

ICT COME ENCLOSURES? IL CASO-STUDIO DEL MOBILE MONEY KENIANO

Andrea Carraro*

*Università di Torino, andrea.carraro@edu.unito.it

Abstract

M-Pesa è la prima piattaforma per il trasferimento di denaro tramite telefono cellulare. Nacque mentre emergeva con forza il “discorso” (Foucault 1972) relativo all’“inclusione finanziaria”, che considera l’accesso al debito la strada privilegiata per la fine della povertà (Graeber 2012). Analizzando la nascita di M-Pesa, i suoi usi, i rumors che la circondano, questo saggio si chiede se la piattaforma sia un elemento di “accumulazione originaria” (Marx 2008) e se su di essa si stia costruendo un conflitto tra multinazionale e utenti.

M-Pesa is the first mobile money transfer platform. It was born while the "discourse" (Foucault 1972) relating to "financial inclusion", which considers access to debt as the privileged path for the end of poverty (Graeber 2012), was strongly emerging. Analyzing the birth of M-Pesa, its uses, the rumors that surround it, this paper asks if the platform is an element of "primitive accumulation" (Marx 2008) and if there is a conflict between multinational and users.

Keywords

ICT, Inclusione Finanziaria, Mobile Money, Piattaforma, Redistribuzione.

Come nacque M-Pesa

Nel 2000 il *Department For International Development* del Regno Unito istituì il *Financial Deepening Challenge Fund*, che metteva a disposizione 15 milioni di sterline per investimenti congiunti pubblico-privato in progetti che contribuissero a migliorare l'accesso ai servizi finanziari. Vodafone ottenne dal fondo un finanziamento di quasi 1 milione di sterline, che utilizzò per progettare e testare, attraverso la sua controllata keniana Safaricom¹, una piattaforma che consentisse a un cliente di ricevere e rimborsare un piccolo prestito utilizzando il proprio telefono. Il rimborso sarebbe avvenuto attraverso piccoli pagamenti fatti in modo comodo e semplice, come se si acquistasse una ricarica telefonica.

¹ Safaricom è, con oltre 35 milioni di iscritti, una delle più grandi aziende di telefonia mobile in Kenya. Nel 2000, Vodafone è diventato il maggior azionista, acquisendo il 40% della proprietà dell’azienda. Il governo del Kenya possiede invece il 35% del pacchetto azionario. Le azioni rimanenti sono distribuite su percentuali molto basse. Fonte: <https://it.marketscreener.com/quotazioni/azione/SAFARICOM-PLC-6500172/societa/>, visitato il 31/12/2021.

Dopo aver configurato un software che permettesse di sfruttare il sistema *Short Message Service* (SMS) per inviare dati che potessero equivalere a denaro, ne avviò la sperimentazione nel 2005 (Huges-Lonie 2007).

Il progetto pilota ebbe luogo in due aree di Nairobi: nel centro e a Mathari, uno *slum* a circa 20 minuti di auto dal centro della città. Otto agenti ricevettero i loro telefoni e sessioni di formazione ripetute. Quasi 500 clienti parteciparono alla fase di sperimentazione, incentivati da un telefono gratuito e da qualche dollaro nei loro *e-wallet*.

Acquisita una partnership con Faulu Kenya, un istituto di microcredito keniano, la sperimentazione intendeva perfezionare la piattaforma intesa, appunto, come un prodotto tecnologico che facilitasse il rimborso di micro-prestiti.

Ciò che avvenne fu, invece, sorprendente.

M-Pesa era stato usato molto poco per i motivi immaginati. Le persone si erano avvicinate alla piattaforma con fantasia e creatività.

Alcuni avevano, infatti, rimborsato prestiti altrui in cambio di servizi, altri avevano usato M-Pesa come canale di pagamento e deposito (dato il difficile accesso ai servizi bancari). Altri ancora - e forse questo era stato l'utilizzo più spiazzante – lo avevano usato per acquistare ricariche telefoniche Safaricom che poi avevano inviato ai loro parenti come forma di rimessa informale.

By the end of the pilot, executives at both Safaricom and Vodafone realized we might be onto something big, despite M-PESA's unusual origins. For Safaricom, the big opportunity was to extend its service into a completely new kind of business as a Payment Service Provider (Huges-Lonie 2007).

M-Pesa fu lanciato a marzo del 2007. In soli sei mesi aveva già un milione di iscritti.

“Airtime is money”²

Ciò che la sperimentazione permise di svelare fu una serie di pratiche informali attraverso cui i keniani utilizzavano il credito telefonico in sostituzione del contante.

The basic beginnings of M-Pesa can be traced back to 2002 when Kenyans started trading with airtime. This was a simple way of buying bulk airtime as sold in shops or in scratch cards and then slice into small units to sell or to settle debts or even to share with friends and relatives when they ran out of airtime (Ndung'u 2021).

² The Economist 2013.

Nel 2013 *The Economist* pubblicava un articolo in cui analizzava contesti e modalità in cui il credito telefonico veniva utilizzato come una valuta (*The Economist* 2013). Riconoscendo a M-Pesa sempre maggior popolarità, allo stesso tempo notava la sopravvivenza di alcune pratiche precedenti, in cui i minuti di credito telefonico venivano utilizzati come valuta *de facto*, trasferiti tra telefoni, scambiati in contanti con rivenditori che affittavano cellulari, o barattati con altri beni e servizi. Secondo Kusimba, in Kenya, ancora nel 2009, i chioschi soprannominati *simu ya wanainchi* (“telefoni dei cittadini”) erano in ogni mercato: noleggiavano telefoni, caricavano la batteria a pagamento e scambiavano credito telefonico con contante in cambio di piccole commissioni (Kusimba 2021).

