"The Role of Technology, Financial Resources and Business Skills in Microenterprise Development in Mozambique"

Activity Report and Implementation Plan – Pilot Phase 2012

Grant No. AID-OAA-F-12-00015

Principal Investigators:
Catia Batista, Nova University of Lisbon
Sandra Sequeira, London School of economics
Pedro C. Vicente, Nova University of Lisbon

Field Coordinator:
Matilde Gracio, Nova University of Lisbon

This report describes the activities undertaken for the last pilot phase of the project on "*The Role of Technology, Financial Resources and Business Skills in Microenterprise Development in Mozambique*". The goal of this pilot was to test the survey instruments and the main treatments arms of the intervention, as well as to conduct a listing of all microentrepreneurs in the markets located in the Maputo region in preparation of the sampling frame.

The pilot phase described in this report provided critical information that allowed us to fine-tune the survey instruments, identify the most adequate mix of incentives to ensure take up of the treatments and shed light on the most effective sampling strategies for this impact evaluation. The results from the pilot suggested two major changes: an increase in the number of visits for the financial literacy treatment; and a change in the unit of randomization of the treatment from the market level to the individual vendor level. These are budget-neutral changes, as described in the following sections of this report, but which we believe will improve the overall capacity of the project to yield meaningful results.

Section 1 describes the main activities conducted under this pilot phase, as well as the main findings and implementation strategies arising from the pilot experience. Section 2 discusses an updated implementation plan, including the main changes we propose to the original design and instruments use for data collection and for the treatment arms proposed for our project. Finally, section 3 proposes a methodology to assess the cost effectiveness of the interventions to be evaluated in this project.

1. Pilot activities

a. Formalities – Credentials and Certificates

The first step to enable conducting the final stage of the pilot study described in this report was to obtain credentials both from the government and the municipality (more specifically, from the Pelouro dos Mercados e Feiras of the city of Maputo). Additionally, a certificate from Carteira Móvel, the main implementing partner, was also required in order to legally perform mobile money (mKesh) treatments.

These credentials proved critical to ensure the necessary cooperation from the head of the markets and the market microentrepreneurs in order to conduct the study.

b. Survey Instruments and Main Treatment Arms

Following a four-day training program of all the enumerators selected to participate in the project, the survey instruments were tested in the field. Both the training session and the pilot tests led to significant changes in the wording and structure of the survey instruments and of the financial literacy manual. Our main concern was to ensure that the wording of both would conform to the everyday vocabulary of the vendors, and that the content of the financial literacy manual was not too abstract to be fully understood by our targeted sample. This allowed us to gauge the overall literacy levels of this segment of the population and to identify the most effective approach to teaching the material.

c. Implementation Strategy

Market Selection

The pilot was conducted in two markets of the city of Maputo in Mozambique: *Mercado do Povo* and *Mercado do Polana-Caniço*. These are average sized markets and are representative of the universe of markets in the capital in terms of the type of vendors who operate therein and of the overall market-level infrastructure.

Given the length of each of the treatments (particularly the more lengthy financial literacy treatment), the pilot was conducted among 8 vendors, corresponding to two vendors per treatment.

Survey and Treatments schedule

Individuals in the **control group** were to be administered the baseline and outcome questionnaires on the same visit.

Individuals receiving the **mKesh treatment** were also to be administrated the baseline questionnaire, treatment and outcome questionnaires during the same visit.

Individuals assigned to the **financial literacy treatment** received a total of four visits. During the first visit, the research team implemented the baseline questionnaire and conducted the first module of the financial literacy training program, which consisted in explaining the concepts of revenue, profit, savings, investment and what constituted valid expenses for the business. The purpose of the second visit was to administer the second module of the financial literacy program which involved creating a balance sheet and budget for the business. At that stage, we also distributed the financial logbooks and encouraged vendors to track their expenses, credit sales and revenue on a regular basis. The third visit aimed at answering all questions from treated intervals about the intervention materials and to examine how (and whether) the financial logbooks were being used. The fourth and final dissemination visit was used to implement the outcome questionnaire and test if the financial literacy program had any impact on average levels of financial literacy.

Individuals receiving **both the financial literacy and the mKesh treatments,** faced a similar implementation schedule but the mobile banking (mKesh) treatment was only administered during the fourth visit.

d. Incentives for Take-Up

A system of incentives for take-up was constructed and tested in order to fully ensure the effective implementation of treatments. Due to the small number of vendors interviewed during the pilot, definite findings on the effectiveness of these incentives can naturally not be presented. Nevertheless, an informative evaluation of the reaction of the microentrepreneurs in the pilot to the incentives is presented in this report.

Scheme of Incentives

There are two distinct types of incentives: 'participation' in the treatment and 'commitment' to the treatment. Even though we label them differently, these incentive schemes are sure to be complementary and balanced among treatments.

For the **financial literacy treatment**, the *participation incentive* is a 20MTN purchase, used to have market vendors fill in the financial logbooks at the time of our team's visit. This allows them to actually write in the logbook and immediately clarify any issues that may arise. Additionally, vendors were provided with an incentive to fill in the financial logbooks after the research team's visit, the *commitment incentive*. When the logbooks were distributed, all targeted individuals were informed that they would receive 130MTN (equivalent to 5USD) if they filled in their logbooks correctly. Note that our revisits were randomly scheduled to ensure that vendors were not strategically responding to these incentives, and that the payment was only made during our final visit.

Vendors assigned to the **mKesh treatment group** were given a 76MTN participation incentive, in order to experiment and test usage of the mKesh service. Additionally, the commitment incentive for this group of vendors consisted of paying 5% of the average mKesh value kept in their account each month, over a three-month period with a top limit of 25MTN per month (corresponding to 5% of an average monthly mKesh value of 500MTN).

Those assigned to **both treatments** were given both sets of incentives given that take up also implied doubling efforts in this case.

Receptivity towards Incentives

We obtained different reactions towards the incentives, depending on the type of treatment and the type of incentive. Still, as expected, monetary

incentives generally motivated microentrepreneurs to perform the incentivized tasks.

The **participation bonus on the financial literacy treatment** was not perceived as an actual incentive, given that the purchase is done in ex post intervention environment.

The **commitment bonus on the financial literacy treatment** triggered quite a positive reaction. Nevertheless, the effects of this enthusiasm were not directly translated into action due to the doubts arising when market vendors attempted to fill in the financial logbooks on their own.

The **participation bonus of the mKesh treatment** proved to be of crucial importance in gaining the confidence of individuals receiving this treatment. By experimenting the service, individuals are reassured that it represents no danger and will have no hidden costs for them; the enumerator is able to gain the trust from the interviewees.

The **commitment bonus of the mKesh treatment** is the one that is more complex to explain, since it involves complex concepts (namely the concept of "percentage"), and also because it is applied in the context of a service that is brand new for the vendor.

Vendors subject to **both treatments** are the most enthusiastic and more responsive to the incentives, has they realize the considerable amount of benefits that the different steps of the treatment contain.

e. General Observations and Comments on Receptivity to Different Treatment Arms

As a general statement, the targeted sample reacted enthusiastically to the idea of participating in the study. Nevertheless, we were able to devise improvements to different segments in the treatment arms that enabled achieving more positive responses from the targeted sample.

The **financial literacy treatment** was always very much welcome. And targeted individuals gained renewed interest once they were shown the manual – which all vendors never lost or forgot when the research team revisited them. Moreover, it became clear (due to the fact that vendors always presented questions and doubts about the manual's contents when they were revisited) that they had read the manual after it was given to them. It also stood out the fact that they shared the information with other members of their household. In fact, there was one intervention that was interrupted due to refusal of a female

respondent's husband to continue the treatment. This vendor was substituted by another female.

The **mKesh treatment** was also positively perceived, although we realized that the lack of on-site mKesh agents affected negatively the trust towards the service - a problem that was not so strongly observed in vendors that had both treatments. In order to minimize this problem, we have agreed with our partner Carteira Movel to recruit additional mKesh agents within markets, which should augment the confidence of target individuals in this treatment.

f. Methodological strategies for approaching the targeted sample

Pilot activities were particularly helpful in understanding the difficulties that could be found in the field when approaching our targeted sample and attempting to ensure participation in the program.

An important first finding of the pilot was that it is crucial to start all field activities by initially approaching the head of the market to seek permission to conduct the survey, and to increase the perceived credibility and legitimacy of the whole intervention.

Second, it became clear that there was considerable interest for all treatments, provided that our enumerators would make sure that the opportunity cost of participation was low. Enumerators were trained to allow the microentrepreneurs to continue operating their business while the treatments were being administered, and they quickly detected when would be the most convenient times to conduct the interviews given activity peaks in each market. Our enumerators were also trained in how to deal with challenging situations such as the difficulty in interviewing female headed businesses, when their spouses are unlikely to give permission. To counter this problem, we recruited both female and male enumerators and sought the support of the head of the market to persuade female vendors to participate.

2. Proposed Changes to the Design

There were two main findings from the pilot. First, our research team learned that an effective implementation of the financial literacy program required more intensive one-on-one training sessions than originally planned. This need is justified by the fact that we faced extremely low levels of financial literacy and high levels of interest in learning concepts related to the management of the micro-business.

Second, the listing of urban markets that our research team gathered from other provinces in Southern Mozambique proved to be too heterogeneous to allow an effective sampling at the market level. While vendors are similar, most urban markets we identified outside of the city of Maputo were small and quite heterogeneous, preventing an adequate stratification for the randomization of the treatments.

These findings, together with the increased cost of the additional visits projected for the financial literacy program, suggested that the current budget would not suffice to cover all transportation costs to markets outside the greater Maputo area. As such, we propose to adjust the original design to conduct the randomization of the treatments at the level of the individual vendor, restricted to markets in the city of Maputo and its suburbs, as opposed to the level of the market. This would allow us to maximize our statistical power among a representative group of vendors, as well as implementing a more effective financial literacy intervention, without compromising our initial budget.

The main concern with an individual–based randomization is the fact that it can increase the probability of contamination of control groups through spillovers at the level of the market. Our extensive mapping of the largest markets in the city of Maputo revealed that the geographic and social distance between vendors operating in the same market could be quite high, suggesting that the probability of spillovers in these markets is minimal. To ensure that this is the case, we propose to randomize treatments across genders, sectors and across geographic location in the market.

a. Randomization - Mapping of the Markets

To obtain a scheme of the markets, it is essential to the newly proposed individual level randomization for the study. The main idea to construct this market mapping for the individual randomization is to construct a zip code sort of structure for each market. In order to do so, it is necessary to first perform a complete drawing of the market, paying special attention to market entrances and segmentations of the market. After having produced this overview of the market, different market sections are created. Each section is then thoroughly represented, including a count of store numbers, and the main characteristics of each store (type of store, gender of the vendor, type of product).

The attribution of the zip-code (e.g. 01-01-001), is made according to the following rule: i) 01 is the attributed number for each market; ii) 01 indicates the section number which is indicated in the overview scheme (there is no market with over 99 sections); additionally, even numbers are attributed to stores in a vertical section and odd numbers to those stores located in the horizontal

sections of the scheme; iii) 001 denotes the store number, with even numbers being assigned to the right sided stores and odd numbers to the left sided stores (taking right and left as the relative position to the previously defined main entrance).

This zip code system was created in order to attenuate the disparities that a simple scheme could create. This will also allow us to have a staged system to do the randomized attribution of treatments.

b. Modifications to the Survey Instruments, Financial Literacy Manual and Financial Logbooks

The survey questionnaire experienced several changes in wording and structure, so as to accord to the vocabulary and level of literacy of the respondents and to ensure an optimal duration for the interviews. The modules that were most changed were the ones relating to financial literacy indicators, measures of risk aversion and operational indicators of the micro-business. As is commonly discussed in the literature, these are the indicators that are most challenging to capture in low literacy, low income environments.

The financial literacy manual was also subject to several changes to adjust the wording and the examples provided to the level of literacy of our targeted sample. All modules were extensively tested with both female and male vendors.

The financial logbooks were originally devised to ensure adequate tracking and monitoring of the microentrepreneur's business activities, therefore allowing for a more effective management of the microenterprise. Modifications to logbooks were made in order to: (i) provide more guidance on how to fill in the logbooks, including more detailed examples of how to fill in the logbook; (ii) have a more direct mapping between the concepts taught in the financial literacy course and the categories of expenditure and revenue in the logbook; (iii) ensure that the logbook conforms to the needs of different types of microentrepreneurs operating very different businesses.

c. Placement of mKesh Agents

As described in section 1, there are no mKesh agents within most urban markets of Maputo (only one out of ten markets has an mKesh agent), which would render mKesh treatments more difficult by creating accessibility and trust problems for microentrepreneurs. We have therefore arranged with our partner,

Carteira Movel, that additional mKesh agents will be recruited to operate within the markets where our project will take place.

Recruitment of new mKesh agents will take place in January, immediately before the beginning of fieldwork, in order to avoid contamination problems before the start of the study.

3. Cost-Benefit Analysis Methodology

The calculation of the benefits net of costs implied by the interventions proposed in this project is crucial to make eventual decisions on scaling-up of the proposed initiatives.

The costs implied by each of our treatment arms are well defined and easy to estimate based on the fieldwork to be implemented by our research team. We currently have a well defined budget, which may suffer adjustments in the field. Final values related to the intervention (as opposed to measurement) will be carefully recorded and used for the purpose of this cost-benefit calculation.

There are no financial costs for individuals targeted by our interventions, and the opportunity costs of the intervention for microentrepreneurs should be safe to ignore given our enumerators strategy of avoiding any disruption to the business of market vendors.

The benefits of each treatment arm may be evaluated by looking at the difference in the time variation of business performance indicators (such as revenue and profits of microentrepreneurs' businesses) and family earnings for business owners and workers between each of the treatment groups and the control group.

QUESTIONÁRIO DE LINHA DE BASE

PROJECTO "INTRODUÇÃO DE MOBILE BANKING EM MOÇAMBIQUE E LITERACIA FINANCEIRA"

NOVAFRICA - UNIVERSIDADE NOVA DE LISBOA

INT_ID - Número de Entrevistador:			**HH_ID - Número de Entrevista:**	

[Entrevistador: Escreva os nomes da Província, Distrito, Localidade, bem como o número da área de enumeração.]

Província		**Distrito**		**Localidade**		**Mercado**		**# AE**	

Bom dia/Boa tarde, chamo-me [nome] estou a realizar um inquérito que procura entender quais os desafios enfrentados pelos vendedores nos mercados da cidade de Maputo. Este estudo está a ser feito pela Universidade e foi autorizado pelo município de Maputo [se pedido, mostrar credencial e referir que o chefe de marcado foi contactado]. O inquérito é confidencial, ninguém terá acesso aos dados excepto os investigadores. A entrevista vai durar aproximadamente 45 minutos. Podemos começar?

	Dia		Mês		Ano	
Data da entrevista *[Entrevistador: Insira dia, mês, e ano]*						

	Hora		Minuto	
Hora de início da entrevista *[Entrevistador: Insira hora e minuto, use relógio de 24 horas.]*				

A1. Este negócio é uma banca ou uma loja?	
Banca	1
Loja	2

A2. É o dono/a desta banca/loja? *[Entrevistador: Salte próximas duas perguntas se a resposta for sim.]*	
Não	0
Sim	1

A3. *Entrevistador: Se o respondente não for o dono, pergunte:* **O dono está alguma vez presente para tomar conta do dia-a-dia do negócio?** *Se não, finalize a entrevista, tome nota e notifique o supervisor.]*	
Não	0
Sim	1

A4. *Entrevistador: Se o dono estiver alguma vez presente, pergunte:* **Qual o dia e hora que podemos marcar com o dono para realizar a entrevista?**
_____ Dia e hora em que o dono esta presente. *[Entrevistador: Agradeça a cooperação mas visitaremos novamente quando o dono estiver presente. A entrevista fica adiada até ao encontro com o dono. Se conseguir obter o número de celular do dono escreva-o: _____; Caso não consiga introduza 999]*

A5. Qual é o seu nome completo, com alcunha se tiver? *[Entrevistador: Se o respondente recusar responder introduza ND,finalize a entrevista, tome nota e notifique o supervisor.]*
_____
_____
_____

A6. Quais são o(s) números de telefone celular que tem? *[Entrevistador: Se o respondente recusar responder, finalize a entrevista, tome nota e notifique o supervisor. Teste cada número de telefone celular com um "bip" para verificar que não houve enganos e o telefone celular toca. Caso não possua celular, introduza ND.]*	
Mcel	
Vodacom	
Movitel	

A7. *[Entevistador: Se respondeu não ter telefone celular]* **Se precisasse, quais são o(s) números de telefone celular que poderia usar?**	
1.	4.
2.	5.
3.	6.

B – HISTÓRIA DO NEGÓCIO

B1. Há quanto tempo tem a sua banca/loja neste mercado? *[Entrevistador: Escreva o tempo em número de anos e/ou em meses.]*	
Anos	
Meses	
Não sabe. *[Não leia.]*	999

B2. Qual era a sua ocupação principal antes de abrir a sua banca/loja?			
Estudante	1	Artesão/trabalhador manual (alfaiate, carpinteiro, ferreiro)	10
Agricultor na machamba da familia	2	Religioso (ex: pastor ou imane)	11
Agricultor assalariado	3	Profissional especializado (advogado, contabilista, enfermeiro, engenheiro)	12
Doméstico/trabalha em casa	4	Professor	13
Empregado doméstico	5	Forças armadas/policia/segurança	14
Mineiro	6	Funcionário público	15
Pescador	7	Outro trabalhador assalariado	16
Comerciante	8	Nunca teve nenhum emprego	17
Empresário	9	Não sabe *[Não leia.]*	999
		Outra *[Especifique]:* _____	18

B3. Quais são os produtos ou serviços principais que vende actualmente na sua banca/loja?			
Produtos alimentares duráveis (ex: arroz, farinha)	1	Bebidas	5
Produtos alimentares perecíveis (ex: fruta, legumes, peixe, carne)	2	Roupa	6
Animais vivos	3	Artigos para a casa (ex: pilhas, cadernos)	7
Refeições feitas/restaurante	4	Não sabe *[Não leia.]*	999
		Outro *[Especifique]:* _____	8

B4. No ano em que comecou a sua banca/loja, que produtos ou serviços principais vendia?			
Produtos alimentares duráveis (ex: arroz, farinha)	1	Bebidas	5
Produtos alimentares perecíveis (ex: fruta, legumes, peixe, carne)	2	Roupa	6
Animais vivos	3	Artigos para a casa (ex: pilhas, cadernos)	7
Refeições feitas/restaurante	4	Não sabe *[Não leia.]*	999
		Outro *[Especifique]:* _____	8

B5. Qual foi o investimento inicial que fez na sua banca/loja? Considere todo o equipamento e os produtos que precisou de comprar para começar a funcionar (barraca, bancos, prateleiras, máquinas ou outros equipamentos)? *[Entrevistador: Insira montante exacto referido pelo respondente em Meticais.]*	_____ MTn

B5.B *[Entrevistador: Se o respondente disser que não sabe a reposta à pergunta anterior, insista com os intervalos seguintes.]*	
0-250 MTn	1
251-500 MTn	2
501-1,000 MTn	3
1,001-2,000 MTn	4
2,001-4,000 MTn	5
4,001-7,000 MTn	6
7,001-10,000 MTn	7
10,001-15,000 MTn	8
+15,000MTn	9
Não sabe. *[Não leia.]*	999

B6. Como foi adquirida esta banca/loja? (modo principal)	
Poupanças do proprietário principal	1
Poupanças de outro proprietário	2
Empréstimo bancário	3
Empréstimo familiar ou de amigos	4
Herança	5
'7 Milhões'	6
Outro. Especifique: _____;	7
Não sabe. *[Não leia.]*	999

B7. Qual o número de empregados nesta banca/loja (TOTAL)? *[Entrevistador: Se a resposta for zero empregados salte para B9]*	_____ número de empregados

B8. Qual o número de empregados nesta banca/loja que são membros do agregado familiar?	_____ número de empregados

B9. Qual é o horário em que a sua banca/loja esta aberta? *[Entrevistador: Escreva 0000 em hora de abertura caso nesse dia a banca/loja não abra.]*

	Hora de abertura	Hora de fecho	Fecha para almoço? (S/N)
Dias de Semana			
Sábado			
Domingo			

B10. Quantos dias por semana é que está pessoalmente a tomar conta da sua banca/loja no mercado?	_____ dias

B11. Quantas horas por dia é que está pessoalmente a tomar conta da sua banca/loja no mercado?	_____ horas

B12. *[Entrevistador: Salte para X13. Se não tem empregados]* **Quantas horas por semana é que cada empregado trabalha em média na sua banca/loja?**	_____ horas

B13. Preenche regularmente algum dos seguintes cadernos com a actividade do seu negocio?	1- Sim; 0- Não; 999- Não sabe
Caderno de registo de vendas	
Caderno de relação de clientes a crédito	
Caderno de inventariação de produtos	

C - NEGÓCIO: GASTOS

C1. Onde compra os produtos e materiais para venda na sua banca/loja?	
Num mercado grossista. Especifique: _____	1
Importado (mukheristas).	2
Armazéns	3
Outro. Especifique: _____	4
Não sabe. *[Não leia.]*	999

C2. Com que regularidade é que compra produtos e materiais para venda na sua banca/loja?	
Todos os dias.	1
Mais do que uma vez por semana	2
Uma vez por semana	3
Mais do que uma vez por mês	4
Uma vez por mês	5
Outro. Especifique: _____	6
Não sabe. *[Não leia.]*	999

C3. Como selecciona que produtos e materiais comprar? *[Entrevistador: Espere pela resposta e depois codifique de acordo com a seguinte lista. Não leia as opções a não ser que o entrevistado não sugira nenhuma resposta.]*	
Compro os produtos que mais vendi na semana/mês anterior	1
Compro os produtos que encontro mais baratos no mercado grossista	2
Compro os produtos que as outras bancas parecem estar a vender bem	3
Outro. Especifique: _____	4
Não sabe. *[Não leia.]*	999

C4. Considere os seus três fornecedores de produtos e materiais mais importantes.

