

Crónicas do Investimento na Habitação

Mozambique

Março 2018

Índices

1.	INTRODUÇÃO	3
2.	METODOLOGIA.....	3
3.	CARACTERÍSTICAS DOS AGREGADOS.....	5
4.	TEMA 1: DECISÕES DE INVESTIMENTO EM HABITAÇÃO	6
5.	TEMA 2: AQUISIÇÃO DO TERRENO.....	8
6.	TEMA 3: O PROCESSO DE CONSTRUÇÃO	10
7.	TEMA 4: FINANCIAR CASAS - ABORDAGENS ALTERNATIVAS	13
8.	RECOMMENDATIONS AND REQUESTS MADE DIRECTLY BY HIC RESPONDENTS	17
8.1.	ACESSO A FINANCIAMENTO E UM CRÉDITO PARA CONSTRUÇÃO INCREMENTAL.....	18
8.2.	DUATS E LICENÇAS DE CONSTRUÇÃO.....	19
8.3.	INVESTIGAR O PREÇO DOS MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	20
8.4.	FOCO NOS PROBLEMAS DE ACESSO A FINANCIAMENTO UMA VEZ QUE SÃO PERTINENTES PARA A POLÍTICA DE HABITAÇÃO.....	21
9.	CONCLUSÃO.....	22

Financial Sector Deepening Moçambique (FSDMoç)

O FSDMoç é uma entidade dedicada ao desenvolvimento do sector financeiro com foco na expansão e inclusão financeira. Os seus investimentos e conhecimento são voltados para a resolução de estrangulamentos no mercado financeiro, ajudando a diversificação da economia moçambicana e trazendo prosperidade e resiliência económica aos moçambicanos. No centro da sua estratégia está a mulher, os jovens e a população rural, bem como pequenos comerciantes e pequenas e médias empresas com acesso limitado a serviços financeiros adequados. O FSDMoç oferece suporte aos seus parceiros para a inovação e expansão de soluções financeiras, por via de assistência técnica e capacitação, com vista a que sirvam convenientemente a sua clientela.

Centre for Affordable Housing Finance in Africa (CAHF)

O CAHF é um centro de estudos independente a operar a partir da África do Sul, desde Maio de 2014, cuja missão é facilitar o funcionamento dos mercados de financiamento imobiliário em África. O CAHF surgiu a partir da Unidade de Financiamento à Habitação do FinMark Trust, onde o seu programa de pesquisa e advocacia começou em 2003. O trabalho do CAHF estende-se por todo o continente, e é apoiado e colabora com uma série de financiadores e parceiros, respectivamente.

O CAHF disponibiliza informações ao mercado para permitir que as partes interessadas nos sectores público e privado tomem decisões acertadas sobre políticas e investimentos conducentes à um melhor acesso à habitação por parte dos cidadãos. O CAHF actua sob o princípio que as finanças desempenham um papel fundamental na realização desse objectivo, e socorre-se da inteligência de mercado - dados, análise de mercado e pesquisa - para estimular o interesse dos investidores e apoiar o desenvolvimento de políticas adequadas. O CAHF está altamente ligado em rede e envolvido com as partes interessadas nos níveis local, nacional, regional, continental e global, para apoiar a realização de investimentos em habitação social em África.

1 Introdução

A vida financeira da população de baixa renda foi documentada usando ferramentas tais como os *Diários Financeiros*¹, mas até a data havia poucos estudos sobre como as pessoas de baixa renda conseguem financiar as suas habitações.

A escassez de estudos dificulta a criação de ideias para encorajar a habitação própria e benfeitorias através do financiamento a habitação acessível no contexto da erradicação da pobreza. O que não significa dizer que as famílias com baixa renda estejam inteiramente à mercê do destino. O nível de engenhosidade na forma como as famílias respondem aos desafios políticos, processuais e institucionais é de louvar. As estratégias de financiamento da habitação são muitas vezes desenvolvidas em completa exclusão do mercado formal.

Ao examinar, através das Crônicas do Investimento em Habitação, como as famílias de baixa renda enfrentam os vários desafios do financiamento à habitação em circunstâncias dificultadas entre outros, pelo subdesenvolvimento, burocracia e exclusão financeira, encontramos temas comuns e recomendamos políticas específicas e propostas que esperamos que venham a resolver os problemas da habitação acessível onde os sistemas legal e financeiro são limitados.

Este relatório traz à luz a forma como os Moçambicanos de baixa renda conseguem construir as suas habitações de raiz sem ter necessariamente acesso a créditos formais de bancos e MFIs.

Quatro temas foram identificados:

- (i) A Decisão de Investir em Habitação,
- (ii) Garantir a Terra e Disputas de Propriedade,
- (iii) O Processo de Construção da Habitação e
- (iv) Ferramentas de Financiamento para compra da Terra e Construção da Habitação

2 Metodologia

Crônicas detalhadas de 219 famílias em Moçambique que investiram na sua habitação com o tempo são o cerne deste estudo qualitativo. As crônicas relatam como as famílias investiram e ainda planeiam investir, as instrumentos financeiros que usaram e os motivos para as suas decisões de investimento na habitação, em particular. Com base nestas crônicas este relatório oferece luzes sobre como o mercado está a funcionar a favor ou contra as famílias de baixa renda e como as suas experiências podem ser melhoradas.

O foco das histórias das pessoas de baixa renda está alinhado à Abordagem de Meios de Subsistência Sustentáveis (SLA) estabelecida. "Meios de subsistência sustentáveis significam a capacidade da pessoa gerar e manter os meios de vida e melhorar o próprio bem-estar, além do das futuras gerações."²

O estudo foca nas narrativas das pessoas de baixa renda, como descrevem as suas próprias experiências de aquisição do capital físico e financeiro que a habitação representa, e está alinhado à metodologia participativa centrada nas pessoas dos SLA.³ Em suma, esta abordagem é centrada nas pessoas, holística, dinâmica, sustentável, baseia-se nos pontos fortes e liga a macro e micro em vez de focar apenas num aspecto.

¹ <http://www.saldru.uct.ac.za/project/financial-diaries-project/>

² <http://www.livelihoodscentre.org/what-are-lh>

³ Norton, A., Foster, M., 2001. The Potential of Using Sustainable Livelihoods Approaches in Poverty Reduction Strategy Papers. Overseas Development Institute, London.

No quadro do SLA, a habitação é crucial no ambiente urbano. "... Abordagens de Meios de Subsistência Sustentáveis enfatizam os activos dos homens e mulheres das classes mais desfavorecidas, em vez de, tal como com as abordagens de desenvolvimento anteriores, focar nas suas necessidades ou deficiências".⁴

Crucialmente, as lições incorporadas nas histórias de como as pessoas de baixa renda de facto lidam com a acumulação de activos físicos e financeiros que é a habitação pode levar a recomendações para política.

"Há muitos argumentos para trazer luzes 'de baixo para cima' obtidas pelas abordagens de SLA para gerarem mudanças políticas a nível macro e decisões de investimento público".⁵ A SLA não se confina àquilo que o Estado pode fazer ou oferecer, no entanto reconhece "...parceria entre os sectores público, privado e comunitário".⁶

Á luz da abordagem, então a pergunta de estudo geral poderia ser enquadrada como "Quais são as estratégias que os agregados nas zonas urbanas de Moçambique usam para adquirir e melhorar as suas casas e como o governo e outros actores podem intervir para os ajudarem, particularmente ao escutarem o que dizem querer?"

O estudo olhou para investimento financeiro e não financeiro.

Os investimentos financeiros incluem:

- Crédito formal de instituições financeiras registadas;
- Crédito informal, de amigos, familiares ou mutuários informais;
- Poupanças, património, dinheiro inesperado (por exemplo de liquidação de seguros) ou
- Dinheiro.

Investimentos não financeiros incluem trabalho (também conhecido, em alguns casos, como capital de mão-de-obra), materiais encontrados, por aí em diante. O estudo olha para diferentes segmentos do mercado, com foco nas famílias que ganham menos de US\$ 16 200 por ano, que não conseguem pagar uma casa construída por um empreiteiro com uma hipoteca e que, portanto, usaram fontes alternativas de financiamento para construir e investir na sua habitação incrementalmente.

Os dados foram obtidos de 219 famílias inquiridas, algumas incluídas no relatório. Os agregados foram inquiridos em vários bairros em Maputo e Beira, fornecendo uma compreensão indicativa se não necessariamente representativa da prática comum, desafios e abordagens usadas.

O estudo visa construir um perfil de investimento de cada inquirido ao responder perguntas chave sobre o tempo, financiamento, tipologia habitacional, terra e título, prioridades e principais barreiras para o acesso ao financiamento à habitação. As perguntas são apresentadas abaixo:

- Tempo: quanto tempo leva para construir uma casa que o proprietário definiria como 'adequada' e como esta seria melhorada? Quais são as consequências do tempo levado – por exemplo, suficientemente lento para permitir acessibilidade financeira, demasiado longo para garantir qualidade?

