**ENGLISH VERSION AT THE BOTTOM OF THIS DOCUMENT**

**SECTOR PRIVADO**

**ESTRATÉGIA NACIONAL DE COZINHAS LIMPA E PROSPECTO DE INVESTIMENTO**

**RECOLHA DE DADOS**

***Objectivo:***

*O Banco Mundial está a colaborar com o Governo de Moçambique para desenvolver a Estratégia Nacional de Cozinha Limpa e o Prospeto de Investimento para 2024-2031. Esta iniciativa visa avaliar o panorama atual do setor de cozinha limpa em Moçambique e delinear passos concretos para alcançar o acesso universal a soluções de cozinha limpa.*

*Cozinha limpa refere-se a combustíveis sustentáveis e tecnologias modernas (fogões) que permitem às pessoas cozinhar de forma a não prejudicar a sua saúde e a minimizar os impactos ambientais negativos.*

*A sua instituição foi identificada como um interveniente-chave, com informações valiosas para este estudo. As perguntas que se seguem foram concebidas para recolher contributos críticos para o Prospeto de Investimento, focando no potencial de mercado, aplicabilidade dos produtos e barreiras ao investimento e financiamento. Este inquérito é complementado por uma folha de cálculo concebida para recolher dados sobre a gama de produtos, planos de preços, tipos de subsídios, regiões de operação e regiões de futura expansão.*

*Note que a participação é voluntária e todas as respostas serão mantidas confidenciais. Pode optar por partilhar os seus dados de contacto para permitir eventuais consultas de acompanhamento, se necessário, mas garantimos que todos os dados serão processados anonimamente.*

*As suas contribuições serão essenciais para determinar os incentivos de investimento necessários para melhorar o mercado de cozinha limpa em Moçambique.*

**Opcional: Preencha os dados de contacto do entrevistado empresa**

**Nome do Entrevistado (Cargo): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Organização: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Endereço: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Número de Telefone: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Data da Entrevista: \_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_/\_2024**

# **Secção A: Informação da Empresa & Modelo de Negócio**

1. Que tipo de empresa é (fabricação, comércio, vendas, distribuição, financiamento, outro…)?
2. Que soluções de cozinha limpa a sua empresa oferece?
3. Pode descrever o modelo de negócio da sua empresa?
4. Quais são os planos de pagamento (Pronto-pagamento, PAYGO, outros…) para os produtos que comercializa?
5. Pode indicar como é organizada a sua distribuição e vendas? Utiliza agentes de vendas, influenciadores/redes sociais, líderes comunitários, formas tradicionais de publicidade, etc.?
6. Caso tenha, em que consiste a sua estratégia pós-venda?
7. Indique a sua estrutura organizacional no país (sede/centro de distribuição principal, filiais, agentes, escritórios de vendas).

# **Secção B: Presença no Mercado & Potencial da Empresa (Vendas, Preços, Demanda e Subsídios)**

1. Para as regiões de Moçambique onde opera, se houver registos de vendas por região/província, por favor, partilhe-os.
2. No geral, no país, qual é o tamanho estimado do mercado potencial para os seus produtos?
3. Pode indicar os preços mínimos que os clientes potenciais estão dispostos a pagar pelo seu produto/serviço?
4. Quais regiões em Moçambique têm menor potencial comercial para os seus produtos/serviços? Porquê? Pode indicar os preços mínimos que os clientes potenciais estão dispostos a pagar pelo seu produto/serviço?
5. Quais são as vendas projetadas por ano para os próximos 5 anos (ou conforme projetado)?
6. Recebe algum subsídio por cada produto vendido? Se sim, de que programa?

# **Secção C: Créditos de Carbono & Desigualdades de Género**

1. A sua empresa já explorou a obtenção de créditos de carbono? Se sim, pode partilhar a sua experiência? Se não, porquê? Pode indicar os desafios para obter créditos de carbono?
2. Encontrou desigualdades de género que necessitam de ser abordadas para a implementação bem-sucedida da sua tecnologia? Qual é a estratégia da empresa para abordar estas desigualdades de género?

