

Instruções para cada secção - Questionário de Retalhistas (agrodealers)

SECÇÃO 0 – PRÉ - IDENTIFICAÇÃO

É a secção de identificação do (a) retalhista. Nesta secção também aparece automaticamente a data, a hora do início e o fim do inquérito, esses são dados que o inquiridor não terá que preencher. O inquiridor deverá seleccionar seu nome da lista, o nome do supervisor, nome do distrito e da localidade. Deverá também inserir o ID do retalhista (entrevistado), o questionário irá pedir para reinserir o ID do retalhista de modo que se tenha a certeza que é mesmo a pessoa correcta a ser inquirida para evitar duplicações. Se o ID não corresponde a nenhum retalhista, por favor, verifique a lista novamente. Caso introduza o ID correcto, o nome do retalhista aparecerá automaticamente e deverá perguntar se o mesmo foi inquirido durante a recolha de dados da linha de base. Também deverá seleccionar o nome do distrito e da localidade em que o(a) retalhista se localiza ou está baseado.

Antes de iniciar a entrevista, o inquiridor deve confirmar se localizou o retalhista correcto. Caso não tenha localizado, o inquiridor deve indicar os motivos para não ter localizado, como por exemplo, as informações de contacto não estão correctas, o(a) retalhista não mora mais no mesmo povoado, o (a) retalhista não trabalha mais como retalhista, ninguém estava na casa/loja do (a) retalhista ou um outro motivo. Caso selecione outro motivo, o inquiridor deverá depois especificar o motivo. Se o motivo for que o contacto do retalhista não esteja correcto, o inquiridor deverá verificar as informações de contacto com o (a) técnico. E se o (a) retalhista não for encontrado, termine a entrevista.

Deverá confirmar o retalhista e se o nome dele esta correctamente escrito. Durante a entrevista deverá garantir que o retalhista e/ou pessoas associadas a si e responsáveis pela venda de insumos devem estar presentes para responder ao inquérito.

Deverá informar ao entrevistado sobre a confidencialidade e o procedimento ético da entrevista, pedir a assinatura de consentimento e pedir a autorização de gravação da entrevista. Antes de começar a entrevista deverá certificar se o retalhista tem alguma dúvida, esclarecer todas as dúvidas, e saber se pode continuar com a entrevista. Caso ele não queira continuar com a entrevista, pergunte se deseja remarcar a entrevista para um melhor momento, concordem uma data e hora. Caso o retalhista não queira remarcar para um outro momento e também não disponível para continuar com a entrevista depois de administrado o consentimento, pergunte os motivos de não querer ser entrevistado. Indicar o local onde a entrevista está a decorrer e gravar as coordenadas de GPS.

SECÇÃO 1 - IDENTIFICAÇÃO

[1.01 – 1.18] – Deverá confirmar a comunidade onde o respondente está baseado como retalhista e seleccionar a mesma comunidade. Caso o retalhista esteja baseado em várias comunidades ele deverá indicar a sua base principal. Se for um retalhista novo, nesse caso não respondeu ao questionário durante a linha de base, deve se saber o seu género, a data de nascimento do retalhista, nível académico, línguas que fala, e número de pessoas que actualmente são membros do agregado familiares. Em relação ao número de membros do agregado familiar, o retalhista deverá também indicar quantos desses membros são mulheres, crianças e idosos. Se for retalhista da linha da base, deverá confirmar a informação dada, como nível académico, línguas faladas, número de pessoas que actualmente são membros do agregado familiares. Toda informação do retalhista que tenha sido entrevistado na linha de base, que precise ser confirmada neste inquérito de seguimento, será pré-carregada.. O retalhista deverá dar informação em relação a sua área de especialização, como por exemplo agricultura/agronomia, apicultura, pecuária/veterinária, piscicultura, silvicultura, agro-pecuária e mencionar se especializou se numa outra área agrícola. Nesta secção, o retalhista é, igualmente, perguntado sobre o número de celular que usa. Caso o retalhista não tenha número próprio de celular, ele deverá indicar o número de celular de alguém próximo de si incluindo o nome da pessoa titular do número e a sua relação com o retalhista.