⁴ Farrington, J., Ramasut, T., Walker, J., Overseas Development Institute, 2002. P5. Sustainable livelihoods approaches in urban areas: general lessons. with illustrations from Indian cases. ODI, London.

⁵ Ibid. Pvi

⁶ Ibid P1

- Financiamento: quais são os vários instrumentos – tanto formais e informais, crédito e outros – que os agregados usam, e quando, para financiar o seu processo de construção da habitação?
- Tipologia habitacional: quais materiais de construção são usados? Onde são adquiridos? Os materiais de construção são poupados antes de construir? A construção é executada pelo agregado ou um empreiteiro? Os agregados constroem e gerem o aluguer de alojamento nas suas propriedades?
- Terra e título: os agregados têm título formal ou informal? Como tiveram acesso a terra? Conseguem vender o imóvel?
- Prioridades de Investimento: existe um processo normal de provisão de habitação que os agregados seguem ou cada percurso de construção é único? Porque certos investimentos foram feitos? Os agregados focam na expansão em termos de tamanho ou benfeitorias em termos de qualidade, ou ambos e em qual ordem? Quais são as trocas que os agregados fazem e porque: estão a contrabalançar escolhas devido a acessibilidade, fluxos de dinheiro, tempo que leva ou outros factores?
- Principais barreiras ao acesso: o processo de investimento do agregado tem alguma sobrecarga – restrições legais, políticas ou dinâmicas do assentamento e por diante?

3 Características dos agregados

Cinquenta e dois por cento dos agregados no estudo adquirem rendimento proveniente de um salário, 36% das actividades no sector informal; cinco por cento reportou que derivam o seu rendimento mensal de uma pensão ou pagamento de reforma; e quatro por cento da propriedade de negócios formais. Grande parte dos agregados incluídos neste estudo sobrevive com entre MZN 3 000 (US\$ 42,35) e MZN 10 000 (US\$ 141) por mês. Poucos agregados inquiridos ganham entre MZN 10 500 (US\$ 148) e MZN 20 000 (US\$ 282) por mês. Apesar de se reconhecer que a pobreza é um fenómeno multifacetado e o contencioso da linha de pobreza abaixo-de-\$2-por dia, estes rendimentos no mínimo restringem as opções.

Constatamos que 60,56% dos nossos inquiridos em Maputo e 64,94% na Beira têm conta bancária, mas apenas 20% dos inquiridos estavam bancarizados no momento. Os inquiridos reportaram não ter acesso a nenhuma forma de produto financeiro formal ou informal; enfatizaram que as suas vidas e negócios informais dependiam muito de dinheiro físico e que não viam motivo para abrir uma conta.

Interessante, mas não surpreendentemente, dado o facto de uma grande percentagem dos inquiridos derivar os seus rendimentos de negócios informais, o dinheiro continua a ser o meio de pagamento predominante em Maputo (60,59%). Não é o caso na Beira, onde 50,65% dos inquiridos nas HIC reportou serem pagos por depósito directo numa conta bancária (quer própria ou de outro familiar) e apenas 44,16% reportaram ser pagos em dinheiro, indicativo dos rendimentos mais altos reportados para a área.

No geral, o nível de poupança é relativamente alto para cerca de 63% dos inquiridos nas HIC. O motivo mais comum para poupança entre os inquiridos foi criar provisões para emergências, seguida de poupança para alimentos. Apenas cerca de 9,59% dos inquiridos mencionaram estar a poupar para fazer benfeitorias nas suas habitações e 5,94% estavam a poupar para comprar materiais para as casas. Os dados indicam que mais famílias localizadas em Maputo (13,38%) do que as da Beira (2,6%) estavam a poupar para fazer benfeitorias nas suas casas.

4 Tema 1: Decisões de Investimento em Habitação

Sob este tema, exploramos a habitação como um activo social, financeiro e económico ou produtivo.⁷ Consideramos as decisões que levaram os inquiridos a iniciarem a sua jornada de investimento em habitação. Estudamos os processos de tomada de decisões envolvidos no uso da habitação como um activo financeiro, social e económico.

Constatamos que os inquiridos estavam muito cientes do valor social, financeiro e económico da terra e da habitação e a função importante que desempenha na execução das suas estratégias de vida no geral.

Uma das principais motivações para os inquiridos iniciarem a jornada de investimento em habitação foi o casamento, iniciar uma nova família, uma família em crescimento que não podia ser acomodada na actual casa, ou a casa estar estruturalmente em ruínas. Créditos subsidiados para recém-casados comprarem casa - essencialmente comprar o direito de uso de terra, formalmente ou informalmente, terra juntamente com edifícios, seria uma forma de encorajar a habitação própria. Estes subsídios têm estado disponíveis noutros países, mas aparentam depender crucialmente da saúde das finanças do Estado. Talvez o momento da decisão de investimento em habitação permite aos potenciais mutuários do sector privado identificar um grupo alvo e adequar em conformidade um produto de micro-finanças adequado.

Outros inquiridos, solteiros, mencionaram o cansaço de viver com familiares e desejo da independência que vinha com arrendar uma casa própria. E para outros inquiridos, a segurança do emprego formal ou aumento nos rendimentos ganhos com negócio informal foi o empurrão que precisavam para enveredarem no seu percurso para investimento em habitação individual.

Grande parte dos inquiridos iniciou a sua jornada numa unidade alugada, mas tiveram grandes dificuldades com a renda que aumentava de forma aparentemente aleatória, ou senhorios aparentemente não preocupados com o cuidado e manutenção do imóvel. Geralmente isto levou os inquiridos das HIC a começarem a poupar para comprar terrenos e irem construir a casa própria. Em alguns casos, os inquiridos não se importavam de comprar uma casa delapidada ou temporária, desde que estivesse num bom terreno. Os inquiridos iriam depois viver na casa enquanto construía a sua casa dos sonhos incrementalmente.

Apesar de não estar claramente articulado ou inteirado através de meios formais, na prática os inquiridos claramente percebiam que a sua casa fornecia à família um sentido de cidadania, segurança e protecção. Muitas vezes, os inquiridos começaram com uma casa menor, mais informal que melhoravam com o tempo à medida que o rendimento e o tamanho do agregado aumentavam. Muitos inquiridos usaram o terreno para construir uma unidade menor que era usada para fins de pequenos negócios e noutros casos construía quartos mais pequenos que alugavam. Os rendimentos obtidos permitiam poupar para mais benfeitorias nas suas casas ou para outras metas do agregado.

Em vários países, a habitação pode ser alavancada⁸ para aceder a financiamento para outros fins, tais como abertura de um negócio ou para pagar despesas escolares ou médicas. Nenhum dos inquiridos das HIC usou ou pretendia usar a casa como garantia para um crédito ou outro fim. Um motivo pode ser que algumas das casas eram construídas sem licença de construção.

⁷ Rust, K. (2007). *Housing Finance and Residential Property Markets*. Pp.10.

⁸ *Ibid.* 10.

Crónica 4: Maria

A casa como activo financeiro e económico

Chefe do AF: Não
 Género: Feminino
 Faixa Etária: 40 - 44
 Estado Civil: Casado
 Nível de Ensino: Primário parcial
Rendimento do AF: Mercearia no Estoril e trabalha em casa.
Rendimento do AF: MZM 23 000 (USD 323)
 Nº Membros AF: 8
 Produto Financeiro Formal: Não
Pagou: Dinheiro
 Poupanças: Não reveladas
Província: Província de Sofala
 Distrito: Beira
Bairro: Vasco da Gama
Pago: Depósito em conta bancária
Poupanças: Sim - despesas para ensino
Província: Província de Sofala
 Distrito: Beira
 Bairro: Goto
Província: Província de Sofala
 Distrito: Beira
Bairro: Inhamizua

Maria foi viver em casa do marido em Chipangara quando se casaram em 1989. Maria descreveu a casa como sendo antiga e construída com blocos de cimento. O marido tinha comprado a casa vários anos antes do casamento e tinha pago com as receitas do seu negócio informal de venda de farinha e arroz.

Eles viveram nesta casa durante três anos, depois, usando poupanças e receitas do negócio informal, compraram um pequeno terreno no Estoril. O casal construiu uma pequena casa e mercearia no terreno. O pedreiro que contrataram levou apenas um mês a levantar a loja. Eles compraram grande parte do material necessário de construção numa loja local, disse Maria, menos a areia que o pedreiro buscava directamente da praia transportava para o terreno, por este estar localizado próximo da praia.

Assim que a loja ficou terminada (1991), o marido da Maria recheou-a e ela começou a vender a partir de "casa". Um ano depois, o casal decidiu comprar outra casa uma vez que a casa era muito pequena e não

conseguiam ampliar por o terreno ser de pequenas dimensões. Compraram uma casa antiga e delapidada da *Administração do Parque Imobiliário do Estado* (APIE).

