

## Questionários para atores do setor privado na cadeia de valor

### Por que usar esta ferramenta?

Em uma cadeia de valor há diversos atores-chave: processadores, comerciantes, atacadistas, grandes empresas. Na maioria das cadeias de valor, há uma grande quantidade de agricultores envolvidos, seus representantes serão entrevistados em grupos focais e por amostragem. As empresas maiores tendem a ter uma posição específica na cadeia de valor, exigindo uma [entrevista específica em cada empresa](#). Esta ferramenta ajudará você a fazer uma análise da sensibilidade ao gênero dos atores do setor privado.

### O que você ganha ao usá-la?

- Essa ferramenta fornece questionários para coletar informações dos atores do setor privado na cadeia de valor.
- Essas informações ajudarão você a identificar os problemas de gênero que eles enfrentam e a propor o apoio apropriado para o planejamento do programa de desenvolvimento.
- As perguntas abordam os desafios relacionados às [mulheres em suas cadeias de fornecimento](#).
- No caso do ator ser uma mulher, também queremos saber se ela enfrenta problemas [específicos por ser uma empreendedora](#).

### Quem aplica essa ferramenta e para quem?

- A ferramenta é aplicada pelos profissionais responsáveis pela implementação de um programa de desenvolvimento da cadeia de valor.

### Como a ferramenta é usada?

- A ferramenta fornece dois questionários para diferentes tipos de atores:
  1. Empresários/atores-chave da cadeia de valor (processadores, comerciantes, atacadistas, grandes empresas)
  2. Provedores de insumos
- Dependendo da cadeia de valor e do contexto, o questionário adequado é selecionado e uma reunião é marcada com um representante do ator.
- Primeiro, explique ao entrevistado o objetivo e o conteúdo da entrevista.
- Certifique-se de tomar notas; de preferência, a entrevista deve ser feita por, pelo menos, duas pessoas, para que uma facilite a conversa, enquanto a outra faz anotações.
- A entrevista não deve durar mais do que meia hora.
- Agradeça ao entrevistado ao final da entrevista e explique como será o uso da informação.

## 1. Questionário para empresários/atores-chave na cadeia de valor (processador, comerciante, atacadista, grandes empresas)

As perguntas estão organizadas nas seções a seguir:

- A. Dados pessoais
- B. Serviços financeiros
- C. Fornecimento
- D. Mercados
- E. Processamento

**Nota: nem todas as perguntas são para todos os tipos de empreendimentos:**

**COMERCIANTES e ATACADISTAS:** SEÇÕES A, B, C e D.

**PROCESSADORES e GRANDES EMPRESAS NA CADEIA:** SEÇÕES A, B, C, D e E.

A seção dos serviços financeiros pode não ser necessária para Grandes Empresas.

### Seção A: Dados pessoais

Nome do empreendedor: .....

Tipo de empreendimento (ex: que atua no processamento ou na comercialização, etc): .....

Homem ou mulher: .....

Idade: .....

Estado civil: .....

Filhos: .....

Qual é o seu produto ou serviço? ...

Em qual mercado você vende? (ex: local, na capital, em outro estado, em outro país, etc)

1. Quais as restrições que você tem em seu negócio?

- a) Sem problemas
- b) Falta de mão de obra qualificada
- c) Falta de capital de giro
- d) Falta de capital para investimento
- e) Outros .....

Explique: .....

Se for uma cooperativa, há problemas relacionados ao fato de ser uma cooperativa?

- a) Sim
- b) Não

Explique: .....

## Seção B: Serviços financeiros

2. Qual prestador de serviços financeiros você utiliza?

- a) Nenhum (trabalho com capital próprio)
- b) Instituição de microcrédito
- c) Banco (que fornecem créditos agrícolas, Pronaf, como o Banco do Brasil, Banco da Amazônia, do Nordeste, etc)
- d) Parentes
- e) Fundo rotativo de poupança e crédito
- f) Recebo apoio financeiro em espécie
- g) Recebo adiantamento do pagamento de ....
- h) Outros....

Descreva o serviço:.....