	Nome da loja ou do fornecedor	Localização?	Quanto lá gasta por mês?	Há quantos meses é seu fornecedor?
1			_____ MTn	_____ meses
2			_____ MTn	_____ meses
3			_____ MTn	_____ meses

C5. Num dia normal, os produtos e materiais que tem armazenados na sua banca/loja (stock) permitem continuar a vender por mais quantos dias?	_____ dias

C6. Quando decide comprar mais produtos para vender na sua banca/loja, ainda tem stock acumulado para vender quantos dias?	_____ **dias**

C5. No momento em que se dirige aos seus fornecedores para comprar novos produtos e materiais para a sua banca/loja, com os produtos e materiais que ainda tem (stock), quantos dias podia ainda continuar a vender?	_____ dias

C6. Num dia normal, os produtos e materiais que tem armazenados na sua banca/loja (stock) permitem continuar a vender por mais quantos dias?	_____ dias

C7. Quais foram as suas despesas relacionadas com a sua banca/loja nas seguintes categorias nos últimos 7 dias? *[Entrevistador: Peça ao respondente para consultar o caderno de registos da banca/loja, caso este exista. Escreva ND caso o respondente não dê informação relativa a alguma categoria.]*

			Despesas de transporte (do próprio)	Despesas de transporte (produtos)	Compra de produtos e materiais	Empregados (salários, transporte, etc)		Outro
Dia anterior								Especifique: _____
			_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn		_____ MTn
	Como pagou estas despesas? (modo principal)	Com dinheiro ganho no próprio dia ou no dia anterior	1	1	1	1		1
		Com dinheiro que tem guardado há mais tempo	2	2	2	2		2
		A crédito/fica a dever	3	3	3	3		3
		Cheque	4	4	4	4		4
		Não sabe. *[Não leia.]*	999	999	999	999		999
Dia 6								Especifique: _____
			_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn		_____ MTn
	Como pagou estas despesas? (modo principal)	Com dinheiro ganho no próprio dia ou no dia anterior	1	1	1	1		1
		Com dinheiro que tem guardado há mais tempo	2	2	2	2		2
		A crédito/fica a dever	3	3	3	3		3
		Cheque	4	4	4	4		4
		Não sabe. *[Não leia.]*	999	999	999	999		999
Dia 5								Especifique: _____
			_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn		_____ MTn
	Como pagou estas despesas? (modo principal)	Com dinheiro ganho no próprio dia ou no dia anterior	1	1	1	1		1
		Com dinheiro que tem guardado há mais tempo	2	2	2	2		2
		A crédito/fica a dever	3	3	3	3		3
		Cheque	4	4	4	4		4
		Não sabe. *[Não leia.]*	999	999	999	999		999
Dia 4								Especifique: _____
			_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn		_____ MTn
	Como pagou estas despesas? (modo principal)	Com dinheiro ganho no próprio dia ou no dia anterior	1	1	1	1		1
		Com dinheiro que tem guardado há mais tempo	2	2	2	2		2
		A crédito/fica a dever	3	3	3	3		3
		Cheque	4	4	4	4		4
		Não sabe. *[Não leia.]*	999	999	999	999		999
Dia 3								Especifique: _____
			_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn		_____ MTn
	Como pagou estas despesas? (modo principal)	Com dinheiro ganho no próprio dia ou no dia anterior	1	1	1	1		1
		Com dinheiro que tem guardado há mais tempo	2	2	2	2		2

		A crédito/fica a dever	3	3	3	3		3
		Cheque	4	4	4	4		4
		Não sabe. *[Não leia.]*	999	999	999	999		999
Dia 2								Especifique: _____
			_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn		_____ MTn
	Como pagou estas despesas? (modo principal)	Com dinheiro ganho no próprio dia ou no dia anterior	1	1	1	1		1
		Com dinheiro que tem guardado há mais tempo	2	2	2	2		2
		A crédito/fica a dever	3	3	3	3		3
		Cheque	4	4	4	4		4
		Não sabe. *[Não leia.]*	999	999	999	999		999
Dia 1								Especifique: _____
			_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn		_____ MTn
	Como pagou estas despesas? (modo principal)	Com dinheiro ganho no próprio dia ou no dia anterior	1	1	1	1		1
		Com dinheiro que tem guardado há mais tempo	2	2	2	2		2
		A crédito/fica a dever	3	3	3	3		3
		Cheque	4	4	4	4		4
		Não sabe. *[Não leia.]*	999	999	999	999		999

C8. Quais foram, aproximadamente, as despesas relacionadas com a sua banca/loja nas seguintes categorias no último mês? *[Entrevistador: Escreva 999 caso o respondente não dê informação relativa a alguma categoria.]*	
Despesas de transporte (do próprio)	_____ MTn
Despesas de transporte (produtos)	_____ MTn
Compra de produtos e materiais	_____ MTn
Empregados	_____ MTn
Taxa de mercado, água, energia e outros gastos operacionais	_____ MTn
Outro. Especifique: _____	_____ MTn

C9. Durante o último ano, quão seguro/a (sem medo de ser assaltado) se tem sentido:						
	Inseguro		Nem seguro, nem inseguro	Seguro		Não sabe. *[Não leia.]*
	Muito inseguro	Pouco Inseguro		Pouco Seguro	Muito seguro	
Aqui na sua banca/loja?	1	2	3	4	5	999
Andando aqui ao pé do mercado quando esta escuro (noite ou madrugada)?	1	2	3	4	5	999
Andando aqui ao pe do mercado durante o dia?	1	2	3	4	5	999

C10. Durante o último ano, quantas vezes:					
	Nunca	Uma vez ou duas	Algumas vezes	Muitas vezes	Não sabe. *[Não leia.]*
Roubaram dinheiro da sua banca/loja?	1	2	3	4	999
Roubaram produtos ou materiais da sua banca/loja?	1	2	3	4	999
Roubaram o seu dinheiro pessoal enquanto estava na sua banca/loja?	1	2	3	4	999
Foi ameaçado fisicamente na sua banca/loja?	1	2	3	4	999
Foi roubado aqui perto do mercado?	1	2	3	4	999
Foi ameaçado fisicamente aqui perto do mercado?	1	2	3	4	999
Foi roubado em sua casa?	1	2	3	4	999

C11. Qual foi o valor que perdeu no último ano devido a: *[Entrevistador: Escreva ND caso o respondente não dê informação relativa a alguma categoria.]*	
Roubo (ou desvios) de dinheiro da sua banca/loja?	_____ MTn
Roubo (ou desvios) de produtos/materiais da sua banca/loja?	_____ MTn
Perdas por danificação de produtos	_____ MTn
Roubo de dinheiro perto do mercado?	_____ MTn
Roubo de dinheiro em casa?	_____ MTn

D- NEGÓCIO: RENDIMENTOS (VENDAS)

D1. Quantos clientes, aproximadamente, compraram produtos e serviços na sua banca/loja nos últimos 7 dias? *[Entrevistador: Escreva 999 caso o respondente não dê informação relativa a alguma categoria. Escreva ND caso a loja/banca não tenha estado aberta nesse dia]*	
Dia anterior	_____ clientes
Dia 6	_____ clientes
Dia 5	_____ clientes
Dia 4	_____ clientes
Dia 3	_____ clientes
Dia 2	_____ clientes
Dia 1	_____ clientes

D2. Considere os seus três clientes de produtos e serviços mais importantes (aqueles que gastam mais dinheiro na sua loja por mes ou por ano). ? *[Entrevistador: Escreva ND caso o respondente não tenha clientes fixos.]*

	Endereço (Bairro)	Quanto compra por mês?	Há quantos meses/anos é seu cliente?
1		_____ MTn	_____ meses/anos
2		_____ MTn	_____ meses/anos
3		_____ MTn	_____ meses/anos

D3. Quais foram as suas vendas na sua banca/loja nas seguintes categorias nos últimos 7 dias? *[Entrevistador: Peça ao respondente para consultar o caderno de registos da banca/loja, caso este exista. Escreva 999 caso o respondente não dê informação relativa a alguma categoria.]*

			Vendas		
			Item principal 1	Item principal 2	Resto
Especifique:			_____	_____	
Dia anterior			_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn
	Como recebeu o valor destas vendas? (modo principal)	Dinheiro	1	1	1
		Cheque	2	2	2
		A crédito/fica a dever	3	3	3
		Não sabe. *[Não leia.]*	999	999	999
Dia 6			_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn
	Como recebeu o valor destas vendas? (modo principal)	Dinheiro	1	1	1
		Cheque	2	2	2
		A crédito/fica a dever	3	3	3
		Não sabe. *[Não leia.]*	999	999	999
Dia 5			_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn
	Como recebeu o valor destas vendas? (modo principal)	Dinheiro	1	1	1
		Cheque	2	2	2
		A crédito/fica a dever	3	3	3
		Não sabe. *[Não leia.]*	999	999	999
Dia 4			_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn
	Como recebeu o valor destas vendas? (modo principal)	Dinheiro	1	1	1
		Cheque	2	2	2
		A crédito/fica a dever	3	3	3
		Não sabe. *[Não leia.]*	999	999	999
Dia 3			_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn
	Como recebeu o valor destas vendas? (modo principal)	Dinheiro	1	1	1
		Cheque	2	2	2
		A crédito/fica a dever	3	3	3
		Não sabe. *[Não leia.]*	999	999	999
Dia 2			_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn
	Como recebeu o valor destas vendas? (modo principal)	Dinheiro	1	1	1
		Cheque	2	2	2
		A crédito/fica a dever	3	3	3
		Não sabe. *[Não leia.]*	999	999	999
Dia 1			_____ MTn	_____ MTn	_____ MTn
	Como recebeu o valor destas vendas? (modo principal)	Dinheiro	1	1	1
		Cheque	2	2	2
		A crédito/fica a dever	3	3	3
		Não sabe. *[Não leia.]*	999	999	999

D4. Quais foram, aproximadamente, as suas vendas na sua banca/loja nas seguintes categorias no último mês? [Entrevistador: escreva 999 caso o repondente não dê informação relativa a alguma categoria. Escreva ND caso o o numero de items do respondente termine Entrevistador: Escreva ND caso o respondente não dê informação relativa a alguma categoria.]

Item principal 1. Especifique: _____	_____ MTn
Item principal 2. Especifique: _____	_____ MTn
Item principal 3. Especifique: _____	_____ MTn
Item principal 4. Especifique: _____	_____ MTn
Item principal 5. Especifique: _____	_____ MTn
Resto. Especifique: _____	_____ MTn

E - NEGÓCIO: ACTIVO

E1 - *[Entrevistador: Para os bens listados abaixo, LER:]* **Quantos (bens) é que a banca/loja tem?** *[Entrevistador: Se não tem nenhum, escreva 0. Caso não dê informação relativa a Igum dos items introduza 999]* **Se quiséssemos montar uma banca/loja parecida com a sua, quanto nos custaria cada um destes bens, no estado em que se encontram os seus?**			
	Bens	**Número**	**Custo total (de Mercado, hoje)**
a.	Calculadora	____	_____ MTn
b.	Caixa registadora	____	_____ MTn
c.	Mesa	____	_____ MTn
d.	Cadeira	____	_____ MTn
e.	Ventoinha	____	_____ MTn
f.	Cofre	____	_____ MTn
g.	Gradeamento de protecção	____	_____ MTn
h.	Local para armazenamento de produtos	____	_____ MTn
i.	Ferro de engomar	____	_____ MTn
j.	Geleira	____	_____ MTn
k.	Congelador	____	_____ MTn
l.	Máquina de costura	____	_____ MTn
m.	Rádio	____	_____ MTn
n.	Televisor	____	_____ MTn
o.	Relógio (parede)	____	_____ MTn
p.	Gerador	____	_____ MTn
q.	A sua banca/loja tem algum outro objecto de valor? Especifique_____		_____ MTn

E7. Tem um local para armazenamento do seu stock?	
Sim	1
Não	0

E8. *[Entrevistador: caso tenha respondido sim]* ***Este local permite-lhe armazenar stock para quantos dias de venda?***	

Tem um local para armazenamento do seu stock? (sim/nao)
Se sim, este local permite-lhe armazenar stock para quantos dias de venda? (aqui talvez o melhor seja prestar atencao 'a medida que as pessoas usam mais intuitivamente para o seu stock)

E9. Qual é a principal fonte de energia que usa para iluminação na banca/loja?	
Electricidade	1
Gerador / Placa solar	2
Petróleo	3
Vela	4
Lanterna	5
Lenha	6
Gás	7
Outro (especifique) _____	8
ND	8
Não sabe [*Não leia.*]	999

E10. Como obtém água de beber para a banca/loja?	
Chuva	1

Rio	2
Poço sem bomba (céu aberto)	3
Fontanário	4
Canalizada	5
Agua de casa	6
Outro (especifique) _____	7
ND	8
Não sabe [*Não leia*.]	999

F - NEGÓCIO: PASSIVO

F1. Tem algum empréstimo presentemente no banco?	
Não	0
Sim	1
Não sabe. *[Não leia.]*	999

F2. Tem algum empréstimo com um familiar ou outra pessoa?	
Não	0
Sim	1
Não sabe. *[Não leia.]*	999

F3. *[Entrevistador: Se tem algum tipo de empréstimo, pergunte:]* **Para que usou o dinheiro TOTAL dos empréstimos que tem? (uso mais importante)**	
Despesas dia-a-dia	1
Gastos em cerimónia/funeral	2
Gastos em vestuário	3
Bens duradouros para a casa (ex: rádio, televisor, bicicleta)	4
Despesas de saúde	5
Despesas de educação	6
Investimento na machamba (fertilizantes, sementes, ferramentas, etc)	7
Investimento na loja/banca ou outro negócio	8
Poupou-guardou o dinheiro	9
Outro. Especifique: _____	10
Não sabe. *[Não leia.]*	999

F4. *[Entrevistador: Se tem algum tipo de empréstimo, pergunte:]* **Para que usou o dinheiro TOTAL dos empréstimos que tem? (segundo uso mais importante)**	
Despesas dia-a-dia	1
Gastos em cerimónia/funeral	2
Gastos em vestuário	3
Bens duradouros para a casa (ex: rádio, televisão, bicicleta)	4
Despesas de saúde	5
Despesas de educação	6
Investimento na machamba (fertilizantes, sementes, ferramentas, etc)	7
Investimento na loja/banca ou outro negócio	8
Poupou-guardou o dinheiro	9
Outro. Especifique: _____	10
Não sabe. *[Não leia.]*	999

F5. Já tentou pedir um empréstimo no banco e foi recusado?	
Não	0
Sim	1
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G – POUPANÇA (LUCRO DO NEGÓCIO)

G1. *[Entrevistador: Por favor preencha sem ler as possíveis respostas.]* **Diga-me por favor o que entende por poupança.**	
O respondente mencionou a ideia de querer comprar uma coisa com algum valor.	1
O respondente mencionou a ideia de guardar dinheiro para mais tarde.	2
Outro. [Especifique:_____]	3
Não sabe.	999

G2. Quais os seus objectivos quando poupa (põe dinheiro de lado para usar mais tarde)? *[Entrevistador: Indique todos os objectivos referidos pelo respondente mas não leia as opções disponiveis na resposta.]*	
Investir no negócio	1
Ter dinheiro no futuro para as despesas diárias da casa	2
Ter dinheiro no futuro para as despesas em bens duráveis para a casa	3
Poder mandar as crianças para a escola	4
Estar preparado/a para qualquer problema de saúde	5
Outro. Especifique: _____	6
Não sabe. *[Não leia.]*	999

**G3. Quais são os métodos que conhece para ajudar a poupar? [***]*	
Empréstimo	1
Pedi a um comerciante local para guardar dinheiro	2
Conta bancária	3
Xitique	4
Guardar o dinheiro em casa	5
Jóias ou materiais preciosos	6
Animais	7
Outro. Especifique: _____	8
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G4. Tem algum familiar ou pessoa conhecida a quem tenha dado um empréstimo nos ultimos 12 meses? *[Entrevistador: Se o respondente disser que não salte para a pergunta X6.]*	
Não	0
Sim	1
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G5.A Qual o valor desse(s) empréstimos? *[Entrevistador: Relembre ao respondente que toda a informação recolhida neste inquérito será confidencial. Ninguém terá acesso a esta informação senão os investigadores do projecto para o propósito do estudo. Insira montante exacto referido pelo respondente em Meticais. Introduzir 999 caso o entrevistado não responda.]*	_____ MTn

G5.B *[Entrevistador: Se o respondente disser que não sabe a reposta à pergunta anterior, insista com os intervalos seguintes.]*	
0-250MT	1
251-500MT	2
501-1,000MT	3
1,001-2,000MT	4
2,001-4,000MT	5
4,001-7,000MT	6
7,001-10,000MT	7
10,001-15,000MT	8
+15,000MT	9
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G6. Tem algum dinheiro guardado com algum comerciante ou outra pessoa no seu …. *[Entrevistador: Se o respondente disser que não a ambos os sitios, salte para a pergunta X8.]*			
	Nao	Sim	Não sabe *[Não leia]*
Bairro	0	1	999
Mercado	0	1	999

G7.A Qual o valor que tem guardado com essa pessoa no bairro? ***[Entrevistador: Relembre ao respondente que toda a informação recolhida neste inquérito será confidencial. Ninguém terá acesso a esta informação senão os investigadores do projecto para o propósito do estudo. Insira montante exacto referido pelo respondente em Meticais.]***	_____**MTn**

G7.B *[Entrevistador: Se o respondente disser que não sabe a resposta à pergunta anterior, insista com os intervalos seguintes.]*	
0-25MTn	1
251-500MTn	2
501-1,000MTn	3
1,001-2,000MTn	4
2,001-4,000MTn	5
4,001-7,000MTn	6
7,001-10,000MTn	7
10,001-15,000MTn	8
+15,000MTn	9
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G8.A Qual o valor que tem guardado com essa pessoa no mercado? ***[Entrevistador: Relembre ao respondente que toda a informação recolhida neste inquérito será confidencial. Ninguém terá acesso a esta informação senão os investigadores do projecto para o propósito do estudo. Insira montante exacto referido pelo respondente em Meticais.]***	_____**MTn**

G8.B *[Entrevistador: Se o respondente disser que não sabe a resposta à pergunta anterior, insista com os intervalos seguintes.]*	
0-25MTn	1
251-500MTn	2
501-1,000MTn	3
1,001-2,000MTn	4
2,001-4,000MTn	5
4,001-7,000MTn	6
7,001-10,000MTn	7
10,001-15,000MTn	8
+15,000MTn	9
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G9. Tem alguma conta bancária? *[Entrevistador: Se o respondente disser que não salte para a pergunta X19.]*	
Não	0
Sim	1
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G10. Que tipo de conta bancária tem?	
Conta a prazo (poupança com juros)	1
Conta corrente	2
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G11. *Entrevistador: Caso o respondente tenha uma conta a prazo pergunte:* **Qual a taxa de juro que recebe da sua conta a prazo?** *[Entrevistador: Escreva ND caso o respondente não saiba ou não queira responder.]*	_____ %

G12. Há quanto tempo tem uma conta bancária? *[Entrevistador: Escreva o tempo em número de anos ou em meses.]*	
Anos	
Meses	
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G13. Com que frequência realiza depósitos na sua conta bancária?	
Todos os dias	1
Várias vezes por semana	2
Uma vez por semana	3
Várias vezes por mês	4
Uma vez por mês	5
Várias vezes por ano	6
Uma vez por ano	7
Outro. Especifique: _____	8
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G14. Qual o montante médio de cada depósito? *[Entrevistador: Escreva 999 caso o respondente não saiba ou não queira responder.]*	_____ Mtn

G14.B [Entrevistador: Se o respondente disser que não sabe a reposta à pergunta anterior, insista com os intervalos seguintes.]	
0-50MTn	1
51-100MTn	2
101-200MTn	3
201-350MTn	4
351-500MTn	5
501-750MTn	6
751-1000MTn	7
1.001-3.000MTn	8
+3.000MTn	9
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G15. Com que frequência realiza levantamentos da sua conta bancária?	
Todos os dias	1
Várias vezes por semana	2
Uma vez por semana	3
Várias vezes por mês	4
Uma vez por mês	5
Várias vezes por ano	6
Uma vez por ano	7
Outro. Especifique: _____	8
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G16. Qual o montante médio de cada levantamento? *[Entrevistador: Escreva ND caso o respondente não saiba ou não queira responder.]*	_____ Mtn

G16.B *[Entrevistador: Se o respondente disser que não sabe a resposta à pergunta anterior, insista com os intervalos seguintes.]*	
0-50MTn	1
51-100MTn	2

101-200MTn	3
201-350MTn	4
351-500MTn	5
501-750MTn	6
751-1000MTn	7
1.001-3.000MTn	8
+3.000MTn	9
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G17.A. Quanto dinheiro tem guardado no Banco? *[Entrevistador: Relembre ao respondente que toda a informação recolhida neste inquérito será confidencial. Ninguém terá acesso a esta informação senão os investigadores do projecto para o propósito do estudo. Insira montante exacto referido pelo respondente em Meticais.]*	_____ Mtn

G17.B *[Entrevistador: Se o respondente disser que não sabe a reposta à pergunta anterior, insista com os intervalos seguintes.]*	
0-250MTn	1
251-500MTn	2
501-1,000MTn	3
1,001-2,000MTn	4
2,001-4,000MTn	5
4,001-7,000MTn	6
7,001-10,000MTn	7
10,001-15,000MTn	8
+15,000MTn	9
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G18. Qual é o meio de transporte que utiliza habitualmente para ir da sua banca/loja ao ponto mais próximo onde pode fazer levantamentos ou depósitos na(s) sua(s) conta(s) bancária(s)?	
A pé	1
De bicicleta	2
De chapa	3
De carro	4
Outro. Especifique: _____	5
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G19. Quanto tempo leva para chegar desde a sua banca/loja ao ponto mais próximo onde pode fazer levantamentos ou depósitos numa das suas contas bancárias no meio de transporte que utiliza mais habitualmente? *[Entrevistador: Pergunte apenas para o meio de transporte que usa mais habitualmente]*		
A pé	_____hr	_____min
De bicicleta	_____hr	_____min
De chapa	_____hr	_____min
De carro	_____hr	_____min
Outro. Especifique: _____	_____hr	_____min
Não sabe. *[Não leia.]*	999	

G20. Qual é o motivo de não ter conta no banco? *[Entrevistador: Indique todos os motivos referidos pelo respondente mas nao leia as opções disponiveis na resposta.]*	
Não sabe bem o que é ou como funciona o banco	1
O banco é muito longe/não sabe onde fica	2
Não tem dinheiro para depositar	3
Muita burocracia	4
Não confia no banco	5
Outro. Especifique: _____	6
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G22. Participa ou participou em algum grupo de poupança (xitique)? *[Entrevistador: Se o respondente disser que não salte para a pergunta X25.]*	
Não participa nem nunca participou	1
Não participa de momento mas já participou	2
Participa neste momento	3
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G23. Em quantos xitiques ou grupos de poupança participa neste momento?	