Maria informou-nos que a pessoa que vendeu a casa deixou os documentos da casa com o casal. Uma vez que os documentos mencionavam o antigo proprietário, o marido dela foi ao APIE para mudar os documentos para reflectirem o seu nome como o novo proprietário. Pagou pela casa e dois dias mais tarde tinha todos os documentos em ordem e tornou-se proprietário da casa. O casal começou a comprar material de construção com o dinheiro que tinham poupado. Pensaram vender a casa antiga e investir o dinheiro na casa nova, mas decidiram reabilitar a casa antiga e alugá-la. Contrataram três pedreiros para trabalharem na casa nova porque queriam terminar o mais rápido possível. Em um mês os pedreiros tinham concluído as fundações e levantado as paredes.

Maria confirmou que foram ao concelho municipal pedir uma licença de construção antes de começarem a construir, porque queriam fazer as coisas da forma correcta e queriam evitar multas por falta de licença. Ela não recorda quanto custou obter a licença de construção, mas pelo que se lembra não foi cara. Durante o primeiro mês do processo de construção, o casal parou de vender mercearia, mas logo perceberam que teriam de continuar o negócio e construir a casa ao mesmo tempo.

Portanto interromperam as obras da casa até terem dinheiro suficiente para comprar janelas, portas, chapas de zinco e para ligar a casa ao abastecimento municipal de água e electricidade. Todos os materiais que sobraram depois da construção da casa nova usaram para reabilitar a casa antiga para poderem arrendar a inquilinos por um bom valor. Apenas usaram um pedreiro para esta obra e levou aproximadamente sete meses a terminar a obra. A casa ficou pronta para os inquilinos em 1994 e o casal conseguiu arrendar a MZN 1 200 (US 18) por mês. Nesta altura, o negócio da mercearia estava a correr bem e o casal decidiu usar os lucros do negócio para construir vários quartos no anexo no

quintal da casa nova. um dos quartos seria a nova mercearia e outro estava reservado para os filhos. Os outros quartos eram para alugar. Com o dinheiro da renda que o casal poupou, compraram dois congeladores grandes e começaram a vender frango e peixe em 2003. Maria e o marido planeiam continuar a poupar o máximo que puderem para comprar mais terreno e construir mais casas para arrendar.

5 Tema 2: Aquisição do Terreno

Em Moçambique, toda a terra é da propriedade do Estado. No entanto, os direitos de uso de terra são conferidos pelo Estado através do “Direito de Uso e Aproveitamento de Terra” ou “DUAT”. Um DUAT é importante tanto para o Estado como para o seu titular porque garante o direito legal ao uso de um terreno, e quando documentado, fornece comprovativo formal da sua posse e permite ao Estado organizar o seu cadastro de terras.⁹

No Concelho Municipal da Cidade de Maputo, o actual processo de registo de terras e benfeitorias pode ser subdividido em três procedimentos: (i) registo da terra; (ii) requerimento da planta topográfica e (iii) registo do edifício/requerimento de uma licença de construção.

Uma fase provisória (e pré-requisita) no processo de requerimento do DUAT é a *declaração*. Trata-se de um certificado passado pelo secretário do bairro que oferece um meio formal de reconhecimento do ocupante da terra. Para agregados sem um DUAT, a *declaração* é a forma de obter um grau de segurança do título. Esta segurança no entanto não iguala o título e, juridicamente um agregado com uma *declaração* pode ser despejado.¹⁰

Para muitos agregados, incluindo vários inquiridos, a *declaração* é o único documento que associa o seu nome a um espaço em particular na cidade. Vários inquiridos disseram-nos que o "terreno tinha de ser legalizado". Embora não tenham conseguido explicar-nos o que significa de facto, pressupomos que os inquiridos estivessem a referir a *declaração* e não o DUAT. Embora a *declaração* não seja um título, é reconhecida pelos bancos, pelo município e funcionários como forma válida de comprovativo de residência, que verifica que uma pessoa tem boa fé.¹¹

Apesar disto, muitos inquiridos não têm muitos conhecimentos sobre o DUAT e exprimiram incerteza sobre os processos a seguir ao registar a terra ou adquirir uma licença de construção. Outros inquiridos, que sabiam sobre o DUAT mencionaram que o seu terreno não estava registado por se localizar numa zona informal que ainda não tinha sido parcelada pelo município. Apesar disto, certificaram-se de adquirir uma licença de construção antes de começarem a construir. Mesmo nos casos onde os inquiridos não tenham uma licença de construção, a maioria, senão todos os inquiridos garantiram ter uma forma de provar a titularidade da terra.

⁹ ACIS. (2007). Regime Jurídico para Reconhecimento e Aquisição de Direitos de Terra Rural em Moçambique. Pp. 11.

¹⁰ Monumento Urbano. (Sem data). *Caso de estudo: Maputo e Acordos Informais do Título de Terra*. Este caso de estudo baseia-se nas constatações de um estudo que investigou como as populações de baixa renda têm acesso, detêm e trocam terra em dois assentamentos peri-urbanos em Maputo – Bairro Luís Cabral e Hulene B. O estudo usa fontes de dados qualitativos e quantitativos. Os dados quantitativos consistem em material de estudo recolhido de 568 famílias seleccionadas aleatoriamente, 311 no Hulene B e 257 no Luis Cabral. A dimensão da amostra nos dois locais é 27%.

¹¹ Para emitir a declaração, o secretário do bairro trabalha com uma estrutura de liderança local. Normalmente o bairro (ou subúrbio) está dividido em zonas que compreendem 50 famílias registadas e geridas pelo chefe do quarteirão. O chefe do quarteirão é responsável por gerir os agregados na sua área, garantindo que estejam correctamente registados e por fornecer ao secretário do bairro informação sobre a ocupação da terra. Abaixo do chefe do quarteirão está o chefe do bloco, que é responsável por 25 agregados. Estes estão subdivididos em zonas de 10 agregados, geridas pelo chefe de dez casas. A cada um destes níveis, são recolhidos e verificados os dados locais sobre ocupação, do agregado, números dos terrenos e das casas. Estes são comunicados ao chefe do quarteirão que os regista manualmente. Todos os dados recolhidos pelos chefes do quarteirão são consolidados noutra registo mantido pelo secretário do bairro. O secretário do bairro é um líder local nomeado oficialmente pelo município.

Muitos outros reportaram adquirir a terra através de alocação pelo secretário do bairro, no entanto esta transacção aparentemente não está de nenhuma forma registada e não se troca nenhum documento. Outros reportaram receber o terreno de um familiar, enquanto outros compraram terra directamente de alguém que reivindicou propriedade do terreno em particular.

Grande parte dos inquiridos sugeriu que o município organizasse workshops para educar e informar os membros da comunidade sobre a importância de adquirir um DUAT e uma licença de construção. A acção sanatória que pode ser tomada quando tiverem construído a casa sem licença de construção, passos a seguir quando duas pessoas reivindicam a propriedade do mesmo terreno e os seus direitos como proprietários do terreno e da habitação.

Fora os requisitos municipais acima, outros inquiridos reportaram ser despejados das suas casas ou a perda dos seus direitos de terra com o falecimento do cônjuge. Um inquirido reportou que a esposa tinha sido coagida a transferir o direito de terra para outra pessoa enquanto ele trabalhava fora. Estes inquiridos sentiram não ter onde ir buscar ajuda e apoio e careciam de conhecimentos sobre os seus direitos à casa conjugal como estes podem ser provados.

Crónica 14: Francisco

Neste bairro ninguém tem DUAT ou licença de construção

Chefe do AF: Sim
Género: Masculino
 Estado Civil: Casado
Nível de Ensino: Secundário completo
Fonte do Rendimento do AF: Negócio em casa e trabalho de pedreiro na cidade de Maputo e Xitique
Rendimento do AF: MZN 4 000 (US\$ 59)
 Nº Membros AF: 9
 Produto Financeiro: Conta poupança
Pagou: Dinheiro
Poupanças: Sim - para fazer benfeitorias na casa; despesas médicas; para família; para alimentação e férias
Província: Maputo Província
Distrito: Municipal KaMaxaquene
Bairro: Polana Caniço A

Francisco nasceu na Cidade de Maputo. Ainda novo casou-se e comprou um terreno no bairro da Polana Caniço A. Primeiro construiu uma casa em materiais locais, mas depois, quando teve filhos, sentiu ser necessário construir uma estrutura permanente em bloco de cimento.

Ele disse-nos que os blocos de cimento que usou para construir a casa foram uma mistura de blocos que ele fez e outros que comprou num estaleiro local. Construiu a casa incrementalmente, um quarto de cada vez.

Usou as poupanças para comprar todos os materiais necessárias para a construção da casa e nunca abordou um banco para um empréstimo. Ele e a família têm poucos estudos e na sua opinião, não conseguiriam

perceber as políticas bancárias.

É importante notar que Francisco construiu a casa há muitos anos e até a data nunca teve um DUAT nem pensou ser necessário pedir uma licença de construção. Nas suas palavras, *“Ainda não tenho a licença de construção e DUAT. Tudo por falta de conhecimento. Os meus familiares têm poucos estudos e de qualquer maneira ninguém no bairro tem esses documentos”*.

