



**Bollettino N° 5 – Giugno 2022**

Di Marco Ventriglia - Commercializzazione di prodotti agricoli

Un interscambio professionale con Comundo

## Il "mez e mez", un po' vino rosso e un po' gazzosa



*Una delle innumerevoli piantagioni forestali promossa dalla nuova organizzazione con cui collaboro*

## Care amiche e cari amici,

benvenuti per la quinta volta in questo spiraglio di Nicaragua. Rispetto allo scritto di sei mesi fa sono successe diverse cose interessanti che con piacere condivido con voi. In Ticino le scuole stanno chiudendo per le vacanze estive, la maggioranza di voi si accinge a prepararsi ad andare al mare o in montagna e godersi le tanto agognate vacanze dopo più di due anni di Covid-19. Qui invece le stagioni sono all'opposto e il calendario scolastico è differente. Da quasi un mese è iniziata la stagione delle piogge, una manna dal cielo per i contadini locali, che hanno vissuto gli ultimi anni caratterizzati da terribili siccità. Contesti diversi, bisogni diversi, in questo mondo così eterogeneo!

**Contatto** - Marco Ventriglia

Per iscriversi al mio gruppo di sostegno oppure non ricevere più il bollettino scrivimi:

[marco.ventriglia@comundo.org](mailto:marco.ventriglia@comundo.org) - Comundo si fa carico dei costi degli interscambi.

Le informazioni sulle possibilità di donazione si trovano nell'ultima pagina.





## Contestualizziamoci

Parto raccontandovi un po' della vita familiare, qui, insieme a mia moglie e al piccolo Nilo. L'anno scorso abbiamo deciso di investire una piccola somma ed acquistare un terreno vicino a casa nostra. Un'area con un'estensione di poco più di 2'000 metri quadrati. L'idea è sorta a mia moglie, ingegnere agricola e forestale, che dopo la rivolta popolare del 2018 ha perso il lavoro e si è dedicata anima e corpo a nostro figlio. Dopo tre anni di inattività e per non perdere quel contatto con la terra che tanto le piace, ha deciso di ripartire alla sua maniera. Parafrasando un famoso proverbio, "se il lavoro non va a Fabiola, Fabiola va al lavoro". Cosa voglio dire con questo?

Le statistiche economiche indicano come il Nicaragua si collochi in seconda posizione tra i paesi più poveri dell'America latina. Oltre alla crisi politica e sociale che persistono da ormai quattro anni, si è aggiunta quella economica. Il costo del paniere di consumo (o come lo chiamano qui, la *canasta básica*), ovvero l'insieme di beni e servizi che costituiscono le necessità quotidiane di una casa, in quantità minime e sufficienti per soddisfare le esigenze mensuali di una famiglia di sei persone, ha riscontrato un aumento sostanziale negli ultimi tempi. I dati ufficiali indicano che dall'aprile 2018 fino a maggio 2022, il valore del paniere è passato da 13'416 córdoba nicaraguensi (circa 414 dollari americani di allora) a 17'332 córdoba nicaraguensi (circa 620 dollari americani al cambio attuale). Questo vuol dire che il costo del paniere, negli ultimi quattro anni, è aumentato del 29%. Un dato che fa riflettere, se confrontato con i dati dei salari in Nicaragua. Benché a febbraio ci sia stato un aumento dei salari minimi del 7% in diversi settori economici del paese, questi non superano in nessun caso i 300 dollari americani. Sommiamo gli strascichi della crisi sanitaria, gli aumenti dei prezzi che alcuni giustificano con la guerra in Ucraina, la chiusura di numerose ONG per mano del sistema governativo (quasi 500 organizzazioni della società civile negli ultimi quattro anni).

Aggiungiamo infine il dilagante aumento dell'economia informale che, secondo uno studio di un autorevole centro di investigazione nazionale, oggi giorno rappresenta il 70% dell'economia nazionale. Il risultato? Poca offerta di lavoro e molta gente che decide di abbandonare il paese, avventurandosi in un viaggio complicato e pericoloso, per raggiungere soprattutto Stati Uniti d'America e Costa Rica. Secondo dati migratori degli USA, tra gennaio e aprile 2022, 53'714 nicaraguensi sono stati intercettati alle loro frontiere. L'anno scorso, nello stesso periodo, i nicaraguensi trattenuti erano stati 6'433. Un dato significativo della situazione!