G22. *Entrevistador: Se o respondente participa neste momento num xitique ou grupo de poupanca, pergunte: Pense por favor agora no principal xitique ou grupo de poupanca para o qual contribui:* **há quanto tempo comecou a participar neste xitique ou grupo de poupanca?** *[Entrevistador: Escreva o tempo em número de anos ou em meses.]*	
Anos	
Meses	
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G23.Qual o valor da sua contribuição para o xitique ou grupo de poupanca? *[Entrevistador: Relembre ao respondente que toda a informação recolhida neste inquérito será confidencial. Ninguém terá acesso a esta informação senão os investigadores do projecto para o propósito do estudo. Insira montante exacto referido pelo respondente em Meticais.]*	_____ Mtn

G23.B *[Entrevistador: Se o respondente disser que não sabe a resposta à pergunta anterior, insista com os intervalos seguintes.]*	
0-250MT	1
251-500MT	2
501-1,000MT	3
1,001-2,000MT	4
2,001-4,000MT	5
4,001-7,000MT	6
7,001-10,000MT	7
10,001-15,000MT	8
+15,000MT	9
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G24. Com que frequência realiza contribuiçoes **no seu xitique ou grupo de poupanca?**	
Todos os dias	1
Várias vezes por semana	2
Uma vez por semana	3
Várias vezes por mês	4
Uma vez por mês	5
Várias vezes por ano	6
Uma vez por ano	7
Outro. Especifique: _____	8
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G25. De quanto em quanto tempo calha a sua vez de receber dinheiro no xitique ou grupo de poupanca?	
Uma vez por dia	1
Uma vez por semana ou mais frequente	2
Mais de uma vez por mês	3
Uma vez por mês	4
Dois em dois ou três em três meses	5
Menos de 4 vezes ao ano	6
Outro. Especifique: _____	7
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G26. Tem algum valor guardado em casa? *[Entrevistador: Se o respondente disser que não salte para a pergunta X27.]*	
Não	0
Sim	1
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G27.A Qual o valor que tem guardado em casa? *[Entrevistador: Relembre ao respondente que toda a informação recolhida neste inquérito será confidencial. Ninguém terá acesso a esta informação senão os investigadores do projecto para o propósito do estudo. Insira montante exacto referido pelo respondente em Meticais.]*	_____ Mtn

G27.B *[Entrevistador: Se o respondente disser que não sabe a reposta à pergunta anterior, insista com os intervalos seguintes.]*	
0-250MTn	1
251-500MTn	2
501-1,000MTn	3
1,001-2,000MTn	4
2,001-4,000MTn	5
4,001-7,000MTn	6
7,001-10,000MTn	7
10,001-15,000MTn	8
+15,000MTn	9
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G28. Qual é a forma de poupança mais importante para si, ou seja, na qual guarda mais dinheiro?	
Empréstimo	1
Com comerciante local	2
Conta bancária	3
Xitique	4
Em casa	5
Jóias ou materiais preciosos	6
Animais	7
Outro. Especifique: _____	8
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G29.A Qual é o valor total das suas poupanças, não contando com animais? *[Entrevistador: Relembre ao respondente que toda a informação recolhida neste inquérito será confidencial. Ninguém terá acesso a esta informação senão os investigadores do projecto para o propósito do estudo. Insira montante exacto referido pelo respondente em Meticais.]*	_____ Mtn

G29.B *[Entrevistador: Se o respondente disser que não sabe a reposta à pergunta anterior, insista com os intervalos seguintes.]*	
0-250MT	1
251-500MT	2
501-1,000MT	3
1,001-2,000MT	4
2,001-4,000MT	5
4,001-7,000MT	6
7,001-10,000MT	7
10,001-15,000MT	8
+15,000MT	9
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G30. Como gasta habitualmente as suas poupanças? *[Entrevistador: Indique todas as razões referidas pelo respondente mas nao leia as opções disponiveis na resposta.]*	
A comprar produtos para a banca/loja	1
A comprar equipamento para a banca/loja	2
Nas despesas da casa	3
Em grandes eventos (funerais, casamentos, aniversários)	4

Em ajudas a familiares e amigos	5
Outro. Especifique: _____	6
Não sabe. *[Não leia.]*	999

G31. Quais são as maiores dificuldades que enfrenta para poupar? *[Entrevistador: Indique todas as dificuldades referidas pelo respondente mas nao leia as opções disponiveis na resposta.]*	
Não ter dinheiro suficiente para pôr de lado	1
Necessidades da casa	2
Gastos com o negócio	3
Pedidos de familiares e amigos	4
Falta de acesso a bancos	5
Outro. Especifique: _____	6
Não sabe. *[Não leia.]*	999

X31. Quantas vezes nos ultimos 12 meses teve uma quebra significativa (acima da media) no rendimento do seu negocio?	

X33. Qual acha que vai ser o seu lucro medio por mes no proximo ano em relacao ao seu lucro mensal deste ano? Acha que vai…	
Aumentar Pouco	1
Diminuir Pouco	2
Aumentar Muito	3
Diminuir Muito	4
Ficar na mesma	5
Não sabe *[não leia]*	999

X34. *[Entrevistador: caso tenha respondido entre 1-4]* **Qual o motivo principal para esta diferença?**	
Quebra contínua nas vendas	1
Aumento contínuo do custo dos produtos	2
Aumento contínuo do custo de transportes	3
Maior competição	4
Outro [*especifique]*	5
Não sabe *[não leia]*	999

Se respondeu entre 1-4, qual o motivo principal para esta diferenca?

a. Quebra continua nas vendas
b. Aumento continuo do custo dos produtos
c. Aumento continuo do custo de transportes
d. Maior competicao
e. Outro [Especifique_____}

X34. Quanto acha que vai conseguir poupar no proximo ano em relacao a este ano?	
Muito mais	1
Mais	2
O mesmo	3
Menos	4
Muito menos	5
Não sabe *[não leia]*	999

H - NEGÓCIO: INVESTIMENTO

H1. Que investimentos realizou no seu negócio nos ultimos seis meses?	
Diversificou o número de produtos na banca/loja	1
Pintou a banca	2
Comprou mais prateleiras	3
Comprou um celular	4
Comprou uma geleira	5
Comprou outro equipamento electrónico para a banca/loja (ex: a calculadora ou uma máquina registadora)	6
Outro. Especifique: _____	7
Não sabe. *[Não leia.]*	999

H2. *[Entrevistador: pergunte por investimentos que o respondente VAI EFECTUAR]* Que investimentos pretende realizar nos próximos seis meses na sua banca/loja?	
Diversificar o numero de produtos que vende na banca/loja	1
Pintar a banca/loja	2
Comprou mais prateleiras	3
Comprou um celular	4
Comprou uma geleira	5
Comprou outro equipamento electrónico para a banca/loja (ex: a calculadora ou uma máquina registadora)	6
Outro. Especifique: _____	7
Não sabe. *[Não leia.]*	999

I - NEGÓCIO: OBJECTIVOS

I1. Quais são as maiores dificuldades que presentemente enfrenta no seu negócio? *[Entrevistador: Indique todas as dificuldades referidas pelo respondente mas nao leia as opções disponiveis na resposta]*	
Não tem dificuldade	1
Acesso a crédito	2
O custo dos produtos para venda	3
A competição no mercado	4
A falta de clientes	5
Roubos e danos na banca/loja	6
A falta de equipamento (eg: prateleiras, geleira, máquina registadora)	7
A falta de empregados	8
Outro. Especifique: _____	9
Não sabe. *[Não leia.]*	999

I2. Quais são os objectivos que tem para o seu negócio no próximo mês: *[Entrevistador: Leia as opcoes]*	
Aumentar a quantidade de produtos que vende	1
Diversificar os produtos que vende	2
Subir os preços.	3
Melhorar a banca/loja. Especifique: _____	4
Adquirir mais equipamento. Especifique: _____	5
Contratar mais empregados. Especifique quantos: _____	6
Montar mais bancas/lojas. Especifique: _____	7
Montar outros negócios. Especifique: _____	8
Outro. Especifique: _____	9
Não sabe. *[Não leia.]*	999

I4. Quais são os objectivos que tem para o seu negócio no próximo ano:	
Aumentar a quantidade de produtos que vende	1
Diversificar os produtos que vende	2
Subir os preços.	3
Melhorar a banca. Especifique: _____	4
Adquirir mais equipamento. Especifique: _____	5
Contratar mais empregados. Especifique quantos: _____	6
Montar mais bancas/lojas. Especifique: _____	7
Montar outros negócios. Especifique: _____	8
Outro. Especifique: _____	9
Não sabe. *[Não leia.]*	999

I5. Quais são os objectivos que tem para o seu negócio nos próximos cinco anos:	
Aumentar a quantidade de produtos que vende	1
Diversificar os produtos que vende	2
Subir os preços.	3
Melhorar a banca. Especifique: _____	4
Adquirir mais equipamento. Especifique: _____	5
Contratar mais empregados. Especifique quantos: _____	6
Montar mais bancas/lojas. Especifique: _____	7
Montar outros negócios. Especifique: _____	8
Outro. Especifique: _____	9
Não sabe. *[Não leia.]*	999

I6. Fala com alguem regularmente (mais do que uma vez por mês) sobre formas de melhorar o negócio? *[Entrevistador: caso o respondente tenha dificuldade em responder, pergunte se fala sobre lucros, quebras, oportunidades de negócio, clientes*]	
Não	0
Sim	1
Não sabe *[Não leia]*	999

I7. *[Entrevistador: caso tenha respondido sim]* **Quem são as pessoas com quem fala mais regularmente?**	
Vizinhos no mercado	1
Outros vendedores no mesmo mercado	2
Vendedores noutros mercados	3
Familiares	4
Amigos	5
Outro [Especifique:_____]	6
Não sabe *[Não leia]*	999

I6. Fala com alguem regularmente (mais do que uma vez por mes) sobre formas de melhorar o seu negocio? Sim/nao

Quem sao as pessoas com quem fala mais regularmente?

a. Vizinhos no Mercado
b. Outros vendedores no mesmo Mercado
c. Vendedores noutros mercados
d. Familiares
e. Amigos
f. Outro [Especifique_____]

J - OUTROS NEGÓCIOS

Vamos agora pedir-lhe informação sobre OUTROS negócios ou empresas que tenha. *[Entrevistador: Considere apenas actividades em que o entrevistado e´**trabalhador por conta própria** – por exemplo, trabalhar numa loja não deve ser incluído a não ser que se seja dono dessa loja; o mesmo para outras actividades.Se o entrevistado nao tiver outros* **negócios, salte para a seccao seguinte " Contas e Lotarias"***]*

Tem outros negócios? Não 0; Sim 1

BUS_ ID	Tipo de Negócio	a). O(a) senhor(a) é proprietário de algum dos seguintes tipos de negócio? *[Entrevistador: Se não, passe para a linha seguinte.]*		c). Localização (incluindo nome do mercado, se localizado num mercado)	d). Ano de Abertura do Negócio *[Entrevistador: No caso de haver vários negócios deste tipo, considere a última aquisição.]*	e). Qual foi o seu investimento inicial no negócio? Considere todo o equipamento que precisou de comprar para começar a funcionar (barraca, bancos, prateleiras, máquinas ou outros equipamentos) *[Entrevistador: No caso de haver vários negócios deste tipo, considere a última aquisição.] [Entrevistador:* Use *valor aproximado. Caso não seja possível, use intervalo.*]	f). Como foi adquirido o negócio? *[Entrevistador: No caso de haver vários negócios deste tipo, considere a última aquisição.]*	g). Qual o número de empregados em todos os negócios deste tipo (TOTAL)?	h). Qual o número de empregados em todos os negócios deste tipo que são membros do seu agregado familiar?	
1	Loja	1 = Sim; 0 = Não.								
2	Venda de rua / banca	1 = Sim; 0 = Não.								
3	Restaurante / bar / barraca	1 = Sim; 0 = Não.								
4	Oficina (mecânico, canalizador, sapateiro)	1 = Sim; 0 = Não.								
5	Fábrica	1 = Sim; 0 = Não.								
6	Intermediário de Comércio/Grossista	1 = Sim; 0 = Não.								
7	Serviços pessoais (cabeleireiro)	1 = Sim; 0 = Não.								
8	Servicos Técnicos e Profissionais (médico, advogado, contabilista)	1 = Sim; 0 = Não.								
9	Agricultura para Venda	1 = Sim; 0 = Não.								
10	Criação de animais para Venda	1 = Sim; 0 = Não.								

e) Investimento – Intervalos (em meticais): 1 = (1,250); 2 = (251,500); 3 = (501,1000); 4 = (1001,2000); 5 = (2001,4000); 6 = (4001,7000); 7 = (7001,10000); 8 = (10001,15000); 9 = mais de 15000.
f) Modo de aquisição: 1 = Poupanças do proprietário principal; 2 = Poupanças de outro proprietário; 3 = Empréstimo bancário; 4 = Empréstimo familiar ou de amigos; 5 = Herança; 6 = '7 Milhões'; 7 = Outro: _____; *[Não leia]* 99 = Não sabe; 88 = Recusa Responder.

K – CONTAS E LOTARIAS

[Entrevistador: Diga que vamos agora fazer algumas contas; Insira 999 caso o respondente não saiba ou não responda]

Se vai ao mercado do Zimpeto e o produto custar 6 MT e quiser comprar tres produtos, qual o total que tem que pagar? [3 x 6=]	
Se guardar 500 MT no banco e um dia retirar 200MT, com quanto fica no banco? [500-200=] *[Entrevistador: Não contar com comissões do banco]*	
Se pedir um emprestimo de 1000 MT ao banco a uma taxa de 5% anual, quanto vai ter que pagar ao banco por ano so em juros? [1000 x 0.05=]	
Imagine que vai ao mercado e o vendedor lhe oferece um desconto de 40% sobre um produto que custa 100MT, quanto e' que vai ter que pagar? [100-40=]	

K1. Alguma vez jogou numa lotaria (exemplo Totoloto ou Totobola)?	
Sim	0
Nao *[Salte para X3]*	1
Nao Sabe. *[Salte para X3]*	999

K2. Quantas vezes jogou numa lotaria no ano passado?	

K3. Num dia normal, preferia…	
Receber 20 MTn hoje	1
Receber 40 MTn dentro de um mês	2
Indiferente *[Entrevistador: Não leia]*	3
Não sabe/Não responden *[Entrevistador: Não leia]*	999

K4. Num dia normal, preferia…	
Receber 20 MTn hoje	1
Receber 40 MTn dentro de 6 meses	2
Indiferente *[Entrevistador: Não leia]*	3
Não sabe/Não responden *[Entrevistador: Não leia]*	999

K5 Num dia normal, preferia…	
Receber 20 MTn dentro de um mês	1
Receber 40 MTn dentro de 6 meses	2
Indiferente *[Entrevistador: Não leia]*	3

Não sabe/Não responde *[Entrevistador: Não leia]*	999

K4. Vamos supor que tem 50 Mtn de lucro do seu negocio. Preferia ficar com esse dinheiro ou investi-lo numa lotaria em que se jogar uma moeda ao ar, se cair a inscricao do "Banco de Mocambique" recebe 100 Mtn (BANDRA); e se cair no lado a dizer Mtn (NUMERO) recebe 20 Mtn. *[Entrevistador: Nao leia as opcoes e repita a pergunta ate o entrevistado perceber bem a lotaria.]*	
Nao Investir na Lotaria	0
Investir na Lotaria	1
Indiferente	2
Nao sabe/ Nao responde	999

K5. Vamos supor que tem 50 Mtn de lucro do seu negocio. Preferia ficar com esse dinheiro ou investi-lo numa lotaria em que se jogar uma moeda ao ar, se cair a inscricao do "Banco de Mocambique" recebe 100 Mtn (BANDRA); e se cair no lado a dizer Mtn (NUMERO) recebe 30 Mtn. *[Entrevistador: Nao leia as opcoes e repita a pergunta ate o entrevistado perceber bem a lotaria.]*	
Nao Investir na Lotaria	0
Investir na Lotaria	1
Indiferente	2
Nao sabe/ Nao responde	999

K6. Vamos supor que tem 50 Mtn de lucro do seu negocio. Preferia ficar com esse dinheiro ou investi-lo numa lotaria em que se jogar uma moeda ao ar, se cair a inscricao do "Banco de Mocambique" recebe 100 Mtn (BANDRA); e se cair no lado a dizer Mtn (NUMERO) recebe 40 Mtn. *[Entrevistador: Nao leia as opcoes e repita a pergunta ate o entrevistado perceber bem a lotaria.]*	
Nao Investir na Lotaria	0
Investir na Lotaria	1
Indiferente	2
Nao sabe/ Nao responde	999

K7. Vamos agora pensar numa lotaria em que se jogar uma moeda ao ar, se cair a inscricao do "Banco de Mocambique" recebe 150 Mtn (BANDRA); e se cair no lado a dizer Mtn recebe 50 Mtn (NUMERO). Quanto dinheiro estaria disposto a pagar de bilhete para participar nesta lotaria? *[Entrevistador: Nao leia as opcoes e repita a pergunta ate o entrevistado perceber bem a lotaria.]*	
Montante Exacto	
Nada	0
0-10 Mtns	1
11-20 Mtns	2
21-30 Mtns	3
31-40 Mtns	4

41-50 Mtns	5
51-60 Mtns	6
61-70 Mtns	7
71-80 Mtns	8
81-90 Mtns	9
91-100 Mtns	10
101-110 Mtns	11
Mais de 110 Mtns	12

Aqui vamos ter que incluir as perguntas que estao no POS da literacia financeira (exceptuando a 7 e a 9). Precisamos de um indicador de base do nivel de literacia financeira de cada entrevistado

Pergunta 1.

Se gastar 25Mt no transporte para ir ao mercado comprar os produtos que vendo na minha banca, devo registar como:
1) Custo
2) Despesa
3) Receita
4) Lucro
5) Não sei

Pergunta 2.

E os 15Mt que vou pagar ao 'Guy Guy' para levar a mercadoria? Como devo registar?
1) Custo
2) Despesa
3) Receita
4) Lucro
5) Não sei

Pergunta 3.

Quando pago os livros da escola do meu filho, devo considerar este movimento como:
1) Custo
2) Despesa
3) Receita
4) Lucro
5) Não sei

Pergunta 4.

