitrogênio
- ☐ 7. Rocha fosfática
- ☐ 8. NPK
- ☐ -9. Outro(a), especifique

3.06 Teve algum pesticida, fungicida ou herbicida que você tentou comprar durante a campanha agrícola 2021/22, mas não conseguiu?

SELECIONE TODOS OS MENCIONADOS

- ☐ 0. NÃO / NENHUM
- ☐ 1. Pesticida
- ☐ 2. Herbicida

- ☐ 3. Fungicida
- ☐ -9. Outro(a) (especifique)

3.07 Você normalmente consegue comprar insumos agrícolas a crédito?

☐ 1. Sim

☐ 0. Não

SECÇÃO 3 - COMPRAS E FORNECEDORES 2

Se Q3.07 = 1 3.08 Qual é a percentagem do custo total dos seus insumos que é comprado a crédito?

--	--	--	--

 0 -100%

Durante a campanha agrícola 2021/22, qual foi o custo total de cada uma das seguintes categorias?

3.09	Compra de inventário (compra de estoques de produtos)							MZN
3.10	Gastos com eletricidade, água, gás e combustível							MZN
3.11	Gastos com juros							MZN
3.12	Salários pagos a empregados							MZN
3.13	Aluguer para maquinária e equipamento							MZN
3.14	Aluguer para loja/escritório e terra (machamba, se destinada ao negócio)							MZN
3.15	Gastos com telefone e baterias							MZN
3.16	Gastos com manutenção e reparos gerais							MZN
3.17	Gastos com viagens							MZN
3.18	Outros gastos							MZN

SECÇÃO 4 - VENDAS 1

Agora, gostaríamos de fazer algumas perguntas sobre as vendas do seu negócio

4.01 Quantos clientes diferentes você teve durante a campanha agrícola 2021/22?

DE CLIENTES

4.02 Quais dos seguintes produtos você comercializou durante a campanha agrícola 2021/22?

SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM

- ☐ 1. Sementes
- ☐ 2. Fertilizantes orgânicos
- ☐ 3. Fertilizantes químicos
- ☐ 4. Herbicidas, pesticidas e/ou fungicidas
- ☐ 5. Ferramentas para o trabalho rural
- ☐ 6. Equipamento e maquinária
- ☐ -9. Outro(a) (especifique)

Repetir as perguntas para cada PRODUTO vendido (Q4.02):

4.03 Quem são os principais compradores de [PRODUTO]?

- ☐ 1. Pequenos agricultores
- ☐ 2. Grandes produtores
- ☐ 3. Governo
- ☐ 4. ONGs
- ☐ -9. Outro(a) (especifique)

4.04 De todos os compradores de insumos agrícolas, quantos foram provenientes de [PRODUTO]?

0 - 100%

Se Q4.02 = 1

4.05 Para quais culturas o seu negócio vende SEMENTES?

SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM

[Veja a lista de CULTURAS](#)

4.06 Qual foi a receita total proveniente de SEMENTES na última campanha?

MZN

Gostaríamos de ter uma ideia do nível de demanda por SEMENTES de culturas específicas. Para estimar isso, vamos dividir a receita total em 3 categorias:

Milho

Arroz

Todas as outras culturas

A soma da receita destes 3 grupos deve ser igual à receita total que você reportou.

Responder para cada CULTURA (milho, arroz, todas as outras culturas)

4.07 Qual a receita total proveniente da venda de sementes de [CULTURA] durante a campanha agrícola 2021/22?

[A SOMA DA RECEITA DE SEMENTES DE TODAS CULTURAS DEVE SER IGUAL À RECEITA TOTAL COM SEMENTES (Q4.06)].

MZN

4.08 Quantos tipos diferentes de semente de [PRODUTO] você vendeu na última campanha?

TIPOS

Responder para cada TIPO de semente de cada CULTURA (milho, arroz, todas as outras culturas)

4.09 Qual dos {#} tipos semente foi mais vendida durante campanha agrícola 2021/22?

[Veja a lista de SEMENTES](#)

SECÇÃO 4 - VENDAS 2

Responder para cada TIPO de semente de cada CULTURA (milho, arroz, todas as outras culturas)			
4.10	Que tipo de semente é essa semente mais vendida de [CULTURA]? SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM	<input type="checkbox"/> 1. Tradicional <input type="checkbox"/> 2. Melhorada, OPV	<input type="checkbox"/> 3. Melhorada, híbrida <input type="checkbox"/> -8. Não sabe
4.11	A semente mais vendida de [CULTURA] é resistente à seca (DTM)?	<input type="checkbox"/> 1. Sim <input type="checkbox"/> 0. Não	
4.12	Em que mês e ano começou a vender esta semente mais vendida de [CULTURA]? Data:	<input type="text"/> / <input type="text"/>	
4.13	Quantos Kgs desta SEMENTE MAIS VENDIDA DE [CULTURA] vendeu durante campanha agrícola 2021/22?	<input type="text"/> KGS	
4.14	Em média, por qual preço você consegue comprar 1 KG desta SEMENTE MAIS VENDIDA DE [CULTURA] dos seus fornecedores?	<input type="text"/> MZN/Kg	
4.15	Em média, por qual preço você consegue vender 1 KG desta SEMENTE MAIS VENDIDA DE [CULTURA] para os seus clientes?	<input type="text"/> MZN	
4.16	Qual foi a receita total proveniente desta SEMENTE MAIS VENDIDA DE [CULTURA] durante campanha agrícola 2021/22? [ESTA RECEITA DEVE MENOR OU IGUAL A RECEITA DE SEMENTES DA CULTURA]	<input type="text"/> MZN	

Se Q4.02 = 2			
4.17	Que fertilizantes orgânicos você vendeu durante a campanha agrícola 2021/22? SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM	<input type="checkbox"/> 1. Esterco / estrume bovino <input type="checkbox"/> 2. Esterco / estrume de galinha <input type="checkbox"/> 3. Outro esterco / estrume <input type="checkbox"/> 4. Biol	<input type="checkbox"/> 5. Compostagem orgânica <input type="checkbox"/> 6. Cobertura vegetal <input type="checkbox"/> 7. Outros resíduos de culturas / transferência de biomassa <input type="checkbox"/> -9. Outro(a) (especifique)
4.18	Qual foi a receita total proveniente de Fertilizantes Orgânicos na última campanha? durante campanha agrícola 2021/22?	<input type="text"/> MZN	

Se Q4.02 = 3			
4.19	Que fertilizantes químicos você vendeu durante a campanha agrícola 2021/22? SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM	<input type="checkbox"/> 0. Não / NONE <input type="checkbox"/> 1. Fosfato diamonio (DAP) <input type="checkbox"/> 2. Uréia <input type="checkbox"/> 3. Superfosfato triplo (TSP) <input type="checkbox"/> 4. Nitrato de amônio de cálcio (CAN)	<input type="checkbox"/> 5. Sulfato de amônio (SA) <input type="checkbox"/> 6. Fosfato de nitrogenio <input type="checkbox"/> 7. Rocha fosfática <input type="checkbox"/> 8. NPK <input type="checkbox"/> -9. Outro(a) (especifique)
4.20	Qual foi a receita total proveniente de Fertilizantes Químicos durante a campanha agrícola 2021/22?	<input type="text"/> MZN	

Se Q4.02 = 4			
4.21	Que pesticidas, fungicidas ou herbicidas você vendeu durante a campanha agrícola 2021/22? SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM	<input type="checkbox"/> 1. Pesticida <input type="checkbox"/> 2. Herbicida	<input type="checkbox"/> 3. Fungicida <input type="checkbox"/> -9. Outro(a) (especifique)
4.22	Qual foi a receita total proveniente de Pesticidas, Fungicidas ou Herbicidas na última campanha?	<input type="text"/> MZN	

SECÇÃO 4 - VENDAS 3

Os negócios na agricultura são sazonais, e com isso, as vendas de insumos agrícolas não vão ser as mesmas em todos os períodos do ano. Gostaríamos de perguntar a você a receita total do negócio a cada mês para poder medir esta variação.

