



PROJETO FRÍSIO DE SANEAMENTO URBANO

Xai Xai - Chókwè - Inhambane - Maxixe - Chimoio - Manica - Gondola - Beira



FICHA INFORMATIVA 5 DESENVOLVIMENTO DO SECTOR PRIVADO E MICRO-FINANCIAMENTO

CONTEXTO

Após o início do programa frísio em 2010 verificou-se rapidamente que as famílias não tinham onde comprar produtos de saneamento bons e baratos. Nas cidades em que o programa existiam muito poucos empresários a operar na área do saneamento, como por exemplo: empresas de construção latrinas e sanitários, venda de materiais, exploração de sanitários públicos, empreiteiros, limpadores de fossas e empresas de esvaziamento mecânico de fossas, empresas de compostagem e outras empresas processadoras de resíduos.

Os empresários existentes produziam produtos de qualidade insuficiente ou trabalhavam sob condições de trabalho más e muitas vezes pouco higiénicas. Para além disso, existia pouca colaboração na área de saneamento. Por exemplo, muitas vezes os instaladores de sanitários não tinham conhecimentos suficientes sobre a necessidade de poder esvaziar facilmente os sanitários e os limpadores de fossas despejavam as fezes e a urina recolhidas na sarjeta mais próxima.

Em geral, as pequenas e médias empresas moçambicanas sofrem de uma fraca capacidade de gestão. Poucos empresários envolvidos na área de saneamento ao nível comunitário sabem como elaborar um plano de negócios que lhes permita aceder a financiamento para incrementar as suas actividades.

As actividades do programa na área da consciencialização para o fomento da procura por parte das famílias desempenham um papel muito importante. Leia mais sobre este tema na ficha informativa 'Saneamento doméstico'. Quanto

maior for a procura, maior será o interesse por parte dos empresários. Muitas vezes as famílias dão prioridade à compra de um telefone ou uma televisão de luxo.



Dois exemplos de resultados de cooperação com o sector privado local. Papel higiénico e tampas de latrinas com a cor da bandeira moçambicana.

Para incentivar a procura de produtos sanitários é necessário, entre outros, facilitar o acesso a produtos e serviços financeiros com os quais as pessoas possam adquirir esses produtos sanitários.

A ABORDAGEM DO TEMA 'DESENVOLVIMENTO DO SECTOR PRIVADO E MICRO-FINANCIAMENTO'

Segundo o programa frísio, o sector privado é muito importante para o desenvolvimento sustentável de um melhor saneamento. Os interesses dos empresários no sentido de manter e desenvolver o seu próprio negócio estimulam a continuidade e o desenvolvimento. Por isso, o programa procura interessar os empresários para o mercado sanitário. O programa dá ênfase ao aumento da qualidade dos produtos e serviços, ao aumento da qualidade do empreendedorismo e à possibilidade de acesso ao financiamento, quer para as famílias, quer para as empresas de saneamento.

MICRO-FINANCIAMENTO PARA O SANEAMENTO: TORNAR OS PRODUTOS FINANCEIROS ACESSÍVEIS PARA AS FAMÍLIAS E PEQUENAS EMPRESAS QUE DESEJAM INVESTIR EM SANEAMENTO



Também este funcionário aprova o sistema Xipoti.

Em primeiro lugar, o programa investe numa **'estrutura de apoio às empresas locais'**. Os empresários interessados no sector de saneamento recebem formação e orientação intensivas sobre empreendedorismo. Os empresários envolvidos participam também em diversas formações sobre técnicas de produção de produtos de qualidade de saneamento. Desta forma, é criado um espírito empresarial local mais forte e mais capaz de atrair financiamento para investimentos.

Os empresários são incentivados a colaborar mais estreitamente entre si por toda a cadeia, o que lhes permitirá conseguir vantagens de escala em áreas como por exemplo as compras e o marketing. Em segundo lugar, o programa frísio investe no envolvimento de financiadores locais.

Para tal, está-se desenvolvendo diversas formas de financiamento para permitir que as empresas continuem a crescer, por exemplo associações de pequenas empresas para ter acesso a financiamento bancário. Mas também para permitir que as famílias sejam capazes de investir em sanitários, como por exemplo criação de grupos de poupança ao nível do bairro. Entre estas alternativas há disponibilidade de pagamento em prestação e créditos rotativos nos grupos de poupança.

ATIVIDADES E RESULTADOS

- Formação técnica sobre fabricação e instalação de produtos de saneamento seguros e de alta qualidade.
- Seleção, formação e orientação de empresários na criação e expansão dos seus negócios, na cooperação com um parceiro local: Agência de Desenvolvimento Económico de Manica (ADEM).
- Iniciativas de apoio destinadas à cooperação estratégica entre os empresários.
- Facilitar a criação de uma instituição de microfinanciamento; isto teve como resultado o lançamento do microcrédito de Banco de Oportunidade Moçambique (BOM) para saneamento em Chimoio.
- Um projeto-piloto com grupos de poupança e crédito.
- Empresários pequenos e informais participaram na formação profissional.
- Pequenas e médias empresas criaram uma associação de empresários de saneamento para servir o mercado de forma melhor e mais eficaz.
- Experiências com produtos sanitários interessantes: Xipoti e Xibagi. Estes possibilitaram uma mudança de mentalidade positiva em relação ao saneamento.

PARCEIROS CONTACTO

WASTE	info@schoonwatervoormozambique.nl
ADEM	www.schoonwatervoormozambique.nl
BOM	www.facebook.com/ Frisianurbansanitationproject