Se no fim do dia tiver 500Mt das vendas dos meus produtos, devo considerar isso como sendo:
1) Custo

2) Despesa
3) Receita
4) Lucro
5) Não sei

Pergunta 5.
Quando marcamos o preço dos nossos produtos, devemos ter em atenção: (Seleccione os que achar relevantes)
1) Quanto custou o produto
2) O transporte até ao mercado
3) A renda que pago todos os meses ao mercado
4) As compras para minha casa
5) Quanto dinheiro vou gastar este mês na escola do meu filho

Pergunta 6.
O lucro bruto representa:
1) O dinheiro que tenho no fim do mês para poder gastar, já depois de subtrair todos os custos com a minha banca
2) O dinheiro que recebi das vendas ao longo do mês
3) O dinheiro que sobra depois de subtrair os custos que estão diretamente ligados ao custo de cada mercadoria
4) O dinheiro que gasto para comprar as minhas mercadorias

Pergunta 8.
O lucro líquido representa:
1) O dinheiro que tenho no fim do mês para poder gastar, já depois de subtrair todos os custos directos e indirectos com a minha banca
2) O dinheiro que recebi das vendas ao longo do mês
3) O dinheiro que sobra depois de subtrair os custos que estão directamente ligados ao custo de cada mercadoria
4) O dinheiro que gasto para comprar as minhas mercadorias

Pergunta 10.
Quando um familiar quer levar produto sem pagar ou vem pedir dinheiro, o que deve fazer?
1) Dar o dinheiro ou produto que tiver
2) Esperar para ter lucro poupado e ajudar nessa altura
3) Dar dinheiro da receita do dia
4) Nao dar nunca dinheiro ou produto

Pergunta 11.
Se a taxa de lucro de um investimento for de 8% e a taxa de juro para pedir um empréstimo ao banco for de 5% deve pedir o dinheiro emprestado?
1)Sim
2)Não
3)Não Sabe

L- AGREGADO FAMILIAR

Instruções: O Agregado Familiar é composto por todos os que comem da mesma panela (vivem juntos na mesma casa), esposo(a) do sujeito da entrevista e todos os filhos do sujeito da entrevista e da(o) sua(seu) esposa(o).

*L1.**Vamos agora perguntar sobre quem faz parte do seu agregado familiar.** [Entrevistador: Registe por esta ordem: sujeito da entrevista; esposo(a); todos os filhos vivos do sujeito (começando pelo mais velho); todos os outros filhos vivos do esposo(a) (começando pelo mais velho); todas as outras pessoas que vivem na morada da família (por 3 meses ou mais).]*

INDIV_ID	**a) Nome** *[Entrevistador: Use o alcunha ou primeiro nome, não precisamos de nome completo.]*	**b) Género**	**c) Qual é a relação de** *«nome»* **com o respondente?**	**d) Nos últimos 7 dias, quantas noites é que** *«nome»* **se teve que ausentar de casa?**	**e) Onde é que** *«nome»* **nasceu?**			**f) Qual o nível de educação mais alto que** *«nome»* **completou?**	**g) Qual é a idade que** *«nome»* **faz este ano?**	**h) Qual é o estado civil de** *«nome»?*	**i) Qual é a ocupação principal de** *«nome»?*	**j) Como classifica a experiência de emprego de** *«nome»?*	**k) Nos últimos 30 dias, quanto é que** *«nome»* **recebeu de rendimentos (de trabalho ou de outras fontes)?**			**l)** *«Nome»* **já viveu fora da localidade por mais de 3 meses?** *[Entrevistador:* Não conte com visitas de duração inferior a 3 meses.]
					i) País [Entrevistador: Apenas perguntar província e distrito caso país seja Moçambique.]	*ii) Província*	*iii) Distrito*						i) Valor *[Entrevistador:* Use *valor aproximado. Caso não seja possível, use intervalo.*]	ii) D=dia; M=mês.	iii) Intervalo	
1																
2																
3																
4																
5																
6																
7																
8																

b) Género: 1 = feminino; 0 = masculino.
c) Relação com respondente: 1 = próprio; 2 = esposo(a); 3 = filho(a); 4 = filho(a) adoptivo(a); 5 = enteado(a); 6 = genro/nora; 7 = neto(a); 8 = pais; 9 = sogro(a); 10 = irmão(ã); 11 = avô(ó); 12 = sobrinho(a); 13 = outro familiar; 14 = amigo; 15 = outro – especifique.
d) Número de dias: 0 = nenhum; 1 = 1 dia; 2 = 2 dias; 3 = 3 dias; 4 = 4 dias; 5 = 5 dias; 6 = 6 dias; 7 = todos os dias.
e) Local de nascimento: Use os códigos das folha em apêndice.
f) Nível de educação: 0 = sem estudos**;** 1 = 1ªclasse; 2 = 2ª classe; 3 = 3ªclasse; 4 = 4ªclasse; 5 = 5ª classe, 6 = 6ª classe; 7 = 7ª classe; 8 = 8ª classe; 9 = 9ª classe; 10 = 10ª classe; 11 = 11ª classe; 12 = 12ªclasse; 13 = qualificações pós-Secundárias, outras que não universitárias (ex. Escola técnica ou profissional); 14 = frequência da Universidade (não completa); 15 = Universidade completa; 16 = Estudos Pós-Graduados(pós-universitários).
h) Estado civil: 1 = solteiro; 2 = casado/vive junto(união de facto); 3 = divorciado/separado; 4 = viúvo; 5 = outro.
i) Ocupação principal: 1 = estudante; 2 = agricultor na machamba da familia; 3 = agricultor assalariado; 4 = doméstico/trabalha em casa; 5 = empregado doméstico; 6 = mineiro; 7 = pescador; 8 = comerciante; 9 = empresário; 10 = artesão/trabalhador manual (alfaiate, carpinteiro, ferreiro); 11 = religioso (ex: pastor ou imane); 12 = profissional especializado (advogado, contabilista, enfermeiro, engenheiro); 13 = professor; 14 = forças armadas/policia/segurança; 15 = funcionário público; 16 = outro trabalhador assalariado; 17 = nunca teve nenhum emprego; 18 = outra – especifique:_____.
j) Experiência de trabalho: 1 = tem um único emprego; 2 = tem vários empregos; 3 = tem muitos empregos passageiros / a tempo parcial; 4 = está desempregado / sem emprego remunerado; 5 = está reformado; 6 = está a estudar.
k)iii) Intervalo de Rendimentos Meticais/Dia: 1 = (0,30) dia; 2 = (31-60) dia; 3 = (61-150) dia; 4 = (151,300) dia; 5 = (301,600) dia; 6 = (601,1500) dia; 7 = +1501 dia; **Intervalo Rendimentos Meticais/Mês:** 1 = (0,660) mês; 2 = (661,1320) mês; 3 = (1321,3300) mês; 4 = (3301,6600) mês; 5 = (6601,13200) mês; 6 = (13201,33000) mês; 7 = +33001 mês.
l) Experiência migratória: 1 = sim; 0 = não.

L2. Qual é a sua religião, se tiver alguma? *[Entrevistador: Por favor leia as respostas possíveis e assinale a mais correcta.]*	
Sem religião	0
Católica	1
Zion/Zionista	2
Outra cristã	3
Religião Tradicional	4
Muçulmana	5
Hindu	6
Outra *[Especifique]:* _____	7
Não sabe *[Não leia]*	999

L3. Excluindo casamentos e funerais, com que frequência vai a cerimónias religiosas? *[Entrevistador: Por favor leia as respostas possíveis e assinale a mais correcta.]*	
Nunca ou quase nunca.	1
Uma vez por ano ou mais frequente	2
Uma vez por mês ou mais frequente	3
Uma vez por semana ou mais frequente	4
Todos os dias ou mais frequente	5
Não sabe. *[Não leia.]*	999

L4. Qual é o seu grupo de origem? *[Entrevistador: Se necessário adicione "***Isto é a sua tribo ou o seu grupo étnico ou cultural.**" *Não leia opções, codifique a partir da resposta. Se o respondente disser mais do que um grupo pergunte qual é o grupo com o qual mais se identifica.]*

Macua	1	Maconde	12
Changana	2	Manica	13
Lomue	3	Maravi	14
Sena	4	Nguni/Zulu	15
Ajaua/Yao	5	Swahili	16
Bitonga/Gitonga	6	Euro-Africano	17
Chironga	7	Europeu	18
Chitsua	8	Indiano	19
Chona ou Ndau	9	Apenas Moçambicano ou "não pensa sobre si nestes termos"	20
Chopi	10	Recusa responder	21
Chuabo	11	Não sabe	999
		Outro *[Especifique]:* _____	23

L5. Que línguas nacionais fala agora? *[Entrevistador: Referimo-nos a línguas nacionais em que é capaz de conversar.]*			
Português	1	Chitsua	10
Macua	2	Chona ou Ndau	11
Changana	3	Chopi	12
Lomue	4	Maconde	13
Sena	5	Nguni/Zulu	14
Chuabo	6	Ronga	15
Ajaua/Yao	7	Swahili	16
Bitonga/Gitonga	8	Recusa responder	17
Chitewe	9	Não sabe	999
		Outro *[Especifique]:* _____	19

L6. Vou agora ler uma lista de grupos onde as pessoas podem participar. Em cada caso, diga-me se o(a) senhor(a) é um líder, um membro activo, um membro inactivo, ou se não é membro.

	Líder	Membro activo	Membro inactivo	Não membro	Não sabe *[Não leia.]*
A. Um grupo religioso (ex.: igreja, mesquita).	3	2	1	0	999
B. Um sindicato, associação profissional ou partido politico.	3	2	1	0	999
C. Uma associação local (ex. solidariedade comunitária).	3	2	1	0	999

M – ACTIVOS DO AGREGADO FAMILIAR

M1 - *[Entrevistador: Para os bens listados abaixo, LER:]* **Vamos agora falar um pouco dos bens que o seu AF tem pois estamos interessado em perceber o que afecta o seu bem-estar. Quantos dos seguintes (bens) é que o AF tem?** *[Entrevistador: Se não tem nenhum, escreva 0.]*

	Bens	Número
a.	Casa	____
b.	Aparelho de telefone celular	____
c.	Rede Mosquiteira	____
d.	Ventoinha	____
e.	Camas	____
f.	Ferro de engomar	____
g.	Geleira	____
h.	Congelador	____
i.	Máquina de costura	____
j.	Rádio	____
k.	Televisor	____
l.	Bicicleta	____
m.	Motorizada	____
n.	Carro	____
o.	Gerador	____
p.	Painel solar	____
q.	Animais	____
r.	O seu AF tem algum outro objecto de valor?	

M2. Com que material são construidas as paredes da sua casa principal?	
Bloco de cimento	1
Bloco de tijolo/barro	2
Madeira / Zinco	3
Caniço / Paus / Bambu / Palmeira	4
Paus maticados (pau a pique)	5
Lata/ Cartão / Papel / Saco / Casca	6
Outro (especifique) _____	7
Não sabe *[Não leia.]*	999

M3. Com que material está coberta a sua casa principal?	
Chapas de Lusalite	1
Chapas de zinco	2
Capim / Colmo / Palmeira	3
Telhas	4
Outro (especifique) _____	5
Não sabe [*Não leia.*]	999

M4. De que é feito o pavimento da casa principal? *[Entrevistador: Não conte com a cozinha e casa de banho.]*	
Cimento	1
Mosaico / Tijoleira	2
Terra batida	3
Terra por bater	4
Outro (especifique) _____	5
Não sabe [*Não leia.*]	999

M5. Que tipo de latrina tem em casa? *[Entrevistador: Não leia]*	
Retrete ligada a fossa séptica	1
Latrina melhorada (de cimento/bloco)	2
Latrina tradicional melhorada	3
Latrina tradicional não melhorada	4
Não tem retrete/latrina.....	5
Não sabe [*Não leia.*]	999

M6. Qual é a principal fonte de energia ou combustivel que o AF usa para cozinhar? *[Entrevistador: Não leia]*	
Petróleo	1
Carvão vegetal	2
Lenha	3
Gás	4
Outro (especifique) _____	5
Não sabe [*Não leia.*]	999

M7. Qual é a principal fonte de energia que usam para iluminação desta casa? *[Entrevistador: Não leia]*	
Electricidade	1
Gerador / Placa solar	2
Petróleo	3
Vela	4
Lanterna	5
Lenha	6
Gás	7
Outro (especifique) _____	8
Não sabe [*Não leia.*]	999

M8. Como obtém água de beber para o seu AF? *[Entrevistador: Não leia]*	
Chuva	1
Rio	2
Poço sem bomba (céu aberto)	3
Fontanário	4
Canalizada	5
Outro (especifique) _____	6
Não sabe [*Não leia.*]	999

N – CONSUMO DO AGREGADO FAMILIAR

Gostaríamos de fazer algumas perguntas sobre o consumo do agregado familiar. *[Entrevistador: Indique que aqui deve ser incluída a quantidade total consumida **por todo o agregado** e não apenas pelo respondente.]*

N1.A Normalmente, quanto dinheiro se gasta na sua casa por dia ou por mês? *[Entrevistador: Insira montante exacto referido pelo respondente em Meticais.]*	_____ Mtn/dia **OU** _____ Mtn/mês

N1.B *[Entrevistador: Se o respondente disser que não sabe a reposta à pergunta anterior, insista com os intervalos seguintes.]*			
0-30MT (dia)	0-660MT (mês)	0-1USD dia	1
31-60MT (dia)	661-1,320MT (mês)	1-2USD dia	2
61-150MT (dia)	1,321-3,300MT (mês)	2-5USD dia	3
151-300MT (dia)	3,301-6,600MT (mês)	5-10USD dia	4
301-600MT (dia)	6,601-13,200MT (mês)	10-20USD dia	5
601-1,500MT (dia)	13,201-33,000MT (mês)	20-50USD dia	6
+1,501MT (dia)	+33,001MT (mês)	+50USD dia	7
Não sabe. *[Não leia.]*			999

N25. Durante os últimos 12 meses, quantas vezes, se alguma, o(a) senhor(a) ou alguém na sua casa ficou sem: *[Entrevistador: Leia as respostas possíveis.]*						
	Muitas vezes (pelo menos 5 ou 6)	Algumas vezes (2 a 4 vezes)	Apenas uma vez	Nunca	ND	Não sabe *[Não leia.]*
A. Comida suficiente para comer?	0	1	2	3		999
B. Água suficiente para uso doméstico?	0	1	2	3		999
C. Medicamentos ou tratamento médico?	0	1	2	3		999
D. Dinheiro para as despesas escolares das suas crianças (ex. transporte, roupa, livros)?	0	1	2	3		999

N3. Quantos dias de trabalho perdeu nos ultimos 12 meses por ter estado doente?	
N4. Quantos dias de trabalho perdeu nos utlimos 12 meses por alguem no seu agregado familiar ter estado doente?	

O – USO DO CELULAR

O1. Com que frequência os seguintes membros de sua casa usam telefones celulares? *[Entrevistador: Leia as respostas possíveis.]*							
	Nunca	Algumas vezes por ano	Algumas vezes por mês	Algumas vezes por semana	Todos os dias	ND	Não sabe *[Não leia.]*
A. O(a) proprio(a).	1	2	3	4	5	8	999
B. A(o) sua(seu) esposa(o).	1	2	3	4	5	8	999
C. Os seus filhos.	1	2	3	4	5	8	999
D. Outras pessoas do agregado familiar (AF).	1	2	3	4	5	8	999

O2. Com que frequência realiza as seguintes acções com telefones celulares? *[Entrevistador: Leia as respostas possíveis.]*						
	Nunca	Algumas vezes por ano	Algumas vezes por mês	Algumas vezes por semana	Todos os dias	Não sabe *[Não leia.]*
A. Recebe mensagens escritas (SMS).	1	2	3	4	5	999
B. Envia mensagens escritas (SMS).	1	2	3	4	5	999
C. Recebe chamadas.	1	2	3	4	5	999
D. Telefona a outras pessoas.	1	2	3	4	5	999
E. Envia um "bip" (chamada curta destinada a fazer saber à outra pessoa que lhe deve ligar).	1	2	3	4	5	999
F. Envia uma transferencia de credito de celular para outro utilizador.	1	2	3	4	5	999

O3. *[Entrevistador: Se tem telefone Mcel]* **Como é a rede da Mcel na sua casa?**	
Não apanha rede em nenhum lado e tem que se deslocar para fora de sua casa	0
Apanha em apenas alguns pontos de sua casa	1
Tem que pendurar o telefone	2
Não precisa pendurar mas mesmo assim a rede tem problemas/oscilações	3
A rede funciona bem (não contar com falhas gerais da mcel)	4

O4. *[Entrevistador: Se tem telefone Vodacom]* **Como é a rede da Vodacom na sua casa?**	
Não apanha rede em nenhum lado e tem que se deslocar para fora de sua casa	0
Apanha em apenas alguns pontos de sua casa	1
Tem que pendurar o telefone	2
Não precisa pendurar mas mesmo assim a rede tem problemas/oscilações	3
A rede funciona bem (não contar com falhas gerais da vodacom)	4

O5. Qual é a rede que o senhor(a) usa mais?	
mCel	1
Vodacom	2
Movitel	3
Usa duas ou tres de igual modo	4

O6. Diga-me, por favor, se concorda ou discorda com a seguinte declaração:						
	Discorda		Não concorda nem discorda	Concorda		Não sabe *[Não leia.]*
	Muito	Pouco		Pouco	Muito	
O(a) senhor(a) está habituado a usar o telefone celular e não tem qualquer dificuldade em usá-lo.	1	2	3	4	5	999
O(a) senhor(a) confia no sistema de celular para realizar transferencias de credito de um celular para outro?	1	2	3	4	5	999

P – REMESSAS RECEBIDAS E ENVIADAS

P1 - Gostaríamos agora de perguntar se nos últimos 12 meses enviou dinheiro ou produtos para familiares ou amigos? *[Entrevistador: Se sim, preencha a tabela seguinte; se não, salte para X3.]*

REMIT_INDIV_ID	**d) Durante os últimos 12 meses, enviou algum BENS ou DINHEIROpara** *«nome»***?** *[Entrevistador: Se não, salte para **X3**.]*	**a) Nome**		**c) Relação com o respondente**		**e)Qual é o motivo para estas remessas de BENS ou DINHEIRO?** *[Entrevistador: Não leia as opções.]*	**f) Quando envia BENS ou DINHEIRO, espera receber de volta se um dia for o/a senhor/a precisar?**	**g) Nos últimos 12 meses, enviou algum DINHEIRO para** *«nome»***?** *[Entrevistador: Se não enviou dinheiro salte para a tabela seguinte]*	**i) Quanto dinheiro costuma enviar a** *«nome»* **de cada vez?** *[Entrevistador:* Use *valor aproximado. Caso não seja possível, use intervalo.*]	**j) Nos últimos 12 meses, qual foi o valor TOTAL que enviou a** *«nome»* **EM DINHEIRO? (Inclua remessas habituais e emergências.)** *[Entrevistador:* Use *valor aproximado. Caso não seja possível, use intervalo.*]	**k) Como é que habitualmente envia dinheiro a** *«nome»***?**	**l) Quanto é que o (a) senhor(a) costuma pagar de cada vez para envia essas remessas?** *[Entrevistador:* Use *valor aproximado. Caso não seja possível, use intervalo.*]	**m) É habitual ter problemas a enviar o dinheiro?** *[Entrevistador: Leia as respostas possíveis.] [Entrevistador: Se nunca, salte para at).]*	**n) Qual é o tipo de problema que mais tem?** *[Entrevistador: Leia as respostas possíveis.]*
1														
2														
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
10														

c) Relação com o respondente: 1 = esposo(a); 2 = filho(a); 3 = filho(a) adoptivo(a); 4 = enteado(a); 5 = genro/nora; 6 = neto(a); 7 = pais; 8 = sogro(a); 9 = irmão(ã); 10 = avô(ó); 11 = sobrinho(a); 12 = primo; 13 = outro familiar – especifique:_____; 14 = amigo; 15 = Outro – especifique:_____.
d) e g) Envio de remessas: 0 = não; 1 = sim.
e) Motivo de remessas: 1 = Gastos do dia-a-dia (comida, vestuário); 2 = Despesas com educação; 3 = Despesas com saúde; 4 = Despesas no negócio/na machamba; 5 = Emergência (doença, falecimento, etc); 6 = Cerimónia (casamento ou outra celebração); 7 = Garantir que se eu precisar tambem recebo ajuda; 8 = Pagar uma divida; 9 = Outro– especifique:_____.
f) Receber dinheiro de volta: 0 = não; 1 = sim; 2= talvez.
h) Frequência das remessas: 1 = semanalmente; 2 = duas vezes por mês; 3 = uma vez por mês; 4 = cada dois meses; 5 = cada três meses; 6 = duas vezes por ano; 7 = uma vez por ano; 8 = Outra:_____.
i) e j) Intervalo remessas (em meticais)**:** 1=(0,250); 2=(251,500); 3=(501,750); 4=(751,1000); 5= (1001,1500); 6=(1501,2000); 7=(2001,2500); 8=(2501,3000); 9=mais de 3000.
k) Como envia dinheiro: 1 = em pessoa; 2 = pelo banco, conta própria; 3 = pelo banco, conta de outrém; 4 = pessoas amigas levam; 5 = transportadores/chapeiros; 6 = Outra:_____.
l) Intervalos para custo de remessa (em meticais): 1 = (0,25); 2 = (26-50); 3 = (51,75); 4 = (76,100); 5 = (101,150); 6 = (151,200); 7 = (201,250); 8 = (251,300); 9 = (301,350), 10 = (351,400); 11 = (401,450); 12 = (451,500); 13 = mais de 500.
m) Habitual ter problemas a enviar: 1=nunca; 2=poucas vezes; 3=metade das vezes; 4=muitas vezes; 5= todas as vezes.
n) Problemas a enviar: 1= demora muito a chegar; 2= já aconteceu o dinheiro não chegar ou estar incompleto; 3=tem que oferecer dinheiro ou refresco a quem traz; 4= Outro, especifique:_____

P2 - Gostaríamos agora de pedir alguma informacao sobre as pessoas de quem temos estado a falar, a quem enviou remessas de BENS ou DINHEIRO nos últimos 12 meses. *[Entrevistador: Use os nomes identificados na tabela anterior como os recipientes de remessas. Os códigos REMIT_INDIV_ID são os mesmos que usou na Tabela X1.]*

REMIT_INDIV_ID (Igual a X1.)	**o) Qual é o número de telefone celular de** *«nome»***?** *[Entrevistador: Confirme o número com um bip – ligue para o número celular e verifique rapidamente que chama. Escreva todos os números disponiveis, incluindo internacionais.]*	**p) Qual o sítio onde** *«nome»* **vive actualmente?**			**q) Qual é a morada de** *«nome»***, incluindo localidade e bairro?** *[Entrevistador:* Se não tiver a morada, escreva apenas a localidade e bairro.]	**r) Qual é a idade que** *«nome»* **faz este ano?** *[Entrevistador: Use o ano de nascimento se o respondente não se recordar da idade.]*	**s) Qual a ocupação principal de** *«nome»* **neste sítio?**	**t) Qual o nível de educação mais alto que** *«nome»* **completou?**
		i) País	ii) Provincia	iii) Distrito				
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								

s) Ocupação principal: 1 = estudante; 2 = agricultor na machamba da familia; 3 = agricultor assalariado; 4 = doméstico/trabalha em casa; 5 = empregado doméstico; 6 = mineiro; 7 = pescador; 8 = comerciante; 9 = empresário; 10 = artesão/trabalhador manual (alfaiate, carpinteiro, ferreiro); 11 = religioso (ex: pastor ou imane); 12 = profissional especializado (advogado, contabilista, enfermeiro, engenheiro); 13 = professor; 14 = forças armadas/policia/segurança; 15 = funcionário público; 16 = outro trabalhador assalariado; 17 = nunca teve nenhum emprego; 18 = esta desempregado/a; 19=outro – especifique:_____.

t) Nível de educação: 0 = sem estudos**;** 1 = 1ªclasse; 2 = 2ª classe; 3 = 3ªclasse; 4 = 4ªclasse; 5 = 5ª classe, 6 = 6ª classe; 7 = 7ª classe; 8 = 8ª classe; 9 = 9ª classe; 10 = 10ª classe; 11 = 11ª classe; 12 = 12ªclasse; 13 = qualificações pós-Secundárias, outras que não universitárias (ex. Escola técnica ou profissional); 14 = frequência da Universidade (não completa); 15 = Universidade completa; 16 = Estudos Pós-Graduados(pós-universitários).