4.23 Qual foi a receita total do negócio com insumos e produtos agrícolas no mês de Outubro de 2021? MZN

Se Q4.23 > 0

 4.24 Quais foram as 2 principais culturas para as quais forneceu SEMENTES em Outubro de 2021?

Culturas listadas em Q4.05

4.25 Qual foi a receita total do negócio com insumos e produtos agrícolas no mês de Novembro de 2021? MZN

Se Q4.25 > 0

 4.26 Quais foram as 2 principais culturas para as quais forneceu SEMENTES em Novembro de 2021?

Culturas listadas em Q4.05

4.27 Qual foi a receita total do negócio com insumos e produtos agrícolas no mês de Dezembro de 2021? MZN

Se Q4.27 > 0

 4.28 Quais foram as 2 principais culturas para as quais forneceu SEMENTES em Dezembro de 2021?

Culturas listadas em Q4.05

4.29 Qual foi a receita total do negócio com insumos e produtos agrícolas no mês de Janeiro de 2022? MZN

Se Q4.29 > 0

 4.30 Quais foram as 2 principais culturas para as quais forneceu SEMENTES em Janeiro de 2022?

Culturas listadas em Q4.05

4.31 Qual foi a receita total do negócio com insumos e produtos agrícolas no mês de Fevereiro de 2022? MZN

Se Q4.31 > 0

 4.32 Quais foram as 2 principais culturas para as quais forneceu SEMENTES em Fevereiro de 2022?

Culturas listadas em Q4.05

4.33 Qual foi a receita total do negócio com insumos e produtos agrícolas no mês de Março de 2022? MZN

Se Q4.33 > 0

 4.34 Quais foram as 2 principais culturas para as quais forneceu SEMENTES em Março de 2022?

Culturas listadas em Q4.05

4.35 Qual foi a receita total do negócio com insumos e produtos agrícolas no mês de Abril de 2022? MZN

Se Q4.35 > 0

 4.36 Quais foram as 2 principais culturas para as quais forneceu SEMENTES em Abril de 2022?

Culturas listadas em Q4.05

4.37 Qual foi a receita total do negócio com insumos e produtos agrícolas no mês de Maio de 2022? MZN

Se Q4.37 > 0

 4.38 Quais foram as 2 principais culturas para as quais forneceu SEMENTES em Maio de 2022?

Culturas listadas em Q4.05

4.39 Qual foi a receita total do negócio com insumos e produtos agrícolas no mês de Junho de 2022? MZN

Se Q4.39 > 0

 4.40 Quais foram as 2 principais culturas para as quais forneceu SEMENTES em Junho de 2022?

Culturas listadas em Q4.05

4.41 Qual foi a receita total do negócio com insumos e produtos agrícolas no mês de Julho de 2022? MZN

Se Q4.41 > 0

 4.42 Quais foram as 2 principais culturas para as quais forneceu SEMENTES em Julho de 2022?

Culturas listadas em Q4.05

SECÇÃO 4 - VENDAS 4

4.43 Qual foi a receita total do negócio com insumos e produtos agrícolas no mês de Agosto de 2022?

MZN

Se Q4.43 > 0

4.44 Quais foram as 2 principais culturas para as quais forneceu SEMENTES em Agosto de 2022?

Culturas listadas em Q4.05

4.45 Qual foi a receita total do negócio com insumos e produtos agrícolas no mês de Setembro de 2022?

MZN

Se Q4.45 > 0

4.46 Quais foram as 2 principais culturas para as quais forneceu SEMENTES em Setembro de 2022?

Culturas listadas em Q4.05

4.47 A receita total somada em todos os meses foi de [###]. Você confirma que essa foi a receita na campanha agrícola 2021/22?

☐ 1. Sim ☐ 0. Não

Agora, gostaríamos de discutir sobre os resultados do seu negócio na última campanha. Estes resultados devem ser referentes ao trabalho com a venda de insumos e produtos agrícolas, como sementes, fertilizantes, herbicidas, pesticidas, fungicidas e qualquer outro equipamento, desde que destinado às práticas agrícolas.

4.48 Qual foi o ganho do negócio na Campanha agrícola 2021/22 depois de pagar todas as despesas, incluindo os salários de empregados e demais custos, mas não incluindo a renda que é paga a você (o dono do negócio). Ou seja, qual o lucro do negócio na Campanha agrícola 2021/22?

MZN

4.49 Quanto do inventário e do estoque comprado durante a campanha agrícola 2021/22 acaba não sendo vendido ao final deste período?

MZN

4.50 Pense no produto mais importante para as suas vendas. Qual é a percentagem de receita que consegue obter ao vender este estoque, em média?

0 - 100%

4.51 Considere outros negócios que são parecidos com o seu. Na sua opinião, quando fornecem informação sobre suas despesas em uma pesquisa como essa, os entrevistados tendem a subreportar (reportar valores mais baixos), sobrereportar (reportar valores mais altos) ou reportar os valores correctamente?

☐ 1. Subreportam (reportam valores mais baixos) ☐ 2. Reportam corretamente ☐ 3. Sobrereportam (reportam valores mais altos)

Para essas empresas parecidas com a sua...

4.52 Se a RECEITA real que tiveram foi de 10,000 Meticais, quanto iriam reportar?

MZN

4.53 Se a DESPESA real que tiveram foi de 10,000 Meticais, quanto iriam reportar?

MZN

4.54 Se o LUCRO real que tiveram foi de 10,000 Meticais, quanto iriam reportar?

MZN

4.55 Você vende produtos e insumos agrícolas a crédito? ☐ 1. Sim ☐ 0. Não

Se Q4.55 = 1 4.56 Qual a percentagem da sua receita total que é vendido a crédito?

0 - 100%

Se Q4.55 = 1 4.57 Como você normalmente regista uma venda feita a crédito?

☐ 1. Acordo verbal ☐ 2. Contrato escrito ☐ -9. Outro(a) (especifique)

Se Q4.55 = 1 4.58 Em média, qual é a percentagem das suas vendas de insumos e produtos agrícolas a crédito que acaba não sendo paga?

0 - 100%

SECÇÃO 5 - DISTRIBUIÇÃO 1

Além de fornecer insumos para agricultores, alguns retalhistas também compram a produção dos mesmos e a revendem, atuando como distribuidores.

5.01 Numa parte anterior da entrevista, você respondeu que [ACTUAVA / NÃO ACTUAVA - Q2.15] como distribuidor, comprando e revendendo produtos finais de agricultores. Pode confirmar essa informação? Em algum momento já atuou como distribuidor?

- ☐ 0. Eu não actuo como distribuidor
- ☒ >> SECÇÃO 6
- ☐ 2. Eu actuei como distribuidor na última campanha agrícola 2021/22
- ☐ 1. Eu já actuei como distribuidor, mas não na campanha agrícola 2021/22
- ☐ -9. Outro(a) (especifique)

Se Q5.01 != 0

5.02 Quem são os seus clientes na actividade de distribuição de produtos agrícolas?
SELECCIONE TODAS QUE SE APLICAM

☐ 1. Consumidor final

☐ 2. Processador

☐ 3. Exportador

☐ 4. Comerciante

☐ 5. Empresa de insumos

☐ 6. Outra empresa

☐ -8. Não sabe

☐ -9. Outro(a) (especifique)

Se for respondente da LB

5.03. Durante a entrevista em 2021, você disse que distribuía [PRÉ-CARREGAR CULTURAS DO BL]. Você confirma esta informação?

