

MINISTÉRIO DE AGRICULTURA E DESENVOLVIMENTO RURAL

Direcção de Economia

Relatórios de Pesquisa

**Sector Familiar Agrícola, Mercado de Trabalho Rural e Alívio da
Pobreza Rural em Áreas com Abundância de Terras em África:
Evidência de Moçambique**

Por

David L. Tschirley
Rui Benfica

Relatório de Pesquisa No. 41P
Março de 2001

República de Moçambique

DIRECÇÃO DE ECONOMIA

Relatórios de Pesquisa

A Direcção de Economia do Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural apóia a publicação de duas séries de relatórios dos resultados de investigações na área de segurança alimentar. As publicações da série *Flash* são relativamente breves (3-4 páginas) e muito focalizadas, visando fornecer resultados preliminares de uma forma rápida e muito compreensível para maximizar a sua utilidade. As publicações da série de *Relatórios de Pesquisa* visam proporcionar análises mais longas e profundas sobre questões de segurança alimentar. A preparação e divulgação dos *Flash* e dos *Relatórios de Pesquisa* e suas discussões com aqueles que elaboram e executam programas e políticas em Moçambique, podem constituir um passo importante para análise e planificação das actividades das várias Direcções Nacionais.

Todos os comentários e sugestões referentes a matéria em questão são relevantes para identificar questões adicionais a serem consideradas em análises e redacção posteriores e no delineamento de outras actividades de pesquisa. Deste modo recomenda-se que os utentes das publicações sejam encorajados a submeterem os seus comentários e informarem a respeito das suas necessidades em termos de questões e tipos de análises que julgam ser do seu interesse profissional e das instituições a que estão afectos.

Carlos Mucavele
Director Nacional
Direcção de Economia
Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural

AGRADECIMENTOS

A Direcção de Economia, em coordenação com o Departamento de Economia Agrária da Universidade Estatal de Michigan, vem desenvolvendo pesquisas na área de Segurança Alimentar.

Gostaríamos de agradecer ao Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural da República de Moçambique e a Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID) em Moçambique, pelo apoio financeiro e pelo apoio substancial no desenvolvimento de pesquisas na área da Segurança Alimentar em Moçambique. Os nossos agradecimentos são extensivos ao "Bureau for Africa" e ao "Bureau for Global Programs" da AID/Washington pelo apoio prestado, possibilitando assim a participação de investigadores da Universidade nesta pesquisa e a realização de trabalhos de campo em Moçambique.

Duncan Boughton
Coordenador da MSU no País
Departamento de Economia Agrária
Universidade Estatal de Michigan

EQUIPA DE PESQUISA DO MADER/MSU

Carlos Mucavele, Director Nacional de Economia
Ana Maria Menezes, Especialista em Meio Ambiente, MADER
Danilo Carimo Abdula, Coordenador do SIMA
Simão C. Nhane, Técnico e Assistente Senior ao Coordenador do SIMA
Francisco Morais, Formador de Inquiridores do SIMA
Abel Custódio Frechaut, Assistente Junior ao Coordenador do SIMA
Olivia Govene, Analista de Políticas Agrárias em Treinamento, MADER
Liria Sambo, Analista de Políticas Agrárias em Treinamento, MADER
Guilhermina Rafael, Analista de Políticas Agrárias em Treinamento, MADER
Jaquelino Anselmo Massingue, Analista de Políticas Agrárias em Treinamento, MADER
Arlindo Rodrigues Miguel, Analista de Políticas Agrárias em Treinamento, MADER
Raúl Óscar R. Pitoro, Analista de Políticas Agrárias em Treinamento, MADER
Pedro Arlindo, Pesquisador Adjunto
Anabela Mabote, Pesquisadora Adjunta Ohio State University Graduate Assistant
Rui Benfica, MSU Graduate Research Assistant
Ana Paula Manuel dos Santos, Pesquisadora Adjunta
Higino de Marrule, Pesquisador Adjunto
Paulo Mole, Pesquisador Adjunto
Duncan Boughton, Coordenador da MSU no País
Jan Low, Coordenadora da Formação de Políticas no País
Julie Howard, Analista da MSU
Cynthia Donovan, Analista da MSU
David L. Tschirley, Analista da MSU
Michael T. Weber, Analista da MSU

CONTEÚDOS

SUMÁRIO	vi
I. INTRODUÇÃO	1
II. MERCADO DE TRABALHO RURAL E DESIGUALDADE DE RENDIMENTOS	4
Quem vende mão-de-obra no mercado de trabalho rural?	5
Tipos e características de trabalho fora da machamba própria	6
Rendimento do trabalho e rendimento total e riqueza do agregado familiar	8
III. LIGAÇÕES AGRÍCOLAS/ NÃO-AGRÍCOLAS E OS FACTORES DETERMINANTES DOS RENDIMENTOS DO MERCADO DE TRABALHO	12
Determinantes ao nível da zona	12
Produtividade e rentabilidade da agricultura.....	12
Densidades de infra-estruturas e de população	14
Determinantes ao nível do agregado familiar	14
IV. A ESTRUTURA DA POSSE DA TERRA NAS ZONAS RURAIS DE MOÇAMBIQUE: QUEM FICARIA DE FORA SE NOS FOCALIZASSEMOS APENAS EM PRODUTORES COM MAIS DE 10 HA?	16
V. CONCLUSÕES E IMPLICAÇÕES DE POLÍTICA	17
APÊNDICE A	21
REFERÊNCIAS	22
RELATÓRIOS DE PESQUISA DA DE	25

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Indicadores Seleccionados por Categoria de Participação no Mercado de Trabalho Rural no Centro e Norte de Moçambique, 1998	6
Tabela 2. Indicadores Seleccionados por Tipo e Localização do Trabalho Fora da Machamba Própria no Centro e Norte de Moçambique, 1998.....	7
Tabela 3. Indicadores de Seleccionados de Rendimentos do Mercado de Trabalho por Genero do Chefe do Agregado Familiar e Tercis de Rendimento per capita, 1998	9
Tabela 4. Indicadores de Rendimento e Riqueza das Famílias Rurais no Centro e Norte de Moçambique, por Tipo de Trabalho Remunerado, 1998	11
Tabela 5. Estrutura da Posse de Terra em Moçambique	16

Sector Familiar Agrícola, Mercado de Trabalho Rural e Alívio da Pobreza Rural em Áreas com Abundância de Terras em África: Evidência de Moçambique

David L. Tschirley e Rui Benfica

SUMÁRIO

Este documento desafia as conclusões de relatórios anteriores sobre o papel do sector familiar agrícola, da agricultura comercial e da venda de mão-de-obra no alívio da pobreza rural em Moçambique. Fizémos a revisão da literatura sobre a África Sub-Sahariana (ASS) e utilizámos dados recolhidos recentemente ao nível dos agregados familiares, para colocar Moçambique no contexto desta literatura. Os resultados mostram que, tal como no resto da ASS, os rendimentos da venda de mão-de-obra concentram-se entre os produtores rurais mais prósperos do sector familiar; estes rendimentos, em vez de diminuírem, aumentam a desigualdade de rendimentos totais. Os resultados também sugerem que o mesmo grupo de agregados familiares, que é substancialmente mais próspero que outros, tende a ganhar e a manter maior acesso aos tipos de trabalho mais remunerativos do mercado de trabalho rural. Os determinantes chave para ascender a esses tipos de trabalho mais remunerativos são o nível de educação e a riqueza familiar previamente acumulada. O rendimento da venda de mão-de-obra desempenha um papel chave em retirar da pobreza relativa os agregados familiares liderados por mulheres, mas somente um em cada cinco destes agregados familiares obtém rendimentos provenientes desta fonte. Destacamos que a questão do desenvolvimento rural em Moçambique, tal como no resto da ASS, não deve ser enquadrada por uma escolha artificial entre a promoção das oportunidades de venda de mão de obra, *ou* agricultura comercial, *ou* pequenos agricultores. A questão é que uma combinação de abordagens é necessária para desenvolver uma economia rural diversificada, com rendimentos totais crescentes, melhorando a segurança alimentar e fazendo reduções rápidas nos níveis de pobreza. Sugerimos que a agricultura comercial e o aumento das oportunidades no mercado de trabalho rural são componentes importantes nesta estratégia, mas que esta estratégia vai falhar se não se registarem aumentos substanciais e sustentáveis na produtividade e na rentabilidade da agricultura do sector familiar.

I. INTRODUÇÃO

A questão da pobreza no terceiro mundo continua a despertar a atenção do mundo ocidental. O alívio a pobreza é actualmente uma das questões prioritárias de grande parte das organizações doadoras bilaterais e multilaterais. O *Country Strategy Paper* do Banco Mundial foi substituído pelo *Poverty Reduction Strategy Paper*, e o muito antecipado e debatido World Development Report 2000/1 enfatiza a questão do ataque a pobreza. A controversia a volta desse relatório e o próprio draft sugerem que existe pouco consenso no seio do Banco sobre que estratégias adoptar no combate a pobreza.¹ Ao mesmo tempo, grupos cada vez mais vocais e influentes tem criticado duramente o Banco e outras “Instituições de Bretton Woods” (especialmente o Fundo Monetário Internacional e a Organização Mundial do Comércio) de estarem a perpetuar em vez de reduzir a pobreza. Embora essa controversia não seja surpreendente, dada a dimensão do tema e a carga histórica e política que envolve, subestima as dificuldades que enfrentam governos e a sociedade civil em países em desenvolvimento no seu esforço por desenvolver estratégias coerentes de alívio a pobreza.

Dada a grande contribuição do sector agrícola nas economias de quase todos os países em desenvolvimento não-exportadores de petróleo, uma decisão chave que esses países e os seus doadores encaram é quanto priorizar o sector agrícola no contexto global. Para além dessa decisão sectorial, os países devem decidir sobre como priorizar dentro do próprio sector agrícola entre agricultores de pequena, média e grande escala, e a agro-indústria. Apesar de os economistas agrários terem enfatizado nas últimas quatro décadas sobre a necessidade de investir na agricultura no processo de *transformação estrutural* das economias e por implicação, para a redução da pobreza (Johnston and Mellor, 1961; Nicholls, 1964; Johnston, 1970; Timmer, 1988), não tem sido fácil convencer governos e doadores. A porção dos fluxos de ajuda bilateral dos países da OCDE destinados a agricultura caiu de 13.2% em 1987 para 7.3% em 1998, prosseguindo uma tendência secular iniciada anteriormente (Kruger, et al., 1989, p.100; OCDE, 2000). Muitos governos de países em desenvolvimento, face a crescente demanda de vários sectores da economia e muitas vezes influenciados pela ideia de que a agricultura é um sector passivo do qual recursos devem ser extraídos², decidem investir mais fortemente na indústria e em infra-estruturas físicas e sociais do que na agricultura. Mesmo quando se reconhece a necessidade de investir na agricultura, as dificuldades de investir seriamente na agricultura familiar – isolamento, fraca organização, baixos níveis de educação – são desanimadoras e normalmente levam a que se focalize na agricultura de média-escala e na agro-indústria mais do que no sector familiar. Esta tendência é reforçada pela crença generalizada de que a forma de tirar as famílias rurais da pobreza é através de actividades não-agrícolas, incluindo trabalho migratório, e não através da promoção da própria agricultura de pequena escala (ver Reardon, et al. 1999, Haggblade, et al. 1989, e de Janvry et al., 2000, para uma melhor perspectiva sobre esta questão).