P3 - Gostaríamos agora de pedir alguma informação sobre remessas de BENS ou DINHEIRO que tenha RECEBIDO de familiares ou amigos nos últimos 12 meses.

RECEIV_ INDIV_ID	d) A sua família recebeu DINHEIRO OU BENS de *«nome»* nos últimos 12 meses? *[Entrevistador: Se não, passe para a linha em baixo).]*	a) Nome	c) Relação com o respondente		e) Qual o principal motivo para estas remessas?	g) Nos últimos 12 meses, recebeu DINHEIRO de <<*nome*>>? *[Entrevistador: Se não, salte para o final do questionario.]*	f) Este dinheiro foi dado por alguém que o/a senhor/a ajudou no passado?	h) Com que frequência recebe dinheiro de <<*nome*>>?	i) Quanto dinheiro costuma receber de cada vez? *[Entrevistador:* Use *valor aproximado. Caso não seja possível, use intervalo.]*	j) Nos últimos 12 meses, qual foi o valor TOTAL que recebeu dessa pessoa EM DINHEIRO? *[Entrevistador:* Use *valor aproximado. Caso não seja possível, use intervalo.]*	k) Como é que recebe o dinheiro habitualmente?	l) Quanto é que o (a) senhor(a) costuma pagar de cada vez para recebe essas remessas? *[Entrevistador:* Use *valor aproximado. Caso não seja possível, use intervalo.]*	m) É habitual ter problemas a receber o dinheiro? *[Entrevistador: Leia as respostas possíveis.] [Entrevistador: Se nunca, finalize entrevista.]*	n) Qual é o tipo de problema que mais tem? *[Entrevistador: Leia as respostas possíveis.]*

c) Relação com o respondente: 1 = esposo(a); 2 = filho(a); 3 = filho(a) adoptivo(a); 4 = enteado(a); 5 = genro/nora; 6 = neto(a); 7 = pais; 8 = sogro(a); 9 = irmão(ã); 10 = avô(ó); 11 = sobrinho(a); 12 = primo; 13 = outro familiar – especifique:_____; 14 = amigo; 15 = Outro – especifique:_____.

d) , f) e g) Recebimento de remessas: 0 = não; 1 = sim.

e) Motivo de remessas: 1 = Gastos do dia-a-dia (comida, vestuário); 2 = Despesas com educação; 3 = Despesas com saúde; 4 = Despesas no negócio/na machamba; 5 = Emergência (doença, falecimento, etc); 6 = Cerimónia (casamento ou outra celebração); 7 = Garantir que se eu precisar tambem recebo ajuda; 8 = Pagar uma divida; 9 = Outro– especifique:_____.

h) Frequência das remessas: 1 = semanalmente; 2 = duas vezes por mês; 3 = uma vez por mês; 4 = cada dois meses; 5 = cada três meses; 6 = duas vezes por ano; 7 = uma vez por ano; 8 = Outra:_____.

i) e j) Intervalo remessas (em meticais)**:** 1=(0,250); 2=(251,500); 3=(501,750); 4=(751,1000); 5= (1001,1500); 6=(1501,2000); 7=(2001,2500); 8=(2501,3000); 9=mais de 3000.

k) Como recebe dinheiro: 1 = «nome» traz pessoalmente; 2 = pelo banco, conta própria; 3 = pelo banco, conta de outrém; 4 = pessoas amigas levam; 5 = transportadores/chapeiros; 6 = Outra:_____.

l) Intervalos para custo de remessa (em meticais): 1 = (0,25); 2 = (26-50); 3 = (51,75); 4 = (76,100); 5 = (101,150); 6 = (151,200); 7 = (201,250); 8 = (251,300); 9 = (301,350), 10 = (351,400); 11 = (401,450); 12 = (451,500); 13 = mais de 500.

m) Habitual ter problemas a enviar: 1=nunca; 2=poucas vezes; 3=metade das vezes; 4=muitas vezes; 5= todas as vezes.

n) Problemas a enviar: 1= demora muito a chegar; 2= já aconteceu o dinheiro não chegar ou estar incompleto; 3=tem que oferecer dinheiro ou refresco a quem traz; 4= Outro, especifique:_____

MUITO OBRIGADO. AS SUAS RESPOSTAS FORAM UMA GRANDE AJUDA PARA NÓS!

	Hora		Minutos	
Hora final da entrevista *[Entrevistador: Insira hora e minuto, usando relógio de 24 horas]*				
Duração da entrevista em minutos				

FIM DA ENTREVISTA

NÃO SE ESQUEÇA DE PREENCHER O RESTO DO QUESTIONÁRIO!

TODAS AS QUESTÕES SUBSEQUENTES DEVEM SER RESPONDIDAS **PELO ENTREVISTADOR** DEPOIS DE CONCLUÍDA A ENTREVISTA

Q – OBSERVAÇÃO *[Entrevistador: Responda por favor as seguintes perguntas ao observar a loja-banca do entrevistado]*

Q1. Com que material são construidas as paredes da banca/loja?	
Bloco de cimento	1
Bloco de tijolo/barro	2
Madeira / Zinco	3
Caniço / Paus / Bambu / Palmeira	4
Paus maticados (pau a pique)	5
Lata/ Cartão / Papel / Saco / Casca	6
Outro (especifique) _____	7
ND *[se a banca não tem paredes]*	8
Não sabe *[Não leia.]*	999

Q2. Com que material está coberta a banca/loja?	
Chapas de Lusalite	1
Chapas de zinco	2
Capim / Colmo / Palmeira	3
Telhas	4
Outro (especifique) _____	5
ND	8
Não sabe [*Não leia.*]	999

Q3. De que é feito o pavimento da banca/loja?	
Cimento	1
Mosaico / Tijoleira	2
Terra batida	3
Terra por bater	4
Outro (especifique) _____	5
ND	8
Não sabe [*Não leia.*]	999

R - FIABILIDADE (ENTREVISTADOR SOBRE A ENTREVISTA)

R1. Qual foi a língua que foi usada durante a entrevista? *[Assinale todos os que se aplicam.]*			
Português	1	Chona ou Caranga/Ndau	9
Macua	2	Chitewe	10
Changana	3	Chitsua	11
Lomue	4	Chopi	12
Sena	5	Maconde	13
Chuabo	6	Nguni/Zulu	14
Ajaua/Yao	7	Ronga	15
Bitonga/Gitonga	8	Swahili	16
		Outro *[Especifique]:* _____ Codifique	

R2. Estavam outras pessoas presentes, que pudessem estar a ouvir a entrevista?	
Ninguém	1
Apenas esposa	2
Apenas crianças	3
Alguns outros	4

R3.	Sim	Não
A. O respondente verificou informação com outros antes de responder a alguma pergunta?	1	0
B. Acha que houve alguém a influenciar as repostas durante a entrevista?	1	0
C. Sentiu-se ameaçado durante a entrevista?	1	0

R4. Qual foi a proporção de questões sobre as quais sente que o respondente teve dificuldades em responder?	
Todas	4
A maior parte	3
Algumas	2
Poucas	1
Nenhuma	0

R5. Qual foi a atitude do respondente durante a entrevista?			
A. Ele ou ela foi...	1 Amigável	2 Mais ou menos	3 Hostil
B. Ele ou ela foi...	1 Interessado	2 Mais ou menos	3 Aborrecido
C. Ele ou ela foi...	1 Paciente	2 Mais ou menos	3 Impaciente
D. Ele ou ela foi...	1 Fácil	2 Mais ou menos	3 Desconfiado
E. Ele ou ela foi...	1 Honesto	2 Mais ou menos	3 Enganador

Main Indicators - Baseline Survey

Baseline Survey
Group A - 'Características básicas do proprietário do negócio' (Microentreprise owner basic characteristics)
Gender of owner
Age of owner
Completed education of owner
Place of birth of owner (rural/urban)
Group B - 'Características do Negócio' (Microenterprise characteristics)
Amount of time in business
Type of products previously and currently sold
Initial investment
Size of microentreprise (number of workers)
Working schedule
Management skills - recording of sales, sales for credit and inventory
Inventory management
Group C - 'Negócio: Gastos' (Microenterprise expenses)
Business performance indicators - daily and monthly expenses
Business performance indicators - losses in the business
Group D - 'Negócio: Rendimentos (Vendas)' (Microentreprise sales)
Business performance indicators - daily and monthly sales
Number and importance of clients
Management skills - separation of business and household accounts
Saving rates
Group E - 'Negócio: Activo' (Microenterprise assets)
Asset composition and structure
Group F - 'Negócio Passivo' (Microenterprise liabilities)
Loan usage
Loans network
Group G - 'Literacia e Inclusão Financeira' (Financial literacy and financial Inclusion)
Financial transactions - financial literacy and practices (savings, loans, interest)
Cash flow management strategies - deposits, withdrawls
Saving rates
Group H - 'Negócio: Investimento' (Microenterprise investment)
Investment in equipment (calculators, cash registers, locks, etc)
Investment in the physical infrastructure of the store/stall
Group I - 'Negócio Objectivos' (Microenterprise goals)
Business goals (short, medium, long-term)
Group J -'Outros negócios' (Other businesses)
Additional businesses (additional reliable sources of household income) - ownership, take up investment
Group K -'Contas e Loteriais' (Math and financial skills, time and risk preferences)
Ability measurement (mathematical skills,interest calculation, discount calculation)
Time and risk preferences
Financial Literacy Skills (expenses, costs, profit)
Group L - 'Agregado Familiar' (Household information)
Number of household members Information on each household member (gender, education, occupation, nationality, income, religion, ethnicity, language, participation in groups or associations)
Group M - 'Activos do Agregado Familiar' (Household assets)
Household assets
Group N - 'Consumo do Agregado Familiar' (Household expenses)
Household consumption expenses

Indicators of deprivation of food, clean water, medical care, education fees
Group O - 'Uso de Tecnologia' (Use of technology)
Computer and internet usage
Cell phone usage in the household
Quality of cell network coverage
Perceived easiness in operating with cell-phones
Group P - 'Remessas recebidas e enviadas' (Remittances)
Transfers to and from others across family or social networks (motivation, goods or money, expection of return, problems and difficulties)
Group Q - 'Observação' (Observed microenterprise characteristics)
Store/Stall infrastructure

USAID Requested Indicators
Microentreprise characteristics
Gender (male/female)
Origin (rural/urban)
Business performance indicators
Sales, expenses, tranfers, client registry
Cash Flow management strategies
Deposits, withdrawls, investment expectation
Savings Rate
Savings rates
Access to credit
Access to credit
Investment Decision
Investments in the physical infrastructure of the store/stall or investment in equipment
Asset Acumulation
Asset composition and structure
Transfers to others across family or social network
Transfers and Recipients to and from others across family or social networks (motivation, goods or money, expection of return, problems and difficulties)
Financial Literacy Skills
Financial Literacy Skills (expenses, costs, profit)
Management Skills
Management skills - recording of sales, sales for credit and inventory
Management skills - separation of business and household account
Informational spillovers to neighboring market vendors
Bussiness information network
Inventory management
Inventory management
Investment in Technology
Investment in Technology
Investments in the physical infrastructure of the store/stall or investment in equipment (calculators, cash registers, locks, etc)
Investments in the physical infrastructure of the store/stall or investment in equipment
General welfare indicators of microentrepeneur's household income and expenditures, child labor, investments in education and health of the members of the household
Microentrepeneur's household income
Microentrepeneur's household expenditures
Child labour

Investment in health
Investment in education

Instrument for data collection
Baseline Survey Group A - Microenterprise Owner Basic Characteristics
Baseline Survey Group A -'Microenterprise Owner Basic Characteristics
Baseline Survey Group C - Microenterprise expenses and Group D - Business: Income
Baseline survey Group G - Financial literacy and Financial inclusion
Baseline survey Group G - Financial literacy and Financial inclusion
Baseline survey Group G - Financial literacy and Financial inclusion
Baseline Survey Group H - Microenterprise Investment
Baseline Survey Group E - Microenterprise Assets
Baseline Survey Group P - Remittances
Baseline Survey Group K - Math and financial skills, time and risk preferences
Baseline Survey Group B - Microenterprise characteristics
Baseline Survey Group D - Microentreprise sales
To be collected in post-intervention survey.
Baseline Survey Group C - Microenterprise expenses
Baseline Survey Group O - Technology usage
Baseline Survey Group H - Microenterprise investment
Baseline Survey Group L - Household information
Baseline Survey Group N - Household expenditures
Baseline Survey Group L - Household information

Baseline Survey Group L - Household information
Baseline Survey Group N - Household expenditures and Baseline Survey Group D - Microentreprise sales

Observations
All microentrepreneurs in the project work in urban markets in the Maputo greater area. Therefore, the urban/rural breakdown we present pertains to the owner's place of birth.

Timing of Data Collection

Average monthly savings in the micro entrepreneurs' mobile money accounts (broken out by men/women)	Monthly
% of entrepreneurs who received in situ training in regular intervals as scheduled	Post-intervention surveys
% of carbon log books collected.	Treatment - Each visit
% of transactions related to micro entrepreneur's business and the % of transactions that are related to transfers to family or social networkers (ie., remittances)	Baseline and Post-intervention surveys
% of micro entrepreneurs that trust mobile money	Post-intervention surveys
Distance between the micro entrepreneur and their agent	Post-intervention surveys

"The Role of Technology, Financial Resources and Business Skills in Microenterprise Development in Mozambique"

Activity Report and Implementation Plan –

Grant No. AID-OAA-F-12-00015

Principal Investigators:
Catia Batista, Nova University of Lisbon
Sandra Sequeira, London School of Economics
Pedro C. Vicente, Nova University of Lisbon

Field Coordinator:
Rute Caeiro, Nova University of Lisbon

a. Formalities – Credentials

In preparation for the survey work, the research team requested formal authorization both to the Government and to the Municipality to conduct surveys in urban markets in the Maputo region. Each written authorization took an average of 2.5 weeks. Although obtaining these authorizations was time-consuming, they were a necessary step to ensure the cooperation of both the Director of each market and the market vendors themselves.

Once the baseline survey was underway, the research team had to adapt the research strategy to the observed high rate of vendor turnover in our sampled markets. This required sampling additional markets and requiring further authorizations to proceed, which delayed the fieldwork further.

b. Enumerators

Given delays, we conducted another recruitment drive to select new enumerators, all of whom were extensively trained to become familiarized with the survey instruments.

c. Baseline survey implementation

Market Selection

The baseline survey was implemented in 19 markets of the city of Maputo and the surrounding neighborhoods.

The initial market sample included 13 markets, which were selected based on their size, the number of stores in each market, and sector heterogeneity. A detailed map of each market was constructed by our enumerators, to facilitate and improve the randomization of the different vendors into treatment and control groups. The goal of this mapping was to conduct a full listing of vendors in these markets, identifying sectors of activity, the gender of the vendors and their physical location in the market. This would enable a more precise stratification of the sample to ensure balance in our randomization process.

As we progressed with the mapping of the markets, it became clear that our initial sample of 13 markets would not suffice to reach our sample size needs. First, markets in Maputo change very rapidly, meaning that since our last visit to the markets some stalls/stores had closed or moved to another location. Second, a significant number of stall/store owners were not present at the stores on a full time schedule. These challenges prompted us to adapt our design to add more markets to the sample, reaching a total sample of 19 markets in the greater Maputo region.

Enumerators

The data collection activities were performed by three teams, composed by one supervisor and five enumerators per team. Each team was assigned to a different market and within the market each enumerator was allocated to a specific section of the market, in order to increase efficiency and to avoid errors in the sampling procedures described below.

Market formalities

The head of the market was informed of the study activities by the team supervisor up to one day prior to the beginning of data collection in order to ensure the cooperation of the market authorities and the market vendors.

Sampling

Upon arrival to the market and before the data collection activities a map of the market was given to each team member, where the stall/store to be surveyed was already pre-determined through a stratified sampling approach - according to the sector of activity, the gender of the vendor and their location in the market to avoid that contiguous stalls get assigned to either of the experimental groups. If we could not conduct a survey in the pre-determined stall/store, the substitution rule was to survey the first stall/store on the right-hand side of the initially sampled stall/store that would fulfill the gender and sector of activity criteria.

Survey activities

The baseline was conducted among 1242 market vendors, ranging from 260 surveys in the larger market present in our sample (*Mercado de Xipamanine)* to 10 surveys conducted in the smallest market (*Mercado das Mahotas*). The majority of the surveys (58.7%) were conducted in established stalls and the remainder in established stores in the markets.

FIGURE 1: SAMPLE DECOMPOSED BY MARKETS

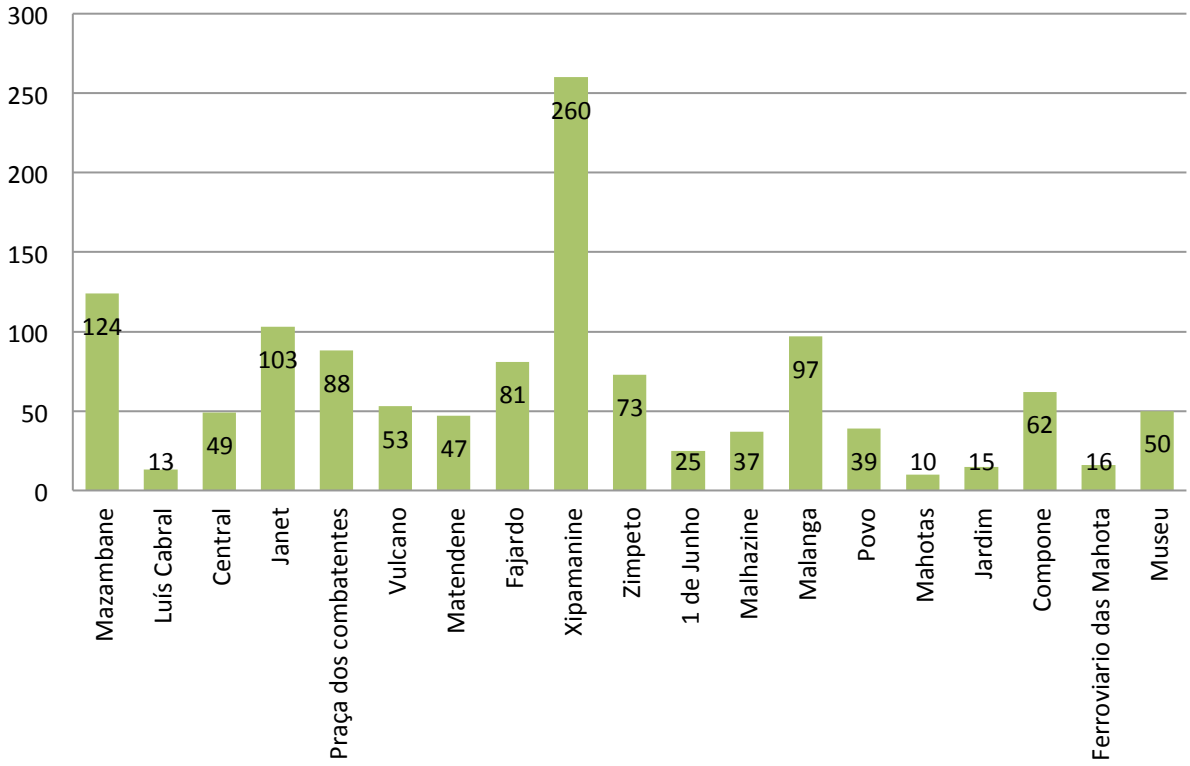


TABLE 1: SAMPLE DECOMPOSED BY MICROENTREPRISE TYPE

Household Workers	Frequency	Percentage	Cumulative
Stall	729	58.70	58.70
Store	513	41.30	100.00
Total	**1242**	**100.00**	

d. Findings

1. Microentrepreneur and microenterprise characteristics

1.1 Age and Gender

The sample is composed by microentrepreneurs between 18 and 84 years-old, with an average age of approximately 37 years. The sample is closely broken down by gender as illustrated in Table 2..

