

Annexes

Annex 1: Design of the Mid-term Evaluation for ProRenda

Cynthia Donovan
Michigan State University
20 February 2011

Design of the Mid-term Evaluation for ProRenda

1) Background: Baseline evaluation results

In early 2010 the ProRenda baseline survey was conducted in 41 villages with 656 farm households. The key purpose was to establish the baseline of selected indicators before the project would have any effects. These baseline indicators would then be compared to the results for the same households at the end of the project and after the project is finished.

2) Objectives with Mid-Term evaluation

The mid-term evaluation has two main objectives. First, the evaluation will determine whether the baseline survey work will be valid at the end of the project, given project implementation and external factors that would threaten validity. The second purpose is to highlight areas where participants see room for improvement, thus providing additional information to the World Vision team on the project activities and participant perception of performance. As described in the project documents, the mid-term evaluation is more qualitative in methods, without the intensive household data collection effort of the baseline and final evaluations.

3) Specific objectives of the evaluation

In order to understand whether the baseline will serve to measure impact accurately, we need to determine if the baseline sampling will be effective in measuring impact and whether the baseline information that was captured will be useful given project implementation. To accomplish this, we will:

- a. Evaluate project implementation villages (primary and secondary) compared to original planning
 - i. Check control villages to evaluate their use as control
 - ii. Review project implementation
 - iii. Identify other projects, programs in the villages that might affect outcomes in both control and project villages
 - iv. Evaluate the participation rates in the three type of villages, men and women
- b. Assess baseline information captured and its usefulness given project implementation and any modifications
 - i. Were the right questions asked?
 - ii. Are there any unanticipated aspects, activities, impacts in evidence?
 - iii. Are the targeted crop/project outputs still relevant?

For the second general objective, talking to farmers, community leaders and others will contribute to identifying what might improve the efficiency, effectiveness and impact of the current project. This entails several aspects

- c. Review of existing monitoring and evaluation information
- d. Identification of key activities reaching participants and participant satisfaction
- e. Identification of key potential threats to current project impact
- f. Obtain farmer and local leader perspective on project implementation

4) Expected outputs of the evaluation

The main output of the evaluation is the report. That report will identify possible problems and recommend strategies to overcome weaknesses in baseline given implementation, environmental factors, where needed. The report will also identify areas that can increase project impact for the key indicators, based on input from farmers and others.

5) Methods

The mid-term evaluation will be based on several qualitative methods:

- Review of existing monitoring documents/data for completeness or gaps
- Focus group interviews with participating households
- Interviews with community leaders and key sector agents, in control, primary and secondary villages
- Interviews with project extension agents and others
- Interviews with local market traders

The focus group interviews will be organized by village and by gender to ensure optimal participation by both men and women. Both men and women leaders will be targeted for other interviews. Dr. Cavane is developing the detailed focus group interview guides (draft attached here) and will train those who assist her in conducting the focus groups. Selection of the villages has been done randomly with substitutes and will be discussed with ProRenda staff. Proposed control villages to be visited are Chissaco (Tchicalachuluanga, Mbave) (substitute is Quenama) and Balangana (Ekunha, Quipeio) with substitute Chicala. Para as aldeias primarias participantes , a proposta são os seguintes, baseado numa seleção aleatória com representação geográfica e de aldeias com mulheres ja participantes e sem mulheres participantes.

Aldeias primarias				
	Huambo	Bailundo	Hengue	Cululu
(alternativa)	Huambo	Bailundo	Hengue	Mbambi
(alternativa)	Huambo	Londuimbali	Galanga	Sede (Pena)
	Bie	Chinguar	Sede	Chiquendula
(alternative)	Bie	Chinguar	Cutato	Calujinji
Aldeias secundarias				

	Huambo	Caala	Calenga	Kuatissa Tiama
(alternativa)	Huambo	Bailundo	Luvemba	Nungulu
	Huambo	Bailundo	Luvemba	Nhalehan
(alternativa)	Huambo	Katchiungo	Sede	Cachilengue

6) Roles and responsibilities in the evaluation

The implementation of the mid-term evaluation will be a collaborative process between MSU and World Vision. MSU principal investigator Donovan will lead the team with this evaluation. MSU is responsible for design and leadership of the evaluation, including report development and revisions. This includes providing World Vision a detailed plan of activities. As negotiated in the original project planning, local transport and needed staff will be provided by World Vision. This includes transport and facilitation of logistics for the field work. World Vision will also provide access to monitoring and evaluation information systems. World Vision and MSU will work jointly to determine staff or contracting needs for facilitation and translation. Where possible, University of Jose Eduardo dos Santos collaboration will be included.

MSU will be contracting Dr. Eunice Cavane of the University of Eduardo Mondlane of Mozambique. She is a specialist in qualitative methods, especially farmer focus groups and will provide needed expertise. She will be responsible for the training, implementation and analysis for the focus groups.

7) Work plan and budget

- a. Work plan attached
- b. Budget (based on original budget, with modifications)

The budgeting is based on the original plan, with the exception of hiring of UEM consultant from Mozambique, replacement for graduate students for this work. International travel costs are reduced due to Mozambican base for Donovan and Cavane, but those funds will be used to cover additional personnel costs and in-country travel costs.

8) Reporting and feedback strategies

MSU will present preliminary results in Huambo prior to departure from Huambo using a Powerpoint presentation. The Report draft will be distributed to World Vision for comments by April 15th and finalized by May 15, assuming comments received from World Vision by April 30th.

Annex 2: Notas de Treinamento em Entrevistas em Grupos Focais, Projecto Prorenda

NOTAS DE TREINAMENTO EM ENTREVISTAS EM GRUPOS FOCAIS

PROJECTO PRORENDA

Elaborado por: Eunice Cavane
Março, 2011

GRUPOS FOCAIS (GFs)

A. O que são?

Um grupo focal (GF) é um método qualitativo de recolha de dados, na base duma entrevista semi-estruturada, para a avaliação de projectos de desenvolvimento (Shaw, 1999). Por exemplo, o método pode ser usado para monitorar a implementação do projecto e/ou identificar pontos fortes/fracos do projecto. Os grupos focais geram informação sobre percepções e sentimentos dos beneficiários em relação ao projecto.

