



**UNIVERSIDADE
E D U A R D O
MONDLANE**

FACULDADE DE AGRONOMIA E ENGENHARIA FLORESTAL

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO

AGRÁRIO

MESTRADO EM DESENVOLVIMENTO RURAL

**AVALIAÇÃO DO CAPITAL SOCIAL NO MUNICÍPIO DE INHAMBANE E
SUA RELAÇÃO COM A AGRICULTURA E O TURISMO**

ALICE ALFREDO ZUA NUNES

Maputo, Fevereiro de 2019



UNIVERSIDADE
E D U A R D O
MONDLANE

Esta Dissertação é apresentada em cumprimento parcial dos requisitos para a obtenção do grau de mestre na Universidade Eduardo Mondlane.

MEMBROS DO JÚRI

Supervisor

(Professor Doutor Luís Artur, Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal)

Presidente

(Professora Doutora Romana Bandeira, Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal)

Oponente

(Professor Doutor Fidelx Kulipossa, Faculdade de Letras e Ciências Sociais)

Declaração

Declaro que esta dissertação nunca foi apresentada para a obtenção de qualquer grau ou em outro âmbito e que ele constitui o resultado do meu labor individual. Esta dissertação é apresentada em cumprimento parcial dos requisitos para a obtenção do grau de mestre, na Universidade Eduardo Mondlane.

Alice Alfredo Zua Nunes

“A menos que modifiquemos a nossa maneira de pensar, não seremos capazes de resolver os problemas causados pela forma como nos acostumamos a ver o mundo”.

(Albert Einstein)

Agradecimentos

Os meus agradecimentos especiais vão para o Prof. Luís Artur que desde o princípio apoiou-me na escolha do tema e deu-me a oportunidade de poder fazer o estudo no âmbito do projecto de agricultura familiar e turismo no Município de Inhambane. O meu muito obrigado vai também para o Prof. Cláudio Mungóí que sempre se mostrou disponível em apoiar em todo processo de levantamento e recolha de dados. Agradeço também o Doutor Hélsio, da Escola Superior de Hotelaria e Turismo de Inhambane (ESHTI) pelo apoio prestado durante a realização do trabalho de campo.

Os agradecimentos vão também para o Ministério de Ciência e Tecnologia, Ensino Superior e Profissional Técnico (MCTESPT) que patrocinou a bolsa de estudo durante os dois anos de formação e possibilitaram a realização do presente trabalho. Ao FNI (Fundo Nacional de Investigação) pelo apoio financeiro para a realização do trabalho de campo.

O agradecimento também vai para a Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal, Departamento de Mestrado, pela prestação dada durante o período de formação.

Aos meus colegas de formação, Milton Low e Memose Cambula pelos incentivos nesta longa jornada que fizemos juntos e por todo apoio moral.

Em especial um agradecimento ao Higino e Kyane por entenderem os períodos de minha ausência e possibilitarem a minha íntegra dedicação aos estudos.

Ao dr. Paulo Covele pela ajuda prestada durante a minha ausência e garantir que os trabalhos fossem realizado sem preocupação, o meu muito obrigado.

E por último, sem retirar a sua importância, o agradecimento vai para Isa, por estar sempre presente nos momentos que mais precisei e por fazer isso de coração aberto.

E de modo geral, agradeço a todos que de maneira directa ou indirecta contribuíram para a minha formação e pelo facto de estar aqui neste presente momento.

A todos vocês, fica o meu Muito Obrigado!

ÍNDICE

Declaração.....	3
Agradecimentos.....	5
Resumo.....	9
Abstract	10
Lista de abreviaturas e siglas.....	11
CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO	15
1.1 Contextualização	15
1.2 Definição do problema e justificação do estudo.....	17
1.3 Questões de Pesquisa e hipóteses	18
1.3.1 Questões de Pesquisa	18
1.3.2 Hipótese	18
1.4 Objectivos	19
1.4.1 Objectivo Geral	19
1.4.2 Objectivos Específicos.....	19
CAPÍTULO II: REFERENCIAL TEÓRICO	20
2.1 Conceito de capital Social.....	20
2.2 O Capital social no desenvolvimento das regiões	22
2.3 Importância do capital social para o desenvolvimento da actividade agrícola.....	23
2.4 Capital social como agente dinamizador do turismo	25
2.5 Tipos de capital social e seu papel no desenvolvimento.....	25
2.6 Principais desafios enfrentados pelas comunidades para o fomento do Capital social	26
CAPÍTULO III: METODOLOGIA DE PESQUISA.....	28
3.1 Pesquisa bibliográfica.....	28
3.2 Pesquisa de campo	28
3.3 Localização da área de estudo.....	28
3.4 Selecção do tamanho da amostra	29
3.5 Análise qualitativa.....	31
3.5.1 Entrevistas semi-estruturadas.....	31
3.5.2 Inquéritos aos agregados familiares.....	32
3.6 Análise quantitativa	32
3.6.1 Mensuração do Capital Social	33

3.6.2	Indicadores do capital social	34
3.6.3	Cálculo do índice do capital social existente nos bairros.....	36
3.6.4	Análise da diferença entre grupos	39
3.6.5	Análise da Regressão	41
3.7	Limitações da Pesquisa.....	42
CAPÍTULO IV: RESULTADOS E DISCUSSÃO		43
4.1	Caracterização geral da amostra.....	43
4.1.1	Naturalidade	44
4.1.2	Sexo	44
4.1.3	Idade	44
4.1.4	Tamanho do agregado familiar.....	45
4.1.5	Nível de escolaridade.....	45
4.1.6	Religião.....	45
4.1.7	Estado cívil.....	45
4.2	Meios de sustento.....	46
4.2.1	Agricultura	46
5.	Apresentação dos resultados referentes ao capital social	48
5.1	Participação em associações e redes.....	48
5.1.1	Constituição das associações mais predominantes nos bairros do MI	51
5.1.2	Benefícios obtidos por fazer parte da associação ou rede	56
5.1.3	Disposição de ajudar	56
5.1.4	Proveniência da maioria dos membros da associação ou grupo	57
5.2	Confiança e adesão a normas	57
5.2.1	Número de amigos	57
5.2.2	Confiança nas pessoas.....	59
5.2.3	Disposição de ajudar	60
5.2.4	Nível de confiança em diferentes grupos de pessoas	62
5.3	Acção colectiva	63
5.3.1	Contar com ajuda dos vizinhos	63
5.3.2	Contar com ajuda das pessoas	65
5.3.3	Participação em actividade no bairro	65
5.4	Coesão e inclusão social	67
5.4.1	Actividade que não pode participar	67

5.4.2 Presença ou não de conflitos nos bairros	70
5.4.2.2 <i>Sentimento em relação ao crime e violência no bairro quando está sozinho em casa.</i>	71
5.4.3 Sociabilidade	72
5.5 Relação entre a participação em associações ou redes com factores demográficos	75
6. Índice do capital social	77
7. Associações agrícolas e capital social.....	81
7.1 Associação sob o ponto de vista local.....	82
7.2 Produção agrícola versus comercialização.....	84
7.3 Associações agrícolas versus apoio público.....	85
7.4 Relação entre agricultura e turismo no MI.....	86
7.5 Associações de turismo versus apoio público	86
7.6 Capital social como agente dinamizador das associações agrícolas e do turismo	90
CAPÍTULO V: CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	91
8. Conclusões.....	91
9. Recomendações.....	94
10. Bibliografia.....	96
11. Anexos	101

Resumo

De acordo com a teoria do capital social, quanto maior for o capital social de uma região, maior será a probabilidade de desenvolvimento da mesma, pois o capital social pode criar redes de confiança, relação de ajuda mútua entre os indivíduos que de outra forma não seria possível alcançar aumentando sinergias e produtividade nas actividades em que as pessoas estão envolvidas. Baseado neste pressuposto, o objectivo do presente trabalho é analisar como o capital social pode servir como agente dinamizador da agricultura e turismo no Município de Inhambane. Para o alcance deste objectivo primeiro fez-se uma análise do nível de capital social em 11 bairros do MI através do cálculo do índice do capital social. Em seguida aplicou-se o teste de Mann-Whitney U e Kruskal – Wallis test para comparar se as características como sexo do indivíduo, nível de escolaridade e idade teriam algum peso na variação de alguns indicadores do capital social como o nível de confiança, nível de segurança e a participação em alguma associação ou rede. De seguida, aplicou-se a regressão logística para se perceber se existia alguma relação entre a participação em associação ou rede com as características demográficas acima mencionadas. Após a análise do capital social do MI, procurou-se perceber que factores estariam por detrás da baixa participação dos agricultores em associações agrícolas e de turismo. E como resultado, conclui-se que apesar de existirem associações, redes no MI, o índice de capital social é médio e como resultado, não existe participação efectiva dos agricultores nos programas que de alguma forma poderiam tirar proveito, pois os benefícios não são imediatos e os agricultores preferem dedicar-se a actividades que realmente garantem o sustento familiar, em vez de apoiar as associações ora existentes. Há um fraco incentivo para as comunidade associarem-se para objectivos comuns. No entanto, o fortalecimento da estrutura social existente (maior participação em associações ou redes, maior participação em actividade comuns), poderá de alguma forma dinamizar a agricultura e o turismo, desde que as intervenções feitas tenham como alvo principal o fortalecimento do capital social.

Palavras chaves: Capital Social; Agricultura e Turismo; Desenvolvimento das comunidades.

Abstract

According to the theory of social capital, the greater the social capital of a region, the greater the likelihood of developing projects, because the social capital can create networks of trust, mutual aid relationship between individuals that otherwise could not be achieved. Based on this assumption, the objective of the present work is to analyze how social capital can serve as a dynamizing agent of agriculture and tourism in the Municipality of Inhambane (IM). In order to reach this objective, the first step was analyse the level of social capital in 11 neighborhoods of IM by calculating the capital social index. Mann-Whitney test and U e Kruskal – Wallis test were then applied to compare if the characteristics such as the individual's sex, level of schooling and age would have some weight in the variation of some social capital indicators such as the level of confidence, level of security and participation in some association or network. Then, logistic regression was applied to see if there was any relationship between participation in association or network with the demographic characteristics mentioned above. After analyzing the social capital of the IM, it was sought to realize that factors would be behind the low participation of farmers in agricultural and tourism associations. As a result, it is concluded that although there are associations, networks in the IM, the social capital index is median and as a result, there is no effective participation of the farmers in the programs that could somehow benefit, because the benefits are not immediate, the farmers prefer to engage in activities that actually guarantee family livelihoods, rather than supporting existing associations. There is little incentive for communities to associate for common goals. However, strengthening the existing social structure (great participation in association or networks, greater participation in common activities) could in some way boost the dynamics of agriculture and tourism, provided that the interventions made have as their main objective the strengthening of social capital.

Key words: social capital, agriculture and tourism, community development.

Lista de abreviaturas e siglas

AF: Agregados familiares

AJABA: Associação Juvenil Aires Bonofácio Ali

CS : Capital Social

CMCI: Conselho Municipal da Cidade de Inhambane

DPASAN: Direcção Provincia de Agricultura e Segurança Alimentar e Nutricional

ICS: Índice de Capital Social

MI: Município de Inhambane

MMF: Marine Megafauna Foundation

SDAE: Serviços Distritais de Actividades Económicas

ONGs: Organizações Não Governamentais

UPCI: União Provincial dos camponeses de Inhambane

UCCI: União dos camponeses da cidade de Inhambane.

Lista de Figuras

Figura 1. Localização do MI.	29
Figura 2. Prática da actividade agrícola nas terras húmidas.....	47
Figura 3: Objectos feitos a partir de material reciclado recolhido nas praias de Tofo e Barra.....	55
Figura 4: Membros da associação ALMA fazendo os seus artigos com material reciclado	55
Figura 5. Número médio de amigos por Bairro.....	58
Figura 6. Índice do Capital Social a nível dos Bairros no MI.....	79
Figura 7. Bancas que vendem lembranças turísticas na praia de Tofo.	87
Figura 8. Sede da associação AJABA.....	89
Figura 9. Grupo de vendedores na praia da Barra.	89
Figura 10. Venda de produtos de palha próximo a praia do Tofo.	90

Lista de Tabelas

Tabela 1. Principais conceitos do Capital social	21
Tabela 2. Selecção das amostras dos Agregados familiares	31
Tabela 3. Indicadores do Capital social	36
Tabela 4. Pesos dos indicadores para o cálculo do ICS	38
Tabela 5. Descrição geral da amostra	43
Tabela 6. Principais meios de sustento dos AF.	46
Tabela 7. Participação em associação ou rede.....	48
Tabela 8. Variável pertence a associação a nível dos bairros	49
Tabela 9. Apresentação da variável pertencer a alguma associação em % dentro dos bairros.....	50
Tabela 10. Média de associações pelos Afs,	50
Tabela 11. Tipos de associações ou redes sociais.....	51
Tabela 12. Descrição das associações e redes.	52
Tabela 13. Benefícios por pertencer a associação ou rede.	56
Tabela 14. Disposição de ajudar aos membros da associação ou rede.	57
Tabela 15. Proveniência dos membros da associação ou rede.	57
Tabela 16. Número de amigos	58
Tabela 17. Distribuição média de amigos por Bairro.	59
Tabela 18. Confiança nas pessoas.....	59
Tabela 19. Mudança na confiança em relação aos últimos 12 meses	60
Tabela 20. Disposição de ajudar.	60
Tabela 21. Disposição de ajudar a nível dos Bairros.	61
Tabela 22. Não confiar no que diz respeito a emprestar dinheiro	61
Tabela 23. Tomar cuidado quanto a confiar nas pessoas	62
Tabela 24. Nível de confiança a nível dos bairros	62
Tabela 25. Ajuda aos vizinhos.....	63
Tabela 26. Comparação do indicador ajuda aos vizinhos por bairro.	64
Tabela 27. Disposição de ajudar	64
Tabela 28. Contar com ajuda de outros.....	65
Tabela 29. Participação em actividade no bairro.....	65

Tabela 30. Actividades que participa no bairro.....	66
Tabela 31. Tipo de participação.....	66
Tabela 32. Probabilidade de punição por não participar em alguma actividade.	67
Tabela 33. Actividade proibido de participar	67
Tabela 34. Proximidade das pessoas.....	68
Tabela 35. Proximidade das pessoas a nível dos bairros.....	69
Tabela 36. Diferença das pessoas no bairro	69
Tabela 37. Nível de violência no bairro	70
Tabela 38. Variação do nível de violência em relação a 12 meses.....	70
Tabela 39. Nível de segurança quando está em casa.	71
Tabela 40. Nível de segurança na rua	71
Tabela 41. Assalto no últimos 12 meses	72
Tabela 42. Encontros para socializar	73
Tabela 43. Encontros para socializar comparado por bairros	73
Tabela 44. Visitas recebidas em casa.....	73
Tabela 45. Tipo de pessoas que o visitam em casa.....	74
Tabela 46. Pessoas que visita	74
Tabela 47. Pessoas a quem visita.....	74
Tabela 48. Convívios que participa	74
Tabela 49. Regressão logística	75
Tabela 50. Índice de capital social do MI.	78
Tabela 51. ICS a nível dos bairros.....	80
Tabela 52. Lista de associações agrícolas.	81

CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

Alcançar o desenvolvimento tem sido a meta de qualquer país, cidade ou município. No entanto, durante muito tempo o desenvolvimento era apenas associado ao capital financeiro e físico. Associado a isto, nota-se que apesar de grandes riquezas naturais, como é o caso de Moçambique, não necessariamente se têm alcançado o desenvolvimento. Estudos mais recentes, ressaltam que a participação da comunidade é fundamental para o alcance do desenvolvimento e por isso passou-se a analisar a importância do capital social para o desenvolvimento das comunidades.

O capital social está mais ligado as características da vida social, redes, normas e confiança que permitem os participantes actuar juntos de maneira mais efectiva para alcançar objectivos comuns (Putnam, 1993). Desta maneira, o capital social está ligado a colectividade e a colectividade conduz ás acções coordenadas que beneficiam não apenas um indivíduo mas a comunidade inteira. Visto desta forma, Bilert et al., (2011) afirma que em termos de desenvolvimento, quanto mais os sujeitos se conscientizam que as mudanças na sua localidade podem ser direccionadas de acordo com seus interesses, mais promovem o desenvolvimento local e direccionam os processos para uma dimensão que protagoniza o espaço local.

O Município de Inhambane (MI), local onde decorreu a presente pesquisa, tem grande potencial turístico devido a sua localização junto a costa e também inúmeros recursos aquáticos ali encontrados. Além disso, a actividade agrícola tem sido praticada para o sustento das famílias. Estas duas actividades, tanto o turismo como a agricultura podem fomentar o desenvolvimento do MI. Mas para o alcance deste objectivo é necessário entender a importância do capital social para dinamizar o desenvolvimento. O capital social pode ser visto de duas formas: redes densas ou fechadas capazes de conectar e gerar mais facilmente vínculos de confiança e de solidariedade mas também como redes abertas e largas que podem servir de pontes para o alcance de objectivos comuns.

A vida pode tornar-se mais simplificada numa comunidade com elevado *estoque* de capital social, na medida em que as redes sociais aumentam a reciprocidade e encorajam a confiança social. Ainda mais, a rede densa de redes sociais transmitem aos participantes

o senso de pertença, desenvolvimento e melhora a participação nas tarefas de benefícios colectivos (Putnam,1995).

O capital social difere dos outros por ser inerente a estrutura das relações entre as pessoas e por meio das pessoas, que por sua vez, ajuda a estabelecer obrigações entre os actores sociais, cria redes de confiança, abre canais de comunicação e impõe sanções para certos comportamentos sociais (Coleman,1988).

O capital social pode fomentar o desenvolvimento das famílias agrícolas do MI e incrementar o desenvolvimento do turismo rural através da acção colectiva, participação activa da comunidade e atrair projectos locais de desenvolvimento.

Neste sentido, o capital social é evidenciado para que os indivíduos direcionem seus esforços para o trabalho coletivo, no sentido de cooperação entre os atores locais. Pode-se inferir que quanto mais elevado for o capital social, maior será a cooperação de ações que resultem em oportunidades de crescimento, melhorias, mudanças e intervenções na sociedade na qual os indivíduos estão inseridos, propiciando o desenvolvimento local (Bilert et al., 2011).

Conforme abordado por Riberto et al., (2012) as normas mútuas, a solidariedade, a confiança e as redes de compromisso cívico, dentre outros, são citadas como informações essenciais para o desenvolvimento rural e urbano.

Nesta óptica, o objectivo da presente dissertação é analisar o capital social do MI e mostrar como o CS pode contribuir para o desenvolvimento da agricultura e do turismo partindo do pressuposto que entre os agricultores familiares e as respectivas associações agrícolas, há confiança e cooperação que possibilita que estes aprovisionem produtos turísticos em forma de uma rede social, tendo em conta que de forma individualizada é mais difícil ter a capacidade de se desenvolver e dinamizar a actividade agrícola e turística rural.

1.2 Definição do problema e justificação do estudo

O capital social tem a capacidade de fomentar o desenvolvimento das regiões através das redes de negociação. No entanto, apesar deste papel que desempenha no desenvolvimento das regiões, até ao momento não foram realizados estudos sobre a importância do Capital social no desenvolvimento específico das regiões. Dependendo do uso do território, seja para fins agrícolas ou turísticos, o capital social sofre as alterações. Aliás, o estado do capital social determina em parte o sucesso ou insucesso dos projectos de desenvolvimento local. Conforme salientado por Bourdieu (1986), o capital social é um conjunto agregado de recursos potenciais que estão relacionados a redes de relações duráveis mais ou menos institucionalizadas para aquisição e reconhecimento conjunto dos benefícios colectivos advindos dela. Visto desta maneira, e agregado ao que Putnam (1993) e Coleman (1990), o capital social é visto como as“...características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as acções coordenadas”.

A compreensão do capital social das comunidades pode ser um meio de compreender e até mesmo contribuir para o desenvolvimento dos mesmos. Deste modo, torna-se relevante o estudo do capital social local pois, a informação produzida poderá ajudar os diferentes intervenientes (o governo, as lideranças locais entre outros) a estabelecer melhores mecanismos visando o desenvolvimento local e uma convivência mais harmoniosa entre eles. Por outro lado o estudo irá trazer informações e lições que poderá melhorar a intervenção dos novos projectos de desenvolvimento em surgimento um pouco por todo o país. A escolha do município de Inhambane deve-se ao facto do presente tema fazer parte do projecto sobre a agricultura familiar, turismo e desenvolvimento rural em curso neste município com vista a perceber como o turismo, a agricultura podem contribuir para a integração rural-urbana do MI.

1.3 Questões de Pesquisa e hipóteses

1.3.1 Questões de Pesquisa

As questões de partida que orientaram o presente estudo são:

- Como se caracteriza o capital social do MI?
- Quais os factores que podem conduzir os agricultores familiares e as associações agrícolas a terem um capital social que possa ser mecanismo para o desenvolvimento do turismo e agricultura?

1.3.2 Hipótese

- È provável que entre os agricultores familiares e as respectivas associações agrícolas, haja confiança e cooperação que possibilita que estes, e entre outras entidades públicas e privadas aprovisionem produtos turísticos em forma de uma rede social.

1.4 Objectivos

1.4.1 Objectivo Geral

- Analisar a ocorrência e funcionamento do capital social no Município de Inhambane.

1.4.2 Objectivos Específicos

- Caracterizar o capital social no MI;
- Analisar os determinantes do capital social no MI
- Elaborar um mapa de capital social existente no MI
- Mostrar a relação entre Capital social com o desenvolvimento da agricultura e do turismo.

CAPÍTULO II: REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Conceito de capital Social

Nesta secção, serão abordados diferentes conceitos sobre o que o capital social é e o que não é.

Conforme abordado por Burt (2000) no seu artigo intitulado a estrutura da rede do capital social, o capital social pode significar duas coisas: uma potente tecnologia e uma questão crítica. Pode-se considerar potente tecnologia pelas redes que cria e pode-se considerar uma questão crítica pela maneira como actua. O capital social descreve porque certas organizações tem uma performance melhor do que as outras.

Bourdieu (1986) define o capital social como o conjunto de recursos potenciais ou reais resultantes do facto de pertencer há muito tempo ou de modo mais institucionalizado a redes de relações de conhecimento e reconhecimento mútuo. A rede destas relações é produto de estratégias de investimento individuais ou colectivas, conscientes ou inconscientes com objectivo de estabelecer ou reproduzir as relações sociais, sejam elas individuais ou institucionais.

Coleman (1990) por sua vez define o capital social pela sua função. Formas de estrutura social que facilitam as acções dos indivíduos que se encontram dentro desta sociedade. Por sua vez, Putnam (2000) menciona que o capital social são aspectos da organização social, tais como redes, normas e confiança que facilitam a coordenação para benefícios mútuos. Destas 4 definições podem-se isolar os seguintes aspectos: o capital social cria redes sociais que são alimentadas pela confiança entre as pessoas cujo benefício é o bem comum. Visto desta forma, o capital social pode dinamizar uma sociedade e fomentar acções que de outra maneira não seriam possíveis. Por outro lado, apesar das vantagens acima mencionadas, o capital social também pode actuar para benefícios individuais, por meio da exploração das redes criadas para o alcance de objectivos obscuros.

No entanto, a análise feita ao longo deste trabalho, relaciona-se com as redes que são criadas para facilitar as acções coordenadas dos indivíduos. Ou seja, de alguma forma, as pessoas esperam tirar algum benefício por pertencer a alguma rede social. Deste modo, aplicado ao MI, estas redes criadas existentes, de alguma forma dinamizam as actividades

praticadas pela população com o enfoque específico da agricultura e do turismo. No entanto, o elevado nível do capital social na comunidade pode garantir, sustentar e criar associações agrícolas mais coesas. Conforme mencionado por Putnam (1993, citado por Frey, 2003) ele identifica uma alta densidade de associações e a existência de relações sociais de reciprocidade como as principais premissas de uma democracia vital e de um engajamento cívico efetivo. Estes fatores não apenas garantem o caráter democrático da sociedade civil, mas também determinam a performance dos governos locais e de suas instituições. A organização social, sustentada por uma rede de associações civis e por formas de cooperação baseadas em regras compartilhadas e em confiança recíproca, se mostrou fundamental para um bom desempenho das instituições e da eficiência da sociedade e de sua economia. O mesmo pode ser aplicado quando se trata de associações agrícolas ou de turismo. Quanto maior for o número de associações e grau de envolvimento dos seus membros, pode-se garantir uma comunidade mais eficiente.

O quadro abaixo resume os principais conceitos do capital social.

Tabela 1. Principais conceitos do Capital social

Conceitos	Autores
Capital social é o agregado do atual ou potencial recurso que é reunido para posse de uma durável rede de relações mais ou menos institucionalizadas de mútuo conhecimento ou identificação.	Bourdieu (1985)
Capital social é uma variedade de entidades com dois elementos em comum, os quais consistem de algum aspecto de estruturas sociais e facilitam evidentes ações de atores (pessoas ou corporações) com a estrutura.	Coleman (1988)
Capital social é um recurso que deriva de atores de específicas estruturas sociais, sendo usado para perseguir seus interesses, é criado pelas trocas nas relações entre atores.	Baker (1990)
Capital social é o conjunto de elementos das estruturas sociais que afetam as relações entre pessoas e são <i>inputs</i> ou argumentos da produção e/ou utilidade funcional.	Schiff (1992)
Capital social é como amigos, colegas e, de forma mais geral, contatos diretos de quem você recebe oportunidades para usar seu capital humano e financeiro.	Burt (1992)
Capital social são traços da vida social – redes de contatos, normas e confiança – que possibilitam aos participantes agirem juntos mais efetivamente para perseguir objetivos em comum.	Putnam (1995)

Fonte: Adaptado de Portes (1998); Walker (2008) citados por Tondolo et al., (2012)

2.2 O Capital social no desenvolvimento das regiões

Com vista a dinamizar os territórios e torná-los economicamente independentes, têm sido desenhados e alocados vários projectos de desenvolvimento. Ao longo dos anos, muitos projectos fracassaram no que diz respeito ao desenvolvimento do próprio território. Com vista a facilitar o alcance do desenvolvimento dos territórios, olha-se actualmente para outra faceta importante, o capital social. È considerado como um instrumento que pode fomentar a participação das comunidades nos projectos e consequentemente dinamizar o desenvolvimento local.

Os dados sobre a existência e as características do capital social de um determinado local podem contribuir para o entendimento do papel que este exerce sobre o desenvolvimento dos projetos locais, do fluxo migratório e esvaziamento do campo, da aglomeração nas cidades e, consequentemente, para o desenvolvimento do Município de Inhambane.

O capital social torna-se relevante devido ao enfoque que faz na colectividade, sendo uma temática com enfoque na liberdade de participação da sociedade civil no processo de desenvolvimento. Ela diz respeito as características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas (Coleman, 1990 & Putnam, 1993). As comunidades partindo desse pressuposto, irão reflectir as características das situações sociais em que se inserem, podendo estar mais dispostos a trabalhar em projectos de desenvolvimento comunitário ou simplesmente, tendo uma atitude apática em relação aos mesmos. O capital social é produtivo, tornando possível o alcance de algumas finalidades no qual com a sua ausência, não seria possível. Diferente de outros tipos de capital, o capital social é inerente a estrutura de relações entre os actores e através dos actores. Deste modo, o capital social se bem usado, pode-se tornar um activo de *estoques* que poderão contribuir para uma comunidade mais unida, sólida e comprometida com o desenvolvimento local.

