

Vissen in El Salvador

Cordaid heeft een nieuw hulpprogramma: Urban Matters dat inspeelt op de snelle urbanisering in de wereld. Voor het eerste programma heeft deze Nederlandse hulporganisatie steden geselecteerd in drie landen: Kenia, Zuid Afrika en El Salvador. De bedoeling is om bedrijven uit Nederland en lokale organisaties daar aan elkaar te koppelen en zo de ontwikkeling aldaar te faciliteren.

De vraag van de lokale organisaties bepaalt welke ondernemingen in Nederland door Cordaid worden benaderd. De vraag kwam van twee gemeenten die als bevolkingsoverloop voor San Salvador functioneren: Soyapango en Mejicanos, samen goed voor 650.000 inwoners. De mensen daar leven in zeer eenvoudige en soms moeilijke omstandigheden, mede door de vele aardbevingen en aardverschuivingen die er regelmatig zijn.

Op basis van de vraag was er een delegatie samengesteld met specialisten uit Nederland op het gebied van water, ruimtelijke ordening, huisvesting, jeugdcriminaliteit en economische ontwikkeling. Ook afvalmanagement was als probleemgebied genoemd. Door bestaande contacten met Gerard Steijn van De Mobiele Fabriek die al een overeenkomst heeft in El Salvador en samenwerkt met Cordaid ben ik gevraagd om deel uit te maken van de delegatie.

Opvallend

In El Salvador kreeg ik een eigen werkgroep aangewezen. Opvallend in vergelijking met diverse andere landen was het hoge kennisniveau van de participanten. Deels valt dit te verklaren doordat veel Salvadorianen, circa 30 procent, in de VS woont en werkt, waardoor kennis naar binnen stroomt. Maar de Salvadoriaan is ook bereid om te investeren in de jeugd. Als ouders het kunnen betalen, zitten kinderen van 5 tot 17 jaar op de 'basisschool' Op het

schoolplein zie je dan ook adolescenten en kleuters tegelijkertijd hun pauze nemen; een voor ons aparte gewaarwording. Wanneer de mensen meer geld hebben, gaan hun kinderen naar peperdure private scholen.

Wensen

Met de werkgroep hebben we in een week een mooie ontwikkeling doorgemaakt. Na een inventarisatie van de situatie wilde men eerst 'vis' hebben: geld voor inzameling en dergelijke. Vervolgens zijn we gaan praten over onderliggende behoeften. Toen kwam het verzoek voor een hengel: men zou wel een compostering willen bouwen. Men wilde de vergevorderde plannen graag toetsen met externe specialisten. De volgende dag werd het verzoek anders: men wilde weten hoe je hengels maakt. Er werden plannen gemaakt voor opleidingen op het gebied van afvalmanagement.

Met al deze 'visvragen' in de ransel zijn we gaan nadenken en zijn uiteindelijk tot de conclusie gekomen dat we eerst een organisatie moeten vormen die de antwoorden op deze vragen kan bundelen, uitwerken en er in de toekomst professioneel mee aan de slag kan.

ROTA

Die organisatie hebben we de werknaam ROTA meege-

Micro business



geven: een public owned private company. Een model wat we in Nederland goed kennen: de intergemeentelijke afvaldienst.

Als ideale omvang om mee te starten hebben we een groep van vijf gemeenten rondom San Salvador met samen één miljoen inwoners benoemd.

De organisatie heeft dan voldoende ballen om als onderhandelingspartner te kunnen dienen naar aanbieders en afnemers en professionaliteit kan worden gewaarborgd, evenals enige onafhankelijkheid ten opzichte van individuele gemeentebesturen.

Al gewend

Er zou sprake kunnen zijn van een ideale start. Men is nu al gewend om te betalen voor afvalinzameling en zelfs voor het storten van afval, tezamen \$ 40,00 per ton.

Wanneer alle gemeenten hun afvalcontracten inbrengen, ontstaat er een bedrijf dat jaarlijks 175 Kton gemeentelijk afval met een gegarandeerde omzet van \$ 7 miljoen per jaar kan verwerken. Daarnaast kunnen er allerlei activiteiten opgezet worden op het gebied van bouw- en sloopafval, grondbanken e.d..

Benieuwd

Ik ben benieuwd of het wat wordt. De plannen zijn gemaakt, de contacten worden warm gehouden. De werkgroepleden afkomstig uit de verschillende gemeenten moeten nu bewijzen of ze hun bestuurders kunnen overtuigen om het organisatietraject in te gaan. Indien dat het geval is moet ik nog 'even' zorgen voor wat financiële dekking van het adviestraject en dan kunnen we aan de gang om een prachtig bedrijf op te zetten.

Maar of dat gebeurt is bij buitenlandse activiteiten altijd weer de vraag. Mijn stelling: je gaat pas als je in het vliegtuig zit.

Bob Leeftink, Decistor