É muito importante compreender que um GF é uma *entrevista* com um pequeno grupo de participantes sobre um tópico, assuntos, ou questões específicas. Por exemplo, para avaliação do projecto Prorenda, os participantes vão responder à questões específicas para cada objectivo/indicador do desempenho do projecto. Podemos considerar o objectivo/indicador como o tópico específico. Para operacionalizarmos os tópicos específicos elaboramos questões específicas que depois são colocadas aos participantes.

A caixa abaixo apresenta um resumo do objecto do GF.

O objecto do GF é a obtenção de dados de alta qualidade num contexto social, onde as pessoas podem considerar os seus pontos de vista no contexto de pontos de vista de outras pessoas (Patton, 1990).

O GF oferece ao avaliador a oportunidade de observar, em miniatura, uma parte do contexto social dos produtores (Weiss, 1998).

Um outro aspecto importante a considerar é o facto de que, o GF como uma entrevista, não é uma *discussão*, não é uma *sessão de resolução de problemas*, e nem sequer é um *grupo de tomada de decisão*. É uma entrevista (Patton, 1990). O entrevistador desempenha um papel de moderador, e pede aos participantes para reflectirem sobre as questões apresentadas. O GF oferece oportunidade de os participantes ouvirem as respostas de cada um e fazer comentários adicionais acima das suas próprias respostas à medida que vão ouvindo o que os outros participantes dizem sobre o assunto. Não é necessário que o grupo alcance consenso, nem é necessário o desacordo entre os participantes.

B. Que instrumento de recolha de dados deve usar?

À semelhança duma entrevista semi-estruturada (ESE), a entrevista em GF usa um guião de perguntas. Usam-se perguntas abertas como: “O que você acha do programa/projecto?”, “Como é que vocês obtêm informação sobre preços”, “O que vocês mais apreciam sobre os programas de treinamento oferecidos pelo projecto?” (veja em anexo o guião de entrevista preparada para a avaliação meio-termo do projecto Prorenda).

Uma das grandes vantagens da ESE é que o entrevistador pode sondar/aprofundar a informação fornecida pelo entrevistado. Para tal o entrevistador usa técnicas/expressões de sondagem como: pausa de 5 segundos; “poderia explicar mais sobre este aspecto”; poderia dar um exemplo”; “ Não percebo”. A sondagem é quase impossível nos inquéritos formais, onde o entrevistador deve limitar-se à formulação da questão tal como apresentada no questionário.

Durante a entrevista, o moderador deve usar questões que conduzem os participantes a reflectirem sobre a situação actual, depois é que se colocam questões do passado ou futuro. O uso de questões “porquê”, é minimizada, pois a tendência dos participantes é tomar uma atitude defensiva em relação a este tipo de questões.

C. Vantagens dos GFs

Quando usados para a avaliação de programas/projectos os GFs oferecem várias vantagens:

- São um método de recolha de dados bastante eficiente. Em uma hora o avaliador pode obter informação de oito pessoas e não apenas duma pessoa.
- Produzem informação sobre os sentimentos dos beneficiários do projecto, sobre determinados aspectos (objectivos, actividades do projecto).
- Permitem ter algum control de qualidade(validade) dos dados, na medida em que os participantes tendem a exercer um auto-controlo sobre os pontos de vista de cada um - "*checks and balances*" - permitindo a correcção ou eliminação de pontos de vista incorrectos ou extremos.
- Permitem focalizar nos aspectos mais importantes do programa, e facilitam avaliar a existência ou não dum ponto de vista compartilhado, entre os participantes, sobre o programa.
- Os GFs tendem a ser bastante apreciados pelos participantes.