Nas comunidades onde o grau de engajamento civico é maior, há altos níveis de confiança e reciprocidade, elas são mais saudáveis e progridem. O contrário acontece nas comunidades muito hierarquizadas, onde o grau de comprometimento e a confiança são baixos (Putnam, 1993).

As redes de relações propiciam um fluxo e intercâmbio de informações, criam espaços no qual a comunicação pode ter lugar, o que é uma função chave para sistemas sociais ricos em capital social uma vez que abrem acesso a informação e permitem que opiniões e conhecimentos sejam compartilhados (Milani, 2004).

A quantificação e a qualificação efetiva do capital social na região selecionada podem contribuir para o entendimento de questões relacionadas ao desenvolvimento local e para a aplicação de políticas públicas específicas para estes locais (Ribeiro et al.,2012).

O capital social entra em acção para resolver os problemas de acção colectiva. Segundo Ribeiro et al. (2012), o capital social é um componente do desenvolvimento, tornando possível promover trajetórias sócio-económicas diversas, construir oportunidades de desenvolvimento por meio de redes sociais de negociação, maior relação de investimento social-económico, redefinir o espaço público local por meio de interesses locais e estimular iniciativas de desenvolvimento.

Deste modo, o capital social pode fomentar e incrementar o desenvolvimento do turismo e da agricultura no MI por meio da criação de laços de confiança e coesão entre as pessoas (agricultores e pessoas que se dedicam a actividades relacionadas com o turismo) com vista a dinamizar o desenvolvimento do próprio Município.

2.3 Importância do capital social para o desenvolvimento da actividade agrícola

O sector agrário é um pilar da economia nacional. Em 2010 contribuiu com 23% para o Produto Interno Bruto (PIB). Para além disso, a agricultura emprega 90% da força laboral feminina do país e 70% da força laboral masculina. Isto significa que 80% da população activa do país está empregue no sector agrário (PEDSA, 2011). Apesar da grande importância que lhe é atribuída, em termos práticos, a prática desta actividade tem pouco financiamento, especialmente quando se trata da agricultura familiar. A produção de hortícolas do MI é responsável por alimentar a cidade de Maxixe e arredores. No entanto, em grande parte está actividade é realizada de modo individual pelo agregados familiares.

E associado a isto, muitos camponeses não conseguem firmar-se economicamente em virtude do ambiente social que os vincula ao mercado, uma vez que as famílias têm reduzidas margens de escolha na comercialização de seus produtos, na obtenção de

financiamentos, na compra de insumos e no acesso à informação, ganhos econômicos comprometidos pela dificuldade de acesso ao crédito, propiciando assim, um dos principais desafios que as unidades familiares de produção enfrentam: a participação em mercados dinâmicos, competitivos e exigentes em inovações (Abromovay 2012, citado por Almeida, 2014).

Deste modo, a questão em pauta continua pendente: como alavancar a agricultura de modo a aumentar a sua importância e contribuir significativamente para o sustento das famílias? Uma das formas de tentar superar as dificuldades deste sector, em parte têm sido as associações agrícolas. No entanto, se evidencia por um lado que as associações não cumprem eficazmente o seu papel, sendo um deles garantir a formação técnica contínua dos seus membros e melhoria da sua condição social. As associações estão apenas representadas no papel e pouca actuação tem a nível local. Mas se for coajuvado com um forte capital social, estas dificuldades podem se fazer sentir menos.

Como já mencionado anteriormente por Putnam (2000) capital social são aspectos da organização social, tais como redes, normas e confiança que facilitam a coordenação para benefícios mútuos. Quanto mais for o capital social, maior será o envolvimento da comunidade no desenvolvimento local e menor dependência será em relação ao estado. Este pensamento é partilhado por Costa (2003) que menciona que a sociedade civil passa a não mais esperar dos Estados a resposta única para a garantia de melhores condições de vida e bem-estar para o conjunto da sociedade. A sociedade civil organizada passa a defender o interesse público e a construir novos parâmetros de coesão social e solidariedade, sobretudo a partir de seu fortalecimento como agente indutor da opinião pública. Sendo assim, o aprofundamento de todos os tipos de associações em uma dada sociedade representa o seu estoque de confiança e reciprocidade, isto é, seu estoque de capital social. As organizações básicas da vida social são essenciais para o estabelecimento de normas de reciprocidade e padrões comuns, para a promoção de confiança social e interpessoal e, para o crescimento do engajamento cívico (FREY, 2003).

2.4 Capital social como agente dinamizador do turismo

Devido a potencialidade turística do MI, torna-se relevante haver uma ligação entre a agricultura familiar e o turismo. De forma geral, a relação entre agricultura e turismo é maioritariamente desencadeada mediante o subsector de restauração que envolve os hotéis, restaurantes, bares e outros tipos de estabelecimentos que lidam com o aspecto alimentação do turista no destino. Assim, os agricultores familiares frequentemente fornecem produtos agrícolas a estes estabelecimentos directamente ou mediante intermediários (Gurung 2012, citado por Gota, 2018). Neste contexto, o fortalecimento do capital social na agricultura familiar poderá de alguma forma dinamizar o sector de turismo, ou seja, melhorar o abastecimento dos produtos alimentares a entidades turísticas já mencionadas. E mais do que isso, fazer com que as famílias praticantes da agricultura possam expandir as suas actividades não se limitando apenas a comercialização.

2.5 Tipos de capital social e seu papel no desenvolvimento

O capital social possui uma natureza multidimensional. Elas formam redes que afectam o bem estar da comunidade. Segundo o Banco Mundial (1997 citado por Aguiar e Neto, 2014) o Capital Social subdivide-se em três dimensões, as quais seriam: Capital Social de Ligação, Capital Social de Ponte e Capital Social de Conexão.

O Capital Social de Ligação, composto pelas ligações entre pessoas que compartilham características demográficas similares, são conexões entre indivíduos de uma família, amigos próximos, vizinhos, dentre outros. O Capital Social de Ponte, formado da união entre pessoas de diferentes origens étnicas ou profissionais, são conexões horizontais que unem pessoas com poderes políticos e status econômicos comparáveis. O Capital Social de Conexão, por fim, é composto pela ligação entre as pessoas da classe pobre e aquelas que detêm posições influentes em organizações formais. Estes diferentes tipos de capital social, se dinamizados, podem contribuir para o fortalecimento das comunidades e conduzir ao desenvolvimento, apesar do capital social não ser a solução de todos os problemas.

Existem vários factores que contribuem para o desenvolvimento de uma determinada comunidade. A sinergia entre o Estado e a comunidade, bem como a integração cultural da sociedade, são apontados como importantes para que o crescimento e desenvolvimento

sejam possíveis. Alguns estudos mostram que o fortalecimento do capital social realmente traz melhorias na comunidade. No estudo apresentado por Soares et al., (2010) são apresentados alguns exemplos. Stiglitz (1996) mostra que o crescimento obtido nos países do Leste Asiático, como por exemplo Taiwan, se deveu principalmente às parcerias entre o Estado e a iniciativa privada acentuando que, sem esse elo de ligação entre os dois, o crescimento não teria existido. Fukuyama (2004) aponta que o desempenho superior do Leste (da Ásia em comparação com a América Latina) ao longo dos últimos anos está ligado, provavelmente, à qualidade superior das instituições estatais naquela região, mais do que a qualquer diferença no investimento financeiro do Estado.

O fortalecimentos dos laços sociais, o fortalecimentos das instituições locais e a parceria Estado e comunidade, podem dinamizar o desenvolvimento de uma região.

2.6 Principais desafios enfrentados pelas comunidades para o fomento do Capital social

Até então, a abordagem que está sendo apresentada neste trabalho sobre o capital social relaciona-se com as redes que são criadas para facilitar as acções coordenadas dos indivíduos. Ou seja, de alguma forma, as pessoas esperam tirar algum benefício por pertencer a alguma rede social ou por se relacionar com alguém. A inexistência de benefícios partilhados constitui um elemento que pode contribuir para um baixo nível de capital social. De acordo com DeFilippis (2001) para a existência de capital social primeiro é necessário que se crie uma rede social, e que se empodere esta rede para o controle do capital (algo material). Deste modo, ganhos individuais e interesses comuns podem ser assumidos como sinónimos para todo grupo.

Um dos factores de constrangimento é que estas redes sociais não são suficientemente capazes de influenciar grandes massas, sendo constituído por um número menor de indivíduos. É necessário que estas redes sejam representativas e detenham certo poder. O Estado em Moçambique, como autoridade máxima deverá estudar mecanismos de empoderar mais as comunidades no controle da terra e das actividades desenvolvidas na sua região, de modo que ela se sinta obrigada a criar estratégias de melhorar a sua intervenção.

É necessário que as associações agrícolas possam trazer benefícios aos membros que de alguma forma sem fazer parte dela, seria impossível alcançar. É necessário que as redes sociais que existem no bairro, na comunidade possam realmente fazer diferença para o indivíduo pois caso contrário, o capital social não se irá fortalecer e não haverá necessidade de associação para objectivos comuns.

É necessário o fortalecimento do capital social de ligação de modo a aumentar a confiança entre as pessoas, para que em momentos de crise ele possa ter a quem recorrer. É necessário também fortalecer o capital social de ponte, por criar conexões que ajudem as pessoas a alcançar certas oportunidades. Para tal é necessário que diferentes origens étnicas ou profissionais sejam representadas. Caso contrário, não haverá um engajamento total da comunidade. O capital social de conexão deverá trazer mudanças aos envolvidos e não apenas manter-se constante.

Deste modo, não sendo a cura para os constrangimentos do fortalecimento do capital social, o fortalecimentos dos itens mencionados acima, pode de alguma forma melhorar e até mesmo dinamizar o capital social de uma região.

CAPITULO III: METODOLOGIA DE PESQUISA

3.1 Pesquisa bibliográfica

O primeiro passo consistiu na definição dos conceitos chaves do estudo, sendo estes: capital social, agricultura e turismo. A seguir foram pesquisadas abordagens relacionadas com o capital social, de modo a trazer os principais conceito, meios de abordagens e suas aplicações. Para este tópico os conceitos chaves foram baseado em 3 autores clássicos: Putnam, Bourdieu e Coleman. A discussão trouxe a relação das diferentes abordagens destes autores. Em seguida, a pesquisa centralizou-se na relação que existe entre o capital social e o desenvolvimento de modo geral, relação entre o capital social e a agricultura e por último a relação entre o capital social e o turismo, de modo a perceber e entender como são feitos estudos nestas áreas e adaptar a pesquisa em causa. Os dados foram obtidos através de revistas científicas disponíveis no Google scholar, Repositório Saber do Brasil, Moçambique e Teses. A seguir, buscou-se outras análises feitas no âmbito do capital social e recorreu-se as bibliografias tanto em português como em inglês disponíveis na internet (revista científica Scielo, revistas rurais, revistas de economia e sociologia, etc). Após isso, as informações foram analisadas e compiladas de acordo com o interesse do estudo, resultando no referencial teórico apresentado acima.

3.2 Pesquisa de campo

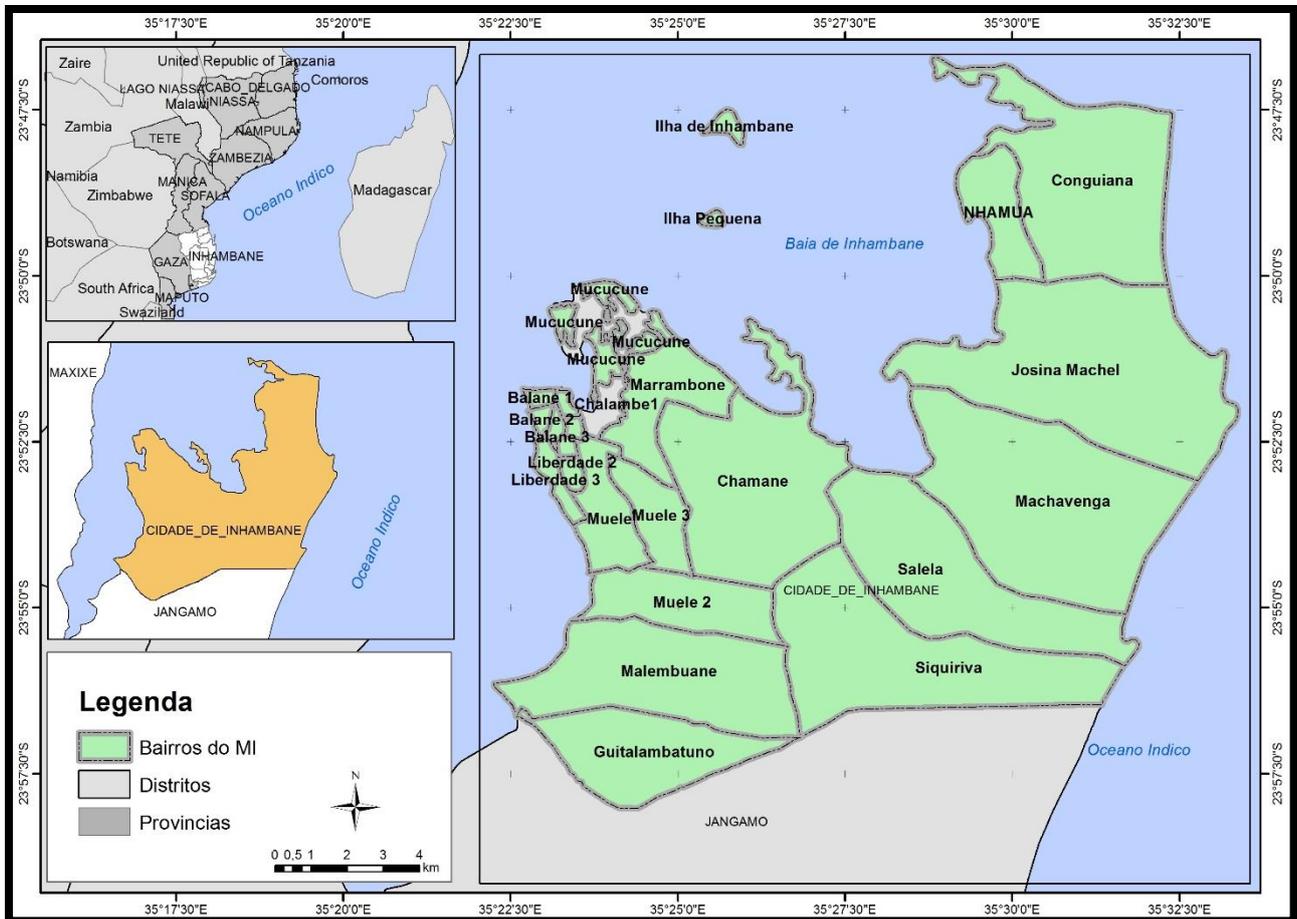
A pesquisa de campo com vista a aplicar os instrumentos de recolha de dados, foi conduzida em 3 semanas, sendo a 1^a destinada ao reconhecimento da área de estudo, estabelecimento de contactos com algumas entidades e condução de algumas entrevistas (26 a 31 de Junho). A segunda etapa consistiu na recolha de dados definitivos, tendo decorrido de 15 a 31 de Julho do ano corrente. Após a colecta dos dados, passou-se para a fase de análise e elaboração da dissertação.

3.3 Localização da área de estudo

O Município de Inhambane é a capital administrativa da província de Inhambane. Este município é banhado pelo Oceano Índico e pelas margens da Baía de Inhambane e possui uma área de aproximadamente de 192 km². Está limitado ao Norte e a Oeste pela Baía de

Inhambane, ao Sul pelo Distrito de Jangamo através do rio Guiúa e a Este pelo Oceano Índico na latitude 23°50` Sul e longitude 35° e 30` (CMCI, 2009).

Figura 1. Localização do MI.



Fonte: a autora.

3.4 Selecção do tamanho da amostra

Devido a exiguidade de fundos e tempo, não foi possível colher as amostras em todos os bairros do MI. A selecção dos bairros foi feita com base na qualificação do Conselho Municipal, Vereação de agricultura e Turismo, onde indicaram os bairros com predominância da actividade agrícola e turismo. Para garantir a extracção de uma amostra representatividade da população do estudo e seguir o rigor técnico, fez- uso da equação 1, pois a mesma é comumente usada por vários pesquisadores (Filho et al. 2006; Israel 2013; Bartlett et al. 2001 apud Gota, 2018) para a determinação do tamanho de amostra. De referir que a amostragem probabilista estratificada foi o critério usado para a selecção

dos sujeitos de pesquisa no âmbito de implementação do presente estudo. A identificação dos agregados a serem inquiridos fez-se da seguinte forma:

Fórmula 1: Cálculo do tamanho da amostra

$$n_0 = \frac{1}{E^2} \quad n = \frac{N * n_0}{N + n_0}$$

Onde: n_0 (aproximação do tamanho da amostra);

E^2 (erro amostral admitido); o erro aceitável foi de 5% ou seja 0,05.

n (tamanho da amostra); N (população da pesquisa)

Como já referenciado, não foi possível tirar as amostras em todos os bairros do MI, por isso, fez-se uma lista dos sujeitos de pesquisa anteriormente identificados. Entretanto, importa destacar que da pesquisa realizada até então, somente foi possível calcular o tamanho da amostra para os agregados familiares do MI e as respectivas associações agrárias. Segundo Nhabomba (2013) até 2012, o MI possuía 65.149 habitantes que representam 13.030 agregados familiares.

Mediante esses dados e a fórmula 1, fez-se o cálculo do tamanho da amostra dos agregados que foram alvo de inquérito, como descrito a seguir.

$$n_0 = \frac{1}{(0,05)^2} \Rightarrow \frac{1}{0,0025} = 400 \quad n = \frac{13030 * 400}{13030 + 400} \Rightarrow \frac{5212000}{13430} = 388$$

Deste tamanho de amostra total, seleccionou-se apenas os 11 bairros indicados pelo Município. E desta selecção resultaram em 163 agregados que foram alvos do presente estudo, conforme a tabela abaixo.

Tabela 2. Selecção das amostras dos Agregados familiares

	População Total	Total Agregados	Amostras por Bairro
Bairro Balane 1	594	119	4
Bairro Chalambe 1	1716	343	10
Bairro Chemane	2299	460	14
Bairro Conguiana	3499	700	21
Bairro Inhamua	1527	305	9
Bairro Josina Machel	6234	1247	37
Bairro Liberdade 1	1932	386	12
Bairro Malembuane	2087	417	12
Bairro Salela	1442	288	9
Bairro Sequeriva	2121	424	13
Bairro Marrambone	3631	726	22
Total Distrito de Inhambane	27082	5416	163

Quanto às associações, fez-se um censo de todas as associações existentes no MI e aquelas que estiveram disponíveis para a entrevista totalizaram 22 associações.

3.5 Análise qualitativa

A análise qualitativa foi constituída por entrevistas semi-estruturadas feitas aos presidentes das associações agrícolas, um grupo de agricultores, presidentes de associações de outras entidades sociais ou de prestação de serviços na comunidade como a ORAM, MEGAFUNA, ALMA, AJABA, grupo de vendedores de lembranças turísticas na praia da Barra e do Tofo. A identificação destas associações foi através do método de bola de neve, onde se perguntava aos entrevistados se conheciam outras associações que actuavam nas mesmas áreas, em especial os secretários dos bairros que após a entrevista indicavam vários grupos que actuavam no seu bairro.

Utilizou-se também a observação directa de mostra a perceber a organização das diferentes associações ou grupos e sua relação com a comunidade

3.5.1 Entrevistas semi-estruturadas

As entrevistas semi-estruturadas foram feitas baseados no guião pré-elaborado. Elas foram adaptadas de acordo com a necessidade no campo (ver em anexo o modelo da entrevista semi-estruturada). A entrevista foi primeiramente feitas aos secretários dos bairros onde se realizaram os inquéritos. A medida que os secretários alistavam as diferentes redes ou

associações presentes no bairro, elas eram adicionadas a lista de entrevistas. Neste contexto, foram realizadas entrevistas semi-estruturadas com presidentes de 21 associações agrícolas, presidente da União dos camponeses da cidade de Inhambane (UCCI), presidente da União provincial dos camponeses de Inhambane (UPCI). Foram também realizadas entrevistas com as instituições governamentais que trabalham com as associações agrícolas, tais como o SDAE (Serviços Distritais de Actividades Económicas), CMCI (Conselho Municipal da Cidade de Inhambane) especialmente o departamento de Vereação de Agricultura e Turismo; DPASAN (Direcção Provincial de agricultura e Segurança Alimentar e Nutricional); DPCTI (Direcção Provincial de Cultura e Turismo de Inhambane); DPTADER (Direcção Provincial de Terra, Ambiente e Desenvolvimento Rural); Governo do Distrito de Inhambane. Em seguida, as entrevistas foram direccionadas para algumas associações privadas, ONGs que actuam no MI, tais como a ORAM, MEGAFUNA, AJABA, grupos de vendedores de lembranças turísticas na praia da Barra e do Tofo, associação de Quendimuca de Tofo. A seguir, foram realizadas entrevistas com as associações ou redes encontradas nos bairros em que o questionário foi aplicado de modo a perceber a relação que existe entre as actividades da associação e os moradores do bairro e como elas poderiam de alguma forma fomentar a actividade turística ou agrícola. Algumas associações são a UTOMI, associação Nyamayi Ni Gutshunguheza, associação Sê-Rexile, Agemode.

3.5.2 Inquéritos aos agregados familiares

Visto que as casas não se encontram todas ordenadas, a determinação dos Afs a serem inquiridos baseou-se em alguns casos pela forma de repetição ($K=N/n$), onde:

N é o tamanho total dos Afs e n é o número total de amostras. Baseando-se nesta fórmula o factor de repetição foi de 33. Chegava-se em cada bairro, questionava-se o número de quarteirões e então seleccionava-se o primeiro Agregado aleatoriamente e os restantes usando o factor de repetição. Nos casos em que o número dos Afs era inferior a soma do factor de repetição, procurava-se escolher uma família em cada quarteirão e a escolha era aleatória.

3.6 Análise quantitativa

De modo a se perceber melhor os níveis de capital social existentes no MI, fez-se uma tabulação dos dados com os principais indicadores do Capital social. Com base nestes

dados foi possível ter uma idéia genérica sobre a tendência do capital social na área de estudo. A análise dos dados obedeceu a três fases:

- Análise descritiva dos dados (apresentação das frequências, médias, percentagens) de modo a perceber a tendência dos dados.
- Análise da diferença entre vários grupos (sexo, idade, nível de escolaridade).
- Análises correlacionais (regressão).

Usou-se o programa estatístico SPSS, STATA e Excell para a análise dos dados. A seguir são apresentados detalhadamente os passos efectuados em cada fase.

3.6.1 Mensuração do Capital Social

O banco mundial realizou em 2003, um estudo sobre os instrumentos de medição de capital social que podem ser adaptados e usados em estudos de elaboração e implementação de projectos de desenvolvimento. Neste estudo são consideradas duas abordagens do capital social. A 1ª associada aos sociólogos Ronald Burt, Nan Lin e Alejandro Portes, refere-se aos recursos – como, por exemplo, informações, idéias, apoios – que os indivíduos são capazes de procurar em virtude de suas relações com outras pessoas. A 2ª associada ao cientista político Robert Putnam, refere-se à natureza e extensão do envolvimento de um indivíduo em várias redes informais e organizações cívicas formais. São abordadas o capital social de ligação (entre pessoas similares, que compartilham características demográficas, como familiares, vizinhos, amigos, etc); capital social de ponte (laços que ligam as pessoas que não compartilham muitas dessas características) e capital social de conexão (laços mantidos com as pessoas que detêm posições de autoridade, tais como representantes de instituições públicas (polícia, partidos políticos) e privadas (bancos).

São utilizadas 6 dimensões para se compreender o capital social, nomeadamente:

- **Grupos e redes:** participação de um indivíduo em vários tipos de organização social e redes informais, assim como contribuições dadas e recebidas nestas relações.

- **Confiança e solidariedade:** levanta dados sobre a confiança em relação a vizinhos, provedores de serviços essenciais, e estranhos, e como essas percepções mudaram com o tempo.
- **Acção colectiva e cooperação:** como os membros trabalham com as pessoas em suas comunidades, em projectos comuns ou resposta a uma crise.
- **Informação e comunicação:** explora os meios pelos quais os pobres recebem informações relativas às condições de mercado e serviços públicos, e até onde têm acesso às infra-estruturas de comunicação.
- **Coesão e inclusão social:** visam identificar a natureza e o tamanho dessas diferenças, os mecanismos por meio dos quais elas são gerenciadas, e quais os grupos que são excluídos dos serviços públicos essenciais.
- **Autoridade e acção política:** buscam averiguar o sentimento de felicidade, eficácia pessoal e capacidade dos membros do agregado para influenciar tanto eventos locais como respostas políticas mais amplas.

Estes estudos ilucidam sobre como se analisa o capital social de uma determinada comunidade em diferentes contextos.

Para a construção desta pesquisa, foram adoptados os conceitos abordados por Putnam (1993), que olha para o capital social como aspectos da organização social tais como redes, normas e confiança que facilitam as coordenações mútuas, e também a abordagem de Coleman (1990), que olha para o capital social como forma de estrutura social que facilitam as acções entre os indivíduos que participam dentro desta estrutura. Analisou-se no MI as redes sociais, normas e confiança ali existentes, estrutura social actual e sua relação com desenvolvimento. Foram adaptados os indicadores apresentados por Ribeiro et al.(2012), Castilhos (2002), e Banco Mundial (2003) para responder aos objectivos do estudo.

3.6.2 Indicadores do capital social

A análise foi centrada em três indicadores básicos de capital social: participação em associações e redes (capital social estrutural), confiança e adesão a normas (capital social cognitivo) e acção coletiva (uma medida de resultado).

Grupos e redes

As questões nesta secção consideram a natureza e a extensão da participação de um membro de um agregado em vários tipos de organização social e redes informais, assim como as várias contribuições dadas e recebidas nestas relações.

Confiança e solidariedade

Essas medidas baseiam-se nas expectativas e experiências dos entrevistados em relação a comportamentos que impliquem confiança. Um aspecto importante disso é quanta assistência os domicílios receberam, ou receberiam, de membros de sua comunidade ou rede, em caso de necessidade.

Ação colectiva e cooperação

A oferta de muitos serviços requer ação coletiva por parte de um grupo de indivíduos. Até que ponto essa ação coletiva ocorre pode ser medido e é um indicador de capital social subjacente (pelo menos até onde a cooperação não é imposta por uma força externa, tal como o governo). Esta secção considera se os indivíduos estariam dispostos a trabalhar a favor da comunidade mesmo se a actividade não o beneficiasse directamente. E considera também quais actividades ele participou e qual foi a motivação.