Settore economico	Aumento salariale (%)	Nuovo salario mensile in córdoba (NIO)	Nuovo salario mensile approssimato in dollari (USD)
Agricolo	7%	C\$ 4,723.25	USD 132.72
Pesca	7%	C\$ 7,182.92	USD 201.84
Miniere e cave	7%	C\$ 8,484.04	USD 238.48
Industria manifatturiera	7%	C\$ 6,351.88	USD 178.49
Industrie soggette a regime speciale	8.25%	C\$ 7,498.46	USD 210.71
Micro e piccola industria artigianale e turistica nazionale	7%	C\$ 4,977.07	USD 139.85
Elettricità e acqua; Commercio, ristoranti e hotel; Trasporti, stoccaggio	7%	C\$ 8,664.68	USD 243.48
Costruzione, istituti finanziari e assicurazioni	7%	C\$ 10,571.78	USD 297.07
Servizi comunitari, sociali e personali	7%	C\$ 6,622.47	USD 186.09
Governo centrale e municipale	7%	C\$ 5,890.95	USD 165.53

Tabella dei salari minimi, dati ufficiali del governo.

Tornando a mia moglie, viste tutte le circostanze descritte, si è deciso di creare un'attività da zero. In maniera sperimentale abbiamo deciso di provare con la coltivazione di papaya. Verso aprile dell'anno scorso, dopo aver acquistato un terreno di 70 per 30 metri, l'abbiamo ripulito da erbacce e piccoli fusti d'albero. Affittato un piccolo trattore per l'aratura, abbiamo seminato circa 300 piantine certificate di papaya. Ci sono voluti circa otto mesi di lavoro nei fine settimana per iniziare a raccogliere i frutti dei nostri sforzi. Siamo passati dalla siccità di dicembre-maggio a un fungo che ha colpito la piantagione. Ma tutto sommato i risultati hanno superato le nostre più rosee aspettative. Sono sei mesi che ogni fine settimana raccogliamo papaye che successivamente Fabiola vende al mercato.



## Bollettino N° 5 – Giugno 2022

Di Marco Ventriglia - Commercializzazione di prodotti agricoli  
Un interscambio professionale con Comundo

Stimo che ad oggi abbiamo raccolto più di 3'500 papaye, per un introito di circa 1'300 dollari americani, senza contare i costi di produzione. La pianta di papaya dà fino a tre cicli di produzione, dopodiché è imprescindibile tagliarla, lasciar riposare il terreno per un paio di settimane e riseminare la nuova piantina.



*Piantazione di papaye a pochi metri da casa nostra.*

Ora Fabiola si sta adoperando per assicurarsi un buon vivaio di nuove piantine, affinché raggiungano una determinata maturità e possano essere seminate tra la metà e la fine di luglio. Questa esperienza mi ha avvicinato ulteriormente al mondo della produzione agricola e del duro lavoro, chiaramente con le dovute proporzioni, che un contadino deve svolgere. Abbiamo un paio di idee per la seconda esperienza produttiva, che con piacere vi svelerò nel prossimo bollettino di dicembre.

Il piccolo Nilo ha ormai compiuto quattro anni, si è perfettamente adattato alla scuola e a dinamiche sociali nuove per un bambino della sua età. È un infante pieno di energia, vivace, con le batterie illimitate e sempre in movimento.

Benché sia ancora molto piccolo, abbiamo provato ad inserirlo in un corso di taekwondo; però, un po' a causa dell'inesperienza del maestro a lavorare con bambini così giovani, e un po' per la scarsissima attenzione di Nilo, abbiamo dovuto decidere di sospendere l'attività. Ora stiamo provando con una piccola scuola di calcio, visto che adora giocare con la palla. Speriamo che gli piaccia, che possa stare in movimento e perché no, imparare un po' di disciplina. Come in ogni famiglia bilingue, i figli fanno più fatica ad esprimersi correttamente, quantomeno all'inizio. Visto che sono via tutta la settimana nel nord del Nicaragua, lo vedo per poco tempo. Con lui parlo in italiano ma è evidente che è abituato alla lingua del posto. Ciononostante, capisce quello che dico ma risponde in spagnolo. Se suggerisco di ripetermi le parole che dice in spagnolo, le traduce all'italiano. Ci vuole pazienza e la distanza non aiuta, però siamo sulla buona strada, anche perché tra poco ci piacerebbe che si apra anche all'inglese. Con calma, senza mettergli pressione, ma abituarlo a parlare più lingue lo aiuterà, sia a livello professionale ma anche come individuo.