¹ Ravi Kanbur, o antigo autor principal do relatório, resignou em Junho no meio de uma grande controversia sobre os temas que estavam sendo enfatizados no relatório. No Draft de Consulta do relatório, capítulos chave como o Capítulo 2 (As Causas da Pobreza e Conceptual para Accao) e Capítulo 7 (Building Up Assets) nunca usam a palavra pequeno produtor (“smallholder” ou “small farmer”), enquanto outro capítulo (Capítulo 8, Fazer os Mercados Funcionarem para os Pobres) discute a agricultura familiar em grande detalhe.

² Esta ideia foi inicialmente introduzida por economistas de desenvolvimento (Lewis, 1954; Prebisch, 1959; Hirschman, 1958) e continua a influenciar decisões em muitos Ministerios das Financas em países do terceiro mundo.

Moçambique é um país que tem tentado investir seriamente na agricultura e no sector familiar. Desde o fim da guerra civil de 15 anos em 1992 e das primeiras eleições democráticas em 1994, o país transformou a sua estratégia de desenvolvimento económico. Em 1987, depois de mais de uma década de tentativas de implementação de modelos de desenvolvimento baseados numa economia centralmente planificada, iniciou-se um processo de liberalização da economia seguindo as recomendações de estabilização e ajustamento estrutural do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Mundial (BM). O ritmo desse processo de liberalização consolidou-se com o fim da guerra em 1992 e com as eleições de 1994. No sector agrícola, foram já eliminados todos os preços fixos, eliminado o apoio estatal ao Instituto de Cereais, e foram eliminadas as restrições ao comércio externo para a maioria dos produtos agrícolas.³ O desempenho dos indicadores macroeconómicos do país durante o período de liberalização tem sido excepcional, com uma taxa de inflação baixa e estável, taxas de juro decrescentes, e uma das taxas de crescimento económico mais altas do continente. Note-se que este crescimento parte de uma base muito baixa⁴ e ocorreu durante o primeiro período de paz em 15 anos, o que torna difícil determinar a relação entre o crescimento e as novas políticas que o país adoptou.

O abandono do modelo de desenvolvimento socialista incluiu o desmantelamento de machambas estatais de grande escala, e uma ênfase renovada no desenvolvimento do sector familiar.⁵ Os investimentos governamentais e dos doadores vão quase inteiramente para a melhoria de serviços a este sector, e muitos investimentos privados de grande escala tem sido aprovados na base da sua interação directa com os pequenos produtores, normalmente através de contratos para a produção de culturas de rendimento. Esquemas no sector algodoeiro nas províncias de Cabo Delgado, Nampula e Zambézia são os mais conhecidos mas não são os únicos exemplos de capital privado alocado com efeitos directos sobre os pequenos produtores.

Esta ênfase na agricultura familiar não é universalmente apoiada, nem mesmo dentro do próprio governo. Cramer e Pontara (1998) criticam duramente o que consideram ser uma ênfase excessiva sobre os agricultores familiares, tanto na literatura académica sobre Moçambique como na estratégia de desenvolvimento e alívio da pobreza rural no país. Esses autores sugerem que essa estratégia deveria focalizar-se na ‘expansão do sector privado agrícola ... incluindo talvez aqueles agricultores com áreas de 10 ha ou mais... e grandes empresas comerciais de alto perfil...’ (*ibid*, p. 138). O’Laughlin (1996) critica uma excessiva atenção por analistas na posse de terra entre os pequenos agricultores e sugere que o rendimento não-agrícola é crucial mas é uma componente subvalorizada na sobrevivência rural. CP também enfatizam o papel chave que acham que as remunerações do mercado de trabalho e da migração rural-rural jogam nas estratégias de rendimentos dos agregados mais pobres (especialmente aqueles ‘liderados por mulheres’) em áreas rurais, e sugerem que a crescimento nessas oportunidades for a da machamba própria serão os principais determinantes da taxa de crescimento dos rendimentos e da redução da pobreza rural. Existe também uma tendência crescente em alguns sectores governamentais de se ver a agricultura comercial como a forma de ‘modernizar’ as áreas rurais; o grande número de concessões de terras e convites

³ O algodão continua a ter preços fixos ao produtor, e a castanha de caju é a principal exceção na liberalização do comércio externo.

⁴ No início dos anos 90, Moçambique foi listado pelo Banco Mundial como o país mais pobre do mundo.

⁵ Ver O’Laughlin (1996) para uma visão crítica do sistema Socialista, enfatizando a incapacidade desse modelo de investir na agricultura familiar (“produção camponesa”). Ver também O’Laughlin (1995). Pitcher (1998) argumenta que as mudanças sucessivas de um regime colonial para socialista, e depois para capitalista ‘perturbou’ sem transformar as vidas e o modo de vida dos camponeses, o que sugere que ‘muitas das características notáveis das relações persistiram’ apesar dessas mudanças.

formulados por líderes políticos e agricultores comerciais da África do Sul e Zimbábue para se estabelecerem em Moçambique são um exemplo dessa tendência.⁶

O debate sobre a combinação apropriada de investimentos para estimular o crescimento dos rendimentos e reduzir a pobreza rural não é recente⁷, e CP e O’Laughlin levantam questões importantes sobre a ênfase relativa nas estratégias de desenvolvimento de Moçambique. Eles estão certos em referir que a pesquisa não tem dado atenção e ênfase suficientes sobre o papel do mercado de trabalho rural nas estratégias de rendimento rurais; não temos conhecimento de nenhum estudo que se tenha focalizado explicitamente nessa questão. De facto, a falta de dados empíricos no próprio estudo de CP, e o facto de tanto CP como O’Laughlin focalizarem-se apenas na zona pouco populada e de baixo potencial no sul do país, sugerem que os mercados rurais de trabalho precisam de ser objecto de uma maior análise se se pretende fazer recomendações de política razoáveis. O criticismo de CP sobre o que é provavelmente o princípio central da estratégia de desenvolvimento de Moçambique – de que o desenvolvimento rural e o alívio a pobreza em Moçambique require um sector familiar agrícola muito mais produtivo – também necessita de uma resposta balanceada de qualquer pessoa interessada no futuro de Moçambique. A abundância de dados ao nível dos agregados familiares rurais em Moçambique significa que essa resposta pode, e deve de facto, ser baseada num conhecimento empírico sólido da economia rural.

O nosso ponto de vista é que a avaliação empírica de CP, e a sua recomendação de se focalizar os esforços de desenvolvimento na agricultura comercial e produtores com mais de 10 ha de terra de modo a aumentar as oportunidades das famílias no mercado de trabalho rural, são profundamente inapropriados. Especificamente, nos parece que o seu argumento ignora pelo menos tres factos chave. Primeiro, constatações de estudos empíricos em muitas áreas rurais de África (incluindo Moçambique) mostram que as famílias mais pobres tem normalmente menos acesso a oportunidades do mercado de trabalho com alta remuneração, de modo que esses rendimentos fora da machamba própria tendem a aumentar as desigualdades de rendimentos. Ademais, as condições que criam esta relação levam tempo a mudar. Segundo, quase toda a literatura empírica sobre o desenvolvimento em África reconhece as fortes ligações entre o crescimento agrícola e não-agrícola nas zonas rurais de África e a dificuldade de incentivar o crescimento não-agrícola sem uma agricultura dinamica. Finalmente, uma grande proporção da população de Moçambique ficaria excluída de uma estratégia de desenvolvimento rural que se centrasse somente nos agregados familiares com mais de 10 ha, como sugerem CP.

As três próximas tres secções deste relatório examinam cada uma destas questões. A Secção II reve a literatura empírica sobre a relação, ao nível do agregado familiar, entre o rendimento fora da machamba e o rendimento total, e utiliza dados de Moçambique para mostrar como este se enquadra nas constatações verificadas na literatura. A Secção III faz o mesmo para a questão das ligações de crescimento agrícola versus não-agrícola. Finalmente, a Secção IV

⁶ Pitcher (1998) mostra claramente como o governo tem ‘múltiplas, contraditórias, e conflictuosas posições de política “oficial” sobre o que fazer com o sector campesino’.

⁷ Ver Mellor (2000) para uma revisão geral de abordagens do ‘crescimento pro-pobres’. Ver também De Janvry, et al. (2000) para um tratamento geral da combinação apropriada de abordagens ‘directas’ vs ‘indirectas’ para reduzir a pobreza rural. Em Moçambique, Pitcher (1998) argumenta que o acesso a terra como activo produtivo e fundamental para o bem estar das famílias rurais, mas reconhece também que essas famílias ‘construíram uma estratégia diversificada e complexa de geração de rendimentos, desde a produção de culturas alimentares e de rendimento, até actividades de produção artesanal e mesmo venda de mão-de-obra no mercado de trabalho’ (p. 139).

apresenta informação sobre a distribuição da posse de terra em Moçambique, para mostrar qual a proporção da população rural que ficaria excluída de uma estratégia de desenvolvimento agrícola, que se concentre nos agregados familiares com mais de 10 ha. O documento termina com sugestões que, esperamos, proporcionam um conjunto de directrizes, mais equilibradas e empíricamente válidas, para avaliar as estratégias de desenvolvimento rural e de alívio da pobreza em Moçambique.

Os dados para a análise provêm de um inquérito a 960 agregados familiares rurais, realizado pela Universidade do Estado de Michigan (MSU) em colaboração com ONGs a trabalharem nas províncias de Nampula, Zambézia, Sofala e Manica. O instrumento de inquérito incluiu informação sobre a demografia dos agregados familiares, todas as suas actividades económicas (o que permitiu o cálculo do rendimento familiar total e de todas as suas componentes), participação no mercado, incluindo compras e vendas, e a posse de bens produtivos e não produtivos pelos agregados familiares. A amostragem foi concebida para ser representativa das províncias de Nampula e Zambézia na totalidade, bem como do norte das províncias de Sofala e Manica. Assim, os resultados devem ser considerados representativos das regiões centro e norte do país, mas *não* da região sul, que tem características agro-ecológicas e sócio-económicas muito diferentes. Ver Tschirley et al. 1999 para mais detalhe sobre a metodologia do inquérito.

II. MERCADO DE TRABALHO RURAL E DESIGUALDADE DE RENDIMENTOS

Será que se pode confiar na venda de mão-de-obra para ajudar a sair da pobreza os segmentos mais pobres da sociedade rural moçambicana? Em duas avaliações de pesquisas realizadas em 18 países da ASS, Reardon (1997) e Reardon et al. (1999) concluem que existem evidências de uma forte relação positiva entre o rendimento total dos agregados familiares e o nível e a proporção do rendimento obtido fora da machamba familiar. As referidas avaliações concluem que os agregados familiares mais prósperos na ASS geralmente têm melhor acesso a rendimentos obtidos fora da machamba e que, portanto, estes ganhos aumentam a desigualdade de rendimentos, em vez de a reduzirem. Esta verificação contrasta com a América Latina, onde é mais comum uma relação negativa - os agregados familiares pobres tendem a apoiar-se mais no mercado de trabalho, do que os agregados mais prósperos - e com a Ásia, onde a evidência é mista.