De acordo com Grootaert et al., (2003), esses três tipos de indicadores medem o capital social a partir de diferentes pontos de vista. A participação em associações e redes é claramente um indicador de entrada de capital social, uma vez que as associações e redes são meios através dos quais o capital social pode ser acumulado. Esse indicador assemelha-se ao uso de anos de escolaridade como índice de capital humano. A confiança pode ser vista como um indicador de entrada ou de produção (de capital social), ou mesmo como uma medida direta de capital social, dependendo da abordagem conceitual adotada. A ação coletiva é um indicador de produção. Devido às suas diferentes perspectivas, recomenda-se que esses três tipos de indicadores sejam tabulados e analisados em conjunto, a fim de fornecer um quadro mais completo do capital social e de seus impactos.

De maneira resumida, os indicadores foram considerados da seguinte maneira:

Tabela 3. Indicadores do Capital social

Categorias	Parâmetros
Grupos e redes	
Números de associações/redes que o AF pertence	Quanto maior for o número de associações/redes, maior possibilidade de existência do CS maior
Frequência de participação nas associações/redes	Quanto maior for a frequência de participação, maior será a existência de CS
Benefícios	Quanto maior forem os benefícios da associação/rede, maior possibilidade de CS
Disposição de ajudar o grupo/rede	Quanto maior for a disposição de ajudar, maior possibilidade de CS
Confiança e solidariedade	
Número de amigos	Quanto maior for o número de amigos, maior a possibilidade de CS
Nível de confiança	Quanto maior for o nível de confiança nas pessoas, maior será a existência do CS
Disposição de ajudar os vizinhos	Quanto maior for a disposição de ajudar outros, maior possibilidade de CS
Contar com ajuda de outros	Quanto mais provável confiar na ajuda de outros, maior será a existência do CS
Disposição de trabalhar em prol do bairro	quanto maior for a disposição de trabalhar a favor do bairro, maior será a possibilidade do CS
Acção colectiva e cooperação	
Participação em actividade comum	Quanto maior o engajamento dos membros da comunidade em ações que promovam o desenvolvimento coletivo, maior a possibilidade de existência de CS.
Proibição de participar em actividades	Quanto menor for a proibição de participação nas actividades, maior será a existência do CS
Proximidade das pessoas	Quanto mais distantes forem as pessoas, menor será a existência do CS
Níveis de diferenças	Quanto maior forem as diferenças, menor a existência de CS.
Problemas decorrentes das diferenças	Quanto maior forem os problemas decorrentes das diferenças, menor a possibilidade de existência de CS.
Nível de Conflito	Quanto maior a existência de conflitos entre os membros de uma comunidade, menor será a possibilidade de existência de CS.
Nível de sociabilidade	quanto maior o nível de sociabilidade, maior será a existência do CS

Fonte: adaptado pela autora de Barreto et al., (2005)

3.6.3 Cálculo do índice do capital social existente nos bairros

Para o cálculo do índice do capital social, seguiu-se a metodologia usada por Ribeiro et al. (2012). O autor começou por calcular o índice do capital social, usando indicadores como participação em actividades externas, os laços de amizade, a disposição em ajudar, as diferenças individuais, o espírito de união entre as pessoas, entre outros. A seguir, mostrou a contribuição de cada indicador para o índice do capital social. Para a análise, foram assumidos alguns valores para cada tipo de respostas. Para cada afirmação, foi

atribuído valor dois; para cada negação, valor zero; e, para cada possibilidade remota, valor um.

$$ICS = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \left[\frac{\sum_{i=1}^m \sum E_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum E_{máxi}} \right]$$
$$C = \frac{\sum_{i=1}^n E_{ij}}{n \left(\sum_{i=1}^m E_{máxi} \right)}$$

Onde, ICS = Índice de Capital Social; E_{ij} = escore do i -ésimo indicador, alcançado pelo j -ésimo produtor; $E_{máxi}$ = escore máximo atingível pelo indicador i ; $i = 1, \dots, m$ número de indicadores; $j = 1, \dots, n$ número de produtores; e C_i = contribuição do indicador i no ICS do grupo.

Para o presente estudo foram escolhidos 7 indicadores para o cálculo do ICS. A escolha destes 7 indicadores deveu-se ao facto de ter menos erros amostrais, ou seja, indicadores com respostas mais completas e o facto das respostas se encontrarem em categorias, facilitando assim a categorização das mesmas. Para os que respondiam afirmativamente, atribui-se o código 2, para os que respondiam negativamente o código 0 e para alguma possibilidade remota, o código 1. Deste modo, foram atribuídos as seguintes classificação aos indicadores:

Tabela 4. Pesos dos indicadores para o cálculo do ICS

ID		<i>Indicadores</i>	<i>Pesos</i>		
1	Redes	Pertence a alguma associação	Sim (2)	Não (0)	
2	Confiança e Solidariedade	As pessoas no bairro ajudam umas as outras	Sempre ajudam; Quase sempre ajudam; (2)	Nunca ajudam; Raramente ajudam (0)	Algumas vezes ajudam (1)
3		Confiança nos membros do governo	Confio muito; confio Totalmente (2)	Confio muito pouco (0)	Nem pouco nem muito; confio pouco (1)
4	Acção colectiva e cooperação	Participação em alguma actividade no bairro	Sim (2)	Não (0)	
5		Proximidade das pessoas	Relativamente próximo; Muito Próximo (2)	Muito distante; Relativamente distante (0)	Nem distante nem próximo (1)
6		Diferença entre as pessoas	Pouco diferentes; Muito pouco diferentes (2)	Extremamente diferentes; Muito diferentes (0)	Relativamente diferentes (1)
7		Bairro pacifico ou violento	Muito pacifico; Moderadamente pacifico (2)	Moderadamente violente; Muito violento (0)	Nem pacifico nem violento (1)

Quanto mais próximo de 1, o valor do índice do Capital Social (ICS), maior o nível de acumulação de capital social nas comunidades. Para a verificação do nível do capital social utilizou-se o seguinte critério, conforme mencionado por Khan e Silva (2002) citados por Barreto et al., (2005):

1. Baixo nível de acumulação de Capital Social $0 < ICS \leq 0,5$
2. Médio nível de acumulação de Capital Social $0,5 < ICS \leq 0,8$
3. Alto nível de acumulação de Capital Social $0,8 < ICS \leq 1$

3.6.4 Análise da diferença entre grupos

De acordo com Normando et al., (2010), a escolha do teste estatístico a ser usado numa análise precede de conhecimentos básicos sobre a classificação dos dados (contínuo, categórico: nominal ou ordinal); a distribuição dos dados (distribuição normal ou distribuição anormal); e tipos de amostras examinadas (independentes ou dependentes).

O primeiro passo foi a aplicação do teste de normalidade (Shapiro- Wilk), para as variáveis dependentes e as variáveis independentes. A hipótese testada era a seguinte:

H_0 = Os dados estão normalmente distribuídos

H_a = os dados não estão normalmente distribuídos

Se $P < 0,05$, rejeitava-se a hipótese nula e se $P > 0,05$ não se rejeitava a hipótese nula.

De acordo com a presente pesquisa, os dados que se predentem para análise são ordinais, não seguem uma distribuição normal e as amostras são independentes. E neste caso, os métodos não parâmetros se adequam, conforme apresentado por Conover (1980) onde referencia o seguinte: “os métodos não parâmetros são unicamente úteis para os testes nominais (categóricos) e ordinais (dados organizados em escalas) para situações onde os testes parâmetros não se aplicam. Um Segundo uso importante é quando as assumções para os métodos parâmetros são violados. Neste caso, os dados em intervalo ou escala podem ser facilmente transformados em dados ordinais e os métodos não parâmetros podem ser usados”.

Visto que não satisfazem os pressupostos para a aplicação de testes estatístico paramétricos, aplicou-se testes estatísticos não paramétricos, nomeadamente:

- Mann-Whitney U test
- Kruskal – Wallis test

O primeiro passo foi a transformação dos dados ordinais em categóricos.

Para o teste **Mann -Whitney U test** as hipóteses a testar foram as seguintes:

Ho: $E(X) = E(Y)$

Ha: $E(X) \neq E(Y)$

O teste é obtido pela seguinte fórmula:

$$T = \sum_{i=1}^n R(X_i) \quad \text{Ou} \quad T_1 = \frac{T - \text{mean}}{\text{std deviation}} = \frac{T - n \frac{N-1}{2}}{\sqrt{\frac{nm}{N(N-1)} \sum_{i=1}^N R_i^2 - \frac{nm(N-1)^2}{4(N-1)}}$$

Se o $P < 0,05$, então rejeita-se a hipótese nula e se o $P > 0,05$ não se pode rejeitar a hipótese nula. O teste foi usado para testar se o nível de confiança, nível de segurança e o pertencer ou não a associação variava em função do sexo.

Kruskal – Wallis test

Este teste aplica-se para duas ou mais amostras independentes.

Ho: $E(X_1) = E(X_2) = \dots = E(X_k)$ as médias são iguais em todos os níveis da população

Ha: Pelo menos a média de um grupo de população é diferente.

$$T = \frac{1}{S^2} \left(\sum_{i=1}^k \frac{R_i^2}{n_i} - \frac{N(N+1)^2}{4} \right) \quad \text{Ou} \quad T = \frac{12}{N(N+1)} \sum_{i=1}^k \frac{R_i^2}{n_i} - 3(N+1)$$

Se o $P < 0,05$, então rejeita-se a hipótese nula e se o $P > 0,05$, não se rejeita a hipótese nula. Este teste foi aplicado para saber se o nível de confiança e o nível de segurança varia em função da idade, do nível de escolaridade. O mesmo para a variável pertencer ou não a associação.

3.6.5 Análise da Regressão

A regressão logística é usada para analisar a probabilidade de um evento estar a favor ou não da variável dependente, que neste caso é categórica.

A equação da regressão logística é apresentada da seguinte forma:

$$\eta_i = \log\left(\frac{p_i}{1-p_i}\right) = \sum_{k=0}^K \beta_k x_{ik}$$

Onde a probabilidade é dada por:

$$p_i = \frac{\exp\left(\sum_{k=0}^K \beta_k x_{ik}\right)}{1 + \exp\left(\sum_{k=0}^K \beta_k x_{ik}\right)}$$

O modelo da regressão logística é dada por

$$\ln \frac{p}{1-p} = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_q x_q$$

De acordo com o dados do trabalho, o objectivo da regressão logística é encontrar as variáveis que explicam a participação ou não do agregado numa associação ou rede social. Deste modo, a hipótese a ser testada é a seguinte: Ho=A participação em alguma associação ou rede esta altamente relacionado com o sexo, a idade, nível de escolaridade e o bairro.

Variável dependente: Pertencer a associação (0= não pertence 1=Pertence (binomial)

Variáveis independente: Idade, sexo, nível de escolaridade, bairro.

3.7 Limitações da Pesquisa

O estudo do Capital social é muito complexo e abrangente e deste modo, não foi possível em apenas um trabalho fazer uma cobertura cabal dos mesmos. Deste modo, este estudo apresenta as suas limitações, como a seguir se destacam:

- Devido a falta de fundos financeiros suficientes, não foi possível aplicar o questionário em todos os bairros do MI. A pesquisa apenas centralizou-se nos bairros que se destacam pela prática da agricultura e turismo, de modo a estudar a relação destas duas actividades com o capital social. O tempo disponível para a recolha de dados não permitiu a interação com cada componês que pertence a uma associação agrícola, por isso as entrevistas foram limitadas aos presidentes da associação. Devido a estes factores, os dados não podem ser generalizados para todo Município de Inhambane.
- O levantamento dos dados qualitativos centralizaram-se na observação directa e entrevista aos secretários dos bairros e levantamento por meio de inquéritos, não sendo possível realizar entrevistas com grupos de moradores para aprofundar as questões ligadas ao CS.
- As discussões e encontros em grupos foram focalizados para grupos que praticavam actividades ligadas ao turismo (vendedores de lembranças turísticas na praia do Tofo e Barra); grupo de fabricantes de artesanato e cestos de palha; grupos de agricultores (bairro 25 de Junho) e Ngungulo.
- Os dados apresentados são referentes ao ano 2018, tendo algumas questões como referência ao ano 2017. Trata-se de um estudo de base que poderá ser usado como referência para futuros trabalhos realizados na área de capital social no MI e com isso poderá fazer-se uma análise temporal.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 Caracterização geral da amostra

São apresentados abaixo as principais características dos entrevistados:

Tabela 5. Descrição geral da amostra

Perfil dos entrevistados					
Variáveis		Frequência	Porcentagem (%)	Média	
Naturalidade	Dentro do distrito	112	68,7		
	Fora do distrito	51	31,3		
	Total	163	100		
Sexo	Feminino	103	63		
	Masculino	60	37		
	Total	163	100		
Idade	1	17-24	18	11,0	42,71
	2	25-29	14	8,6	
	3	30-34	16	9,8	
	4	35-39	21	12,9	
	5	40-44	26	16,0	
	6	45-49	14	8,6	
	7	50-54	18	11,0	
	8	55-59	12	7,4	
	9	> 60	22	13,5	
		S/Inf	2	1,2	
	Total	163	100		
Nível de escolaridade	Primário	93	57,1		
	Secundário	44	27,0		
	Superior	7	4,3		
	Técnico	2	1,2		
	Sem escolaridade	17	10,4		
	Total	163	100		
Tamanho do Agregado	0 -5	100	61,3	4,96	
	5- 10	62	38,0		
	S/Inf	1	0,6		
	Total	163	100		
Religião	Cristã	144	88,3		
	Muçulmana	4	2,5		
	Nenhuma	4	2,5		
	Outra	1	0,6		
	S/Inf	10	6,1		
	Total	163	100		
Estado Civil	Casado	29	17,8		

Perfil dos entrevistados			
	Solteiro	43	26,4
	Viúvo	10	6,1
	União Marital	78	47,9
	Divorciado	3	1,8
	Total	163	100

Fonte: dados do campo

4.1.1 Naturalidade

No que diz respeito a naturalidade dos entrevistados, aproximadamente 69% são do próprio distrito de Inhambane e 31% são de fora do distrito. Isto é de esperar pois há uma tendência maior das pessoas migrarem para as cidades a procura de melhores condições de vida. Segundo Patricio (2016) as cidades são apelativas, existem muitas infra-estruturas socioeconómicas e culturais, em comparação com o campo, o que permite encontrar empregos formais ou, na falta destes, ingressar no sector informal, bastante enraizado nas cidades e vilas moçambicanas. A situação evidencia-se em quase todo país, conforme mencionado por Muanamoha & Raimundo (2013, citados por Patricio, 2016) onde concluem que há uma tendência dos emigrantes das províncias nortenhas para se deslocarem para as províncias vizinhas dentro da mesma região. Este tipo de migração é análoga aos emigrantes da região centro e sul.

4.1.2 Sexo

De acordo com os dados, cerca de 63% eram mulheres e 37% homens. Os dados gerais do censo da população, INE (2009), demonstram que há mais mulheres do que homens no distrito de Inhambane. E devido ao tipo de actividade praticada por cada um, há uma tendência maior das mulheres estarem mais tempo em casa dos que os homens.

4.1.3 Idade

Dos 163 agregados entrevistados, no que diz respeito a idade, a idade mínima era de 17 anos e a máxima de 78 anos. A média de idade dos entrevistados era de aproximadamente 43 anos.

4.1.4 Tamanho do agregado familiar

Quanto ao tamanho do agregado, variava de 1 a 10 membros, tendo em média cada agregado 5 membros. Dos entrevistados, 38 agregados eram chefiados por mulheres, confirmando os dados gerais que mostram que há mais agregados chefiados por homens do que por mulheres. Esta situação é apenas contrária nas zonas rurais (INE, 2011).

4.1.5 Nível de escolaridade

A maior parte dos entrevistados tem o nível primário (57%), seguido do nível secundário com aproximadamente 27%. E destes, a maior parte são mulheres. Os restantes tem ensino técnico, superior e alguns sem escolaridade (10,4% nunca frequentaram a escola). Isto não é de surpreender, pois segundo o INE (2007) as cidades de Inhambane e Maxixe e os distritos de Homoine, Inharrime, Jangamo, Morrumbene e Zavala têm a maioria da sua população a frequentar alguma escola actualmente.

4.1.6 Religião

A religião mais frequentada pelos membros do agregado é a cristã, totalizando 88%, seguida da muçulmana com apenas 2,5%. Os restantes não professam nenhuma religião ou apenas não responderam a questão. Não é de surpreender, pois de acordo com o INE (2007), na maior parte dos distritos da província de Inhambane, a maioria da população professa a religião Zione/Sião, à excepção das cidades de Inhambane e Maxixe e dos distritos de Govuro, Homoine e Jangamo, onde a maioria da população professa a religião católica (*cristã*).

4.1.7 Estado civil

Quanto ao estado civil dos agregados entrevistados, cerca de 48% vivem em união marital, 26% solteiro e aproximadamente 18% é que são casados de facto. Os restantes são divorciados e viúvos. Estes dados são comprovados pelos estudos do INE (2007), onde mostra que em todos os distritos da província de Inhambane, cerca de metade dos chefes

de agregados familiares vivem em união marital e que as Cidades de Inhambane e Maxixe, são as que apresentam a maior percentagem de chefes no estado de casado.

4.2 Meios de sustento

O principal meio de sustento dos agregados entrevistados é a prestação de serviços (28%), seguidos da agricultura (20%) e trabalho remunerado fora da agricultura (19%). A actividade de prestação de serviços engloba os funcionários do Estado, Bancos, empregados de outras instituições privadas e ONG. A tabela abaixo demonstra a quantificação das actividades

Tabela 6. Principais meios de sustento dos AF.

Principal meio de sustento	Frequência	Percentagem (%)
Trabalho remunerado dentro da agricultura	2	1,23
Trabalho remunerado fora da agricultura	31	19,02
Ambos	1	0,61
Comércio de produtos diversos	16	9,82
Trabalho remunerado ligado ao turismo	15	9,2
Prestação de serviços	45	27,61
Remessas	7	4,29
Agricultura	32	19,63
Pesca	9	5,52
Pecuária	4	2,45
Total	163	100

4.2.1 Agricultura

O tipo de agricultura é de sequeiro, maioritariamente realizada nas zonas baixas da cidade de Inhambane (terras húmidas conhecidas como machongos) com destaque para o cultivo de hortícolas tais como couve, alface, tomate, cebola, cenoura, repolho e beterraba. Esta actividade normalmente é realizada pelos membros da família, não havendo casos (de acordo com os dados) de contractação de pessoas para ajudar na actividade.

Estudo similar realizado por Gota (2018), também destacou que apesar de existirem famílias que trabalham a *machamba* sozinhos, maior parte dos agregados desenvolvem a actividade agrícola com seus familiares independentemente de estes estarem ou não associados a associações agrícolas.

As áreas são pequenas, dividindo-se por alguns metros quadrados entre os agricultores que trabalham numa determinada baixa. Mais detalhes serão apresentados na secção referente a relação entre a prática da agricultura e associações agrícolas (figura 2).

Figura 2. Prática da actividade agrícola nas terras húmidas.



Fonte: tiradas pela autora (Julho de 2018)

5. Apresentação dos resultados referentes ao capital social

Neste secção, começar-se-á por apresentar os dados tabulados do capital social e a seguir far-se-á análise comparativa dos índices em cada bairro. A posterior serão apresentados os resultados referentes a relação entre o capital social e a prática da agricultura e do turismo.

A apresentação dos dados tabulados será centrada em três indicadores básicos de capital social: participação em associações e redes (capital social estrutural), confiança e adesão a normas (capital social cognitivo) e ação coletiva (uma medida de resultado). Análise de frequências é uma maneira simples e conveniente de organizar os dados e extrair mensagens básicas que os dados contêm.

5.1 Participação em associações e redes

Dos 163 respondentes, 51% ou seja, 83 responderam que pertencem a alguma associação ou rede social e 49% responderam que não pertencem a nenhuma associação ou rede (vide a tabela abaixo). E destes, o maior número que faz parte de uma associação são as mulheres. Olhando para estes dados não há diferenças comparativas entre quem pertence e não pertence a uma associação. Quanto maior for a participação em redes ou associações maior será o capital social desta região (neste caso não há maioria mas sim a média).

Tabela 7. Participação em associação ou rede.

Pertence a associação ou rede	Frequência	Percentagem (%)
Não	80	49,08
Sim	83	50,92
Total	163	100

	Pertence a associação ou rede	
	Não	Sim
Género		
Mulher	39	64
Homem	41	19
Total	80	83

Esta diferença numérica entre homens e mulheres no que diz respeito a pertencer a associação ou rede é estatisticamente significativa ($P.value < 0,05$. $P=0.000$ Manny-Withiney Test). As mulheres são as que mais fazem parte de grupos sociais no bairro, como o caso de estique, associações religiosas, grupo das mães, associações agrícolas enquanto que os homens pouco se envolvem nestas actividades. Daí ser realmente verdade esta constatação no terreno, de que as mulheres são as que mais participam em associações ou redes. No que diz respeito ao nível de escolaridade e a idade, não existe diferença estatisticamente significativa quanto ao nível escolar e a idade do entrevistado no que diz respeito a pertencer ou não a associação, $P. value > 0.05$ (anexo 3).

Uma comparação a nível dos bairros, mostra que o bairro com mais pessoas fazendo parte de uma associação é o bairro Josina Machel e Marrambone, ambos com 17%, seguidos de Chemane (13%) e Conguiana (12%). Os bairros Balane 1, Inhamua e Malembuane apresentam uma percentagem abaixo de 5% de respondentes que fazem parte de uma associação.

Tabela 8. Variável pertence a associação a nível dos bairros

Bairro	Pertence a associação			
	Não	%	Sim	%
Balane 1	2	2,5	2	2,4
Chalambe 1	6	7,5	5	6,0
Chemane	3	3,8	11	13,3
Conguiana	11	13,8	10	12,0
Inhamua	8	10,0	1	1,2
Josina Machel	23	28,8	14	16,9
Liberdade	4	5,0	7	8,4
Malembuane	8	10,0	4	4,8
Marrambone	8	10,0	14	16,9
Salela	2	2,5	7	8,4
Sequiriva	5	6,3	8	9,6
Total	80	100	83	100

Os bairros que tiveram mais respondentes positivos em relação a fazer parte de uma associação foram os bairros de Chemane (78,6%), Salela (77,8%) e Marrambone e Liberdade, ambas com 63,6%.

Tabela 9. Apresentação da variável pertencer a alguma associação em % dentro dos bairros.

	Balane 1		Chalambe		Chemane		Conguiana		Inhamua	
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Não	2	50	6	54,5	3	21,4	11	52,4	8	88,9
Sim	2	50	5	45,5	11	78,6	10	47,6	1	11,1
Total	4	100	11	100	14	100	21	100	9	100

	Josina Machel		Liberdade		Malembuane		Marrambone		Salela		Sequiriva	
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Não	23	62,2	4	36,4	8	66,7	8	36,4	2	22,2	5	38,5
Sim	14	37,8	7	63,6	4	33,3	14	63,6	7	77,8	8	61,5
Total	37	100,0	11	100	12	100	22	100	9	100	13	100

As pessoas pertencem em média a 2 associações apenas, sendo o número máximo de associações registadas de 4. Está média é baixa se comparado com as diferentes associações existentes nos bairros. Mostrando assim uma tendência baixa para esta variável na contribuição do capital social.

Tabela 10. Média de associações pelos Afs,

Variável	Observações	Média	Desvio padrão	Minímo	Máximo
Número de associações	88	1,7	0.86	0	4

Abaixo estão apresentadas as diferentes associações ou redes sociais existentes no Município de Inhambane. Das 8 associações alistadas, a mais mencionada pelos entrevistados foi o grupo de estique (31%) seguido da associação religiosa (29%) e grupo das mães (14%).

Tabela 11. Tipos de associações ou redes sociais

ID	Tipo Associações/Redes	Frequência	Percentagem (%)
1	Associação agrícola	9	6
2	Associação de ajuda mútua	4	3
3	Associação de turismo	2	1
4	Associação religiosa	41	29
5	Grupo de estique	44	31
6	Grupo Dinamizador do grupo	12	9
7	Grupo das mães	19	14
8	OMM	9	6
	Total	140	100

5.1.1 Constituição das associações mais predominantes nos bairros do MI

- Grupo de estique

De acordo com as entrevistas feitas aos secretários dos bairros, o grupo de estique, que é a associação mais destacada é constituído principalmente de familiares e amigos. Trata-se de uma associação informal. O objectivo do estique é garantir alguma poupança a nível das famílias. São raros os casos em que tal grupo é constituído de pessoas sem nenhuma afinidade familiar ou de amizade. Por exemplo, no bairro Malembuane existem duas associações de estique que são liderados pela associação UTOMI (uma associação de pessoas que vivem com o HIV). Este grupo de estique abrange membros da associação de outros bairros como Sequiriva, Chalambe, Muelé, Liberdade e Guiua. É constituído de membros entre 18 e 25 anos e tem um ciclo de 9 meses. Os membros do grupo de estique podem solicitar empréstimo ao grupo mediante o pagamento de juros.

- Associação religiosa

Esta associação está mais ligada a religião e as pessoas se identificam claramente pelo grupo religioso a que pertencem. E além de apenas professar a sua crença, estes grupos servem de suporte para os seus membros em caso de necessidade, como falecimentos ou acidentes.

- Grupo das mães

Este grupo é constituído por um conjunto de mães a nível de cada bairro que mobilizam ajuda necessária para os seus vizinhos em caso de infelicidade ou tragédias. Este grupo é responsável por andar de casa em casa e solicitar apoio. São membros deste grupo que quando identificam no bairro alguma família carenciada, tentam mobilizar os meios para seu apoio. É um grupo solidário.

Além destas associações, existem também a nível dos bairros outras redes sociais, conforme apresentado na tabela abaixo:

Tabela 12. Descrição das associações e redes.

Bairro	Associações religiosas	Outras associações não agrícolas	Associações agrícolas
Marrambone	Católica, Velhos Apóstolos, Adventista 7º dia.	<ul style="list-style-type: none"> • Associação dos pescadores • Associação de estique (familiares) 	
Chalambe I	<ul style="list-style-type: none"> • 5 igrejas Assembléia de Deus • Igreja Católica • Igreja Luza 		
Chamane	<ul style="list-style-type: none"> • Igrejas metodista, assembleia de Deus, Católica, Congregacional e Anglicana. 	OMM, OJM	Associação agrícola de chamane
Liberdade I	Anglicana, Católica, 12 Apóstolos, 3 Ziones, Assembléia de Deus, Muçulmana	OMM, OJM, Gughuta (grupo de dança de mulheres), AGEMODE, ADECAMO, Nokutsunguhea.	
Balane I	Católica, Mesquitas	OJM, OMM	
Malembuane	católica, salvação de almas, metodista, Universal, Adeventista 7º dia, Zion	Sê-Rexile; UTOMI, Nha-nokuntsunguhea,	Associação agrícola ngongulo e Minenene.
Josina Machel	Católica Metodista, Zion, Anglicana, Velhos Apóstolos, Testemunha de Jeová, Salvação.	Associação Marine Megafauna Associação Quendimuca, Alma	
Inhamua	católica, exército de Salvação, Mundial de Cristo	CCP (grupo de pescadores)	Associação agrícola de Inhamua
Salela	Zion, Católica, Salvação, Assembléia de Deus.		Associações agrícolas: Vukane, 1 de Dezembro
Sequiriva	católica, metodista, congregacional, salvação, Assembléia de Deus, 12 Apóstolos, Zion.		associação agrícola 07 de Abril, Kuvuneca.

