



# O Papel de uma Abordagem de Saneamento Baseada no Mercado (MBS) para Alcançar o Desenvolvimento Sustentável, em pequenas cidades e vilas

**Apresentadora:** Micaela Rodrigues,  
Directora de Programas



# Contexto

## Acesso a água potável:

Apenas **56%** da população tem acesso básico a água potável.

## Acesso a saneamento:

**20%** da população pratica defecação ao ar livre.

Apenas **37%** tem acesso básico a instalações sanitárias melhoradas.

(Fonte: Joint Monitoring Programme - JMP, 2022)

## Contexto demográfico:

Cerca de **62,4%** da população vive em **zonas rurais**.

(Fonte: ONU-Habitat, 2023)

## Diparidades Socioeconómicas:

Acesso a saneamento melhorado por quintil:

1º Q: 13,5%    2º Q: 25%  
3º Q: 40%    4º Q: 60%  
5º Q: 91,9%

(Fonte: Inquérito sobre Orçamento Familiar (IOF) 2022)

## IMPACTOS NA SAÚDE PÚBLICA:

Moçambique enfrenta regularmente surtos de doenças como **cólera e diarreia**, amplificadas pela falta de saneamento adequado. A diarreia é responsável por **11% das mortes infantis** em Moçambique.

(Fonte: UNICEF, 2023)



# Contexto em fotos





# Desafios estruturais que justificam abordagens inovadoras

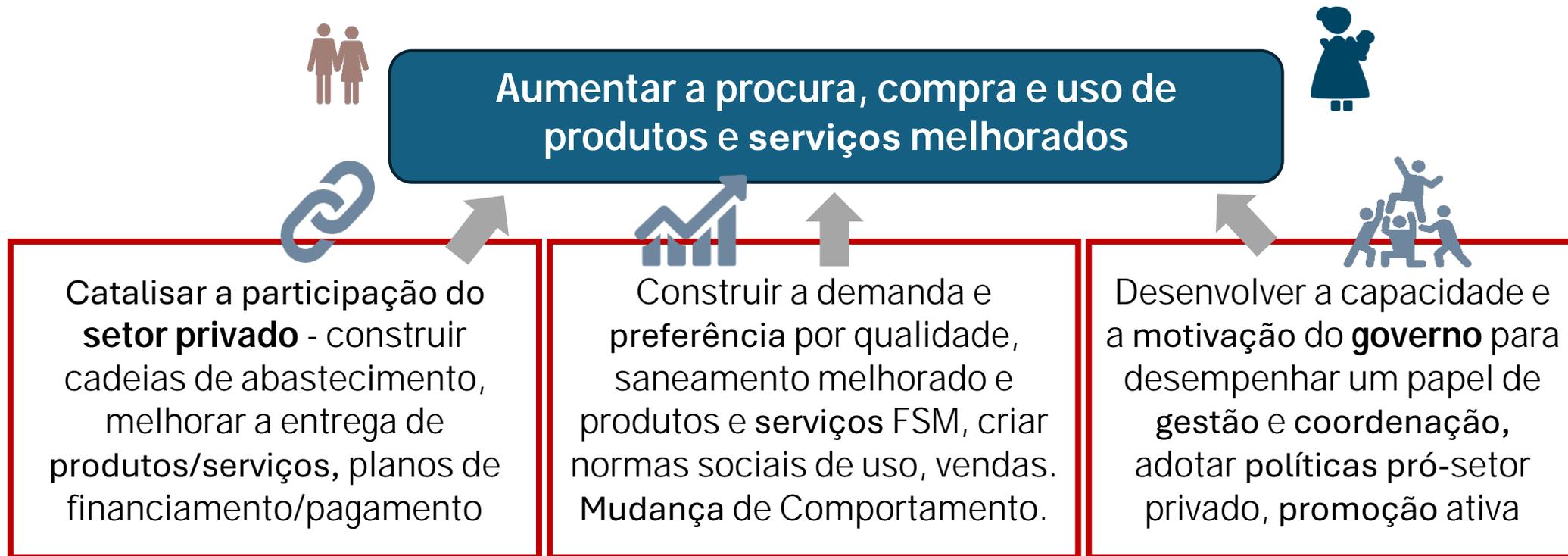
- **Investimento insuficiente:** apenas 0,5% do PIB é investido em água e saneamento, insuficiente para cobrir necessidades e expansão de serviços.