Constatações de estudos anteriores em Moçambique, são consistentes com as do resto da ASS. Num inquérito a 343 agregados familiares em tres distritos da província de Nampula em 1991, Tschirley e Weber (1994) verificaram que tanto o valor absoluto como a proporção de rendimento obtido com o trabalho fora da machamba aumentavam com o rendimento total dos agregados familiares, nos três distritos. Dados obtidos de um estudo de 1994/95 a mais de 500 agregados familiares em zonas de produção intensiva de algodão nas províncias de Nampula e Cabo Delgado, mostram que os ganhos obtidos pelos agregados familiares mais prósperos com trabalho fora da machamba eram mais do que o dobro dos ganhos dos agregados familiares menos prósperos, embora a proporção de rendimento fosse algo mais elevada para os agregados familiares menos prósperos.⁸ Este resultado foi verificado, apesar de os agregados familiares mais properos terem três vezes mais probabilidade de produzir algodão, uma cultura que compete directamente com as oportunidades de trabalho fora da machamba, devido à enorme mão de obra que requer. Apesar disto e do facto de os agregados familiares de

⁸ Resultados calculados pelos autores; ver Strasberg (1997) para mais detalhes sobre o inquerito e outras análises.

rendimentos mais altos terem ligeiramente menos membros adultos, estes agregados familiares ganharam mais dinheiro com a venda de mão-de-obra do que os seus vizinhos com rendimentos mais baixos.

Neste documento, fazemos uma actualização da posição de Moçambique neste debate, apresentando informação empírica de 1998, sobre três assuntos chave: 1) quem se envolve na venda de mão-de-obra rural e em que medida é que estes agregados familiares são diferentes daqueles que não obtêm este tipo de rendimento?, 2) que tipos de trabalho fora da machamba são mais comuns e quais as características de cada tipo? e 3) qual é a relação entre o rendimento obtido, a venda de mão-de-obra e o rendimento e riqueza total dos agregados familiares? Os resultados sugerem que os agregados familiares com rendimentos provenientes da venda de mão-de-obra são mais prósperos que os agregados familiares sem este tipo de rendimento, e que os mesmos agregados familiares tendem repetidamente a obter acesso a faixa mais remunerativa no mercado de trabalho. Estes padrões empíricos sugerem que vai ser muito difícil utilizar os mercados de trabalho rurais como um instrumento de política para o alívio a pobreza.

Quem vende mão-de-obra no mercado de trabalho rural?

Aproximadamente um quarto das famílias inquiridas em 1998 tinham pelo menos um membro gerando rendimento com a venda de mão-de-obra (Tabela 1). Agregados familiares com este tipo de rendimento tendem a ter mais membros, tem uma menor probabilidade de ser liderados por mulheres, e geralmente tem um nível de educação mais elevado do que aqueles agregados que não vendem mão-de-obra.

Agregados familiares com venda de mão-de-obra possuíam e cultivavam uma quantidade de terra similar aos agregados sem venda de mão-de-obra, mas produzem um valor superior de alimentos e são cerca de 50% mais propensos a produzir culturas de rendimentos (embora o valor dessa produção seja menor, em média, do que aquele produzido por famílias que não vendem mão-de-obra).⁹ Esses agregados são também mais propensos a envolver-se em actividades por conta própria (micro-empresas rurais), apesar de, tal como no caso das culturas de rendimento, os rendimentos nessas actividades são inferiores aos rendimentos auferidos nessas actividades por famílias que não vendem mão-de-obra. No geral, famílias envolvidas na venda de mão-de-obra tem rendimentos totais per capita 55% mais elevados do que famílias sem esse tipo de rendimento.

Estes resultados sugerem que os agregados familiares com rendimentos provenientes da venda de mão-de-obra são mais prósperos do que aqueles sem este tipo de rendimento, mas não está claro se esta diferença é específica do ano em que se recolheram os dados (os agregados familiares com rendimentos fora da machamba própria tiveram rendimentos mais altos, *porque conseguiram ganhar estes rendimentos*), ou se se deve a influencia de factores de longo prazo. Esta é uma questão chave a que retornaremos mais à frente nesta secção.

⁹ A distinção entre culturas alimentares e culturas de rendimento e de certo modo arbitraria. Neste documento, classificamos como culturas alimentares 8 culturas básicas, nomeadamente: milho, mexoeira, mapira, mandioca, arroz, amendoim, feijões e batata-doce. Todas as outras culturas são consideradas de rendimento.

Tabela 1. Indicadores Seleccionados por Categoria de Participação no Mercado de Trabalho Rural no Centro e Norte de Moçambique, 1998

Indicador	Agregados familiares com rendimentos da venda de mão-de-obra	Agregados familiares sem rendimentos da venda de mão-de-obra
% da população	23,2	76,8
Demografia & Educação		
Tamanho do Agregado familiar	5,6	4,7
% de famílias lideradas por mulheres	5,1	7,4
% de mulheres adultas que completaram a EP2 ¹	15,7	9,6
% de homens adultos que completaram a EP2 ¹	32,6	26,7
% de crianças em idade escolar que frequentam a escola	62,0	56,0
Agricultura		
Área total de terra por família, ha	2,7	2,5
Área de terra cultivada por família, ha	2	1,8
% de famílias a produzir culturas alimentares	100,0	100,0
Valor da produção de culturas alimentares entre os que as produzem (US\$) ²	83,27	71,87
% de famílias a produzir culturas de rendimento	29,2	20,3
Valor da produção de culturas de rendimento entre os que as produzem (US\$)	50,94	70,42
Rendimento Fora da Machamba Familiar e Rendimento Familiar Total		
% a operarem uma micro- empresa (MSE)	32,3	25,8
Receitas Líquidas, entre os que operam uma MSE (US\$)	60,53	84,09
Rendimento familiar per capita (US\$)	70,65	45,53

¹ Ensino Primário de Segundo Grau (EP2).

² Todos os valores monetários foram primeiro reportados em meticais e depois convertidos para US\$ à taxa de câmbio do mercado paralelo no período coberto pelo inquérito.

Tipos e características de trabalho fora da machamba própria

A Tabela 2 apresenta indicadores seleccionados por tipo de trabalho assalariado e a localização desse trabalho. O trabalho está classificado como "migratório", se se verificou fora da aldeia do trabalhador. As quatro classificações de tipo de trabalho são: 1) numa pequena propriedade, 2) na propriedade de um privado, um termo português que indica um agricultor comercial privado, 3) na propriedade de uma empresa (p.e., nos campos onde as empresas algodoeiras praticam a sua produção directa de algodão) e 4) actividade não agrícola. Esta última categoria inclui mais de 20 actividades diferentes, mas é dominada pelos trabalhos de pedreiro e construção civil (25%), serviço público (21%) e ensino (13%). Para cada combinação de tipo e de localização do trabalho a tabela apresenta a percentagem das ocasiões de trabalho¹⁰, o

¹⁰ Uma 'ocasio de trabalho' ('labour event') e qualquer ocasio de trabalho continuo remunerado rereferida pelos entrevistados. Os exemplos vão desde um unico dia a sachar a machamba de um vizinho, ate trabalho a tempo inteiro como professor. Um membro de um agregado familiar pode reportar multiplas 'ocasioes de trabalho' durante o periodo de referência do inquerito.

Tabela 2. Indicadores Seleccionados por Tipo e Localização do Trabalho Fora da Machamba Própria no Centro e Norte de Moçambique, 1998

Tipo de trabalho remunerado	Localização do trabalho remunerado				Total
	Na aldeia	Fora da aldeia ("migratório")			
		Na província	Fora da província	Fora do país	
Pequenas Machambas do Sector					
Familiar	53,20	6,7	0,8	0,6	61,3
% de observações	24,47	10,86	7,36	69,92	23,06
Remuneração média total (US\$)	21	11	9	87	20
Duração média do trabalho (dias)	13,90	0,8	0,06	0,4	15,1
% das remunerações no rendimento total					
Propriedade (machamba) de Privado					
% de observações	5,50	1,5	0,2	0,0	7,3
Remuneração média total (US\$)	30,61	88,47	36,65	---	43,90
Duração média do trabalho (dias)	30	110	27	---	48
% das remunerações no rendimento total	1,80	1,4	0,08	0,0	3,4
Propriedade (machamba) de empresa					
% de observações	1,2	1,7	0,0	0,1	3,0
Remuneração média total (US\$)	60,21	493,82	---	98,32	300,96
Duração média do trabalho (dias)	69	279	---	125	186
% das remunerações no rendimento total	0,8	9,0	0,0	0,1	9,8
Não- agrícola					
% de observações	13,1	13,1	2,0	0,1	28,4
Remuneração média total (US\$)	249,19	221,05	246,92	185,46	235,71
Duração média do trabalho (dias)	189	176	179	137	182
% das remunerações no rendimento total	35,0	31,0	5,3	0,2	71,7
Total					
% de observações	73,1	23,1	3,0	0,8	100,0
Remuneração média total (US\$)	66	171	170	89	93,40
Duração média do trabalho (dias)	53	131	124	97	73
% das remunerações no rendimento total	51,7	42,3	5,5	0,8	100,0

rendimento médio total durante a ocasião, a sua duração média e a percentagem dos rendimentos salariais totais ao longo dos núcleos familiares, que obtiveram rendimentos com este tipo de trabalho.

A partir desta tabela podem fazer-se diversas generalizações. Primeiro, que o mercado local de trabalho rural é a fonte mais frequente de trabalho remunerado para os agregados familiares rurais e que o trabalho nas machambas dos pequenos produtores vizinhos é, de longe, o mais comum nesta categoria. Quase três quartos das ocasiões de trabalho são não- migratórias, sucedendo na aldeia do trabalhador, e mais de metade verifica-se na machamba de um vizinho, dentro da aldeia do trabalhador. Segundo, o trabalho nas machambas dos vizinhos é geralmente de curta duração (a não ser quando se verifica fora do país) e, portanto, resulta em rendimentos totais baixos para o trabalhador. De uma forma geral, cada ocasião de trabalho em machambas de outros camponeses durou somente 20 dias e rendeu cerca de US\$23. Terceiro, apesar destes rendimentos médios baixos, a grande frequência de trabalho nas machambas de outros camponeses significa que estas são a maior fonte dos rendimentos totais do trabalho remunerado agrícola para os pequenos agricultores; gera cerca de cinco vezes mais rendimentos do que os rendimentos do trabalho em machambas de privados e mais de 50% mais rendimentos do que o trabalho em machambas de empresas. Finalmente, o trabalho não-

agrícola, independentemente da localização, tem geralmente uma duração muito maior e traz ao trabalhador rendimentos muito mais altos do que o trabalho agrícola. O trabalho migratório durou uma média de três a quatro meses e rendeu ao trabalhador entre US\$89 e US\$171, dependendo da localização. O trabalho não- agrícola durou uma média de seis meses e rendeu ao trabalhador mais de US\$235. Como resultado destes padrões - ocasiões frequentes de trabalho durante pequenos períodos de tempo no mercado local de trabalho agrícola em contraste com ocasiões de trabalho não-agrícola e migratório muito menos frequentes, mas de duração muito mais longa - o trabalho não-agrícola e migratório são responsáveis por proporções desproporcionadas dos rendimentos totais provenientes de trabalho remunerado. Apesar de representar somente 28% de todas as ocasiões de trabalho, o trabalho não- agrícola rendeu quase 72% de todos os rendimentos, enquanto que o trabalho migratório rendeu quase metade de todos os rendimentos, embora represente somente 27% de todas as ocasiões de trabalho.

Ambos resultados têm que ser considerados surpreendentes. O norte de Moçambique tinha alguma tradição de trabalho migratório, principalmente nas plantações de chá no norte da Zambézia e nas plantações de açúcar em Sofala. No entanto, estas oportunidades de trabalho desapareceram ao longo da guerra civil e, de qualquer forma, a tradição do trabalho migratório era muito mais fraca do que no centro e, principalmente, do que no sul, onde a Beira, Maputo e as minas da África do Sul atraíram milhares de trabalhadores sazonais e de longo prazo das zonas rurais. Poucos estudos, se é que alguns, têm abordado os mercados rurais de trabalho em Moçambique, mas a percepção convencional/geral diz que estes mercados são predominantemente agrícolas. Embora isto seja verdade em termos do número de oportunidades de trabalho, é claramente falso em termos do tempo total de trabalho e do total de rendimentos auferidos.