Bairro	Associações religiosas	Outras associações não agrícolas	Associações agrícolas
Conguiana	Salvação, Católica, 12 Apóstolos, Zion, Velhos Apóstolos, Assembléia de Deus		Associações agrícolas: zonas verdes e associação de conguiana

A associação ALMA, Nha-nokuntsunguhea e AGEMODE são ligadas a recolha de lixo no MI. A ALMA tem como área de actuação a praia de Tofo e Barra. A AGEMODE trabalha nos bairros do centro do MI, o mesmo acontece com a Nha-nokuntsunguhea. Apesar de estarem localizados nos bairros acima mencionados, os membros não necessariamente são residentes destes bairros. Aos membros participantes a realização destas actividades constitui uma fonte de renda. Após a realização dos trabalhos de limpeza, estas associações recebem pagamento do CMCI, pois são considerados seus parceiros e a distribuição dos valores pelos membros não é suficiente para a satisfação das suas necessidades, o que tem levado alguns a se dedicarem a outras actividades além desta. E como resultado, quando são agendadas reuniões, a participação tem sido muito fraca pois as pessoas estão preocupadas com seus afazeres. Mais uma vez evidenciando que se as pessoas não sentirem benefícios, não irão participar activamente nestas associações.

O caso da associação ALMA é um pouco diferente. Além da actividade de limpeza e recolha de resíduos nas praias de Barra e Tofo, os seus membros reciclam os produtos e vendem. Cada um depois da realização da actividade de limpeza, concentra-se na reciclagem e venda de seus produtos, como evidenciado nas figuras 3 e 4.

A associação Marine Megafauna (Megafauna Marinha) tem como objectivo a conservação da biodiversidade marinha. Ela actua no MI, no bairro Josina Machel desde 2015. Apesar de não estar ligada a promoção da actividade turística, de maneira indirecta, através do envolvimento de alguns membros da comunidade, realizam palestras de sensibilização aos pescadores de modo a não pescarem espécies que se encontram em perigo. Não são realizadas actividades que envolvem a participação directa da comunidade na tomada de decisão, o principal enfoque são as palestras que são realizadas na escola primária local de modo a conscientizar os alunos da conservação das espécies marinhas. Existem no bairro 12 membros que trabalham com a associação como embaixadores, são o elo de ligação da associação com a comunidade. Visto que a

participação na associação não depende da vontade da comunidade, mas sim da necessidade da associação, pode-se concluir que a sua localização no bairro Josina Machel não necessariamente constitui uma ligação directa com a comunidade.

O mesmo acontece com a associação UTOMI e a Sê_Rexile. Ambas localizam-se no bairro Malembuane mas o seu funcionamento não depende da participação da comunidade. A associação UTOMI é constituída de pessoas que vivem com HIV/SIDA a nível da cidade de Inhambane. Os activistas que fazem parte da associação são provenientes de vários bairros do MI, a destacar: Sequiriva, Chalambe I e II, Muelé I, II e III, Malembuane, Liberdade e Guiua. Desde modo, o enfoque não é apenas o bairro Malembuane. De modo a envolver a comunidade, a associação tem realizado palestras sobre nutrição e para que as pessoas afluam, juntam as palestras com eventos sociais como música ao vivo, actualização dos bilhetes de identidades. Mas apesar dos esforços, a participação da comunidade não é efectiva, porque de acordo com a secretária, sra Joaquina: *``as pessoas só participam quando sabem que tirarão algum proveito e quando fica evidente que as palestras não influenciam directamente a sua vida, simplismente não aparecem``*.

A associação Sê-Rexile tem como principais actividades as seguintes: corte e costura, escolinha comunitária, divulgação dos direitos das mulheres e crianças e alfabetização. Tem 32 membros, dos quais 27 são pertencentes ao bairro Malembuane. De modo a garantir o maior envolvimento da comunidade, são realizadas palestras no bairro mas a participação é fraca. Desde modo, cada membro tem a obrigação de trazer novos membros a associação cada semana. Um dos objectivos da associação era a promoção de corte e costura onde poderiam ser costurados produtos de atracção turística. No entanto, há falta de fundos na associação o que leva ao funcionamento deficitário desta actividade. Deste modo, devido ao fraco funcionamento, pouco se tem feito para a promoção das actividades da associação.

Figura 3: Objectos feitos a partir de material reciclado recolhido nas praias de Tofo e Barra

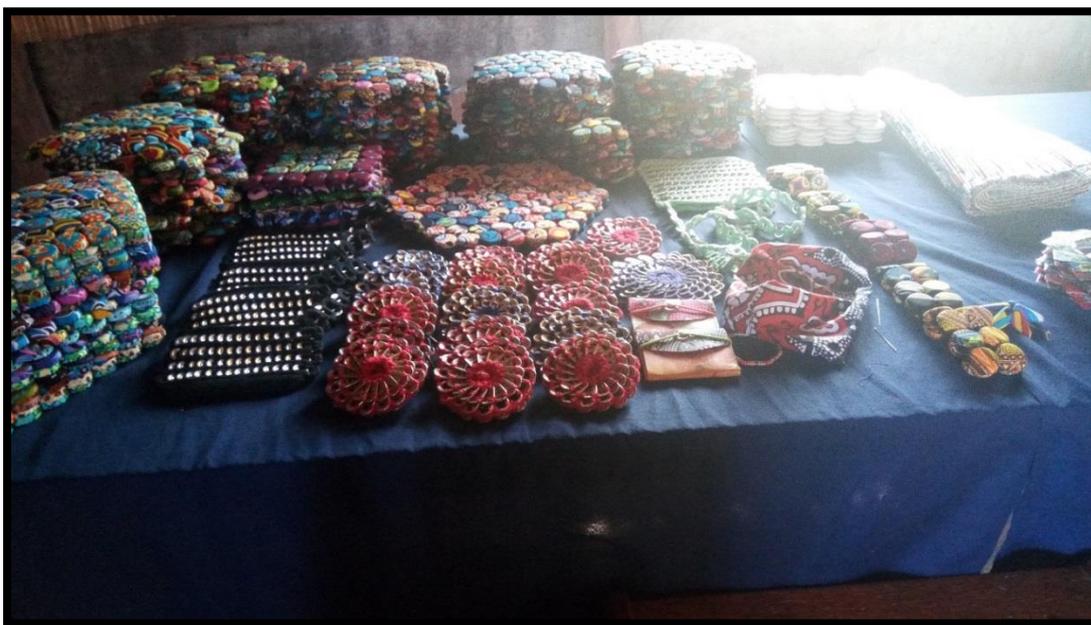


Figura 4: Membros da associação ALMA fazendo os seus artigos com material reciclado



5.1.2 Benefícios obtidos por fazer parte da associação ou rede

Dos 82 entrevistados que responderam fazer parte de alguma associação ou grupo, 98% respondeu que sentem benefícios por fazer parte da associação ou grupo e apenas 2% é que respondeu que não sentia nenhum benefício. Quando perguntados quais os benefícios que sentem por fazer parte de uma associação, 35% respondeu que era a partilha de idéias/experiências e 26% respondeu que era o apoio quando há falecimento. Apenas 5% respondeu que o benefício era material. Estes dados suportam os tipos de associações em que mais pessoas fazem parte pois são mesmo de ajuda solidária e não necessariamente de benefícios materiais. As vantagens que as pessoas procuram obter por estar numa associação determina o seu nível de envolvimento e engajamento. A ajuda solidária, que é um dos principais benefícios que os inquiridos afirmaram obter caracteriza o capital social de ligação que é baseado na ajuda mútua e não necessariamente no fortalecimento para alcançar algo que de outra maneira não seria possível, um capital social horizontal.

Tabela 13. Benefícios por pertencer a associação ou rede.

Tipo de benefício	Frequência	Percentagem (%)
Ajudam materialmente	4	5,0
Apoiam quando há falecimentos	21	26,3
Permitem fazer alguma poupança	7	8,8
Partilha de idéias/experiências	28	35,0
Ajuda material e apoio em caso de falecimento	6	7,5
ajuda material e partilha de idéias	4	5,0
ajuda material e poupança	6	7,5
Poupança e partilha de idéias	4	5,0
Total	80	100

5.1.3 Disposição de ajudar

Quando questionados se estariam dispostas a ajudar as pessoas que fazem parte da sua associação ou rede, cerca de 51% respondeu que estaria disposto a ajudar tanto com tempo como com dinheiro. Aproximadamente 42% estaria disposto a ajudar apenas com tempo e cerca de 4% é que não estaria disposto. Estes dados demonstram a existência do capital social de ligação dentro das associações ou redes.

Tabela 14. Disposição de ajudar aos membros da associação ou rede.

Disposição de ajudar	Frequência	Percentagem (%)
Com tempo	34	41,5
Com dinheiro	3	3,7
Com ambos	42	51,2
Não	3	3,7
Total	82	100,0

5.1.4 Proveniência da maioria dos membros da associação ou grupo

Cerca de 32% dos membros da associação são amigos e familiares e 42% são vizinhos. Estes dados confirmam o tipo de redes que existe, conforme apresentado nos pontos anteriores.

Tabela 15. Proveniência dos membros da associação ou rede.

Proveniência da maioria dos membros	Frequência	Percentagem (%)
Amigos/familiares	25	31,6
Colegas de trabalho	7	8,9
Pessoas com a mesma causa	9	11,4
Pessoas do mesmo sexo	5	6,3
Vizinhos	33	41,8
Total	79	100,0

5.2 Confiança e adesão a normas

Nesta secção começou-se por se apresentar as frequências do número de amigos por bairro, conforme apresentado na tabela 17. Quanto maior for o número de amigos, maior será o capital social do bairro.

5.2.1 Número de amigos

De modo geral, os entrevistados referiram ter em média 3 amigos por pessoa. Isto significa que a relação de ajuda entre as pessoas não é muito elevada e consequentemente também reflecte no capital social (tabela 16). Nas zonas urbanas de modo geral as pessoas tem poucos amigos, mal conhecem o vizinho. O capital social existe na relação entre as

peças (Putnam, 1988 citado por Grootaert e Bastelaer, 2002). Deste modo a existência de uma rede densa de amigos é uma boa evidência para o capital social.

Tabela 16. Número de amigos

Número de amigos				
Observações	Minímo	Máximo	Média	Desvio Padrão
118	1	7	2,61	1,43

O bairro Malembuane e o bairro Salela lideram as listas dos bairros com uma média elevada de amigos, sendo 4,3 e 3,2 respectivamente. Isto pode significar que nestes bairros a relação de ajuda entre as pessoas é maior comparativamente aos restantes bairros. E o bairro Inhamua é o que apresenta uma média baixa de amigo (1,83), conforme apresentado na figura 5 e tabela 17.

Figura 5. Número médio de amigos por Bairro.

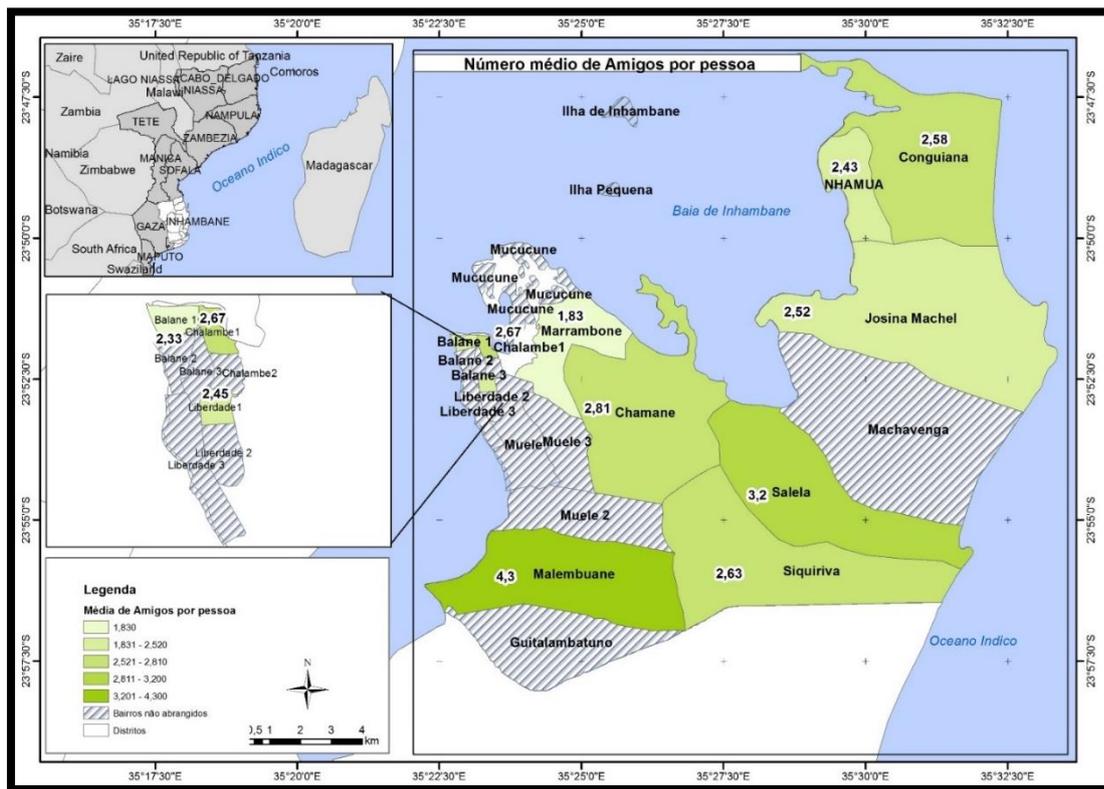


Tabela 17. Distribuição média de amigos por Bairro.

	Observações	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Balane 1	3	1	5	2,33	2,31
Chalambe	9	1	5	2,67	1,5
Chemane	11	1	6	2,81	1,47
Conguiana	19	1	7	2,58	1,46
Inhamua	7	2	3	2,43	0,53
Josina Machel	27	1	6	2,52	1,42
Liberdade	11	1	5	2,45	1,21
Malembuane	6	2	6	4,3	1,37
Marrambone	12	1	5	1,83	1,19
Salela	5	1	6	3,2	1,92
Sequiriva	8	1	5	2,63	1,3

5.2.2 Confiança nas pessoas

No que diz respeito a confiança entre as pessoas, observaram-se os seguintes resultados: 59% dos entrevistados responderam que se pode confiar nas pessoas, enquanto que 31% afirmou que é preciso ter cuidado e apenas 10% é que responderam que não se pode confiar nas pessoas. De um modo geral, pode-se referir que na cidade de Inhambane as pessoas confiam umas nas outras.

Tabela 18. Confiança nas pessoas

Pode-se confiar nas pessoas		
	Frequência	Percentagem (%)
Sim	97	59,51
Não	15	9,2
È preciso ter cuidado	50	30,67
Em Branco (S/inf)	1	0,61
Total	163	100

Em relação ao últimos 12 meses, a maioria dos respondentes, 66% afirmou que nada mudou no que diz respeito a confiança nas pessoas.

Tabela 19. Mudança na confiança em relação aos últimos 12 meses

Mudança na confiança nas pessoas nos últimos 12 meses		
	Frequência	Porcentagem (%)
Aumentou muito	1	0,61
Aumentou	27	16,56
Nada mudou	107	65,64
Diminuiu	15	9,2
Diminuiu muito	9	5,52
Em Branco (S/Inf)	4	2,45
Total	163	100

5.2.3 Disposição de ajudar

No que diz respeito a disposição das pessoas do bairro em ajudar, cerca de 69% concorda totalmente que existe esta disposição no bairro e apenas 7% é que discorda totalmente. O destaque vai para os bairros Salela, Conguiana e Nhamua com 88,89%, 80,85% e 77,78% respectivamente (tabelas 20 e 21).

Se existe uma maior disposição em ajudar outros, isto revela existência de solidariedade no MI e forte existência de capital social.

Tabela 20. Disposição de ajudar.

Disposição de ajudar		
	Frequência	Porcentagem(%)
Concordo totalmente	111	68,52
Concordo em Parte	34	20,99
Não concordo nem discordo	1	0,62
Discordo em parte	4	2,47
Discordo totalmente	12	7,41
Total	162	100

Tabela 21. Disposição de ajudar a nível dos Bairros.

	Balane 1		Chalambe		Chemane		Conguiana		Inhamua	
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Concordo totalmente	2	50	8	72,73	9	64,29	17	80,95	7	77,78
Concordo em Parte	1	25	2	18,18	3	21,43	4	19,05	1	11,11
Não concordo nem discordo	0	0	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Discordo em parte	0	0	1	9,09	1	7,14	0	0,00	0	0,00
Discordo totalmente	1	25	0	0,00	1	7,14	0	0,00	1	11,11
Total	4	100	11	100,00	14	100,00	21	100,00	9	100,00

	Josina Machel		Liberdade		Malembuane		Marrambone		Salela		Sequiriva	
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Concordo totalmente	26	72,22	6	54,55	8	66,67	14	63,64	8	88,89	6	46,15
Concordo em Parte	7	19,44	5	45,45	3	25,00	4	18,18	1	11,11	3	23,08
Não concordo nem discordo	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	4,55	0	0,00	0	0,00
Discordo em parte	2	5,56	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Discordo totalmente	1	2,78	0	0,00	1	8,33	3	13,64	0	0,00	4	30,77
Total	36	100,00	11	100,00	12	100,00	22	100,00	9	100,00	13	100,00

No que diz respeito a não confiar umas nas outras no que diz respeito a emprestar dinheiro, pode-se afirmar que cerca 51% concorda com esta afirmação e 37% discorda da afirmação (tabela 22).

Tabela 22. Não confiar no que diz respeito a emprestar dinheiro

Não confiar em emprestar dinheiro		
	Frequência	Percentagem(%)
Concordo totalmente	35	21,6
Concordo em Parte	47	29,01
Não concordo nem discordo	20	12,35
Discordo em parte	32	19,75
Discordo totalmente	28	17,28
Total	162	100

Quanto a tomar cuidado com as pessoas no bairro porque alguns podem querer tirar vantagens, quase 30% concorda totalmente e 28% discorda totalmente.

Tabela 23. Tomar cuidado quanto a confiar nas pessoas

Preciso tomar cuidado		
	Frequência	Porcentagem(%)
Concordo totalmente	48	29,63
Concordo em Parte	29	17,9
Não concordo nem discordo	19	11,73
Discordo em parte	20	12,35
Discordo totalmente	46	28,4
Total	162	100

5.2.4 Nível de confiança em diferentes grupos de pessoas

Dos 157 entrevistados que responderam a esta questão, as pessoas confiam muito nos membros do governo, médicos e professores, com 32,48%, 35,9% e 30,57% respectivamente. Nos estranhos e comerciantes, as pessoas confiam muito pouco (38,46% e 15,92%). O destaque para o grupo que as pessoas confiam muito vai para a polícia e pessoas de outro grupo étnico. Um nível de confiança elevado revela maior nível de capital social e os dados apresentados mostram uma mediana (30%) para a confiança em diferentes grupos.

Tabela 24. Nível de confiança a nível dos bairros

Confiança nas pessoas do mesmo grupo étnico	Confiança nas pessoas de outro grupo étnico		Comerciantes		Membros do governo			
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Confio muito pouco	15	9,55	23	14,65	25	15,92	17	10,83
confio muito	36	22,93	34	21,66	30	19,11	51	32,48
Nem pouco nem muito	43	27,39	38	24,2	52	33,12	46	29,3
confio pouco	33	21,02	51	32,48	41	26,11	32	20,38
Confio totalmente	30	19,11	11	7,01	9	5,73	11	7,01
Total	157	100	157	100	157	100	157	100

Confiança na Polícia	Médicos		Estranhos		Professores			
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Confio muito pouco	10	6,37	5	3,21	60	38,46	9	5,73
confio muito	36	22,93	56	35,9	43	27,56	48	30,57
Nem pouco nem muito	37	23,57	44	28,21	29	18,59	46	29,3
confio pouco	52	33,12	24	15,38	22	14,1	27	17,2
Confio totalmente	22	14,01	27	17,31	2	1,28	27	17,2
Total	157	100	157	100	157	100	157	100

De acordo com os resultados do teste não paramétrico de Manny- Whitney, baseando-se na hipótese nula de que o nível de confiança não varia em relação ao sexo, idade e nível de escolaridade, a um nível de significância de 5% obteve-se os seguintes resultados:

Para a variável sexo, o $P.value > 0,05$ $P=0,163$, logo a variação realmente não é significativa, o nível de confiança não varia em relação ao sexo. Para o nível escolar, o $P.value > 0,05$ $P=0,861$, o nível de confiança não varia em relação ao nível escolar. Para a variável idade, $P\ value=0,05$. De acordo com a tabela anova, a variação do nível de confiança em relação a idade é significativo, $P\ value < 0,05$, $P=0,04$, Logo, pode-se concluir que na população o nível de confiança varia em relação a idade. (Veja o anexo 4).

5.3 Acção colectiva

5.3.1 Contar com ajuda dos vizinhos

Nesta secção, perguntava-se aos respondentes a sua opinião quanto a se as pessoas no bairro se ajudam ou não. O destaque vai para o bairro Salela, onde 100% dos entrevistados responderam que as pessoas sempre ajudam. Seguida de Chemane com 78,57%; Malembuane (58,33%), Conguiana (57,14%) e Liberdade (54,55%). Maior percentagem de pessoas que concordam que no bairro sempre se ajudam, evidenciam muita solidariedade entre os vizinhos e conseqüentemente elevado nível de capital social. De modo geral, no MI 50% responderam que os vizinhos sempre ajudam (vide a tabela 25).

Tabela 25. Ajuda aos vizinhos

Ajuda dos vizinhos		
	Frequência	%
Sempre ajudam	81	49,69
Quase sempre ajudam	57	34,97
Algumas vezes ajudam	17	10,43
Raramente ajudam	4	2,45
Nunca ajudam	3	1,84
Em Branco (S/Inf)	1	0,61
Total	163	100

Tabela 26. Comparação do indicador ajuda aos vizinhos por bairro.

	Balane 1		Chalambe		Chemane		Conguiana		Inhamua	
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Sempre ajudam	2	50	3	27,27	11	78,57	12	57,14	3	33,33
Quase sempre ajudam	1	25	5	45,45	2	14,29	6	28,57	3	33,33
Algumas vezes ajudam	1	25	2	18,18	0	0,00	3	14,29	3	33,33
Raramente ajudam	0	0	1	9,09	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Nunca ajudam	0	0	0	0,00	1	7,14	0	0,00	0	0,00
Total	4	100	11	100	14	100	21	100	9	100

	Josina Machel		Liberdade		Malembuane		Marrambone		Salela		Sequiriva	
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Sempre ajudam	16	44,44	6	54,55	7	58,33	9	40,91	9	100,00	3	23,08
Quase sempre ajudam	17	47,22	5	45,45	4	33,33	10	45,45	0	0,00	4	30,77
Algumas vezes ajudam	1	2,78	0	0,00	0	0,00	2	9,09	0	0,00	5	38,46
Raramente ajudam	2	5,56	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	7,69
Nunca ajudam	0	0,00	0	0,00	1	8,33	1	4,55	0	0,00	0	0,00
Total	36	100	11	100	12	100	22	100	9	100,00	13	100,0

Quando questionadas se elas estariam dispostas a ajudar, 66% dos entrevistados responderam que apoiariam com seu tempo se houvesse uma actividade que não o beneficiaria directamente.

Tabela 27. Disposição de ajudar

Disposição de ajudar		
	Frequência	%
Contribuiria com tempo e dinheiro	30	18,4
contribuiria com tempo	108	66,26
Não contribuiria com tempo e dinheiro	24	14,72
Em Branco (S/Inf)	1	0,61
Total	163	100

5.3.2 Contar com ajuda das pessoas

Em caso de fatalidade como morte, incêndio ou ciclone, 57% dos entrevistados responderam que era muito provável que as pessoas ajudassem e 34% responderam que era relativamente provável que as pessoas ajudassem.

Tabela 28. Contar com ajuda de outros

	Frequência	%
Muito provável	93	57,06
Relativamente provável	56	34,36
Nem provável nem improvável	7	4,29
Relativamente improvável	4	2,45
Muito improvável	2	1,23
Em Branco (S/Inf)	1	0,61
Total	163	100

5.3.3 Participação em actividade no bairro

Dos entrevistados, apenas 43% respondeu que participou de alguma actividade em benefício do bairro nos últimos 12 meses.

Tabela 29. Participação em actividade no bairro

Participação em actividade		
	Frequência	%
Sim	70	42,94
Não	92	56,44
Em Branco (S/Inf)	1	0,61
Total	163	100

A actividade que teve maior participação das pessoas é a reunião no bairro (54%) seguida da limpeza no bairro (27%). Estes dados indicam que as pessoas valorizam o espírito de união no bairro e dá índicio de presença de capital social no MI.

Tabela 30. Actividades que participa no bairro.

Actividades	Frequência	%
Abertura de sede no bairro	1	1,47
Conselhos consultivos	2	2,94
Apagar incêndio	1	1,47
Distribuição de redes mosquiteiras	1	1,47
Limpeza da escola e hospital	6	8,82
Limpeza do mercado	1	1,47
Limpeza no bairro	18	26,47
Reuniões no bairro	37	54,41
Palestras	1	1,47
Total	68	100

E pode-se concluir que dos que participaram nas actividades mencionadas acima, 73% foi voluntária e apenas 20% solicitada. Mostrando que as pessoas tem a consciência de bem comum, evidenciando a presença de capital social no MI. (vide tabela 31).

Tabela 31. Tipo de participação

Tipo de participação		
	Frequência	%
Voluntária	51	72,86
Solicitada	14	20,00
Em Branco (S/Inf)	5	7,14
Total	70	100

E para as pessoas que não participam destas actividades em prol do bairro, não existe nenhum tipo de repreensão. E essa atitude também se notou quando se questionou se haveria probabilidade de alguém que não participa nestas actividades ser punida ou criticada e a maioria respondeu que era muito improvável (91%). A resposta é corroborada com as entrevistas feitas aos secretários dos bairros onde quase todos afirmaram que quando as pessoas são solicitadas para participar em alguma actividade no bairro e não participam, a responsabilidade é individual. A pessoa procura os vizinhos para se informar melhor mas não há nenhuma atitude de critica por tal acto. Quando as pessoas tem oportunidade participam mas quando estão ocupadas com outros afazeres, não participam (vide tabela 32).

Tabela 32. Probabilidade de punição por não participar em alguma actividade.