*(Fonte: Ministério das Obras Públicas, Habitação e Recursos Hídricos, 2022)*

- **Baixa sustentabilidade financeira dos serviços:** Elevada dependência de financiamento internacional e falta de sustentabilidade dos sistemas convencionais.
- **Capacidade limitada do sector público:** Serviços públicos tradicionais não conseguem acompanhar o crescimento populacional e a urbanização acelerada.
- **Vulnerabilidade climática crescente:** Eventos extremos como ciclones e inundações agravam as necessidades de soluções resilientes.

# O que é uma Abordagem Baseada no Mercado

*Estratégia que utiliza mecanismos de mercado (sector privado) para fornecer serviços de água e saneamento de forma sustentável.*





# Porquê uma abordagem baseada no Mercado?

- **Sustentabilidade financeira:** Promove serviços sustentáveis economicamente, reduzindo dependência de doações internacionais.
- **Partilha de Responsabilidades Público-Privadas:** Envolve o setor privado como parceiro-chave, compartilhando custos e responsabilidades operacionais com o setor público, essencial dado os recursos limitados do governo.
- **Crescimento económico:** impulsiona o crescimento económico e a inclusão, cria emprego, promove soluções a longo prazo que respondem à procura por serviços e produtos de saneamento.
- **Inovação e eficiência:** o setor privado traz inovação tecnológica e gestão eficiente dos recursos ao longo da cadeia de abastecimento.
- **Resiliência climática:** Soluções baseadas no mercado favorecem a adaptação climática, com produtos desenhados para contextos locais vulneráveis.



# Abordagem Baseada no Mercado em Moçambique

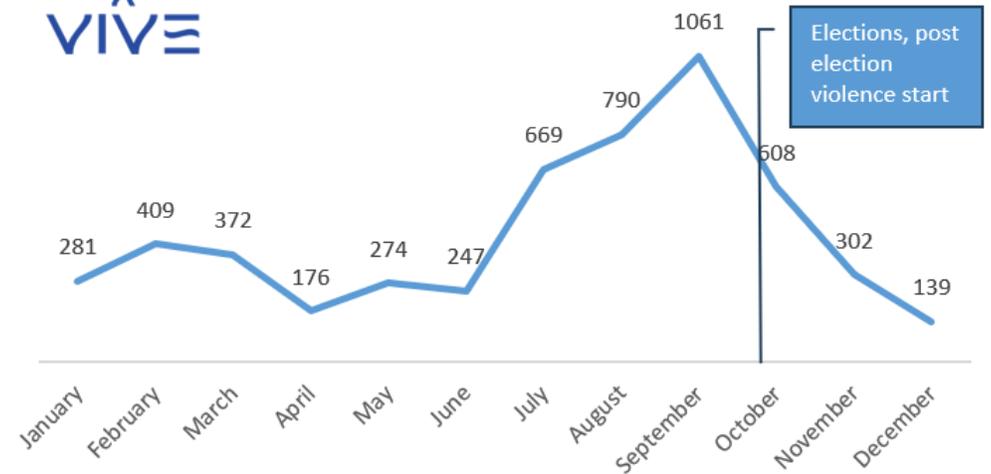
**Locais de Implementação:** em pequenas cidades e zonas rurais das províncias de Nampula, Zambézia, Cabo Delgado (USAID) e Sofala (UNICEF).

## Resultados na primeira fase de desenvolvimento de mercado:

- 22 meses, +6.800 famílias compraram produtos e serviços de saneamento directamente ao sector privado, em 8 pequenas cidades e vilas (USAID)
- Nos primeiros 5 meses, cerca de 100 famílias adquiriram a empresas locais e empreendedores locais produtos de saneamento em dois distritos em Sofala (UNICEF) – Buzi e Nhamantanda.