Rendimento do trabalho e rendimento total e riqueza do agregado familiar

A Tabela 1 sugere que os agregados familiares com rendimentos provenientes do mercado de trabalho são mais prósperos que os agregados familiares sem este tipo de rendimento. As Tabelas 3 e 4 reforçam esta conclusão. Mais importante ainda, elas sugerem que as diferenças entre os agregados familiares com e sem rendimentos provenientes do mercado de trabalho estão tão relacionadas com a riqueza como com o rendimento. Isto sugere que tais diferenças são de natureza estrutural e não meramente transitória.

Se examinarmos primeiro o género do chefe de família¹¹ (Tabela 3), verificamos que os agregados familiares liderados por homens tem um pouco mais de probabilidade de ter rendimentos provenientes de trabalho remunerado do que os agregados familiares liderados por mulheres, ganhando em média mais pelo seu trabalho.¹² No entanto, os rendimentos *per capita* entre os agregados familiares liderados por mulheres, que obtêm rendimentos do mercado de trabalho, são quase idênticos aos rendimentos entre os agregados familiares liderados por homens, que obtêm rendimentos do mercado de trabalho rural. Isto contrasta em grande

¹¹ Agregados familiares liderados por mulheres são definidos como todos os que se declararam como tal, mais aqueles que não tem nenhum membro adulto homem com mais de 17 anos de idade.

¹² CP seguriu, na base de uma amostra de 12 agregados familiares num distrito do sul, que o rendimento proveniente do trabalho remunerado era a fonte mais importante de rendimento para os agregados familiares liderados por mulheres.

Tabela 3. Indicadores Seleccionados de Rendimentos do Mercado de Trabalho por Genero do Chefe do Agregado Familiar e Terciles de Rendimento *per capita*, 1998

Indicador	AFs Liderados por Mulheres	AFs Liderados por Homens	Terciles de rendimento <i>per capita</i>			Total
			1	2	3	
			(mais baixo)		(mais elevado)	
% de agregados com rendimentos de trabalho remunerado	19,7	23,5	11,4	24,2	34,1	23,2
Remuneração total de venda de mão-de-obra, entre os que tem	101,59	135,09	15,68	42,60	236,17	133,08
Rendimento total <i>per capita</i>						
AFs com trabalho remunerado	70,42	70,66	13,01	33,26	116,30	70,65
Todos os AFs	44,08	51,92	12,36	33,26	108,37	51,37
Remunerações do trabalho como % do rendimento total <i>per capita</i>						
AFs com trabalho remunerado	29,1	31,2	20,4	20,6	42,8	31,4
Todos os AFs	5,7	7,4	2,3	5,0	14,6	7,3

medida com a enorme lacuna de rendimentos entre os agregados familiares liderados por homens ou mulheres, em toda a amostra.

Este resultado sugere que o trabalho remunerado tem uma enorme importância para os agregados familiares liderados por mulheres, que conseguem obter este tipo de rendimento, permitindo-lhes diminuir a lacuna existente em relação aos agregados familiares liderados por homens com rendimentos do mercado de trabalho, e ultrapassar (em quase 40%) os rendimentos do agregado familiar médio liderado por homens. No entanto, a realidade continua a ser que somente um em cada cinco núcleos familiares liderados por mulheres tem acesso a rendimentos do mercado de trabalho.

Independentemente do género do chefe de família, os agregados familiares no escalão superior de rendimentos *per capita*¹³ têm três vezes mais probabilidades de obterem rendimentos do mercado de trabalho, do que os agregados do escalão inferior, ganhando em média cerca de 15 vezes mais do que os agregados familiares com os rendimentos mais baixos. Mesmo em termos de percentagem do total, o trabalho remunerado é mais importante para os agregados familiares com rendimentos mais elevados: a proporção do rendimento do mercado de trabalho no rendimento total dos agregados familiares do escalão superior é mais do que o dobro da do escalão inferior. Estes resultados mostram claramente que o rendimento do mercado de trabalho está muito concentrado nos agregados familiares com rendimentos mais elevados.

No entanto, a partir destes resultados não é claro se os rendimentos mais elevados dos agregados familiares, com remunerações do mercado de trabalho durante o período coberto pelo inquérito, eram resultantes do facto de eles terem tido esses rendimentos nesse período, ou se se devem a outras características dos agregados familiares mais prósperos, que os levam a ter mais sucesso no mercado de trabalho. Por outras palavras, será que os padrões da Tabela 3

¹³ Para criar os tercils, o rendimento estimado do agregado familiar é primeiro ordenado do mais baixo para o mais alto, depois os agregados familiares são divididos em três grupos de tamanho igual. Assim, o primeiro terço dos agregados familiares tem o rendimento médio mais baixo, o segundo terço é o grupo de rendimento medio intermedio e o último terço tem o rendimento médio mais elevado.

representam um fenómeno transitório, ou são orientados por condições estruturais, que permitem que, persistentemente, os agregados familiares mais prósperos tenham mais acesso ao mercado de trabalho, principalmente a faixa de remunerações mais elevada desse mercado? Se o último caso prevalecer, então o desafio para utilizar os mercados de trabalho como um instrumento de política para aliviar a pobreza é muito maior.

A Tabela 4 sugere que, pelo menos parcialmente, existem condições estruturais a criarem este acesso diferencial aos mercados de trabalho. O rendimento proveniente de actividades agrícolas é semelhante para os agregados familiares que têm acesso ao escalão de remunerações elevados do mercado de trabalho (trabalho não agrícola e trabalho em machambas de empresas) e para os que só têm acesso ao escalão de remunerações inferiores (machambas de pequenos agricultores e propriedades de privados). Os agregados familiares no escalão de remunerações mais elevadas compraram duas vezes mais artigos de consumo durante a semana antes do inquérito, do que os agregados familiares com remunerações inferiores, o que é consistente com os seus rendimentos totais *per capita* mais elevados e não sugere que existam aqui influências de factores estruturais.

Os resultados chave encontram-se nos indicadores de riqueza. Os agregados familiares com remunerações mais elevadas possuem duas vezes mais bens domésticos e têm 100 vezes mais probabilidades de terem um chão de cimento e 30 vezes mais de terem um telhado de chapa na sua casa, do que os agregados familiares com rendimentos inferiores.¹⁴ Mesmo os agregados familiares sem rendimentos do mercado de trabalho têm mais probabilidades de terem chão de cimento e telhados de chapa, do que os agregados familiares com remunerações inferiores nesse mercado. Os agregados familiares com remunerações mais elevadas possuem ligeiramente mais terra do que os agregados familiares com remunerações inferiores, ou sem remunerações, embora as áreas cultivadas sejam comparáveis. A posse de instrumentos de trabalho agrícola e de gado também é comparável entre os dois grupos.

No cômputo geral, estes resultados sugerem que os diferenciais de rendimento total, observados durante 1998 entre os agregados familiares com remunerações mais elevadas e aqueles remunerações inferiores, são orientados pelas diferenças dos rendimentos obtidos fora da machamba familiar e que têm persistido ao longo de alguns anos, permitindo que os agregados familiares com remunerações mais elevadas aumentem o seu nível de riqueza, comparados com os agregados familiares sem remunerações, ou com remunerações inferiores. Por outras palavras, a evidência sugere que o mesmo conjunto de agregados familiares tem sido capaz de aceder a empregos mais bem pagos ao longo do tempo, levando a diferenças persistentes nos rendimentos e, assim, na riqueza acumulada. Se este padrão continuar, e principalmente se a produtividade agrícola no sector dos pequenos agricultores estagnar, a desigualdade de rendimentos vai aumentar com o tempo, em grande medida orientada pelo mercado de trabalho rural. Isto tem implicações políticas importantes, a que voltaremos mais à frente nesta secção.

Curiosamente, o facto de os agregados familiares com remunerações mais elevadas não possuírem nem mais animais, nem mais instrumentos agrícolas, sugere que estes agregados familiares geralmente não investem os seus rendimentos do mercado de trabalho na agricultura. Isto não é, provavelmente, surpreendente, dado o estado da agricultura de pequena escala na maior parte de Moçambique, com poucas infra-estruturas comerciais, acesso extremamente limitado a insumos, tracção animal quase inexistente nas zonas mais produtivas (devido à

¹⁴ De notar que a coluna "Machamba de Empresa" está baseada somente em seis observações e, portanto, tem que ser interpretada com cuidado.

Tabela 4. Indicadores de Rendimento e Riqueza das Famílias Rurais no Centro e Norte de Moçambique, por Tipo de Trabalho Remunerado, 1998

Indicador	Tipo de Remuneração auferida				
	Nenhum	Remuneração baixa		Remuneração alta	
		Machamba de Produtor Familiar Apenas ¹	Machamba de Produtor Privado ²	Machamba de Empresa ³	Não-agrícola ⁴
Percentagem de famílias	76,3	12,9	1,8	0,6	8,3
Remuneração média total (US\$)	0	36,14	63,79	484,13	263,22
Indicadores de rendimento					
Rendimento total <i>per capita</i> (US\$)	45,57	52,32	45,06	93,47	101,09
Rendimento agrícola <i>per capita</i> (US\$)	40,55	42,03	31,49	39,42	42,41
Número de bens de consumo adquiridos durante a semana passada ⁸	2,1	2,0	1,9	3,0	3,9
Indicadores de riqueza					
Número de tipos de bens domésticos possuídos ⁵	2,5	1,8	2,1	4,2	3,8
Percentagem de famílias com chão de cimento em casa	1,7	0,07	0	0	7,0
Percentagem com telhado de chapa	1,5	0,1	0,5	0	2,9
Número de tipos de instrumentos agrícolas possuídos ⁶	2,9	3,0	3,4	4,0	3,1
Total de posse de terra, ha	2,5	2,5	2,0	3,3	2,9
Terra cultivada, ha	1,8	2,0	1,5	2,6	2,0
Número de tipos de animais possuídos ⁷	0,9	1,2	0,8	1,2	1,0

¹ Agregados familiares com remunerações proveniente somente da venda de mão-de-obra a pequenos produtores.

² Agregados familiares com remunerações provenientes da venda de trabalho em machambas de privados, mas não em machambas de empresas ou a uma fonte não-agrícola. ³ Agregados familiares com remunerações provenientes da prestação de trabalho em machambas de empresas, mas não de uma fonte não-agrícola. ⁴ Qualquer agregado familiar com remuneração proveniente de uma fonte não-agrícola, independentemente de outras fontes de remuneração do mercado de trabalho. ⁵ De uma lista de 12 bens domésticos. ⁶ De uma lista de 10 tipos de instrumentos agrícolas. ⁷ De uma lista de 7 tipos de animais. ⁸ De uma lista de 17 artigos potenciais para compra.

infestação de mosca tse tse) e com rendimentos agrícolas que são, em consequência, dos mais baixos na ASS (Jeje et al. 1998). No entanto, estas verificações são contrárias às constatações encontradas em muitos outros países da ASS (Reardon et al. 1994), e merecem mais atenção para se determinar se este padrão pode ser generalizado, ou se existem exceções importantes, onde as famílias rurais com remunerações elevadas *estão* a investir os seus rendimentos na agricultura.