Excepto por falta de dinheiro as vezes, Francisco não passou por muitos problemas durante o processo de construção. Disse-nos que comprou os materiais no mercado local e que os filhos carregaram as portas na cabeça por o mercado não estar a grande distância da casa.

Quando ficou sem dinheiro, Francisco decidiu por blocos nas janelas por ser mais barato do que comprar caixilhos e vidro. Francisco tem electricidade. Disse-nos que teve sorte em conseguir a ligação

quando um projecto no bairro da Polana Caniço A financiou a instalação e ele não teve de pagar. Francisco e a esposa são reformados e são da opinião que o custo dos materiais de construção é proibitivo.

Ele disse-nos que há alguns anos um saco de cimento custava MZN 250 (US\$ 4). Hoje, o mesmo saco de cimento custa MZN 450 (US\$ 7) e a família não tem dinheiro para pagar esse preço.

Sobre a questão de como financiou a construção da casa, informou-nos que inicialmente tinha uma combinação de poupanças e uma parte do vencimento. Agora, ele tem um pequeno negócio informal e aceita trabalho ocasional como pedreiro, ele e a família criaram um Xitique. 10 membros da família participam no Xitique que é usado para apoiar os familiares. Este Xitique é usado para comprar itens de consumo caros como mobiliário e electrodomésticos.

Ele disse-nos que os proveitos do Xitique também foram usados para comprar material de construção para os membros da família que estão a construir casa. Todos os meses, cada familiar contribui com MZN 1000 (US\$ 15) para o Xitique. Se um familiar tiver pouco dinheiro, outro membro da família fará a contribuição no seu lugar. O que é reciprocado no mês seguinte.

No futuro, Francisco planeia rebocar a casa e construir uma casa de banho melhorada, um bom muro em redor do terreno e comprar chapas de zinco novas para o telhado.

6 Tema 3: O Processo de Construção

Por lei, em Moçambique ninguém pode começar a construir uma casa sem uma licença de construção. No entanto, a maioria dos inquiridos das HIC disse-nos não ter uma licença de construção antes de começar os projectos de construção e alguns dispensavam o requisito da licença de construção.

Dos poucos que tinham uma, alguns conseguiram receber as licenças de construção uma semana depois de requererem, enquanto outros receberam-na depois de três meses.

A maioria dos inquiridos seguiu processos de construção bastante similares e os motivos são quase os mesmos. Onde a terra tinha uma estrutura existente, a maioria ia lá viver, independentemente de estar delapidada ou pouco sólida, depois de terem adquirido o pedaço de terreno. Muitos mencionaram que conseguiam poupar melhor para a construção de uma casa permanente sem o peso acrescido de pagar a renda a um senhorio. Onde havia estrutura habitável no terreno, os inquiridos optaram por construir uma casa temporária em caniço ou madeira para viverem enquanto constroem a casa permanente em blocos de betão.

Infelizmente, as vezes esta casa temporária mostrou não ser temporária e foi a casa principal durante até 10 anos. E, durante períodos de chuva intensa, esta casa inunda ou a cobertura cede, e os agregados teriam de ponderar entre usar o pouco dinheiro que têm para continuar a construção da casa nova ou para reparar os problemas na casa que ocupam.

A maioria, senão todos os inquiridos, reportaram construir incrementalmente. É interessante, nenhum reportou comprar uma casa permanente, acabada. Todos indicaram que a casa dos sonhos era de cimento, rebocada, com acabamento cerâmico no pavimento, uma varanda e com água e luz.

Os inquiridos começaram por comprar os materiais necessários para fazer blocos de cimento, além de uma máquina de fazer blocos. Alguns inquiridos perguntavam aos construtores o custo final da construção das casas e começavam a poupar esses valores. Geralmente, os inquiridos pagaram a

construção da casa do próprio bolso, a duração e derradeira conclusão da casa dependia muito de quanto tinham poupado até ali e o valor dos rendimentos mensais que estavam disponíveis para fins de construção. A maioria construiu intencionalmente em várias fases. Construíam as fundações, depois paravam e poupavam mais dinheiro para construir as paredes, paravam novamente para poupar e este processo continua durante vários anos até terem eventualmente concluído a construção da casa.

Os inquiridos mencionaram que se mudariam para a casa assim que sentissem que estava habitável – seja com ou sem portas, janelas ou uma cobertura completa. O que mostrou ser problemático por estarem muito mais vulneráveis a arrombamentos e furtos.

O processo de construção pode ser imprevisível e vários inquiridos falaram de eventos imprevistos e calamidades naturais que atrasaram o processo de construção durante meses. Uma inquirida relatou como um pedreiro foi atingido por um raio enquanto trabalhava em casa dela e ela teve de usar as poupanças, que eram para construção da casa, para pagar-lhe o funeral. Outro inquirido falou de como a construção da sua casa sofreu um atraso de um ano porque teve de poupar para repor material que tinha sido roubado. Muitos reportaram que a morte de um parente, normalmente fonte de sustento, resultava na redução do rendimento que levou a interrupção da construção.

Vários inquiridos queixaram-se sobre o aumento do custo dos materiais de construção e alguns tiveram de parar toda a construção por não conseguirem pagar os materiais. Outros descreveram como os pedreiros se aproveitaram deles por desconhecerem os processos de construção e o custo da mão-de-obra.

Recomenda-se a realização de um estudo para olhar se os bancos comerciais em Moçambique teriam apetite para um crédito para construção incremental associado à compra de materiais de construção junto de comerciantes específicos. Pode ser um cartão pré-pago de marca conjunta e ciclo fechado - um cartão emitido por uma única entidade empresarial que só pode ser descontado dentro dessa entidade¹². Um modelo comercial interessante que está a ser usado com sucesso na África do Sul em vários sectores é a chamada aliança da banca/canal de parceria. Exemplos da aplicação deste modelo com êxito incluem o Cartão de Crédito Woolworths Preto (emitido pelo ABSA) e o Cartão Híbrido Discovery Platina (emitido pelo FNB). Neste modelo, o vendedor faz uso da licença bancária regulada com prudência dos provedores de serviços financeiros para participar na indústria de pagamentos. Essencialmente, as duas partes concordam que uma usará o canal/sistema/licença da outra para alcançar metas comuns.

Neste modelo normalmente é o parceiro da aliança (a Woolworths por exemplo) que tem a marca dominante, mas cartões como o Cashbuild/Nedbank podem ter dupla marca. Ao abrigo deste modelo normalmente existe alguma forma de receitas frequentemente baseada numa taxa por cliente novo/por transacção. As partes normalmente custeiam as suas despesas e podem concordar explicitamente em partilhar custos comuns, tais como marketing. Este produto pode ser adaptado para incluir vários fornecedores de material de construção em pequena escala, como as Ferragens Ndunda na Beira e Fábrica de Blocos André Tivane (Maputo).

O cartão pré-pago Nedbank-Cashbuild e a Conta Casa é um exemplo deste tipo de produto. Este cartão é pré-pago com dupla marca, emitido pelo Nedbank (o financiador). Tem a marca da VISA, é um produto de ciclo aberto com a característica especial de estar sujeito a autorização selectiva quando requerido para um fim em particular. O que isto significa é que o cartão só pode ser usado nas lojas participantes. Os titulares do cartão só podem comprar na Cashbuild e não podem usar o cartão

¹² Walker, Lisa (2013). International Glossary of Terms, Prepaid and Emerging Payments p10

noutras lojas nem levantar dinheiro numa ATM ou usar para reembolsos nos Pontos de Venda (POS). É uma solução ideal em Moçambique para os créditos a habitação para serem usados para comprar materiais de construção. Os reembolsos mensais são deduzidos através de uma solução de dedução salarial ou através de uma ordem de débito se o titular tiver conta bancária.

Crónica 31: Victor

A importância da amizade, a venda as prestações e reciclagem de materiais indesejados

Chefe do AF: Sim
 Género: Masculino
 Faixa Etária: 50 - 64
 Estado Civil: Solteiro
 Nível de Ensino: Primário parcial
Fonte do Rendimento do AF: Trabalha como pedreiro na CETA
 Rendimento do AF: MZN 19 500 (US\$ 287)
 Nº Membros AF: 7
 Produto Financeiro: Conta bancária
Pagou: Depósito na conta
Poupanças: Sim - em caso de emergência
Província: Província de Sofala
 Distrito: Beira
Bairro: Munhava-12 ºbairro

Victor nasceu e cresceu em Marromeu e quando atingiu a idade arranjou emprego na fábrica de açúcar local. Infelizmente, perdeu o emprego quando a fábrica foi destruída durante a guerra dos 16 anos em Moçambique. Foi nesta altura (1987) que decidiu deixar Marromeu e ele e a família pediram boleia numa carrinha militar para ir para a cidade da Beira.

Quando chegaram na cidade da Beira, não tinham lugar para morar e disseram-lhes para ir para a estação de comboios onde havia muita gente a viver. Todas as famílias chegaram a Beira depois de fugirem da guerra que assolava os distritos onde viviam.