☐ 1. Sim

☐ 0. Não

Se for um novo respondente & Q5.01 != 0 OU Q5.03 = 0

5.04 Quais culturas você distribuiu (comprou os produtos finais e revendeu) na campanha agrícola 2021/22?
NOTE QUE FRUTAS SERÃO PERGUNTADAS DEPOIS
SELECCIONE TODAS QUE SE APLICAM

Veja a lista de CULTURAS

Responda as perguntas para CADA CULTURA (mandioca, milho e arroz)

5.05 Quantos Kgs de [CULTURA] comprou de produtores para distribuir na campanha agrícola 2021/22?

5.06 Dos [5.05] de [CULTURA] comprados, quantos conseguiu vender na campanha agrícola 2021/22?

5.07 Qual o preço médio da [CULTURA] quando compra dos produtores?

5.08 Qual o preço médio da [CULTURA] quando revende/distribui o produto?

5.09 Qual foi a receita total proveniente da revenda/distribuição de [CULTURA] na campanha agrícola 2021/22?

KGs

KGs

MZN

MZN

MZN

5.10 Comprou e revendeu/distribuiu alguma fruta na campanha agrícola 2021/22?
SELECCIONE TODAS QUE SE APLICAM

- ☐ 0. Nenhuma

☐ 83. Abacate

☐ 61. Ananás

☐ 71. Ata

☐ 62. Banana

☐ 80. Cajú

☐ 82. Coco

☐ 63. Goiaba

☐ 64. Jambalão

☐ 65. Laranja

☐ 72. Litchi

☐ 66. Limão

☐ 73. Maçã

☐ 74. Maçãnica

☐ 67. Mafura

☐ 68. Manga

☐ 79. Maracujá

☐ 81. Marula / Canhu

☐ 69. Papaia

☐ 75. Pêra

☐ 76. Pêssego

☐ 70. Tangerina

☐ 77. Toranja

☐ 78. Uva

SECÇÃO 5 - DISTRIBUIÇÃO 2

Se Q5.10 != 0

5.11 Qual foi o custo total de compra das frutas adquiridas para distribuição na campanha agrícola 2021/22?
[O CUSTO AO COMPRAR DE SEUS FORNECEDORES]

MZN

5.12 Qual foi a receita total derivada da venda destas frutas (as frutas adquiridas para distribuição) na campanha agrícola 2021/22?

MZN

Se Q5.10 = Cajú

5.13 Você também vendeu/distribuiu castanhas de cajú na última campanha?

☐ 1. Sim

☐ 0. Não

Se Q5.13 = 1

5.14 Quantos Kilogramas de castanha de cajú você comprou dos seus fornecedores na campanha agrícola 2021/22?

KG

5.15 Dos [5.14] Kilogramas de castanha de cajú que comprou, quantos quilos conseguiu vender na campanha agrícola 2021/22?

KG

5.16 Qual o preço médio de um Kilograma de castanha de cajú comprado dos seus fornecedores?

MZN

5.17 Qual o preço médio de um quilo de CASTANHA DE CAJÚ revendido/distribuído por você?

MZN

5.18 Qual foi a receita total derivada da revenda/distribuição de CASTANHA DE CAJÚ na campanha agrícola 2021/22?

MZN

Se Q5.01 = 1 5.19 Pense sobre todos os produtos com os quais atua na revenda/distribuição. Qual foi a RECEITA TOTAL com estes produtos NA REVENDA E DISTRIBUIÇÃO na na campanha agrícola 2021/22?

MZN

5.20 Você revende/distribui produtos agrícolas a crédito?

☐ 1. Sim

☐ 0. Não

Se Q5.20 = 1

5.21 Qual é a percentagem da sua receita proveniente da distribuição de produtos agrícolas que é vendida a crédito?

0 - 100%

5.22 Pense no produto mais importante para as suas vendas na revenda/distribuição de produtos agrícolas QUE VOCÊ VENDE A CRÉDITO. Qual é a percentagem de aumento no custo que você cobra para vendê-lo a crédito (ou seja, se ele custasse 100 Meticais so o pagamento fosse feito na hora ("PRONTO PAGAMENTO"), quanto aumenta o preço para vender à crédito)?

0 -100%

5.23 Como você normalmente registra uma revenda/distribuição feita a crédito?

☐ 1. Acordo verbal

☐ 2. Contrato escrito

☐ -9. Outro(a) (especifique)

5.24 Em média, qual é a percentagem das sua revenda/distribuição de produtos agrícolas a crédito que acaba não sendo paga?

0 -100%

SECÇÃO 5 - DISTRIBUIÇÃO 3

5.25 Você fornece serviços de pulverização de cajueiros? ☐ 1. Sim ☐ 0. Não

Se Q5.25 = 1

5.26 Qual dos pesticidas comprou ou adquiriu durante a campanha 2021 de caju?
 SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM

<input type="checkbox"/> 1. Lamba-Cialotrina (Frasco branco e amarelo)	<input type="checkbox"/> 4. Triademinol (alternativa ao Starback)
<input type="checkbox"/> 2. Starback (Frasco branca e verde)	<input type="checkbox"/> 5. Bio spray
<input type="checkbox"/> 3. Oxicloreto (Pó verde)	<input type="checkbox"/> -9. Outro, especifique

5.27 Para quantos produtores você prestou serviços de pulverização durante a campanha 2021 de caju? NÚMERO DE PRODUTORES

5.28 Quantos atomizadores você possui? NÚMERO DE MÁQUINAS

Se Q5.28 > 0

5.29 De quais marcas são os seus atomizadores?

<input type="checkbox"/> 1. Kunfun	<input type="checkbox"/> 4. Cifarelli
<input type="checkbox"/> 2. 18 - 5 Power Sprayer	<input type="checkbox"/> 5. OleoMac
<input type="checkbox"/> 3. Mariama	<input type="checkbox"/> -9. Outra, especifique

Responder as perguntas para cada MARCA

5.30 De que modelo é o seu atomizador de marca [MARCA]?

<input type="checkbox"/> 1. KF - 423	<input type="checkbox"/> 3. MB 80	<input type="checkbox"/> 5. KF-16K
<input type="checkbox"/> 2. SR 420	<input type="checkbox"/> 4. MB 90	<input type="checkbox"/> -9. Outro, especifique

5.31 Quantos atomizadores de marca [MARCA] você tem? NÚMERO DE MÁQUINAS

5.32 Qual é o valor médio EM METICAIS do(s) seu (s) atomizador (es) de marca [MARCA]? METICAIS
 CUSTO MÉDIO POR ATOMIZADOR. SE NÃO SABE, TENDE ESTIMAR.