III. LIGAÇÕES AGRÍCOLAS/ NÃO- AGRÍCOLAS E OS FACTORES DETERMINANTES DOS RENDIMENTOS DO MERCADO DE TRABALHO

Reardon (1997) e Reardon et al. (1999) debatem os factores que podem determinar o nível observado de rendimento não-agrícola relativamente ao rendimento agrícola na África, Ásia e América Latina. Haggblade, et al. (1989) debatem a questão relacionada, mas mais geral, dos determinantes do crescimento da economia rural não-agrícola. Aqui, resumimos os factores mais relevantes e relacionamo-los com as condições em Moçambique.

Determinantes ao nível da zona

Ao nível da zona agro- ecológica, dois factores relacionados são os mais importantes para explicar o nível e a proporção dos rendimentos fora da machamba familiar: a rentabilidade e a produtividade da agricultura e a densidade demográfica e de infra-estrutura.

Produtividade e rentabilidade da agricultura

As zonas agrícolas mais rentáveis e produtivas geram mais oportunidades de rendimento fora da machamba familiar, e tendem a ter menos desigualdade de rendimentos gerada pelas remunerações do mercado de trabalho. Na literatura de desenvolvimento é reconhecido que a grande maioria do trabalho remunerado e do auto-emprego nas zonas rurais se encontra fortemente ligado à agricultura (Haggblade, et al. 1989; Hazell e Hojjati 1995; Liedholm e Mead 1993; Timmer 1995; Benfica 1997). Pelo menos tres tipos de ligações são de fundamental importancia.¹⁵

- ▶ As **ligações de consumo (consumption linkages)** baseiam-se no facto de a maioria das micro-empresas rurais depender da procura local para os seus produtos. Em resultado, sem rendimentos crescimento na zonas rurais, o mercado para os produtos das micro-empresas rurais – e a sua contribuição para o crescimento do emprego – cresce muito lentamente, se é que chega a crescer. Embora este crescimento de rendimentos possa ser proveniente dos sectores agrícola e não agrícola, nos seus estágios iniciais este crescimento tem que ser lançado por rendimentos agrícolas crescentes.
- ▶ As **ligações para frente (forward linkages)** emergem quando as empresas rurais dependem dos produtos agrícolas como insumos de produção. As empresas de processamento são um exemplo típico. Se não houverem ganhos constantes de produtividade ao nível da machamba, o custo destes insumos sobre relativamente a outros bens na economia, limitando o crescimento destas empresas e reduzindo a sua contribuição para o crescimento do nível de emprego.
- ▶ As **ligações directas de emprego (direct employment linkages)** existem quando os agricultores locais contratam mão-de-obra. A Tabela 2 mostrou que 61% de todas as ocasioes de trabalho em Moçambique, em 1998, se verificaram em machambas de pequenos produtores do sector familiar e que estas geraram muito mais rendimento para os pequenos agricultores seus vizinhos, do que o trabalho em machambas de privados, ou em machambas de empresas. Assim, o crescimento nesta fonte importante de emprego rural actual depende directamente do crescimento da agricultura de pequena escala.

¹⁵ As ligações de produção são uma quarta ligação baseada em empresas rurais que produzem insumos para o processo de produção agrícola. Estas ligações são muito menos frequentes na ASS (Haggblade, et al. 1989).

O aumento da produtividade na agricultura também permite que o sector, no seu todo, liberte mão de obra para os sectores industrial e de serviços, uma característica chave da transformação agrícola em todo o mundo (Timmer 1988; Mellor 1986). Conforme a produtividade agrícola vai crescendo, os preços dos produtos agrícolas caem relativamente aos preços dos produtos industriais ou de serviços. Esta queda relativa dos preços agrícolas provoca dois efeitos. Primeiro, faz aumentar a procura dos produtos agrícolas, fomentando ainda mais crescimento no sector. Segundo, ela faz com que os agricultores menos produtivos (bem como os filhos e filhas adultos dos agricultores produtivos) saiam do sector agrícola e entrem nos sectores industrial e de serviços, uma vez que estes agricultores comparam os retornos relativos nos sectores e verificam que podem aumentar os seus rendimentos se abandonarem a agricultura. A perspectiva chave neste processo é que esta libertação de mão-de-obra para outros sectores não se verifica se não se registarem crescimentos na produtividade agrícola.

Timmer (1995) e Dawe (1995) argumentam fortemente em favor da importância de uma agricultura dinâmica no lançamento do crescimento económico geral e na redução da pobreza, através do seu efeito no capital humano. Numa revisão do crescimento e da redução da pobreza em 70 países, eles verificaram que “o capital humano rural é muito mais importante do que o capital humano não rural para explicar as diferenças nas taxas de crescimento dos rendimentos *per capita*” (Timmer 1995: p. 465). Este capital humano pode ser estimulado por investimentos directos na educação e na formação, mas Dawe reconhece que:

‘... desenvolver a agricultura também pode ser uma contribuição importante nesta área. Gerir um grupo de indivíduos de uma forma que maximize a produção é uma tarefa extraordinariamente difícil, e um país precisa de muito tempo para produzir pessoas capazes de desempenharem esta tarefa ... Aprender a gerir trabalhadores (ou mesmo famílias) contratados para maximizarem a produção numa machamba, é uma pedra importante de lançamento para uma sociedade aprender a gerir os trabalhadores num ambiente industrial. Passar de uma agricultura estagnada, em que pouca produção se destina ao mercado e em que é necessária pouca gestão dos trabalhadores, directamente para um sector industrial dinâmico que, por necessidade, emprega mais trabalhadores numa dada unidade de produção, é quase inconcebível.’ (Dawe 1995).

Também existe uma ligação directa entre o capital humano e o nível de remuneração que um residente rural consegue obter no mercado de trabalho, uma vez que os empregos mais bem pagos nas zonas rurais, tal como em qualquer lugar, são empregos qualificados. Um sector agrícola de pequenos agricultores, que não seja dinâmico, não é capaz de gerar esta qualificação em muitos habitantes rurais, por duas razões. Primeiro, uma agricultura estagnada engendra muito pouca da aprendizagem-no-trabalho, que Dawe destaca. Segundo, os pequenos agricultores pobres enredados numa agricultura improdutiva não geram nem os rendimentos, nem o tempo livre necessários para investir na educação formal.

Portanto, a partir de um largo leque de perspectivas, parece claro que uma agricultura em crescimento é a base sobre a qual se fundamenta o crescimento do sector rural não-agrícola. Esta afirmação é válida para a maioria das economias rurais e é a razão para os padrões diferentes encontrados na ASS (com proporções muito mais elevadas de população nas zonas rurais e a trabalharem na agricultura) comparados com aqueles da América Latina e Ásia. Moçambique, que é predominantemente rural e agrícola, mesmo pelos padrões da ASS, não é uma excepção.

Densidades de infra- estruturas e de população

As oportunidades de rendimento do mercado de trabalho são obviamente maiores nas zonas com alta densidade populacional e de infra- estruturas. Haggblade, et al. (1989) verificaram este padrão na Ásia e na Nigéria e Reardon (1997) e Reardon et al. (1999) também o verificaram na sua revisão dos estudos realizados em África. A densidade populacional aumenta o retorno de investimentos em infra-estruturas físicas, de forma que as duas densidades tendem a estar fortemente correlacionadas. Por sua vez, a infra- estrutura física reduz os custos de transacção e permite uma maior mobilidade de recursos, com o investimento a fluir para o sectores de retornos mais elevados. Estas reduções de custo permitem ainda a exploração de recursos anteriormente demasiado caros para serem acedidos, alimentando assim o crescimento. Um dado investimento em unidades de educação origina retornos mais elevados em zonas com maior densidade populacional, fazendo assim aumentar a oferta de educação formal nestas zonas. Se os residentes rurais tiverem rendimentos e tempo para tirarem partido destas oportunidades (duas condições permitidas por uma agricultura mais produtiva), o aumento resultante em capital humano vai também alimentar o desenvolvimento da economia não-agrícola.

Esta dinâmica ajuda a explicar a proporção maior de rendimento não-agrícola no rendimento total na América Latina e, principalmente na Ásia, que têm densidades populacionais muito mais elevadas do que a ASS. Moçambique tem uma das densidades populacionais mais baixas da ASS (Marrule 1998) e as infra-estruturas rurais, principalmente estradas e escolas, são bastante deficientes. Embora se possa esperar que as infra- estruturas melhorem com o crescimento do país e com a continuação do período de paz, esta mudança só se vai verificar ao longo de um período relativamente longo.

Determinantes ao nível do agregado familiar

Dentro de uma dada área geográfica, os rendimentos não-agrícolas variam grandemente de agregado familiar para agregado familiar. Assim, mesmo em áreas com alta densidade populacional e com infra-estruturas físicas relativamente boas, permanece a questão de como assegurar que os residentes rurais mais pobres possam aumentar o seu acesso ao a faixa de remunerações mais elevadas do mercado de trabalho. Esta questão leva-nos a questões relacionadas com os determinantes dos rendimentos não-agrícolas ao nível do agregado familiar.

A tabela 1 mostrou que os agregados familiares maiores, com mais adultos educados (adultos que completaram o EP2) e liderados por homens eram mais passíveis de obterem rendimentos do mercado de trabalho, do que os outros agregados familiares. A tabela 4 indicou que os agregados familiares mais properos eram mais passíveis de venderem mão-de-obra e obterem esses rendimento e, principalmente, de acederem ao escalão de remunerações mais elevadas do mercado de trabalho. Estes resultados são sugestivos, mas sofrem do facto de haver alguma correlação entre variáveis determinantes, tornando difícil determinar quais os factores verdadeiramente importantes. Por exemplo, os agregados familiares com um número maior de adultos educados tendem, em média, a ser maiores do que os agregados familiares com um número inferior de adultos educados. Esta correlação torna difícil determinar se é o nível de educação *per se*, ou se é o tamanho do agregado familiar, ou se são ambos, que estão a afectar o acesso dos agregados familiares ao mercado de trabalho.

Para isolar os efeitos das diferentes variáveis que podem potencialmente afectar o acesso do dos agregados familiares ao trabalho remunerado, realizámos uma análise econométrica

simples, que testa as contribuições individuais de uma série de variáveis para a probabilidade que o agregado familiar tenha ganhado acesso ao escalão remunerações elevadas do mercado de trabalho durante o ano anterior.¹⁶ Pusémos a hipótese de que o grau de educação no agregado familiar e a riqueza obtida anteriormente iriam aumentar esta probabilidade. Também controlámos para as variáveis demográficas seleccionadas ao nível do agregado familiar. Os resultados completos são apresentados no Apêndice A. A análise proporciona algumas perspectivas importantes. Primeiro, que os níveis mais elevados de educação, principalmente o número de homens adultos que completaram o EP2, aumentam fortemente a probabilidade de o agregado familiar obter um emprego com remuneração elevada. Segundo, que os agregados familiares mais ricos têm uma probabilidade muito maior de um emprego com remuneração elevada do que os agregados familiares mais pobres. Terceiro, que os activos de produção agrícola (medidos pelo número de machambas que o agregado familiar detem) não afecta esta probabilidade. Estes três resultados reforçam as conclusões hipoteticamente avançadas com base nas Tabelas 1 a 4, de que os agregados familiares mais educados e os aqueles com mais riqueza têm um melhor acesso ao escalão melhor remunerado do mercado de trabalho.