Alimentos, cobertores e artigos médicos básicos eram oferecidos pela Cruz Vermelha e pela ACNUR (Agência das NU para os Refugiados).

O tempo passou e depois as famílias foram visitadas por um empreiteiro que precisava de homens para trabalharem na reabilitação de vários armazéns no Porto da Beira.

Victor aproveitou imediatamente a oportunidade e enquanto estava a trabalhar conheceu um homem que se comoveu com a sua história e disse que o ajudaria a encontrar um lugar melhor para viver. No dia seguinte, no intervalo do lanche, o amigo novo disse-lhe que tinha uma quinta na Munhava e que estava preparado para lhe vender uma parte às prestações. Ele só tinha de fazer o primeiro pagamento quando recebessem o salário no fim do mês. Nesse domingo Victor foi ver a quinta com o amigo. O amigo marcou um terreno e disse que agora pertencia a Victor. Também ofereceu ao Victor algumas chapas de zinco velhas que não precisava e que o patrão ia deitar fora, como contribuição para os materiais que o Victor precisaria para construir a casa para a família.

O amigo do Victor também lhe emprestou uma enxada e ancinho para limpar o terreno. Quando o Victor foi buscar as chapas de zinco que o patrão queria mandar deitar fora, este perguntou porque precisava delas. Depois de explicar ao patrão que queria construir uma casinha para ele e a família saírem da estação de comboios, o patrão autorizou-o a levar o que precisasse antes de o material ser levado para o lixo. Ele disse que encontrou muitas coisas úteis para o seu projecto de construção, incluindo arame e pregos.

O único material que Victor não tinha no momento era bambu. O amigo falou-lhe de um local onde ele poderia ir cortar bambu. Nesse domingo ele e o amigo foram cortar bambu e carregaram na cabeça até ao local da obra. No dia seguinte, enquanto Victor estava no serviço, os filhos começaram a construir a casa da família com o bambu. Victor ficou orgulhoso por os filhos construírem a casa da família e disse-nos que aprenderam em Marromeu, porque era a primeira coisa que um pai ensina ao

filho. Numa semana os três filhos e a esposa conseguiram construir uma casa de dois quartos. Victor e a família conseguiram construir a casa toda sem gastar um único Metical.

No dia que Victor recebeu o primeiro salário de 500 contos (como se chamava na altura) dividiu pela metade e levou 250 ao amigo que lhe tinha vendido o terreno às prestações. O amigo recusou o valor inteiro e só aceitou 100 contos. Com os 400 contos restantes Victor comprou esteiras e a mulher comprou panelas, pratos e copos. Victor também levantou uma estrutura lá fora para servir de casa de banho. Esta era de plástico e bambu. Victor disse-nos que depois destas despesas em coisas necessárias não sobrou nada para comida. Mesmo assim, ele, a esposa e filhos mudaram-se para a casa nova porque as condições na estação tinham deteriorado e a família estava a dormir ao lado de pessoas doentes que chegavam todos os dias. O primeiro mês na casa nova foi difícil. Os filhos do Victor andavam pelas ruas todos os dias a mendigar para comprar comida. Quando Victor recebeu o segundo salário, novamente pagou ao amigo 100 contos e desta vez usou o dinheiro para comprar comida e outras necessidades da família.

Victor permaneceu com o primeiro patrão três anos e durante este tempo aprendeu as habilidades necessárias para ser pedreiro. Quando o projecto de reabilitação do Porto da Beira terminou, o chefe do Victor pediu a todos que desejavam trabalhar para a CETA¹³ colocarem o nome numa lista. Victor decidiu aproveitar esta oportunidade e em 1991, começou a trabalhar em projectos de reabilitação de estradas. Foi nesta altura que começou a poupar para poder construir uma casa de cimento.

Ele disse-nos que cada vez mais pessoas tinham começado a mudar-se para o bairro e estavam a construir este tipo de casa. Isto motivou Victor ainda mais do que o facto de a casa se ter deteriorado com o tempo. Ele começou a comprar areia e cimento e a fazer os próprios blocos de cimento. Estavam amontoados em volta da casa de bambu. Victor levou muito tempo a fazer todos os blocos que precisava, mas eventualmente começou a abrir as fundações da casa nova.

O amigo que lhe vendeu o terreno muitos anos antes, novamente ajudou Victor a construir a casa. Terminaram o primeiro quarto em 1992. Victor e a esposa mudaram-se para este quarto enquanto as crianças continuaram a viver na casa de bambu. Eventualmente, conseguiu construir o segundo quarto. Os filhos passaram para este quarto e a família usou parte da casa de bambu antiga como cozinha. Quando Victor teve férias, aproveitou o tempo para construir um terceiro quarto. Até este ponto a casa não tinha um pavimento apropriado e Victor descreveu o chão como feito de pedrinhas. Em 1993 começou a construir pavimento de cimento e rebocou toda a casa. Em 1994, ele fez a ligação à rede eléctrica Victor "legalizou" a casa em 1998.

7 Tema 4: Financiar casas - abordagens alternativas

O estudo confirma que o acesso a financiamento formal para habitação não é comum para a população de baixa renda em Moçambique.

No geral, o crédito a habitação não é um grande negócio para os bancos. Apesar de a maioria dos bancos oferecer hipotecas, a razão crédito-PIB é baixo, menos de 1% e os créditos para hipotecas representam menos de 3% do total de crédito malparado. Mais importante "...embora o salário mínimo tenha sido revisto para MZN 3 298 (US\$55) por mês em Abril de 2016, com a depreciação do metical a maioria da população ganha menos de US\$50 por mês. Os bancos que oferecem hipotecas têm um montante mínimo de crédito de MZN300 000 (cerca de US\$5 000), que está fora do alcance da maioria e longe do custo de uma casa. Na actual taxa de 25 por cento, o crédito mínimo seria

¹³ A CETA é uma empresa de construção sediada na Beira.

acessível apenas para uma família com um rendimento mensal de cerca de MZN 20 000 (cerca de US\$330). A família também precisaria poupar um terço do preço de compra para cobrir os requisitos do depósito, custos de registo e impostos, e as taxas de avaliação e determinação de origem." ¹⁴

Comprar o terreno, materiais como areia e cimento para fazer blocos de betão e outros materiais essenciais, pagar ao pedreiro e fazer a ligação de água e luz aparenta ser quase impossível para um agregado que ganhe entre MZN 3 000 (US\$ 44) e MZN 12 000 (US\$ 177) por mês, e mesmo assim, de alguma forma a maioria dos inquiridos nas HIC conseguiu.

Na maioria dos casos, os agregados usaram uma combinação de poupanças, salários, rendimentos de Xitiques (grupos de poupança informal) e donativos em espécie e outras estratégias inovadoras para construir a própria casa ou comprar uma casa existente. Receitas inesperadas, de quitação de seguros ou pagamentos por cortes de pessoal obviamente reforçam a habitação. Menos óbvio, mas de igual importância é o acesso a capital social, por outras palavras donativos de dinheiro ou materiais por amigos e familiares e até mesmo empregadores. Estes incrementos às finanças dos agregados de baixa renda também são evidentes nas crónicas.

De longe o meio mais prevalecente para financiamento da compra de terreno ou construção de uma casa citados pelos inquiridos foi através de poupanças acumuladas. O valor (em dinheiro vivo) é frequentemente poupado em casa e quando houver dinheiro suficiente acumulado, compra-se o terreno e/ou casa. O preço de compra é frequentemente pago em prestações com um valor maior pago em adiantado.

No entanto, os inquiridos nas HIC falaram de mecanismos de poupança "em espécie" através dos quais o agregado ou compra blocos feitos ou compra os insumos necessários (cimento, areia e pedra) para fazer os blocos como mecanismo para proteger o dinheiro contra emergências e consumo ao convertê-lo em materiais de construção para serem usados mais tarde.