5.33 Quem pagou pelos custos de compra do(s) seu(s) atomizador(s) de marca [MARCA]?

<input type="checkbox"/> 1. Você pagou o preço total	<input type="checkbox"/> 3. Você pagou parte do preço e COOP pagou o resto	<input type="checkbox"/> 5. Cooperativa
<input type="checkbox"/> 2. Você pagou parte do preço e o INCAJU/IAM pagou o resto	<input type="checkbox"/> 4. INCAJU/IAM	<input type="checkbox"/> -9. Outro, especifique

Se Q5.33 = 2 ou 3 5.34 Qual foi a participação média EM PERCENTAGEM do valor que você pagou por seu (s) atomizador(es) de marca [MARCA]? %

5.35 Qual tem sido o custo médio de manutenção (excluindo os custos de reparação) do (s) seu(s) atomizador(es) de marca [MARCA]? METICAIS

5.36 Quem tem pago pelos custos de manutenção do(s) seu(s) atomizador(es) de marca [MARCA]?

<input type="checkbox"/> 1. Você pagou o preço total	<input type="checkbox"/> 3. Você pagou parte do preço e COOP pagou o resto	<input type="checkbox"/> 5. COOP
<input type="checkbox"/> 2. Você pagou parte do preço e o INCAJU/IAM pagou o resto	<input type="checkbox"/> 4. INCAJU/IAM	<input type="checkbox"/> -9. Outro, especifique

Se Q5.36 = 2 ou 3 5.37 Qual foi a sua participação média em percentagem dos custos de manutenção do(s) seu (s) atomizador(es) de marca [MARCA]? %

SECÇÃO 6 - DINÂMICA REGIONAL 1

Agora, gostaríamos de fazer algumas perguntas sobre a cobertura regional do seu negócio

Perguntamos há pouco sobre todos os POVOADOS onde o seu negócio actua. Agora, vamos fazer perguntas para diferenciar a actuação entre estes POVOADOS

- 6.01 Entre os POVOADOS onde o seu negócio possui clientes listadas abaixo, para quais POVOADOS você realiza entregas, ou seja, leva os seus produtos até esses POVOADOS?

LISTA DE POVOADOS PRÉ-CARREGADA

Resposta as perguntas para cada POVOADO onde são feitas entregas (Q6.01):

- 6.02 Qual é o principal meio de transporte utilizado para fazer entregas para [POVOADO]?
- | | | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 1. A pé | <input type="checkbox"/> 4. Carro | <input type="checkbox"/> 7. Barco |
| <input type="checkbox"/> 2. Bicicleta | <input type="checkbox"/> 5. Minibus | <input type="checkbox"/> -8. Eu não sei |
| <input type="checkbox"/> 3. Moto | <input type="checkbox"/> 6. Caminhão | <input type="checkbox"/> -9. Outro(a) (especifique) |

- 6.03 Por que escolheu esse meio de transporte?

SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. Era o único meio de transporte disponível | <input type="checkbox"/> 4. É como eu sempre vou para essa comunidade |
| <input type="checkbox"/> 2. Era o meio de transporte mais barato | <input type="checkbox"/> -8. Eu não sei |
| <input type="checkbox"/> 3. Era o meio de transporte mais rápido | <input type="checkbox"/> -9. Outro(a) (especifique) |

- Se Q6.02 != 1 6.04 De quem é o meio de transporte tipicamente utilizado para fazer entregas para [POVOADO]?
- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. Próprio | <input type="checkbox"/> 4. Transporte público |
| <input type="checkbox"/> 2. Empréstado | <input type="checkbox"/> -9. Outro(a) (especifique) |
| <input type="checkbox"/> 3. Alugado por você | |

- 6.05 Entre os POVOADOS onde o seu negócio possui clientes listadas abaixo, qual é o POVOADO de onde vem a MAIOR receita de vendas de insumos e produtos agrícolas para o seu negócio?

LISTA DE POVOADOS PRÉ-CARREGADA

- 6.06 Qual é a proporção da receita do seu negócio com insumos e produtos agrícolas proveniente deste POVOADO ?

0 - 100%

- 6.07 Você disse que [##]% da receita com insumos e produtos agrícolas do seu negócio é proveniente deste POVOADO. Como seu negócio teve receita de [####] Meticais na última campanha, isso quer dizer que cerca de [####] Meticais são provenientes deste POVOADO. Você confirma essa informação?

☐ 1. Sim ☐ 0. Não

Se Q2.29 = 1

- 6.08 Selecione os POVOADOS onde estão baseados os teus clientes que usaram eVouchers durante a campanha agrícola 2021/22.

LISTA DE POVOADOS PRÉ-CARREGADA

- 6.09 Entre os POVOADOS onde estão baseados os teus clientes que usaram evouchers, qual é o POVOADO de onde veio a MAIORIA dos clientes durante a campanha agrícola 2021/22?

LISTA DE POVOADOS PRÉ-CARREGADA

- 6.10

Qual é a proporção da receita do seu negócio com insumos e produtos agrícolas proveniente de clientes que usaram evouchers baseados neste POVOADO?

0 - 100%

- 6.11 Você disse que [##]% da receita com insumos e produtos agrícolas do seu negócio é proveniente de clientes que usaram evouchers baseados neste POVOADO. Como seu negócio teve receita de [####] Meticais na última campanha, isso quer dizer que cerca de [####] Meticais são provenientes deste POVOADO. Você confirma essa informação?

☐ 1. Sim ☐ 0. Não

SECÇÃO 6 - DINÂMICA REGIONAL 2

Agora, vamos fazer algumas perguntas sobre todos os POVOADOS nos POSTOS ADMINISTRATIVOS onde o seu negócio actua.

6.12 Entre os POVOADOS dos POSTOS ADMINISTRATIVOS onde trabalha, acredita que há algumas onde não há demanda o suficiente para que você concentre seus esforços de venda nelas?
SELECCIONE TODAS QUE SE APLICAM

COMUNIDADES NAS LOCALIDADES ONDE O NEGÓCIO ACTUA

6.13 Entre os POVOADOS dos POSTOS ADMINISTRATIVOS onde trabalha, acredita que há algumas de difícil acesso, ou onde é difícil entregar produtos?
SELECCIONE TODAS QUE SE APLICAM

COMUNIDADES NAS LOCALIDADES ONDE O NEGÓCIO ACTUA

6.14 Entre os POVOADOS dos POSTOS ADMINISTRATIVOS onde trabalha, há algumas onde você costumava fornecer produtos, mas não oferece mais?
SELECCIONE TODAS QUE SE APLICAM

COMUNIDADES NAS LOCALIDADES ONDE O NEGÓCIO ACTUA

6.15 Entre os POVOADOS dos POSTOS ADMINISTRATIVOS onde trabalha, há alguma onde você costumava ter um ponto de venda ou uma loja, mas hoje não tem mais?
SELECCIONE TODAS QUE SE APLICAM

COMUNIDADES NAS LOCALIDADES ONDE O NEGÓCIO ACTUA

SECÇÃO 7 - PREÇOS 1

Agora, gostaríamos de fazer algumas perguntas sobre a dinâmica de preços do negócio.

7.01 Pense sobre as SEMENTES que o seu negócio vende. Qual a SEMENTE mais importante para as suas vendas na campanha agrícola 2021/22?

Veja a lista de CULTURAS

7.02 Qual o preço de compra de 1 KG desta semente com seus fornecedores se o pagamento é feito NA HORA ("PRONTO PAGAMENTO")?

MZN

7.03 Normalmente, é possível comprar estas sementes a crédito com seus fornecedores? Se sim, o preço da semente é mais caro no crédito?

- ☐ 0. Não é possível comprar a crédito ☐ 1. Sim, pelo mesmo preço ☐ 2. Sim, por um preço mais caro

Se Q7.03= 2 7.04 Qual o preço de compra de 1 KG desta semente com seus fornecedores A CRÉDITO?

MZN

7.05 Qual o preço de venda de 1 KG destas sementes quando realiza a VENDA destas sementes com pagamento NA HORA ("PRONTO PAGAMENTO") aos seus clientes?

