

Editoriale

Il progresso tecnologico avanza anche negli angoli più remoti del nostro pianeta e offre sempre nuove possibilità. Nel 2015 il numero di connessioni mobili sulla Terra ha superato quello degli esseri umani. E anche nelle regioni più povere dell'Africa otto persone su dieci ormai utilizzano un telefono cellulare. Il doppio rispetto a cinque anni fa. Ecco perché ovunque e in qualsiasi momento è possibile, ad esempio, effettuare operazioni bancarie via cellulare.

La DSC ha riconosciuto le enormi potenzialità offerte da questi sviluppi e vede il proprio ruolo nel metterli a disposizione dei gruppi di popolazione più marginalizzati dei Paesi in via di sviluppo. Da molto tempo sostiene perciò le iniziative che mirano a creare applicazioni rivolte specificamente alle contadine e ai contadini. Nelle regioni rurali, in cui spesso mancano le infrastrutture, la digitalizzazione rappresenta una immensa opportunità. Il progetto della DSC «Agri-Fin Mobile» fa sedere intorno a un tavolo società di telecomunicazioni, assicuratori, banche e gestori telefonici per lanciare nuovi servizi in ambito agricolo. Conti correnti, possibilità di pagamento digitale, prestiti, assicurazioni e informazioni sulla coltivazione e la vendita di prodotti: tutto su un telefono cellulare. Grazie a questi servizi le piccole aziende agricole possono mettere sul mercato a migliori condizioni e più velocemente i loro raccolti. Per decine di migliaia di persone che ancora oggi vivono molto lontano dalla più vicina filiale di una banca, inizia una nuova era.

Tatjana von Steiger, capo supplente
Settore Cooperazione globale della DSC

COME I CELLULARI POSSONO CAMBIARE LA VITA DELLE CONTADINE E DEI CONTADINI



Tramite i loro telefoni cellulari coltivatrici e coltivatori hanno accesso a un'intera gamma di informazioni utili e scoprono i vantaggi delle transazioni finanziarie digitalizzate. © Mercy Corps

Il progetto Agri-Fin Mobile, finanziato dalla DSC dal 2012, sta per concludersi e vanta molti interessanti risultati. In tre diversi Paesi varie decine di migliaia di contadine e contadini hanno migliorato i loro redditi grazie al coinvolgimento di prestatori di servizi privati. Punto comune di tutti i modelli commerciali sviluppati attraverso il progetto Agri-Fin Mobile: l'utilizzo dei telefoni cellulari.

La lotta contro la povertà si svolge principalmente nel mondo rurale. Secondo il Fondo Internazionale per lo Sviluppo Agricolo (FISA) quasi tre quarti delle persone più povere del mondo lavorano nel settore primario. Ecco perché la DSC concentra i propri sforzi sullo sviluppo economico di contadine e contadini. Da una decina d'anni l'innovazione tecnologica in questo ambito punta sulla digitalizzazione dei mezzi di produzione (cfr. articolo a p. 3).

Ormai anche nelle regioni più remote dei Paesi del Sud possedere un telefono cellulare è la norma. Benché gli smartphone siano ancora rari, già i semplici telefoni di prima generazione possono rivelarsi molto utili.

Partendo da questa constatazione la DSC nel 2012 ha lanciato il progetto Agri-Fin Mobile,

guidato dall'organizzazione Mercy Corps. Dalla sua conclusione, prevista per maggio 2018, l'obiettivo di portare 280'000 contadine e contadini indonesiani, dello Zimbabwe e dell'Uganda a servirsi del proprio telefono per ottenere vari servizi finanziari sta per essere raggiunto. A tutt'oggi sono 1'400'000 le persone che hanno già beneficiato di servizi digitalizzati che facilitano loro la vita, per esempio attraverso un più agevole accesso al credito. La sostenibilità dei modelli commerciali sviluppati si basa sul coinvolgimento di numerose istituzioni del settore privato. In ognuno di questi tre Paesi la DSC e Mercy Corps hanno svolto il ruolo di intermediari al fine di consolidare le collaborazioni «pilota». «Sono convinto che la maggior parte dei modelli sperimentati sopravviveranno alla fine del nostro impegno», afferma Trey Waters, responsabile del progetto per Mercy Corps. ■