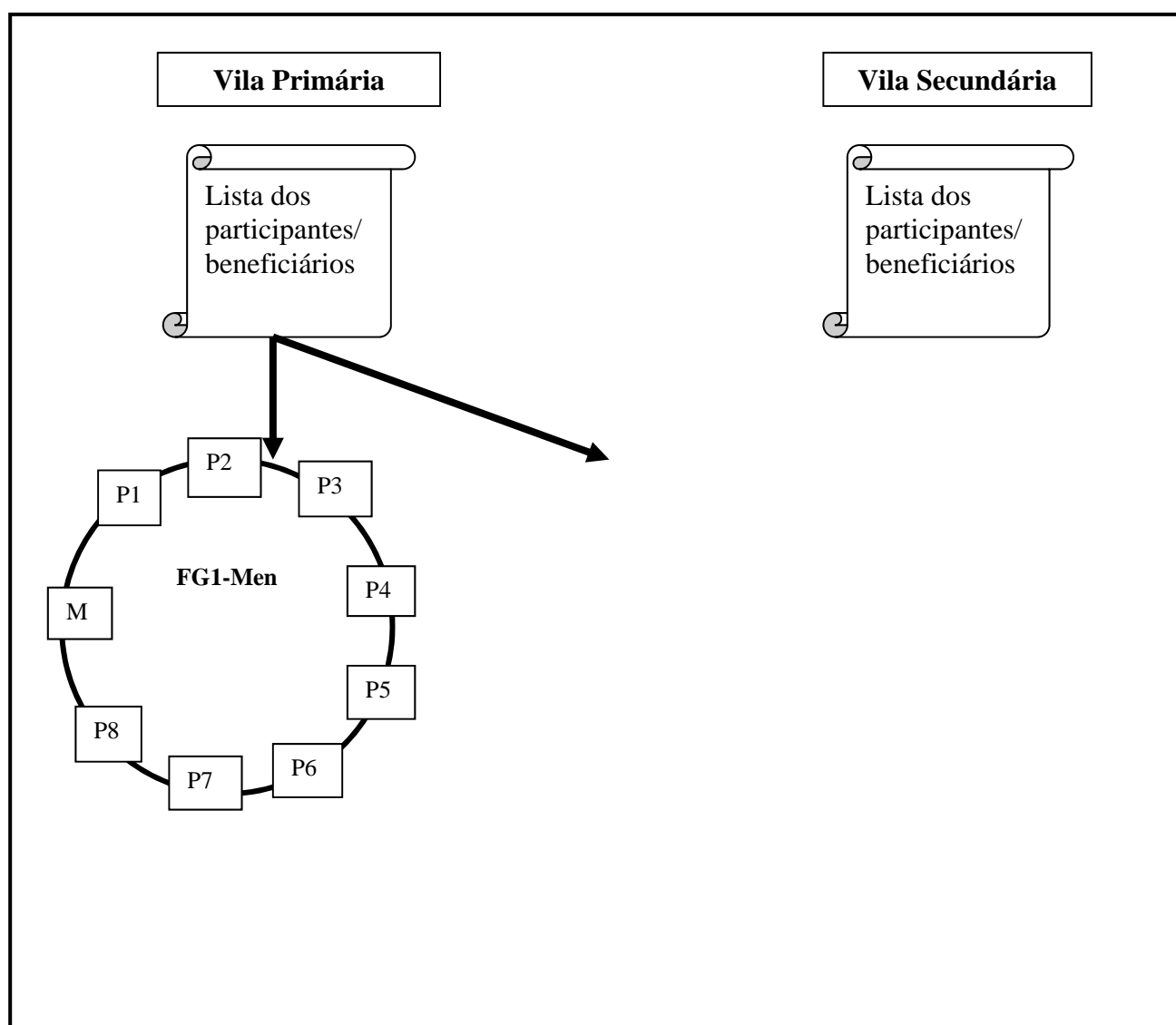
D. Alguns pontos fracos dos GFs

- Limitam o número de questões, por causa de muito tempo que se leva na formulação das respostas. Para oito pessoas em uma hora, é possível fazer não mais de dez perguntas principais.
- O moderador dever ter boas habilidades para facilitar entrevistas em grupo, de modo que a entrevista não seja dominada por alguns participantes.

E. Como seleccionar os participantes?

Vamos trabalhar com grupos homogéneos, em relação a participação no projecto, i.e. participantes primários e secundários. Dentro de cada estrato (participantes primários e participantes secundários) fazemos a lista dos participantes que residem na vila previamente seleccionada. Da lista dos participantes vamos fazer uma selecção não probabilística, de oito participantes que não têm muita afinidade entre si (fora semelhanças em termos de pertencerem a um mesmo estrato e semelhanças em certas características sociais, por exemplo género, educação, actividades económicas). Para que seja possível comparar os resultados, vamos procurar formar grupos de mulheres e grupos de homens e (líderes). Os participantes seleccionados devem ser contactados um dia antes da entrevista. A figura 1 ilustra a disposição e composição dos GFs.

Figura 1. Disposição e composição dos GFs



F. O que deves fazer/ não fazer durante GF

- Selecciona um local neutro, livre de distrações, e coloca os participantes em círculo, em frente um do outro.

- A entrevista deve ser feita pelo moderador acompanhado de um assistente para tomar notas
- O moderador deve apoiar e não julgar os participantes (não há respostas correctas ou erradas)
- Gravar todas as entrevistas
- Usa uma introdução padrão, mas gradual: boas vindas, resumo do tópico, algumas regras, questões
- Usa técnicas de sondagem como: pausa de 5 segundos; “poderia explicar mais sobre este aspecto”; poderia dar um exemplo”; “ Não percebo”
- Tenta controlar a sua reacção para com os participantes. Por exemplo, certos sinais verbais e não verbais: abanar a cabeça, fazer caretas, proferir expressões como “ muito bem”, “excelente”.
- Tenta usar maneiras subtis para controlar o grupo, sobretudo os participantes mais dominantes e introvertidos.
- Conclua a entrevista , fazendo um resumo dos objectivos do encontro e perguntando se algo teria sido excluído da entrevista. Agradece e despede.

G. Análise dos dados da entrevistas em GF

Passo 1: Transcrição (tal e qual está gravado) das entrevistas logo depois dos grupos focais. Imprimir e tirar seis cópias. (*análise por caso*)

Passo 2: Análise do conteúdo das entrevistas : Criação de tópicos/designações/classificações

- Ler o conteúdo/trecho e classificar/dar um nome aquilo que lêu. Por exemplo, uma passagem lida pode corresponder a efeitos do programa sobre os participantes (a esta passagem podes dar o nome de *Efect*). Uma outra passagem pode corresponder aos resultados do projecto (*Res*). Uma outra passagem pode indicar a reacção dos participantes em relação ao projecto (*RPP*).
- Construir files separados de acordo com os tópicos/designações/classificações identificados
- Fazer uma descrição detalhada das respostas dadas às questões da avaliação que podem incluir
 - Objectivos/componentes do projecto
 - Actividades do projecto
 - Selecção dos participantes

- Localização do projecto
- Efeitos do projecto nos participantes

Passo 3: Análise transversal: Juntar as respostas dos vários grupos `as mesmas questões

Passo 4: Interpretação dos resultados (i.e. responder, a pergunta porquê os resultados observados)

Referências

Bernard, H.R. (1995). Research Methods in Anthropology. Qualitative and Quantitative Approaches . AltaMira Press. USA.

Patton, M.Q. (1990). Qualitative Evaluation and Research Methods. Sage Publications. California. USA.

Shaw, I.F. (1999). Qualitative Evaluation.Sage Publications. California. USA.