3. Para qual propósito você utiliza os serviços financeiros?

- a) Investimentos
  - b) Capital de giro
  - c) Adiantamentos a fornecedores
  - d) Todos os três
  - e) Outros....
- Quais: ....

4. Você está satisfeito(a) com os serviços financeiros prestados?

- a) Sim
- b) Não

Explique: .....

Exemplo 1: Por que você não buscou um empréstimo em uma instituição de microcrédito ou banco?

- a) Eu tentei, mas não fui aprovado(a)
- b) Não tentei porque os juros são muito altos
- c) Eu não quero fazer um empréstimo
- d) Outros

**No caso de uma empreendedora mulher, você pode usar esta pergunta complementar:**

c) Essas condições são mais fáceis ou difíceis de acontecer para as mulheres? Explique.

## Seção C: Fornecimento (para comerciante, agregador, processador)

5. Quem fornece a você a matéria-prima?

- a) Produtores individuais?
- b) Organização de produtores. Quais: ....
- c) Outros .....

### Se de indivíduos

Indique a proporção de homens e mulheres: .....

6. Você encontra algum problema específico de fornecimento?

Quais são?

- a) Qualidade
- b) Quantidade
- c) Prazo de Entrega
- d) Preços
- e) Transporte
- f) Outros .....

Explique:....

7. Você acha que as fornecedoras mulheres têm mais dificuldade em atender ao requisito acima?

- a) Sim
- b) Não

Explique: ....

8. Você fornece serviços ou produtos integrados (ex: contratos de fomento agrícola)?

Quais? (por exemplo: sementes, mudas, insumos, equipamentos, ATER, seguro, etc).

Explique:...

### Seção D: Mercado

9a. Onde você vende seus produtos?

- a) Apenas na comunidade
- b) Mercado local (dentro do município)
- c) Mercado regional (município e entorno)
- d) Mercado estadual (capital e outros municípios)
- e) Mercado nacional
- f) Mercado internacional
- g) Outros. Quais: .....

9b. Para quem você vende?

- a) Grandes empresas (quais?)
- b) Intermediários (quais?)
- c) PAA Compras Institucionais (quais órgãos?)
- d) PAA Doação Simultânea
- e) PNAE

10. Você já vendeu o produto antes da colheita e recebeu adiantamento?

Explique: .....

11. Você tem problemas para vender seus produtos? Quais?

- a) Qualidade do produto
- b) Quantidade de produtos
- c) Falta de conhecimento comercial (da minha parte/da empresa)
- d) Não existe mercado consumidor
- e) Falta de vínculos/canais com o mercado
- f) Falta de informações comerciais (exemplo: sobre demanda e preços)
- g) Falta de transporte do produto
- h) Baixos preços
- i) Embalagem inadequada
- j) Falta de registro sanitário
- l) Falta de nota fiscal
- m) Outros .....

Explique: .....

## SEÇÕES APENAS PARA PROCESSADORES E GRANDES EMPRESAS NA CADEIA

### Seção E: Processamento

12. Por favor, descreva as diferentes etapas do processamento:

.....

13. Você mesmo executa essas tarefas?

- a) Sim

b) Não

14. Se 'Não', quem o ajuda nessas tarefas?

- a) Trabalhadores (homens)
- b) Trabalhadoras (mulheres)
- c) Minha esposa
- d) Meu marido
- c) Meus filhos

15. Quais equipamentos e insumos você precisa no processo de produção?

.....

16. Você tem todos os equipamentos e/ou as insumos necessárias para o processamento?

a) Sim

b) Não

Explique:....

17. Eles estão adaptados ao seu processo de produção? Explique.

.....

18. Quais outros problemas você tem no processamento?

- a) Falta de determinado (qual?) conhecimento (da minha parte/da empresa)
- b) Falta de conhecimento comercial (da minha parte/da empresa)
- c) Falta de tempo (da minha parte)
- d) Falta de trabalhadores qualificados
- e) Falta de segurança (da infraestrutura e equipamentos)
- f) Falta de higiene
- g) Localização inadequada
- h) Falta de serviços públicos (eletricidade e água potável)
- i) Muitos Impostos
- j) Questões de registro, licenças, autorizações
- l) Dificuldades na embalagem
- m) Falta de nota fiscal
- n) Outros .....