The Economist evidenzia che nel 2013 la pratica era ancora diffusa in Costa d'Avorio, Egitto, Ghana, Uganda e in Nigeria. Ma anche in Kenya, nonostante M-Pesa, continuava a persistere. Inviare credito telefonico è rapido e può essere una buona soluzione in mancanza di contante.

ICT come *enclosures*?

Denaro e merce non sono capitale sin dall'inizio, come non lo sono i mezzi di produzione e sussistenza. Bisogna che essi siano trasformati in capitale. [...] Il processo che genera il rapporto capitalistico non può essere altro che il processo di separazione del lavoratore dalla proprietà delle sue condizioni di lavoro. [...] Perciò l'accumulazione originaria non è altro che il processo storico di separazione del produttore dai mezzi di produzione (Marx 2008).

Shaw-Taylor (2001) definisce il fenomeno delle *enclosures* quel processo, avvenuto in Inghilterra tra il 1700 e il 1850, di trasformazione della gestione della terra. Il sistema ibrido, in cui convivevano diritti privati e usi collettivi del suolo, fu sconvolto e trasformato in un ordinamento basato esclusivamente sulla proprietà privata.

Secondo Marx (2018), il processo di privatizzazione sarebbe stato la base di un'ulteriore trasformazione, la “proletarizzazione”, ovvero l'espropriazione per una parte dell'umanità dei mezzi dell'esistenza e dell'attività umana. Parte fondamentale di questo processo di espropriazione sarebbe stata l'introduzione di macchinari (Antunes et al. 2021), che ha reso produzione e riproduzione dipendenti in misura crescente dai loro proprietari.

Sassen (2014) evidenzia come questi processi ricevano un ulteriore sviluppo a partire dagli anni '80 del Novecento, quando, l'emergere della finanza come logica preponderante dell'accumulazione capitalista fa sì che la produzione e il consumo non siano più sufficienti per la creazione di valore in una gamma crescente di settori economici. Il valore viene invece estratto attraverso tecnologie sempre più raffinate (l'esternalizzazione, il land grabbing, l'estrazione offshore, gli algoritmi finanziari, le

varie forme di inclusione finanziaria), seguendo una logica predatoria di cui la finanza è un fattore-chiave e le tecnologie di informazione e comunicazione uno strumento fondamentale.

Today, enormous technical and legal complexities are needed to execute what are ultimately elementary extractions (Sassen 2014).

Le piattaforme sono, a mio parere, un esempio estremamente significativo di queste contemporanee complessità estrattive.

Nick Srnicek (2017) definisce le “piattaforme” uno specifico modo di produzione capitalista contemporaneo. Nel fornire quelle “infrastrutture” (tecnologiche e umane) che rendono possibile una determinata attività umana, le piattaforme estraggono e controllano enormi quantità di dati, rafforzando la loro stessa indispensabilità man mano che aumentano gli utenti che sulla piattaforma interagiscono.

Sono due le conseguenze di questa tendenza al “modello-piattaforma” di almeno una parte del capitalismo contemporaneo:

1. un crescente vincolo e incorporazione nel mercato di strutture e pratiche sociali, con il conseguente aumento del bisogno di denaro per la semplice riproduzione sociale (Wiegratz-Cesnulyte 2016);
2. la crescente capacità delle “piattaforme” di assorbire pratiche sociali e innovazioni che su queste si riproducono, mettendole a profitto (Van der Boor et al. 2014).

Secondo Meagher (2018) è ampiamente riconosciuto che Vodafone e Safaricom, attraverso l’elaborazione e il lancio della piattaforma M-Pesa, acquisirono e mercificarono la pratica, nata in contesti informali, di utilizzo del credito telefonico come sostituto del denaro. Meagher non ha esitazioni a definire questa pratica come una forma di “cannibalizzazione” di pratiche informali da parte delle multinazionali di telefonia. La cannibalizzazione non si fermerebbe al solo “furto” delle pratiche, quanto piuttosto allo sfruttamento di quelle stesse reti umane informali che davano vita alla pratica stessa. Infatti, come ben argomenta l’autrice, un’ampia gamma di istituzioni informali ha giocato un ruolo nel successo di M-Pesa. Cooperative di credito e reti di negozianti informali hanno svolto una funzione centrale, fornendo l’infrastruttura su cui M-Pesa si è “appoggiato”. Prima del 2010, la multinazionale avrebbe assorbito all’interno della piattaforma questa infrastruttura informale, che avrebbe contribuito a una veloce espansione e all’introduzione di un’ulteriore gamma di innovazioni. Dal 2010, invece, Safaricom, applicando un “aggregator model”, ha centralizzato il controllo del sistema e della redistribuzione dei guadagni, riducendo il numero dei rivenditori ufficiali M-Pesa (meglio remunerati) da centinaia a circa una decina e rendendo strutturale la figura degli agenti (precari e peggio pagati). Meagher osserva, evidenziando quanto già segnalato da Foster e

Heeks (2013), che questa strategia di selezione e presa egemonica di pratiche umane ha consentito la “cattura” e l’“incorporazione” di innovazioni informali nel marchio Vodafone/Safaricom.

Grazie a M-Pesa, quindi, la multinazionale è stata in grado di:

1. selezionare una ben specifica pratica e le reti informali che la rendevano viva;
2. recintare pratica e reti umane rendendole proprietà privata.

Ma non solo.

La piattaforma ha finalmente reso possibile l’accesso al debito a strati di popolazione prima esclusi a causa dei bassi redditi o della posizione geografica lontana dalle infrastrutture bancarie.