A gennaio ci sono state modifiche sul piano di lavoro come cooperante. Si è deciso di estendere il mio contributo a due diverse organizzazioni; continuare al 50% con UCANS (la stessa organizzazione con cui sto collaborando dal 2019) e l'altro 50% con una seconda entità sempre a Somoto, nella stessa città in cui già svolgo la funzione di cooperante. Perché? La mole di lavoro nella prima organizzazione non giustificava più un coinvolgimento a tempo pieno. Secondariamente, a radice di un'esperienza pregressa di un altro cooperante, che ha frazionato il suo tempo con due organizzazioni diverse, è stata positiva ed è riuscito a valorizzare, diversificare e amplificare al massimo il suo apporto. Sempre a gennaio, ho cambiato casa. Adesso condivido gli spazi domestici con un altro cooperante di Comundo, Thomas Heusser, che come me vive e lavora a Somoto.



## Bollettino N° 5 – Giugno 2022

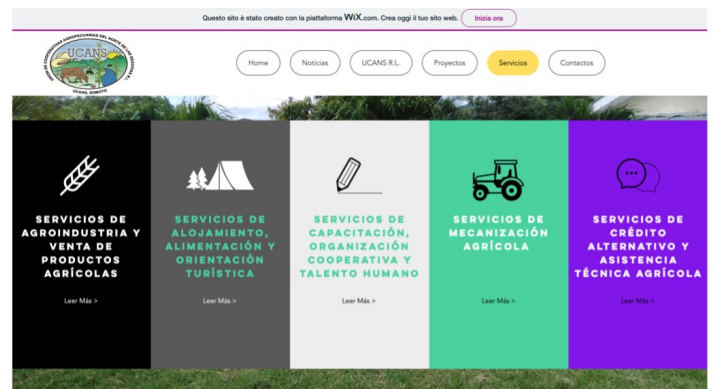
Di Marco Ventriglia - Commercializzazione di prodotti agricoli  
Un interscambio professionale con Comundo

Per concludere questa introduzione, vorrei accennare che a febbraio del 2021, il governo locale non mi permetteva di rinnovare il visto che autorizza noi cooperanti a vivere e lavorare in Nicaragua. Il motivo era semplice. Visto che sono sposato con una cittadina nicaraguense ed insieme abbiamo un bimbo nato qui, sono stato costretto ad iniziare l'iter burocratico per l'ottenimento della residenza. Fintanto che non ci sarà una risoluzione definitiva, sono costretto a rinnovare di mese in mese un visto turistico. È ormai un anno e mezzo che sono in attesa e mi auguro vivamente che nel prossimo scritto di dicembre possa finalmente confermarvi la residenza.

## Ultimi scorci in UCANS

L'anno scorso ho contribuito al progetto di creazione di un piccolo ristorante, in collaborazione con altri due cooperanti. Altresì, il progetto includeva la creazione di orti e piccoli allevamenti di pollo per l'ingrasso. Anche per quest'anno era in preventivo un piccolo contributo per dare continuità alle unità produttive. In fase di formulazione e pianificazione per quest'anno ho pensato che fosse meglio dotare di nuove competenze i produttori di ortaggi, invece che assegnare del materiale aggiuntivo. Insieme al tecnico abbiamo proposto un piano che andasse nella direzione dell'autonomia e non della dipendenza di aiuti esterni. In cosa consiste questo piano? Il tecnico agronomo avrà il compito in questa seconda parte dell'anno di insegnare e accompagnare i produttori nelle seguenti attività: preparazione del suolo, produzione di concimi organici fatti in casa, riconoscimento e raccolta di semi nella vita quotidiana, creazione di un sistema di scambio di semi, ricette alimentari a base di radici e foglie, e riciclaggio di oggetti per l'orto. Oltre a questo, il mio personale compito continuerà ad essere l'implementazione di semplici tecniche di contabilità, affinché diventi un'abitudine dei produttori locali.

Legato indirettamente al progetto, è la riattivazione della cucina semi industriale di UCANS per la produzione di prodotti processati a base di vegetali. Da un lato, ho affinato il logo che accompagnerà i prodotti nel mercato, dall'altro ho realizzato un'etichetta un po' vintage, che racchiudesse le informazioni essenziali. Infine, sono nella fase di esecuzione di un business plan per pianificare l'attività una volta che terminerò il mio mandato in settembre. Sono convinto che con un po' di buona volontà da parte dell'equipe di UCANS, questa cucina potrà generare discreti introiti e dar lavoro almeno a un paio di persone.