INDONESIA Crediti a portata di mano

Da sei a dieci tonnellate di mais per ettaro e un reddito annuo più che raddoppiato nel 2016. Il sorriso di Ibu Agustina è anche quello di altre centinaia di agricoltrici dell'Isola di Sumbawa, nel centro dell'Indonesia. Lanciato nel 2014, il pacchetto di servizi elaborato da Mercy Corps è stato finora accolto con entusiasmo da oltre 2500 persone. «Entro il 2020 dovrebbero essere 15'000», calcola Andi Ikhwan, responsabile locale del progetto Agri-Fin Mobile.

Un prestito facilitato di 10 milioni di rupie (circa 730 CHF) per ettaro insieme a una serie di servizi di consulenza e a un'assicurazione sulla perdita del guadagno in caso di siccità o dell'arrivo di un ciclone devastante: coltivatrici e coltivatori di mais capiscono subito quanto tutto ciò sia interessante per loro. Grazie a un partenariato con una banca di importanza nazionale e una rete di banche rurali il prestito viene messo a disposizione dei richiedenti prima del periodo della semina in modo da poter pagare la manodopera necessaria alla preparazione dei campi. Il rimborso del prestito si effettua automaticamente sulla base dei raccolti sei mesi più tardi; il surplus va naturalmente all'agricoltrice o all'agricoltore. Tutte le transazioni sono registrate su tablet da rappresentanti delle



banche rurali per garantire il massimo della trasparenza. L'aumento del reddito apre nuove opportunità alle famiglie contadine, che si tratti di acquistare nuove terre coltivabili o di pagare gli studi superiori ai figli.

Anche un'impresa come Syngenta trae vantaggio dall'operazione perché fornisce sementi e pesticidi. Agenti del gigante dell'agroalimentare si spostano di villaggio in villaggio per dare consigli utili, disponibili anche via SMS. «È lo spirito del partenariato pubblico-privato», spiega Andi Ikhwan. «Ma Syngenta non ha alcuna esclusiva. Siamo aperti a qualsiasi altro gruppo agroalimentare».

L'obiettivo di portare dal 30 al 75% la percentuale di indonesiane e indonesiani che possono accedere a servizi bancari è

supportato dallo stesso presidente del Paese Joko Widodo. Per raggiungere le popolazioni rurali la parola chiave è «e-cash», che permette di fare a meno di sportelli. Una volta collegati a una banca i telefoni cellulari servono da piattaforme centrali per qualsiasi tipo di transazione, dal pagamento della bolletta dell'elettricità all'acquisto di prodotti di uso domestico. Per un altro aspetto del progetto le collaboratrici e i collaboratori di Agri-Fin Mobile cooperano con la più importante banca indonesiana che si occupa della formazione di agenti commerciali donne nelle tecniche di marketing. «È soprattutto necessario superare la diffidenza spontanea degli abitanti dei villaggi», osserva Andi Ikhwan. «E in questo campo bisogna constatare che sono le donne a ottenere i risultati migliori».

ZIMBABWE Un pacchetto assicurativo che copre anche le onoranze funebri

La sua missione consisteva nel capire quali fossero le esigenze delle famiglie contadine e testare le varie soluzioni per rispondervi nel modo migliore. Dopo quattro anni, guardando indietro al lavoro fatto, Mildred Makore, responsabile di Agri-Fin Mobile nello Zimbabwe, è convinta di essere sulla buona strada. È questo il senso di un progetto che si vuole «esplorativo» nel senso proprio del termine. I primi partenariati siglati da Agri-Fin Mobile con il gestore di telefonia mobile Econet Wireless hanno permesso di lanciare una piattaforma digitale di previsioni meteorologiche mirate e di consulenza agricola. Contadine e contadini potevano accedervi componendo un codice sul proprio cellulare. «La sfida è stata quella di fidelizzare queste persone mostrando loro che dei servizi di qualità hanno anche un costo»,

spiega Mildred Makore.