[1.19 – 1.22] – Trata sobre o uso de machamba do AF do retalhista. Se respondeu o questionário na linha de base, deverá confirmar a resposta dada na linha de base sobre o uso da machamba para sua própria produção, e caso indique que não, o respondente deverá indicar se ele ou seu AF tem machambas que usa para sua própria produção.

Se for um retalhista novo, o inquiridor deverá perguntar quantas machambas pertencem ao AF ou foram usadas por um membro do AF durante a campanha agrícola 2022/2023 e quantos hectares tem a machamba principal usada para cultivo.

[1.23 – 1.31] – Se o retalhista tiver sido entrevistado no inquérito de linha de base, deverá reconfirmar o nome da empresa. Caso o retalhista seja novo, que não tenha respondido ao inquérito de linha de base, ele deverá indicar o nome da empresa em que actua como retalhista. O retalhista deverá dizer quando é que começou a trabalhar como retalhista e onde trabalhava antes de iniciar a actividade como retalhista e o seu cargo como retalhista, exemplo dono, sócio (um dos donos da empresa), trabalhador a tempo interior ou parcial ou uma outra responsabilidade. Deverá também perguntar o nome, número de telefone e email (caso tenha) do dono caso do negócio..

SECÇÃO 2 - OPERAÇÃO DA EMPRESA 1

Na secção 2, iremos mapear a operação da empresa. Idealmente, a entrevista deve ser realizada com o dono do negócio.

[2.01 – 2.09] – O retalhista deverá responder se realiza as actividades de venda de insumos agrícolas como parte de alguma cooperativa, sociedade ou empresa de um único proprietário. Nesta secção, gostaríamos também de saber se a empresa tem uma licença que lhe permite legalmente realizar o negócio de venda de insumos, se o mesmo negócio funciona todo ano, caso não, indicar todos os meses em que funciona. Pretende-se, igualmente, saber se, fora do negócio de venda de insumos, o retalhista exerce outro(s) trabalho(s)/serviço(s) e, se sim, ele mencionar tal (s) trabalho(s)/serviço(s). Se mencionar que exerce negócio/trabalho por conta própria (informal), seleccionar o(s) tipo(s) de trabalho por conta própria.

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 entrem em contacto com o vendedor e façam pedidos de insumos.

Queremos mapear a actuação do negócio em todas estas esferas. Para isso, queremos começar mapeando todos os povoados onde o retalhista realiza os negócios. Estes negócios podem ser qualquer um dos listados anteriormente, como fazer entregas ou ter um cliente desta região. Mesmo que o retalhista não faça entregas para um povoado, cite o povoado se algum dos seus clientes vem desse povoado.

[2.10 - 2.21] – Para os retalhistas novos, os retalhistas não participaram no inquérito na linha de base, devem responder as perguntas sobre os Postos Administrativos e Povoados, pois é com base nela que teremos a lista de todos os povoados onde há alguma actuação, para depois fazer perguntas específicas sobre cada um destes lugares. É importante ressaltar aos entrevistados que, neste primeiro momento, devem incluir todos os lugares onde há alguma actuação. Se estes lugares não forem incluídos neste momento, não faremos perguntas sobre eles posteriormente. Especificamente, lembre os entrevistados para que eles também listem os Povoados onde possuem algum cliente, mesmo que nunca entreguem nenhum produto. Se for um retalhista que participou no inquérito de linha de base, deverá simplesmente confirmar a informação sobre sua área de actuação. Pretende-se também colher informação sobre número de lojas pertencentes ao retalhista, localização de cada loja. Realçar que para os retalhistas entrevistados na linha de base, eles deverão confirmar a informação colhida na linha de base em relação ao número de lojas, caso não seja mesma, deverá actualizar. O retalhista deverá fornecer a informação em relação ao número de trabalhadores a tempo inteiro e tempo parcial, incluindo o dono do negócio, durante a campanha 2021/2022. E quantos desses trabalhadores a tempo inteiro e/ou parcial já actuavam antes na venda de insumos e produtos agrícolas.