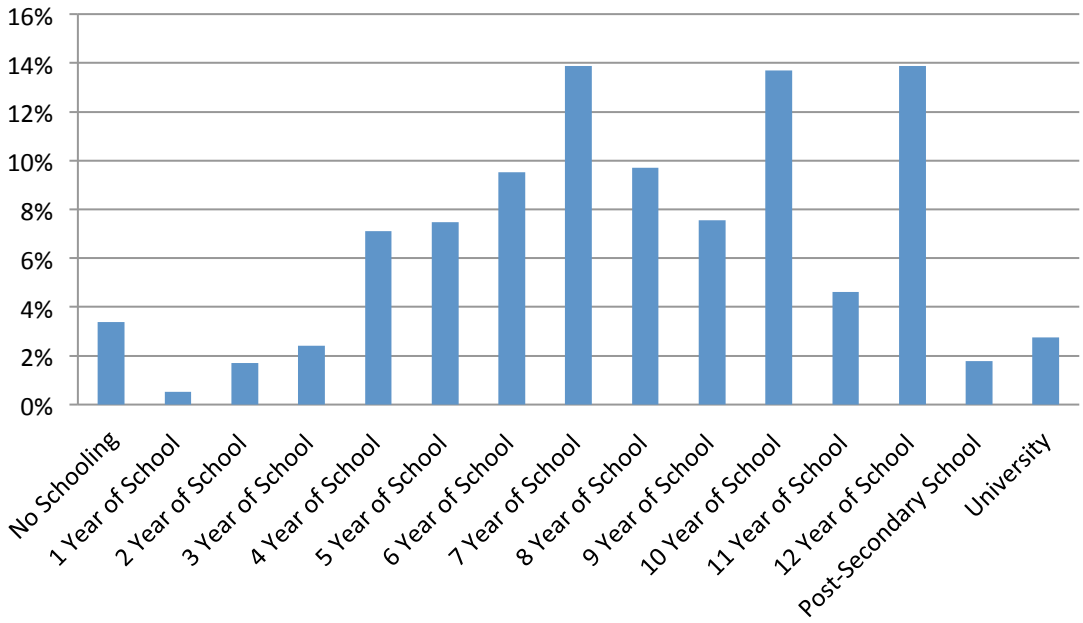
TABLE 2: SAMPLE DECOMPOSED BY GENDER

Gender	Frequency	Percentage	Cumulative
Female	673	54.19	54.19
Male	569	45.81	100.00
Total	**1242**	**100.00**	

1.2 Education and place of birth

On average, microentrepreneurs in our sample have completed 8 years of schooling, 3.4% of the sample did not attend school, 14% finished secondary and 4.5% attended either Post-Secondary School or University. As for the place of birth, 60.2% of the sample is from urban areas, and among these the majority was born in the city of Maputo (90%).

FIGURE 2: SCHOOLING LEVELS

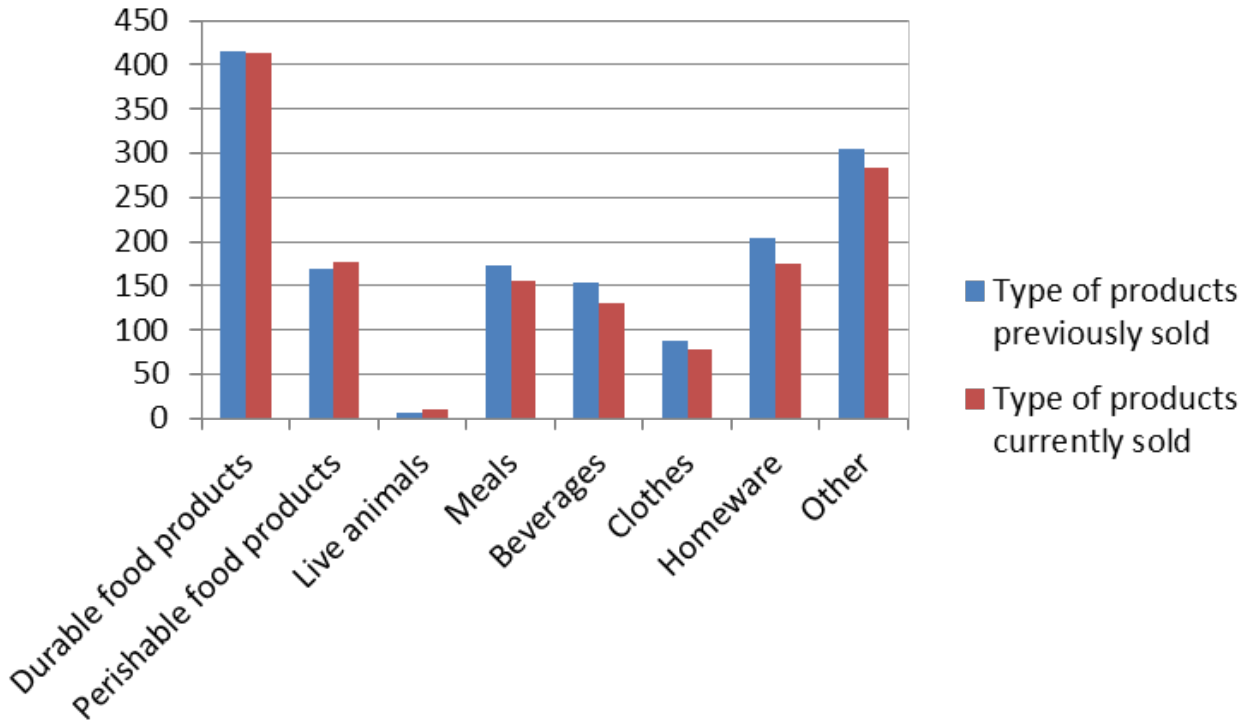


1.3 Amount of time in business and Type of products previously and currently sold

The large majority of the stores/stalls have been in business for more than 1 year; only 15.2% started operations in the last year. On average, stores/stalls in our sample have been in business for approximately 10 years. The majority of them reported selling *durable food products*. The choice of products sold tends to persist across time, dating back to when the stores/stalls started operations, as illustrated in Figure 3.[1]

[1] The category *other* includes mainly cosmetics, toys, handicraft, and tools.

FIGURE 3: TYPE OF PRODUCTS PREVIOUSLY AND CURRENTLY SOLD



1.4 Size of microenterprise

The majority of the microentrepreneurs (70%) reported having no workers in the stores/stalls besides themselves; the largest microenterprise surveyed had 8 workers. In Table 3 we can see that 39.14% of the microentrepreneurs had household workers, and that the number of household members employed varies between 1 and 4 individuals.

FIGURE 4: NUMBER OF WORKERS IN THE MICROENTERPRISE

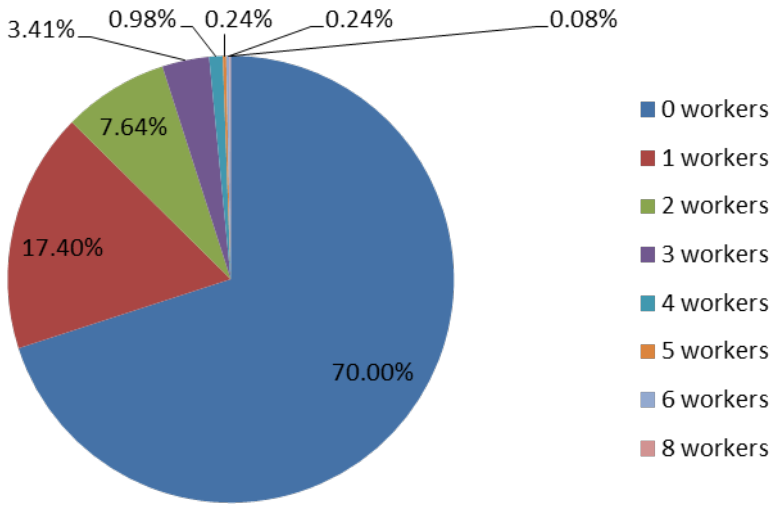


TABLE 3: HOUSEHOLD MEMBERS WORKING IN THE MICROENTREPRISE

Household Workers	Frequency	Percentage	Cumulative
0	227	60.86	60.86
1	106	28.42	89.28
2	26	6.97	96.25
3	13	3.49	99.73
4	1	0.27	100.00
Total	**373**	**100.00**	

2. Business performance indicators

2.1 Sales and expenses

The average monthly sales reported were 42837 MZN (approximately 1,377 USD), while the corresponding expenses were 36585 MZN (1176 USD).

TABLE 4: MONTHLY AND WEEKLY SALES

	Obs	Mean	Std.Dev	Min	Max
Sales per month	1127	42837	121968	0	2250000
Sales per week	1214	19503	42432.78	0	647500

TABLE 5: MONTHLY AND WEEKLY EXPENSES

	Obs	Mean	Std.Dev	Min	Max
Expenses per month	1237	36585	145853	0	4508150
Expenses per week	1214	753	3107	0	71630

2.2 Losses in the business

The microentrepreneurs reported having lost on average 4422 MZN (142 USD) in the business in the past year. Stolen products in the store/stall account for the highest amount lost on average, followed by damaged products and money stolen in the store/stall.

TABLE 6: BUSINESS LOSSES IN THE LAST YEAR

	Obs	Mean	Std.Dev	Min	Max
Stolen money in the store/stall	1148	924	7425	0	150000
Stolen products in the store/stall	1146	2127	17135	0	500000
Damaged products	1150	929	4982	0	100000
Stolen money close to the market	1166	183	3529	0	112000
Stolen money at home	1153	449	5069	0	150000

2.3 Client registry

When asked to report the number of clients in the store/stall, the average response was between 26-27 clients in the past 3 days. Only between 5% to 7% of the sample reported having no clients in the same period.

TABLE 7: CLIENT REGISTRY

Number of clients	Obs	Mean	Std. Dev	Min	Max
Day before	1089	26	60	0	1100
Two Days Before	1059	26	67	0	1200
Three Days Before	1041	27	68	0	1100

3. Cash Flow management strategies

3.1 Bank account

Approximately 62% of the individuals has a bank account, among them 92% have a current account while only 6% have a savings account, as shown in Figure 6.

FIGURE 5: BANK ACCOUNT

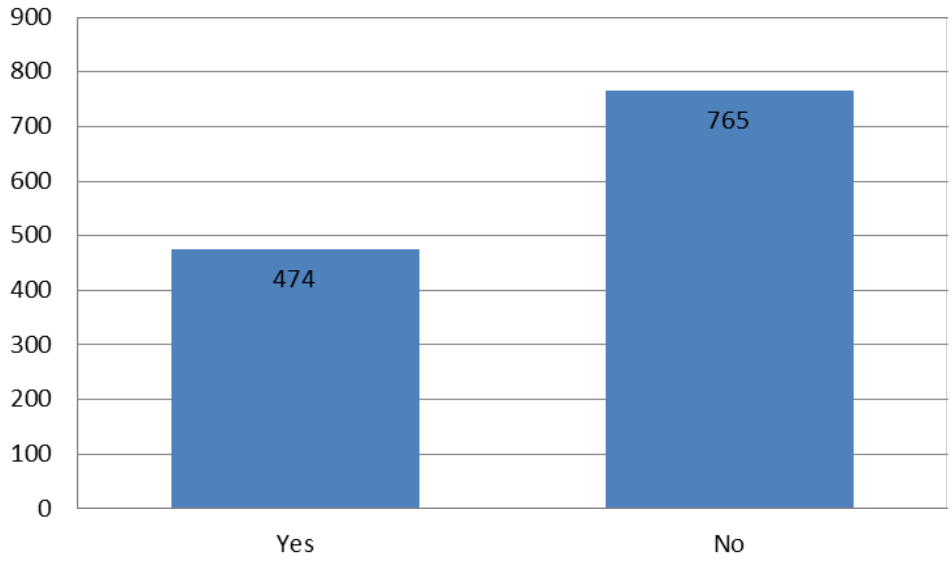
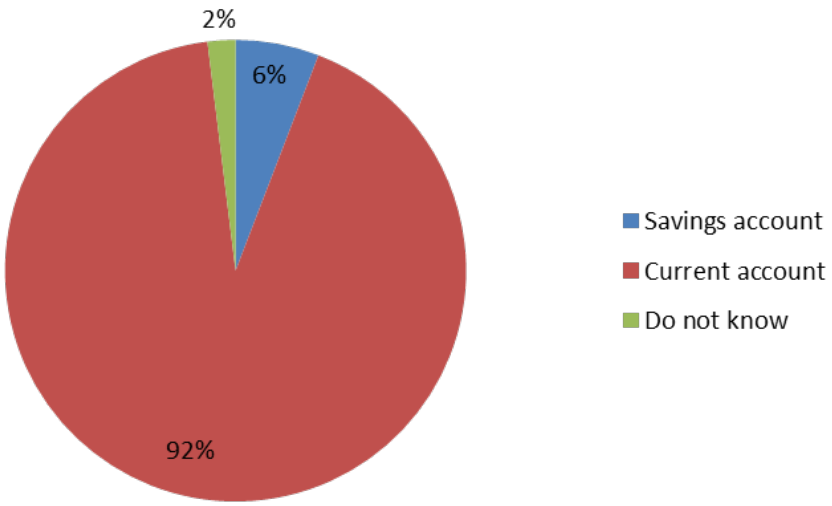
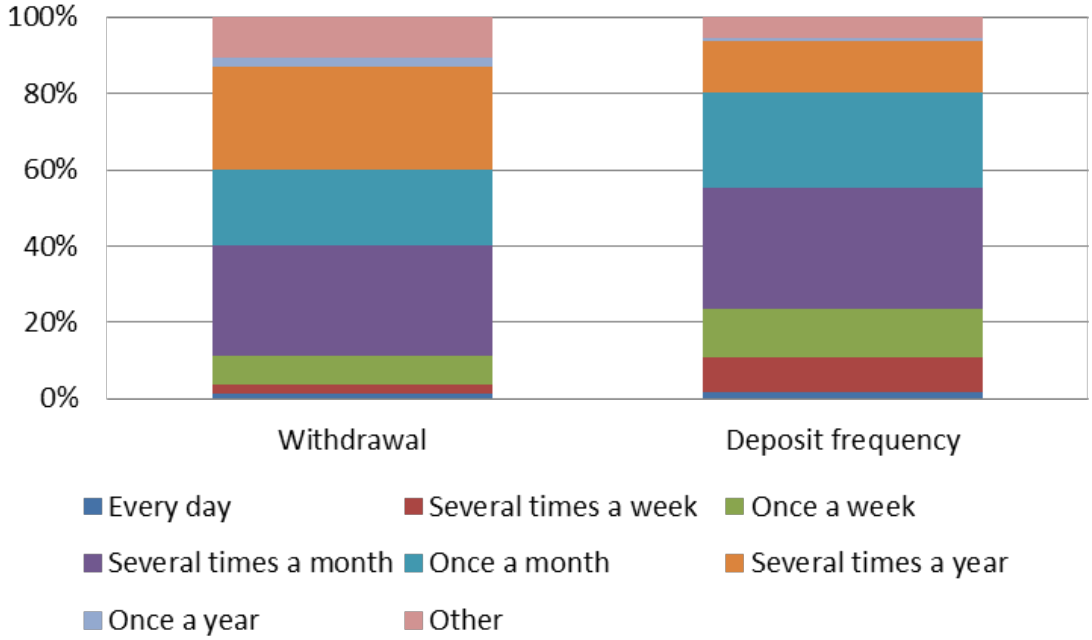


FIGURE 6: TYPE OF BANK ACCOUNT



Regarding the frequency of banking transactions, only 1 to 2% of the sample makes withdrawals and deposits every day, respectively. 55% deposit several times a month or more and the average amount deposit is approximately 3385 MZN (109 USD), while for withdrawals the average amount is 3992 MZN (128 USD). Only 40% of the respondents withdraw money several times a month or more. The average amount saved in the bank is approximately 18268 MZN (587 USD).

FIGURE 7: BANKING SERVICES, FREQUENCY OF USE



3.2 Investment expectations

76% of the sample expects that next year will either *increase* or *greatly increase*. The majority of the individuals are planning to make several different investments in the store/stall, with the most cited investment for the next 6 months being the *introduction of new products* (mentioned by 79% of microentrepreneurs)

FIGURE 8: PROFIT EXPECTATIONS FOR NEXT YEAR

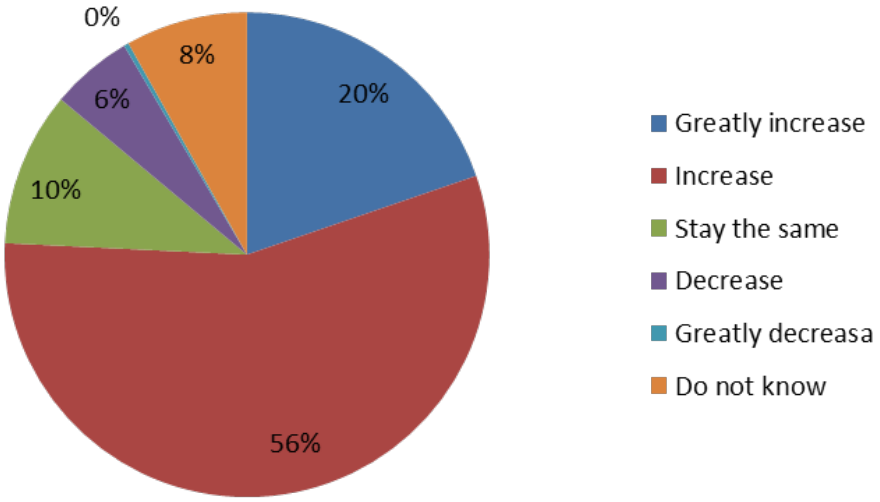
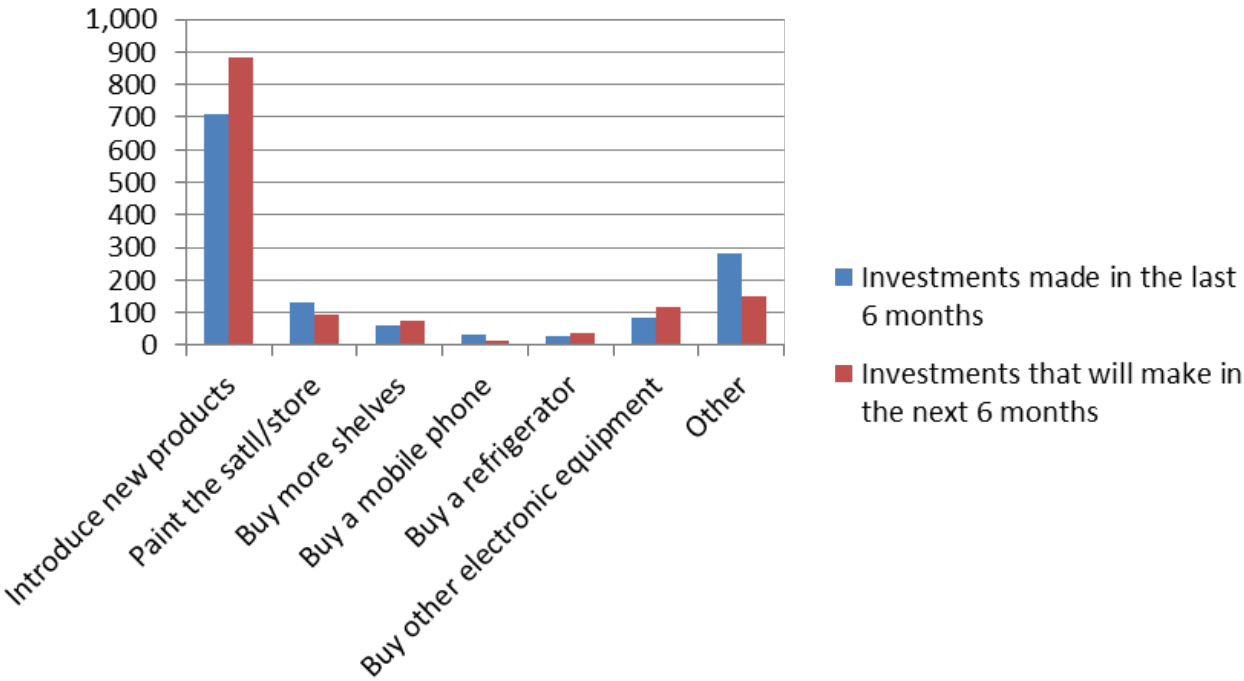


FIGURE 9: INVESTMENT



4. **Savings**

In our sample 26% of the individuals save money at home with an average amount of 8613 MZN (277 USD) at the time of the survey. On average the microentrepreneurs reported a total savings amount of 31359 MZN (1008 USD), which includes not only savings at home, but also formal and informal savings. Note that 21% of the respondents reported having no savings.