Dois outros resultados ajudam a clarificar a informação das tabelas. Primeiro, aumentando o tamanho do agregado familiar sem adicionar mais adultos educados *diminui* a probabilidade de emprego bem remunerado. Isto sugere que o emprego bem remunerado encontrado nesta amostra não era geralmente suficientemente remunerativo para contrariar os efeitos das grandes margens entre os preços de compra e os preços de venda de alimentos nos mercados rurais. Estas margens grandes aumentam a taxa de remuneração que é necessária para que faça sentido económico para um residente rural obter os seus alimentos através dos recompensas do mercado de trabalho e compras em dinheiro, em vez da produção directa.¹⁷ Finalmente, os agregados familiares liderados por mulheres de *tamanho semelhante aos agregados familiares liderados por homens* não têm menos probabilidades de obterem um emprego bem remunerado. Claro que a maioria dos agregados familiares liderados por mulheres são muito mais pequenos e, em média, um pouco menos passíveis de obterem este tipo de empregos.

Resumindo o debate sobre os rendimentos do mercado de trabalho e a riqueza do agregado familiar, demonstrámos que:

- Os agregados familiares com remunerações elevadas durante o período do inquérito são mais ricos do que os agregados familiares sem este tipo de rendimento.
- Esta riqueza não se reflecte fortemente em maior posse de terra nem em maior rendimento agrícola, sugerindo assim que proveio de um emprego regular de remuneração elevada no passado.

¹⁶ A definição de escalão remuneracao elevado no mercado de trabalho é a mesma que a utilizada para a coluna "remuneracao alta" da Tabela 4. A variável dependente foi uma variável binária, com o valor zero se o agregado familiar não obtinha rendimentos do escalão de remuneracao elevada do mercado de trabalho e o valor 1, se o agregado familiar tinha este tipo de rendimentos. As variáveis que se assumiu que afectam a probabilidade de um agregado familiar obter ou não trabalho bem remunerado, são liderança por mulheres, tamanho do agregado familiar, três variáveis educacionais (número de homens adultos que completaram a EP2, número de mulheres adultas que completaram a EP2 e percentagem de crianças em idade escolar que frequentavam a escola), uma variável de riqueza agrícola (número de machambas que "possuíam") e três outras variáveis de riqueza (número de bens possuídos pelo agregado familiar, se a casa tem um chão de cimento e se tem telhado de chapa). O tamanho do agregado familiar, a EP2 para homens e todas as "outras" três variáveis de riqueza eram significativas a $P < 0,10$. Foram utilizadas técnicas logit e probit, que produziram resultados virtualmente idênticos. Os resultados da regressão completa são apresentados no Apêndice A.

¹⁷ Ver Jayne (1992) para um tratamento desta questão no Zimbabwé.

- Este resultado implica que os agregados familiares que *não* obtiveram este tipo de emprego durante o período do inquérito (e que são mais pobres do que os que o obtiveram) também não devem ter tido este tipo de rendimento no passado.
- Por outras palavras, os dados sugerem que o mesmo conjunto de agregados familiares tende a ganhar e a manter o acesso a remunerações mais elevadas ao longo do tempo, e que poucas, se é que algumas, destas famílias pobres foram capazes de aceder a esse mercado de trabalho para sair da sua situação de pobreza.
- Também, apresentamos evidências de que estes rendimentos passados geralmente não são investidos na agricultura.
- Finalmente, níveis mais elevados de educação aumentam grandemente o acesso dos agregados familiares a empregos bem remunerados.

IV. A ESTRUTURA DA POSSE DA TERRA NAS ZONAS RURAIS DE MOÇAMBIQUE: QUEM FICARIA DE FORA SE NOS FOCALIZASSEMOS APENAS EM PRODUTORES COM MAIS DE 10 HA?

Antes de finalizarmos, destacamos o facto inequívoco de que quase todos os residentes rurais de Moçambique ficariam de fora de qualquer impacto directo de uma estratégia de desenvolvimento que se centralize, tal como CP sugere, na ‘expansão do sector agrícola privado ... incluindo aqueles com talvez somente 10 hectares e mais ... e em empresas comerciais grandes e de perfil elevado...’ (Cramer e Pontara 1998: 138). Utilizando dados de uma amostra nacional representativa em 1996, a Tabela 5 mostra que 93% dos agregados familiares rurais detem menos que 10 ha e mais de 99% de todos os agregados familiares ‘pequenos agricultores’ detêm menos que essa quantidade de terra. É um erro chamar a qualquer estratégia que exclua estes agregados familiares “uma estratégia de desenvolvimento agrícola”. Uma abordagem deste tipo iria condenar estes agregados familiares, quase todos os residentes rurais, a uma agricultura estagnada e de subsistência e iria forçá-los a dependerem dos rendimentos não agrícolas para assegurarem a sua sobrevivência.

Tabela 5. Estrutura da Posse de Terra em Moçambique

Sector	Área (milhares de hectares)	Proporções
Todo o Sector Rural		----- % de Terra -----
< 10 hectares	4.484	93,0
>= 10 hectares	343	7,0
Sector Comercial Agrícola	121	
Grandes ‘Produtores familiares’	222	
Total	4.827	100,0
Somente o Sector de Produtores familiares		----- % de famílias -----
< 10 hectares (2,558,000 famílias)	4.844	99,3
>= 10 hectares (18,000 famílias)	222	0,7

Fonte: Dados dos pequenos agricultores do TIA/96 (“Resultados Revisados, 3/98”); Dados do Sector Comercial do MAP/DE (“Estatísticas Agrárias, 1996”).

V. CONCLUSÕES E IMPLICAÇÕES DE POLÍTICA

Demonstrámos neste estudo que as zonas rurais do centro e norte de Moçambique são muito semelhantes as zonas rurais do resto da ASS quanto à distribuição dos rendimentos do mercado de trabalho: este encontra-se mais concentrado nos agregados familiares mais ricos que tem aparentemente tido maior acesso a esta fonte de rendimento do que as famílias mais pobres. As razões para este padrão são de natureza estrutural e, portanto, não muito fáceis de abordar a curto prazo. Também argumentámos, com base em pesquisas extensivas em países em desenvolvimento, que quanto mais rentável e mais produtiva for a agricultura de pequena escala, mais rapidamente cresce a economia não-agrícola e mais igualitária é a distribuição dos seus rendimentos. Finalmente, mostrámos que bem mais de 90% dos residentes rurais detêm menos do que 10 ha de terra e argumentámos que qualquer estratégia de desenvolvimento que ignore estes residentes vai condenar as zonas rurais de Moçambique a uma agricultura estagnada, a uma economia não-agrícola moribunda e a prevalência de altos níveis de pobreza extrema.

O rendimento proveniente da participação no mercado de trabalho é nitidamente importante para os agregados familiares que o obtem. Isto é particularmente marcante no caso dos 20% de agregados familiares sem homens adultos (liderados por mulheres), cujos rendimentos do mercado de trabalho permitiram aumentar os seus rendimentos bem para além da média, bem como alcançar níveis equiparáveis aos dos agregados familiares liderados por homens. No entanto, mesmo os agregados familiares com ‘remunerações elevadas’ na nossa amostra têm que ser considerados pobres, por qualquer padrão objectivo, e foi somente através do rendimento proveniente do trabalho remunerado que conseguiram sair da situação de pobreza ainda mais extrema, em que vivem os seus vizinhos.

A importância dos rendimentos do mercado de trabalho nas zonas rurais de Moçambique só vai crescer ao longo do tempo, a medida que as densidades populacionais aumentarem, as infra-estruturas físicas melhorarem e as cidades rurais crescerem e se tornarem prestadoras de serviços e centros de procura para as zonas rurais. No entanto, a taxa e a estrutura deste crescimento podem ser influenciadas pelas políticas a adoptar e ambas vão ter efeitos profundos na taxa de alívio da pobreza rural.

A ‘alavanca’ política mais óbvia, sugerida por este estudo, para aumentar o acesso da população pobre ao trabalho remunerado é a educação formal rural. Ao aumentar a alfabetização e a capacitação da população rural, a educação vai fazer com que uma proporção maior desta população tenha acesso ao escalão de remunerações elevadas dos mercados de trabalho rural e migratório. A forma como o investimento na educação se verifica é importante em termos dos seus efeitos distributivos. Handa e Simler (1999) verificaram que a expansão orientada geograficamente da oferta de educação primária (construir mais escolas em aldeias que actualmente não têm nenhuma) é o meio mais eficiente, num enquadramento económico de custo benefício, para se alcançarem os objectivos educativos de um país. Sugerem também que uma abordagem deste género é a mais consistente com a prevalecente “filosofia política que destaca a igualdade de oportunidades educativas, incluindo o alcance de zonas remotas que, geralmente, se encontram nas margens da prestação de serviços governamentais” (Handa e Simler 1999:17).

Os resultados deste relatório sugerem que aumentando a oferta da educação desta forma pode ajudar a equilibrar a situação, em termos de acesso a empregos bem remunerados. No entanto, um determinante chave da *procura* de escolaridade é o rendimento do agregado familiar

(World Bank, 2000),¹⁸ e, numa economia rural como a de Moçambique, o grosso desse rendimento para a grande maioria das famílias provém actualmente da agricultura (ver Tabela 3), e esta situação vai ainda continuar durante algum tempo. Os habitantes rurais de Moçambique, cuja maioria são pequenos agricultores, vão necessitar de rendimentos crescentes provenientes da agricultura (e de outras fontes), para que qualquer política educativa centrada no aumento da escolaridade seja eficaz.

Cramer e Pontara (1998) sugerem que o investimento na agricultura comercial e em “empresas comerciais de perfil elevado” nas zonas rurais, deve ser uma prioridade nas estratégias de desenvolvimento rural e de alívio da pobreza em Moçambique. Na verdade, estes investimentos têm melhorado significativamente os rendimentos e a segurança alimentar de muito residentes rurais em Moçambique.¹⁹ No entanto, a sua importância para o sector dos pequenos agricultores reside menos no emprego directo que este investimento proporciona do que na assistência que ele presta na produção e comercialização de culturas de rendimento (comerciais). Por exemplo, a operação de algodão da Lomaco no distrito de Montepuez, na província de Cabo Delgado (imediatamente ao norte da província de Nampula e dentro da mesma ‘cintura algodoeira’) emprega 650 trabalhadores a tempo inteiro e 1.500 trabalhadores sazonais, ao mesmo tempo que proporciona insumos a crédito e que compra a produção de algodão de 62.200 agregados familiares agrícolas (1998/1999). A remuneração total de todos os trabalhadores a tempo inteiro é de cerca de US\$657.000, enquanto que o grupo de trabalhadores sazonais ganha cerca de US\$411.000.²⁰ A preços médios, rendimentos médios de produção e áreas plantadas médias nos últimos 5 anos, os lucros anuais totais para os pequenos agricultores produtores de algodão é de cerca de US\$4,3 milhões. Embora maiores oportunidades de trabalho remunerado sejam importantes e benéficas, o efeito mais importante destes investimentos é, nitidamente, o aumento da rentabilidade da agricultura familiar. CP fizeram soar um aviso importante sobre o custo potencial de se tentar assegurar ‘uma pequena agricultura altamente produtiva em todo o país’ (Cramer e Pontara 1998: 137), e sugerem que o governo e os doadores têm que analisar cuidadosamente os benefícios marginais de cada dólar investido nos diversos sectores. Contudo, tanto o governo como os doadores adoptaram, de facto, uma abordagem diversificada para o desenvolvimento rural. A maior parte do apoio para a agricultura de pequena escala vai para zonas com o maior potencial agro-ecológico; grande parte do apoio dos doadores vai para formação e apoio de micro-empresas; o governo tem sido bastante receptivo a investimentos privados de grande escala na agricultura e tem estado cada vez mais disposto a orientar mais cuidadosamente a sua assistência de extensão, bem como a a aumentar estes recursos através da colaboração com o sector privado.