MZN

7.06 Normalmente, aceita que seus clientes comprem estas sementes a crédito? Se sim, o preço da semente é mais caro no crédito?

- ☐ 0. Não é possível comprar a crédito ☐ 1. Sim, pelo mesmo preço ☐ 2. Sim, por um preço mais caro

Se Q7.06= 2 7.07 Qual o preço de venda de 1 KG desta semente aos seus clientes A CRÉDITO?

MZN

7.08 Pense sobre os FERTILIZANTES ORGÂNICOS que o seu negócio vende. Qual é o FERTILIZANTE ORGÂNICO mais importante para as suas vendas na campanha agrícola 2021/22?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 0. NÃO / NENHUM | <input type="checkbox"/> 5. Compostagem orgânica |
| <input type="checkbox"/> 1. Esterco / estrume bovino | <input type="checkbox"/> 6. Cobertura vegetal |
| <input type="checkbox"/> 2. Esterco / estrume de galinha | <input type="checkbox"/> 7. Outros resíduos de culturas / transferência de biomassa |
| <input type="checkbox"/> 3. Outro esterco / estrume | <input type="checkbox"/> -9. Outro(a), especifique |
| <input type="checkbox"/> 4. Biol | |

7.09 Pense sobre os FERTILIZANTES que o seu negócio vende. Qual é o FERTILIZANTE QUÍMICO mais importante para as suas vendas na campanha agrícola 2021/22?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 0. NÃO / NENHUM | <input type="checkbox"/> 5. Sulfato de amônio (SA) |
| <input type="checkbox"/> 1. Fosfato diamônio (DAP) | <input type="checkbox"/> 6. Fosfato de nitrogênio |
| <input type="checkbox"/> 2. Uréia | <input type="checkbox"/> 7. Rocha fosfática |
| <input type="checkbox"/> 3. Superfosfato triplo (TSP) | <input type="checkbox"/> 8. NPK |
| <input type="checkbox"/> 4. Nitrato de amônio de cálcio (CAN) | <input type="checkbox"/> -9. Outro(a), especifique |

7.10 Qual o preço de compra de 1 KG deste fertilizante com seus fornecedores com pagamento NA HORA ("PRONTO PAGAMENTO")?

MZN

SECÇÃO 7 - PREÇOS 2

7.11 Normalmente, é possível comprar este fertilizante a crédito com seus fornecedores? Se sim, o preço do fertilizante é mais caro no crédito?

- ☐ 0. Não é possível comprar a crédito
- ☐ 1. Sim, pelo mesmo preço
- ☐ 2. Sim, por um preço mais caro

Se Q7.11 = 2

7.12 Qual o preço de compra de 1 KG deste fertilizante com seus fornecedores A CRÉDITO? MZN

7.13 Qual o preço de venda de 1 KG deste fertilizante quando realiza a VENDA deste fertilizante com pagamento NA HORA ("PRONTO PAGAMENTO") aos seus clientes?

 MZN

7.14 Normalmente, aceita que seus clientes comprem este fertilizante a crédito? Se sim, o preço do fertilizante é mais caro no crédito?

- ☐ 0. Não é possível comprar a crédito
- ☐ 1. Sim, pelo mesmo preço
- ☐ 2. Sim, por um preço mais caro

Se Q7.14 = 2

7.15 Qual o preço de venda de 1 KG deste fertilizante aos seus clientes A CRÉDITO? MZN

SECÇÃO 8 - CONHECIMENTO AGRÍCOLA 1

Nessa secção gostaríamos de ter respostas das perguntas que se seguem em relação aos seus conhecimentos agrícolas. A maior parte das perguntas admitem múltiplas respostas. Sinta-se a vontade em dar qualquer resposta.

INQUIRIDOR: LEIA AS PERGUNTAS CONFORME ESCRITO. NÃO PODE INFLUENCIAR AS RESPOSTAS, NEM EXPLICAR OU CLARIFICAR OS TERMOS USADOS NAS PERGUNTAS SE O AF NÃO CONHECE A TÉCNICA OU PALAVRA. (SE EXISTE OUTRA PALAVRA NA LINGUA LOCAL, PODE DIZER NESTE CASO).

8.01 Que materiais pode usar para cobrir o solo? SELECIONE TODAS AS QUE SE

<input type="checkbox"/> 1. Cobertura morta	<input type="checkbox"/> 3. Plástico preto
<input type="checkbox"/> 2. Cobertura verde/vegetal	<input type="checkbox"/> -8. Não sabe

8.02 Quais são os benefícios da cobertura do solo? SELECIONE TODAS QUE SE

<input type="checkbox"/> 1. Conserva a humidade do solo	<input type="checkbox"/> 5. Aporta nutrientes para as culturas
<input type="checkbox"/> 2. Reduz a presença de pragas e doenças	<input type="checkbox"/> 6. Elimina a queima dos restos
<input type="checkbox"/> 3. Limita o crescimento de infestantes	<input type="checkbox"/> 7. Protege o solo da erosão causado pelo vento ou escurritia
<input type="checkbox"/> 4. Aumenta o conteúdo de matéria orgânica	<input type="checkbox"/> -8. Não sabe

8.03 Quais são as desvantagens da prática das queimadas? SELECIONE TODAS QUE SE

<input type="checkbox"/> 1. Risco de produzir queimada descontrolada	<input type="checkbox"/> 4. Mata a vida do solo
<input type="checkbox"/> 2. Reduz a diversidade de plantas e animais	<input type="checkbox"/> 5. Nenhuma das anteriores
<input type="checkbox"/> 3. Elimina restos que podem ser utilizados no mulch (para a cobertura do solo)	<input type="checkbox"/> -8. Não sabe

8.04 Qual cultura você considera favorável para consorciação (ou seja culturas produzidas numa mesma área e sob o mesmo sistema de cultivo), com o milho?

<input type="checkbox"/> 1. Abóbora	<input type="checkbox"/> 5. Feijão Manteiga	<input type="checkbox"/> 9. Mapira
<input type="checkbox"/> 2. Arroz	<input type="checkbox"/> 6. Feijão Nhamba	<input type="checkbox"/> -8. Não sabe
<input type="checkbox"/> 3. Batata Reno	<input type="checkbox"/> 7. Gergelim	
<input type="checkbox"/> 4. Feijão Bóer	<input type="checkbox"/> 8. Mandioca	

ESCOLHA NO MÁXIMO QUATRO

8.05 Quais são os benefícios da consociação ou mistura de culturas numa época?

<input type="checkbox"/> 1. Se perder uma cultura, tenho chance de colher a segunda	
<input type="checkbox"/> 2. Aumenta a presença de inimigos naturais e outros organismos benéficos	
<input type="checkbox"/> 3. Aumenta a fertilidade dos solos	
<input type="checkbox"/> 4. Elimina a necessidade de controlar as pragas e doenças	SELECIONE TODAS QUE SE
<input type="checkbox"/> 5. Maior aproveitamento do espaço da machamba	
<input type="checkbox"/> 6. Limita o crescimento de infestantes	
<input type="checkbox"/> 7. Pode ser cultivado em qualquer época do ano	<input type="checkbox"/> -8. Não sabe

8.06 Imagine que está a consociar milho com feijão. Qual é a distância, em centímetros, que deve manter entre as linhas de milho?