Annex 3 Guião para Entrevistas em Grupos Focais – Projecto Prorenda: Participantes Primários

Guião para Entrevistas em Grupos Focais – Projecto Prorenda
PARTICIPANTES PRIMÁRIOS (alcançados directamente através do pessoal do projecto)
Huambo. Angola, Março 2011

Tópico	Questões	Grupo
<p>O projecto: O projecto Prorenda, teve inicio em 2009 (dois anos atrás) e visa capacitar cerca de 100,000 pequenos produtores na região central de Angola, para aumentarem o seu rendimento anual através da comercialização da batata e outras culturas de alto valor comercial.</p> <p>Os objectivos do projecto são:</p> <p>(1) Capacitar os actores na cadeia de valor, para aumentar os rendimentos através de maior acesso aos mercados urbanos (informação sobre o mercado)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabalham com empresas bem sucedidas que lhes passam experiências de boas práticas na gestão da cadeia de valor ▪ (relações entre fornecedores de insumos, produtores, transportadores, armazenistas, retalhistas) ▪ Participam em workshops sobre(...) ▪ Elaboram planos anuais comuns com outros actores da cadeia de valor ▪ Evolvidos nos processo de negociação de contractos ▪ Identificaram os constrangimentos e oportunidades da cadeia de valor ▪ Participaram em sessões de treinamento (...) ▪ Tem mais conhecimento sobre armazenagem controlo de qualidade dos produtos ▪ Há maior e melhor disseminação da informação sobre o Mercado (preços, procura, lugar) <p>(2) Fortificar as relações comerciais entre os actores, de modo a assegurar crédito, insumos, e mercados durante e depois do projecto.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Participaram em sessões de treinamento nas Escolas de Negócios Agrários (Liderança, gestão do negócio, finanças, contabilidade, planificação). ▪ Participaram em programas de alfabetização (ler, escrever, realizar operações matemáticas básicas). <p>(3) Facilitar a adopção de tecnologias para o aumento de excedente.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Que actividades/trabalhos têm feito com o projecto Prorenda (16 minutos): <ul style="list-style-type: none"> • **O que cada umas das actividades acima descritas mudaram na vossa vida/ e de outros produtores? 2. Qual é a diferença entre este projecto e os anteriores/outros implementados na vila? (6 minutos) 3. O que aprenderam, até agora, deste projecto? Como é que aplicam o que aprenderam do projecto? (15 minutos) 4. Na vossa opinião quais as coisas boas e más do trabalho que têm feito com o projecto ? (10 minutos) 	<p>Líderes da associação (Homens e Mulheres simultaneamente)</p>

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aprenderam (e aplicam) sobre variedades e tecnologias apropriadas ▪ Aprenderam (e aplicam) como planificar para uma produção diversificada para responder as exigências do mercado 		
---	--	--

Tópico	Questões	Grupo
<p>Visão do sucesso (Beneficiários Directos):</p> <p>Constitui sucesso do projecto, o aumento da renda anual e do bem estar das famílias dos pequenos produtores, através da comercialização da batata e de outras culturas de elevado valor comercial (sobretudo nos mercados urbanos, distantes).</p> <p>Os seguintes são os indicadores da renda e do bem estar das famílias:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Receita (bruta) da venda das culturas = total receitas da venda das culturas – total custos de produção e comercialização da cultura ▪ Capital = Bens adquiridos ▪ Nutrição da famílias ▪ Nutrição das crianças ▪ Educação das crianças ▪ Serviços de saúde 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Qual é a vossa experiência no que diz respeito aos ganhos em dinheiro (receitas) e os custos envolvidas na venda e produção da batata, feijões cebola, e cenouras, antes do projecto e com o projecto (tem mais ganhos ou mais custos) ? Explica o que teria contribuído para a mudança? (10 minutos) 2. Têm mais bens (como cobertura melhorada da casa, cadeiras, vestuário, bicicletas, telefones e animais de tracção, charruas etc) do que antes do projecto (2008)? Quem comprou cada um destes bens? (5 minutos) 3. As vossas famílias têm mais ganhos em dinheiro(renda) do que antes do projecto? Explica porquê? Qual é a vossa opinião sobre a segurança destes ganhos, assim como das actividades que dão estes ganhos, agora e a dois anos atrás (2008)? (5 minutos) 4. Comem mais produtos alimentares (culturas alimentares, peixe, carne etc) agora do que no mesmo periodo há dois anos atrás? Comem mais produtos alimentares diferentes agora do que no mesmo periodo dois anos atrás? O que contribuiu para isso? (8 minutos) <ul style="list-style-type: none"> ▪ As crianças comem mais produtos alimentares (culturas alimentares, peixe, carne etc)? Comem mais produtos diferentes agora do que no mesmo período dois anos atrás? O que contribuiu para isso? (Pergunta só para as mulheres) 5. As vossas crianças vão à escola ? Todas elas (rapazes e raparigas)? Quais são as principais razões para mandar as crianças à escola? Estas razões eram as mesmas antes do projecto (dois anos atrás)? (8 minutos) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Para aqueles que mandam as crianças a escola, as crianças estudam melhor (desempenho) do que a dois anos atrás? Explica. 6. Mamãs, quando a criança fica muito doente com malária o que fazem? O que as outras mamãs 	<p>Membros da associação (Homens e mulheres)</p>

	<p>fazem? (se vai ao hospital indica o nível deste) (Pergunta só para as mulheres) (5 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> Agora é fácil ir ao posto de saúde do que dois anos atrás? Explica. <p>7. Aprenderam e usam novas medidas de prevenção de doenças, comparado aquelas que conheciam e usavam dois anos atrás? (5 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> Que medidas de prevenção contra a malária usam? O que fazem para se prevenirem de doenças causadas pelo consumo de água imprópria? Faziam isto dois anos atrás? 	
--	---	--