Probabilidade de punição		
	Frequência	%
Muito provável	1	0,61
Relativamente provável	1	0,61
Nem provável nem improvável	3	1,84
Relativamente improvável	6	3,68
Muito improvável	149	91,41
Em Branco (S/Inf)	3	1,84
Total	163	100

Aplicou-se o teste estatístico para se perceber se a participação em alguma actividade no bairro varia em função do sexo, idade, nível de escolaridade e obteve-se os seguintes resultados:

Para a variável sexo, o P value $<0,05$, $P=0,014$ significa que a participação em alguma actividade varia quanto ao sexo, as mulheres são as que mais participam em actividades no bairro em relação aos homens. Em relação a idade, o Pvalue $>0,05$, $P=0,448$, ou seja, a participação em actividade não depende da idade. O mesmo acontece para a variável nível de escolaridade em que o Pvalue $>0,05$, $P=0,288$, ou seja, pode ser que realmente na população a participação em actividade seja igual para pessoas de todos os níveis de escolaridade (Vide anexo 5).

5.4 Coesão e inclusão social

5.4.1 Actividade que não pode participar

No MI de acordo com os dados apresentados, não existe nenhuma actividade que algum morador é excluído de participar (vide tabela 33). Pode-se concluir assim, que a exclusão é quase inexistente.

Tabela 33. Actividade proibido de participar

Actividade Proibida de participar	Frequência	%
Não	160	98.16
Em branco (S/inf)	3	1.84
Total	163	100

O bairro é constituído de pessoas diferentes, tanto socialmente, economicamente e mesmo quanto a origem étnica. Apesar desta diversidade, no que diz respeito a proximidade das pessoas, cerca de 61% respondeu que as pessoas eram relativamente próximas e 16% respondeu que as pessoas eram muito próximas. Estes dados indicam a existência de interação entre as pessoas e dá evidência de existência de capital social.

Tabela 34. Proximidade das pessoas

Proximidade das pessoas	Frequência	%
Muito distante	2	1,23
Muito próximo	26	15,95
Nem distante nem próximo	10	6,13
Relativamente distante	23	14,11
Relativamente próximo	99	60,74
Em branco (S/Inf)	3	1,84
Total	163	100

Uma comparação a nível dos bairros revela que o bairro de Salela lidera as pessoas que responderam que são relativamente próximo com 88,89%, seguido de Marrabone e Conguiana com 86,36% e 81,82%, respectivamente. O bairro da liberdade lidera com 9,09% para pessoas que responderam que são muito distantes, seguido de Josina Machel com 2,7%.

Tabela 35. Proximidade das pessoas a nível dos bairros

Proximidade das pessoas	Balane 1		Chalambe		Chemane		Conguiana		Inhamua	
	Frequência	%								
Muito distante	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Muito próximo	1	25,00	1	9,09	6	46,15	4	19,05	2	22,22
Nem distante nem próximo	0	0,00	1	9,09	2	15,38	1	4,76	0	0,00
Relativamente distante	2	50,00	0	0,00	2	15,38	3	14,29	1	11,11
Relativamente próximo	1	25,00	9	81,82	3	23,08	13	61,90	6	66,67
Em branco (S/Inf)										
Total	4	100	11	100	13	100	21	100	9	100

Proximidade das pessoas	Josina Machel		Liberdade		Malembuane		Marrambone		Salela		Sequiriva	
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Muito distante	1	2,7	1	9,09	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Muito próximo	9	24,3	0	0,00	2	16,67	0	0,00	0	0,00	1	7,69
Nem distante nem próximo	2	5,4	1	9,09	0	0,00	1	4,55	0	0,00	2	15,38
Relativamente distante	5	13,5	4	36,36	1	8,33	2	9,09	1	11,11	2	15,38
Relativamente próximo	18	48,6	5	45,45	9	75,00	19	86,36	8	88,89	8	61,54
Em branco (S/Inf)	2	5,4										
Total	37	100	11	100	12	100	22	100	9	100	13	100

E quanto a diversidade das pessoas no bairro, ou seja diferenças no que diz respeito ao nível escolar, posição social, renda, etnia, raça, etc, cerca de 48% dos entrevistados respondeu que as pessoas são pouco diferentes e 31% respondeu que eram muito pouco diferentes (vide tabela 36).

Tabela 36. Diferença das pessoas no bairro

	Frequência	%
Muito diferentes	7	4,29
Muito pouco diferentes	51	31,29
Pouco diferentes	78	47,85
Relativamente diferentes	26	15,95
Em branco (S/Inf)	1	0,61
Total	163	100

O facto das pessoas serem pouco diferentes ou muito pouco diferentes, revela a homogeneidade das classes sociais que vivem no bairro e estes dados indicam que não há causas possíveis de stress social no bairro e consequentemente há presença de capital social no MI.

5.4.2 Presença ou não de conflitos nos bairros

5.4.2.1 Bairro pacífico ou violento

Cerca de 44% dos entrevistados respondeu que o bairro era moderadamente pacífico e 34% respondeu que era muito pacífico. De modo geral, estes dados indicam a fraca presença de violência no bairro e como resultado a tendência para a existência de capital social (tabela 37).

Tabela 37. Nível de violência no bairro

	Frequência	%
Moderadamente pacífico	71	43,56
Moderadamente violento	23	14,11
Muito pacífico	55	33,74
Muito violento	1	0,61
Nem pacífico nem violento	12	7,36
Em Branco (S/Inf)	1	0,61
Total	163	100

Essa situação parece constante nos últimos 12 meses, visto que cerca de 61% dos entrevistados respondeu que não houve nenhuma mudança em comparação a esse período.

Tabela 38. Variação do nível de violência em relação a 12 meses.

	Frequência	%
Aumentou	38	23,31
Aumentou muito	4	2,45
Diminuiu	16	9,82
Diminuiu muito	5	3,07
Nada mudou	99	60,74
Em Branco (S/Inf)	1	0,61
Total	163	100

5.4.2.2 Sentimento em relação ao crime e violência no bairro quando está sozinho em casa.

Cerca de 52% respondeu que se sentia moderadamente seguro e 27% sentia-se muito seguro. E provavelmente estas respostas estejam relacionadas com o nível de crime nos bairros, tendo em conta que cerca de 44% dos entrevistados respondeu que o bairro era moderadamente pacífico e 34% respondeu que era muito pacífico. Estes dados revelam uma relativa segurança que os moradores sentem a nível dos bairros e evidencia presença de capital social (tabela 39).

Tabela 39. Nível de segurança quando está em casa.

	Frequência	%
Moderadamente inseguro	20	12,27
Moderadamente seguro	84	51,53
Muito inseguro	6	3,68
Muito seguro	44	26,99
Nem seguro nem inseguro	8	4,91
Em Branco (S/Inf)	1	0,61
Total	163	100

O mesmo sentimento existiu quando se perguntou o sentimento em relação ao crime e violência no bairro ao andar sozinho na rua depois de anoitecer. 52% afirmou que se sentia moderadamente seguro e 23% que era muito seguro.

Tabela 40. Nível de segurança na rua

	Frequência	%
Moderadamente inseguro	21	12,88
Moderadamente seguro	85	52,15
Muito inseguro	10	6,13
Muito seguro	37	22,7
Nem seguro nem inseguro	9	5,52
Em Branco (S/Inf)	1	0,61
Total	163	100

5.4.2.3 Vitima de crime ou assalto nos últimos 12 meses

Cerca de 85% respondeu que não foi vítima de crime ou assalto nos últimos 12 meses. Os dados sobre a o nível de segurança no bairro, indicam baixo nível de violência e alto sentimento de segurança tanto em casa como na rua durante as noites e por sua vez sem muitos relatos de crime ou assalto nos últimos 12 meses, dando indicação de existência de capital social no MI.

Tabela 41. Assalto no últimos 12 meses

	Frequência	%
Não	138	84,66
Sim	24	14,72
Em Branco (S/Inf)	1	0,61
Total	163	

Aplicou-se o teste estatístico para se medir se o nível de segurança varia em função do sexo, idade e nível de escolaridade.

A hipótese nula a ser testada: $H_0 =$ é que o nível de segurança é igual em todos os grupos acima mencionados (ou seja não muda quanto ao sexo, idade e nível de escolaridade) e a $H_a =$ o nível de segurança não é igual em todos os grupos acima apresentados.

O nível de segurança não é significativo em relação ao sexo, pois o $P_{value} > 0,05$, $P = 0,849$, não rejeitamos a hipótese nula que diz que o nível de segurança não varia em função do sexo. O mesmo para o nível de escolaridade, pois o $P_{value} > 0,05$, $P = 0,817$, não rejeitamos a hipótese nula. Quando a idade também não é significativo, $P_{value} > 0,05$, $P = 0,572$. Não rejeitamos a hipótese nula (vide anexo 6).

5.4.3 Sociabilidade

5.4.3.1 Encontro para socializar no último mês

Em média as pessoas encontraram-se 2 vezes no último mês para socializar. Uma maior evidência de capital social seria maior número de socializações. Esta média não dá indício de um elevado acúmulo de capital social.

Tabela 42. Encontros para socializar

	Observações	Média	Desvio padrão	Minímo	Máximo
Encontro com pessoas	160	2,25	3,1	0	20

Uma comparação a nível dos bairros, revela que o bairro Chalambe lidera a lista dos entrevistados com uma média alta de encontros para socializar por mês (3,9), seguido de Liberdade (3,72), Josina Machel (2,94) e Inhamua (2,66). O bairro com menos encontros sociais é o Marrambone com uma média de 0,68.

Tabela 43. Encontros para socializar comparado por bairros

Bairro	Observações	Média	Desvio padrão	Minímo	Máximo
Balane 1	4	0,75	0,5	0	1
Chalambe 1	10	3,9	4,28	0	15
Chemane	14	2,07	1,64	0	5
Conguiana	21	1,38	1,77	0	4
Inhamua	9	2,66	1,82	0	5
Josina Machel	35	2,94	4,4	0	20
Liberdade	11	3,72	4,45	0	15
Malembuane	12	2,41	1,98	0	5
Marrambone	22	0,68	1,32	0	4
Salela	9	2	2,78	0	8
Sequiriva	13	2,31	2,56	0	8
Total	160				

5.4.3.2 Visitas recebidas em casa no último mês

Em médias, as pessoas foram visitadas 4 vezes nas suas casas.

Tabela 44. Visitas recebidas em casa

	Observações	Média	Desvio padrão	Minímo	Máximo
Visitas recebidas em casa	162	3,78	4,95	0	50

A maioria das pessoas que os visitaram eram do mesmo grupo étnico (65%). Estes dados demonstram que existe uma relação forte entre grupos de mesma origem étnica a nível do MI.

Tabela 45. Tipo de pessoas que o visitam em casa

	Frequência	%
Grupo religioso diferente	21	12,88
Mesmo grupo étnico	106	65,03
Posição social diferente	35	21,47
Em Branco (S/Inf)	1	0,61
Total	163	100

Em média os entrevistados visitaram outros em suas casas cerca de 3 vezes.

Tabela 46. Pessoas que visita

	Observações	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
Visitas feitas	162	2,6	3,8	0	36

A maioria das pessoas que os entrevistados visitaram eram também do mesmo grupo étnico (50%).

Tabela 47. Pessoas a quem visita

	Frequência	%
Grupo religioso diferente	9	5,52
Mesmo grupo étnico	82	50,3
Posição social diferente	39	23,93
Em Branco (S/Inf)	33	20,35
Total	163	100

Tanto as pessoas que o visitaram em sua casa, assim como as pessoas a quem o entrevistado visita, mais de 50% são de mesma origem étnica. Este dado evidencia um capital social de ligação, estabelecidos entre pessoas do mesmo grupo étnico, amigos, vizinhos, etc.

Em média os entrevistados participaram em cerimónias familiares, casamento ou funerais 5 vezes nos últimos 12 meses.

Tabela 48. Convívios que participa

Observações	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
159	4,94	3,85	0	17

5.5 Relação entre a participação em associações ou redes com factores demográficos

Aplicou-se a regressão logística para se saber se participação em alguma associação ou rede esta altamente relacionado com o sexo, a idade, nível de escolaridade e a localização (veja o anexo 8).

Tabela 49. Regressão logística

Variáveis na Equação						
	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Genero_Dummy(1)	-1,683	,428	15,434	1	,000	,186
Escolaridade_Dummy	-,140	,276	,257	1	,612	,869
Bairro_Dummy			6,739	2	,034	
1º Passo Bairro_Dummy(1)	-,082	,476	,029	1	,864	,922
Bairro_Dummy(2)	,911	,451	4,085	1	,043	2,488
Idade	-,030	,014	4,248	1	,039	,971
Constante	2,042	1,111	3,382	1	,066	7,708

a. Variáveis que entraram no passo 1: Genero_Dummy, Escolaridade_Dummy, Bairro_Dummy, Idade.

Variáveis independentes:

Sexo/género (0=Mulher; 1=Homem)

Idade

Escolaridade (0=sem escolaridade; 1= Primário; 2=Secundário; 3=Superior; 4=Ensino Técnico)

Bairro (1= Norte (Conguiana, Nhamua e Josina Machel) 2= Sul(Liberdade, Chalambe, Balane e Marrambone); 0= Centro (Chemane, Salela, Sequiriva e Malembuane).

Modelo logístico

$$\text{Log} \left(\frac{\pi}{1 - \pi} \right) = \alpha + B1X1 + B2X2 + B3X3 + B4X4 + B5X5$$

$$\text{Log} \left(\frac{\pi}{1 - \pi} \right) = 2.042 - 0.030 \text{ Idade} - 1.683 \text{ Sexo} - 0.140 \text{ Escolaridade} - 0.082 \text{ Bairro Norte} + 0.911 \text{ Bairro Sul}$$

Interpretação do modelo logístico

Coefficientes

O *logaritmo de Odds* de pertencer ou não a uma associação ou rede social é igual a **2.042** para pessoas com valor zero no género (mulher), zero na escolaridade e zero no bairro (bairros do centro). A idade diminui o log odds de pertencer a associação por um factor de **0.030**, controlando pelo género, escolaridade e bairro. Ser mulher ou homem, diminui o log odds de pertencer a associação por um factor de **1.683** controlando pela idade, escolaridade e bairro. O nível de escolaridade diminui o log odds de pertencer a associação em **0.140** controlando pela idade, sexo e bairro. Estar em outros bairros versus estar no bairro do Norte diminui o log odds de pertencer a associação ou rede social em **0.082** controlando pela idade, sexo e escolaridade. Estar em outros bairros versus estar no bairro do Sul, aumenta o log odds de pertencer a uma associação ou rede em **0,911** controlando pela idade, sexo e escolaridade.

Interpretação em termos de odds ratio: Exp (B): e^β

Exp (B) =0.971 o aumento da idade diminui a probabilidade da pessoa pertencer a uma associação em 0.971 ou seja (2,9%), controlando pela sexo, escolaridade e bairro. Ou seja, os jovens tem maior probabilidade de pertencer a uma associação ou rede.

Exp (B) = 0.186 Comparado ao sexo feminino, ser do sexo masculino diminui a probabilidade da pessoa de pertencer a associação em 0,186 vezes (81,4%), controlando pela idade, escolaridade e bairro. Ou seja, as mulheres tem maior probabilidade de pertencer a uma associação ou rede.

Exp (B) = 0.869 o aumento do nível de escolaridade diminui a probabilidade da pessoa pertencer a associação em 0.869 (13,1%), controlando pela idade, sexo e bairro. Ou seja, as pessoas mais estudadas tendem a não fazer parte das associações.

Exp (B) =0.922 Ser do bairro Norte diminui a probabilidade da pessoa pertencer a associação em 0.922 vezes (7,8%), controlando o sexo, idade e o nível de escolaridade. Ou seja, as pessoas do bairro Norte tendem a se associar menos.

Exp (B) = 2,488 Ser do bairro Sul, aumenta a probabilidade da pessoa de pertencer a associação em 2,488 (148,8%). Ou seja, as pessoas do bairro Sul tendem a se associar mais.

O género (sexo) tem maior efeito (Maior wald = 15.434) e é significativo (P-value=.0, P<0,05)

Visto que o P-value<0,05, pode-se concluir que o género ou o sexo da pessoa tem um efeito significativo na probabilidade da pessoa de pertencer a uma associação ou rede social.

O mesmo para o bairro Sul, tem efeito maior (wald = 6,739) e é significativo (P-value=0,0334, P<0,05).

Visto que o P-value<0,05, pode-se concluir que o bairro onde a pessoa vive tem um efeito significativo na probabilidade de ela pertencer a uma associação ou rede social.

A variável idade também tem um efeito maior (wald=4,248 e é significativo (P-value=0,039, P<0,05)

Visto que o P-value<0,05, então conclui-se que a idade tem um efeito significativo na probabilidade da pessoa pertencer a uma associação ou rede social.

6. Índice do capital social

O ICS do MI foi de 0,71 ou seja, $0,5 < 0,71 \leq 0,8$, o que significa um médio nível de acumulação do Capital Social. Abaixo são apresentadas as tabelas com mais detalhes (vide tabelas 50 e 51).

Tabela 50. Índice de capital social do MI.

Variáveis	ICS	%
Pertence a alguma associação	0,5123	10,4
As pessoas no bairro ajudam umas as outras	0,9043	18,3
Confiança nos membros do governo	0,5414	10,9
Participação em alguma actividade no bairro	0,4444	9,0
Proximidade das pessoas	0,8313	16,8
Diferença entre as pessoas	0,8913	18,0
Bairro pacifico ou violento	0,8210	16,6
Total	4,9461	100
ICS Geral	0,7066	

O índice com maior percentagem no CS é o relacionado ao indicador ou variável as pessoas se ajudam e a diferença entre as pessoas ambas com 18%, seguida da proximidade das pessoas (16,8%), bairro pacifico ou violento (16,6%) . Os índices de menor peso foi de 9% associado ao indicador participação em alguma actividade no bairro, pertença a alguma associação (10,4%) e onfiança nos membros do governo (10,9%). Estes indicadores contribuíram para o médio nível de acumulação de CS.

O baixo peso do indicador pertencer ou não a alguma associação, ou rede, que na verdade é o capital social de ligação é corroborado com entrevistas feitas no campo. Por exemplo, a presidente da UCCI, dona Ana disse o seguinte a respeito das associações agrícolas:

Um dos principais constrangimentos do funcionamento da UCCI é a falta de pagamento de quotas por parte das associações, o que compromete as outras actividades. As pessoas são membros da associação mas não entendem efectivamente o que isso significa.

A presidente da associação agrícola de Marrambone, dona Ana Alexandre também comentou o seguinte:

As pessoas apenas aparecem para reuniões nas associações quando tem conhecimento de que algum apoio será dado, caso contrário, cada um está preocupado em trabalhar na sua machamba para seu sustento individual.

Comentários assim foram partilhado por quase 90% das associações. O mesmo acontece com a participação em outras redes sociais que não sejam agrícolas, há pouco conhecimento de associações informais no MI em que os membros são activos. As poucas

Tabela 51. ICS a nível dos bairros

Variáveis	Balane 1		Chalambe 1		Chemane		Conguiana		Inhamua		Josina Machel	
	ICS	%	ICS	%								
Pertence a alguma associação	0,50	13,79	0,5909	11,11	0,643	12,63	0,816	16,22	0,563	12,03	0,597	12,31
Confiança nos membros do governo	0,50	13,79	0,4545	8,55	0,786	15,43	0,476	9,47	0,111	2,38	0,378	7,80
As pessoas no bairro se ajudam umas as outras	0,88	24,14	0,8636	16,24	0,929	18,24	0,929	18,46	0,833	17,83	0,931	19,17
Participação em alguma actividade no bairro	0,50	13,79	0,5455	10,26	0,214	4,21	0,381	7,57	0,444	9,51	0,286	5,89
Proximidade das pessoas	0,50	13,79	0,9545	17,95	0,769	15,11	0,833	16,57	0,889	19,02	0,800	16,48
Diferença entre as pessoas	0,50	13,79	1	18,80	0,857	16,84	0,857	17,04	0,944	20,21	0,944	19,46
Bairro pacifico ou violento	0,25	6,90	0,9091	17,09	0,893	17,54	0,738	14,67	0,889	19,02	0,917	18,89
ICS Geral	0,518	100	0,760	100,0	0,727	100	0,719	100	0,668	100	0,693	100

Variáveis	Liberdade		Malembuane		Marrambone		Salela		Siquiriva	
	ICS	%								
Pertence a alguma associação	0,55	14,12	0,46	8,40	0,714	14,05	0,889	14,04	0,625	12,57
Confiança nos membros do governo	0,64	16,47	0,33	6,11	0,636	12,52	0,778	12,28	0,615	12,38
As pessoas no bairro se ajudam umas as outras	1,00	25,88	0,92	16,79	0,909	17,88	1,000	15,79	0,731	14,70
Participação em alguma actividade no bairro	0,09	2,35	0,92	16,79	0,500	9,84	1,000	15,79	0,308	6,19
Proximidade das pessoas	0,50	12,94	0,92	16,79	0,886	17,44	0,889	14,04	0,769	15,47
Diferença entre as pessoas	0,45	11,76	1,00	18,32	0,818	16,10	1,000	15,79	0,923	18,57
Bairro pacifico ou violento	0,64	16,47	0,92	16,79	0,619	12,18	0,778	12,28	1,000	20,12
ICS Geral	0,552	100	0,780	100	0,726	100	0,905	100	0,710	100

O bairro com elevado ICS é o bairro Salela (0,905), sendo os restantes com médio ICS. Em todos os bairros de modo geral, a participação em alguma actividade no bairro tem menor % ou é baixa se comparado a outros indicadores. O mesmo acontece com a confiança nos membros do governo e pertencer ou não a alguma associação ou rede. Os restantes indicadores apresentam valores relativamente altos.

Estes dados indicam a necessidade de se reforçar a participação em actividades no bairro, a confiança nos governos e a pertença a alguma associação ou rede. O reforço destes indicadores, poderá consequentemente reforçar o capital social de ponte e de conexão,

pois as pessoas irão interagir com outros que não sejam do seu grupo étnico, reforçando deste modo os seus laços e ampliando os vínculos de ligação que poderão ser usados para benefícios comuns. O mesmo acontece com a confiança nos membros do governo. A confiança nos membros do governo poderá aumentar a probabilidade da comunidade apresentar parcerias e projectos que beneficiem a ambos, o mesmo irá acontecer quando os governos apresentarem projectos que envolvam a participação da comunidade.

7. Associações agrícolas e capital social

O Município de Inhambane tem actualmente 23 associações agrícolas, sendo 5 legalizadas e as restantes não. O bairro com maior número de associações é o bairro Muelé com 8 associações, seguidas de Nhamua com 3 associações e as restantes distribuídas entre os bairros Siquiriva, Salela, Chamane, Liberdade e Josina Machel. Facto interessante detectado ao longo do trabalho de campo é que a localização da associação não tem nenhuma relação com a concentração dos membros. As associações estão localizadas nas baixas e os membros não necessariamente pertencem aos mesmos bairros. E por este motivo, torna-se difícil relacionar a localização da associação com o nível de participação da actividade agrícola a nível dos bairros.

Cada associação tem em média 20 membros. Nem todos os membros são activos. De acordo com as entrevistas feitas aos presidentes das associações, há maior afluência de membros quando há informação de alguma ajuda da qual a associação irá se beneficiar.

Tabela 52. Lista de associações agrícolas.

Nº	Associação	Ano de criação	Localização (Bairro)	Legalização	Membros
1	7 de Abril	2003	Siquiriva	Legalizada	17
2	24 de Julho	2008	Siquiriva		10
3	Vukane	2015	Salela		16
4	15 de Outubro	2006	Salela		16
5	Bakula	2012	Chamane		22
6	Kuvuneca	2010	Chamane		35
7	Zonas Verdes	1997	Muele 1	Legalizada	22
8	4 de Outubro	2003	Muele 1		16
9	7 de Setembro		Muele 1	S/Inf	
10	Katalela	2012	Muele 1	Legalizada	25
11	Graça Machel		Muele 1	S/Inf	

Nº	Associação	Ano de criação	Localização (Bairro)	Legalização	Membros
12	3 de Fevereiro	2014	Muele 1		19
13	25 de Junho	2008	Muele 1	Legalizada	27
14	Irmãos Unidos de Quilongue	2016	Muele 3		30
15	A hirimene	2015	Liberdade 2		13
16	8 de Março	2008	Chalambe 2		13
17	Ngungulu	2014	Malembuana		22
18	Marrambone	1997	Nhamua		16
19	Conguiana	1999	Nhamua	Legalizada	10
20	1 de Maio	2007	Nhamua		5
21	Tsembeca	2018	Josina Machel		12
22	Pembane	2017	Josina Machel		49
23	Minenene	2015	Malembuana		64

Fonte: dados do campo.

De modo geral, todas as associações dedicam-se a produção de hortícolas, como por exemplo: couve, alface, tomate, cebola, pimenta, beterraba, pepino, mandioca. Não existe especialização na produção e isto pode evidenciar-se pelo tipo de baixa onde estas actividades são praticadas. As áreas não são grandes, muitas delas não tendo nem mesmo 0,5 hectares.

Dos 111 que praticam a actividade agrícola, apenas 12 responderam que pertencem a alguma associação agrícola. E o tempo médio em que fazem parte da associação é de 4 anos (ver tabela anexo 1). Estes dados demonstram que há alguma durabilidade na permanência destes membros na associação mas há pouca participação dos membros da comunidade.

7.1 Associação sob o ponto de vista local

A única maneira de se beneficiar da ajuda do CMCI, SDAE ou de outras entidades, é por fazer parte de uma associação. O SDAE por vezes tem prestado ajuda a individuais mas os casos são raros. Deste modo, a intenção do agricultor ao se juntar a uma associação é ter vantagens imediatas. Quando estas vantagens não se concretizam em curto período, ele tende a abandonar a associação, ou seja, não participar das reuniões, faltar ao pagamento de quotas e muito menos trabalhar nos campos agrícolas. Devido a essa situação verificada na maioria das associações agrícolas mencionada acima, o conceito de associação é apenas ilusório. Como era de se esperar, a criação de uma associação seja

formal ou não deveria servir aos interesses comuns ou seja ter como o objetivo de satisfazer as necessidades coletivas ou alcançar os objetivos comuns, via cooperação.

Dos 12 respondentes que pertencem a alguma associação agrícola, a maioria respondeu que um dos benefícios que sentia por fazer parte da associação é o apoio para compra de insumos agrícolas (vide tabela anexo 2).

No entanto, o funcionamento da associação tem sido deficiente. A situação verificada nesta área de estudo não é isolada. Segundo Pereira (2007, p. 6) citado por (Libombo et al., 2017) recorrendo a estudos realizados sobre as associações agrícolas, comprovou que a maior parte das associações de nível local em Moçambique, embora tenha sido criada para resolver os problemas de seus membros e de suas comunidades, apresenta ainda funcionamento deficiente. Este funcionamento deficiente deve-se a vários factores como por exemplo: falta de sustentabilidade, a dependência climática — temperatura, pluviosidade, umidade do solo —, a falta de infraestrutura para escoamento da produção para os mercados locais e, por último, a falta de gestores de políticas públicas atuantes.