SECÇÃO 2 - OPERAÇÃO DA EMPRESA 3

Nesta secção, gostaríamos de fazer algumas perguntas sobre as actividades de agregação de produção agrícola (compra de produção agrícola para venda) que o retalhista realizou durante a campanha agrícola 2021/22. Para estas perguntas, leve em consideração apenas a produção agrícola que o retalhista comprou para fins de agregação e não a produção agrícola que o retalhista recebeu como pagamento pela venda de insumos agrícolas, por exemplo, se um produtor está entregar um produto em forma de pagamento pelos insumos (semente, fertilizante, etc.) que tenha levado.

[2.22 - 2.28] – Deverá perguntar ao retalhista se para além de fornecer insumos agrícolas, também compra produção agrícola de agricultores e revende/distribui, se sim, o retalhista deverá indicar até três culturas principais que agregou, e dizer qual foi o valor total em meticais da produção agrícola comprada de outros agricultores para agregação durante a campanha agrícola 2022/2023. Neste segmento de perguntas, pretende-se ainda saber quando é que o retalhista e os agricultores concordaram com a compra de produção agrícola para fins de agregação, se foi por exemplo, no início, após o início mas antes da colheita, ou após a colheita da campanha agrícola 2022/2023. Perguntar ao retalhista quando é que pagou pela produção agrícola que comprou para fins de agregação, no momento da compra,

quando a produção agrícola foi recebida ou revendida; para quem vendeu a produção agregada e o valor total em meticais da produção vendida.

SECÇÃO 2 - OPERAÇÃO DA EMPRESA 4

[2.29 - 2.36] - Um programa de eVoucher tem sido implementado há anos na regiões onde está a ser conduzida a recolha de dados. Isto significa que alguns retalhistas podem já ter tido experiência com eVoucher. Os camponeses recebiam eVouchers que podiam ser utilizados na compra de pacotes de produtos. Certifique-se que os retalhistas entenderam o que é mesmo um eVoucher, evitando confundir a resposta com outros projectos de apoio agrícola.

Pergunte ao retalhista se o negócio dele teve experiência com eVoucher durante a campanha agrícola 2022/2023, se sim, qual foi a entidade ou organização implementadora. Deverá perguntar também em relação aos clientes, como por exemplo a percentagem dos clientes que compraram produtos usando eVoucher, percentagem dos clientes novos que usaram eVoucher (que não tinham comprado antes usando eVoucher), percentagem de venda que vem dos clientes que usaram eVoucher durante a época principal da campanha 2022/2023. Na mesma secção perguntar também em relação aos insumos ou instrumentos agrícolas que foram mais comprados, os mais procurados, e se teve ruptura de algum produto procurado pelos clientes de eVoucher na época principal da campanha 2022/2023.

SECÇÃO 2 - OPERAÇÃO DA EMPRESA 5

[2.37 – 2.41]- Pretende-se também saber o tempo que o retalhista leva para receber o dinheiro das compras dos insumos ou instrumentos agrícolas, o volume mensal de vendas em meticais antes e depois de entrar no programa de eVoucher, finalmente, as vantagens e desvantagens de entrar no programa.

[2.42 a 2.45] - Estas perguntas buscam mapear subsídios que podem ter sido recebidos pelos retalhistas em suas vendas. Só iremos contabilizar um subsídio se este tiver sido absorvido pelo retalhista. Isso quer dizer que os subsídios referentes a esta pergunta são aqueles em que parte do custo dos produtos para o retalhista são pagos por uma outra entidade. Se o subsídio é dado para o camponês (na forma de um auxílio para a compra de insumos), isso **não conta como subsídio para o retalhista**, e não deve ser inserido como resposta nessas perguntas. Pretende-se também saber quais são os produtos recebidos de modo subsidiado e a percentagem total do produto que foi subsidiado.