Dal 2012 M-Pesa, infatti, dà accesso al servizio M-Shwari, che permette di ottenere prestiti in modo istantaneo da un minimo di 100 scellini kenioti (Kshs; pari a 0,75 euro il 19/01/23) ad un massimo di 50000 Kshs (373 euro circa nella stessa data) al costo del 9% in commissioni (7,5% commissioni reali e 1,5% accise). Per accedere a questi prestiti è sufficiente essere abbonati a M-Pesa da sei mesi.³

Quindi, non solo M-Pesa ha reso possibile l’estrazione di un profitto da pratiche e reti informali a lei pre-esistenti che ha saputo assorbire e privatizzare, e per l’utilizzo delle quali ora si paga una sorta di “pedaggio” (Maurer 2012)⁴; ha anche reso possibile l’accesso al debito (e ai profitti che esso produce) per una parte di popolazione prima esclusa, rendendo finalmente possibili collegamenti tra semplici transazioni di strada, anche minime, e la finanza globale (Hart e Ortiz 2014).

Analizziamo nel dettaglio questi due profili estrattivi.

Il lato umano del *mobile money*

La piattaforma M-Pesa è un ibrido di infrastrutture tecnologiche e umane.

Ma, piuttosto che essere un ibrido paritario, la tecnologia sembrerebbe assorbire (o estrarre) il lavoro umano, rendendolo una sorta di “lavoro fantasma” (Gray e Suri 2019). Gray e Suri ritengono che quelli che noi chiamiamo “sistemi automatici”, alla base della cosiddetta “Gig Economy”, pur avendo bisogno dell’umano, in particolare nelle prime fasi dell’automazione e per rispondere a impulsi inaspettati, al contrario che riconoscerne e valorizzarne il peso, ne permettono nascondimento e precarizzazione.

Anche il sistema M-Pesa utilizza queste logiche.

Maurer, Nelms e Rea (2013) ritengono la funzione degli agenti umani cruciale. È questa che permette l’*agency* e il funzionamento del sistema *mobile money*. Gli agenti, infatti, oltre a trasformare il

³ Fonte: <https://www.safaricom.co.ke/personal/m-pesa/credit-and-savings/m-shwari>, visitato il 26/10/2021.

⁴ <https://www.safaricom.co.ke/personal/m-pesa/m-pesa-rates>, per conoscere nel dettaglio i costi dell’utilizzo di M-Pesa. Si tratta di commissioni molto variabili che dipendono da una serie di fattori, impossibili qui da riassumere in modo completo.

contante in e-money e il contrario, si occupano della registrazione e dell'introduzione al funzionamento del servizio per i nuovi utenti, e offrono un lavoro *front-line* di ascolto e risoluzione dei problemi nell'utilizzo della piattaforma (Global System for Mobile communication Association - GSMA- 2011), oltre che reclutare nuovi clienti (Maurer et al. 2013).

Il concetto di “agente” nel *mobile money* deriva dal lessico della micro-finanza ed è parte del “discorso esperto” sull'inclusione finanziaria. Partendo dal presupposto per cui le infrastrutture bancarie sono costose, e quindi diventa proibitivo o non appetibile aprire filiali bancarie, specialmente nelle aree rurali, la svolta dei servizi di micro-finanza sta nello slogan “instead of bringing people [...] into the bank, bring the bank to them” (Maurer et al. 2013).

Leggendo questo slogan da un'altra angolazione, diventa chiaro che il sistema bancario rifiuta di fatto la costruzione di infrastrutture in determinate aree e si appoggia, piuttosto, a ciò che già esiste. Che cosa esisteva prima di M-Pesa?

Con la diffusione della telefonia mobile si era costituita una rete di distribuzione di telefoni e credito telefonico che utilizzava anch'essa piccoli negozi, chioschi, servizi postali informali.

Mann e Nzaysenga (2014) hanno mostrato come questo “pre-esistente” fosse di fatto composto da lavoratori informali. Secondo le autrici, infatti, per le multinazionali e gli investitori internazionali l'accesso ai mercati sub-sahariani è stato reso possibile da una massiccia “deregulation” e dalla presenza di reti ed istituzioni informali utilizzate per rendere “leggibili” (Scott 1998) quei mercati.

In Ruanda, *MTN*, *Tigo* e *Airtel* non hanno particolari procedure di reclutamento dei rivenditori di ricariche telefoniche. Chi vuole vendere ricariche telefoniche entra in uno dei loro uffici, compra le ricariche e poi le rivende. Ai rivenditori vengono dati un gilet, un box in plastica e un ombrellone con i marchi della compagnia. A parte questi materiali utili a rendere visibile il marchio, non c'è nessun altro tipo di supporto: né formazione, né ricerche di mercato, né suggerimenti di vendita. Lasciano che i venditori usino la loro stessa ‘*market intelligence*’ e di fatto spostano su di loro il rischio di invenduto. I rivenditori lavorano su percentuale di vendita, quindi non è necessaria nemmeno una qualsiasi forma di contratto. Nonostante ciò, “for many, selling airtime is the closest they have come to formal employment” (Mann e Nzaysenga 2014).

Secondo Bocquier (2005), a Nairobi, addirittura sette lavoratori su otto sarebbero impiegati informalmente da imprese formali.