# **Secção D: Ambiente Regulatório & Expansão**

1. Como avalia o ambiente político e regulatório atual para as suas operações em Moçambique? O que, na sua opinião, poderia ser melhorado ou deveria ser abordado para criar um clima de investimento mais favorável para o seu negócio?
2. Vê potencial para expandir a sua presença em Moçambique? Se sim, como? Pode identificar um interveniente importante (por exemplo, parceiro estratégico, investidor, instituição financeira, etc.) para essa expansão?
3. Quais são as barreiras financeiras que dificultam as suas operações e/ou a ambição de expandir? Por favor, distinga entre barreiras a nível do produtor, distribuidor, consumidor, se aplicável.
4. Na sua opinião, como poderiam estas barreiras financeiras ser superadas?
5. Quais seriam os melhores instrumentos de investimento e financiamento para ajudar o seu negócio a crescer?

# **Secção E: Considerações Finais**

1. Há mais alguma coisa que gostaria de partilhar connosco?

**ENGLISH VERSION**

**PRIVATE SECTOR (MOZAMBIQUE)**

**NATIONAL CLEAN COOKING STRATEGY AND INVESTMENT PROSPECTUS**

**- DATA COLLECTION -**

***Objective:***

*The World Bank is collaborating with the Government of Mozambique to develop the National Clean Cooking Strategy and Investment Prospectus for 2024-2031. This initiative aims to evaluate the current landscape of the clean cooking sector in Mozambique and outline actionable steps towards achieving universal access to clean cooking solutions.*

*Clean cooking refers to sustainable fuels and modern cooking technologies (stoves) that allow people to cook in ways that are not harmful to their health and minimize negative environmental impacts.*

*Your institution has been identified as a key stakeholder with valuable insights for this study. The questions that follow are designed to collect critical input for the Investment Prospectus, focusing on market potential, product suitability, and barriers to investment and financing. This survey is also complemented* ***with a worksheet*** *that is designed to collect critical input, focusing on product range, pricing plans, types of subsidies, regions of operation and regions of future expansion.*

*Please note that participation is voluntary, and all responses will be kept confidential. You may choose to share your contact details to enable follow-up inquiries, if necessary, but rest assured that all data will be processed anonymously.*

*Your contributions will be instrumental in determining the investment incentives required to enhance the clean cooking market in Mozambique.*

**Optional: fill out interviewee's/company's contact details**

**Name and (Position): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Organization: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Address: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Phone number: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Interview Date: \_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_/\_2024**

# Section A: Company Information & Business Model

1. **What type of company are you (manufacturing, trade, sales, distribution, financing, other…)**
2. **What clean cooking solutions does your company offer?**
3. **Can you describe your company’s business model?**
4. **What are the payment plans (cash, PAYGO, other…), for the products that you commercialize?**
5. **Can you indicate how your distribution and sales are organised? Do you make use of sales agents, influencers/social media, community leaders, traditional forms of advertisements, etc?**
6. **If any, what does your after-sales strategy entail?**
7. **Please indicate your organisational set-up in the country (HQ/main distribution centre, branches, agents, sales offices)**

# **Section B: Company market presence and potential (Sales, pricing, demand, and subsidies)**

1. **For the regions in Mozambique that you operate, if there are sales records by region/province, please share them.**
2. **Overall, in the country, what is the estimated size of the potential market for your products?**
3. **Can you indicate minimal prices potential customers are willing to pay for your product/service?**
4. **Which regions in Mozambique hold the least commercial potential for your products/services? Why? Can you indicate minimal prices potential customers are willing to pay for your product/service?**
5. **What are the projected sales per year for the next 5 years (or as far as projected)?**
6. **Do you receive any subsidy for each product sold? If yes, from which program?**

# **Section C: Carbon Credits and Gender gaps**

1. **Has your company explored obtaining carbon credits? If yes, can you share your experience? If not, why not? Can you indicate challenges in obtaining carbon credits?**
2. **Have you come across gender gaps that need to be addressed for successfully deploying your technology? What is the company’s strategy to address these gender gaps?**

# **Section D: Regulatory Environment and Scale-up.**

1. **How would you assess the current policy and regulatory environment for your operations in Mozambique? What specifically could be improved or should be addressed in your opinion to come to a more conducive investment climate for your businesses?**
2. **Do you see potential in scaling up your presence in Mozambique? If so, how? Could you identify a major stakeholder (e.g., strategic partner, investor, financing institute, etc) in scaling-up?**
3. **What kind of financing barriers exist that hamper your operations and/or ambition to scale-up? Please distinguish between barriers at producer, distributor, consumer level, if so applicable.**
4. **In your opinion, how could the above financial barriers be best overcome?**
5. **What would be the best investment and financing instruments that would help your business to grow?**

# **Section E: Final Thoughts**

1. **Is there anything else you would like to share with us?**