<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> CENTIMETROS	-8 SE NÃO SABE
---	----------------

8.07 Imagine que está a consociar milho com feijão bóer na mesma machamba. Como deveria ser feita a sementeira?

<input type="checkbox"/> 1. Semear o milho e o feijão bóer simultaneamente
<input type="checkbox"/> 2. Semear o milho e 15 dias depois o feijão bóer
<input type="checkbox"/> 3. Semear o feijão bóer e 15 dias depois o milho
<input type="checkbox"/> -8. Não sabe

8.08 A mandioca consocia-se com que cultura(s)? SELECIONE TODAS QUE SE

<input type="checkbox"/> 1. Batata Doce	<input type="checkbox"/> 4. Gergelim	
<input type="checkbox"/> 2. Feijão Bóer	<input type="checkbox"/> 5. Mapira	<input type="checkbox"/> -9. Outra(s), esp. _____
<input type="checkbox"/> 3. Feijão Nhamba	<input type="checkbox"/> 6. Soja	<input type="checkbox"/> -8. Não sabe

8.09 Imagine que na campanha passada o seu cultivo de milho sofreu uma praga forte. Nesta campanha o senhor quer consociar o milho com uma outra cultura que deve ajudar a afujentar as pragas. Que cultura poderia usar para este objectivo?

<input type="checkbox"/> 1. Alho	<input type="checkbox"/> 5. Feijão Boér	<input type="checkbox"/> 9. Piri-piri
<input type="checkbox"/> 2. Amendoim	<input type="checkbox"/> 6. Feijão Manteiga	<input type="checkbox"/> -9. Outra(s), esp. _____
<input type="checkbox"/> 3. Cebola	<input type="checkbox"/> 7. Feijão Nhamba	<input type="checkbox"/> -8. Não sabe
<input type="checkbox"/> 4. Gergelim	<input type="checkbox"/> 8. Mandioca	ESCOLHA NO MAXIMO TRÊS

8.10 Quais são os benefícios da rotação de culturas de campanha para campanha?

<input type="checkbox"/> 1. Rompe ciclo de pragas e doença por eliminação do hospedeiro	
<input type="checkbox"/> 2. Favorece a utilização dos restos da cultura anterior (mulch) para cobertura do solo	
<input type="checkbox"/> 3. Com a utilização de leguminosas, favorece a incorporação de nitrogênio	
<input type="checkbox"/> 4. Elimina a necessidade de controle de pragas e doenças	
<input type="checkbox"/> 5. Elimina a necessidade de lavoura	
<input type="checkbox"/> 6. Exige menor necessidade de planejar	SELECIONE TODAS QUE SE
<input type="checkbox"/> -8. Não sabe	

8.11 Imagine os seguintes dois planos de rotação de culturas. Qual dos dois planos é melhor para a fertilidade dos solos?

	Plano A	Plano B
1a época:	Milho	Gergelim
2a época:	Gergelim	Feijão Nhamba
3a época:	Mapira	Milho
4a época:	Milho	Feijão Nhamba

SECÇÃO 8 - CONHECIMENTO AGRÍCOLA 2

- 8.12 O plantio em curvas de nível aplica-se em terrenos montanhosos ou planícies?
☐ 1. Terrenos montanhosos ☐ 2. Planícies ☐ -8. Não sabe
- 8.13 Imagine que está a aplicar a técnica de plantio em curvas de nível. Uma linha de plantas semeadas deve ir de cima para baixo ou estar no mesmo nível do declive?
☐ 1. De cima para baixo ☐ 2. Mesmo nível ☐ -8. Não sabe
- 8.14 Quais são os benefícios das curvas de níveis? SELECCIONE
☐ 1. Linhas evitam que a água desça para baixo, TODAS QUE SE
levando consigo os nutrientes do solo
☐ 2. Linhas evitam que a água destrua as plantas nas zonas com mais declive
☐ 3. Evita erosão
☐ 4. Melhor aproveitamento das chuvas ☐ -8. Não sabe
- 8.15 Que instrumentos pode utilizar para fazer a sementeira directa ou lavoura zero?
☐ 1. Matraca ou enxada ☐ -9. Outra, esp. ____ SELECCIONE
☐ 2. Pulverizador ☐ -8. Não sabe TODAS QUE SE
- 8.16 Lavrar apenas onde se semeia melhora ou piora a conservação de água no solo?
☐ 1. Melhora ☐ 2. Piora ☐ -8. Não sabe
- 8.17 Quais são os benefícios da sementeira directa (sem lavoura) e do cultivo mínimo (lavar apenas onde se semeia)? SELECCIONE
☐ 1. Maior retenção de água no solo TODAS QUE SE
☐ 2. Menos erosão do solo
☐ 3. Menor perda de nutrientes por arrasto para as partes mais baixas do terreno
☐ -9. Outro(s), esp. ____
☐ -8. Não sabe
- 8.18 Se deixar uma machamba em pousio durante uma época, isto é, não cultivar nada naquela época, na época seguinte a machamba será mais ou menos fértil?
☐ 1. Mais fértil ☐ 2. Menos fértil ☐ -8. Não sabe
- 8.19 Imagine que o solo da sua machamba já não tem muita fertilidade e só dá um rendimento baixo. Portanto você toma a decisão de deixar a machamba em pousio durante dois anos. O seu amigo recomenda que durante este período não plante nada nessa machamba. Contudo, o seu vizinho sugere que plante algumas árvores/fruteiras na machamba durante os dois anos. Quem está a dar o melhor conselho?
☐ 1. O amigo ☐ 2. O vizinho ☐ -8. Não sabe

Nas seguintes perguntas, responde com:

1. Verdadeiro -8. Não sabe
2. Falso

- | | | |
|------|---|--|
| 8.20 | A sementeira em linha é um método mais preciso e homogéneo quando comparado com a sementeira à lanço | |
| 8.21 | A prova de peuga é um teste feito para avaliar a retenção de água do solo | |
| 8.22 | Cobrir as plantas com capim ou com palha seca ajuda a manter a humidade do solo | |
| 8.23 | Sementeira directa ou lavoura zero, consorciação das culturas e rotação são 3 práticas de conservação do solo | |
| 8.24 | Usar herbicida antes da lavoura zero ou sementeira directa não tem algum benefício para o produtor | |
| 8.25 | Para produzir o biol, tens que comprar herbicidas ou pesticidas | |
| 8.26 | Um composto orgânico bem preparado é líquido | |
| 8.27 | O composto orgânico ajuda a suprir as deficiências do solo e a manter um terreno fértil para o cultivo | |
| 8.28 | A família das culturas não é importante na escolha de fazer rotação | |
| 8.29 | A curva de nível é uma prática usada para definir a distância entre linhas de milho nos terrenos planos | |
- 8.30 As queimadas são uma boa ou má prática?
☐ 1. Uma boa prática que tem benefícios para limpar as machambas e matar animais bravios
☐ 2. Depende do propósito
☐ 3. Uma má prática que deve ser evitada
☐ -8. Não sabe
- 8.31 Qual destes é um bom exemplo de consociação favorável de culturas? SELECCIONE
☐ 1. Milho com batata TODAS QUE SE
☐ 2. Feijão e mapira
☐ 3. Milho com feijão
☐ -8. Não sabe
- 8.32 Qual das seguintes práticas é um sistema de prevenção da erosão do solo? SELECCIONE
☐ 1. Sementeira em linha TODAS QUE SE
☐ 2. Cobertura do solo (mulching)
☐ 3. Sementeira directa ou lavoura zero
☐ -8. Não sabe

SECÇÃO 8 - CONHECIMENTO AGRÍCOLA 3

8.33 O objectivo da consorciação de culturas (ou seja semeiar mais de uma cultura ao mesmo tempo) é:

- | | |
|--|--------------|
| <input type="checkbox"/> 1. Facilitar a mecanização e a colheita | SELECCIONE |
| <input type="checkbox"/> 2. Melhorar a fertilidade do solo e combater a erosão | TODAS QUE SE |
| <input type="checkbox"/> 3. Vender mais produto | |
| <input type="checkbox"/> -8. Não sabe | |