È proprio da questa rete informale che nasce l'invenzione del mobile money. L'utilizzo del credito telefonico come una sorta di moneta digitale che poteva poi essere cambiata in contante era un modo per arrotondare le entrate (Maurer et al. 2013; Meagher 2018; Kusimba 2021). Potremmo definire quest'innovazione una sorta di appropriazione della Base della Piramide (Prahalad 2004)

dell'ecosistema tecnologico e delle spinte commerciali degli operatori telefonici. L'espropriazione di questa pratica da parte di Safaricom inizialmente sembra far guadagnare tutti: le multinazionali telefoniche, gli agenti e gli utilizzatori che non avevano accesso a servizi finanziari. Tuttavia, come Maurer e colleghi enfatizzano, nel 2011, tra i professionisti del *mobile money*, il modo di riferirsi alla rete degli agenti cambia drasticamente:

agent networks, we were told, do not build themselves, but require constant investments of money, time, and attention. Agents, all of a sudden, were [...] a major cost and constant concern in making a mobile money service feasible and profitable (Maurer et al. 2013).

Insomma, l'ICT, nel caso del *mobile money*, è uno strumento della multinazionale per rendere leggibile e utilizzabile (nel senso di profittevole) quello che c'è già, evitando strategicamente qualsiasi investimento infrastrutturale o nel personale. L'ICT, come una sorta di piattaforma petrolifera offshore, sembra permettere l'estrazione di "materiale utile" al profitto, mentre esclude e rifiuta quello che rimane (Cfr. Sassen 2014).

Mobile money, accesso al debito e "inclusione predatoria"

Maurer, Nelms e Rea (2013) riportano il dato fornito dagli operatori di telefonia mobile: più dell'80% della popolazione mondiale ha accesso ad un telefono cellulare, sia esso di proprietà personale o in prestito, ma meno del 10% ha accesso a servizi finanziari.

L'industria della telefonia mobile, ONG e fondazioni filantropiche (ad esempio Bill and Melinda Gates Foundation) hanno trovato nel *mobile money* lo strumento principale dell'inclusione finanziaria. Ad oggi la rete globale dei professionisti del *mobile money* è diventata molto articolata: si compone di giuristi, politici, lobbisti, investitori, fondatori di start-ups, affaristi, programmatori, ricercatori, ONG, filantropi, e così via.

Trevor Manuel, ministro delle Finanze del Sudafrica dal 1996 al 2009, invitato ad un convegno sul futuro della finanza digitale in Africa tenutosi a Johannesburg dal 22 al 26 ottobre 2018, ripropone, nel suo discorso di apertura, alcuni concetti che sono lo sfondo discorsivo (Foucault 1972) della nascita e dello sviluppo del *mobile money*.

The object of the debate about digital finance is to explore ways of transcending past limitations. This requires innovation in respect of access and products, with an emphasis on inclusion as well as on indigenous products. Success should be measured in terms of whether hitherto underserved people will gain greater access to financial services. This can be evaluated in terms of the participation of vulnerable people, especially women (Manuel 2018).

Il mobile money e la finanza digitale rappresenterebbero un'innovazione che riesce a superare i limiti del passato, soprattutto in termini di accesso ai prodotti finanziari per le persone vulnerabili (le donne in particolare) e alla creazione di nuovi prodotti, perlopiù indigeni.

Questo nucleo di concetti mainstream sul mobile money fa riferimento al nesso tecnologia-sviluppo proposto dall'economista Schumpeter, secondo cui i cicli di crescita economica sono guidati dai cambiamenti del paradigma socio-tecnico (Murphy-Carmody 2015). Tale quadro teorico di riferimento non è solo un nucleo di concetti per scopi analitici, ma è diventato spunto per azioni concrete. Ad esempio, il programma infoDev (www.infodev.org), sponsorizzato dalla Banca Mondiale per 204,8 milioni di dollari, cerca di sfruttare le capacità delle ICT e delle nuove piattaforme su telefono cellulare per stimolare l'imprenditorialità e l'innovazione nelle regioni considerate in via di sviluppo. Il potere del quadro teorico schumpeteriano risiede nell'affidarsi all'elemento tecnologico con uno sguardo modernista: l'ottimismo sta nell'innovazione tecnologica, che cancella il passato, ci ripositiona tutti allo stesso livello e spalanca porte che prima erano chiuse.

Secondo la Bill and Melinda Gates Foundation, l'espansione della tecnologia informatica e l'emergere dei pagamenti digitali è così potente da assicurare una crescita economica tale per cui è possibile prevedere l'eliminazione della povertà assoluta a livello globale entro il 2030 (Zucarro-Bridwell 2016). Se notiamo, molti dei concetti, proposti da Bill Gates in un suo articolo del 2011, coincidono con quelli dell'ex ministro Manuel:

Technology can be a major force to advance financial inclusion, which can help improve the lives of the poor in the developing world. This is an important focus of the foundation's efforts. At the Global Savings Forum, we pledged \$500 million over five years to help create access to savings accounts that will help increase the financial security of the world's poorest. I'm personally very excited about these efforts, which have the potential to replicate in other key markets. As I mentioned at the forum, I look forward to seeing similar partnerships replicate at scale in big countries such as India, Ethiopia and Nigeria (Gates 2011).

Secondo Murphy e Carmody (2015), saremmo di fronte ad un vero e proprio movimento, che chiamano ICT4D (Tecnologie Informatiche e di Comunicazione per lo Sviluppo), la cui ascesa va correlata all'emergere, alla fine del ventesimo secolo, di un'economia globale, di cui il Nord del mondo era il centro nevralgico, basata sull'informa(tizza)zione.⁵

Strumentalizzato da molti soggetti del capitalismo neoliberista, l'ICT4D assume le sembianze di un vero e proprio movimento sociale, promuovendo creazione e sviluppo di mercati capitalisti utilizzando un lessico movimentista, spesso quello dei diritti umani. Creare accesso al mercato,

⁵ Il gioco di parole "informa(tizza)zione" è degli autori citati.

secondo le narrazioni dell'ICT4D, è spesso inteso come rendere possibile il debito (cioè eufemisticamente definito "inclusione finanziaria"), attraverso l'utilizzo delle tecnologie informatiche e comunicative come portali quasi magici, la cui forza avrebbe il potere di annullare una condizione di arretratezza (che personalmente definirei, piuttosto, disuguaglianza e sfruttamento) lunga secoli.