Una pagina del sito web di UCANS.

A febbraio ho ultimato il sito internet di UCANS attraverso una piattaforma specializzata che permette di realizzarlo gratuitamente. Chiaramente, non essendo io un esperto di comunicazione/informatica, il sito risulta semplice, intuitivo ma comunque curato. Secondo il lemma inglese *learning by doing*, una volta terminato lo sviluppo dello spazio digitale, mi sono accorto che la struttura non era funzionale rispetto all'indicizzazione del sito in Google. In altre parole, per avere maggiori chance di essere trovato sul motore di ricerca per antonomasia, è necessaria una determinata struttura. Ecco che in luglio dedicherò tempo per un restyling e per affinare la tecnica, in vista anche della formazione che dovrò dare in agosto ad altre organizzazioni, proprio sul tema "creazione di un sito web". Ma ve ne parlerò più tardi.



## Bollettino N° 5 – Giugno 2022

Di Marco Ventriglia - Commercializzazione di prodotti agricoli  
Un interscambio professionale con Comundo

Infine, cercherò di formare una persona all'interno di UCANS con lo scopo di renderla autonoma nella gestione comunicativa. Per coloro che sono interessati, questo è il link al sito:

<https://ucansomoto.wixsite.com/nicaragua>.

Un'ultima attività è legata alle nuove leggi sulle ONG che operano in Nicaragua. Come accennato nell'introduzione, una grande quantità di organizzazioni senza fine di lucro sono state chiuse perché, a detta delle istituzioni, non soddisfacevano le nuove norme legali emanate l'anno scorso. Per farvela breve, ora le ONG, tra le altre cose, devono ripresentare i propri conti con una determinata struttura, e UCANS ahimè ha peccato di apatia e noncuranza negli ultimi anni. Ha sì presentato un bilancio e un conto economico, però da un'analisi svolta da me, dal 2016 al 2018 la contabilità è risultata carente e con diverse incongruenze. Una delle cause che ha portato a questa situazione è sicuramente la mancanza di un audit esterno. E secondariamente, l'inefficienza da parte dello Stato come ente regolatore che dovrebbe supervisionare la bontà e la correttezza di ciò che si dichiara alla fine dell'anno fiscale (questo succedeva prima del cambiamento legislativo). Il mio compito sarà quello di sistemare, insieme all'amministratrice, i periodi contabili dal 2016 al 2018, giacché la stessa amministratrice è entrata a lavorare nel 2019, portando ordine tra fatture e rendicontazioni.

## Introduzione su APRODEIN

Prima di iniziare a darvi alcune indicazioni su come intendo appoggiare questa seconda organizzazione, l'integrazione con il nuovo gruppo di lavoro e cosa ho già fatto in questi primi sei mesi, mi piacerebbe introdurla brevemente, perché credo sia una delle migliori entità che ho visto in questi anni in Nicaragua.

APRODEIN opera principalmente nel settore della riforestazione, attraverso il concetto di Pagamento per Servizi Ambientali (PSA). Questo meccanismo di mercato incoraggia la riforestazione di privati attraverso incentivi economici. Questo perché, da un lato i paesi meno attrezzati a livello economico non sempre hanno la priorità di salvaguardare l'ambiente, e dall'altro la letteratura scientifica chiarisce che imporre dall'alto la riforestazione non è efficace poiché non redditizia per i privati cittadini. APRODEIN garantisce un'alternativa alla persona che detiene un terreno inutilizzato, degradato o che vuole dargli un uso diverso, e in cambio il produttore riceve supporto logistico, economico, in natura e conoscenze nella gestione delle piantagioni forestali.

Quando piantare alberi genera un reddito per i produttori, il cambio climatico e la povertà vengono affrontati contemporaneamente (APRODEIN)

Con la sua attività, APRODEIN diversifica la copertura forestale in tre diverse applicazioni:

- aree compatte (piantagione di alberi a crescita rapida per uno sfruttamento sostenibile del legno);
- aree agroforestali (per una coltivazione più efficiente del caffè);
- aree silvopastorizie (per una gestione più ecologica del bestiame di grossa taglia).