SECÇÃO 2 - OPERAÇÃO DA EMPRESA 6

[2.46 - 2.78] - Estas perguntas são sobre as práticas do negócio do retalhista. Para cada uma delas, deverá perguntar ao retalhista se durante a campanha agrícola 2022/2023, ele realizou cada uma das actividades para contribuir para seu trabalho como retalhista de produtos agrícolas. As perguntas serão relacionadas a diversos tópicos como marketing, compras e controlo de estoques, custos e contabilidade, planeamento financeiro e pagamento de impostos. O retalhista deverá responder se tem Número de Identificação Tributária (NUIT), se sim, dizer o respectivo número, se tem alvará, se declarou o início de actividades para operar como retalhista, se tem livro de registo de operações (compras, vendas, despesas, etc.), se emite recibo/factura/vendas a dinheiro (VD), se paga impostos neste negócio, quando foi a última vez que pagou impostos e quantos meticais pagou na última vez que pagou impostos. Todas as perguntas nesta secção, de cada tópico, o retalhista deverá responder “sim” ou “não”, para cada uma delas.

SECÇÃO 2 - OPERAÇÃO DA EMPRESA 7

[2.81 – 2.78] – São perguntas relacionadas a posse de conta bancária do dono ou da empresa de negócio de retalhista de produtos agrícolas, acesso a crédito, tipos de financiamentos que já recebeu desde que iniciou o negócio como retalhista incluindo o investimento da sua fundação. Se já tentou empréstimos com familiares e amigos, outros indivíduos fora do negócio, bancos e outras instituições financeiras, com e sem sucesso. Se desde o início do negócio, procurou alguma vez empréstimos com bancos e outras instituições financeiras.

SECÇÃO 3 - COMPRAS E FORNECEDORES 1

Na secção 3, o foco das perguntas é na relação entre o retalhista e os seus fornecedores. Ou seja, no processo de compra do retalhista.

[3.01 – 3.08] – Se for um retalhista da linha de base, a lista de fornecedores com quem trabalhou em 2021, e se for retalhista for novo deverá listar os agrodealers com quem ele trabalhou ou que lhe forneceram os produtos durante a campanha agrícola 2022/2023. Perguntar também se houve algum insumo agrícola como semente, fertilizante orgânico (esterco/estrupe bovino, de galinha, Biol, compostagem, etc.), fertilizante inorgânico (Uréia, NPK, etc.), pesticidas, fungicida ou herbicida, que tentou comprar durante a campanha agrícola 2022/2023 e não conseguiu. Saber do retalhista se normalmente consegue comprar insumos agrícolas a crédito, se sim qual é a percentagem do custo total dos insumos que é comprado a crédito.

SECÇÃO 4 - VENDAS

Nessa secção o foco das perguntas é nas vendas do retalhista, ou seja, nos produtos que vende para os agricultores na campanha agrícola 2022/2023.

[4.01 a 4.06] - A primeira parte desta secção vai perguntar sobre as SEMENTES vendidas pelo retalhista. Esta parte do questionário pode ser dividida em 3 passos:

No primeiro passo, o retalhista deve reportar o número total de clientes e todos os produtos e ou instrumentos agrícolas vendidas na campanha agrícola 2022/2023. Do retalhista, saber quem foram os principais compradores dos seus insumos agrícolas, e de todos compradores, quantos porcos foram provenientes de cada cultura. O retalhista deve dizer a percentagem de compradores de cada tipo de insumo agrícola. Lembre que o valor total das percentagens deve ser 100%. Saber do retalhista todas as culturas para as quais ele vende semente, e a receita total proveniente da venda de todos tipos de sementes na campanha 2022/2023.

[4.07 – 4.22] - Depois, ter uma ideia do nível de procura de sementes de culturas específicas. Para estimar isso, deve 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 o retalhista reportou. Perguntar ao retalhista, qual é a receita total proveniente da venda de cada tipo de semente durante a campanha agrícola 2022/2023, ele deverá responder para cada cultura, para o milho, arroz, e todas outras culturas, e a soma da receita de sementes de todas culturas deve ser igual à receita total com sementes. Deverá perguntar número de tipos diferentes de semente que vendeu na campanha 2022/2023, e qual tipo vendeu mais no mesmo período. As mesmas perguntas serão aplicáveis para fertilizantes orgânicos, químicos, pesticidas, fungicidas e herbicidas.

[4.23 – 4.47] – 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. Deve-se perguntar ao retalhista a receita total do negócio a cada mês, a partir de Outubro de 2021 até Setembro de 2022, para poder medir esta variação.