Gli interventi dell'ex ministro sudafricano e di Bill Gates sembrano tralasciare e ignorare una serie di elementi critici. Veramente le ICT sono state portali di accesso ad un'inclusione positiva, arricchente e benefica nel mercato capitalista? Veramente possono contribuire ad un'inclusione finanziaria che può diventare opportunità di *leapfrogging*?

Kusimba (2021) sostiene che se di inclusione si tratta, è un'inclusione "predatoria".

Il debito digitale è sempre più una dimensione condivisa nella società keniana.

About 100,000 digital loans are taken out per day in Kenya and about 70 million digital credit loans were issued in Kenya from 2014 to 2017. At least 35% of Kenyans with a phone have taken out one of these loans (Kusimba 2021).

Quello che era iniziato nel 2012 come un mercato servito da un solo operatore, M-Shwari, è ora un mercato affollato da oltre sessanta marchi (per esempio Kopa Cash, Branch, Eazzy Loan, Get Saida, Tala etc. etc.). La mancanza di una legislazione sul credito permette, infatti, a chiunque di pubblicare un'applicazione telefonica e iniziare a prestare denaro, rendendo il debito una pratica sempre più diffusa. Nel 2015 The Economist ha riferito che il Kenya era il secondo paese più indebitato al mondo dopo il Sudafrica: l'80% dei keniani di età superiore ai quindici anni ha riferito di aver contratto un prestito nel 2015. Secondo Financial Sector Deepening Kenya (FSD Kenya), il credito digitale è sempre più utilizzato per pagare le tasse scolastiche e l'assistenza sanitaria, fino addirittura per affrontare esigenze routinarie, come le spese quotidiane (FSD 2019).

Ma il debito digitale costa di più di quello bancario: se la Banca keniana KCB fa pagare i suoi prestiti a scadenza 30 giorni il 6%, M-Shwari il 7,5%. Ma non si tratta di un tasso fisso: questo tasso raddoppia se il prestito non viene pagato entro quei 30 giorni e, sommato a tutti i costi effettivi che chi ottiene il prestito deve affrontare per incassarlo, si traduce effettivamente in un TAEG (tasso percentuale medio, il costo del prestito per un anno) del 91%. M-Shwari non è nemmeno la peggiore da questo punto di vista. Nell'aprile del 2019 il TAEG di Kopa Cash era del 442%, quello di Branch del 182%, di Eazzy Loan del 110%, di Get Saida del 286% e di Tala del 180% (FSD 2019).

Richieste di interessi e spese per accesso al debito così alte comportano una situazione di stress finanziario. Fino al 2017 circa il 10% degli adulti keniani era inadempiente per prestiti digitali. Circa 400.000 persone sono state inserite nella lista nera del Credit Bureau of Kenya (chi vi è iscritto deve

estinguere i debiti precedenti per accedere a nuovi debiti) per importi inferiori a 2 dollari, rappresentando un chiaro caso di esclusione, non di inclusione finanziaria. Tattiche di marketing aggressivo sembrano essere diventate comuni. Possono includere pressioni frequenti tramite SMS e campagne di vergogna sui social media (Kusimba 2021).

Mobile money e rumors: il furto

Nella loro etnografia sull'uso del telefono cellulare in Giamaica, Horst e Miller (2006) evidenziano come, dai loro interlocutori, le compagnie telefoniche fossero spesso trattate come personaggi di una storia narrata.

La tendenza è la stessa anche in Kenya, dove *rumors* e aneddoti circondano la storia “ufficiale”, confondendola e discutendola.

Secondo Kroeger,

rumors are more than just wrong or incomplete information; they are socially constructed, performed, and interpreted narratives, a reflection of beliefs and views about how the world works in a particular place and time (Kroeger 2003).

Tra i *rumors* principali sulla nascita del *mobile money*, Kusimba ne raccoglie uno particolarmente interessante per la nostra analisi (Kusimba 2021), secondo cui fu uno studente keniano (di cui non si conosce l'identità) del Jomo Kenyatta College of Agriculture and Technology a sviluppare per primo il sistema di trasferimento di denaro attraverso il telefono cellulare. Voce piuttosto diffusa, Kusimba la raccoglie tra i suoi studenti all'Università di Egerton nel 2009.

Parlandone con un lavoratore dell'Università, Kusimba ottiene un'altra versione: lo studente era, in realtà, studente di ingegneria all'Università di Nairobi e, presentata l'idea di M-Pesa a Safaricom, ne era stato derubato, dopo che la compagnia telefonica aveva deciso di sviluppare l'intuizione ed escluderlo dagli sviluppi del prodotto.

Altre persone riportavano altre versioni. Alcune sostenevano che questo studente aveva richiesto un brevetto al governo keniano, che aveva, invece, inviato l'idea a Safaricom segretamente. La compagnia, attraverso i suoi associati internazionali di Vodafone, avrebbe rubato e brevettato l'innovazione. Per altri lo studente sarebbe stato un Luo, gruppo generalmente associato all'opposizione politica (anche l'attuale presidente è di famiglia Kikuyu).