Sem acesso a uma grande quantia de dinheiro, quer dinheiro poupado ou através do acesso a crédito ou um empréstimo, grande parte dos inquiridos na HIC disseram-nos que a sua única opção era poupar por um período, comprar materiais de construção com o dinheiro poupado e construir o máximo que conseguirem com esses materiais. Grande parte dos inquiridos nas HIC construiu as suas casas incrementalmente. As casas são construídas à medida que os fundos ficam disponíveis e a própria estrutura transforma-se num mecanismo de poupança. Aqui, aplicam-se os comentários do perito em micro-finanças, Scott Metzel:

"O micro-financiamento para habitação enquadra-se perfeitamente com a construção incremental. Preenche uma lacuna real do financiamento e acrescenta valor ao processo de habitação das famílias de baixa renda. Créditos para pequenas obras na casa ou para construção da casa podem ser facilmente aplicados a várias actividades de construção incremental, tais como construção da cobertura, unidades de acabamento, ampliação e outras tarefas. Para o micro-financiamento para a habitação ser eficaz, deve poder alcançar um nível de escala que lhe permita ser implementado com sustentabilidade. Pode ser feito onde haja um sector de habitação informal vibrante e as pessoas já estejam a construir incrementalmente. O que parece quase auto-evidente, mas na prática não é sempre o caso. Vi e estive pessoalmente envolvido em iniciativas de micro-finanças para habitação que não seguem a linha da actividade de habitação local e consequentemente não consegue alcançar escala e sustentabilidade".¹⁵

¹⁴ Centre for Affordable Housing Finance. (2016) Housing Finance Yearbook. Pp. 180

¹⁵ Metzel, S. (2009). *Incremental Building and Housing Microfinance: Building on Informal Housing Finance*. Online: <http://housingandmicrofinance.blogspot.co.za/2009/08/incrementalism-part-i.html>

Actualmente, em Moçambique apenas cinco micro-financiadores oferecem micro-finanças para habitação como produto. Houve mudanças significativas nesta indústria ao longo dos últimos anos e a profundidade da intermediação financeira continua baixa. A Socremo, a uma escala muito pequena, oferece crédito habitação para obras e reabilitação.¹⁶ As crónicas apresentam um quadro misto do negócio de crédito de micro-finanças em Moçambique.

Um bom exemplo de um micro-mutuante que conseguiu apoiar as famílias ao longo do seu processo de construção da habitação noutras partes de África é a Select Africa.¹⁷ O grupo de serviços financeiros, por exemplo, assinou parcerias com a Habitat for Humanity Malawi, que presta serviços de assistência técnica para garantir que a casa seja construída de acordo com os padrões de qualidade correctos. Os agregados recebem o financiamento em pagamentos por tranches. Por exemplo, as famílias receberiam uma tranche do pagamento para as fundações e, assim que tiver sido construída com um padrão de qualidade aprovado, a família receberia o financiamento para a super-estrutura e assim que tivessem concluído receberiam o financiamento para a fase seguinte. O que continuaria até terem completado toda a estrutura, e isto garante que o valor do crédito esteja sempre garantido por uma estrutura imóvel.

Não surpreende que muito poucos inquiridos no estudo mencionaram ter requerido ou ter conseguido obter financiamento formal através dos bancos comerciais de Moçambique. Aqueles que receberam um crédito através de uma instituição de crédito formal indicaram ter requerido um crédito pessoal em vez de uma hipoteca formal /crédito a habitação e usado o seu crédito ao consumo para compra de materiais de construção e construir as suas casas.

Excepcional é o uso de créditos com reformas como garantia, que elegantemente resolvem o problema de os bancos por qualquer motivo não conseguirem aceder ao terreno como garantia no caso de incumprimento, apesar de ter limitações e não está acessível para as famílias inquiridas cujo único rendimento é o negócio informal.

"Créditos com reformas como garantia onde a caução ou garantia é o levantamento do benefício do fundo de reforma do mutuário. Apenas os mutuários que pouparam por algum tempo no fundo de reforma são elegíveis para este tipo de crédito, e o valor do crédito depende do valor que já tenham poupado. Este tipo de crédito funciona bem nas zonas onde haja limitações ao título formal do imóvel: um crédito com reforma como garanta pode ser usado num imóvel que não esteja registado legalmente porque não depende deste como caução. No entanto, é relevante apenas para mutuários com emprego formal que sejam membros de um fundo de reforma. O que reduz substancialmente o número de pessoas que tenham acesso ao crédito com reforma como garantia".¹⁸

Por exemplo um inquirido, o João, carpinteiro em Maputo, sentia que era a melhor opção para ele adquirir um terreno para construir uma casa de blocos - e era a única assistência que o empregador podia oferecer.

O emprego é crucial, oferecendo no mínimo a perspectiva de créditos do empregador, que pode deduzir a prestação do crédito do salário do trabalhador antes de depositar o saldo na sua conta bancária, como foi por exemplo o caso de um inquirido, o Marcos.

Nos casos onde os inquiridos receberam créditos bancários, as crónicas apresentam uma imagem positiva e mostram que os bancos em Moçambique estão preparados para oferecer créditos ao

¹⁶ Vide: <http://housingfinanceafrica.org/countries/mozambique>

¹⁷ <https://www.selectafrica.net/#>

¹⁸ United Nations Human Settlements Programme (UN HABITAT). (2011). Quick Guide 5 Housing the Poor in African Cities – Housing Finance: Ways to Help the Poor Pay for Housing. Pp. 27

consumo para conseguirem construir e reabilitar as suas casas. Os motivos citados pelos inquiridos para não irem pela via do crédito bancário formal variaram entre as “garantias bancárias e todos os documentos exigidos serem demasiado e por o seu negócio ainda estar fraco” a “nem eu nem a minha família conhecemos as políticas bancárias”.

O que são os Xitiques?

Xitiques são a versão Moçambicana das Associações de Poupanças e Crédito Rotativo (ROSCAs). São grupos de poupança informais encontrados maioritariamente na zona Sul de Moçambique, nas zonas urbanas e peri-urbanas.

Os membros do *Xitique* incluem pessoas que partilham um interesse comum, ex. podem trabalhar no mesmo local, frequentar a mesma igreja ou estarem todos no processo de construção de casa. Muitas vezes, o principal objectivo do *xitique* é poupar para comprar activos para a família ou stock para negócio e financiar obras na casa.

A regularidade das contribuições é frequentemente mensal e os valores variam dependendo da capacidade financeira dos membros. Os membros encontram-se mensalmente para apresentarem a sua contribuição mensal, além de uma pequena taxa (muitas vezes 100 MTs), que vai para uma pequena celebração para o beneficiário do desembolso desse mês.

Existe uma grande variação nos acordos do *xitique*. Alguns *xitiques* compram material de construção directamente dos fornecedores e distribuem o material directamente aos membros em vez de dinheiro. É um mecanismo muito útil porque impede que os participantes usem o dinheiro para fins diferentes do planeado.¹⁹

Em apoio a esta iniciativa política, recomenda-se a consideração de um estudo que olhe para os aspectos financeiros da política habitacional, juntamente com objectivos de inclusão financeira e abordagens inovadoras para prestar assistência a famílias de baixa renda e com emprego informal. Várias crónicas incluídas neste relatório evidenciaram a importância do *Xitique*, ou associação informal de poupança, como meio de poupar e investir em habitação - incluindo poupanças em espécie. Célia, por exemplo, aderiu a um *Xitique* e, até 2013 tinha feito o suficiente para começar a construir uma casa de cimento.

O Grupo Intacumana foi inquirido no âmbito deste estudo de investigação. Este grupo é um *Xitique* baseado em Maputo com cinco participantes, nomeadamente: Xavito, Aurélio, Moisés, Narciso, António e Rachide. Este *Xitique* foi criado especificamente para efeitos de poupanças para e compra de material de construção. Todos os meses, cada membro do grupo contribui com ferros e entrega-os ao grupo. Além do material, há também uma contribuição em dinheiro no valor de MZN 300 (US\$ 4) cada um.

Para a entrega do valor (materiais de construção) o grupo reúne-se na casa de um dos membros do grupo. Quando os membros do grupo vêem que todos têm quantidades suficientes de um tipo de material, mudam e escolhem outro tipo de material de construção como: cimento ou chapas de zinco. O dinheiro que cada membro contribui para o *Xitique* é entregue em mãos (dinheiro físico). O *Xitique* não usa MPesa, transferências bancárias ou contas de dinheiro móvel.

Recomenda-se que um estudo específico e possivelmente um piloto sejam encomendados para olhar para as formas como estes grupos operam e como podem ser melhorados e se um mecanismo de

¹⁹ De Vletter, F. (2006). Microfinance in Moçambique Achievements, Prospects & Challenges. Pp. 34.

pagamento electrónico (potencialmente um cartão pré-pago de ciclo fechado) podem ajudar estes grupos a ligar directamente as suas poupanças a compra de materiais de construção em fornecedores específicos.

Os princípios das finanças pessoais e o contexto económico são mistérios desconcertantes para muitos dos inquiridos das HIC. A capacidade de uma pessoa para navegar destramente no seu panorama financeiro pessoal e as opções de financiamento a habitação acabam por afectar as suas vidas e bem-estar a longo prazo. As altas taxas de analfabetismo apresentam grandes desafios para os inquiridos nas HIC terem acesso a crédito e produtos financeiros formais. Recomenda-se veementemente a consideração de uma campanha de literacia financeira e consciencialização sobre produtos. Deve focar-se especificamente no financiamento a habitação, processo de orçamentação e possivelmente, como gerir a dívida.

Uma vez que grande parte da população não consegue ter acesso a habitação formal através de financiamento a habitação, é necessário realizados estudos acrescidos, com mais nuances sobre os vários escalões de rendimento dentro da população Moçambicana. Estas nuances de compreensão das decisões de investimento dentro dos diferentes escalões de rendimento permitiria o desenvolvimento de pacotes financeiros que respondam aos recursos financeiros e não financeiros de cada família.