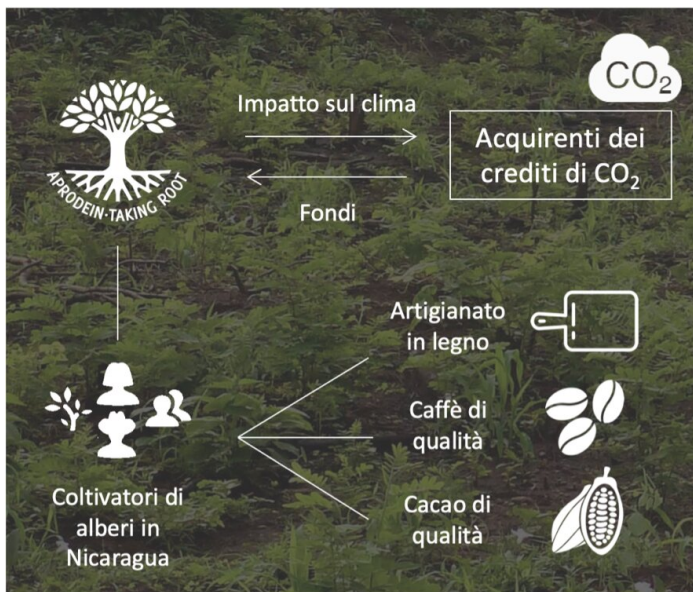
È bene precisare che APRODEIN ha criteri ben precisi per selezionare le aree idonee da rimboschire, cioè aree degradate con una dimensione superiore ai 2 ettari. Per i produttori che coltivano caffè, la dimensione richiesta è di 0,7 ettari. Oltre a possedere aree potenzialmente idonee al programma, il produttore deve disporre di altri appezzamenti di terra per continuare a coltivare cereali, garantendo così un'alimentazione di base per la propria famiglia.



## Bollettino N° 5 – Giugno 2022

Di Marco Ventriglia - Commercializzazione di prodotti agricoli  
Un interscambio professionale con Comundo

Bello direte voi, però come garantisce la propria sopravvivenza questa nuova organizzazione? La logica è semplice e ve la riassumo attraverso la seguente immagine. L'obiettivo principale è la lotta contro la deforestazione. Questo fenomeno è uno dei più grandi contribuenti ai cambiamenti climatici. Essendo gli alberi "serbatoi" di anidride carbonica, quando le foreste vengono distrutte, tutta l'anidride carbonica immagazzinata nel tronco e nel sottosuolo viene rilasciata nell'atmosfera. APRODEIN riconosce che la causa principale della deforestazione è la ricerca di migliori opportunità economiche. Pertanto, uno dei pochi modi efficaci per invertire la deforestazione è attraverso la progettazione di iniziative di riforestazione che offrano opportunità economiche alle persone. Quando queste persone sono piccoli produttori, la deforestazione e la povertà vengono affrontate contemporaneamente. In che modo? Acquistando direttamente dal produttore le materie prime che si generano da queste piantagioni forestali, come legno, caffè, e dal 2023 anche cacao. Un po' complicato? Andiamo con ordine.



Logica imprenditoriale di APRODEIN.

Il cuore pulsante di APRODEIN è la vendita di crediti di carbonio nel mercato globale e con questo denaro si finanzia la compensazione monetaria ai produttori affinché garantiscano nel tempo un corretto sviluppo delle aree riforestate. Ma come si misura l'anidride carbonica catturata? Insieme ad un'organizzazione partner canadese è stata sviluppata una piattaforma digitale, che automatizza il lavoro dei tecnici sul campo, dalla misurazione delle aree boschive alla presentazione dei risultati. Risultato? La quantità di assorbimento di anidride carbonica di ogni singola parcella viene calcolata attraverso algoritmi sofisticati e immagini satellitari: un'eccellente innovazione certificata da un organismo esterno, che ne garantisce la veridicità!

Per terminare, mi sembrava interessante spiegarvi un ultimo aspetto che APRODEIN ha sviluppato e affinato negli ultimi anni: la catena del valore del legno. Da una parte, è stata creata un'attività di carpenteria per lavorare il legno che giunge dalle piantagioni. Da notare che solo una percentuale delle piante viene tagliata per lo sfruttamento commerciale, e solo un tipo di albero viene "sacrificato", ovvero il *Caesalpinia velutina*, una specie cosiddetta a rapida crescita. Dall'altra parte, abbiamo un esempio positivo di economia circolare. Stiamo parlando di un "rifiuto" nella gestione di una piantagione forestale. Per garantire una buona crescita del tronco, periodicamente il produttore deve svolgere un diradamento, ossia l'asportazione di rami e tronchi secondari. Se raggiungono un diametro superiore a 10 cm, APRODEIN compra al produttore e processa a zero emissioni la legna per farla diventare carbonella attraverso la pirolisi (decomposizione chimica della materia organica causata dal riscaldamento ad alte temperature in assenza di ossigeno). La carbonella viene poi tritata e, dopo un processo di fermentazione della durata di 15 giorni in cui si meschia la stessa carbonella tritata con letame di vacca, latte, ossido di calcio e melassa, si ottiene il biochar.