Nel 2012 Nzioka Waita, all'epoca responsabile degli affari aziendali di Safaricom, attraverso un articolo sul sito web *humanIPO*, risponde a tutta una serie di “equivoci” (Waita li definisce così).

Più di metà dell'articolo è, in realtà, una risposta diretta a Nyagaka Anyona Ouko, che si auto-dichiarava il vero inventore di M-Pesa, in quanto ideatore del sistema di invio di credito telefonico

come trasferimento di denaro.⁶ La risposta di Waita è articolata e la riporto qui più che altro perché è l'unica testimonianza rimasta di ciò che Nyagaka sosteneva. Waita evidenzia come l'utilizzo del credito telefonico come equivalente dei contanti fosse una pratica molto diffusa in Kenya e, quindi, fosse piuttosto complicato individuarne il vero iniziatore. M-Pesa comunque sarebbe un'innovazione di questa pratica: l'*e-wallet* M-Pesa è un portafoglio separato rispetto al credito telefonico. Questa sarebbe la vera invenzione brevettabile, mentre l'uso del credito telefonico come equivalente del denaro è discutibile che lo sia. Vodafone avrebbe depositato una richiesta di brevetto internazionale per M-Pesa l'11 agosto 2006, ma la domanda di brevetto era stata già depositata in Inghilterra un anno prima; secondo il racconto di Nyagaka, egli avrebbe registrato l'idea del trasferimento di denaro tramite l'invio di credito telefonico nell'aprile del 2006. Waita così dimostra che comunque Vodafone aveva già richiesto il brevetto per M-Pesa prima che Nyagaka registrasse la sua invenzione. Infine, Nyagaka sostiene di aver ottenuto un certificato KECOBO (Kenya Copyright Board) sulla sua invenzione nell'aprile del 2006. Waita fa notare che KECOBO si occupa solo di copyright e non di brevetti e quindi, anche se veramente l'avesse ottenuto, sarebbe insignificante, in quanto gli darebbe dei diritti su materiale scritto, ma non costituirebbe un brevetto.

Insomma, è molto interessante vedere come questo *rumor* abbia scomodato addirittura il responsabile degli affari aziendali di Safaricom, diventando comunque, in qualche modo, una cosa vera. Interessante come continui a persistere nel tempo e si arricchisca ogni volta di particolari differenti, a seconda di chi lo racconta o lo performa.

Ci sono degli elementi di questo *rumor* che mi interessa sottolineare:

- il furto. Vodafone/Safaricom rubano l'idea e poi la brevettano. Non si tratta di un'idea pensata in laboratorio o negli uffici ingegneristici. Si tratta di qualcosa che le persone già facevano e su cui, poi, Vodafone/Safaricom ha messo il suo marchio. La voce non sembra rimpiangere il passato, ovvero quando ci si scambiava credito telefonico in equivalenza di contante, senza fosse stato ideato un prodotto apposito. Riguarda, invece, un desiderio di riconoscimento e la sensazione di essere stati espropriati.

- il vero ideatore è keniano. La voce, rivendicando la provenienza di M-Pesa, denuncia velatamente un esproprio fatto da una multinazionale europea nei confronti del Kenya. In questa denuncia c'è

⁶ Sul web ancora si trovano un paio di articoli che riportano questa versione dei fatti. Si veda, per esempio, <https://www.kenyabreakingnews.co.ke/meet-nyagaka-anyona-ouko-the-kenyan-man-who-invented-m-pesa/>, in cui il signor Nyagaka sarebbe in realtà il famoso studente del Jomo Kenyatta College e <https://ke.opera.news/ke/en/economy-finance/fd60103b87b894dc551fd06a9a8547a0>, che racconterebbe la meravigliosa vita di Nyagaka dopo la scoperta di M-Pesa e dopo che gli “sarebbe stata assegnata una quota importante nell'azienda”. Entrambi i siti sono stati visitati l'11 gennaio 2022.

anche una componente di auto-compiacimento per essere stati soggetti attivi e innovatori, e non solo elementi passivi, nel contesto economico internazionale.

- il vero ideatore è uno studente. Questo elemento sembrerebbe riproporre l'immagine di un soggetto debole, in quanto ancora in formazione e privo di un ruolo ben definito, che si sta preparando per il suo ingresso in società. Proprio perché, mi verrebbe da dire, è in una condizione liminale, è anche portatore di novità e freschezza, sussunta e inglobata dalla multinazionale.

- alcune versioni riportano che sarebbe stato il governo keniano il vero autore del furto, per conto di Safaricom. Questo elemento rende conto di una complicità tra multinazionale e governo. Se in alcuni momenti storici la multinazionale è stata vista come un elemento esterno al contesto di corruzione e violenza e, in quanto tale, meritevole di fiducia⁷, in altri i legami tra governo e multinazionale, e la loro complicità, sono stati visti come fraudolenti. Va ricordato che alla base di questo elemento c'è, comunque, un dato: il governo keniano possiede il 35% del pacchetto azionario di Safaricom.

- in alcune versioni del *rumor* lo studente è Luo. Secondo Maupeu (2005), fin dall'epoca coloniale, è stato costruito uno stereotipo⁸ simmetrico in cui al "Kikuyu lavoratore" si opporrebbe il "Luo pigro". La storia di questo *clichè* è piuttosto articolata, ma le radici risiederebbero nella strategia coloniale inglese del *divide et impera*. Nel tempo, e in particolare con la decolonizzazione, il *clichè* si è trasformato e il Kikuyu, da "lavoratore", è diventato "il capitalista", con tutti i significati ambivalenti che il termine può avere. Il rumor acquisirebbe qui un significato multi-strato: lo studente Luo ("pigo") subisce il furto di un'idea straordinariamente innovativa dall'élite capitalista Kikuyu ("lavoratrice"), in accordo con la multinazionale.