Tópico	Questões	Grupo
<p>Objectivo 1: Capacitar os actores (produtores, processadores, armazenistas) na cadeia de valor para aumentarem a renda através do aumento do acesso ao mercado urbano; e este por sua vez através do aumento do fluxo de informação e conhecimento sobre práticas efectivas de processamento e estratégias de comercialização.</p> <div data-bbox="271 842 1008 986" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <pre> graph LR A["Fluxo inf./conhecimento Processamento Estratégias"] --> B["Acesso ao mercado urbano Batata, feijão, cebola, cenoura"] B --> C["Aumento renda"] </pre> </div> <p>(Produto)</p> <p>1.1c) Aumento e 300% das receitas de 22,000 pequenos produtores (Ano 1- 75%; Ano 2-150%; Ano 3- 225%)</p> <p>1.4) 90% das famílias dos pequenos produtores participantes usam informação do mercado para a tomada de decisão (Ano 1-30%; Ano 2-50%; Ano 3- 70%)</p>	<p>1. **Desde que o projecto iniciou, vendem mais da batata, cebola, cenoura e outras culturas produzidas, do que antes do projecto (2008)? (10 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> A quem vocês vendem cada um dos vossos produtos (batata, cebola, cenoura e outros) Para cada um dos compradores mencionados que tipo de acordo (forma ou informal) vocês fazem com eles? Vocês e os compradores têm cumprido com aquilo que acordaram/combinaram? **Explica. <p>2. Que novas experiências (i.e. diferentes das práticas de 2008) estão a ter na venda dos vossos produtos? Para cada umas das experiências reflectam sobre: (12 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> Boas coisas Más coisas Coisas que podem ser melhoradas <p>3. Ao longo dos dois anos do projecto, como é que as vossas relações com provedores de insumos, armazenistas, transportadores e retalhistas, mudaram? O que pode ser feito para melhorar mais estas relações? (5 minutos)</p>	<p>Membros da associação (Homens e mulheres)</p>

Tópico	Questões	Grupo
<p>(Resultado/Consequência)</p> <p>1.4) 50% das famílias dos pequenos produtores participantes reportam melhorias nas estratégias de comercialização e preços como resultado do uso de informação do mercado (Ano 1-10%, Ano 2-20%, Ano 3-30%).</p>	<p>4. **Como é que comparam os vossos ganhos em dinheiro, da venda de batata, cebola, cenoura e outras agora e dois anos atrás (2008) (aumentaram, mantiveram-se ou diminuíram)? O que contribuiu para tal? (5 minutos)</p> <p>5. **Em que se baseiam para dar o preço aos vossos produtos? Como é que maneira como vocês dão preço aos vossos produtos agora, teve influência do projecto? (8 minutos)</p> <p>6. Como é que agora obtêm a informação sobre preços? Como era antigamente em 2008? (10 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ **Conhecem o programa da rádio sobre preços de produtos agrícolas? Sabem quando é que o programa vai ao ar? Alguma vez ouviram a informação difundida através deste programa? Se não porquê? Usam esta informação? Se não porquê? Como a usam? ▪ Que outro tipo de informação seria importante/útil difundir através da rádio? ▪ Acham apropriada a hora em que passa a informação, o número de vezes por semana que passa a informação e o tipo/conteúdo de informação passada? Expliquem. O que pode ser feito para melhorar estes três aspectos? 	

Tópico	Questões	Grupo
<p>Objectivo 2: Fortalecer a capacidade dos produtores, organizações dos produtores, e empresas que usam a cadeia de valor, de modo a desenvolverem relações de negócios que asseguram acesso a crédito, insumos, e mercados durante e depois do projecto. Novas habilidades de negócio. **Verifica desenvolvimento de capacidade de inovar para permanecer no mercado.</p> <p>(Produto)</p> <p>2.3b) As famílias dos produtores são capazes de comunicar os benefícios da leitura, escrita, e habilidades básicas da matemática</p> <p>(Ano 1 –6,000 famílias; Ano 2 – 12,000 famílias; Ano 3 – 18,000 famílias)</p> <p>(Resultado/Consequência)</p> <p>2.2a) 6,000 famílias de pequenos produtores e empresas de CV adquirem serviços financeiros (Ano 1 - 3000; Ano 2 – 4000; Ano 3 - 5000)</p> <p>2.3) A % de produtores participantes capazes de ler, escrever, e fazer simples cálculos matemáticos, vai aumentar em 25% comparado a situação de base</p> <p>(Ano 1-10%, Ano 2-15%, Ano 3-20%); As mulheres serão pelo menos em 60%</p>	<p>1. Quais são as vantagens, para os adultos, de saber ler, escrever e fazer cálculos básicos de matemática? Explica. (8 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ De 2008 até agora como avaliam o número de famílias de produtores, que conhecem os benefícios de os adultos saberem ler, escrever e fazer cálculos básicos de matemática? O que contribuiu para tal? <p>2. Descreve as sessões de formação oferecidas pelo projecto: tenta recordar e descrever os conteúdos oferecidos (15 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Acha os conteúdos apropriados para si? Explica ▪ **O que você aprendeu sobre Organizações de Produtores? ▪ **Aplica o que aprendeu? Explica como aplica/porquê não aplica. ▪ O que as sessões de a formação mudaram na maneira como você trabalha (produz, prepara, e vende os seu produtos)? O que as sessões de formação mudaram nas estruturas/organizações da vila? ▪ Quais os pontos fortes e fracos das sessões de formação? O que pode ser feito para melhorar as sessões de formação? <p>3. Agora vocês têm maior acesso ao crédito, insumos, e mercados, do que em 2008? Explica. O que contribuiu para tal? (10 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vocês acham que os conhecimentos que adquiriram com o projecto vão manter-se durante e depois do projecto? Expliquem, como. <p>4. Como é que vocês desenvolvem e implementam o plano de trabalho para o acesso ao crédito? Há novas maneiras que usam para desenvolver planos de trabalho, que não usavam em 2008? **Explica. (10 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Como é que a formação contribuiu para a maneira como desenvolvem e implementam o plano de trabalho para o acesso ao crédito ? 	<p>Membros da associação (Homens e mulheres)</p>