No caso concreto do MI, algumas razões apontadas pelo funcionamento deficiente das associações são os seguintes:

- Falta de pagamento de quotas (valor acordado entre os membros que deve ser contribuído para a sustentabilidade da associação e pagamento de jónais á UCI (União dos camponeses de Inhambane);
- Dependência da ajuda externa por meio de sementes e alguns insumos agrícolas;
- Falta de um mercado para a comercialização dos seus produtos;
- Em alguns casos, falta de área suficiente para a prática das suas actividades.

Estes e outros factores juntos, contribuem negativamente para a sustentabilidade das associações. E para fazer face aos constrangimentos encontrados, a maioria da associação divide a área de cultivo em parcelas e cada membro tem a responsabilidade de cultivá-lá. Ou seja, o que acontece na prática, é que cada camponês cultiva a sua própria área dentro de um conjunto de áreas. E como resultado, cada um é responsável pela comercialização dos seus produtos. E dependendo da demanda do mercado, em algumas épocas, os produtos apodrecem pela falta de mercado (todos produzem as mesmas culturas).

Em outras associações, há um sistema de obrigatoriedade em participar do cultivo da área comum, denominada área de demonstração. Cada camponês tem a sua machamba e também é reservada uma área comum para as demonstrações de cultivo aquando a presença de um extensionista. Uma vez por semana, cada membro deverá trabalhar na machamba comum sob o risco de não ter as sementes fornecidas pela associação em momento de crise. Apesar desta medida, mesmo assim a participação as vezes não tem sido positiva pois cada membro fica mais preocupado em trabalhar na sua machamba individual que poderá fornecer algum rendimento para o seu próprio sustento.

Outras associações em que os membros pagam as quotas, usam o valor para a compra de sementes que por sua vez é colocado no campo de demonstração. Quando é a época de plantio, os membros podem comprar as sementes da associação a um preço simbólico. Isto tem ajudado muitos camponeses, visto que quando não compram as sementes por está via, elas são adquiridas de maneira individual nos mercados informais. E como resultado, algumas sementes não germinam e comprometem a produção. O SDAE e o CMCI tem fornecido assistência mas não é regular. Ou seja, nem sempre disponibilizam as sementes na mesma altura e por este motivo, os camponeses arranjam meios alternativos.

Como já analisado anteriormente, as outras associações existentes nos bairros do MI, não tem a actividade agrícola como foco. De modo que as únicas associações que de alguma forma promovem a agricultura são as associações agrícolas.

7.2 Produção agrícola versus comercialização

Dentre os 111 que praticam a actividade agrícola, apenas 36 agregados, ou seja 32% é que comercializam os produtos agrícolas. A comercialização é feita na própria machamba, no mercado local próximo e na própria casa. Os produtos mais comercializados são as hortícolas.

A comercialização dos produtos é feita de forma individual e não usando uma rede social existente. Um dos factores que contribui para o funcionamento deficiente das associações agrícolas é a falta de infraestrutura para o escoamento da produção. Os camponeses do MI devem fazer o transporte da sua mercadoria individualmente para o mercado mais

próximo. As vezes, como tem sido prática em algumas baixas localizadas ao redor da cidade, os comerciantes contactam os produtores e com muita antecedência reservam os canteiros de determinada cultura. No entanto, em alguns casos este sistema tem prejudicado próprio camponês, pois devido a confiança depositada no comerciante, o pagamento é feito a posterior e muitas vezes não é justo. Diante desta dificuldade, enquanto um membro da família trabalha a terra, os restantes, esposa ou filhos, são os responsáveis pela comercialização no mercado mais próximo ou mesmo no mercado central. Isto também foi destacado por Gota (2018) onde afirmou que o facto de a *machamba*, local clássico da produção agrícola constituir também o local de comercialização é decorrente de dois aspectos principais: (1) dificuldades que os agregados possuem em conciliar, em termos de tempo, as actividades produtivas e de comercialização dos produtos; e (2) racionalidade do agricultor familiar em minimizar os custos relacionados com o escoamento e comercialização da produção.

Em entrevista com o departamento de vereação de agricultura do conselho Municipal, obteve-se a informação que em alguns casos o Municipio tem organizado feiras agrícolas e providenciado transporte para os camponeses transportarem os seus produtos. Este contacto é feito por meio das associações que por sua vez informam aos seus membros. No entanto, quando não há transporte disponível, alguns camponeses não participam. Por não acontecerem de maneira regular, as feiras não garantem a sustentabilidade da produção. O mesmo acontece com o SDAE, que em parceria com o CM apenas organizam as feiras agrícolas em datas comemorativas, tais como feriados nacionais, dia da cidade de Inhambane.

7.3 Associações agrícolas versus apoio público

A prática da agricultura até então verificada no MI é de sequeiro, ou seja, depende das condições climáticas. A prática desta actividade nas zonas baixas é afectadas negativamente quando há inundações, pois alagam as áreas de produção e causam a salinização dos solos. Deste modo, algumas baixas foram abandonadas pelos membros. De modo geral, nenhuma associação beneficia-se directamente de algum apoio para a promoção das suas actividades. Por exemplo, a DPASAN explicou que o apoio dado a actividade agrícola não é directo, tem sido através do distrito. A DPASAN promove a formação e capacitação dos extensionistas, provem meios de transportes para os mesmos

e estes por sua vez são nomeados pelos distritos o local para a execução das suas actividades. Não há um fundo directo canalizado as associações para o desempenho das suas actividades. O SDAE por sua vez tem trabalhado de maneira mais directa com os camponeses. Mas enfrenta grandes dificuldades como o facto de não ter meios de transporte suficientes para o envio de extensionistas as machambas dos camponeses e falta de um provedor de insumos de boa qualidade. Estas deficiências, associadas ao que os camponeses já passam, reduz a actividade agrícola no MI a apenas uma actividade familiar com poucas hipóteses de crescimento.

7.4 Relação entre agricultura e turismo no MI

Apenas 3 dos entrevistados, ou seja 8% dos que praticam a actividade ligada a agricultura ou turismo é que comercializa os produtos para as instâncias turísticas, ou seja, quase não existe uma ligação entre a agricultura e fornecimento para as actividades ligadas ao turismo (veja o anexo tabela 3). Esta actividade ligada ao turismo é a confeicção de alimentos e venda/comércio de lembranças turísticas, muito básicas em relação ao potencial que pode haver entre agricultura e o turismo.

7.5 Associações de turismo versus apoio público

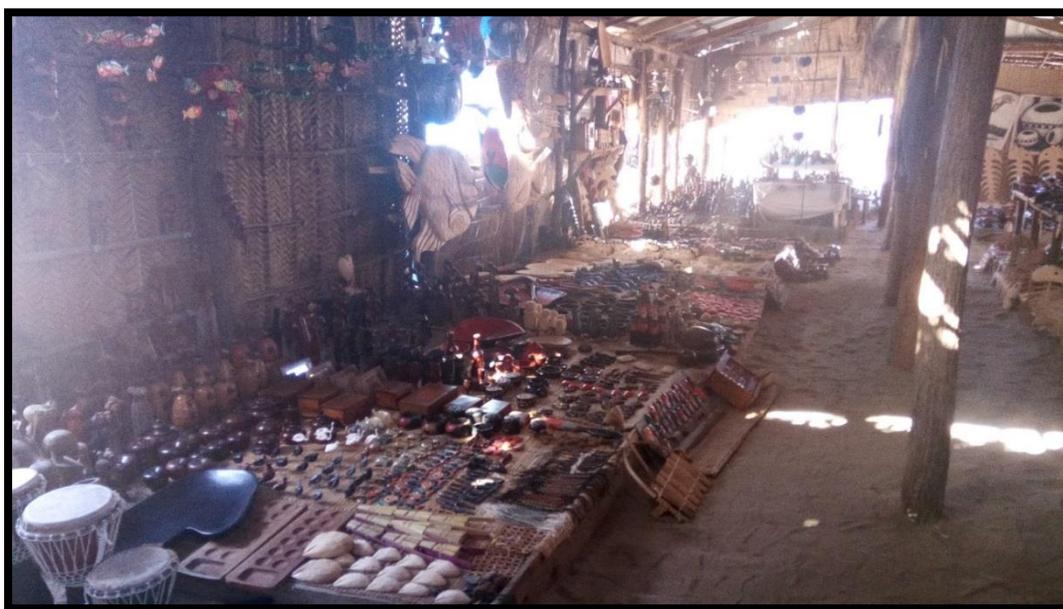
Foram identificadas algumas associações ligadas a área do turismo no MI, como: AJABA (associação Juvenil Aires Bonifácio Ali), Quendimuca. São associações privadas. Esforços para contactar a casa da cultura não foram bem sucedidos, de modo a perceber que actividades ligadas ao turismo são realizadas pela entidade.

A AJABA, cuja fundação foi em 2009, é constituída de pessoas que praticam actividades ligadas a escultura, pintura e fabrico de blocos (multifuncionais). Nos dias festivos, a associação é convidada para expôr os seus produtos e a associação tem uma ``banca`` no mercado do tofo, onde vende os seus produtos (veja a figura 8) . Assim como nas associações agrícolas, cada membro trabalha na sua obra e quando consegue comercializar, deixa uma percentagem para o pagamento de quotas na associação ou mesmo pagamento por estar a usar o local e instrumentos da associação. Ela é constituída de pessoas oriundas de outras províncias do país, como Gaza e Maputo mas a base da associação é familiar (pai, irmão e tio), outros que se interessam em aprender a escultura,

juntam-se a associação. Mas uma vez, nota-se aqui o capital social de ligação. No MI existem muitas pessoas que fazem esculturas e vendem nos mercados da cidade mas *estão interessados apenas em vender e não fazer parte de uma associação*. Algumas estâncias turísticas (hotéis, restaurantes) aceitam expôr as esculturas facilitando assim a comercialização dos produtos. No entanto, de maneira geral, pouco incentivo existe para a associação. Há dois anos era constante a existência de feiras (1 vez por mês) organizadas pelo MI para a exposição de produtos mas actualmente cessou, dificultando deste modo a divulgação dos seus trabalhos. As feiras são organizadas apenas para os dias festivos, concretamente o dia do carnaval e dia da cidade.

Outra associação existente é a Quendimuca, que foi fundada em 2012. È formada por 10 membros (amigos). Cada membro tem a sua banca onde comercializa os seus produtos/esculturas. Apesar de receberem convites para participar em algumas feiras pelo CMCI, os membros afirmaram que não sentem nenhum proveito e como resultado concentram-se na comercialização que é realizada na praia do Tofo (veja a figura 7).

Figura 7. Bancas que vendem lembranças turísticas na praia de Tofo.



Mas um detalhe, este capital social é apenas de ligação e não inclui relações com pessoas de posições sociais diferentes ou entidades que poderiam dinamizar as suas actividades.

Esta situação foi confirmada pelo departamento de Vereação do CM, onde a sra Raquel, comentou *que actualmente as feiras ligadas ao turismo apenas são para os dias festivos*

e são os operadores turísticos que apoiam estes eventos. Outros dias festivos incluem o dia 07 de Abril, o festival da Barra, que ocorrem normalmente em Outubro/Novembro de cada ano, Festival do fim de ano que ocorre em Dezembro. Existe também a feira de gastronomia, que é realizadas 1 vez por mês, especialmente no final do mês. De modo a garantir a participação da comunidade, o CMCI contacta os secretários do bairro, que por sua vez leva a informação a comunidade. Nota-se com isso, que não existe uma estrutura sólida de promoção das actividades ligadas ao turismo de modo a dinamizar está prática. As pessoas ligam-se a comercialização de lembranças para obter o sustento e uma vez alcançado, não procuram meios de engradecer a actividade (veja a figura 9). A figura ilustra um grupo de vendedores na praia da Barra e não existe o conceito de associação, cada um comercializa os seus produtos. As pessoas estão nesta actividade há mais de 10 anos. Alguns são fabricantes e outros apenas revendedores. Não existem um fluxo de comunicação directo para a participação em feiras ou eventos festivos. Como salientaram, alguns são informados e participam e outros simplesmente nada sabem.

Apesar de não estarem organizados em associação, acham que a existência de uma associação poderá facilitar a obtenção de empréstimos e aquisição de um espaço definitivo para a venda dos seus produtos (uma vez que o espaço em que se encontram é arrendado).

A nível dos bairros não são realizadas actividades de promoção ao turismo. Este factor por um lado, torna a actividade turística como sendo uma actividade apenas de rendimento para quem consegue firmar-me no mercado e não como apropriação pelas comunidade de modo a dinamizar as suas actividades e conseqüentemente, apropriarem-se como meio de desenvolver a região.

Pode-se notar pelas descrições feitas, que as pessoas de alguma forma querem estar ligadas ao turismo e acompanhar o desenvolvimento desta actividade, mas não existe nenhum apoio público para o incentivo desta actividade ou pelo menos para aumentar a robustez da actividade. Estamos juntos mas não estamos juntos, é o que descreve associações de turismo que foram entrevistadas neste trabalho. E como resultado, algumas pessoas, preferem apenas abrir a sua banca e garantir o sustento da sua família.

Figura 8. Sede da associação AJABA



Figura 9. Grupo de vendedores na praia da Barra.



Fonte: a autora (Julho 2018)

Mas quando se fala da associação, as pessoas não notam as vantagens de fazer parte dela. Abaixo pode-se notar uma actividade muito praticada no MI, costura com a palha. Muitos produtos são resultados desta actividade como peneiras, cadeiras, cestos, etc. No entanto, a actividade apenas pará por ai, não há robustez para o seu desenvolvimento.

Figura 10. Venda de produtos de palha próximo a praia do Tofo.



Fonte: a autora (Julho de 2018)

7.6 Capital social como agente dinamizador das associações agrícolas e do turismo

Pelo exposto acima, tanto na agricultura assim como no turismo, não existem redes de confiança efectivas (que realmente funcionam). As associações agrícolas assim como as de turismo deveriam trazer vantagens aos membros e estas vantagens só deveriam ser encontradas por se fazer parte da associação. Por outro lado, as pessoas que são membros das associações estão mais por vínculos de amizade ou família. Para o caso das associações agrícolas, a vizinhança também contribui. No entanto, tanto nas associações agrícolas como no turismo, existe pouca participação pública ou privada. Não existem incentivos para a prática destas actividades. E a agricultura esta dissociada do turismo como se fossem duas actividades antagónicas mas na verdade se completam.

CAPÍTULO V: CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

8. Conclusões

Com base nos resultados e da análise pode-se concluir que:

1. Os agregados familiares são maioritariamente chefiados por mulheres, tendo um média de 5 pessoas por agregado, e as famílias vivem maioritariamente em união de facto e o nível de escolaridade dos chefes é maioritariamente primário. A idade média dos chefes dos agregados é de 43 anos e professam maioritariamente a religião cristã.
2. O principal meio de sustento dos agregados entrevistados é a prestação de serviços seguidos da agricultura. A actividade agrícola é de sequeiro, maioritariamente realizada nas zonas baixas da cidade (terras húmidas conhecidas como machongos) com destaque para o cultivo de hortícolas tais como couve, alface, tomate, cebola, cenoura, repolho e beterraba.
3. Quase metade dos entrevistados pertence a alguma associação ou rede mas são sobretudo as mulheres que pertencem as associações sendo o principal objectivo a obtenção de experiências, partilha de idéias e também apoio em caso de falecimento. A maior parte das pessoas que fazem parte da associação ou rede são familiares, amigos e vizinhos, evidenciando um capital social de ligação.
4. Os jovens tem maior probabilidade de pertencer a uma associação e as pessoas do bairro Liberdade, Chalambe, Balane e Marrambone tendem a fazer mais parte da associação comparado com as pessoas de outros bairros.
5. Os entrevistados tem em média 3 amigos por pessoa. Mais da metade dos entrevistados confia nas outras pessoas em especial os membros do governo, médicos e professores e estão dispostos a ajudar os seus vizinhos em caso de necessidade. A confiança não varia em relação ao sexo, idade e nem nível de escolaridade.
6. No que diz respeito ao tipo de ajuda prestada aos seus vizinhos, a maioria dos entrevistados está disposto a ajudar com seu tempo. Cerca de 40% dos entrevistados participou nas reuniões e limpezas no bairro nos últimos 12 meses e a participação foi voluntária. As mulheres são as que mais participam em actividades no bairro e as pessoas mais estudadas são as que participam menos.

7. Apesar da diferença de origem étnica, social e económica, as pessoas não se sentem distantes umas das outras. A maior parte dos entrevistados concorda que os bairros são pacíficos e se sentem seguros quando estão sozinhos em casa ou ao caminhar na rua durante a noite.
8. Quanto a sociabilidade, as pessoas se encontram para se socializar em média duas vezes por mês, recebem em média 4 visitas em casa mensalmente e visita outros em média 3 vezes por mês. As pessoas com quem mais convivem são da mesma origem étnica, mais uma vez evidenciando o capital social de ligação.
9. Apesar das pessoas dizerem que confiam umas nas outras, participarem nas actividades do bairro, terem amigos, haver pouca diferença em termos económicos, sociais e étnicos, conviverem com outros, o ICS é médio, havendo a necessidade de reforçar a participação em actividades no bairro, pertença as associações e a confiança nos membros do governo que foram indicadores com baixos ICS.
10. Os bairros com ICS mais baixos são Balane e Liberdade e o facto de se localizarem na zona de cimento pode ser a explicação para o baixo ICS.
11. Apesar da existência de associações agrícolas e de turismo, a participação dos membros é muito fraca, notando-se maior afluência dos membros nos períodos de recepção de ajuda humanitária proveniente das instituições locais.
12. A agricultura familiar é maioritariamente realizada pelos membros da mesma família não havendo casos de contractação de mão-de-obra externa. Evidenciando deste modo um capital social apenas de ligação e criando exclusão, não possibilitando a expansão e cooperação com outras actividades, sendo o caso específico do turismo.
13. Entre os agricultores familiares e as respectivas associações agrícolas, há pouca confiança e cooperação, impossibilitando deste modo o funcionamento de uma rede social com capacidade para ofertar os produtos para o turismo local.
14. O funcionamento das associações agrícolas é deficiente caracterizadas pela fraca participação dos membros, falta de existência de benefícios conjuntos claros, falta de um mecanismo que alavanque os seus membros e motive o desenvolvimento das suas actividades.
15. Quase não existe um mecanismo social criado entre os produtores agrícolas e trabalhadores ligados ao turismo, pois a actividade agrícola está praticamente

dissociada do turismo no MI. Os agregados que praticam a actividade agrícola não tem nenhuma ligação com o turismo. As pessoas que são membros das associações estão mais por vínculos de amizade, família ou vizinhança, evidenciando mais uma vez o capital social de ligação.

16. As instituições ligadas a agricultura e turismo pouco promovem a prática destas actividades e como consequência, a prática delas é principalmente para a satisfação das necessidades básicas sem nenhuma perspectiva de desenvolvimento.
17. A comercialização dos produtos agrícolas é feita maioritariamente na machamba e mercados próximos devido a custos de escoamento dos produtos. As feiras agrícolas e de turismo não são realizadas com muita frequência, sendo apenas realizadas nos dias festivos.

9. Recomendações

Tendo em contas as conclusões deste trabalho, recomenda-se:

Para o Município de Inhambane

- Aumento de feiras agrícolas e de turismo de modo que os produtores e escultores possam promover com mais frequências os seus serviços;
- Criação de um local de comercialização fixo para as associações agrícolas de modo que facilite a comercialização dos seus produtos e não dependa das vendas individuais dos membros;
- Promoção de actividades em que a comunidade se aproprie delas.
- Facilitar o acesso a terra por meio da disponibilização de áreas (machongos) para a produção.

Para os produtores

- Especialização de produção de hortícolas por cada associação, de modo que o mercado não fique saturado e o poder de negociação diminua;
- Fortalecimento dos níveis de confiança dos membros na associação por meio da criação de um fundo directo em que os membros se beneficiem.
- Procura de parceiros para o aumento das suas actividades e não apenas o SDAE e o CMCI.

Para o SDAE

- Existência de um fornecedor de sementes a tempo e hora;
- Aumento de extensionistas alocados para as associações de modo que o foco seja o aumento da produtividade geral e não pequenos campos de demonstração.

Para o sector do Turismo

- Existência de um mecanismo de consumo directo por parte dos agentes do turismo (hoteleiro) dos produtos derivados das associações;
- Promoção de actividades turísticas a nível dos bairros de modo a aumentar a participação efectiva dos membros da comunidade.

Para os Investigadores

- Constatou-se que há fraca participação nas associações. Assim recomenda-se um estudo mais aprofundado sobre as razões da fraca participação;
- Visto que o capital social mais evidenciado é o de ligação, recomenda-se um estudo mais aprofundado de como fortalecer o capital social de ponte e de conexão no MI.
- O estudo do CS possa ser realizado a nível de todo distrito de Inhambane e também nos distritos da província de modo se perceber melhor como outras actividades podem ser impulsionadas com o capital social.
- Recomenda-se o estudo do capital social ao longo do tempo tendo como referência o presente trabalho de modo a se perceber se os indicadores apresentados para a medição do ICS tendem a sofrer alterações e como estas mudanças influenciam no desenvolvimento da comunidade.
- Que se possa realizar o estudo do capital social em várias províncias do país de modo a se perceber quais as principais diferenças entre elas e como fortalecer as actividades que poderiam de alguma forma aumentar o estoque do capital social.

10. Bibliografia

- Abromovay, R. (2000). *O Capital Social do território: Repensando o Desenvolvimento Rural*. Economia Aplicada, Vol. 4, No 2.
- Agricultura, M. d. (Maio 2011). *Plano Estratégico para o Desenvolvimento do Sector Agrário (PEDSA)*. Maputo: Ministério da Agricultura.
- Aguiar, C. C., & Neto, J. A. (2014). Análise da articulação entre o capital social e o associativismo: Uma abordagem colectivista. *Oikos: Revista Brasileira de Economia Doméstica, Viçosa, v. 25, n.1,*, pp. 159-185.
- Albagli, S., & Maciel, M. L. (2004). Informação e Conhecimento na Inovação e no Desenvolvimento Local. *Ci.Inf.vol.33, N° 3* pp. 9-16.
- Almeida, R. Z. (2014). Associativismo na agricultura familiar e capital social: Uma alternativa para o desenvolvimento no meio rural brasileiro. *ISSN 2316-266X, Volume. 2, N°.3.* pp. 385-402.
- Andrade, E. d., & Cândido, G. A. (Setembro de 2008). A Relação entre os Níveis de Capital Social e os Índices de Desenvolvimento Sustentável: Uma Análise Comparativa entre Municípios. *XXXII Encontro da ANPAD/ Rio de Janeiro de 6 á 10 de Setembro*.
- Azevedo, H. A., Gota, P. J., & Artur, L. J. (Julho-Dezembro de 2016). Aproximações entre a Agricultura Familiar e o Turismo no Município de Inhambane em Moçambique. *Espaço e Tempo Midiáticos, Revista do grupode Pesquisa Mídias e Territorialidades Ameaçadas, Vol 1, nr. 1*.
- Baquero, M. (Novembro de 2003). Construindo uma outra sociedade: O capital social na estruturação de uma cultura política participativa. *Rev. Sociol. Polít., Curitiba, 21,*, pp. 83-108.
- Baquero, M., & Cremonese, D. (2006). *Capital social: Teoria e prática*. Rio Grande do sul: UNIJUÍ – Universidade Regional do Nordeste do Estado do Rio Grande do sul.
- Barreto, R. C., Khan, A. S., & Lima, P. V. (Junho de 2005). Sustentabilidade dos assentamentos no Município de Caucaia. *RER, Volume. 43, N° 02,* pp. 225-247.
- Bilert, V. S., Perondi, M. A., Perreira, A. A., & Ternoski, S. (2011). A Contribuição do Capital para o Desenvolvimento Local Sustentável. *ISSN 1679-348X, Volume. 11, N°.21,* pp. 29-42.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. Em J. Richardson, *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education* (pp. 241-258). Greenwood Press.
- Burt, R. S. (2000). The Network Structure of the Social Capital. *ISBN: 0-7623-0641-6, Vol.22,* pp. 345-423.

- Castilhos, D. S. (2002). Capital social e políticas públicas: Um estudo da linha infra-estrutura e serviço aos municípios do programa nacional de fortalecimento da agricultura familiar. *Programa de pós-graduação em desenvolvimento rural*, pp. 1-173.
- CMCI, C. M. (2009). *PLANO ESTRATÉGICO DO MUNICÍPIO DE INHAMBANE (2009-2019)*. Inhambane: CMCI.
- Coleman, J. S. (1986). Social Theory, Social Research and a Theory of Action. *American Journal of Sociology, University of Chicago, Volume 91 Number 6*, pp. 1309-.
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology, University of Chicago*, pp. 95-120.
- Coleman, J. S. (1990). Foundation of Social Theory. Em J. S. Coleman. London: The Belknap Press of Harvard University Press. *Library of Congress Cataloging-in-Publication Data*.
- Coleman, J. S. (1992). The Vision of Foundation of Social Theory. *Analyse & Kritik 14*, pp. 117-128.
- Conover, W. J. (1980). Practical Nonparametric Statistics. (2. Edition, Ed.) *John Wiley & Sons*, 225–226.
- Costa, I. (2007). *O capital social como instrumento para viabilização do desenvolvimento local e sustentável: Um estudo comparativo entre localidades participantes do pacto “Novo Cariri” dentro do programa SEBRAE-PB / Rede DLIS*. Dissertação de Mestrado. Paraíba: João Pessoa.
- Costa, M. A. (Novembro de 2003). Sinergia e capital social na construção de políticas sociais: A favela da Mangueira no Rio de Janeiro. *Rev. Sociol. Polít., Curitiba, 21,*, pp. 147-163.
- Defilippis, J. (2001). The myth of social capital in community development. *Housing Policy Debate - HOUS POLICY DEBATE 12.*, pp. 781-806.
- Faccin, K., Macke, J., & Genari, D. (Abril/Junho de 2013). Mensuração do capital social nas redes colaborativas vitícolas de Serra Gaúcha. *o&s - Salvador, v.20 - n.65*, pp. 303-320.
- Fontenele, R. E., Pereira, M. P., & Sousa, A. M. (2011). Construção de um Modelo Explicativo sobre as Influências do Capital Social e do Empreendedor Colectivo nos níveis de Competitividade dos APLs. *XXXV Encontro da ANPAD, Rio de Janeiro, 4 a 7 de Setembro*, pp. 1-17. Obtido em 26 de Julho de 2017
- Franks, D. (2012). *Avaliação do impacto social de projectos de exploração de recursos*. Brisbane: Centre for Social Responsibility in Mining: The Sustainable Minerals Institute.
- Frey, K. (N.2 de Abril de 2003). Capital Social, Comunidade e Democracia. *Política e Sociedade*, pp. 175-187.