Sumarizando, concordamos plenamente com Pitcher (1999) que sugere que a questão do desenvolvimento rural em Moçambique não deve ser enquadrada como uma escolha artificial entre a promoção de oportunidades de trabalho remunerado, *ou* a agricultura comercial, *ou* a agricultura de pequena escala. A questão é que combinação de abordagens é necessária para desenvolver uma economia rural diversificada, com rendimentos totais crescentes, melhorando a segurança alimentar e com reduções rápidas nos níveis de pobreza.

¹⁸ O grau de alfabetização e o grau escolar dos países também são determinantes importantes na taxa de inscrição escolar das crianças e no grau de educação que elas alcançam.

¹⁹ Tschirley e Weber (1994) sugerem que as empresas de algodão são uma via que ajuda muitas famílias a sair da situação de pobreza extrema. Strasberg (1997) mostrou que o algodão produzido nas províncias de Cabo Delgado e Nampula contribuiu significativamente e positivamente para o rendimento dos agregados familiares, produção alimentar e segurança alimentar. Rose et al. (1998) mostram que de uma forma geral, as culturas de rendimento, e o algodão especificamente, estão positivamente associadas com a ingestão de calorias.

²⁰ Comunicação Pessoal, Carlos Henriques, Director da Lomaco.

Para estimular o debate sobre medidas de política que Moçambique e outros países da ASS podem por em prática para encorajar o crescimento rural e a redução da pobreza, introduzimos nesta parte final algumas sugestões sobre uma combinação apropriada de abordagens.

Primeiro, deve-se prosseguir e aumentar os investimentos em investigação e extensão, para melhorar a produtividade e rentabilidade agrícola, particularmente de uma porção dos camponeses do sector familiar agrícola. Neste aspecto coincidimos com CP em que esses esforços serão mais eficazes se se concentrar nos camponeses relativamente menos pobres, mas enfatizamos que isso implica promover adopção de tecnologias entre famílias com áreas de 3-4 hectares – muito menores que os 10 hectares sugeridos por CP.

Segundo, priorizar, sempre que possível, tecnologias de produção trabalho-intensivas, dado que os camponeses que as adoptam irão muito provavelmente empregar os seus vizinhos nas suas machambas, aumentando desta forma os rendimentos dos camponeses mais pobres que não estão em condições de adoptar essas novas tecnologias. O algodão é uma cultura muito intensiva em mão-de-obra, e algumas empresas algodoeiras estão presentemente concedendo aos camponeses crédito em dinheiro para a contratação de mão-de-obra para a sacha.. Isto sugere que existe nessas zonas mão-de-obra disponível que pode ser absorvida caso exista procura efectiva para a mobilizar.

Terceiro, encorajar investimentos no processamento de produtos agrícolas em zonas rurais. Sempre que possível, estes investimentos devem priorizar tecnologias intensivas em mão-de-obra em oposição a tecnologias intensivas em capital, zonas rurais em vez de áreas urbanas, e culturas que possam ser produzidas pelo sector familiar. O melhor exemplo em Moçambique é o processamento de castanha de caju, onde tecnologias de processamento intensivas em mão-de-obra localizadas em áreas de produção de caju podem ter um impacto muito maior no alívio a pobreza, do que as fabricas de processamento altamente intensivas em capital que foram instaladas em algumas zonas urbanas. Em Moçambique, o processamento de açúcar reduz a pobreza através do seu efeito no emprego nas zonas onde se localizam as actividades. Contudo, a cultura é produzida por grandes plantações e não pelos pequenos produtores. Esforços de pesquisa devem concentrar-se em encontrar formas, incluindo uma activa política fiscal, para induzir as companhias açucareiras a apostar na produção do sector familiar. As oleaginosas e o feijão boer são muito promissoras para a redução da pobreza através da produção e venda aos processadores pelo sector familiar.

Quarto, encorajar agro-indústrias a desenvolver contratos de produção com produtores do sector familiar. O desenvolvimento de ligações do capital financeiro com produtores familiares pode ser uma das formas mais eficazes de reduzir gradualmente a pobreza nas zonas rurais. Políticas fiscais, incluindo a adopção de tarifas de importação de maquinaria e insumos produtivos que sejam uma função decrescente do nível de apoio proporcionado ao sector familiar, pode constituir uma forma de encorajar um envolvimento crescente das agro-indústrias com o sector familiar. O algodão é actualmente a cultura na qual essas relações de contratação já existem, mas o caju, oleaginosas, feijão boer e a cana de açúcar também tem características que podem tornar possíveis esses arranjos.

Finalmente, construir e manter estradas secundárias e outras vias de acesso em áreas de alto potencial agrícola e estabelecer a ligação entre essas áreas e outras de baixo potencial. Tipicamente, em Moçambique (e na SSA em geral) as áreas de alto potencial tem uma maior densidade populacional do que as áreas de baixo potencial. Ademais, apesar de terem uma menor percentagem da população em situação de pobreza, essas áreas tem um número maior de pobres do que as zonas de baixo potencial (Grosh e Baker 1995, Glewwe e Kanaan 1989). As

reduções de custos geradas por esses investimentos irao também induzir a uma maior resposta da oferta em zonas de alto potencial. Finalmente, a alta densidade populacional nessas áreas cria uma maior possibilidade de de mobilização de recursos para financiar os custos de manutenção.

Em suma, sugerimos que, embora a agricultura comercial e mais oportunidades no mercado de trabalho rural sejam componentes importantes em qualquer estratégia de crescimento e de redução da pobreza, esta estratégia vai falhar se não houver um aumento substancial e sustentável na produtividade e na rentabilidade dos produtores agrícolas familiares.

APÊNDICE A

Variável Dependente:	0 (não teve alta remuneração no mercado de trabalho) ou 1 (teve alta remuneração no mercado de trabalho)
Variáveis Independentes:	
Nomale	indica agregados familiares liderados por mulheres pela definição 'nenhum homem adulto presente'
Nmem	número de membros residentes no agregado familiar
ep2male	homem chefe do agregadofamiliar completou ep2
ep2fem	esposa ou chefe feminino da família completou ep2
epchild	número de crianças que completaram ep2
nmach	número de machambas cultivadas pelo agregado familiar
nbens	número de tipos de bens domésticos que a família detem
chaocim	0 (a casa da família não tem chão de cimento) ou 1 (a casa da família tem chão de cimento)
zinco	0 (a casa da família não tem telhado de chapa de zinco) ou 1 (a casa da família tem telhado de chapa de zinco)
_cons	é o termo constante da regressão

Estimativas Logit

Probabilidade Log = -180.31271		Número de obs =	342
		Wald chi2(9) =	39.22
		Prob > chi2 =	0.0000
		Pseudo R2 =	0.2057

sal. elev	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
nomale	.0602256	.7054477	0.085	0.932	-1.322426	1.442878
nmem	-.1760064	.1059161	-1.662	0.097	-.383598	.0315853
ep2male	.6148478	.3379187	1.820	0.069	-.0474606	1.277156
ep2fem	-.1420751	.3704404	-0.384	0.701	-.8681249	.5839747
epchild	-.0906005	.1870816	-0.484	0.628	-.4572736	.2760726
nmach	.0509351	.1067166	0.477	0.633	-.1582255	.2600957
nbens	.5256301	.1164984	4.512	0.000	.2972976	.7539627
chaocim	3.15286	1.353578	2.329	0.020	.4998959	5.805825
zinco	2.392779	1.262696	1.895	0.058	-.0820598	4.867618
_cons	-1.487195	.5439147	-2.734	0.006	-2.553248	-.421142

Estimativas Probit

Probabilidade Log = -181.37134		Número de obs =	342
		Wald chi2(9) =	44.60
		Prob > chi2 =	0.0000
		Pseudo R2 =	0.2011

sal. elev	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
nomale	.0290042	.4101245	0.071	0.944	-.774825	.8328335
nmem	-.103515	.0593115	-1.745	0.081	-.2197633	.0127333
ep2male	.3496309	.1985957	1.761	0.078	-.0396095	.7388714
ep2fem	-.0993539	.219683	-0.452	0.651	-.5299247	.3312169
epchild	-.0410058	.1091799	-0.376	0.707	-.2549945	.1729828
nmach	.0357387	.060251	0.593	0.553	-.0823512	.1538285
nbens	.3045553	.0636634	4.784	0.000	.1797774	.4293332
chaocim	1.298908	.6961628	1.866	0.062	-.0655461	2.663362
zinco	.9767469	.8075342	1.210	0.226	-.605991	2.559485
_cons	-.8869202	.3160692	-2.806	0.005	-1.506405	-.2674359

REFERÊNCIAS

- Benfica, Rui 1997. 'Micro and small enterprises in central and northern mozambique: results of a 1996 survey'. Research Report No. 27, MAP/MSU Food Security Project, Ministry of Agriculture and Fisheries, Maputo.
- Cramer, Christopher and Nicola Pontara 1998. 'Rural poverty and poverty alleviation in Mozambique: what's missing from the debate?', *The Journal of Modern African Studies*, 36, 1: 101-138.
- Dawe, D. 1995. Personal communication to Peter Timmer, quoted in Timmer 1995.
- De Janvry, Alain, Gregory Graff, Elisabeth Sadoulet, and David Zilberman (2000). 'Agricultural Biotechnology and Poverty: Can the Potential be Made a Reality?'. University of California at Berkeley. Mimeo. <http://are.berkeley.edu/~alain/Biotech995.pdf>
- Glewwe, P., and O. Kanaan. 1989. *Targeting Assistance to the Poor: A Multivariate Approach Using Household Survey Data*. Policy, Planning and Research Working Paper 225. Washington, D.C.: World Bank.
- Grosh, M., and J. Baker. 1995. *Proxy Means Tests for Targeting Social Programs: Simulations and Speculation*. Working Paper No. 118, Living Standards Measurement Study. Washington, D.C.: World Bank.
- Haggblade, S., P. Hazell and J. Brown 1989. 'Farm-non-farm linkages in rural sub-Saharan Africa'. *World Development*, 17, 8: 1173-1202.
- Handa, Sudhanshu and Kenneth R. Simler 1999. 'Quality or quantity? The supply side determinants of primary schooling in a poor rural economy'. International Food Policy Research Institute, mimeo.
- Hazell, P. and B. Hojjati 1995. 'Farm-non-farm growth linkages in Zambia'. *Journal of African Economies*, 4, 3: 406-435.
- Jayne, T.S. (1992). 'Do high food marketing costs constrain cash crop production? Evidence from Zimbabwe'. *Economic Development and Cultural Change*, 42, 2: 387-402.
- Jeje, José Jaime Clementina Machungo, Julie Howard, Paul Strasberg, David Tschirley, Eric Crawford, and Michael Weber 1998. 'What makes agricultural intensification profitable for mozambican smallholders? An appraisal of the inputs subsector and the 1996/97 dner/sg2000 program, volume ii: main report'. Research Report No. 32, MAP/MSU Food Security Project, Ministry of Agriculture and Fisheries, Maputo.
- Johnston, Bruce, 1970. "Agriculture and structural transformation in developing countries: a survey of research." *Journal of Economic Literature*, 3, 2: 364-404.
- Johnston, Bruce and John Mellor, 1961. "The role of agriculture in economic development", *American Economic Review*, 51, 4:566-93.
- Kruger, Anne O., Constantine Michalopoulos and Vernon W. Ruttan, 1989. *Aid and development*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.