Esses problemas estão relacionados à falta de recursos financeiros? Explique.

.....

Como você se propõe a abordá-los?

.....

## Questionário para provedores de insumos

### 1.1.1 Seção A: Criação e funcionamento da empresa

1. Quais tipos de produtos e serviços você vende?
2. Por que você escolheu esse tipo de produto/serviço?
3. Quais são os desafios e condições para iniciar uma agroindústria?

4. Você enfrentou problemas específicos ao iniciar sua empresa? Explique.
5. Você está trabalhando por conta própria ou tem funcionários e funcionárias?  
Total: ..... Homens: ..... Mulheres: .....
6. Você tem problemas específicos com esses funcionários e funcionárias? Se sim, quais são?  
.....
7. Você encontra problemas específicos na administração de sua empresa? (Exemplos: lucros insuficientes, capital de giro insuficiente, condições de trabalho inadequadas, mão-de-obra cara e pouco qualificada ou com poucas habilidades e conhecimentos técnicos, localização ruim, falta de local adequado para armazenamento, falta de higiene na produção, etc.)  
.....

#### **Perguntas para empreendedoras**

8. Essas condições são mais fáceis ou difíceis de acontecer para as mulheres? Explique.  
.....
9. Você recebeu algum tipo de apoio ou incentivo financeiro quando iniciou a empresa? Explique.  
.....

#### **1.1.2 Seção B: Fornecimento de produtos**

10. Onde você compra sua matéria-prima?  
.....
11. Você tem problemas específicos na compra dos insumos? Por exemplo, qualidade, quantidade, prazo de entrega, preço, transporte, outros.  
.....
12. Esses problemas são mais graves ao comprar de mulheres?  
.....

#### **Perguntas para empreendedoras:**

13. Esses problemas estão relacionados a você ser mulher?  
.....
14. Você recebe apoio de uma organização ou empresa para resolver algumas dessas dificuldades? Se sim, que tipo de apoio?  
.....

Que sugestões você teria para resolver seus problemas?  
.....

#### **1.1.3**

#### **1.1.4 Seção C: Serviços financeiros**

16. Qual prestador de serviços financeiros você utiliza?

- a) Nenhum (trabalho com capital próprio)
  - b) Instituição de microcrédito
  - c) Banco (que fornecem créditos agrícolas, Pronaf, como o Banco do Brasil, Banco da Amazônia, do Nordeste, etc)
  - d) Parentes
  - e) Fundo rotativo de poupança e crédito
  - f) Recebo apoio financeiro em espécie
  - g) Recebo adiantamento do pagamento de ....
  - h) Outros....
- Descreva o serviço:.....

17. Para qual propósito você utiliza os serviços financeiros?

- a) Investimentos
  - b) Capital de giro
  - c) Adiantamentos a fornecedores
  - d) Todos os três
  - e) Outros....
- Quais: ....

18. Você está satisfeito(a) com os serviços financeiros prestados?

- a) Sim
  - b) Não
- Explique: .....

19. Por que você não buscou um empréstimo em uma instituição de microcrédito ou banco?

- a) Eu tentei, mas não fui aprovado(a)
- b) Não tentei porque os juros são muito altos
- c) Eu não quero fazer um empréstimo
- d) outros .....

#### **Pergunta para empreendedoras:**

20. Você encontrou problemas específicos por ser mulher?

.....

#### **1.1.5 Seção D: Mercado/clientes**

21. Quem são seus clientes e de onde eles vêm?

.....

22. Seus clientes são predominantemente homens ou mulheres? Você fornece serviços diferentes para mulheres e homens?

.....

23. Você implementou um sistema para avaliar a satisfação dos seus clientes? Se sim, qual?

.....

24. Seus clientes estão satisfeitos com seus serviços? Mulheres e homens estão igualmente satisfeitos? Explique.

.....

25. Você acha que é mais difícil para as agricultoras obter insumos? Explique.

.....

26. Quais medidas podem ser adotadas para garantir que você venda seus produtos/serviços para mais clientes do sexo feminino?

.....