- Fukuyama, F. (2004). The Imperative of State-Building. . *Journal of Democracy*. 15, pp. 17-31. 10.1353/jod.2004.0026.
- Furlanetto, E. L. (Agosto de 2008). Instituições e desenvolvimento econômico: A importância do capital social. Curitiba: *Rev. Social. Política, Número Suplementar V. 16*.pp 55-67.
- Gayle, V., & Lambert, P. S. (Abril de 2011). Logistic Regression Models in Sociological Research. pp. 1-44.
- Gil, A. C. (2002). *Como elaborar projectos de pesquisa*. 4ª Edição. São Paulo: Editora Atlas S.A.
- Godoy, A. S. (1995). Pesquisa qualitativa - Tipos fundamentais. pp. 20-29.
- Gota, P. J. (2018). *AGRICULTURA FAMILIAR E TURISMO NO DESENVOLVIMENTO DAS ZONAS RURAIS DO MUNICÍPIO DE INHAMBANE*. Maputo: Dissertação de Mestrado, Universidade Eduardo Mondlane, FAEF.
- Grootaert, C., & Bastelaer Van, T. (2002). *Understanding and measuring Social capital: A multidisciplinary tool for practitioners*. Washington D.C: Word Bank.
- Grootaert, C., Narayan, D., Jones, V. N., & Woolcock, M. (Junho de 2003). Questionário Integrado para Medir Capital Social (QI-MCS). *Banco Mundial - Grupo Temático sobre Capital Social* , pp. 1-66.
- (IBAM), I. B. (2010). *ESTUDO DE CASO: Organização Socioprodutiva de Lideranças, Jovens em Áreas Rurais e Estuarinas do Território do Baixo Sul da Bahia*. Bahia: IBAM.
- (INE), I. N. (2011). Estatísticas Distritais (Estatísticas do Distrito de Cidade De Inhambane). pp. 1-28.
- INE, I. N. (Julho de 2007). Recenseamento Geral da População e habitação . *Indicadores sócio demográficos de Inhambane*.
- Krishna, A., & Shrader, E. (June de 1999). Social capital assessment tool. *Conference on Social Capital and Poverty Reduction - The World Bank*.
- Libombo, S. E., Ferrante, V. L., Duval, H. C., & Lorenzo, H. C. (2017). Associações agrícolas e desenvolvimento local em Moçambique: perspectivas e desafios da Associação Livre de Mahubo. *Revista Nera, Ano 20, N° 38. ISSN 1806- 6755*. pp. 132-150.
- Lima, R. J. (2010). Capital social e desenvolvimento regional: limites e possibilidades para a construção de novas institucionalidades. *Revista Pós Ciências Sociais, Volume 7, N° 13*, pp. 83-100.
- Martins, H. H. (2004). *Metodologia qulitativa de pesquisa*. Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Matos, E. A. (2012). Exploração Mineira em Moatize, co centro de Moçambique: Que futuro para as comunidades Locais. *UFU:ISSN 1983-487X*, 1-17.

- Mertens, F., Távora, R., Fonseca, I. F., Grando, R., Castro, M., & Demeda, K. (2011). Redes sociais, capital social e governança ambiental no território portal do Amazônia. *Acta Amazônica*, Vol. 41 (4), pp. 481-492.
- Milani, C. (2004). Teorias do Capital Social e Desenvolvimento Local: Lições a partir da Experiência de Pintadas (Bahia, Brasil). *O & S - V.11*, pp. 95-113.
- Mungói, C. A. (2008). *Desenvolvimento Regional no Vale do Zambeze-Moçambique em Perspectiva*. Porto Alegre: Tese de Doutorado, UFRGS.
- Nhanomba, H. M. (2013). *Levantamento, Análise e Prospectiva do Desporto no Conselho Municipal da Cidade de Inhambane-Moçambique (2009-2012)*. Dissertação de Mestrado. Lisboa: Universidade Técnica de Lisboa.
- Normando, D., Tjäderhane, L., & Quintão, C. C. (Janeiro/Fevereiro de 2010). A escolha do teste estatístico – um tutorial em forma de apresentação em PowerPoint. *Dental Press J. Orthod.* v. 15, no. 1, pp. 101-106.
- Passador, J. L., Sabes, J. J., Ferreira, M. R., & Zanatta, O. A. (Novembro de 2005). Capital Social e Desenvolvimento Rural Sustentável: Uma Abordagem Sistêmica da Verticalização da Agricultura Familiar. *XII SIMPE- Bauru, SP, Brasil*.
- Patrício, G. (2016). Moçambique: Compulsando as migrações internas e internacionais. *ISSN: 2446-6549*, v. 2, n. 5, pp. 78-101.
- Peng, C.-Y. J. (january de 2016). Logistic Regression (Chapter 46). Em D. Wyse, E. Smith, L. E. Suter, & N. Selwyn, *The BERA/SAGE Handbook of Educational Research* (pp. 1-37). London : SAGE Publications.
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origin and Application in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, Vol.24., pp. 1-24.
- Putnam, R. (2000). Measure of Social Capital .
- Putnam, R. D. (1993). What Make a Democracy Work. Em R. D. Putnam, *Comunidade e Democracia – A experiência da Itália Moderna* (pp. 101-107). Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas.
- Putnam, R. D. (1995). “Bowling Alone: America's Declining Social Capital”. *Journal of Democracy*,, 65-78.
- Ribeiro, I. C., Fernando, E. A., & Ribeiro, H. M. (Março de 2012). Importancia do capital social para o desenvolvimento de uma Região. *RURIS*, Volume 6, N° 1, pp. 15-43.
- Rigo, A. S., & Oliveira, R. R. (2008). Capital Social, Desenvolvimento Local e Stakeholders: o caso do projecto Urbe de Sebrae. *Cadernos EBAPE, BR*, Vol.6, N°2.
- Robert D, P. (2001). Capital social, comunidade e democracia. pp. 175-187.
- Rodrigues, W., Teixeira, M. C., & Siva, M. R. (Abril de 2012). Capital social e desenvolvimento regional: O caso de Sudeste de Tocantis. *REDES, Santa Cruz do Sul*, , Volume 17, N°1, pp. 232-248.

- Santa, M. (Dezembro de 2017). comunidades rurais de baixo rendimento em Pernambuco familiar no Estado do Paraná., pp. 61-74.
- Soares, A. P., & Abreu, E. A. (2010). A Relação entre o Capital Social e o Desenvolvimento Local: o caso das comunidades rurais de baixo rendimento em Pernambuco. *Campo Grande, 25 a 28 de Julho, Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural*, 48 Congresso.
- Stiglitz, J. E. (1 de August de 1996). SOME LESSONS FROM THE EAST ASIAN MIRACLE., *The World Bank Research Observer, Volume 11, Issue 2, ,* <https://doi.org/10.1093/wbro/11.2.151>, pp. 151–177.
- Tondolo, R. d., Tondolo, V. A., & Bitencour, C. C. (jan./abr de 2012). Aspectos Metodológicos dos Estudos em Capital Social: Uma Análise dos Principais Periódicos Internacionais. *R. eletr. strat. neg., Florianópolis, v.5, n.1.,* pp. 110-136.
- Vale, G. M. (2006). *Laços como activos territoriais: Análise das aglomerações produtivas na perspectiva do capital social*. Tese de Doutorado. Minas Gerais - Brasil: Lavra - MG.

11. Anexos

Guião da entrevista semi-estruturada

Pesquisa sobre importância do capital social para o desenvolvimento endógenos das zonas rurais.

Objectivos

- Descrever o papel do capital social para o desenvolvimento das zonas rurais;
- Avaliar o nível do capital social existente nos bairros do MI
- Elaborar um mapa de capital social existente no MI

Tipos de redes sociais existentes no bairro e a relação dos moradores com os mesmos.

Chefes dos quarteirões dos bairros

Estratégia de amostragem: entrevista aos chefes quarteirões dos bairros.

Nome do respondente:

Tempo que vive no Bairro:

Redes sociais: Quantos grupos, organizações, associações ou redes existem no bairro (formais e informais)? Quais são os mais antigos e mais recentes? O que fazem? Tem representantes dos bairros nestas associações ou organizações? Como é o relacionamento com a comunidade? Quando há palestras, eventos organizados por essas organizações ou associações, a comunidade participa? Como avalia a importância destes grupos para o bairro? Quais são os pontos positivos e negativos destas associações existentes? Como as redes mencionadas se relacionam com a agricultura e o turismo? Há algum incentivo para a prática destas actividades? Como é feita?

Confiança e Solidariedade:

Quais são os principais problemas sociais do bairro? Quais são as possíveis causas? Quantas famílias vivem aqui no bairro? Como faz o registo das famílias, casa em casa, ou as pessoas devem se apresentar ao chefe do bairro? As pessoas aqui no bairro se ajudam umas as outras? Quando há falecimento ou casamento, as pessoas contribuem? Participam, etc? Na sua opinião, pode-se confiar nas pessoas do bairro? Quando se marca a reunião do bairro com a comunidade, as pessoas participam? As pessoas discutem os problemas do bairro? Com que frequência? Quando há um problema no bairro, as pessoas se reúnem para saber como resolver ou é cada um por si?

Ação colectiva e Cooperação:

O bairro organiza eventos culturais, festividades, etc? como que frequência? As pessoas aderem a tais eventos? Qual o tratamento que é dado para quem não participa destes eventos? Quando acontece uma fatalidade, por exemplo doença grave numa família, ou problema de água e energia, as pessoas se juntam para ajudar?

Coesão e Inclusão social:

Como descreve o relacionamento entre as pessoas no bairro? Sabe dizer quantas etnias estão representadas no bairro? As pessoas se relacionam mais com outros da mesma etnia? Quando há um roubo no bairro, como as pessoas agem? Como caracteriza o bairro de modo geral?

Associação de hotelaria e turismo

Estratégia de amostragem: entrevista ao representante da associação

Nome:

Função:

Envolvimento com a comunidade: Há quanto tempo existem? Qual foi o objectivo da criação da associação? Qual o principal papel da associação? Quem pode fazer parte da associação? Que relação a associação tem com os moradores do bairro? Ou apenas se associa com as instâncias turísticas? A associação ajuda no desenvolvimento de algumas actividades nos bairros no MI? Quais actividades? Os moradores do bairro participam? Como avalia a participação deles? Quais são os principais problemas da associação? A associação contribui de alguma forma para a melhoria das condições de vida dos moradores? De que maneira?

União Nacional dos camponeses

Estratégia de amostragem: entrevista com o representante

Nome:

Função:

Envolvimento com a comunidade: qual o objectivo da associação? Há quanto tempo existe? Quem são os membros? Tem representatividade de todos os bairros? Quem pode participar? Quantos membros tem nos bairros do MI? Qual é a relação com a comunidade do MI? Em que bairros mais trabalham e porquê? Quando há eventos marcados, as pessoas participam? As pessoas contribuem para manter a associação? Qual é o benefício da associação para as pessoas do bairro? Quais são os principais desafios/constrangimento da associação?

Associações agrícolas

Estratégia da amostragem: entrevista ao representante da associação

Nome da entidade:

Nome do respondente:

Há quanto tempo operam na comunidade?:

Principais actividades desenvolvidas:

Grupo alvo:

Qual é o grau de envolvimento da comunidade na associação? Como estão representados a nível dos bairros? A nível local, como são tomadas as decisões envolvendo a comunidade? Há que se deve a fraca ou elevada participação da comunidade nas actividades? De que modo a associação promove o desenvolvimento da actividade agrícola?

ONGs e outras associações: Entrevista ao representante

Nome da entidade

Nome do respondente

Há quanto tempo operam na comunidade?:

Principais actividades desenvolvidas:

Participação da comunidade na instituição: de onde provem a maioria das pessoas que trabalham aqui? Qual é o objectivo da instituição? Envolve a participação da comunidade? Que estratégia de participação usam? Como avalia a participação da comunidade nos eventos, planos da instituição? Quais foram os principais resultados alcançados até então? Quais são os principais desafios?

Instituições públicas

Estratégia da amostragem: entrevistas com os representantes

Nome da instituição:

Nome do respondente

Função do respondente:

Participação, envolvimento e autoridade

Quais são as principais actividades desenvolvidas pela instituição? Como as comunidade estão envolvidas nestas actividades? Como avalia o grau de envolvimento da comunidade nas actividades da instituição? De que modo se fomenta o desenvolvimento do turismo aqui no MI? As comunidades são convidadas a participar na tomada de decisão dos eventos que os envolvem ou apenas são comunicadas? Existem incentivos financeiros para o desenvolvimento de projectos locais? Que tipo de incentivos? Já houve participação de membros da comunidade? Quantos? Quais foram os resultados alcançados? Quais os principais desafios?

Grupos focais (sobre redes de agricultura e turismo)

Sobre a actividade agrícola (8 a 10 mulheres/homens): Como adquirem as sementes para a agricultura? Como adquirem os outros materiais/instrumentos de trabalho? Quem são as principais pessoas que ajudam na agricultura? Quando há alguma problema na machamba, há quem pede ajuda? Que grupos de pessoas trabalham junto para facilitar a actividade? Como funciona o processo de venda dos produtos agrícolas? Como chega até ao mercado? Com quem partilha ou divide os lucros? Como toma conhecimento das feiras agrícolas?

Sobre o turismo (8 a 10 mulheres/homens): Onde adquire os produtos que vende ou usa para a actividade turística? Como faz para ter estes produtos? Que acordos são estabelecidos? Como encontra local para comercializar? Que grupos de pessoas contactam quando precisa de ajuda? Quem normalmente o ajuda na prática desta actividade? Como são partilhados os lucros? Quando há eventos de exposição ou venda de produtos turísticos, como toma conhecimento?

Jovens: que actividades praticam que estão ligadas a agricultura ou turismo? Como tomam conhecimento? Trabalham para alguém ou instituição ligada ao turismo ou agricultura? Participam em algum evento de promoção do turismo? Qual? Como fazem para participar? Que benefícios sentem destas actividades?

Outros actores relevantes

Como estão envolvidos com os bairros do MI? Que actividades realizam? Quais são os critérios de participação? Como tem sido o envolvimento da comunidade nestes eventos ou actividades? Principais desafios enfrentados, etc.... qual é a relação das actividades desenvolvidas com a agricultura e o turismo?

Guião do inquérito feito aos agregados familiares



FACULDADE DE AGRONOMIA E ENGENHARIA FLORESTAL
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO

INQUÉRITO AOS AGREGADOS FAMILIARES SOBRE A IMPORTÂNCIA DO CAPITAL SOCIAL NO DESENVOLVIMENTO ENDÓGENO DAS ZONAS RURAIS

INTRODUÇÃO

Bom dia/boa tarde. Chamo-me _____ e trabalho com a UEM e estamos a participar num estudo sobre o desenvolvimento do Município de Inhambane. Estou aqui porque achamos que o sr/sra é a pessoa mais indicada para sobre as relações sociais do bairro, pois tem experiência nisso. A informação que irá nos facultar vai ajudar a identificar as potencialidades e lacunas existentes no bairro e sua relação existente com o turismo e a agricultura. O estudo é de carácter anónimo e confidencial (ninguém vai saber quem foi o respondente e o que disse), sendo a informação tratada de forma agregada. Dada a importância deste trabalho para a cidade, pedimos a sua colaboração e compreensão. Esperamos gastar não mais do que 1 hora do seu precioso tempo. Obrigado!

Dados de identificação do local

Nr da entrevista: _____ Nome do entrevistador _____ Data: ___/___/___

Nome do local/a aldeia/bairro: _____, GPS:

Duração da entrevista: Hora de início _____ Hora de fim: ___

Nome do

entrevistado _____

Categoria do entrevistado: a. Chefe do AF; b. Conjuge C. Filho/Filha d. Parente

SECÇÃO 1: INFORMAÇÃO GERAL DO AGREGADO

<p>1. Sexo do Entrevistado <input type="checkbox"/> Feminino <input type="checkbox"/> Masculino</p>	<p>2. Idade do entrevistado i. Idade real: _____ anos idade em intervalo <input type="checkbox"/> < 18 anos <input type="checkbox"/> 18-35 anos <input type="checkbox"/> 36-65 anos <input type="checkbox"/> > 65 anos</p>	<p>3. Estado civil do entrevistado <input type="checkbox"/> Solteiro/a <input type="checkbox"/> Casado/a <input type="checkbox"/> União marital <input type="checkbox"/> Divorciado/a <input type="checkbox"/> Viúvo/a Se casado/união marital é, polígamo?: <input type="checkbox"/> sim <input type="checkbox"/> não</p>	<p>4. Naturalidade: <input type="checkbox"/> do proprio distrito <input type="checkbox"/> de fora (indique donde) _____</p>
<p>5. Nível de escolaridade? (assinale com uma bola ou um X) 0; 1^a; 2^a; 3^a; 4^a; 5^a; 6^a; 7^a; 8^a; 9^a; 10^a; 11^a; 12^a; bacharel; licenciado, mestre; ensino tecnico basico; ensino tecnico médio</p>	<p>6. Tamanho do agregado Total de pessoas _____ de Tamanho do agregado em intervalo (se relevante): <input type="checkbox"/> <5 membros <input type="checkbox"/> 5-10 membros <input type="checkbox"/> > 10 membros Total de crianças (<12 anos) _____ Total de idosos (>60 anos) _____ Taxa de dependência (supervisor fazer) _____</p>	<p>7. Tipo de casa que vive <input type="checkbox"/> totalmente alvenaria (mat. convencional) <input type="checkbox"/> alvenaria e local <input type="checkbox"/> totalmente local</p>	<p>8. Tipo de religião que Pratica <input type="checkbox"/> Cristã <input type="checkbox"/> Muçulmana <input type="checkbox"/> Budismo, Induismo <input type="checkbox"/> Nenhuma <input type="checkbox"/> Outra</p>
<p>9. Posse de Bens. Qual dos bens abaixo possui? <input type="checkbox"/> Rádio <input type="checkbox"/> Celular <input type="checkbox"/> Mobília <input type="checkbox"/> Bicicleta <input type="checkbox"/> Motorizada <input type="checkbox"/> Anim. de peq. espécie. <input type="checkbox"/> Anim. de grand. porte</p>	<p>Posse de bens (cont.) <input type="checkbox"/> Loja <input type="checkbox"/> Armazém <input type="checkbox"/> Moageira <input type="checkbox"/> Viatura <input type="checkbox"/> Tractor <input type="checkbox"/> Charrua e outros implementos. agrícolas</p>	<p>Posse de bens (cont.) <input type="checkbox"/> Junta de bois <input type="checkbox"/> Carroça <input type="checkbox"/> Árvores (caj. e outras de valor) <input type="checkbox"/> Machamba (ha) _____ <input type="checkbox"/> Outros: _____ Total de bens assinalados _____</p>	

SECÇÃO 2: INFORMAÇÃO SOBRE O MEIO DE SUSTENTO/REDES SOCIAIS

<p>10. Qual é principal meio de sustento do AF?</p> <p><input type="checkbox"/> Trabalho remunerado dentro da agricultura</p> <p><input type="checkbox"/> trabalho remunerado fora da agricultura</p> <p><input type="checkbox"/> Ambos</p> <p><input type="checkbox"/> Comércio de produtos diversos</p> <p><input type="checkbox"/> trabalho remunerado ligado ao turismo</p> <p><input type="checkbox"/> Prestação de serviços</p> <p><input type="checkbox"/> Remessas</p> <p><input type="checkbox"/> Agricultura</p> <p><input type="checkbox"/> Pesca</p> <p><input type="checkbox"/> Pecuária</p> <p>10.1 Além do meio principal, que outros meio de sustento o AF pratica?</p> <p><input type="checkbox"/> Trabalho remunerado dentro da agricultura</p> <p><input type="checkbox"/> trabalho remunerado fora da agricultura</p> <p><input type="checkbox"/> Ambos</p> <p><input type="checkbox"/> Comércio de produtos diversos</p> <p><input type="checkbox"/> trabalho remunerado ligado ao turismo</p> <p><input type="checkbox"/> Prestação de serviços</p> <p><input type="checkbox"/> Remessas</p> <p><input type="checkbox"/> Agricultura</p> <p><input type="checkbox"/> Pesca</p> <p><input type="checkbox"/> Pecuária</p> <p>11. A quantos anos trabalha nesta actividade (a principal)? _____ anos</p> <p>12. Pertence a alguma associação, grupo social?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não</p> <p>13. De quantas associações ou grupos (formais e informais) os membros do seu AF fazem parte?</p> <p>_____</p> <p>13. Indique qual:</p> <p><input type="checkbox"/> Associação agrícola</p> <p><input type="checkbox"/> Grupo de estique</p> <p><input type="checkbox"/> Associação de ajuda mútua</p> <p><input type="checkbox"/> Associação do turismo</p> <p><input type="checkbox"/> Grupo dinamizador do bairro</p> <p><input type="checkbox"/> Associação religiosa</p> <p><input type="checkbox"/> Grupo das mães</p> <p><input type="checkbox"/> OMM</p> <p>Outros _____</p>	<p>14. Dos grupos mencionado, qual é o mais importante para si?</p> <p><input type="checkbox"/> Associação agrícola</p> <p><input type="checkbox"/> Grupo de estique</p> <p><input type="checkbox"/> Associação de ajuda mútua</p> <p><input type="checkbox"/> Associação do turismo</p> <p><input type="checkbox"/> Grupo dinamizador do bairro</p> <p><input type="checkbox"/> Associação religiosa</p> <p><input type="checkbox"/> Grupo das mães</p> <p><input type="checkbox"/> OMM</p> <p><input type="checkbox"/> Outros _____</p> <p>15. Do grupo que mencionou a maioria são:</p> <p><input type="checkbox"/> Amigos/familiares</p> <p><input type="checkbox"/> colegas de trabalho</p> <p><input type="checkbox"/> Vizinhos</p> <p><input type="checkbox"/> Pessoas do mesmo sexo</p> <p><input type="checkbox"/> Mesmo grupo étnico</p> <p><input type="checkbox"/> Pessoas com mesma causa</p> <p>16. Com que frequência você participa destes grupos?</p> <p><input type="checkbox"/> Ocasionalmente</p> <p><input type="checkbox"/> Frequentemente</p> <p><input type="checkbox"/> Quase nunca</p> <p>17. Sente benefícios em fazer parte deste grupo?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não</p> <p>18. Se sim, indique quais:</p> <p><input type="checkbox"/> Ajudam materialmente</p> <p><input type="checkbox"/> Apoiam quando há falecimentos, casamentos, etc</p> <p><input type="checkbox"/> Permitem fazer alguma poupança</p> <p><input type="checkbox"/> Partilha de idéias/experiências</p> <p>Outro tipo de ajuda _____</p>	<p>19. Você estaria disposto em ajudar com seu tempo ou dinheiro caso o grupo precisasse?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim, com tempo</p> <p><input type="checkbox"/> Sim, com dinheiro</p> <p><input type="checkbox"/> Ambos</p> <p><input type="checkbox"/> Não.</p> <p>20. Este grupo trabalha ou interage com outros grupos fora do bairro?</p> <p><input type="checkbox"/> Não</p> <p><input type="checkbox"/> Sim, ocasionalmente</p> <p><input type="checkbox"/> Sim, frequentemente</p> <p>21. Se de repente, precisasse de ajuda para pagar despesas do seu agregado por uma semana, há pessoas além dos seus familiares que estariam dispostos a ajudá-lo?</p> <p><input type="checkbox"/> Definitivamente</p> <p><input type="checkbox"/> Provavelmente</p> <p><input type="checkbox"/> Não tenho certeza</p> <p><input type="checkbox"/> Provavelmente não</p> <p><input type="checkbox"/> Definitivamente não</p> <p>22. Quantos amigos próximos você diria que tem hoje? Aqueles com quem se sente a vontade para conversar sobre assuntos particulares ou chama quando precisa de ajuda?</p> <p>_____</p>
--	---	---

**SECCÇÃO 3 INFORMAÇÃO SOBRE COMPONENTES DO CS: CONFIANÇA/ SOLIDARIEDADE/CONFLITO
E VIOLÊNCIA/SOCIABILIDADE**

<p>23. Na sua opinião, acha que se pode confiar nas pessoas do seu bairro? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> É preciso ter cuidado</p> <p>24. Nos últimos 12 meses, notou alguma mudança quanto a confiança nas pessoas? <input type="checkbox"/> Aumentou muito <input type="checkbox"/> Aumentou <input type="checkbox"/> Nada mudou <input type="checkbox"/> Diminuiu <input type="checkbox"/> Diminuiu muito</p> <p>25. Diga se concorda ou não com as seguintes afirmações 1. Concordo totalmente 2. Concordo em Parte 3. Não concordo nem discordo 4. Discordo em parte 5. Discordo totalmente <input type="checkbox"/> A maioria das pessoas do bairro está disposta a ajudar ____ <input type="checkbox"/> As pessoas não confiam umas nas outras no que diz respeito a emprestar dinheiro ____ <input type="checkbox"/> Neste bairro é preciso tomar cuidado, porque alguns podem querer tirar vantagens ____</p> <p>26. Até que ponto confia nas seguintes pessoas? 1. Confio muito pouco 2. Confio muito 3. Nem pouco nem muito 4. Confio pouco 5. confio totalmente <input type="checkbox"/> Pessoas do seu grupo étnico/raça <input type="checkbox"/> Pessoas de outros grupos étnicos/raça <input type="checkbox"/> Comerciantes <input type="checkbox"/> Membros do governo <input type="checkbox"/> Polícias <input type="checkbox"/> Professores <input type="checkbox"/> Médicos/ enfermeiros <input type="checkbox"/> estranhos</p>	<p>27. As pessoas neste bairro se ajudam umas as outras? <input type="checkbox"/> Sempre ajudam <input type="checkbox"/> Quase sempre ajudam <input type="checkbox"/> Algumas vezes ajudam <input type="checkbox"/> Raramente ajudam <input type="checkbox"/> Nunca ajudam</p> <p>28. Se houvesse uma fatalidade como morte, incêndio ou ciclone, pode-se contar com a ajuda do bairro? 1. Muito provável 2. Relativamente provável 3. Nem provável nem improvável 4. Relativamente improvável 5. Muito improvável</p> <p>29. Se houvesse um projecto no bairro que não lhe beneficia directamente, voce estaria disposto a ajudar com seu tempo ou dinheiro: <input type="checkbox"/> Não contribuiria com Tempo <input type="checkbox"/> Contribuiria com tempo <input type="checkbox"/> Não contribuiria com dinheiro <input type="checkbox"/> Contribuiria com dinheiro <input type="checkbox"/> Não contribuiria com ambos <input type="checkbox"/> Contribuiria com ambos</p> <p>30. Nos últimos 12 meses, você participou em alguma actividade em beneficio do bairro? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Se Não, passa para 33.</p> <p>31. Indique em quais actividades participou e diga se foi voluntária ou solicitada 1. Voluntária 2. Solicitada <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____</p> <p>32. Estas actividades sempre existiram ou começaram nos últimos 12 meses? <input type="checkbox"/> Existiam antes <input type="checkbox"/> Apenas nos últimos 12 meses</p> <p>33. Qual é a probabilidade da pessoa que não participa destas actividades ser punida ou criticada? _____ 1. Muito provável 2. Relativamente provável</p>	<p>3. Nem provável nem improvável 4. Relativamente improvável 5. Muito improvável</p> <p>34. Há alguma actividade que você não tem permissão de participar? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Se não, passa para 37</p> <p>35. Quais as actividade você não tem permissão de participar? 1. _____ 2. _____ 3. _____</p> <p>36. Porque não tem permissão de participar? <input type="checkbox"/> Pobreza <input type="checkbox"/> ocupação <input type="checkbox"/> Falta de escolaridade <input type="checkbox"/> Por ser homem ou mulher <input type="checkbox"/> idade <input type="checkbox"/> Religião <input type="checkbox"/> Filiação politica <input type="checkbox"/> Etnia <input type="checkbox"/> Outros, especifique _____</p> <p>37. As pessoas no bairro são próximas ou distantes umas das outras? <input type="checkbox"/> Muito distante <input type="checkbox"/> Relativamente distante <input type="checkbox"/> Nem distante nem próximo <input type="checkbox"/> Relativamente próximo <input type="checkbox"/> Muito próximo</p> <p>38. O bairro é constituído de pessoas diferentes, exemplo nível escolar, posição social, renda, etnia, raça, etc. Quão diferentes são as pessoas no seu bairro? <input type="checkbox"/> Extremamente diferentes <input type="checkbox"/> Muito diferentes <input type="checkbox"/> Relativamente diferentes <input type="checkbox"/> Pouco diferentes <input type="checkbox"/> Muito pouco diferentes</p> <p>39. Algumas destas diferenças causa problemas? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Se não, passa para 37.</p> <p>40. Qual das diferenças acha que causa problemas? <input type="checkbox"/> Diferença de nível escolar <input type="checkbox"/> Diferença de renda <input type="checkbox"/> Diferença de etnia <input type="checkbox"/> diferença de filiação politica <input type="checkbox"/> Diferença entre homens e mulheres <input type="checkbox"/> Diferença entre gerações diferentes <input type="checkbox"/> diferença crenças religiosas</p>
--	--	---