Nel 2015 il prodotto «Ecofarmer» propone un pacchetto di servizi a pagamento a 1 USD al mese. Il progetto Agri-Fin Mobile convince l'Unione dei contadini dello Zimbabwe a collaborare a questo scopo con la società Econet Wireless. L'adozione di «Ecofarmer» permette di ricevere consigli pratici e sconti su concimi e pesticidi. Prevede inoltre un'assicurazione che paga un risarcimento di 25 USD in caso di inondazione o di siccità a chi ha perso del tutto o in parte il proprio raccolto. La somma viene versata sul conto gestito telefonicamente. In caso di decesso infine la famiglia che ha sottoscritto il pacchetto assicurativo ha diritto a incassare fino a 500 USD. «Quest'ultimo elemento rende la nostra

offerta molto interessante in un Paese in cui le spese per i funerali sono spesso impossibili da affrontare», spiega Mildred Makore.

Finora «Ecofarmer» conta quasi 7000 clienti regolari. Sono però quasi 20'000 le persone che sono state coinvolte almeno temporaneamente; di loro fa parte anche Rindai Makombe, coltivatrice di mais e di arachidi: «per me la differenza è stata subito evidente. Ho potuto raddoppiare la mia produzione annuale utilizzando il doppio dei concimi venduti a un prezzo più accessibile». Forte del successo ottenuto sul campo, «Ecofarmer» permetterà prossimamente alla propria clientela di accedere a servizi finanziari mobili e in seguito a una serie di partenariati commerciali selezionati.

UGANDA Transazioni meno rischiose

Provare per credere. In Uganda il progetto Agri-Fin Mobile permette a contadine e contadini, acquirenti e altri intermediari finanziari di familiarizzarsi con i vantaggi del denaro «mobile» al fine di capitalizzare – e mettere al sicuro – somme a volte importanti. Il modello commerciale è stato sviluppato da una start-up locale, TrueTrade. Prendiamo un produttore di avocado. Il produttore invia il proprio raccolto a una succursale decentralizzata di TrueTrade, dove ricarica il proprio conto di telefonia mobile con l'importo convenuto con il grossista. L'agricoltore può adesso rientrare a casa senza temere di essere aggredito lungo la strada o derubato a domicilio. In questo modo è minore anche la tentazione di spendere il denaro guadagnato lungo la strada. «Da quando utilizziamo il sistema di TrueTrade, mia moglie ed io facciamo un budget preciso prima di andare a ritirare il denaro», spiega Paul Atiko, un coltivatore di semi di soia del Nord dell'Uganda.

Per trasformare il denaro digitale in denaro contante basta rivolgersi a una filiale dell'operatore di telefonia mobile. «Questo



La possibilità di accreditare importi di denaro sul conto del telefono cellulare rende meno vulnerabili ai furti.
© Mercy Corps

sistema garantisce inoltre una registrazione elettronica delle transazioni e permette così di accedere più facilmente ad altri servizi finanziari», osserva Ronald Rwakigumba, coordinatore del progetto in Uganda. Nel novembre del 2017 quasi 4000 famiglie contadine beneficiavano dei servizi di TrueTrade.

Quasi lo stesso numero di beneficiari – nella metà dei casi donne – fa uso dal dicembre del 2016 di SmartMoney, un altro servizio di capitalizzazione e trasferimento di denaro virtuale testato nelle regioni occidentali del Paese. Il progetto Agri-Fin Mobile sostiene infine gli sforzi di Ensibuuko, una società

informatica che ha fornito a una settantina di cooperative agricole tradizionali (SACCO) un software di gestione di averi finanziari. «Molte di queste cooperative avevano una pessima reputazione. Sostituendo tutte le pratiche cartacee con un processo rigoroso e trasparente di gestione digitalizzata, contadine e contadini hanno ricominciato ad avere più fiducia nei loro servizi», dice Ronald Rwakigumba. Oggi questa buona notizia permette a chi è socio di una cooperativa di prendere a prestito somme pari a quattro volte i suoi risparmi. ■