VIVE Products & Services Sales to Households, 2024



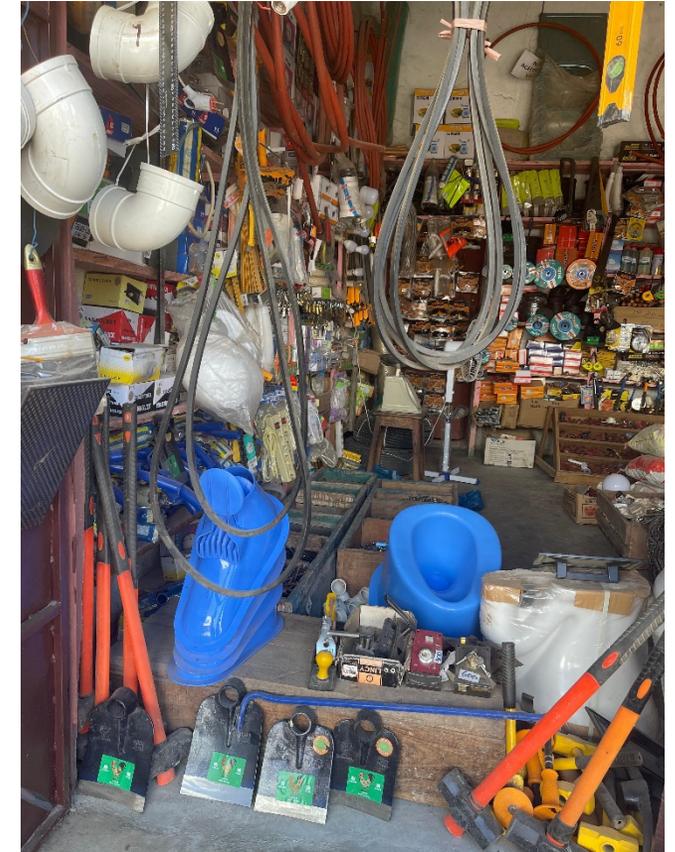
**7.000 famílias que investiram na melhoria de saneamento nas suas casas**

**(preço médio de 2000 MZM – 30 EUR)**



# Lições Aprendidas em Moçambique (1/2)

- Abordagens em **parceria com sector privado** são o caminho para **um aumento do acesso a serviços de WASH sustentável**. um mercado leva tempo, e deve ser feito no máximo de locais de modo a criar **economias de escala na cadeia de abastecimento**.
- Potencial para **diversificação do negócio para outros sectores de saúde**, onde os empreendedores podem levar produtos diversos às áreas mais distantes – purificador de água, sabão, produtos menstruais, preservativos, etc. primeira fase de desenvolvimento de negócio necessita de apoio, **capacitação para termos empreendedores e PMEs** com os conhecimentos necessários para desenvolver um mercado de produtos e serviços de qualidade.



# Lições Aprendidas em Moçambique (2/2)

- As decisões devem conduzir à **rentabilidade e a incentivos para as empresas**, bem como à criação de um **ambiente favorável ao desenvolvimento do mercado** (ex.: isenção de taxas a produtos de WASH) **oferta** é essencial para chegar aos mais vulneráveis. A oferta deve compreender diversos **produtos e serviços resilientes**, que permitam às famílias a opção de escolha de acordo com as suas necessidades e capacidades. Os **governos locais para coordenação e liderança na abordagem**, criando um ambiente envolvente favorável e garantindo a alocação dos recursos que dispõe de acordo com a abordagem de mercado.





# Visão de um mercado de saneamento de sucesso

**AMBIENTE ENVOLVENTE FAVORÁVEL** - COORDENAÇÃO E ENVOLVIMENTO DOS GOVERNOS LOCAIS, FACILIDADES FINANCEIRAS, CRIAÇÃO DE NORMAS LOCAIS, COORDENAÇÃO COM SEGURANÇA SOCIAL PARA APOIO AOS MAIS VULNERÁVEIS, ETC.



Produtos de saneamento pré-fabricados

Tecnologias de saneamento construídas no local:  
*Fossas Elevadas*  
*Fossas duplas alteras*  
*Fossas Digestoras*  
 + *Supraestrutura*





# Obrigada



Micaela Rodrigues,  
Directora de Programas  
[mrodrigues@psi.org.mz](mailto:mrodrigues@psi.org.mz)  
+258 84 875 44 08