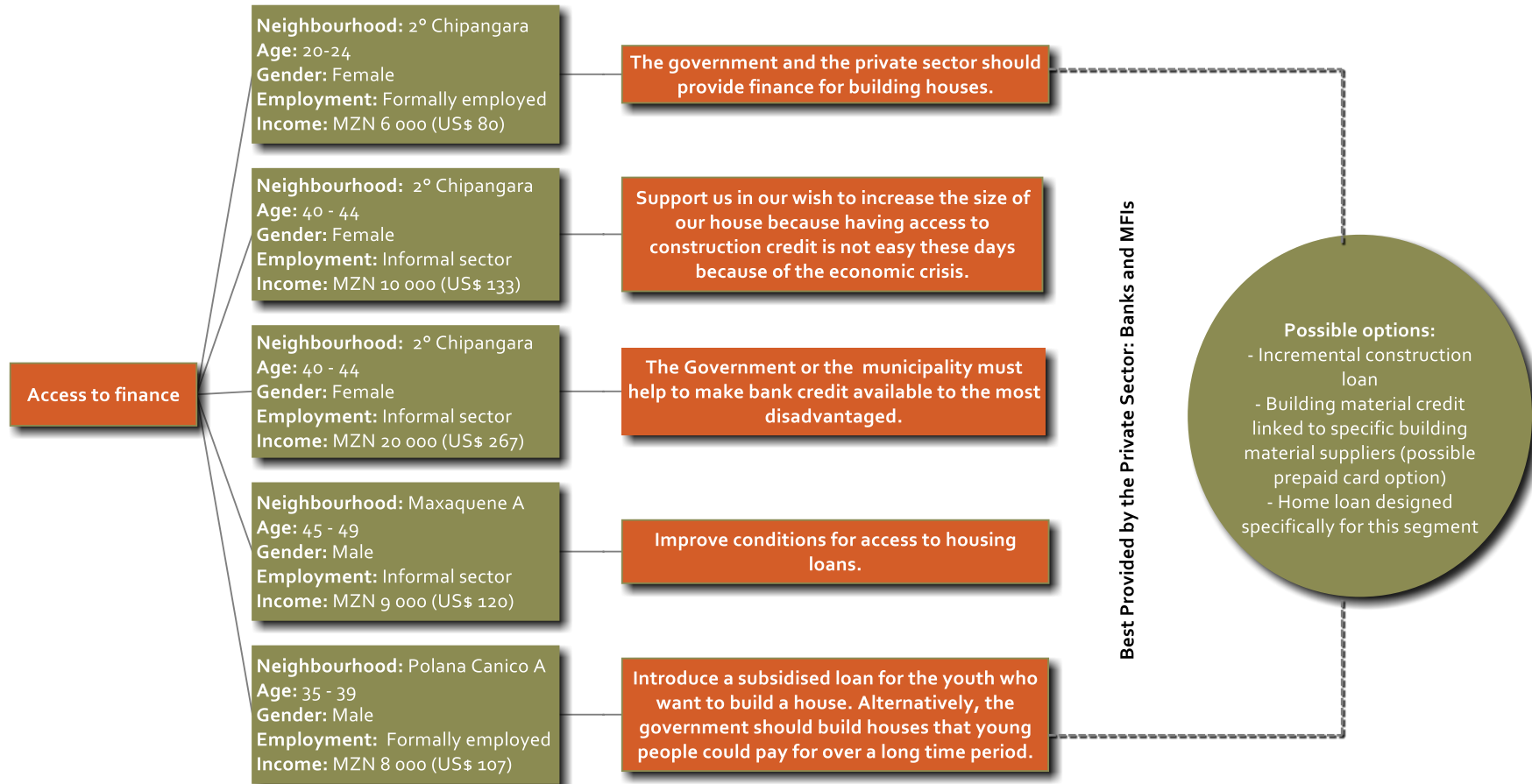
8 Recommendations and requests made directly by HIC respondents

Os inquiridos nas HIC, em grande parte, deram voz àquilo que gostariam que o Governo de Moçambique fizesse. 86 dos 219 inquiridos nas HIC tinham ou

- 1) um comentário,
- 2) uma sugestão,
- 3) um pedido ou
- 4) uma reclamação para o governo.

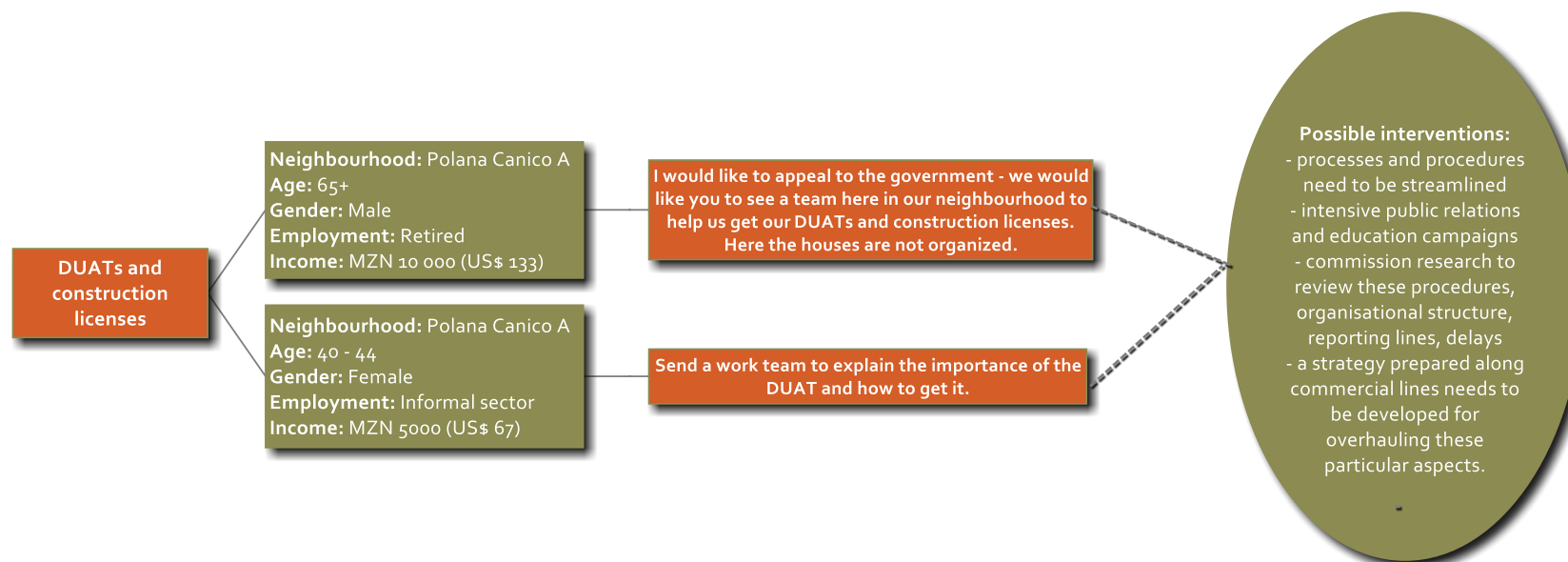
Estas são abordadas abaixo juntamente com possíveis intervenções que poderiam ser consideradas.

8.1. Acesso a financiamento e um crédito para construção incremental



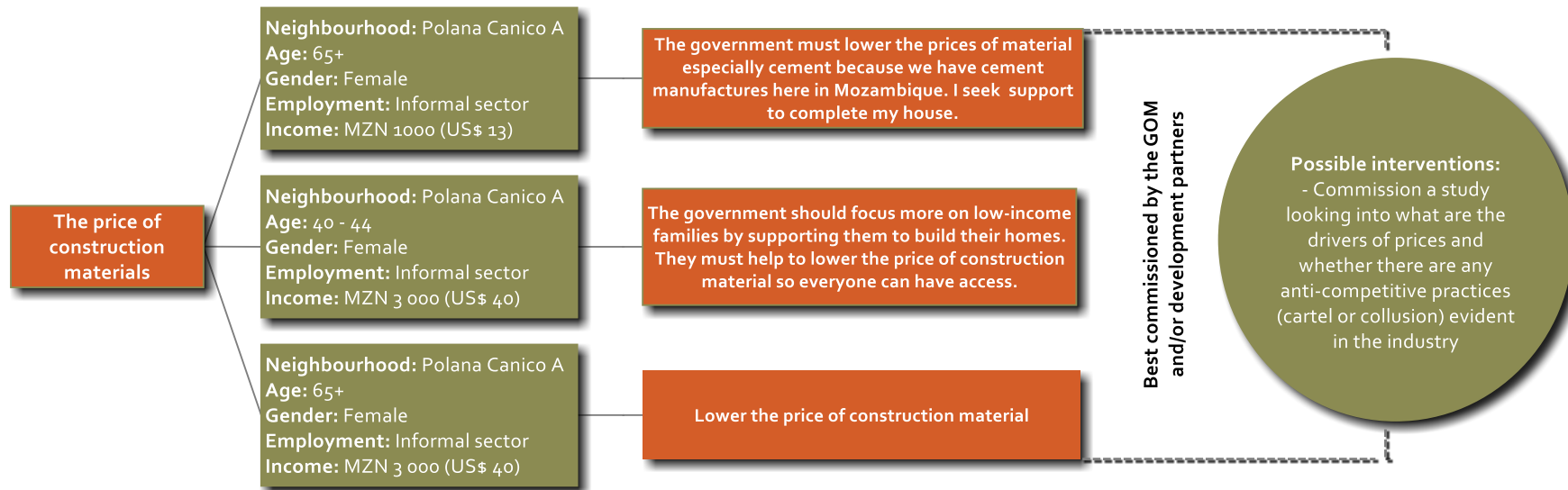
Vários inquiridos nas HIC queriam ter acesso a crédito de bancos e ou MFI para continuarem a construir as suas casas. Uma área de ulteriora exploração é a criação de um crédito para construção incremental específico para Moçambique que pode estar associado à compra de materiais de construção de comerciantes específicos com recurso a um cartão pré-pago, fechado de dupla marca, anteriormente detalhado neste documento.