Tópico	Questões	Grupo
2.3b) A % de produtores participantes capazes de descrever e demonstrar o que fazem como resultado da alfabetização, aumenta em 25% comparado a situação de base (Ano 1-10%, Ano 2-15% , Ano 3-20%); As mulheres serão pelo menos em 60%	5. Vocês acham que a formação ajudou a estabelecer melhores relações com outros produtores, transportadores, processadores, armazenistas e retalhistas? **Expliquem (5 minutos)	

Tópico	Questões	Grupo
<p>Objectivo 3: Aumentar a quantidade da produção comercializada, através do aumento da capacidade dos pequenos produtores para a identificação e adopção de tecnologias agrícolas (variedades, insumos, práticas de produção) que satisfazem as especificações do mercado (em particular a qualidade e fornecimento dos produtos a tempo) e consideração dos aspectos ambientais.</p> <p>(Resultado/Consequência)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumento em 100% da área de cultivo com culturas de alto valor comercial. (Ano 1 – 25%; Ano 2 – 50%; Ano 3 – 75%). • Aumento em 280% de excedente da batata (Ano 1 – 70%; Ano 2 – 140%; Ano3 – 210%). • Aumento em 16 vezes 16 do excedente da cebola (Ano 1 – x4; Ano 2 – x8; Ano 3 – x12) • Aumento em 200% de excedente da cenoura (Ano 1 – 50%; Ano 2 – 100%; Ano 3 – 150%) • Aumento em 300% de excedente da feijão (Ano 1 – 50%; Ano 2 – 100%) 	<p>1. Cultivam mais terra do que cultivam a dois anos atrás? Expliquem porquê e onde aumentou a área: zona alta (vongungu) sequeiro, no quintal da casa (otchumbo), terras intermediárias (ombanda) com irrigação por gravidade, e/ou zona baixa (naca). (15 minutos)</p> <p>2. Agora com o projecto usam mais sementes, pulverizações, e fertilizantes do que antes do projecto? (2 minutos)</p> <p>3. Agora com o projecto usam diferentes sementes/variedades (batata, cebola, feijão, cenoura e outras) pulverizações e fertilizantes do que dois anos atrás? Vão continuar a usar estes insumos depois do projecto? Expliquem sob que condições? (8 minutos)</p> <p>4. Agora com o projecto usam técnicas agrícolas (novas) que não usavam a dois anos atrás? Vão continuar a usar estas técnicas agrícolas depois do projecto? Expliquem sob que condições? (8 minutos)</p> <p>5. **Como avaliam a quantidade produzida, com o projecto, da batata e outras culturas (aumentou, manteve-se, decresceu) comparado a dois atrás? (10 minutos)</p>	Membros da associação (Homens e mulheres)

Tópico	Questões	Grupo
	<p>6. O que impede que produzam mais (em termos de quantidade e variedades) destas culturas do que produzem agora? Estes constrangimentos são diferentes daqueles de 2008? Explica o que contribuiu para a mudança nos constrangimentos? Como é que o projecto influenciou na redução destas dificuldades? (10 minutos)</p>	

Annex 4: Guião para Entrevistas em Grupos Focais – Projecto Prorenda: Participantes Secundários

Guião para Entrevistas em Grupos Focais – Projecto Prorenda
PARTICIPANTES SECUNDÁRIOS (alcançados indirectamente através dos produtores líderes)

Huambo. Angola, Março 2011

Tópico	Questões	Grupo
<p>O projecto: O projecto Prorenda, teve inicio em 2009 (dois anos atrás) e visa capacitar cerca de 100,000 pequenos produtores na região central de Angola, para aumentarem o seu rendimento anual através da comercialização da batata e outras culturas de alto valor comercial.</p> <p>Os objectivos do projecto são:</p> <p>(4) Capacitar os actores na cadeia de valor, para aumentar os rendimentos através de maior acesso aos mercados urbanos (informação sobre o mercado)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabalham com empresas bem sucedidas que lhes passam experiências de boas práticas na gestão da cadeia de valor ▪ (relações entre fornecedores de insumos, produtores, transportadores, armazenistas, retalhistas) ▪ Participam em workshops sobre(...) ▪ Elaboram planos anuais comuns com outros actores da cadeia de valor ▪ Evolvidos nos processo de negociação de contractos ▪ Identificaram os constrangimentos e oportunidades da cadeia de valor ▪ Participaram em sessões de treinamento (...) ▪ Tem mais conhecimento sobre armazenagem controlo de qualidade dos produtos ▪ Há maior e melhor dissiminação da informação sobre o Mercado (preços, procura, lugar) <p>(5) Fortificar as relações comerciais entre os actores, de modo a assegurar crédito, insumos, e mercados durante e depois do projecto.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Participaram em sessões de treinamento nas Escolas de Negócios Agrários (Liderança, gestão do negócio, finanças, contabilidade, planificação). ▪ Participaram em programas de alfabetização(ler, escrever, realizar operações matemáticas básicas). <p>(6) Facilitar a adopção de tecnologias para o aumento de excedente.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aprenderam (e aplicam) sobre variedades e tecnologias apropriadas 	<p>5. Que actividades/trabalhos têm feito com os produtores líderes assistidos pelo projecto Prorenda (16 minutos):</p> <ul style="list-style-type: none"> • **O que cada umas das actividades acima descritas mudaram na vossa vida/ e de outros produtores na zona? <p>6. O que aprenderam, até agora, com os produtores líderes assistidos pelo projecto? Como é que aplicam o que aprenderam? (15 minutos)</p> <p>7. Na vossa opinião quais as coisas boas e más do trabalho que têm feito com os produtores líderes assistidos pelo projecto? (10 minutos)</p>	<p>Líderes da associação (Homens e Mulheres simultaneamente)</p>