8.34 O “pé de galinha” representa um método usado para:

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. Testar a fertilidade do solo | <input type="checkbox"/> 3. Construir as curvas de níveis |
| <input type="checkbox"/> 2. Irrigar a machamba | <input type="checkbox"/> -8. Não sabe |

8.35 Para produzir biol, o produtor precisa de:

- | | | |
|---|---|--------------|
| <input type="checkbox"/> 1. Açúcar e leverina | <input type="checkbox"/> 3. Folhas de mandoqueira | SELECCIONE |
| <input type="checkbox"/> 2. Estrume | <input type="checkbox"/> -8. Não sabe | TODAS QUE SE |

8.36 Se uma planta de milho estiver totalmente amarela, esta planta tem uma deficiência de:

- | | | |
|--|---------------------------------------|--------------|
| <input type="checkbox"/> 1. Azoto/nitrogenio | <input type="checkbox"/> 3. Potássio | SELECCIONE |
| <input type="checkbox"/> 2. Fósforo | <input type="checkbox"/> -8. Não sabe | TODAS QUE SE |

8.37 A cobertura do solo é benéfica para que tipos de culturas?

- | | |
|---|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1. Só milho e feijão | <input type="checkbox"/> 3. Ambas |
| <input type="checkbox"/> 2. Só hortícolas | <input type="checkbox"/> -8. Não sabe |

8.38 Imagine que na próxima campanha vai fazer consorciação (ou seja plantar na mesma época) de milho e feijão boér. Quantas semanas depois de semear o milho deve semear o feijão boér?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. 2-3 semanas | <input type="checkbox"/> 3. 8-9 semanas |
| <input type="checkbox"/> 2. 4-6 semanas | <input type="checkbox"/> -8. Não sabe |

8.39 A relação entre composto e outros tipos de insumos, tipo herbicidas e pesticidas é?

- | |
|--|
| <input type="checkbox"/> 1. São alternativas, ou seja, se usar composto não precisa de usar outros insumos |
| <input type="checkbox"/> 2. São complementos, ou seja é bom usar os dois tipos de insumos |
| <input type="checkbox"/> -8. Não sabe |

8.40 Qual é o compasso recomendável para a sementeira do milho?

- | |
|---|
| <input type="checkbox"/> 1. 50-60 por 10-20 centímetros |
| <input type="checkbox"/> 2. 50-60 por 25-30 centímetros |
| <input type="checkbox"/> 3. 80-90 por 25-30 centímetros |
| <input type="checkbox"/> -8. Não sabe |

SECÇÃO 8 - CONHECIMENTO AGRÍCOLA 4

As perguntas 8.41 a 8.70 serao respondidas somente para novos respondentes.

8.41 Com quais das seguintes técnicas você já teve experiência?

HHS 7.48

SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM

NÃO LEIA A LISTA

TÉCNICAS

- ☐ 1. Sementeira em linha e compasso
- ☐ 2. Cobertura do solo ou mulching
- ☐ 3. Consociação das culturas
- ☐ 4. Sementeira directa ou lavoura zero / mínima
- ☐ 5. Rotação das culturas
- ☐ 6. Curva de nível
- ☐ 7. Produção de Biol
- ☐ 8. Compostagem e fertilização
- ☐ 9. Adubação verde
- ☐ 10. Seleção das sementes

- ☐ 11. Uso de sementes melhoradas
- ☐ 12. Uso de fertilizantes orgânicos
- ☐ 13. Uso de fertilizantes químicos
- ☐ 14. Uso de herbicidas / pesticidas
- ☐ 15. Sacha
- ☐ 16. Controle de pragas
- ☐ 17. Pousio
- ☐ 18. Covacho permanente
- ☐ -9. Outro(a) (especifique)

Responda as perguntas para cada TÉCNICA selecionada (entre as listadas abaixo)

8.42 Você usou a técnica [TÉCNICA] em pelo menos uma das suas machambas na na campanha agrícola 2021/22?

☐ 1. Sim

☐ 0. Não

HHS 7.60

8.43 Você acredita que a técnica [TÉCNICA] aumenta, diminui ou não faz diferença nas horas trabalhadas em uma machamba?

☐ 1. Aumenta

☐ 3. Não faz diferença

☐ 2. Diminui

☐ -8. Não sabe

8.44 Como você aprendeu a técnica [TÉCNICA]?

HHS 7.65

SELECIONE TODAS QUE SE APLICAM

- ☐ 1. Aprendi sozinho(a)
- ☐ 2. Extensionista público/técnico do SDAE
- ☐ 3. Amigos, vizinhos, familiares
- ☐ 4. Empresa / extensionista privada
- ☐ 5. Líder comunitário

- ☐ 6. Associação dos produtores
- ☐ 7. Doador (FAO, GIZ, etc.)
- ☐ 8. ONG
- ☐ 9. Escola
- ☐ -9. Outro(a) (especifique)

8.45 Em que ano aprendeu [TÉCNICA]?

-8 SE NÃO SOUBER

HHS 7.66

SECÇÃO 8 - CONHECIMENTO AGRÍCOLA 5

Imagine que você pode comprar os seguintes pacotes de insumos agrícolas que incluem:	Quanto você estaria disposto a pagar?		
	Se você tivesse que comprar no local de vendas mais perto?	Se você pudesse tê-la entregue à sua casa?	Se você pudesse pagar depois da colheita?
PACOTE A - 25 KGs de sementes melhoradas (OPV) de milho - 1 enxada	8.46	8.47	8.48
PACOTE B - 30 KGs de sementes melhoradas (OPV) de milho - 25 KGs de NPK (12-24-12) - 2 enxadas - 1 catana	8.49	8.50	8.51
PACOTE C - 30 KGs de sementes melhoradas (OPV) de milho - 50 KGs de NPK (12-24-12) - 1 pulverizador dorsal	8.52	8.53	8.54

HHS 7.76 HHS 7.77 HHS 7.78

HHS 7.79 HHS 7.80 HHS 7.81

HHS 7.82 HHS 7.83 HHS 7.84

Agora queria saber sobre as potencialidades de produção.
Na sua machamba principal, qual é a quantidade de sacos de 50 KG de milho seco, em grãos máxima e mínima possível com...

8.55 Sementes tradicionais	<div></div>	MIN	<div></div>	MAX	HHS 7.54
8.56 Sementes melhoradas (OPV)	<div></div>	MIN	<div></div>	MAX	HHS 7.55
8.57 Sementes melhoradas (OPV) e fertilizantes	<div></div>	MIN	<div></div>	MAX	HHS 7.56

Coloque o número de feijões que correspondem à chance de produzir a [QUANTIDADE OU MENOS] sacos de milho em grão ao usar...					
	Quantidade Mínima	Quantidade A	Quantidade B	Quantidade C	Quantidade Máxima
INSUMO A	8.58	8.58	8.58	8.58	8.58
Sementes tradicionais					
INSUMO B	8.59	8.59	8.59	8.59	8.59
Sementes melhoradas (OPV)					
INSUMO C	8.60	8.60	8.60	8.60	8.60
Sementes melhoradas (OPV) e fertilizante					

HHS 7.57

HHS 7.58

HHS 7.59

SECÇÃO 8 - CONHECIMENTO AGRÍCOLA 6

8.61 Agora, gostaríamos de fazer uma pergunta acerca de si e dos riscos que toma na réplica de novas técnicas agrícolas.
Você é normalmente uma pessoa que arrisca com novas técnicas ou é uma pessoa que tenta evitar arriscar com novas técnicas agrícolas?
Se fôr 0 "não toma riscos nenhuns", e se fôr 10 "está muito disposto a tomar riscos", que valor dá a si mesmo?