Conclusioni: Inclusione finanziaria versus redistribuzione?

C'è una sorta di conflitto nell'utilizzo di M-Pesa tra chi gestisce questi servizi e chi invece li utilizza. Dal 2012, l'anno del lancio di M-Shwari, Vodafone/Safaricom sembra concentrarsi in modo sempre più sofisticato sull'elaborazione di modalità di accesso ai circuiti finanziari per utenti a basso reddito. Eppure, i significati e i modi con cui la gente vede e usa M-Pesa sembrano focalizzarsi di gran lunga sulla loro rete sociale e sul mobile money come strumento redistributivo (Kusimba 2021).

⁷ Secondo Morawczynski e Miscione (2010), complici dell'immediato successo di M-Pesa furono le violenze elettorali del 2007-08. M-Pesa, infatti, in quel contesto, rappresentava qualcosa su cui porre la propria fiducia perché elemento "esterno" ai conflitti politici in corso. M-Pesa era considerato, infatti, un servizio di proprietà dei "muzungu" (uomini bianchi).

⁸ "Les stéréotypes participent de microprocessus à travers lesquels l'identité ethnique est intériorisée" (Maupeu 2005).

Certo, il debito digitale è in forte aumento, ma l’impegno e la concentrazione sull’elaborazione di strumenti di “inclusione predatoria” è stato importante, a discapito di altre possibilità; nonostante questo, le persone si rivolgono ai micro-debiti digitali con molti timori e paure, preferendo indubbiamente affidarsi alle loro reti sociali come scelta primaria (FSD Kenya 2019).

Secondo James Ferguson (2015), questa richiesta di redistribuzione sarebbe una sorta di tendenza della nostra contemporaneità neoliberista.

[It] is not some archaic and reactionary remnant of the paternalistic past but a very up-to-date (and in at least some measure effective) response to current economic conditions (Ferguson 2015).

E parrebbe essere una tendenza, perché ritorna spesso, anche questa sorta di sensazione di furto di cui il *rumor* analizzato nel paragrafo precedente da conto. In un lavoro, purtroppo solamente iniziato, di osservazione di gruppi Facebook costituiti attorno al *mobile money*, ho registrato quanto un utente di M-Pesa scriveva il 16 novembre 2021:

Safaricom is part of the cartel that steals from its customers. I was paid by a company I worked for in two installments, later on after one week my money 17k [17.000 scellini kenioti] was reversed without my knowledge.⁹

Ho contattato l’autore di questo commento diverse volte per sapere cosa fosse successo e per ottenere un’intervista sulla sua visione ed esperienza con M-Pesa e Safaricom. Purtroppo, l’invito è stato declinato, per cui non sapremo mai nel dettaglio cosa fosse successo. Non posso, però, che notare come le definizioni Safaricom/M-Pesa “parte del cartello che ruba ai suoi utenti”, o “idea di uno studente rubata dalla multinazionale in combutta con lo Stato”, o, infine, “topo che la notte dà la caccia al denaro”¹⁰, siano modi differenti di riproporre la stessa sensazione di furto.

M-Pesa, nella sua fase sperimentale, era nato come servizio di micro-credito. Fu l’utilizzo del prodotto da parte del campione sperimentale di utenti a modificarne del tutto la natura, ricostituendolo come servizio per pagamenti e trasferimenti di denaro.

Interpreto questo risultato della sperimentazione come una delle più grosse smentite al discorso esperto sull’inclusione finanziaria. A me pare che quel campione di utenti, più di tutto, abbia manifestato il bisogno di avere a disposizione prodotti che rendano possibili dinamiche redistributive, smentendo l’affermazione per cui sarebbe l’accesso alla finanza la soluzione alla povertà.

⁹ Cfr. <https://www.facebook.com/groups/714317609306227>, visitato il 29/11/2021, commento ad un post del 16 novembre 2021.

¹⁰ Questa è la definizione raccolta da Kusimba (2021: 128) che Brendah, insegnante di 27 anni, dava di M-Shwari, il servizio di micro-debito digitale collegato a M-Pesa.

Gli usi redistributivi, piuttosto che finanziari, di M-Pesa, le sensazioni ambigue che gli utenti hanno nei suoi confronti, i rumors e le accuse più o meno velate di furto mi sembrano i segnali di un conflitto che si sta svolgendo sulla piattaforma, su cos'è e cosa dovrebbe essere.

Quanto questo conflitto sia ampio purtroppo rimane ancora difficile da decifrare. Per questo rimando a futuri lavori, se ce ne sarà occasione.

Lista degli acronimi

FSD Kenya: Financial Sector Deepening Kenya

GSMA: Global System for Mobile Communication Association

ICT4D: Information and Communications Technologies for Development

KECOBO: Kenya Copyright Board

Bibliografia

Antunes R.- Basso P.- Perocco F. (2021), “Il Lavoro Digitale, i suoi Significati e i suoi Effetti, nel Quadro del Capitalismo Pandemico”, *Socioscapes*, 2, pp. 7-21.

Bocquier P. (2005), “Informal Sector Versus Informal Contracts in Nairobi, Kenya”, *Document De Travail*, 10, pp. 1-24.

Ferguson J. (2015), “Give a Man a Fish. Reflections on the New Politics of Distribution”, Duke University Press, Durham.

Foster C.- Heeks R. (2013), “Analyzing Policy for Inclusive Innovation: the Mobile Sector and Base-of-the-Pyramid Markets in Kenya”, *Innovation and Development*, 3, pp. 103-119.