## Bollettino N° 5 – Giugno 2022

Di Marco Ventriglia - Commercializzazione di prodotti agricoli  
Un interscambio professionale con Comundo

Sia l'esperienza che gli studi dimostrano che biochar è un eccellente fertilizzante biologico per le colture. Nel nostro caso, questa componente viene reintegrata nelle piantagioni agroforestali di caffè, riducendo così l'uso di prodotti chimici.



*Impianto di lavorazione per la trasformazione del legno.*

Ultimissima cosa, mi sembra doveroso darvi alcuni numeri del lavoro svolto da questa organizzazione nei suoi 12 anni di vita: più di 8 milioni di dollari americani investiti nelle comunità attraverso il meccanismo del PSA, quasi 12 milioni di alberi piantati su tutto il territorio nazionale e 3 milioni di tonnellate di anidride carbonica sequestrate e vendute nel mercato globale.

Ora veniamo al lavoro che finora ho svolto per APRODEIN. Un grande ostacolo che tormenta da diverso tempo questo bell'esempio di sostenibilità ambientale è la parte commerciale, soprattutto riguardo i prodotti finiti in legno. Il mio compito è da un lato dinamizzare le vendite, ridurre lo stock in magazzino e favorire un inserimento nel mercato. In questo momento, sto ultimando una diagnosi sulla situazione attuale circa i prodotti, la rete distributiva, il marketing, la comunicazione e i costi di produzione. Questa sarà poi la base del mio lavoro.

Dall'altro lato, appoggiare la nuova responsabile commerciale (che tra le altre cose è una tecnica agronoma promossa a dirigere la parte mercantile) affinché quanto descritto sopra possa tramutarsi in realtà. Un altro grande impedimento è la capacità produttiva, soprattutto del biochar. C'è grande quantità di scarti nella gestione delle piantagioni che non possono essere processati perché APRODEIN non ha sufficienti macchinari. Nel mercato c'è un'alta domanda di biochar e quello che sono riuscito a portare a termine finora è la presentazione di un progetto che includeva, tra le altre cose, anche la richiesta di un fondo per l'ampliamento della capacità produttiva.

## L'intervista

Rispetto a tutte le interviste portare sin d'ora, questa è differente. Non darò voce ad un contadino, magari beneficiario di un progetto. Questa volta lascio spazio a una collaboratrice di APRODEIN, che, anche attraverso il mio lavoro qui, potrà accrescere le proprie competenze e inserirsi al meglio nel suo nuovo ruolo di responsabile dell'area commerciale.

**Qual è il tuo nome, quanti anni hai, dove vivi e cosa hai studiato?** Mi chiamo Yunielka Castillo, ho 29 anni e vivo nella città di Somoto, capoluogo del dipartimento di Madriz. Ho studiato come ingegnere in agroecologia tropicale e attualmente sto frequentando un master in sviluppo rurale con un focus sull'industria agricola, che spero di terminare a marzo 2023. Benché mi consideri ancora giovane, sono già sposata ed ho un figlio.

**Quando sei entrata in APRODEIN? E prima di quest'anno qual è stato il tuo ruolo?** Ho iniziato in APRODEIN esattamente il 2 febbraio del 2016. Qui ho iniziato come assistente nel monitoraggio delle piantagioni forestali. Dopo qualche mese, mi hanno promossa a tecnico di campo per reclutare nuove aree da riforestare e appoggiare i produttori nella formazione per una gestione ottimale del lavoro (dal vivaio alla crescita e sviluppo degli alberi).



## Bollettino N° 5 – Giugno 2022

Di Marco Ventriglia - Commercializzazione di prodotti agricoli  
Un interscambio professionale con Comundo

Da gennaio di quest'anno sono stata promossa a responsabile commerciale dell'organizzazione. Tuttavia, sarà un anno di transizione perché mantengo un 70% come tecnico di campo e un 30% del mio tempo lo sto dedicando per apprendere concetti e segreti del mio nuovo ruolo.