Note também que, como agora perguntamos sobre a receita total do negócio, a soma da receita de todos os meses não pode ser menor do que a soma da receita dos insumos reportados. Nisso, o retalhista deverá confirmar a receita total somada de todos os meses na campanha 2022/2023.

[4.48 – 4.58] – Nesse grupo de perguntas será para 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. Perguntar ao retalhista qual foi o ganho (valor total em meticais) do negócio na campanha agrícola 2022/2023 depois de pagar todas as despesas, incluindo os salários de empregados e demais custos, mas não incluindo a renda que é paga a ele (o dono do negócio). Ou seja, qual o lucro do negócio de insumos na campanha agrícola 2022/2023. Deve reportar o lucro do negócio, a percentagem do estoque que não foi vendida na campanha 2022/2023. Nesta pergunta, é necessário que o(a) entrevistado(a) tenha uma noção de proporção, já que deve tentar estimar a parte de todo o seu estoque que não consegue vender em uma campanha. Perguntar ao retalhista se vendido terá produtos e insumos agrícolas a crédito, se sim, saber a percentagem da receita total vendida a crédito. Se vende a crédito, saber como normalmente faz o registo de vendas a crédito e por fim, saber em média, qual é a percentagem das vendas de insumos e produtos agrícolas a crédito que acaba não sendo paga.

SECÇÃO 5 - DISTRIBUIÇÃO

Na secção 5, confirmaremos se, além de actuar como fornecedor de insumos agrícolas, o(a) retalhista actua como revendedor de produtos finais, comprando a produção dos camponeses e a revendendo.

[5.01-5.02] – O retalhista deverá confirmar se a informação que forneceu que actuava como revendedor de insumos agrícolas na pergunta anterior do questionário é certa ou não. Se sim, se já actuou como distribuidor, mas não na campanha agrícola 2022/2023, ou actuou como distribuidor na última campanha agrícola 2022/2023. Queremos saber também os clientes do retalhista na actividade de distribuição (compra e venda) de produtos agrícolas.

[5.03] – Se for retalhista da linha de base, deverá confirmar a informação que forneceu durante a entrevista de 2021 em relação as culturas que distribuía, onde a lista das culturas aparecerá pré-carregada e o retalhista deverá indicar as que distribuiu.

[5.04] - Se for novo retalhista novo, não respondeu o questionário em 2021 durante a linha de base, o retalhista deverá dizer todas as culturas que ele distribuiu (comprou os produtos finais e revendeu) na campanha agrícola 2022/2023. Note que a pergunta sobre frutas que distribuiu serão perguntadas depois.

[5.05 a 5.09] - Depois de identificar todos os produtos distribuídos, perguntaremos sobre quantidade comprada e vendida, preço média de compra e venda, receita total proveniente da revenda especificamente para as culturas de arroz, milho e mandioca, durante a campanha agrícola 2022/2023.

[5.10 – 5.12] – O retalhista deverá dizer todas as frutas que ele distribuiu (comprou e revendeu) na campanha agrícola 2022/2023, custo total de compra das frutas adquiridas, e a receita total derivada da venda destas frutas no mesmo período.

[5.13 - 5.18] - Além das frutas, a castanha de caju também tem perguntas específicas nesta secção, o que não ocorre nas anteriores, como a quantidade comprada e vendida, preço médio por quilograma de compra aos produtores e venda ea receita total obtida toda informação relacionada a campanha agrícola 2022/2023.

[5.19] – Se já actuou como distribuidor, mas não na campanha agrícola 2022/2023, pense sobre todos os produtos com os quais actua na revenda/distribuição. Isto inclui a receita total em meticais com estes produtos na revenda e distribuição na campanha agrícola 2022/2023.

[5.20 – 5.24] – São perguntas que estão relacionadas a revenda de produtos agrícolas a crédito. Saber do retalhista se revende produtos agrícolas a crédito, se sim, ele deverá indicar a percentagem da sua receita proveniente da distribuição de produtos agrícolas que é vendida a crédito. Depois o retalhista deve pensar no produto mais importante para as suas vendas na revenda/distribuição de produtos agrícolas que vende a crédito. Perguntar qual é a percentagem de aumento no custo que cobra para vendê-lo a crédito (ou seja, se ele custasse 100 Meticais se o pagamento fosse feito na hora ("pronto pagamento"), quanto aumentaria o preço para vender à crédito. Saber também, em média, qual é a percentagem das revendas/distribuições de produtos agrícolas a crédito que acaba não sendo paga.