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aprenderam (e aplicam) como planificar para uma produção diversificada para responder as exigências do mercado 		
---	--	--

Tópico	Questões	Grupo
<p>Visão do sucesso (Beneficiários Directos):</p> <p>Constitui sucesso do projecto, o aumento da renda anual e do bem estar das famílias dos pequenos produtores, através da comercialização da batata e de outras culturas de elevado valor comercial (sobretudo nos mercados urbanos, distantes).</p> <p>Os seguintes são os indicadores da renda e do bem estar das famílias:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Receita (bruta) da venda das culturas = total receitas da venda das culturas – total custos de produção e comercialização da cultura ▪ Capital = Bens adquiridos ▪ Nutrição da famílias ▪ Nutrição das crianças ▪ Educação das crianças ▪ Serviços de saúde 	<p>1. Têm mais bens (como cobertura melhorada da casa, cadeiras, vestuário, bicicletas, telefones e animais de tracção, charruas etc) do que de começara trabalhar com os produtores líderes (2008)? Quem comprou cada um destes bens? (5 minutos)</p> <p>2. Comem mais produtos alimentares (culturas alimentares, peixe, carne etc) agora do que no mesmo periodo há dois anos atrás? Comem mais produtos alimentares diferentes agora do que no mesmo periodo dois anos atrás? O que contribuiu para isso? (8 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ As crianças comem mais produtos alimentares (culturas alimentares, peixe, carne etc)? Comem mais produtos diferentes agora do que no mesmo periodo dois anos atrás? O que contribuiu para isso? (Pergunta só para as mulheres) <p>3. As vossas crianças vão à escola ? Todas elas (rapazes e raparigas)? Quais são as principais razões para mandar as crianças à escola? Estas razões eram as mesmas antes do projecto (dois anos atrás)? (8 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Para aqueles que mandam as crianças a escola, as crianças estudam melhor (desempenho) do que a dois anos atrás? Explica. <p>4. Mamãs, quando a criança fica muito doente com malária o que fazem? O que as outras mamas fazem? (se vai ao hospital indica o nível deste) (Pergunta só para as mulheres) (5 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Agora é facil ir ao posto de saúde do que dois anos atrás? Explica. <p>5. Aprenderam e usam novas medidas de prevenção de doenças, comparado aquelas que conheciam e usavam dois anos atras? (5 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Que medidas de prevenção contra a malária usam? O que fazem para se prevenirem de doenças causadas pelo consumo de água imprópria? Faziam isto dois anos atrás? 	<p>Membros da associação (Homens e mulheres)</p>

Tópico	Questões	Grupo
<p>Objectivo 1: Capacitar os actores (produtores, processadores, armazenistas) na cadeia de valor para aumentarem a renda através do aumento do acesso ao mercado urbano; e este por sua vez através do aumento do fluxo de informação e conhecimento sobre práticas efectivas de processamento e estratégias de comercialização.</p> <div data-bbox="271 534 1010 675" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <pre> graph LR A["Fluxo inf./conhecimento Processamento Estratégias"] --> B["Acesso ao mercado urbano Batata, feijão, cebola, cenoura"] B --> C["Aumento renda"] </pre> </div> <p>(Produto)</p> <p>1.1c) Aumento e 300% das receitas de 22,000 pequenos produtores (Ano 1- 75%; Ano 2-150%; Ano 3- 225%)</p> <p>1.4) 90% das famílias dos pequenos produtores participantes usam informação do mercado para a tomada de decisão (Ano 1-30%; Ano 2-50%; Ano 3- 70%)</p> <p>(Resultado/Consequência)</p> <p>1.4) 50% das famílias dos pequenos produtores participantes reportam melhorias nas estratégias de comercialização e preços como resultado do uso de informação do mercado (Ano 1-10%, Ano 2-20%, Ano 3-30%).</p>	<p>1. **Desde que começaram a trabalhar com os produtores líderes vendem mais da batata, cebola, cenoura e outras culturas produzidas, do que antigamente (2008)? (10 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ A quem vocês vendem cada um dos vossos produtos (batata, cebola, cenoura e outros) ▪ Para cada um dos compradores mencionados que tipo de acordo (forma ou informal) vocês fazem com eles? Vocês e os compradores têm cumprido com aquilo que acordaram/combinaram? **Explica. <p>2. Que novas experiências (i.e. diferentes das práticas de 2008) estão a ter na venda dos vossos produtos? Para cada umas das experiências reflectam sobre: (12 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Boas coisas ▪ Más coisas ▪ Coisas que podem ser melhoradas <p>3. **Como é que comparam os vossos ganhos em dinheiro, da venda de batata, cebola, cenoura e outras agora e dois anos atrás (2008) (aumentaram, mantiveram-se ou diminuiram)? O que contribuiu para tal? (5 minutos)</p> <p>4. **Em que se baseiam para dar o preço aos vossos produtos? Como é que maneira como vocês dão preço aos vossos produtos agora, teve influência do trabalho que têm feito com o líder ? (8 minutos)</p> <p>5. Como é que agora obtêm a informação sobre preços? Como era antigamente em 2008? (10 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ **Conhecem o programa da rádio sobre preços de produtos agrícolas? Sabem quando é que o programa vai 	<p>Membros da associação (Homens e mulheres)</p>

Tópico	Questões	Grupo
	<p>ao ar? Alguma vez ouviram a informação difundida através deste programa? Se não porquê? Usam esta informação? Se não porquê? Como a usam?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Que outro tipo de informação seria importante/útil difundir através da rádio? ▪ Acham apropriada a hora em que passa a informação, o número de vezes por semana que passa a informação e o tipo/conteúdo de informação passada? Expliquem. O que pode ser feito para melhorar estes três aspectos? 	