<p>41. Estas diferenças já levaram a violência alguma vez? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não</p> <p>42. Na sua opinião, o bairro é geralmente pacífico ou violento? 1 Muito pacífico 2 Moderadamente pacífico 3 Nem pacífico nem violento 4 Moderadamente violento 5 Muito violento</p> <p>43. Houve alguma diferença nos últimos 12 meses? 1 Aumentou muito 2 Aumentou um pouco 3 Permaneceu mais ou menos o mesmo 4 Diminuiu um pouco 5 Diminuiu muito</p> <p>44. Em geral, como você sente em relação ao crime e à violência quando está sozinho em casa? 1 Muito seguro(a) 2 Moderadamente seguro(a) 3 Nem seguro(a) nem inseguro(a) 4 Moderadamente inseguro(a) 5 Muito inseguro(a)</p> <p>45. Como você se sente ao andar sozinho(a) na sua rua depois de escurecer? 1 Muito seguro(a) 2 Moderadamente seguro(a) 3 Nem seguro(a) nem inseguro(a) 4 Moderadamente inseguro(a) 5 Muito inseguro(a)</p> <p>46. Nos últimos 12 meses, você ou alguém do seu domicílio foi vítima de um crime violento, ou seja, atacado(a) ou assaltado(a)? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Se não, passa para 48.</p> <p>47. Quantas vezes? <input type="checkbox"/> Uma vez <input type="checkbox"/> Duas vezes <input type="checkbox"/> Mais de três vezes</p>	<p>48. No último mês quantas vezes você se encontrou com pessoas para socializar (comer, jogar, etc)? _____</p> <p>49. Comparando com os últimos 12 meses, <input type="checkbox"/> Melhorou <input type="checkbox"/> Não mudou <input type="checkbox"/> Piorou</p> <p>50. No último mês, quantas vezes as pessoas o visitaram na sua casa? <input type="checkbox"/> Uma vez <input type="checkbox"/> Duas vezes <input type="checkbox"/> Mais de três vezes _____</p> <p>51. As pessoas com quem você se encontrou ou visitou, eram na sua maioria: 1. sim 2. Não</p> <p><input type="checkbox"/> Mesmo grupo étnico/ raça/familiares <input type="checkbox"/> Situação económica diferente <input type="checkbox"/> Posição social diferente <input type="checkbox"/> Grupo religioso diferente</p>	<p>52. No último mês, quantas vezes você visitou as pessoas em suas casas? <input type="checkbox"/> Uma vez <input type="checkbox"/> Duas vezes <input type="checkbox"/> Mais de três vezes</p> <p>53. As pessoas que você visitou eram: 1 sim 2 Não</p> <p><input type="checkbox"/> Mesmo grupo étnico/ raça/familiares <input type="checkbox"/> Situação económica diferente <input type="checkbox"/> Posição social diferente <input type="checkbox"/> Grupo religioso diferente</p> <p>54. Quantas vezes nos últimos 12 meses você participou de alguma cerimónia familiar ou festival no bairro (casamento, falecimento, evento religioso, etc)? _____</p>
<p>SECCÃO 3 INFORMAÇÃO SOBRE RELAÇÃO ENTRE CAPITAL SOCIAL E TURISMO/AGRICULTURA</p>		

<p>55. Pratica actividades ligadas ao turismo ou agricultura? <input type="checkbox"/> Sim, agricultura <input type="checkbox"/> Sim, turismo <input type="checkbox"/> Tanto agricultura como turismo <input type="checkbox"/> Não</p> <p>Se Não, passa para 78</p> <p>56. Quais actividades ligadas a agricultura pratica? <input type="checkbox"/> Venda de produtos agrícolas <input type="checkbox"/> Possui machamba ou horta <input type="checkbox"/> Fornecimento de insumos agrícolas <input type="checkbox"/> Ganho-Ganho</p> <p>57. Quem o apoia na pratica da agricultura? <input type="checkbox"/> Sozinho <input type="checkbox"/> Familiares <input type="checkbox"/> Amigos/Vizinhos <input type="checkbox"/> Associações/ONG, etc</p> <p>58. Faz parte de alguma associação agrícola/recebe ajuda de extensionistas/algum grupo? <input type="checkbox"/> Sim Associação agricola <input type="checkbox"/> Sim Extensionista <input type="checkbox"/> Sim, algum grupo <input type="checkbox"/> Não</p> <p>59. Se sim, Indique-nos o nome da associação/grupo a que pertence. _____</p> <p>60. Há quanto tempo faz parte desta associação/recebe ajuda de extensionistas/grupo? ____anos</p> <p>61. Quais são os beneficios que sente por fazer parte da associação/extensionistas/grupo ? <input type="checkbox"/> Aumento da área de produção <input type="checkbox"/> Apoio para compra de insumos agrícolas <input type="checkbox"/> Palestras como melhorar a produção <input type="checkbox"/> Facilita a comercialização dos produtos agrícolas <input type="checkbox"/> Outros, mencionar _____</p> <p>62. Já pensou alguma vez em sair da associação? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Se Não, passe para 66</p>	<p>63. Pode mencionar alguns motivos que já o fizeram pensar em sair da associação/extensionista. <input type="checkbox"/> Não resolve os problemas que temos <input type="checkbox"/> Ajuda vem muito tarde <input type="checkbox"/> Não facilita a comercialização <input type="checkbox"/> Não ajuda na melhoria da produção</p> <p>64. Além do consumo, também comercializa os produtos agrícolas? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não, passa para 71.</p> <p>65. Se sim, onde comercializa? <input type="checkbox"/> Mercado próximo <input type="checkbox"/> Mercado central <input type="checkbox"/> Nas praias <input type="checkbox"/> Na estrada <input type="checkbox"/> Em casa <input type="checkbox"/> Na própria machamba</p> <p>66. Quais são os produtos que mais vendeu no ano passado? <input type="checkbox"/> Milho <input type="checkbox"/> Amendoim <input type="checkbox"/> hortícolas <input type="checkbox"/> Outros, especificar _____</p> <p>67. Comercializa para instâncias turísticas (hotéis, restaurantes, pensões, bar), turistas, etc? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não, diga-nos porquê _____</p> <p>68. Como entrou em contacto com o estabelecimento em que comercializa os produtos? <input type="checkbox"/> Familiares/Vizinhos <input type="checkbox"/> Grupos de amigos <input type="checkbox"/> Associações <input type="checkbox"/> Outros, especificar _____</p> <p>69. Quais são os produtos que mais vendeu? <input type="checkbox"/> Milho <input type="checkbox"/> Amendoim <input type="checkbox"/> hortícolas <input type="checkbox"/> Outros, especificar _____</p> <p>70. Que actividades ligadas o turismo pratica? <input type="checkbox"/> Fabrico de artesanato <input type="checkbox"/> Confeicção de alimentos <input type="checkbox"/> Venda de produtos de palha <input type="checkbox"/> Venda de lembranças turísticas</p>	<p><input type="checkbox"/> Outros, especifique _____</p> <p>71. Com quem trabalha nesta actividade? <input type="checkbox"/> Sozinho <input type="checkbox"/> Familiares <input type="checkbox"/> Amigos/Vizinhos <input type="checkbox"/> Associações/ONG, etc</p> <p>72. Onde vende/comercializa os produtos turísticos? <input type="checkbox"/> Mercado próximo <input type="checkbox"/> Mercado central <input type="checkbox"/> Nas praias <input type="checkbox"/> Na estrada <input type="checkbox"/> Nas estâncias turísticas <input type="checkbox"/> Em casa <input type="checkbox"/> Outro local, especifique _____</p> <p>73. Faz parte de alguma associação que facilita as actividades do turismo? <input type="checkbox"/> Sim, passe para 75 <input type="checkbox"/> Não</p> <p>74. Se Não, diga-nos porque: <input type="checkbox"/> Não tenho conhecimento <input type="checkbox"/> Não me inscrevi <input type="checkbox"/> Não acho importante <input type="checkbox"/> Outros, especifique _____</p> <p>75. Se sim,quais são os beneficios que sente? <input type="checkbox"/> Facilita a exposição dos nossos produtos <input type="checkbox"/> Ajuda-me a vender facilmente os meus produtos <input type="checkbox"/> Temos um local fixo onde nos encontram <input type="checkbox"/> Outros, mencionar</p> <p>76. Na sua opinião, acha que as coisas que tem hoje ou como produz e vende os produtos, seriam diferentes se fizesse ou não parte de uma associação? <input type="checkbox"/> Seriam piores se não fizesse parte da associação <input type="checkbox"/> Nada mudaria <input type="checkbox"/> Seriam melhores se não fizesse parte da associação</p> <p>77. Acha que fazer parte de um grupo ou associação para a agricultura/ turismo é importante? <input type="checkbox"/> Muito importante <input type="checkbox"/> Importante <input type="checkbox"/> Não muda nada <input type="checkbox"/> Pouco importante <input type="checkbox"/> Não é importante</p>
---	---	--

		<p>78. O que acha que se pode fazer para melhorar a agricultura e o turismo aqui no MI?</p> <hr/> <p>Questões adicionais. Se respondeu que pratica a agricultura, quem lhe fornece as sementes? Instrumentos de trabalho? Como leva o produto ao mercado? Como arranja local para vender? Se pratica turismo: Como adquire os materiais para vender ou realizar a actividade? Como comercializa?</p> <p><i>Fim do inquérito</i></p> <p><i>Muito obrigado pelo seu tempo e colaboração</i></p>
--	--	--

--	--	--

Análises estatísticas

Anexo 3

Ho= Pertencer a associação não é diferente quanto ao sexo, idade e nível de escolaridade

Ha= Existe diferença no que diz respeito a pertencer a associação para sexo, idade e nível de escolaridade.

Sig= 5%.

Explore

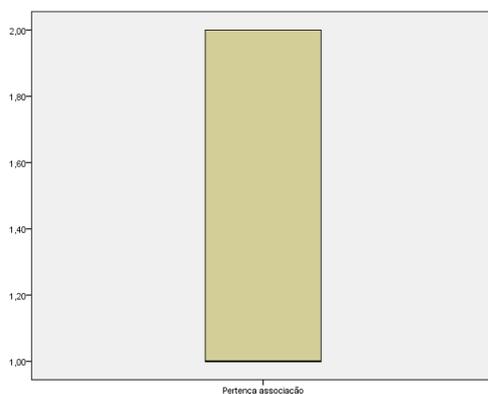
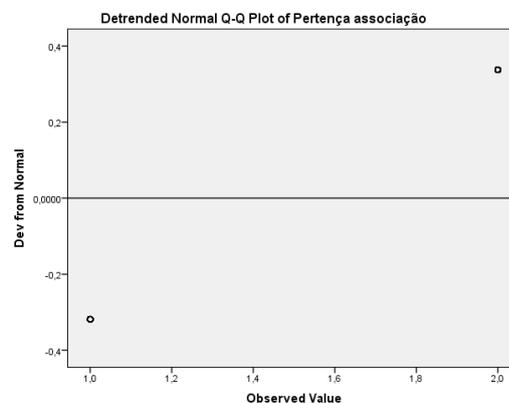
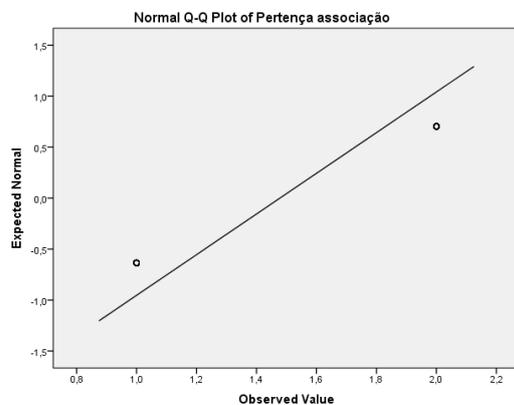
Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Pertença associação	159	97,5%	4	2,5%	163	100,0%

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Pertença associação	,352	159	,000	,636	159	,000

a. Lilliefors Significance Correction



Ranks

	Genero	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Pertença associação	Mulher	102	71,62	7305,00
	Homem	57	95,00	5415,00
	Total	159		

Test Statistics^a

	Pertença associação
Mann-Whitney U	2052,000
Wilcoxon W	7305,000
Z	-3,549
Asymp. Sig. (2-tailed)	,000

a. Grouping Variable: Genero

Ranks

	Nível escolar	N	Mean Rank
Pertença associação	Sem escolaridade	16	66,84
	Primario	92	82,61
	Secundario	43	77,13
	Superior	6	95,00
	Ensino tecnico	2	81,75
	Total	159	

Test Statistics^{a,b}

	Pertença associação
Chi-Square	3,219
df	4
Asymp. Sig.	,522

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Nivel escolar

Ranks			
	idade agrupadas	N	Mean Rank
Pertença associação	1,00	18	89,97
	2,00	13	72,19
	3,00	16	81,25
	4,00	21	79,38
	5,00	26	78,23
	6,00	13	72,19
	7,00	17	78,94
	8,00	11	91,95
	9,00	22	70,55
	Total		157

Test Statistics^{a,b}

	Pertença associação
Chi-Square	4,459
df	8
Asymp. Sig.	,814

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: idade agrupadas

Anexo 4

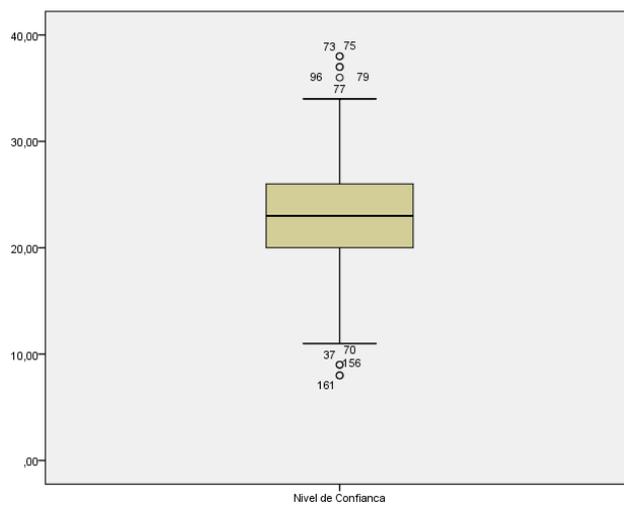
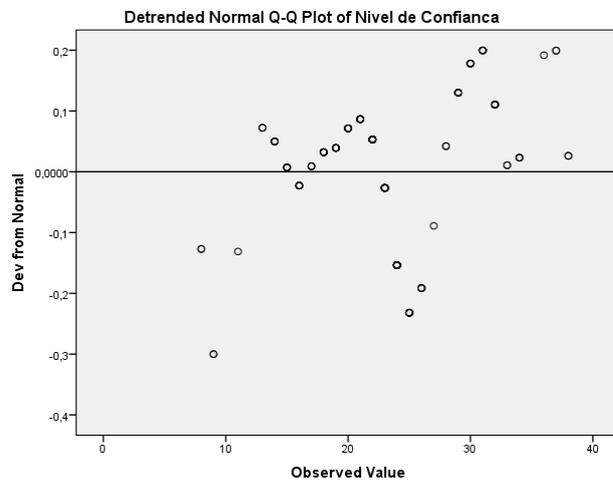
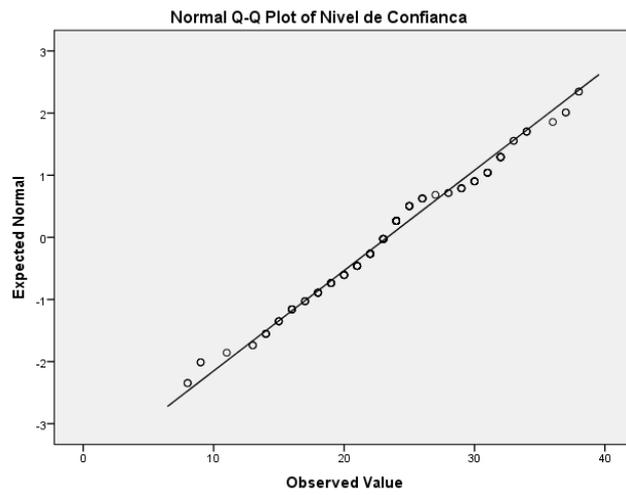
Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Nivel de Confianca	157	96,3%	6	3,7%	163	100,0%

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Nivel de Confianca	,125	157	,000	,980	157	,021

a. Lilliefors Significance Correction



Ranks

	Genero	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Nível de Confianca	Mulher	99	82,87	8204,00
	Homem	58	72,40	4199,00
	Total	157		

Test Statistics^a

	Nível de Confianca
Mann-Whitney U	2488,000
Wilcoxon W	4199,000
Z	-1,396
Asymp. Sig. (2-tailed)	,163

a. Grouping Variable: Genero

Ranks

	Nível escolar	N	Mean Rank
Nível de Confianca	Sem escolaridade	16	71,28
	Primario	89	78,53
	Secundario	43	81,16
	Superior	7	81,64
	Ensino tecnico	2	106,00
	Total	157	

Test Statistics^{a,b}

	Nível de Confianca
Chi-Square	1,303
df	4
Asymp. Sig.	,861

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Nível escolar

ANOVA

Nível de Confianca

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	50,811	4	12,703	,326	,860
Within Groups	5930,896	152	39,019		
Total	5981,707	156			

Ranks

	idade agrupadas	N	Mean Rank
Nível de Confiança	1,00	17	60,71
	2,00	13	79,85
	3,00	16	104,91
	4,00	20	62,33
	5,00	25	75,42
	6,00	14	89,89
	7,00	18	81,75
	8,00	11	59,45
	9,00	22	90,07
		Total	156

Test Statistics^{a,b}

	Nível de Confiança
Chi-Square	15,250
df	8
Asymp. Sig.	,054

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: idade agrupadas

ANOVA

Nível de Confiança

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	611,713	8	76,464	2,093	,040
Within Groups	5369,896	147	36,530		
Total	5981,609	155			

Anexo 5

Ranks

	Genero	N	Mean Rank	Sum of Ranks
	Mulher	103	87,40	9002,50

Participacao	Homem	59	71,19	4200,50
actividade	Total	162		

Test Statistics^a

	Participacao actividade
Mann-Whitney U	2430,500
Wilcoxon W	4200,500
Z	-2,466
Asymp. Sig. (2-tailed)	,014

a. Grouping Variable: Genero

Ranks

	idade agrupadas	N	Mean Rank
Participacao actividade	1,00	18	87,50
	2,00	14	91,29
	3,00	16	94,13
	4,00	21	76,14
	5,00	26	83,42
	6,00	13	77,31
	7,00	18	65,42
	8,00	11	70,64
	9,00	22	74,25
	Total	159	

Test Statistics^{a,b}

	Participacao actividade
Chi-Square	7,849
df	8
Asymp. Sig.	,448

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: idade
agrupadas

Ranks

	Nível escolar	N	Mean Rank
Participacao actividade	Sem escolaridade	16	96,25
	Primario	93	78,18
	Secundario	44	79,68
	Superior	7	93,36
	Ensino tecnico	2	116,50
	Total	162	

Test Statistics^{a,b}

	Participacao actividade
Chi-Square	4,992
df	4
Asymp. Sig.	,288

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Nivel
escolar

Anexo 6

Ranks

	Genero	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Nivel de segurança	Mulher	103	82,02	8448,00
	Homem	59	80,59	4755,00
	Total	162		

Test Statistics^a

	Nivel de segurança
Mann-Whitney U	2985,000
Wilcoxon W	4755,000
Z	-,191
Asymp. Sig. (2- tailed)	,849

a. Grouping Variable: Genero

	Nivel escolar	N	Mean Rank
Nivel de segurança	Sem escolaridade	16	80,53
	Primario	93	83,72
	Secundario	44	78,52
	Superior	7	66,86
	Ensino tecnico	2	102,75
	Total	162	

	Nivel de segurança
Chi-Square	1,556
df	4
Asymp. Sig.	,817

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: Nivel escolar

	idade agrupadas	N	Mean Rank
Nivel de segurança	1,00	18	73,36
	2,00	14	81,29
	3,00	16	61,31
	4,00	21	92,64
	5,00	26	86,40
	6,00	13	73,27
	7,00	18	86,75
	8,00	11	86,36
	9,00	22	73,84
	Total	159	

Test Statistics^{a,b}

	Nível de segurança
Chi-Square	6,671
df	8
Asymp. Sig.	,572

a. Kruskal Wallis Test

b. Grouping Variable: idade agrupadas

Anexo 7

Tabela anexo 1. Média de anos na associação agrícola.

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Tempo_pert~s	10	4.1	3.034981	1	10

Tabela anexo 2. Benefícios por fazer parte da associação.

Beneficios_ass	Freq.	Percent	Cum.
	111	90.98	90.98
Apoio_Para_compra_de_insumos_agricola	5	4.10	95.08
Aumento_da_area_de_producao	4	3.28	98.36
Facilita_comercializacao	1	0.82	99.18
Palestras_como_melhorar_a_producao	1	0.82	100.00
Total	122	100.00	

Tabela anexo 3.

Comercializa_produ	Freq.	Percent	Cum.
	57	34.97	34.97
Nao	66	40.49	75.46
Não	1	0.61	76.07
Sim	35	21.47	97.55
não	3	1.84	99.39
sim	1	0.61	100.00
Total	163	100.00	

Local_comercializa	Freq.	Percent	Cum.
	97	72.93	72.93
Em_casa	6	4.51	77.44
Em_casa Na_propria_machamba	3	2.26	79.70
Horticolas Outros	1	0.75	80.45
Mercado_central	2	1.50	81.95
Mercado_proximo	4	3.01	84.96
Mercado_proximo Em_casa Na_propria_ma..	3	2.26	87.22
Mercado_proximo Mercado_central Na_pr..	1	0.75	87.97
Mercado_proximo Na_estrada	1	0.75	88.72
Mercado_proximo Na_estrada Em_casa Na..	1	0.75	89.47
Mercado_proximo Na_propria_machamba	5	3.76	93.23
Na_propria_machamba	9	6.77	100.00
Total	133	100.00	

. tab Produtos_mais_vendeu

Produtos_mais_vendeu	Freq.	Percent	Cum.
	99	60.74	60.74
Amendoim	4	2.45	63.19
Amendoim Horticolas	1	0.61	63.80
Horticolas	18	11.04	74.85
Horticolas Outros	5	3.07	77.91
Milho	2	1.23	79.14
Milho Amendoim	1	0.61	79.75
Milho Amendoim Outros	3	1.84	81.60
Outros	30	18.40	100.00
Total	163	100.00	

Anexo 8

Case Processing Summary

Unweighted Cases ^a	N	Percent
Included in Analysis	157	96,3
Selected Cases Missing Cases	6	3,7
Total	163	100,0
Unselected Cases	0	,0
Total	163	100,0

a. If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

Dependent Variable

Encoding

Original Value	Internal Value
Sim	0
Nao	1

Categorical Variables Codings

	Frequency	Parameter coding	
		(1)	(2)
0	48	1,000	,000
Bairro 1	65	,000	1,000
2	44	,000	,000
Genero Mulher	100	1,000	
Homem	57	,000	

Classification Table^{a,b}

	Observed	Predicted			
		Pertença associação		Percentage Correct	
		Sim	Nao		
Step 0	Pertença associação	Sim	83	0	100,0
		Nao	74	0	,0
	Overall Percentage				52,9

a. Constant is included in the model.

b. The cut value is ,500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0 Constant	-,115	,160	,515	1	,473	,892

Variables not in the Equation

		Score	df	Sig.
Step 0	Genero_Dummy(1)	13,702	1	,000
	Escolaridade_Dummy	,654	1	,419
	Bairro_Dummy	9,249	2	,010
	Bairro_Dummy(1)	2,575	1	,109
	Bairro_Dummy(2)	9,237	1	,002
	Idade	1,788	1	,181
	Overall Statistics	26,670	5	,000

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step		28,528	5	,000
Step 1	Block	28,528	5	,000
	Model	28,528	5	,000

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	188,604 ^a	,166	,222

a. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than ,001.

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	5,149	8	,742

Contingency Table for Hosmer and Lemeshow Test

		Pertença associação = Sim		Pertença associação = Nao		Total
		Observed	Expected	Observed	Expected	
Step 1	1	12	13,098	4	2,902	16
	2	11	12,194	5	3,806	16

3	12	11,372	4	4,628	16
4	11	10,446	5	5,554	16
5	9	8,500	6	6,500	15
6	8	7,924	8	8,076	16
7	8	7,044	8	8,956	16
8	6	5,994	10	10,006	16
9	6	4,219	10	11,781	16
10	0	2,209	14	11,791	14

Classification Table^a

	Observed	Predicted		
		Pertença associação		Percentage Correct
		Sim	Nao	
Step 1	Sim	58	25	69,9
	Nao	28	46	62,2
Overall Percentage				66,2

a. The cut value is ,500

Variables in the Equation

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Genero_Dummy(1)	-1,683	,428	15,434	1	,000	,186
Escolaridade_Dummy	-,140	,276	,257	1	,612	,869
Bairro_Dummy			6,739	2	,034	
Step 1 ^a Bairro_Dummy(1)	-,082	,476	,029	1	,864	,922
Bairro_Dummy(2)	,911	,451	4,085	1	,043	2,488
Idade	-,030	,014	4,248	1	,039	,971
Constant	2,042	1,111	3,382	1	,066	7,708

a. Variable(s) entered on step 1: Genero_Dummy, Escolaridade_Dummy, Bairro_Dummy, Idade.