0-10

HHS 7.60

SECÇÃO 9 - JOGOS COMPORTAMENTAIS 1

JOGO 1 - PREFERÊNCIAS DE RISCO

Considere a situação hipotética, onde você recebe jogos diferentes de chance. A recompensa em cada jogo depende do lançamento de uma moeda.

Por exemplo, num jogo podia ganhar 400 Meticais se a moeda cair nas “Caras” e 2.000 Meticais se cair na “Coroa”. Uma vez que metade das vezes uma moeda vai parar nas “Caras” e metade do tempo se cair na “Coroa”, há 50% de chance de receber 400 Meticais e 50% de chance de receber 2.000 Meticais.

Quais dos jogos seguintes gostaria de participar?

9.01

Opção	Cara	Coroa	
Jogo 1	MZN 1.000	MZN 1.000	
Jogo 2	MZN 800	MZN1.300	
Jogo 3	MZN 600	MZN 1.600	
Jogo 4	MZN 500	MZN 1.800	
Jogo 5	MZN 400	MZN 2.000	
Jogo 6	MZN 100	MZN 2.500	

JOGO 2 - PREFERÊNCIAS TEMPORAIS *Patnaik et al (2020)*

Considere a situação hipotética abaixo em que você foi escolhido para receber 1.000 Meticais e pode escolher duas opções de pagamento: Opção A ou B.

Se você escolher a Opção B, receberá uma quantia em dinheiro no futuro.

Se você escolhesse a Opção A, receberia uma quantia HIPOTÉTICA em dinheiro em menos tempo, mas Opção A pagaria uma quantia HIPOTÉTICA menor que a Opção B.

Para cada uma dessas alternativas seguintes, escolha sua opção preferida...

9.02

	Opção A Agora	Opção B 1 semana	
1	MZN 1.000	MZN 950	
2	MZN 1.000	MZN 1.000	
3	MZN 1.000	MZN 1.050	
4	MZN 1.000	MZN 1.100	
5	MZN 1.000	MZN 1.150	
6	MZN 1.000	MZN 1.200	
7	MZN 1.000	MZN 1.250	
8	MZN 1.000	MZN 1.300	
9	MZN 1.000	MZN 1.350	
10	MZN 1.000	MZN 1.400	

9.03

	Opção A 1 semana	Opção B 2 semanas	
1	MZN 1.000	MZN 950	
2	MZN 1.000	MZN 1.000	
3	MZN 1.000	MZN 1.050	
4	MZN 1.000	MZN 1.100	
5	MZN 1.000	MZN 1.150	
6	MZN 1.000	MZN 1.200	
7	MZN 1.000	MZN 1.250	
8	MZN 1.000	MZN 1.300	
9	MZN 1.000	MZN 1.350	
10	MZN 1.000	MZN 1.400	

9.04

	Opção A Agora	Opção B 2 semanas	
1	MZN 1.000	MZN 950	
2	MZN 1.000	MZN 1.000	
3	MZN 1.000	MZN 1.050	
4	MZN 1.000	MZN 1.100	
5	MZN 1.000	MZN 1.150	
6	MZN 1.000	MZN 1.200	
7	MZN 1.000	MZN 1.250	
8	MZN 1.000	MZN 1.300	
9	MZN 1.000	MZN 1.350	
10	MZN 1.000	MZN 1.400	

JOGO 3 - DISPOSIÇÃO A PAGAR *Berry et al (2020) / Healy (2020)*

Agora, vamos realizar um jogo no qual você tem que escolher entre as situações HIPOTÉTICAS de ganhar uma senha de insumos agrícolas sem compartipação que podem ser apresentadas e usadas em qualquer agrodealer ou retalhista participante do programa eVoucher da FAO.

Você escolherá se prefere receber uma senha para insumos, ou valores diferentes em dinheiro.

JOGO PARA O VOUCHER DE 4,000 MZN

Vou te fazer as seguintes 100 perguntas:

SECÇÃO 9 - JOGOS COMPORTAMENTAIS 2

PRÁTICA

Primeiro vamos praticar o jogo com uma barra de sabão. Vou fazer a seguinte lista de 50 perguntas:

Opção A				
1	Você prefere escolher:	Sabão	ou	1 MZN
2	Você prefere escolher:	Sabão	ou	2 MZN
3	Você prefere escolher:	Sabão	ou	3 MZN
...
49	Você prefere escolher:	Sabão	ou	49 MZN
50	Você prefere escolher:	Sabão	ou	50 MZN

Em cada pergunta, você escolhe a Opção A (o sabão) ou a Opção B (o dinheiro).

Suponho que você escolherá a Opção A nas primeiras perguntas, mas em algum momento mudará para a Opção B. Portanto, para economizar tempo, diga-me em que nível de MZN você trocaria. Eu posso então 'preencher' suas respostas para todas as 50 perguntas com base em seu ponto de troca (escolhendo Opção A para todas as perguntas antes de seu ponto de troca e Opção B para todas as perguntas em ou após seu ponto de troca).

9.05 Em que valor em meticais você trocaria a opção?

VERIFICAÇÃO: Isso significa que você prefere [XX] Meticais do que o sabão. Isto está correcto?

		Opção A		Opção B
1	Você prefere escolher:	eVoucher de 4.000 MZN	ou	40 MZN
2	Você prefere escolher:	eVoucher de 4.000 MZN	ou	80 MZN
3	Você prefere escolher:	eVoucher de 4.000 MZN	ou	120 MZN
...
99	Você prefere escolher:	eVoucher de 4.000 MZN	ou	3.960 MZN
100	Você prefere escolher:	eVoucher de 4.000 MZN	ou	4.000 MZN

[TEXTO DE EXPLICAÇÃO]

9.06 Em que valor em meticais você trocaria a opção?

[VERIFICAÇÃO DO JOGO]

JOGO PARA O VOUCHER DE 6,500 MZN

Vou te fazer as seguintes 100 perguntas:

		Opção A		Opção B
1	Você prefere escolher:	eVoucher de 6.500 MZN	ou	100 MZN
2	Você prefere escolher:	eVoucher de 6.500 MZN	ou	200 MZN
3	Você prefere escolher:	eVoucher de 6.500 MZN	ou	300 MZN
...
64	Você prefere escolher:	eVoucher de 6.500 MZN	ou	6.400 MZN
65	Você prefere escolher:	eVoucher de 6.500 MZN	ou	6.500 MZN

[TEXTO DE EXPLICAÇÃO]

9.07 Em que valor em meticais você trocaria a opção?

[VERIFICAÇÃO DO JOGO]

JOGO PARA O VOUCHER DE 11000 MZN

Vou te fazer as seguintes 110 perguntas:

		Opção A		Opção B
1	Você prefere escolher:	eVoucher de 11.000 MZN	ou	100 MZN
2	Você prefere escolher:	eVoucher de 11.000 MZN	ou	200 MZN
3	Você prefere escolher:	eVoucher de 11.000 MZN	ou	300 MZN
...
109	Você prefere escolher:	eVoucher de 11.000 MZN	ou	10.900 MZN
110	Você prefere escolher:	eVoucher de 11.000 MZN	ou	11.000 MZN

[TEXTO DE EXPLICAÇÃO]

9.08 Em que valor em meticais você trocaria a opção?

[VERIFICAÇÃO DO JOGO]