8.2. DUATs e licenças de construção



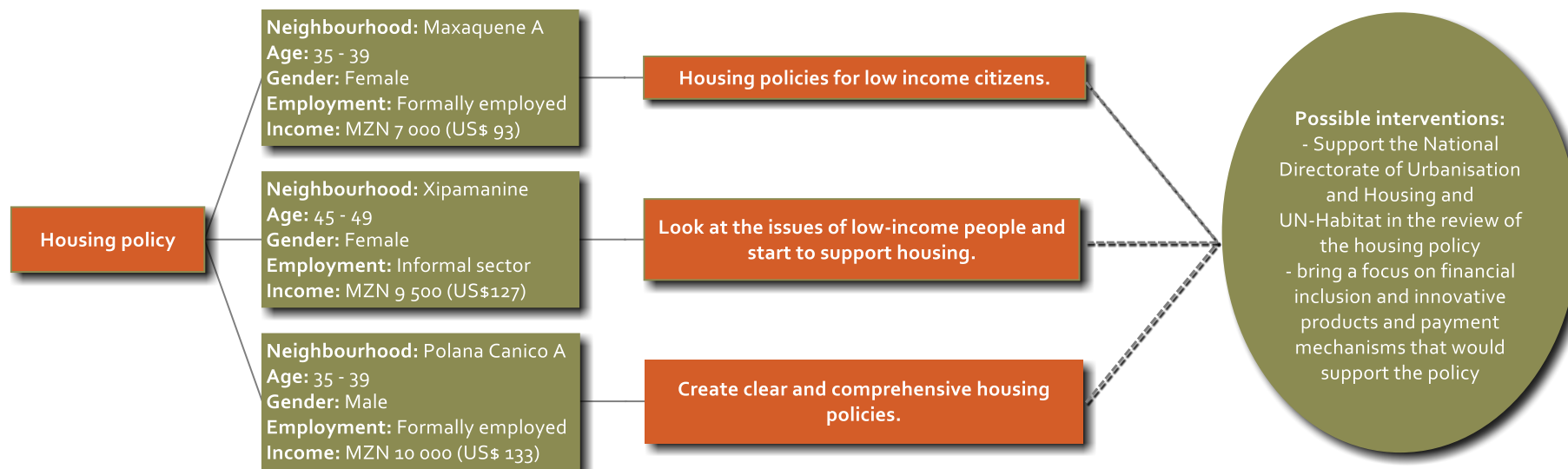
Os processos para adquirir um DUAT e uma licença de construção parecem vagos e demasiado complicados para as famílias. Estes processos e procedimentos precisam ser dinamizados e os órgãos municipais e dos bairros precisam envolver-se mais com a população. É necessária uma campanha intensiva de relações públicas e educação. Recomenda-se a realização de um estudo para rever estes procedimentos, estrutura organizacional, linhas de prestação de contas, atrasos etc. Acresce, é necessário desenvolver e preparar uma estratégia juntamente com linhas comerciais para rever estes aspectos em particular.

8.3. Investigar o preço dos materiais de construção



Vários inquiridos das HIC queixaram-se da flutuação e constante subida do preço do cimento e outros materiais de construção. Um estudo que olha para os catalisadores dos preços seria útil. O cimento foi mencionado como o principal insumo sujeito a subidas acentuadas de preço.

8.4. Foco nos problemas de acesso a financiamento uma vez que são pertinentes para a política de habitação



O direito a habitação é uma questão de preocupação em Moçambique. Apesar de a Constituição reconhecer o direito a habitação, a quantidade e qualidade da habitação continuam inadequados. Anualmente, o número de mortes provocadas por insuficiência de água, saneamento e higiene é elevado. A política de habitação de Moçambique está a ser refinada pela Direcção Nacional de Urbanização e Habitação e pela UN-Habitat.

Em apoio a esta iniciativa política, recomenda-se a consideração de um estudo que olhe para os aspectos financeiros da política habitacional, juntamente com objectivos de inclusão financeira e abordagens inovadoras para prestar assistência a famílias de baixa renda e com emprego informal. Os inquiridos das HIC não têm conhecimento e como tal acreditam que Moçambique não tem uma política para habitação e que esta não está a ser considerada.

9 Conclusão

O estudo comprometeu-se a fornecer uma compreensão de como, porque, quando e por quais meios as famílias de baixa renda em Moçambique investem na habitação; para realização das suas necessidades habitacionais; criar casos estudo acessíveis de famílias que demonstrem esta compreensão, chamando atenção a problemática da habitação e financiamento a habitação por interveniente em Moçambique; contribuir para a literatura sobre como as famílias investem e financiam a sua habitação em Moçambique; e identificar áreas particulares para intervenção ou mais estudos, por organizações como a FSDMoç ou outras para promover o acesso a financiamento a habitação que seja apropriado para famílias de baixa renda e como investem na sua habitação em Moçambique.

Grande parte das famílias inquiridas no estudo HIC Moçambique iniciaram a construção e benfeitorias nas suas próprias casas. Concluíram elas próprias e por si mesmas qual a situação habitacional seria mais adequada e alcançável para elas e depois decidiram a melhor forma de conseguir atingir esta aspiração, maioritariamente guiada pelas respectivas circunstâncias financeiras.

Tipicamente, circunstâncias de vida difíceis guiaram os inquiridos para a construção da casa própria ou para o investimento na reabilitação das suas casas. Os inquiridos aparentem ter conhecimentos intuitivos dos passos mais lógicos a seguir no financiamento de cada um dos seus projectos de construção. Vários inquiridos perceberam que devido as suas circunstâncias financeiras não podiam receber assistência financeira formal e por sua vez teriam de angariar o próprio capital. Normalmente, os inquiridos decidiram iniciar um pequeno negócio informal e através das receitas deste pagar as despesas de vida e poupar para os planos de construção de casa.

De uma forma ou de outra, independentemente da duração, as famílias estão pessoalmente empenhadas em investir na construção e reabilitação das suas casas, apesar das dificuldades que enfrentam pelo caminho. As famílias encontraram muitas formas de angariar o dinheiro necessário para a construção da sua habitação, desde começar negócios informais, poupar dinheiro através de Xitiques e usar várias formas de crédito informal.

Mais importante, este relatório reflecte o empenho de cada inquirido para realizar as suas aspirações de habitação. A forma como cada agregado se envolveu com a terra a que têm direito reflecte o seu conhecimento intuitivo de que a terra é de facto valiosa e que não só oferece benefícios como abrigo, mas como activo financeiro e económico, a base para um meio de subsistência sustentável. Muitas famílias construíram intencionalmente um "espaço comercial" no seu terreno porque perceberam que poderiam usar as receitas obtidas para melhorar as circunstâncias financeiras da família e a qualidade das suas casas.

As constatações deste relatório evidenciam uma potencial área de investimento para micro-crédito que podem construir um modelo de negócio em torno dos rendimentos instáveis dos negócios informais. Apesar de a maioria dos inquiridos não ter emprego formal, eles podem gerar o próprio rendimento através de negócios informais. Também, perceberam a importância e benefícios do investimento, ilustrado pela forma como as famílias usam Xitiques.

As famílias neste estudo têm uma clara compreensão de que a terra e habitação são investimentos que podem ser melhorados e adaptados com o tempo à medida que as suas necessidades e circunstâncias de vida mudam. Também apreciam que este investimento precisa ser financiado pelas

próprias famílias. Engajar nesta relação entre as famílias e o financiamento a habitação é especialmente importante uma vez que os investidores buscam formas inovadoras para investir em habitação, especialmente para quem tem rendimentos baixos e inconstantes.

Por fim, esperamos que todo o exercício de busca de vozes genuínas e sem filtros da população de baixa renda possa servir de verdadeiro empoderamento, no sentido de quem está em posição de poder escutar as preocupações e desejos levantados nas Crónicas de Investimento na Habitação, possa responder com acções.