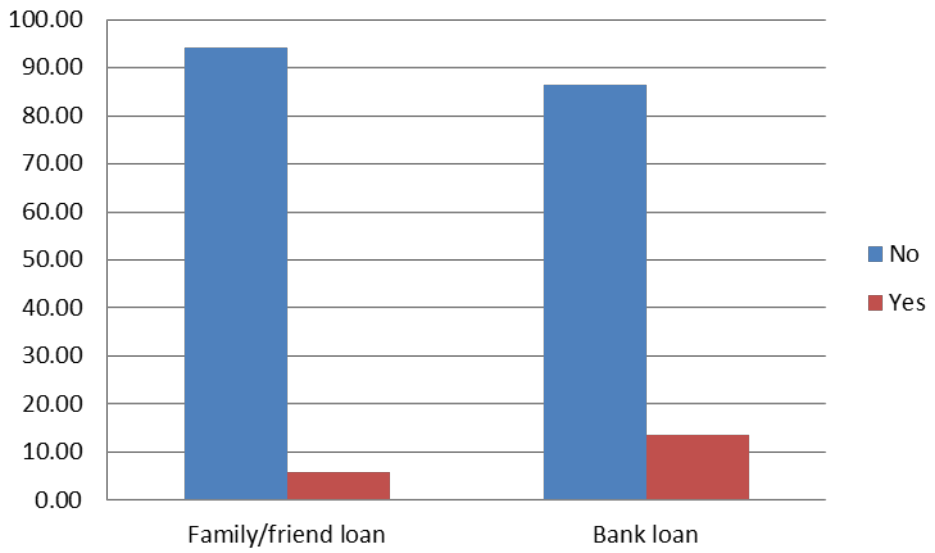
TABLE 8: TOTAL SAVINGS

	Obs	Mean	Std.Dev	Min	Max
Total savings	1132	31359	96736	0	800000

5. **Access to credit**

Approximately 5% of the microentrepreneurs have a loan with a family member or a friend, 14% have a bank loan and only 6% reported that they have asked for a loan in a bank and it was denied.

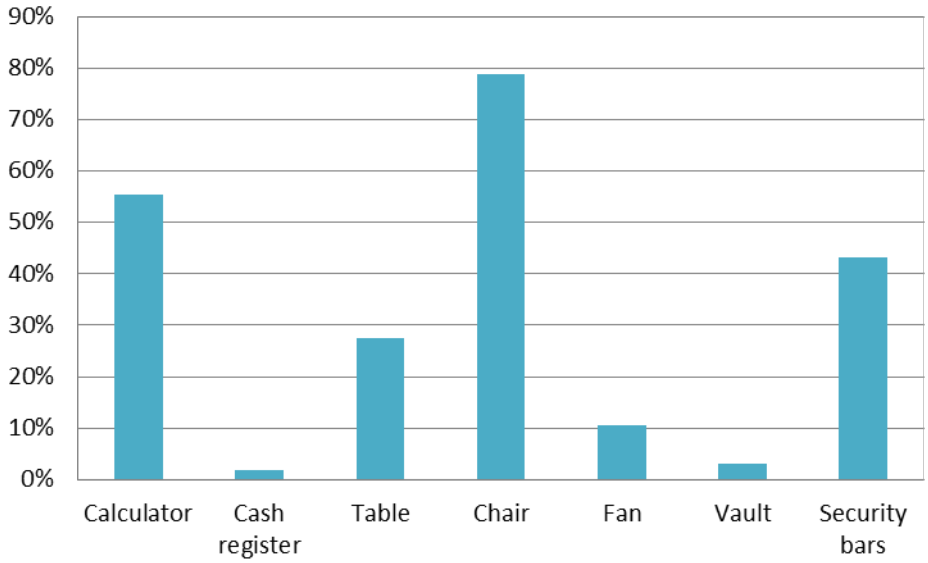
FIGURE 10: LOANS



6. Investment decisions and asset accumulation

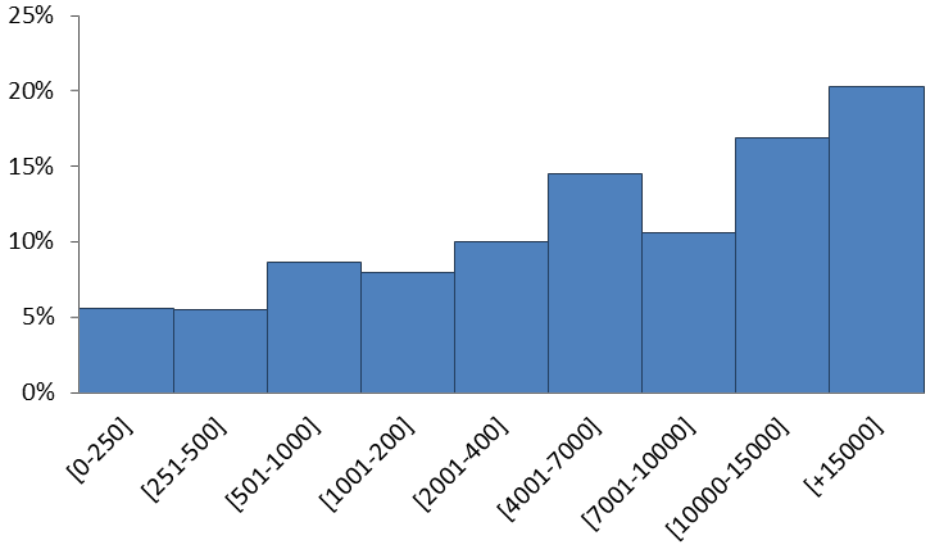
As shown in Figure 11, 55% of the respondents own at least one calculator and 79% owns at least a chair, but only 3% has a vault in the store/stall. The average value of microenterprise assets is approximately 395 MNZ.

FIGURE 11: MICROENTREPRISE ASSETS



The initial investment of the microenterprise was approximately 16336 MNZ (525 USD) on average, moreover as we can see from Figure 12 approximately 20% of our sample invested more than 15000 MZN (482 USD) in the store/stall and only 6% invested 250 MZN (8 USD) or less. Furthermore, as reported above by Figure 9, 65% of the sample introduced new products in their business in the past 6 months.

FIGURE 12: INITIAL INVESTMENT



7. **Transfers to others across family or social network**

In our sample only 168 respondents reported transfers to at least one person of their family or social network. As shown in Figure 13, 87% of the transfers sent were in cash, while the majority of the received transfers were in kind (83%). The main motivation for either receiving or sending transfers was to cover day-to-day household expenses (Figure 14).

FIGURE 13: TRANSFERS OF GOODS OR MONEY

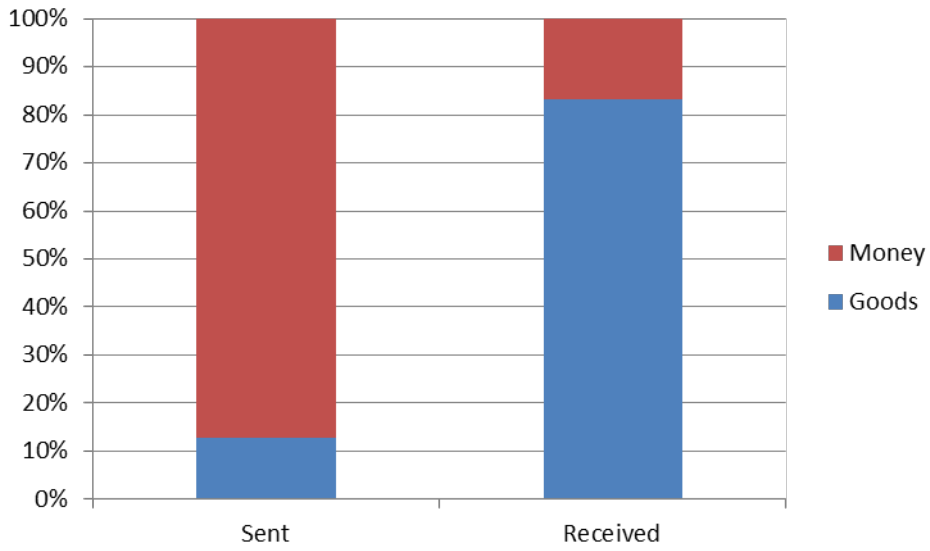
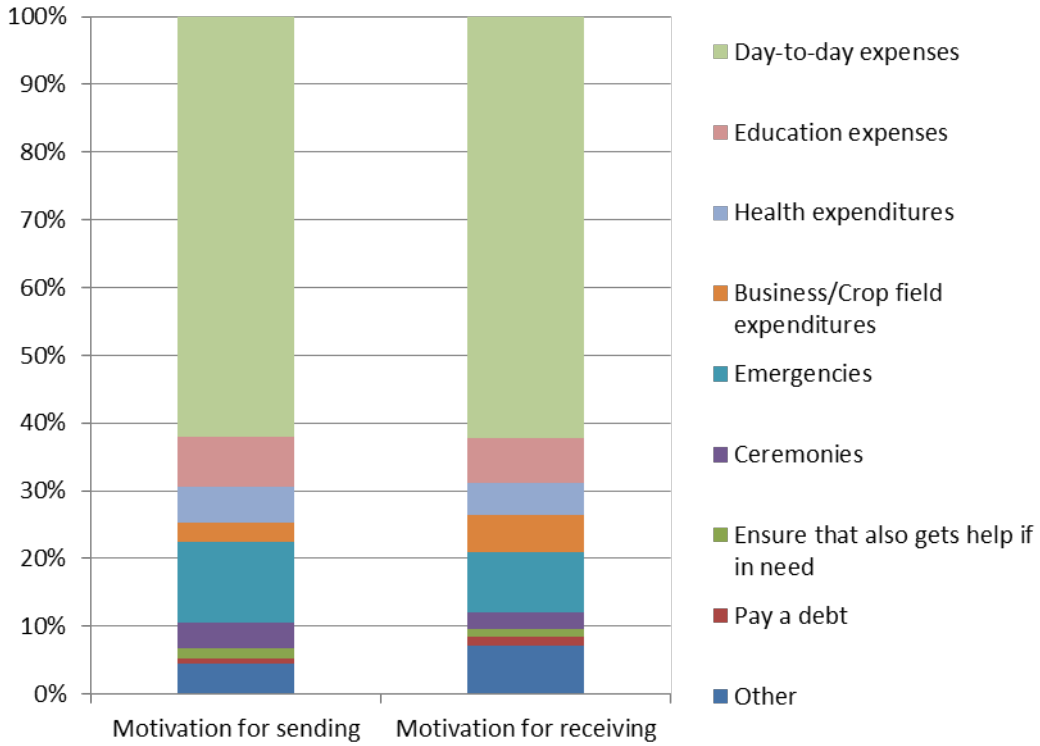


FIGURE 14: TRANSFERS - MOTIVATION



Only 0.85% of the respondents reported having frequent problems or difficulties sending money or goods, against 4% for the received transfers. Regarding the expectation of being reciprocated in their transfers, only 3% of the microentrepreneurs are certain that they will receive transfers in return, while 47% claim that this is very unlikely, as shown by Figure 16.

FIGURE 15: TRANSFERS - PROBLEMS AND DIFFICULTIES

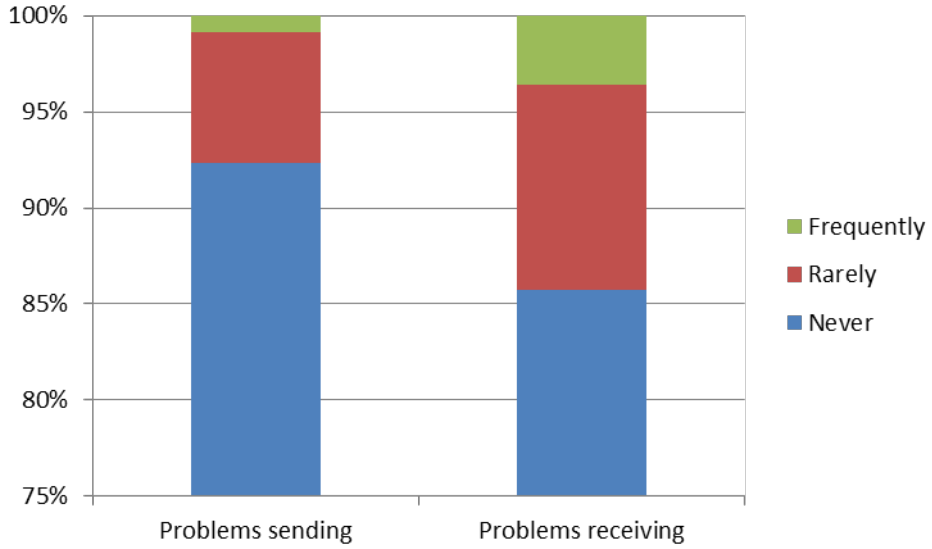
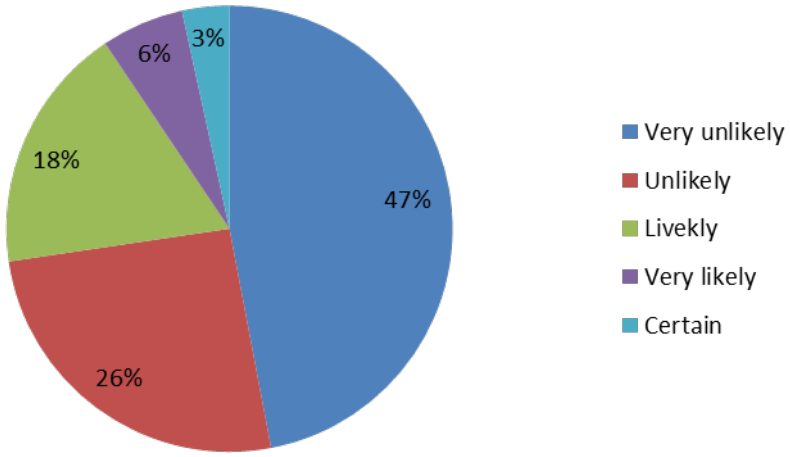


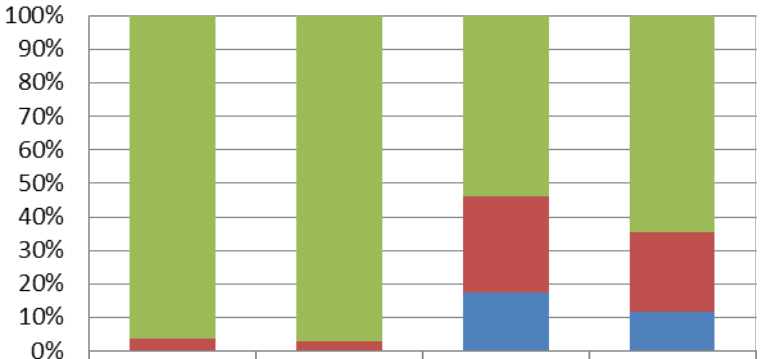
FIGURE 16: - EXPECTATION OF RECIPROCITY in TRANSFERS



8. **Financial literacy skills**

Concerning financial literacy skills, each surveyed microentrepreneur was asked a series of simple math and financial literacy questions, Figure 17 reports their answers. Between 96% and 97% of the respondents knew the correct answer to the multiplication and subtraction questions, as for the interest and discount calculation only 54% and 65%, respectively, of the individuals responded correctly.

FIGURE 17: MATH AND FINANCIAL SKILLS



	Multiplication skills	Subtraction skills	Interest calculation	Discount calculation
Correct answer	1,196.00	1,203.00	671	803
Incorrect answer	43	36	352	292
Does not know	3	3	219	147

TABLE 9: MATH AND FINANCIAL LITERACY QUESTIONS

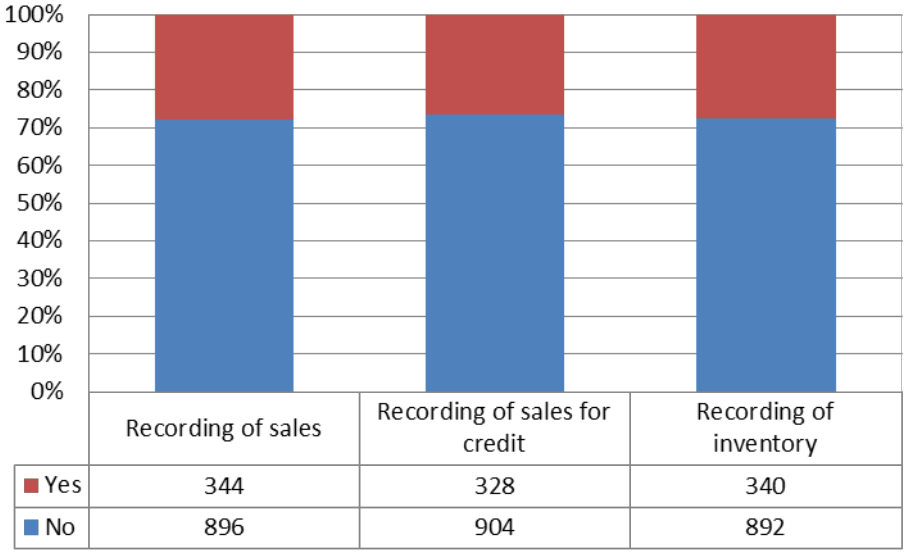
Multiplication skills	If a product costs 6 MZN and you want to buy three products, who much do you have to pay in total?
Subtraction skills	If you have 500 MZN saved in the bank and you take 200 MZN, how much is left in the bank?
Interest calculation	If you ask for a 1000 MZN loan at a 5% annual rate, how much do you have to pay in interest rate per year?
Discount calculation	Imagine that you go to the market and the seller offers you a 40% discount on a product that costs 100 MZN, how much do you have to pay for the product?

9. Management Skills

9.1 Recording of sales, sales for credit and inventory

The majority of our sample does not have any kind of business book-keeping, only 28% (approximately) records sales and inventory, and 27% keeps a record of sales for credit.

FIGURE 18: BOOK-KEEPING OF SALES, SALES FOR CREDIT AND INVENTORY



9.2 Separation of business and household accounts

9.2.1 Savings

52% of the microentrepreneurs in our sample spent their savings in more than one use: the main reported use was *purchase of equipment for the stall/store* (67%), followed by *day-to-day expenses* (65%). 39% of the microentrepreneurs reported using their savings for both *purchasing equipment for the stall/store* and *day-to-day expenses*. As shown in Table 9, 96% of the sample would like to save more; the main reason presented for not being able to save more was *not having enough money to put aside*, followed by *household expenses*, *business expenses* and *requests from family*. 9.8% of the respondents had lent money to either family or friends in the past 12 months.

FIGURE 19: SAVINGS USAGE

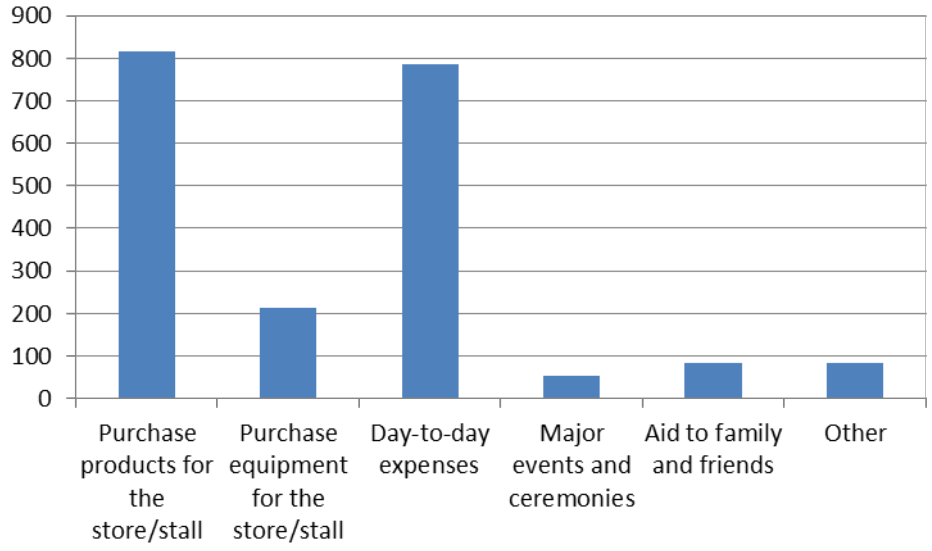


TABLE 10: SAVINGS

Would you like to save more?	Frequency	Percentage	Cumulative
No	49	3.95	3.95
Yes	1193	96.05	100.00
Total	**1242**	**100.00**	

FIGURE 20: INABILITY TO SAVE - MOTIVATION

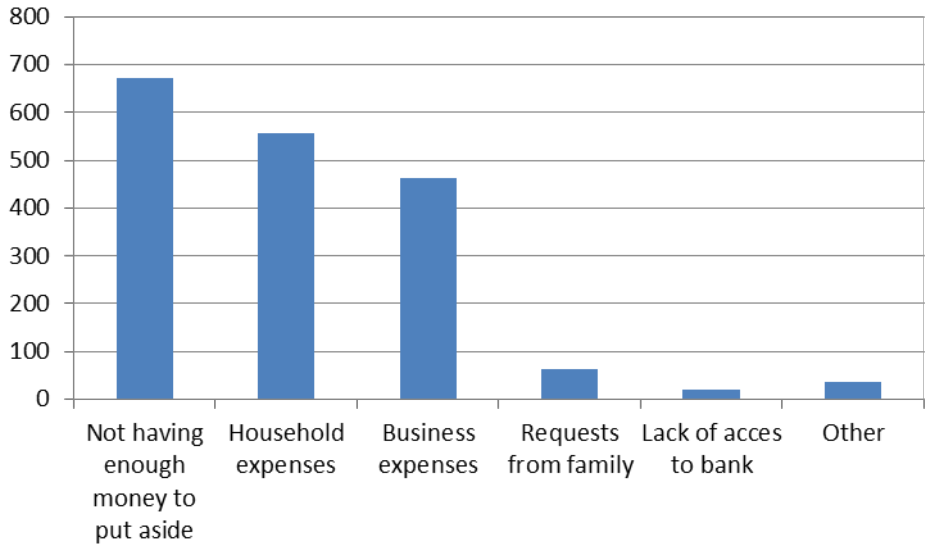


TABLE 11: LOANS TO FAMILY/FRIENDS

Loan to family/friends	Frequency	Percentage	Cumulative
No	1115	90.21	90.21
Yes	121	9.79	100.00
Total	**1236**	**100.00**	

10. Inventory management

In our sample, 58% of the individuals have a warehouse for stock accumulation either at the store/stall or in other places at the market. 19% of the microentrepreneurs purchase products and supplies every day and 35% only decides to buy more products when they do not have any more to sell (Figure 22).