**Cosa è successo nel 2022 ad APRODEIN rispetto al tuo nuovo ruolo?** All'interno del mio corso di master, tratto tra le altre cose anche la parte generale della commercializzazione, un aspetto non nuovo in seno all'organizzazione. Mi spiego meglio. Dal 2019 fino al 2021 si sono succedute due persone contrattate apposta per gestire la parte commerciale di APRODEIN. Entrambe purtroppo non hanno ottenuto buoni risultati e hanno deciso di rinunciare al lavoro. Il direttivo di APRODEIN ha quindi deciso di cambiare strategia e cercare al proprio interno una persona che conoscesse a fondo la realtà e che avesse un forte attaccamento alla causa. Ecco spiegato il perché.

**Quali sono le peculiarità che più ti piacciono come tecnico di campo? E cosa ti motiva in relazione a questa nuova sfida come responsabile commerciale?** Come tecnico adoro il contatto giornaliero con i vari produttori, poter trasferire nozioni e competenze mi fa sentire utile. Oltre a questo, con loro si è instaurato un rapporto di reciproca amicizia e rispetto, e sento che insieme a loro posso raggiungere obiettivi che hanno un impatto reale sul nostro pianeta. Negli anni ho visto molte aree degradate dall'uomo o parcelle inutilizzate che, grazie al nostro accompagnamento e al lavoro dei produttori, sono ora spazi pieni di alberi che svolgono diversi ruoli come la cattura di anidride carbonica riducendo così un gas a effetto serra nell'ambiente, la ritenzione di acqua piovana sanando così le falde acquifere, oppure la creazione di nuovo habitat naturale arricchendo così la biodiversità della zona. Ecco, vedere che tutto questo è possibile a partire da un seme, rende Madre Natura straordinaria.

La motivazione più grande è quella di superarmi come persona. E se il mio lavoro ha un impatto positivo per questo pianeta, è il massimo a cui posso aspirare. Voglio che la mia famiglia sia orgogliosa di me, e ricoprire questa nuova funzione in un'istituzione che mi ha accolta senza esperienza lavorativa e mi ha vista crescere a livello professionale, beh, è estremamente appagante. Nel breve periodo mi vedo più focalizzata nel nuovo ruolo, e cinque anni di esperienza sul campo sono sicura che mi aiuteranno ad ottenere quei risultati che non sono stati raggiunti negli anni precedenti.



Yunielka durante una visita ad un produttore.

**Ti senti pronta per questo nuovo ruolo che svolgerai ad APRODEIN? Secondo te, qual è la maggiore sfida che dovrai affrontare?** Credo di sì. So di non esser sola. Insieme a me c'è un gruppo che è stato conformato per appoggiarmi in questa nuova sfida e lavorare per una migliore accessibilità al mercato. Oltremodo, l'essermi avvicinata gradualmente a questa nuova versione di me, sta favorendo il mio adattamento. La sfida più grande che vedo all'orizzonte è far conoscere al mercato la nostra sostenibilità. Ricordo che i nostri prodotti, che vengono processati nella nostra officina di carpenteria, sono creati con legno sostenibile. Non distruggiamo intere foreste per lo sfruttamento della legna, piuttosto diamo la possibilità al produttore di vendere una parte della sua legna e garantire la nostra presenza negli anni affinché ciò che è stato tagliato possa rigenerarsi.





## Bollettino N° 5 – Giugno 2022

Di Marco Ventriglia - Commercializzazione di prodotti agricoli  
Un interscambio professionale con Comundo

In un paese dove la coscienza ambientale non è ancora ben radicata nella popolazione, trasmettere questo messaggio e convincere il cliente a scegliere i nostri prodotti sarà arduo.

**Come vedi il mio contributo come cooperante nel tuo nuovo lavoro? E con una visione più ampia, ritieni che l'interscambio di risorse umane abbia o stia contribuendo alla causa di APRODEIN?** Come ho detto poc'anzi, in questo gruppo creato ad hoc c'è anche Marco, che in questi primi mesi ha cercato di capire dapprima la situazione. Il suo compito è attualmente quello di preparare una fotografia dello stato attuale. Marco ha già apportato un paio di risultati concreti, come l'instaurazione di un accordo con un nuovo cliente, l'organizzazione di un incontro volto a far conoscere APRODEIN ad altre organizzazioni, e la formulazione di un progetto per aumentare la capacità produttiva. In un prossimo futuro vedo Marco portare idee fresche all'istituzione, coinvolto con il resto dell'equipe per migliorare vari aspetti commerciali più profondi, come le caratteristiche dei prodotti, la forma di distribuzione e la comunicazione. Nel personale, con la sua esperienza di economista, Marco potrà fornirmi competenze rilevanti per svolgere al meglio il mio nuovo compito. APRODEIN conosce da poco l'esperienza dell'interscambio di professionisti stranieri, da circa un anno e mezzo ci appoggia un cooperante austriaco, legato soprattutto a tecnicismi del legno. Oggi abbiamo anche Marco, che da gennaio si è integrato al 50%. Entrambi speriamo che possano continuare questa collaborazione, per veder crescere APRODEIN non solo come un'organizzazione leader nella riforestazione, ma anche come un *player* importante nel mercato.