[5.25 – 5.37] – São perguntas que devem ser feitas ao retalhista relacionadas a serviços de pulverização de cajueiros. Deve saber do retalhista se ele fornece serviços de pulverização de cajueiros, para quantos produtores prestou serviços de pulverização, quantos atomizadores possui, a(s) marca(s), modelo(s). Para cada marca, quantos atomizadores possui, qual é o valor médio, quem pagou pelos custos de compra. Se o retalhista pagou parte do preço e o INCAJÚ/IAM pagou o resto ou se pagou parte do preço e a cooperativa pagou o resto, qual foi a comparticipação média em percentagem do valor que o retalhista pagou seu(s) atomizador(es) da marca em referência. Saber também qual tem sido o custo médio de manutenção, excluindo os custos de reparação, quem paga pelos custos de manutenção e por fim saber qual foi a sua comparticipação média em percentagem dos custos de manutenção do(s) seu(s) atomizador(es) de cada marca.

SECÇÃO 6 - DINÂMICA REGIONAL

Na secção 6, focaremos na dinâmica regional, ou seja, perguntas sobre a cobertura regional do negócio do retalhista.

[6.01 a 6.04] - Mapeia os povoados onde o(a) retalhista realiza a entrega dos seus produtos, os meios de transporte que usa para o efeito, motivo de escolha do mesmo meio e a quem pertence o meio de transporte.

[6.05 a 6.07] - pergunta sobre o povoado mais importante para os negócios do(a) retalhista, qual é o povoado que tem maior receita.

[6.08 a 6.11] - mapeia, entre todos os povoados nos postos administrativos onde o(a) retalhista actua (mesmo os povoados nestes postos administrativos onde não atua no momento), como ele vê o comércio de seus insumos nestas povoados.

SECÇÃO 7 - MARK-UP

"Mark-up" é um termo usado em economia para indicar quanto, do preço de um produto está acima do seu custo de produção e distribuição. Nesta secção, iremos mapear os preços de compra e de venda da semente e do fertilizante mais importante para o(a) retalhista. Tanto para os preços de compra quanto para os preços de venda, diferenciaremos os valores cobrados quando o pagamento é feito na hora ("pronto pagamento") e a crédito.

SECÇÃO 8 - CONHECIMENTO

Na secção 8, iremos fazer algumas das perguntas que também são realizadas no questionário do Agregado Familiar relacionadas ao conhecimento e as expectativas sobre métodos de produção. Especificamente, os índices destas perguntas no questionário do Agregado Familiar são 7.48, 7.60 a 7.65 e 7.66.

[8.01 – 8.40] Para avaliar o nível de conhecimento do retalhista sobre várias práticas e técnicas usadas na produção agrícola foram elaboradas várias perguntas. Esta é uma secção longa, então eles deveriam

tentar fazê-la não lentamente. Também é muito importante que o inquiridor seja capaz de explicar as questões na língua local relevante e que conheça todos os termos envolvidos nessa língua. Ao mesmo tempo, o inquiridor não deve explicar o que são realmente as práticas mencionadas, para que não revelem as respostas às perguntas.

[8.41 – 8.61] - Para esta pergunta, devem ser selecionadas todas as técnicas com as quais o(a) Retalhista tenha tido experiência. Para as técnicas numeradas de 1 a 9 entre as possíveis escolhas da pergunta anterior, faremos perguntas específicas para aquelas com as quais o(a) Retalhista tem experiência. Para cada uma delas, perguntaremos quando e com quem aprendeu a técnica e se utilizou a mesma na última campanha.

SECÇÃO 9 - JOGOS COMPORTAMENTAIS

Na secção 9, iremos fazer algumas das perguntas que também são realizadas no questionário do Agregado Familiar. Estas perguntas são jogos que tentam colocar o(a) Retalhista em situações hipotéticas e analisar como faria suas decisões em cada uma delas. Referir que **NUNCA HAVERÁ RECOMPENSAS para os jogos realizados.**