Liedholm, C. and D. Mead 1993. 'The structure and growth of microenterprises in Southern and Eastern Africa: evidence from recent surveys'. GEMINI Project Working Paper 36. Development Alternatives, Inc., Bethesda, MD.

MAP/DE, 1996. Estatísticas Agrárias, 1996. Ministério de Agricultura e Pescas, Maputo.

MAP/MSU Food Security Project, Ministry of Agriculture and Fisheries, Maputo.

Marrule, Higinio 1998. 'Land-Poor in a "Land-Abundant" Setting: Unraveling a Paradox in Mozambique'. M.Sc. Thesis. Michigan State University Department of Agricultural Economics. East Lansing. <http://www.aec.msu.edu/agecon/fs2/mozambique/index.htm>

Mellor, John 1986. 'Agriculture on the road to industrialization', in Lewis John P. and Valeriana Kallab, Eds., *Development Strategies Reconsidered*, Transaction Books, New Brunswick, NJ. Reprinted in Eicher, Carl K. and John M. Staatz, *Agricultural Development in the Third World*, 3rd Edition. Johns Hopkins University Press, Baltimore.

Mellor, John (2000). "Meeting the OECD Poverty Targets: An Approach Paper for USAID". Mimeo.

Nicholls, William, 1964. "The place of agriculture in economic development," in *Agriculture in Economic Development*, edited by Carl K. Eicher and Lawrence Witt, 11-44. New York: McGraw-Hill.

OECD, 2000. "Table 19. Aid by Major Purposes, 1998", www.oecd.org/dac/htm/dacstats.htm.

O'Laughlin, Bridget (1995). 'Past and Present Options for Land Reform in Mozambique'. *Review of African Political Economy*, 22, 63: 99-106.

O'Laughlin, Bridget (1996). 'Through a Divided Glass: Dualism, Class and the Agrarian Question in Mozambique'. *Journal of Peasant Studies*, 23, 4.

Pitcher, Anne. (1998). 'Disruption without Transformation: Agrarian Relations and Livelihoods in Nampula Province, Mozambique, 1975-1995'. *Journal Of Southern African Studies* (special issue on Mozambique), 24, 1: 115-140.

Pitcher, Anne 1999. 'What's missing from "what's missing"? A reply to C. Cramer and N. Pontara, "Rural poverty and poverty alleviation in Mozambique: What's missing from the debate?"'. *The Journal of Modern African Studies*, 37, 4: 697-709.

Reardon, Thomas 1997. 'Using evidence of household income diversification to inform study of the rural non-farm labor market in Africa'. *World Development*, 25,5: 735-747.

Reardon, Thomas, Eric Crawford and Valerie Kelly 1994. 'Links between non-farm income and farm investments in African households: adding the capital market perspective'. *American Journal of Agricultural Economics*, 76, 5: 1172-1176.

Reardon, Thomas, J. Edward Taylor, Kostas Stamoulis, Peter Lanjouw, Arsenio Balisacan 1999. 'Effects of non-farm employment on rural income inequality in developing countries: an investment perspective'. *Journal of Agricultural Economics*, September 1999.

Rose, Donald, Paul Strasberg, Jaime Jeje, and David Tschirley 1998. 'Household food consumption in mozambique: a case study in three northern districts' Research Report No. 33, Strasberg, Paul 1997. 'Smallholder cash-cropping, food-cropping and food security in northern Mozambique', unpublished Ph.D. dissertation, Michigan State University Department of Agricultural Economics.

Timmer, Peter C. 1988. 'The agricultural transformation', in H. Chenery and T. N. Srinivasan, eds., *Handbook of Development Economics*, Elsevier Science Publishers, Amsterdam. Reprinted in Eicher, Carl K. and John M. Staatz, *Agricultural Development in the Third World*, 3rd Edition. Johns Hopkins University Press, Baltimore.

Timmer, Peter C. 1995. 'Getting agriculture moving: do markets provide the right signals?' *Food Policy*, 20, 5: 455-472.

Tschirley, David, Donald Rose and Higinio Marrule 1999. 'A methodology for estimating household income in rural mozambique using easy-to-collect proxy variables: technical report for USAID-funded NGOs'. Mimeo. MAP/MSU Food Security Project, Maputo.

Tschirley, David and Michael T. Weber 1994. 'Food security strategies under extremely adverse conditions: the determinants of household income and consumption in rural Mozambique'. *World Development*, 22, 2: 159-173.

World Bank, 2000. 'World development report 2000/1: attacking poverty (Consultation Draft)'. World Bank, Washington D.C.

RELATÓRIOS DE PESQUISA DA DE

1. Informing the Process of Agricultural Market Reform in Mozambique: A Progress Report, October 1990
2. A Pilot Agricultural Market Information and Analysis System in Mozambique: Concepts and Methods.
3. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Observações Metodológicas, 9 de Novembro de 1991
- 3E. A Socio-Economic Survey of the Smallholder Sector in The Province of Nampula: Research Methods (**translated from Portuguese**), January 1992
4. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Comercialização Agrícola, 30 de Janeiro de 1992
- 4E. A Socio-Economic Survey in The Province of Nampula: Agricultural Marketing in the Smallholder Sector (**translated from Portuguese**), January 1992
5. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: O Algodão na Economia Camponesa, 9 de Novembro de 1991
- 5E. A Socio-Economic Survey in The Province of Nampula: Cotton in the Smallholder Economy (**translated from Portuguese**), January 1992
6. The Determinants of Household Income and Consumption in Rural Nampula Province: Implications for Food Security and Agricultural Policy Reform, August 1992
- 6P. Determinantes do Rendimento e Consumo Familiar nas Zonas Rurais da Província de Nampula: Implicações para a Segurança Alimentar e as Reformas de Política Agrária (**Traduzido do Inglês**), 24 de Fevereiro de 1993
8. Dengo, Maria Nita, "Household Expenditure Behavior and Consumption Growth Linkages in Rural Nampula Province, Mozambique", M.Sc. Thesis, Dept. of Agricultural Economics, Michigan State University (**Reprint**), December 18 1992
9. The Maputo Market Study: Research Methods, March 8 1993
- 9P. O Estudo do Mercado de Maputo: Observações Metodológicas, 1 de Junho de 1993
10. The Organization, Behavior, and Performance of the Informal Food Marketing System, May 28 1993
12. The Pricing and Distribution of Yellow Maize Food Aid in Mozambique: An Analysis of Alternatives, October 18 1993

14. Liedholm, Carl and Donald Mead, "Small-scale Enterprises: a Profile", in Economic Impact: A Quarterly Review of World Economics, no. 63 (**Reprint**)
- 14P. Liedholm, Carl and Donald Mead, "Pequenas Empresas: Um Perfil", em Economic Impact: A Quarterly Review of World Economics, no. 63 (**Reprint, translated from English**)
15. Mini-SIMA e Análises Específicas: Um Ensaio Aplicado aos Mercados de Maputo, 15 de Julho de 1993
16. The Evolution of the Rural Economy in Post-War Mozambique: Insights from a Rapid Appraisal in Monapo District of Nampula Province
17. Padrões de Distribuição de Terras no Sector Familiar em Moçambique: A Similaridade entre duas Pesquisas Distintas e as Implicações para a Definição de Políticas, May 1994
18. Who Eats Yellow Maize? Some Preliminary Results from a Survey of Consumer Maize Preferences in Maputo, October 1994
- 18P. Quem Come Milho Amarelo? Alguns Resultados Preliminares de um Inquérito sobre as Preferencias dos Consumidores de Milho na Cidade de Maputo (**Traduzido do Inglês**), 10 de Novembro de 1994
19. Diagnóstico da Estrutura, Comportamento, e Desempenho dos Mercados Alimentares de Moçambique, 4 de Julho de 1995
20. Inquérito ao Sector Moageiro de Pequena Escala em Moçambique: Observações Metodológicas, 30 de Janeiro de 1995
21. O Sector da Castanha de Caju - Lucros Potenciais Perdidos por Africa? (**Reimpressão**), Novembro de 1995
22. Smallholder Cash Cropping, Food Cropping and Food Security in Northern Mozambique: Research Methods, March 1996
- 22P. Culturas de Rendimento, Culturas Alimentares e a Segurança Alimentar do Sector Familiar no Norte de Moçambique: Métodos do Estudo, Novembro de 1996
23. Plan of Activities for Food Security Research Project, September 1995 through August 1997, 1996
24. Strasberg, Paul, "Smallholder Cash-Cropping, Food-Cropping and Food Security in Northern Mozambique", Ph.D.Dissertation, Dept. of Agricultural Economics, Michigan State University (**Reprint**), May 1997
25. Smallholder Cash-Cropping, Food-Cropping and Food Security in Northern Mozambique: Summary, Conclusions, and Policy Recommendations, June 1997
26. Agricultural Market Information for Family Farms in Mozambique, June 1997

- 26P. Informação de Mercado Agrícola para o Sector Familiar em Moçambique, Junho 1997
27. Micro and Small Enterprises in Central and Northern Mozambique: Results of a 1996 Survey, September, 1997.
- 27P. Micro e Pequenas Empresas no Centro e Norte de Moçambique: Resultados do Inquerito Realizado em 1996, Setembro de 1997.
28. Desafios Para Garantir a Concorrência e Reduzir os Custos no Sistema Alimentar de Moçambique, 12 de Maio de 1998.
29. Planning for Drought in Mozambique: Balancing the Roles of Food Aid and Food Markets, May 14, 1998
30. Séries Históricas dos Preços de Grão de Milho Branco e suas Tendências Reais em Alguns Mercados do País, 18 de Maio de 1998.
31. What Makes Agricultural Intensification Profitable for Mozambican Smallholders? An Appraisal of the Inputs Subsector and the 1996/97 DNER/SG2000 Program, Volume I: Summary, October, 1998.
32. What Makes Agricultural Intensification Profitable for Mozambican Smallholders? An Appraisal of the Inputs Subsector and the 1996/97 DNER/SG2000 Program, Volume II: Main Report, October, 1998.
33. Household Food Consumption in Mozambique: A Case Study in Three Northern Districts, February, 1999.
34. The Effects of Maize Trade with Malawi on Price Levels in Mozambique: Implications for Trade and Development Policy, November, 1999.
35. Séries Históricas dos Preços de Grão de Milho Branco e Suas Tendências Reais em Alguns Mercados do País no Período Compreendido Entre Abril 1993 e Setembro 1999, November, 1999.
36. A Simplified Method for Assessing Dietary Adequacy in Mozambique. January, 2000.
37. Implementing A Simplified Method for Assessing Dietary Adequacy in Mozambique: A User's Manual. January, 2000.
38. A Methodology for Estimating Household Income in Rural Mozambique Using Easy-to-Collect Proxy Variables. February, 2000.
39. Comparing Yields and Profitability in MADR's High- and Low-Input Maize Programs: 1997/98 Survey Results and Analysis
- 40P. Características dos Agregados Familiares Rurais nas Zonas Afectadas pelas Cheias do Ano 2000 no Centro e Sul de Moçambique.

- 40E. Representative Characteristics of Rural Households in Areas of Central and Southern Mozambique Affected by The 2000 Floods .
- 41 Smallholder Agriculture, Wage Labour, and Rural Poverty Alleviation in Mozambique: What Does the Evidence Tell Us?