Foucault M. (1972), “L’Ordine del Discorso. I Meccanismi Sociali di Controllo e di Esclusione della Parola”, Einaudi, Torino.

FSD Kenya (2019), “Digital Credit Audit Report. Evaluating the conduct and practice of digital lending in Kenya”.

Gates B. (2011), “Mobile phones + savings: A powerful pair”, in <https://www.gatesnotes.com/Development/Mobile-Phones-and-Savings-A-Powerful-Pair>, visitato il 10/01/2022.

Graeber D. (2012), “Debito. I primi 5000 anni”, Il Saggiatore S.p.a., Milano.

Gray M. L.- Suri S. (2019), “Ghost Work. How to Stop Silicon Valley from Building a New Global Underclass”, Houghton Mifflin Harcourt, Boston/New York.

GSMA (2020), “The Mobile Economy 2020”, GSM Association, London.

GSMA (2018), “State of the Industry. Report on Mobile Money”, GSM Association, London.

GSMA (2011), “Annual Report 2011”, GSM Association, London.

Hart K.- Ortiz H. (2014), “The Anthropology of Money and Finance. Between Ethnography and World History”, in *Annual Review of Anthropology*, 43, pp. 465–482.

Horst H. A.- Miller D. (2006), “The Cell Phone. An Anthropology of Communication”, Berg, Oxford/New York.

Hughes N.- Lonie S. (2007), “M-PESA: Mobile Money for the ‘Unbanked’. Turning Cellphones into 24-Hour Tellers in Kenya”, *Innovation*, 2, pp. 63-81.

Kroeger K. A. (2003), “AIDS Rumors, Imaginary Enemies, and the Body Politic in Indonesia”, *American Ethnologist*, 30, pp. 243-257.

Kusimba S. (2021), “Reimagining money. Kenya in the Digital Finance Revolution”, Stanford University Press, Stanford.

Mann L.- Nzayisenga E. (2014), “Sellers on the Street: the Human Infrastructure of the Mobile Phone Network in Kigali, Rwanda”, *Critical African Studies*, 7, pp. 26-46.

Manuel T. (2018), “Keynote address”, *Digital Finance in Africa’s Future*, Pubblicazione di Convegno tenutosi a Johannesburg, South Africa, dal 22 al 26 ottobre 2018, organizzato dall’Università di Pretoria, dal Johannesburg Institute for Advanced Study e da Disrupting Africa.

Marx K. (2008 [1970]), “Il Capitale”, Newton, Roma.

Marx K. (2018), “Manoscritti Economico-Filosofici del 1844”, Feltrinelli, Milano.

Maupeu H. (2005), “Kikuyu Capitalistes. Réflexions sur un Cliché Kenyan”, *Outre-Terre*, 2, pp. 493-506.

Maurer B. (2012), “Mobile Money. Communication, Consumption and Change in the Payments Space”, *Journal of Development Studies*, 48/5, pp. 589-604.

Maurer B.- Nelms C.- Rea C. (2013), “‘Bridges to Cash’: Channeling Agency in Mobile Money”, *Journal of the Royal Anthropological Institute (N.S.)*, 19, pp. 52-74.

Meagher K. (2018), “Cannibalizing the Informal Economy. Frugal Innovation and Economic Inclusion in Africa”, *European Journal of Development Research*, 30, pp. 17-33.

Morawczynski O.- Miscione G. (2010), “Trustworthy Mobile Transactions. A Longitudinal Study of M-PESA in Kenya”, in Latusek D.- Gerbasi A. (2010) (a cura di), “Trust and Technology in a Ubiquitous Modern Environment. Theoretical and Methodological Perspectives”, IGI Global, Hershey, pp. 160-173.

Murphy J. T.- Carmody P. (2015), “Africa’s Information Revolution. Technical Regimes and Production Networks in South Africa and Tanzania”, John Wiley & Sons, Chichester.

Ndungu’u N. S. (2021), “A Digital Financial Services Revolution in Kenya: The M-Pesa Case Study”, African Economic Research Consortium, Nairobi.

Prahalad C. K. (2004), “The Fortune at the Base of the Pyramid. Eradicating Poverty through Profits”, Wharton School Publishing, Philadelphia.

Sassen S. (2014), “Expulsions. Brutality and Complexity in the Global Economy”, Harvard University Press, Cambridge/London.

Scott J. C. (1998), “Seeing like a State. How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed”, Yale University Press, New Haven/London.

Shaw-Taylor L. (2001), “Parliamentary Enclosure and the Emergence of an English Agricultural Proletariat”, *The Journal of Economic History*, 61/3, pp. 640-662.

Srnicek N. (2017), “Platform Capitalism”, Polity Press, Cambridge.

The Economist (2013), “Airtime is Money”, in <https://www.economist.com/finance-and-economics/2013/01/19/airtime-is-money>, visitato il 31/12/2021.

Van der Boor P.- Oliveira F.- Veloso F. (2014), “Users as Innovators in Developing Countries. The Global Sources of Innovation and Diffusion in Mobile Banking Services”, *Research Policy*, 43, pp. 1594-1607.

Waita N. (2012), “Full Safaricom Ltd response on the M-PESA series”, in <https://humanipo.com/news/2484/full-safaricom-ltd-response-on-the-m-pesa-series/>, visitato il 11 gennaio 2022.

Wiegatz J.- Cesnulyte E. (2016), “Money Talks: Moral Economies of Earning a Living in Neoliberal East Africa”, *New Political Economy*, 21, pp. 1-25.

Zucarro M.- Bridwell L. (2016), “Financial Inclusion and the Payments Industry”, *Competition Forum*, 14, pp. 237-242.