Scegliere le innovazioni tecnologiche più pertinenti

Massimizzare l'impatto dei propri interventi pur avendo mezzi limitati. Come altri donatori la DSC deve tenere conto di questo aspetto. Quando un'innovazione tecnologica permette di diffondere tra varie decine di migliaia di beneficiari nuovi dispositivi utili afferra al volo l'occasione. E cerca di mettere in contatto partner pubblici e privati per garantire che i propri investimenti iniziali portino a lungo termine a un autofinanziamento dei progetti.

Il progetto Agri-Fin Mobile è in questo senso esemplare da due punti di vista. Ovunque, le iniziative che sfruttano l'onda della digitalizzazione del settore primario sono moltissime. Si trova di tutto. Un'interfaccia online, per esempio, avverte hotel e ristoranti in tempo reale sull'arrivo di pesce e frutti di mare raccolti dai pescatori senegalesi e venduti sulla

piattaforma di crowdfunding Cropital, che mette in contatto diretto investitori e piccole aziende, mentre il ricorso ai droni per valutare a «colpo d'occhio» lo stato delle coltivazioni si sta diffondendo sempre di più. A questo breve elenco si potrebbero aggiungere le esperienze fatte nel settore della genomica e delle biotecnologie...

In questo vasto mercato dell'innovazione tecnologica si tratta dunque di puntare su buoni progetti. Molte sono le questioni aperte. Le migliori idee sono sempre adeguate alle esigenze reali di contadine e contadini? Come si può conciliare il ricorso ai «big data» e all'intelligenza artificiale con la relativa ignoranza delle persone che lavorano in questo settore in materia di tecnologia? «Tutte le nostre esperienze mostrano che il successo di un'innovazione tecnologica

dipende dalla presenza, sul campo, di agenti in grado di spiegare il funzionamento dei nuovi strumenti a disposizione», insiste Trey Waters, capo del progetto Agri-Fin Mobile. Senza dimenticare che ogni progresso tecnologico ha un certo margine di vulnerabilità perché si basa su sistemi d'informazione fallibili. Per finire, è sempre fondamentale il coinvolgimento di personale locale.

Molti esperti puntano il dito anche contro lo sviluppo frenetico di servizi non coordinati e la dipendenza di questi servizi da finanziamenti pubblici. In un recente dossier dedicato alla digitalizzazione del mondo rurale della rivista online «Rural 21», la ricercatrice Christine Chemnitz si interroga invece sulle conseguenze dei colossali investimenti fatti dai giganti dell'agroalimentare. «Non si corre il rischio che le tecnologie sviluppate

Tre domande a...



Jim Leandro Cano, 28 anni © DR

L'ultimo incontro annuale del Forum mondiale di consulenza rurale (Global Forum for Rural Advisory Services, GFRAS) ha messo in evidenza il ruolo dei giovani come beneficiari e creatori di nuovi tipi di servizi rivolti alle popolazioni rurali. Qual è il Suo punto di vista sulla questione?

Se si pensa all'uso delle nuove tecnologie nel campo della consulenza agricola è innegabile che le persone più giovani sono quelle che hanno più possibilità di capire i vantaggi che offrono e di adattarsi ai cambiamenti. Non c'è nulla di meglio di un giovane che insegna ad altri giovani quali sono le potenzialità dell'innovazione

Jim Leandro Cano, ingegnere agronomo di formazione, è il rappresentante della rete Young Professionals for Agricultural Development (YPARD) nelle Filippine.

tecnologica. Parlano lo stesso linguaggio. Ma bisogna anche essere oggettivi: nelle Filippine, come in altri Paesi, il ricorso alle nuove tecnologie nell'ambito della produzione agricola, e in particolare i telefoni cellulari, resta marginale. Molti progetti pilota dovrebbero essere portati avanti sul lungo periodo.

