

Report Sintetico Progetto AICS “Produzione e vendita di piani di cottura efficienti nell’area urbana di Maputo – AID 11609”

Dicembre 2020

Risultato atteso "1" - Creazione di una filiera locale per la produzione di piani di cottura efficienti

È ad oggi attiva la filiera locale per la produzione di piani di cottura efficienti a carbone, modello Mbaula A. Questo modello, grazie a forma, robustezza e maggiore efficienza, si è dimostrato una scelta efficace e di successo all’interno del mercato locale.

Le realtà locali selezionate e coinvolte nella produzione e vendita della Mbaula A sono state rispettivamente l’azienda produttrice MozCarbon e la cooperativa Nova Energia. Entrambe operano internamente all’area di progetto, avvantaggiando la distribuzione sia in termini di logistica che di costi. La società Carbonsink Moçambique Limitada, controllata direttamente da Carbonsink Group SRL, ha una funzione di coordinamento d’insieme di tutti gli attori coinvolti all’interno del progetto.

Nel primo semestre 2020 sono stati selezionati i due luoghi di stoccaggio delle Mbaula A, scelti in base alla loro posizione strategica che facilita l’approvvigionamento e la distribuzione della merce da parte dei promotori interessati. A gennaio 2021 è previsto l’ampliamento di tali luoghi, con la aggiunta di un ulteriore magazzino locale che contribuirà al potenziamento della rete locale di distribuzione.

Particolare attenzione è stata data alla tracciabilità del prodotto a partire dalla fase di produzione fino alla consegna dello stesso all’utilizzatore finale.

In dettaglio il tracciamento avviene attraverso un software ideato e sviluppato direttamente da Carbonsink al fine di seguire le Mbaula A in ogni loro movimento. Questo tracciamento si articola per mezzo di: registrazione a sistema di ogni ID assegnato univocamente ad ogni Mbaula A prodotta; assegnazione e trasporto (mediante ID) ai rispettivi magazzini; consegna (mediante ID) ai promotori incaricati della vendita, consegna all’utilizzatore finale in seguito a stipulazione del contratto di vendita.

La compilazione del contratto di vendita avviene tramite versione mobile del software.

Suddetta versione, compatibile con versione Android, è installata sui dispositivi mobili dei promotori affinché essi possano inviare il contratto stipulato e consentirne la registrazione a sistema.

Il software consente quindi sia il riassunto di tutte le operazioni legate ad ogni singolo ID e la consultazione delle stesse da parte degli admin (gestori dei magazzini), sia l’estrpolazione finale di un database di vendita in formato excel.

Relativamente alla parte di marketing e comunicazione per la sponsorizzazione della Mbaula A, sono state implementate diverse tipologie di promozione del prodotto: depliant illustrativi che evidenziano i vantaggi nell’utilizzo della nuovo prodotto; opuscoli per il corretto uso e manutenzione; incontri di sensibilizzazione delle comunità locali con inclusa dimostrazione pratica sull’uso; trasmissione di uno spot pubblicitario tramite radio e altoparlante su moto a 3 ruote (txopelas) comprendente, oltre alla descrizione del prodotto, la testimonianza di beneficiari del progetto che utilizzano quotidianamente la Mbaula A.

Questa campagna di marketing ha ampliato in modo significativo la consapevolezza di questa nuova opportunità all’interno della comunità locale, che ha compreso pienamente l’importanza dei benefici generati dalla Mbaula A in termini di risparmio di denaro speso per l’acquisto di carburante, di

riduzione delle emissioni di fumo durante le attività di cucina, di riduzione del combustibile consumato con conseguente protezione dell'ambiente.

Risultato atteso "2" - Vendita 12.000 piani di cottura efficienti

Ad oggi sono state vendute circa 7200 piani di cottura efficienti. La pandemia Covid-19 ha influenzato negativamente la distribuzione, ostacolando la presenza in campo ai promotori di vendita e l'incontro con i relativi compratori. Tuttavia, nonostante il rallentamento inevitabile della attività, il rispetto dei protocolli di sicurezza ha permesso il proseguimento della distribuzione.

Contrariamente al rallentamento subito nelle attività di distribuzione, la produzione ha continuato a pieno ritmo.

A seguito della valutazione del potenziale di penetrazione dei piani di cottura efficienti l'area di progetto è stata estesa a tutti i 29 bairros dell'area urbana e periurbana di Maputo: Ferroviario, Hulene, Maxaquene, Georgio Dimitrov, Zimpeto, Bairro 25 de Junho/Choupal, Mahotas, Magoanine, Malhazine, T3, Kongolote, Circular, Laulane, Costa do Sol, Bagamoio, Singathela, Zona Verde, Albazine, Polana Caniço, Mavalane, Bairro do Jardim, CMC, Ndlavela, Bairro 1º de Maio, Muhalaze, Intaka, Guava, Patrice Lumumba, São Damanso.