**Un'ultima domanda, come ti vedi tra dieci anni?** Mi vedo ancora qui, in un'organizzazione ormai internazionale, che ha attraversato i confini nazionali per operare in tutta la regione centroamericana. A livello personale, mi auguro che a coté del mio lavoro, possa avere un'attività imprenditoriale mia, anche piccola, ma che quantomeno possa darmi la possibilità di viaggiare.



Riunione con il gruppo di lavoro di APRODEIN.

## Considerazioni finali

Non solo lavoro in maniera diretta con UCANS e APRODEIN. La direttrice di Comundo in Nicaragua ha promosso uno scambio più intenso tra le e i cooperanti presenti e le altre organizzazioni partner. Per esempio, insieme a Thomas Heusser abbiamo offerto una piccola formazione online della durata di tre incontri a membri interessati di altre ONG. Il tema era l'introduzione e la creazione di un Sistema di Controllo Interno (SCI). Altresì, in agosto proporrò una seconda formazione, questa volta sulla creazione di un sito internet totalmente gratuito, rivolto soprattutto alle piccole organizzazioni che non hanno le risorse per pagare il servizio di un informatico.

Come avete potuto leggere, di lavoro ce n'è molto. Sto per concludere un capitolo di quasi tre anni con UCANS e allo stesso tempo, ne ho aperto un altro con APRODEIN. Questi 6 mesi sono stati intensi perché il tempo era lo stesso ma il lavoro è raddoppiato. Sento di essermi integrato molto bene nella nuova realtà. Ora aspetto solo di conoscere se potrò continuare per altri due anni e dedicarmi al 100% a questa nuova avventura.

Nell'attesa di conoscere il mio futuro, vi saluto e vi auguro una splendida estate.



## Bollettino N° 5 – Giugno 2022

Di Marco Ventriglia - Commercializzazione di prodotti agricoli  
Un interscambio professionale con Comundo

## Cooperanti per un mondo più giusto

E se il diritto a una vita sana, sicura e libera dalla violenza non è più garantito? Se l'accesso all'istruzione come base per una vita autodeterminata e per maggiori opportunità professionali è negato? Se l'unica alternativa per mantenere la famiglia è la migrazione all'estero?

Comundo, con circa un centinaio di cooperanti in America Latina e Africa, migliora le condizioni di vita e rafforza i diritti delle persone focalizzandosi sempre di più su bambini, giovani e anziani. Lo fa attraverso lo scambio di conoscenze ed esperienze con le sue organizzazioni partner locali, la promozione del lavoro in rete e l'apprendimento reciproco.

In quanto organizzazione della società civile svizzera, Comundo contribuisce al raggiungimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile dell'ONU. Unisce l'esperienza concreta dei cooperanti nei paesi d'interscambio con l'azione politica e di sensibilizzazione in Svizzera.

### Comundo

Piazza Governo 4  
CH-6500 Bellinzona  
Tel.: +41 58 854 12 10  
Mail: [bellinzona@comundo.org](mailto:bellinzona@comundo.org)  
[www.comundo.org](http://www.comundo.org)



**La vostra donazione  
in buone mani.**

## La sua donazione è importante!

Comundo copre i costi totali dell'invio dei suoi cooperanti (formazione, spese di soggiorno, previdenza sociale, costi di progetto). Questo è possibile solo grazie al sostegno delle nostre donatrici e dei nostri donatori. La ringraziamo di cuore del suo sostegno.

### Coordinate bancarie:

CP 69-2810-2  
IBAN CH74 0900 0000 6900 2810 2

### Donazioni online:

[www.comundo.org/donazione](http://www.comundo.org/donazione)

**Dona ora con  
TWINT!**



Scansiona il codice QR  
con l'app TWINT



Conferma importo e  
donazione



Scannerizzate questo codice e visitate il mio sito web!