FIGURE 21: PRODUCTS AND SUPPLIES - FREQUENCY OF PURCHASE

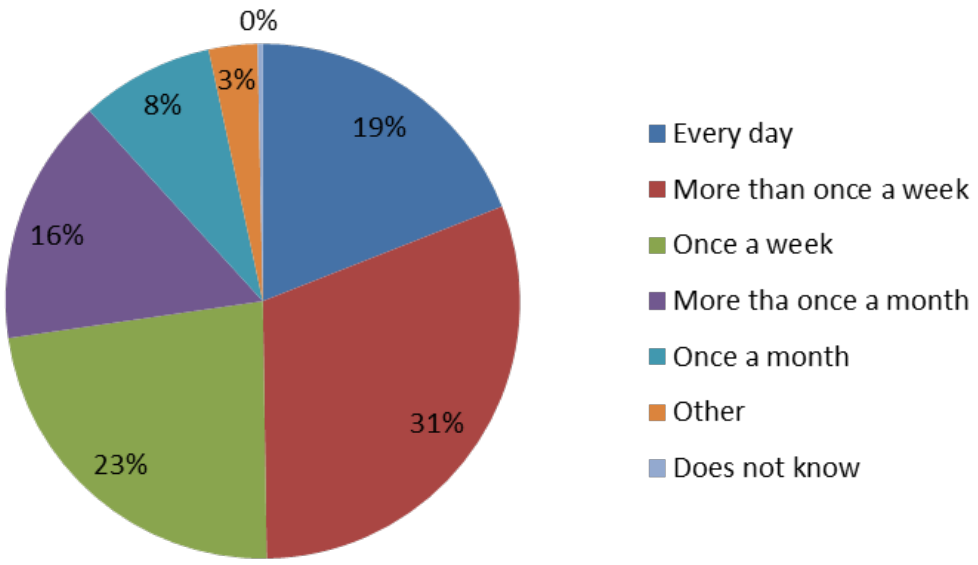
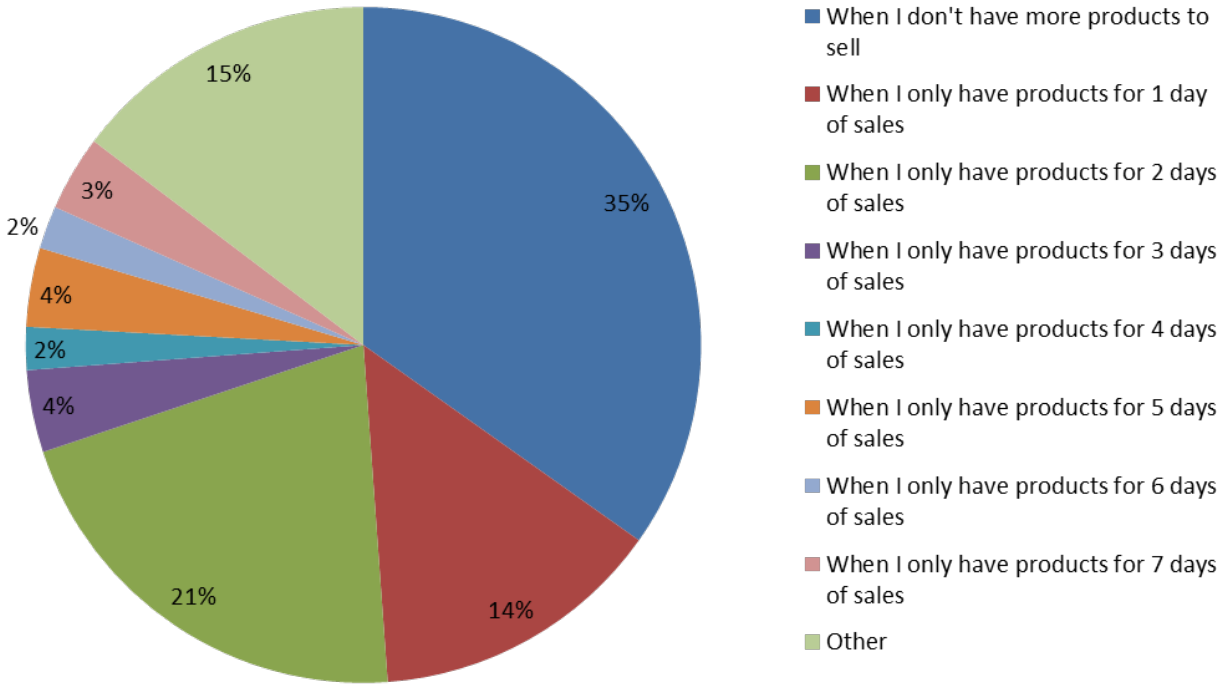


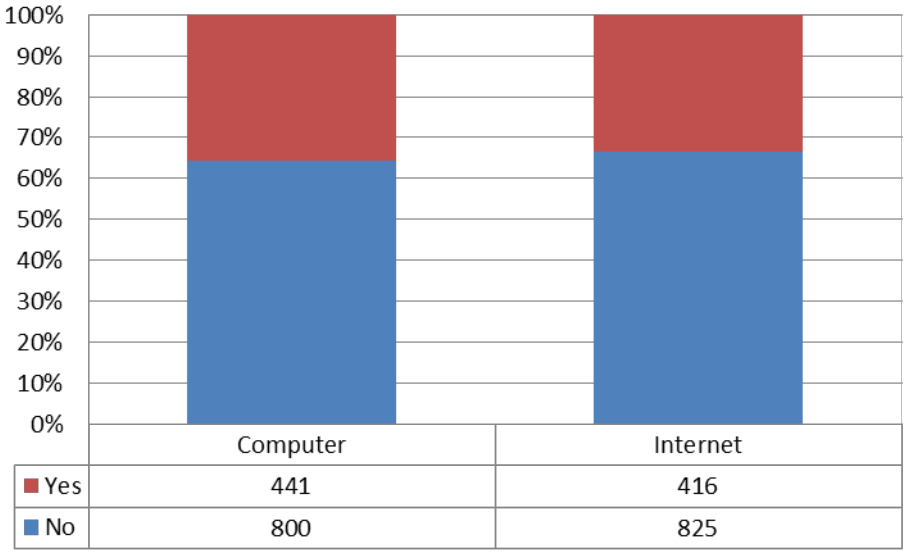
FIGURE 22: PRODUCTS AND SUPPLIES – DECISION TO BUY



11. Investment in Technology

Approximately one-third of the sample owns a computer, and 36% of the overall sample has used a computer before. On the other hand, 54% knows what internet is but 67% has never used it (Figure 23).

FIGURE 23: COMPUTER AND INTERNET USAGE



12. General welfare indicators of microentrepreneurs' households

12.1 Household income and expenditures per month

The average household income per month in our sample is 19365 MZN (618 USD), 8% of the microentrepreneurs reported an income of 660 MZN (21 USD) or lower, while 12% reported an income above 33001 MZN (1052 USD). As for the expenditures of the household, as showed in Figure 25, the expenditures of the household is 660 MZN or lower for 3% of the sample and is above 33001 for only 2%, the average value of expenditures is approximately 5073 MZN (162 USD).

FIGURE 24: HOUSEHOLD INCOME PER MONTH

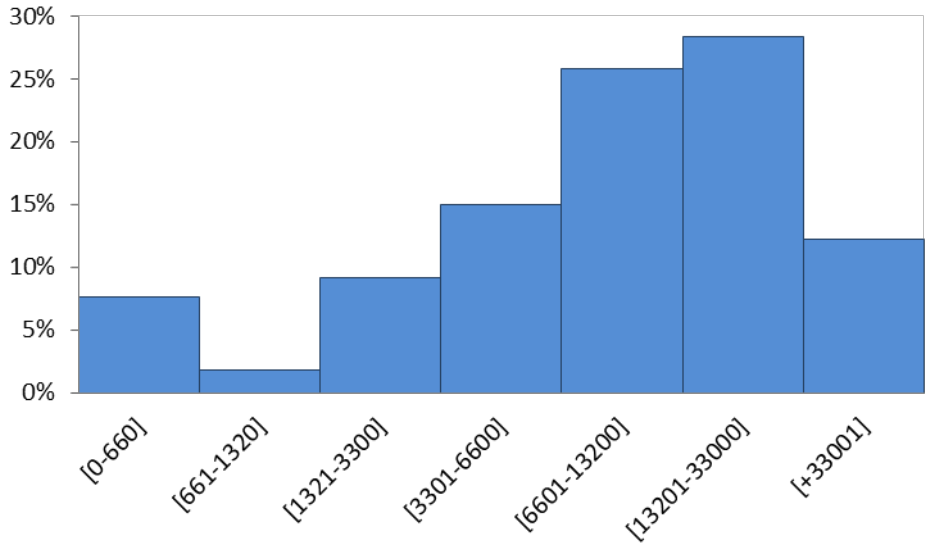
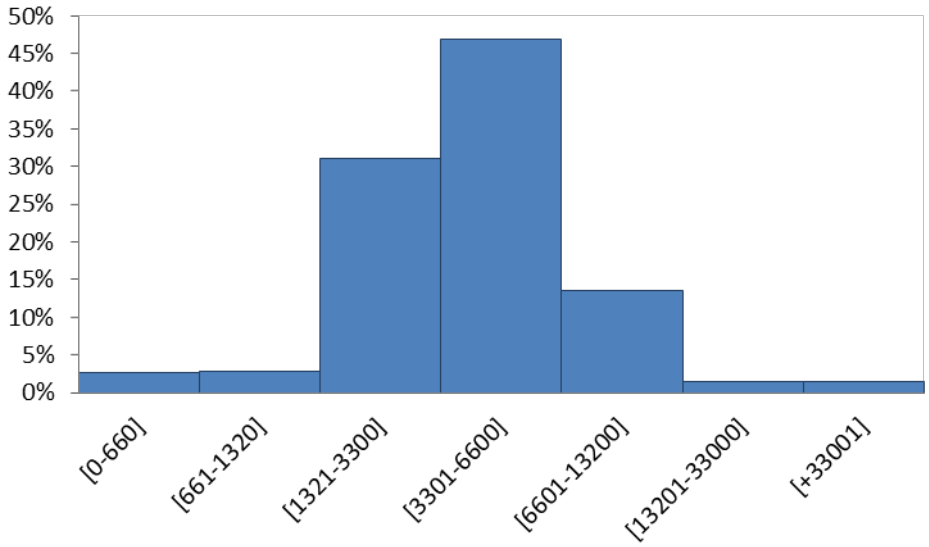


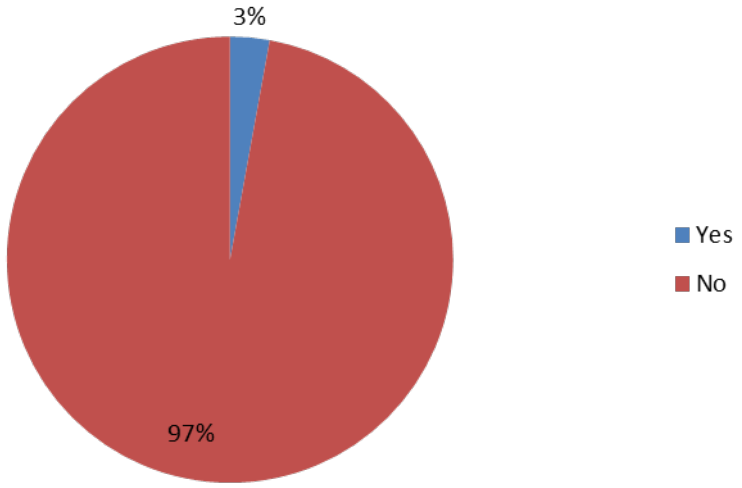
FIGURE 25: HOUSEHOLD EXPENDITURES PER MONTH



12.2 Child labor

There are 666 children under the age of 14 in the households of our sample, 19 (3%) of these children work in the stores/stalls surveyed.

FIGURE 26: CHILDREN WORKING IN THE STORE/STALL



12.3 Investment in education

The average value spent in education per month is 2366 MZN (75 USD), the maximum amount reported was 90200 MZN (2877 USD), while the minimum was 0 MZN.

TABLE 12: EDUCATION EXPENSES PER MONTH

	Obs	Mean	Std.Dev	Min	Max
Education expenses	1242	2366	5080	0	90200

12.4 Investment in health

On average households spent 1777 MZN (57 USD) in health per month, 48% household members went to a routine checkup in the last 12 months and 77% of the children under the age of 13 follow the national vaccination plan.

TABLE 13: HEALTH EXPENSES PER MONTH

	Obs	Mean	Std.Dev	Min	Max
Health expenses	1242	1777	8700	0	93600

FIGURE 27: HOUSEHOLD ROUTINE CHECKUPS

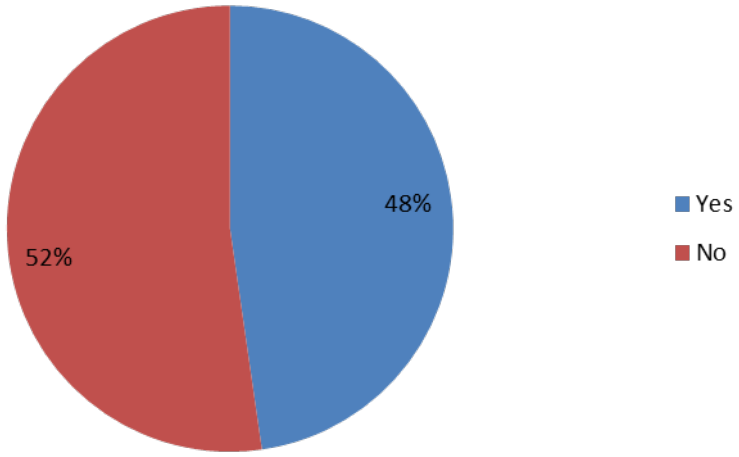
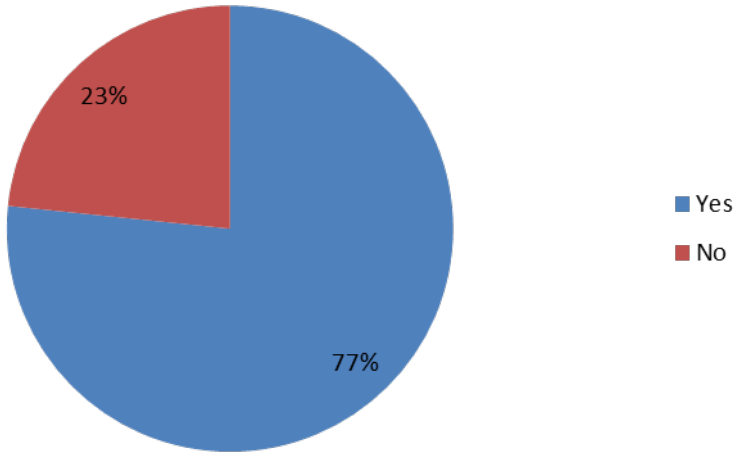


FIGURE 28: CHILDREN FOLLOWING THE NACIONAL VACCINATION PLAN



"The Role of Technology, Financial Resources and Business Skills in Microenterprise Development in Mozambique"

Activity Report - 2014

Grant No. AID-OAA-F-12-00015

Principal Investigators:
Catia Batista, Nova University of Lisbon
Sandra Sequeira, London School of Economics
Pedro C. Vicente, Nova University of Lisbon

This report describes the completion of the interventions and presents evidence on the first three months of mobile money usage (Mkesh).

1. Financial Literacy

The Financial Literacy Training was completed as planned, as we trained more than 600 market sellers. As detailed in the last report, during the third and last visit of this treatment, two weeks after log books had been delivered to the participants, the first pages of each market seller's carbon log book were collected and evaluated to ensure that participants had understood how to fill them in. About 5% of the carbon log sheets were not collected, mainly due to robberies and respondents who kept the log books in their house instead of the workplace, where they were interviewed.

The majority of the logbooks were properly filled in, so bonuses were distributed accordingly. (table 1).

Table 1. Carbon Log Sheets Bonuses

Bonus	%
0	16,47
75	31,36
150	52,17

1.1. Challenges

We faced few challenges with the implementation of this intervention. The main problem related to the fact that log books require very frequent and methodic registrations. Market sellers, however, are not in their store the entire day, as they often need to leave to purchase goods or to take care of other non-related business responsibilities. During the owner/manager's absence, there is usually an assistant or a relative responsible for the stand sales. To overcome this challenge, when possible we trained every person that would at some point be responsible for. The same strategy was followed for people experiencing difficulty with reading and writing: we identified a relative or a friend who could assist.

2. Mkesh

Table 3 reports Mobile Money usage following the Mkesh training. This sample includes 376 participants who opened an account at least three months ago..

The pre-payment of electricity (Credelec), is by far the most used service but the deposits mobilize a higher volume of money. The amount of withdrawals is much lower than the deposits, suggesting that people are in fact saving.

Moreover, people are not transferring money between Mkesh accounts or even paying other services besides electricity, which is the only service pre-paid.

Table 3. Total Number and Total Value of Transactions per Month of Usage

	1st Month		**2nd Month**		**3rd Month**	
	#	**Total Value (MZN)**	**#**	**Total Value (MZN)**	**#**	**Total Value (MZN)**
Deposits	735	102122	249	54308	197	55948
Withdrawals	30	8935	26	26650	18	26040
Transfers Received	7	1406	36	6250	25	2805
Transfers Sent	10	1151	5	1590	3	200
Phone Credit / SMS	272	5681	97	2409	63	1993
Credelec	396	40019	295	32726	271	26988
Other services (Tv, Water, etc.)	9	2269	6	1632	10	2828
Total	**1459**	**161583**	**714**	**125565**	**587**	**116802**

Usage of mobile money differs across markets since the range of average monthly savings is between 50 to 759 Meticals as evidenced by *Table 4*.

Table 4. Average Monthly Savings per Market

	Weight	1st Month	2nd Month	3rd Month
1 de Junho	3.46	83	67	62
Fajardo	7.71	90	86	90
Ferroviario Mahotas	1.06	65	56	58
Janet	11.97	66	62	62
Jardim	1.60	64	63	55
Kalene	3.46	158	284	162
Luis Cabral	0.80	56	52	52
Mahotas	2.66	101	95	88
Malanga	7.71	87	82	95
Matola	1.86	106	183	90
Mazambane	14.10	62	61	58
Patrice Lumumba	9.57	105	88	57
Povo	3.72	159	429	729
Praça dos Combatentes	11.17	130	202	189
T3	6.12	97	75	79
Vulcano	4.52	93	106	134
Xipamanine	5.32	193	210	118
Zimpeto	3.19	79	72	50

The sample includes 56,38% of male and 43,62% female microentrepreneurs. On average, male microentrepreneurs are using Mkesh services more intensively than female microentrepreneurs, and they have higher savings and the volume of transactions is higher.

Table 5. Average Monthly Savings by male and female microentrepreneur

	1st Month	2nd Month	3rd Month
Male	102	121	125
Female	97	111	109

Furthermore, sellers within the services sector, namely restaurant owners, are the ones with higher savings among all the sectors (Table 6).

Table 6. Average Monthly Savings per Sector

	1st Month	2nd Month	3rd Month
Food	96	125	117
Food & Retail	57	54	51
Food & Service	83	67	59
Retail	102	86	86
Service	131	217	187

For the moment, we have not detected any statistically significant differences in savings patterns between those with and without financial literacy training.

2.1. Challenges

One of the biggest challenges has been to secure a functional and reliable network of Mkesh Agents, capable of satisfying microentrepreneurs' financing needs. We are working closely with Carteira Movel to provide the right incentives for agents located in our markets to continue to support the Mkesh scheme.