Per incrementare il numero di vendite Nova Energia ha fornito motociclette a 3 ruote (txopelas) in supporto ai 20 promotori, le quali rendono più agevole e flessibile il trasporto delle Mbaula A all'interno dei bairros. Inoltre, a partire da Gennaio 2021, è stato previsto il coinvolgimento di un ulteriore realtà imprenditoriale locale nelle attività di distribuzione.

Risultato atteso "3" - Generazione di 30.000 crediti di carbonio

Lo schema scelto per la certificazione e generazione di crediti di carbonio legati all'utilizzo di piani di cottura efficienti, a causa di ragioni tecniche di maggior adeguatezza al progetto, è stato il Gold Standard Foundation. Carbonsink ha già acquisito esperienza nella riuscita della certificazione con tale schema in diversi progetti già terminati o attualmente in corso nel paese e in altre zone dell'Africa subsahariana. Si tiene tuttavia aperta la possibilità di certificare il progetto con lo standard CDM (Clean Development Mechanism delle Nazioni Unite) nel caso specifici clienti ne facciano richiesta.

La *baseline* di progetto, primo passo del processo di certificazione, è stata completata e si è svolta in due fasi: il baseline survey, una intervista utile a definire consumi e tecnologie precedentemente utilizzate nell'area di progetto e il Kitchen Performance Test, un test atto a misurare la media giornaliera di combustibile consumato per famiglia con conseguente calcolo delle emissioni di gas ad effetto serra prodotte. Per portare a compimento le due fasi sono stati coinvolti intervistatori locali che hanno effettuato la raccolta dati tramite il software Carbonsink (precedentemente citato) al fine di facilitarne la raccolta e minimizzare gli errori durante la stessa. Il software quindi, oltre alla gestione delle vendite, consente tramite la sua versione mobile di registrare e inviare a sistema in tempo reale i questionari svolti sul campo.

L'analisi dei risultati e la redazione del report di *baseline* sono stati inclusi nei documenti di progetto inviati a un ente terzo per l'approvazione e successivamente validati da parte del certificatore.

Parallelamente alla baseline di progetto è stato svolto il *Local Stakeholder meeting*, necessario per informare e raccogliere feedback dai beneficiari circa le attività di progetto e anch'esso indispensabile alla validazione per mezzo del Gold Standard.

È stato infine concluso il primo monitoraggio relativo a tutti i piani di cottura efficienti venduti dall'inizio della distribuzione. I documenti del primo monitoraggio, che definiscono la riduzione dei consumi di carbone e i benefici economici e sociali derivanti dall'utilizzo, sono stati sottoposti al Gold Standard per la emissione dei crediti di carbonio generati durante questo primo periodo di vendita. Ai fini del monitoraggio è stata nuovamente utilizzata la versione mobile del software Carbonsink che ha consentito la localizzazione dei beneficiari monitorati (coordinate GPS) oltre che la raccolta dei dati sul tasso di utilizzo della Mbaulta A e sul consumo medio giornaliero di combustibile impiegato per famiglia con essa.

Il dipartimento commerciale di Carbonsink Group è attualmente impegnato nella definizione dei contratti con i clienti interessati all'acquisto dei crediti generati.

A seguire, report fotografico:



Figura 1



Figura 2

Figura 1, Figura 2: Local Stakeholder Consultation, Baseline Survey



Figura 3



Figura 4



Figura 5

Figura 3, Figura 4, Figura 5: realizzazione delle Mbaula A nell'azienda produttrice MozCarbon



Figura 6



Figura 7

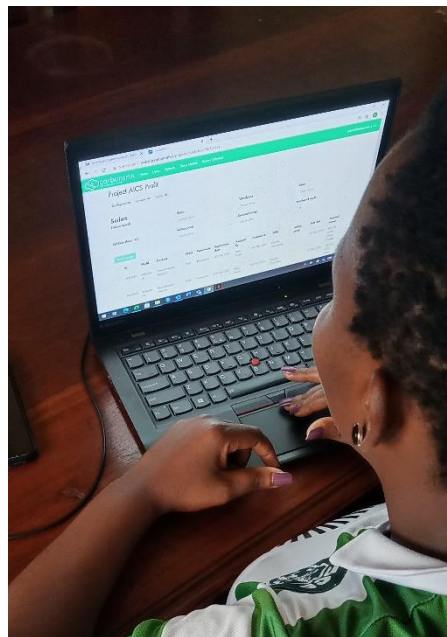


Figura 8

Figura 6, Figura 7, Figura 8: registrazione ID, stoccaggio e gestione vendite tramite software Carbonsink nella cooperativa Nova Energia



Figura 9



Figura 10



Figura 11

Figura 9, Figura 10, Figura 11: sponsorizzazione della Mbula A, consegna dell'acquisto, stipulazione del contratto di vendita tramite versione mobile del software Carbonsink