Tópico	Questões	Grupo
<p>Objectivo 2: Fortalecer a capacidade dos produtores, organizações dos produtores, e empresas que usam a cadeia de valor, de modo a desenvolverem relações de negócios que asseguram acesso a crédito, insumos, e mercados durante e depois do projecto. Novas habilidades de negócio. **Verifica desenvolvimento de capacidade de inovar para permanecer no mercado.</p> <p>(Produto)</p> <p>2.3b) As famílias dos produtores são capazes de comunicar os benefícios da leitura, escrita, e habilidades básicas da matemática</p> <p>(Ano 1 –6,000 famílias; Ano 2 – 12,000 famílias; Ano 3 – 18,000 famílias)</p> <p>(Resultado/Consequência)</p>	<p>1. Quais são as vantagens, para os adultos, de saber ler, escrever e fazer cálculos básicos de matemática? Explica. (8 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ De 2008 até agora como avaliam o número de famílias de produtores, que conhecem os benefícios de os adultos saberem ler, escrever e fazer cálculos básicos de matemática? O que contribuiu para tal? <p>2. Descreve as sessões de formação oferecidas pelos produtores líderes: tenta recordar e descrever os conteúdos oferecidos (15 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Acha os conteúdos apropriados para si? Explica ▪ **O que você aprendeu sobre Organizações de Produtores? ▪ **Aplica o que aprendeu? Explica como aplica/porquê não aplica. ▪ O que as sessões de formação mudaram na maneira como você trabalha (produz, prepara, e vende os seu produtos)? O que as sessões de formação mudaram nas estruturas/organizações da vila? ▪ Quais os pontos fortes e fracos das sessões de formação? O que pode ser feito para melhorar as sessões de formação? <p>3. Agora vocês têm maior acesso ao crédito, insumos, e mercados, do que em 2008? Explica. O que contribuiu para tal? (10 minutos)</p>	<p>Membros da associação (Homens e mulheres)</p>

Tópico	Questões	Grupo
<p>2.2a) 6,000 famílias de pequenos produtores e empresas de CV adquirem serviços financeiros (Ano 1 - 3000; Ano 2 – 4000; Ano 3 - 5000)</p> <p>2.3) A % de produtores participantes capazes de ler, escrever, e fazer simples cálculos matemáticos, vai aumentar em 25% comparado a situação de base (Ano 1-10%, Ano 2-15%, Ano 3-20%); As mulheres serão pelo menos em 60%</p> <p>2.3b) A % de produtores participantes capazes de descrever e demonstrar o que fazem como resultado da alfabetização, aumenta em 25% comparado a situação de base (Ano 1-10%, Ano 2-15%, Ano 3-20%); As mulheres serão pelo menos em 60%</p>	<p>4. Como é que vocês desenvolvem e implementam o plano de trabalho (crédito)? Há novas maneiras que usam para desenvolver planos de trabalho, que não usavam em 2008? **Explica. (10 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Como é que a formação contribuiu para a maneira como desenvolvem e implementam o plano de trabalho? <p>5. Vocês acham que a formação ajudou a estabelecer melhores relações com outros produtores, transportadores, processadores, armazenistas e retalhistas? **Explica (5 minutos)</p>	

Tópico	Questões	Grupo
<p>Objectivo 3: Aumentar a quantidade da produção comercializada, através do aumento da capacidade dos pequenos produtores para a identificação e adopção de tecnologias agrícolas (variedades, insumos, práticas de produção) que satisfazem as especificações do mercado (em particular a qualidade e fornecimento dos produtos a tempo) e consideração dos aspectos ambientais.</p> <p>(Resultado/Consequência)</p>	<p>1. Cultivam mais terra do que cultivam a dois anos atrás? Expliquem porquê e onde aumentou a área: zona alta (vongungu) sequeiro, no quintal da casa (otchumbo), terras intermediárias (ombanda) com irrigação por gravidade, e/ou zona baixa (naca). (15 minutos)</p> <p>2. Agora com o trabalho dos produtores líderes usam mais sementes, pulverizações, e fertilizantes do que antes? (2 minutos)</p> <p>3. Agora com o trabalho dos produtores líderes usam diferentes sementes/variedades (batata, cebola, feijão, cenoura e outras), pulverizações e fertilizantes do que dois anos atrás? Vão continuar a usar estes insumos depois que com o trabalho dos produtores líderes</p>	<p>Membros da associação (Homens e mulheres)</p>

Tópico	Questões	Grupo
<ul style="list-style-type: none"> • Aumento em 100% da área de cultivo com culturas de alto valor comercial. (Ano 1 – 25%; Ano 2 – 50%; Ano 3 – 75%). • Aumento em 280% de excedente da batata (Ano 1 – 70%; Ano 2 – 140%; Ano3 – 210%). • Aumento em 16 vezes 16 do excedente da cebola (Ano 1 – x4; Ano 2 – x8; Ano 3 – x12) • Aumento em 200% de excedente da cenoura (Ano 1 – 50%; Ano 2 – 100%; Ano 3 – 150%) • Aumento em 300% de excedente da feijão (Ano 1 – 50%; Ano 2 – 100%) 	<p>terminar? Expliquem sob que condições? (8 minutos)</p> <p>4. Agora com o trabalho dos produtores líderes, usam técnicas agrícolas (novas) que não usavam a dois anos atrás? Vão continuar a usar estas técnicas agrícolas depois que o trabalho dos produtores líderes terminar? Expliquem sob que condições? (8 minutos)</p> <p>5. **Como avaliam a quantidade produzida, com o trabalho dos produtores líderes, da batata e outras culturas (aumentou, manteve-se, decresceu) comparado a dois atrás? (10 minutos)</p> <p>6. O que impede que produzam mais (em termos de quantidade e variedades) destas culturas do que produzem agora? Estes constrangimentos são diferentes daqueles de 2008? Explica o que contribuiu para a mudança nas dificuldades? Como é que o trabalho dos produtores líderes, influenciou na redução destas dificuldades? (10 minutos)</p>	