L'uso delle nuove tecnologie potrebbe ridurre la migrazione dei giovani verso le città?

Una domanda simile presuppone che i giovani non abbandonino le campagne e per me è troppo limitativo. Semmai oggi, sapendo che di fatto molti giovani già hanno abbandonato il mondo rurale, si tratta di chiedersi come si potrebbe spingerli a tornare. Una cosa è chiara: affinché ci sia innovazione tecnologica è fondamentale che le imprese di telecomunicazioni investano in modo massiccio sul piano delle infrastrutture anche al di fuori delle città. Le autorità dovrebbero fare pressione in questo senso.

Come contribuisce concretamente YPARD alle riforme del mondo agricolo?

Una delle sfide principali consiste nel risvegliare nei giovani l'interesse verso lo sviluppo tecnologico al di là del semplice fascino per i droni che sorvolano i campi. Resta essenziale rafforzare le competenze a livello locale. Nello stesso tempo, sarebbe problematico spingere tutti i giovani verso l'ambito delle scienze informatiche privando il settore agricolo di un ricambio generazionale indispensabile. Bisogna trovare il giusto equilibrio. Per tentare di tenere insieme universi così distanti, YPARD-Filippine favorisce lo scambio di informazioni e propone vari corsi online. Abbiamo anche un piede «sul campo» attraverso il partenariato con l'organizzazione 4-H Club che lavora con ragazze e ragazzi discolarizzati nelle zone rurali. Infine, partecipiamo attivamente alle riflessioni in corso per modernizzare le politiche pubbliche e i piani di studio relativi alla formazione in campo agricolo.

«aumentino a lungo termine la produttività delle grandi aziende agricole a danno di quelle medie e piccole?»

Di fronte a tutte queste domande il ruolo di un'istituzione come la DSC è cambiato. Pur restando attiva sul campo, la DSC assume sempre più spesso la funzione di centro di selezione dei progetti (e dei loro promotori) per capire quali hanno le maggiori probabilità di includere le persone più svantaggiate nei nuovi circuiti economici. L'ideale è che le nuove tecnologie si rivolgano a diversi tipi di pubblico. «Nel caso di Plantwise, un progetto che forma specialisti e tecnici fitosanitari e mette a disposizione banche dati, il finanziamento della DSC sostiene centinaia di migliaia di piccole aziende agricole in modo da migliorare il loro rendimento e crea contemporaneamente sbocchi per ingegneri delle telecomunicazioni locali», osserva Michel

Évéquoz, esperto del Programma globale Sicurezza alimentare della DSC.

L'innovazione può andare di pari passo con scambi di conoscenze a livello transnazionale. È questo il caso del progetto RIICE (Remote sensing based Information and Insurance for Crops in emerging Economies) per il quale la DSC collabora con la PMI ticinese Sarmap, la cui esperienza high-tech permette di offrire un'analisi dettagliata delle colture di riso in sette Paesi asiatici. In concreto, l'interpretazione che Sarmap fa delle immagini satellitari trasmesse dall'Agenzia spaziale europea consente di prevedere la qualità dei raccolti e fornire indizi di rendimento per calcolare gli indennizzi che, in caso di necessità, alcune compagnie di assicurazione versano alle agricoltrici e agli agricoltori. Un progetto che va a vantaggio di tutti. «Sarmap acquisisce infatti una competenza nella

geolocalizzazione applicata al settore agricolo e, in cambio, si impegna a vendere a un prezzo accessibile i software che sviluppa ai Governi eventualmente interessati», spiega Bernard Zaugg, coordinatore dell'iniziativa per la DSC. Da questa prospettiva l'innovazione tecnologica ha decisamente grandi potenzialità. ■

Colophon

Direzione dello sviluppo e della cooperazione DSC
Stato maggiore Cooperazione globale
Freiburgstrasse 130, CH-3003 Berna
deza@eda.admin.ch, www.dsc.admin.ch

Questa pubblicazione è disponibile anche in tedesco, francese e inglese.